

المجلة
الاقتصادية
1



AL
BAYAN
MAG

العدد ٥٥٤ • السنة الثامنة والأربعون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 554 • 48 YEARS • JANUARY 2018



Banking & Finance Industry | HighTech Shipping | Tourism

PART 1 الجزء الأول

New Year
Special Issue

2018

عدد خاص
بالسنة الجديدة



BAHRAIN: BDB • EGYPT: EP30 • FRANCE: FMB30 • JORDAN: JDS • KSA: SR25 • KUWAIT: KD2 • LEBANON: LZ7500 • MOROCCO: DR50 • OMAN: OR3 • QATAR: QR25 • SYRIA: SL200 • UAE: DR25 • YEMEN: YR1,350

بنك محلي خدمات عالمية



إن اعتزازنا بأصالة تراثنا الذي كان قاعدة انطلاقنا، ورؤيتنا المستقبلية، كانا مدعاةً لتكوين صيغة النجاح لبنك بروة الحائزة على عدة جوائز. لهذا كان بديهياً أن يُصبح بنك بروة أكثر البنوك المتوافقة مع الشريعة تقدماً في دولة قطر، والمُلمم للأعمال المصرفية الإسلامية المبتكرة في المنطقة وخارجها.



بنك بروة
BARWA BANK

BARWABANK.COM

LOCAL BANK, INTERNATIONAL REACH



Being proudly grounded in our heritage with an eye on tomorrow has proven to be the award-winning formula for Barwa Bank's success. It's no wonder that we've become known as the most progressive Shari'ah compliant bank in the State of Qatar and the inspiration for innovative Islamic banking in the region and beyond.

اتصل على 800 8555
متوافق مع أحكام الشريعة
SHARI'AH COMPLIANT



ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
AAA	677	BIN FAQEEH	491	FUTURE CERAMICS	451	MALIA	263	RIYAD BANK	GF
AAIB	157	BINGHATTI HDG	501	GEMAYEL FRERES	267	MANARA	579	RSA	593
AAMAL	066	BIS	838	GEN RE	637	MANARA	629	RYMCO	529
ABNIAH	479	BKIC / gig	495	GENERAL ASSISTANCE	779	MASERATI	848	SAA	689
ACAIR	823	BLC	381	GENERAL TAKAFUL	749	MASHREK	407	SAFA BANK	147
ACCESS BANK	209	BLF	245	GEZE	447	MASHREQ	681	SAFWA ISLAMIC BANK	135
ACE HDG	759	BLOM	181	GIG	563	MASRAF	067	SAGR COOPERATIVE	549
ACTIVTRADES	083	BML	201	GLOBAL FREIGHT	359	MAWARID	191	SAGR NATIONAL	072
ADDISON BRADLEY	845	BMW	513	GLOBAL UNITED	685	MCH SWISS	283	SAICO	755
ADIR	713	BOUBAN BANK	097	GLOBEMED	833	MEA	317	SALIM ASS	693
ADNIC	785	BOVET	443	GREEN SHIELD	809	MEARCO	409	SAP	041
ADS SECURITIES	081	BROKTECH	705	GRS	791	MEDGULF	771	SAUDI BROKERS	777
AEC	293	BURGAN	824	GTS	345	MEDICALE	799	SAUDI MED	115
AFAQ	591	BURUJ	551	GULF TAINER	325	MEDLABS	439	SAUDI PIPE SYSTEMS	457
AFLAK	420	BUSTAN HOTEL	305	HABITAT BANK	165	MEICO	583	SAUDI PORTS AUTHORITY	425
AFRICA RE	599	C&G	653	HAMRA SHIPPING	023	MENAITECH	295	SAUDI SOLIDARITY	515
AHLI BANK-QATAR	213	CAAT	697	HDB	153	MERCEDES	517	SAUDIA PRIVATE AVIATION	043
AHLI UNITED BANK	017	CAC YEMEN	733	HOUSING BANK-JORDAN	215	MERIT SHIPPING	371	SEALINE	329
AIN TAKAFUL	609	CADILLAC	431	HR WORKS	207	METLIFE / LEB	846	SEIB	057
AIR SEA LAND	347	CAIRO AMMAN BANK	129	IBC	839	METZ SHIPPING	369	SEVEN TIDES	848
AJIG	667	CAPE	797	IBDAR BANK	107	MIDDLE EAST UNIVERSITY	175	SGBJ	137
AL AWWAL BANK	035	CAPITAL	711	IBL	199	MIG HOLDING	289	SGBL	257
ALA	703	CAPITAL BANK	141	ICD	013	MILLIMAN	595	SHARJAH BANK	065
ALFA	385	CAST ALUMINIUM	441	IGI	657	MINKLADY	319	SHARJAH INSURANCE	577
ALFA ROMEO	509	CCC	497	IHC	781	MISR IRAN DEVELOPMENT BANK	159	SHARJAH ISLAMIC BANK	069
ALFA ROMEO	521	CCHI	613	IMPA	801	MOTOR CARE SERVICES	793	SHERATON GRAND	309
ALGECO	271	CCR / ALGERIE	601	IMPEX	535	MOVENPICK / BEIRUT	315	SLOOP	828
ALIG	841	CHALHOUB GROUP	433	INATEK	719	MSC	365	SOCOTEC	487
ALIYA	275	CHEDID RE	717	INDUSTRIAL RESEARCH	383	MSH	641	SOFTWARE DESIGN	297
ALLIANCE	726	CHUBB ARABIA	571	INSURANCE HOUSE	735	MUNICH RE	555	SOGECAP	817
ALLIANZ SAUDI FRANSI	743	CIB	756	INT'L DEV. BANK IRAQ	197	MUNIF PIPES	449	SOLIDARITY	111
ALLIANZ SNA	827	CIC	805	INTERMED	725	MUSCAT BANK	031	SOLIDARITY FIRST	659
ANB	161	CITY RE	651	INTERNATIONAL PROPERTY SHOW	553	NAS	623	SOS AUTO	701
AON BENFIELD	631	CLA	721	INVEST BANK	221	NASCO FRANCE	605	SOUHEIL SABELLA	321
APAVE	469	COGENT	627	IRAQ NOOR ISLAMIC	231	NASR	475	SSS	840
APEX	663	COMMERCIAL	411	ISLAMIC / JORDAN	133	NASSIF ASSURANCE	205	SUEZ CANAL	022
AQABA DEV. CORP	459	CONFIDENCE	751	ITHMAAR BANK	225	NATIONAL BANK OF FUJEIRAH	071	SUEZ CANAL BANK	155
ARAB BANK	007	CONTINENTAL TRUST	815	ITTIHAD	559	NATIONAL BONDS	029	SUZUKI	543
ARAB ORIENT	059	CREDIT LIBANAIS	251	JAIN	452	NATIONAL BULLION HOUSE	085	SWAN	715
ARAB RE	649	CREDITBANK	253	JAMMAL TRUST BANK	255	NATIONAL INSURANCE SYRIA	573	SWISSQUOTE BANK	061
ARAB UNION INT'L	675	CRESCENT GLOBAL	619	JEEP	422	NAVIGATORS	343	SYNCWISE	301
ARABIA	765	CROWNE PLAZA	307	JIEC	461	NAVITAS	455	SYSTEMS & INFORMATION CTR	087
AREEBA	229	CSC BANK	103	JOFICO	747	NBA	832	TAMER	027
ARGAN	489	CST	051	JORDAN / ARABIA	661	NBO	79	TAMER	485
ARIG	603	CUMBERLAND	399	JORDAN BANK	127	NEXT CARE	639	TIGER PROFILES	453
ARKAS	331	DARKMATTER	011	JORDAN INSURANCE	650	NIC	679	TOURISM & SHIPPING SERV.	333
AROPE	757	DELTA	761	JORDAN ISLAMIC BANK	131	NISSAN	GF	TRADE UNION	741
ASPECT DEVELOPERS	261	DHAFFRA	811	JOSEMAR	353	NIZWA BANK	119	TRANS IRAQ BANK	169
ASSIST AMERIA	766	DHOFAR BANK	117	KAMCO	419	NOOR BANK	075	TRIPOLI PORT	327
ASSIST AMERIA	767	DIAMOND POLICY	617	KARAMNA	588	NORTH	821	TRUST COMPASS	589
AUDI	503	DILNIA	171	KFH	005	OMAN HOUSING BANK	121	TRUST PALESTINE	789
AUDI BANK	021	DOHA BANK	049	KHALEEJ TAKAFUL	753	OMAN INSURANCE	569	TRUST RE	621
AUTOMATIC BREWERS	269	DOHA INSURANCE	565	KHAZZAKA INS. BROKERS	825	OMAN RE	597	UAE - METLIFE	585
AVAYA	291	DSS HOLDING	349	KHOURI-BAROUD	724	OMT	235	UAE MEDGULF	093
AWRIS	788	DUBAI INSURANCE	737	KHOORY HOME	393	OOREDOO	287	UCA	415
AYLA	473	DUBAI SOUTH	467	KHOZAMA	045	PALESTINE BANK	019	UFA	835
B&F	635	EGYPT WTW	803	KIB	099	PALESTINE INSURANCE	683	UIB / DIFC	625
BADR	163	EGYPTIAN ARAB LAND BANK	139	KINGDOM	037	PALESTINE ISLAMIC BANK	145	ULYSSE	842
BANK OF BEIRUT	187	EL FIL SHIPPING	357	KN-ITS	355	PHILADELPHIA	669	UNISHIP	361
BANKERS	769	ELECTRICITE ZAHLE	389	KSA GLOBEMED	611	PLATINUM RE	655	UNITED / JORDAN	575
BANKMED	183	EMIRATES GRAND HOTEL	313	KSA-ARABIA	745	PMA	337	UNITED / SYRIA	156
BANQUE DU CAIRE	249	EMIRATES NBD	015	KSARA	391	PMC RE	795	UNITED / UAE	763
BANQUE DU LIBAN	241	EMIRATES STEEL	499	KUWAIT INS. CO.	095	PORSCHE	435	UNITED SECURITIES	123
BARAKA BANK	203	ETISALAT	091	LEADERS / UAE	787	PREMIUM	643	UNITED YEMEN	023
BARENTS RE	707	EURO ARAB	671	LEBANON / SAICO	819	PRIME ASS MGT	445	UNITED-LEBANON	723
BARWA BANK	002	FABERGE	427	LEBEAN COURALLY	461	QATAR CORAL	481	UR	687
BARWA BANK	003	FAIR OIL & ENERGY	607	LEVANT TRANSPORT	335	QATAR GENERAL	729	VIP RESCUE	709
BBAC	247	FALCONCITY OF WONDER	465	LIA	829	QIB	053	VISION	695
BBK	101	FAST BOLLORE	351	LIBANAISE D'ACONAGE	341	QNB	047	VRS ADJUSTERS	561
BCD / LYBIA	173	FCR	837	LIBANO SUISSE	775	QUDS BANK	143	WATANIA	665
BCTC	323	FENCHURCH FARIS	633	LIBERTY (LEB)	413	RAJHI BANK	211	WATHBA NATIONAL	567
BEEMA	731	FENICIA BANK	217	LIBERTY INT'L	557	RAJHI BANK	211	WAYS	843
BEIRUT DUTY FREE	545	FIDELITY	783	LINK	673	RAK BANK	076	WETHAQ TAKAFUL	847
BEIRUT LIFE	184	FIRST GULF LYBIAN BANK	109	LINKERS	377	RAK INSURANCE	739	WILLIS TOWERS WATSON	699
BEIRUT PORT	339	FNB	243	LOCKTON	647	RAM	523	YEMENI QATARI	025
BENEFIT	039	FORD	537	LONSDALE	615	RAYAN BANK	238	YMCO	471
BERYTUS	278	FRANSABANK	177	MAINS	587	RIACHI GROUP	834	ZITOUNA TAKAFUL	691
BILAD	437	FRED BELMAN	831	MAKHZOUMI FOUNDATION	259	RICHARD MILLE	541		



We lead Global Islamic Banking

We are the leading and renowned sharia-compliant bank in the Middle East and the world. With a resilient drive for change and a firm vision for the future, our razor-edge focus is dedicated to providing quality services and innovated solutions for our customers throughout their various life stages, as well as to corporations that aim high. We raise the bar both morally and culturally in the communities we operate in. We build futures on a foundation of excellence.

«البيان الاقتصادية» مرجع للجميع وهدية للمقرنين

تدخل «البيان الاقتصادية» العام ٢٠١٨ عامها الـ ٤٨ دون انقطاع. الاستمرارية في الاصدار والمصداقية في الكتابة أمنا للمجلة ثقة لدى قرائها ومعلميها الذين تضاعفوا سنويا من القطاعات الاقتصادية كافة.

واليوم نصدر عددنا الممتاز ٢٠١٨ السنوي مستطلعين فيه كما جرت العادة اكثر من ٤٠٠ رجل اعمال واقتصاد وتجارة من مختلف الدول العربية وهو أشبه بملتقى للتعرف على كل شخصية اقتصادية عربية من مركزها ورأيها بما يدور في عالمنا.

هذا العدد الضخم لا يمكن ان يصدر لولا إيمان المعلنين بأن اعلانهم في «البيان» يفيدهم ولهذا ترون ان كل الاعلانات المنشورة هي لمؤسسات ناجحة تواكب مسيرتنا، وقد تأكدت بأن الاعلان في «البيان» له تقديره وهو سيبقى على طاولة رجل الاعمال طيلة أيام السنة.

ولا بد من الاشارة الى انه عبثا حاول الكثيرون تقليدنا في طريقة عملنا وسرقة اخبارنا والاعلانات المنشورة وفرزها وارسالها الى المعلن دون علمه ومطالبته بتسديد قيمة الاعلان، وقد وردتنا اتصالات كثيرة بهذا الشأن من العديد من رجال الاعمال الذين أخبرونا كيف يحاول البعض ابتزازهم.

القارئ المطلع والخبير الذكي أصبح يعلم أين ينشر إعلانه وكيف يستفيد منه ومن المعلومات والتحليلات والأرقام التي تقدمها له المجلة التي يعلن فيها. ٤٨ عاما أكثر من كافية لتؤكد لكل قارئ ان «البيان الاقتصادية» ضرورة لكل رجل اعمال وضرورة لتكون في كل مكتبة.

وبالطبع سيكون العدد هدية لبعض القراصنة «السارقين» الذين سيجهدون لتتبع عدد من المعلنين.

في الختام لا بد من شكر كل من ساهموا في إصدار هذا العدد الممتاز بأحاديثهم وإعلاناتهم، وأخص بالشكر الزملاء في أسرة المجلة على ما بذلوه من جهود جبارة لإصدار هذا العدد. ■



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

المؤسس انطوان زخور

رئيس التحرير:
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 ١١٠٧٢٠٨ بيروت

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

Editor in Chief:
Emile ZAKHOUR

Lebanon Beirut Head Office: Sami El Solh Boulevard Rahal Building - 6 th Floor P.O.Box: 11-1510 Riad El Solh 11072080 Phone: +961 1 396805 Fax : +961 1 396417	Oman: + 968 99429677 + 968 92545713
Bahrain: + 973 3 6024212	Qatar: +974 55062495
France: + 33 6 52379992 + 33 6 45683951	Saudi Arabia: + 966 55 8846200 + 966 53 0694329
Jordan: + 962 789815445 + 962 789832028	Sudan: + 249 927195561
Kuwait: + 965 97963441	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



ضمن النسخة: لبنان ١٧٥٠٠ ل.ل. سوريا ٢٠٠ ل.س.،
مصر ٣٠ جنيهات، الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالا،
السعودية ٢٥ ريالا، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهما،
البحرين ٢ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، العراق ٦ دينار،
السودان ٢ جنيهات، اليمن ١,٥ ريالا، ليبيا ٧ دنانير،
المغرب ٦٠ درهما، FRANCE 5 EURO, CYPRUS 3 CP, U.K. 3.5 Stg,
USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO

طباعة: مطبعة بيبوس
توزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

مجلة ذا بانكر – لندن (The Banker) التابعة لمجموعة الفاييننشال تايمز العالمية تختار البنك العربي

بنك العام في الشرق الأوسط 2017



البنك العربي
ARAB BANK



النجاح مسيرة

arabbank.com



فهرس الممة

يجد القارئ أسماء من تمت الأحاديث والمقابلات معهم من رجال المال والمصارف والتأمين والنقل والسياحة والتكنولوجيا والصناعة وكافة القطاعات الاقتصادية في هاتين الصفحتين.

الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية
٢٠٠	فادي الداوق	٣٨٦	مروان الحايك	٥٣٣-٥٣٢	نبيل بازرجي	(أ) (أبو بن)	
٢٦٨	روي دانيال	٤٥٥	محمد الحموري	١٠	عبد الحفيظ البربير	٥٨	JOSEPH ABRAHAM
٢٨٨	ربيع دبوسي	٤٧٨	مارون حلو	٥٨	عمر بو حديبة	٦٨	سعيد الأميري
٢٩٢	عبد العزيز الدعليج	٤٩٣	احمد الحمادي	٦٣	خميس بو هارون	٧٤	JOHN IOSSIFIDIS
٤٢٤	مسعود الدريس	٥٣٤	فريد حمصي	٧٨	جاك بركات	٧٦	PETER ENGLAND
٤٣٦	د. جلال الدبيعي	٥٢٦	بدر الحسامي	٨٢	جورج بتروني	٨٦	حازم إسماعيل
٤٧٢	سهيل دودين	٥٢٢	خالد عبدالله الحارثي	١٠٠	محمد بو حجي	٨٩	فاروق أرجماند
٤٩٦	يوسف الذوايدي	٥٥٨	محمد بن سليمان الحسين	١٢٨	كمال البكري	١٥١	محمد الأترابي
	***	٥٧٦	نبيل حجار	١٤٦	نضال البرغوثي	١٨٠	سعد ازهرري
	(ن) (ز)	٥٨٨	د. رنوه حاصباني	١٥١	محمد بركات	١٩٦	موريس اسكندر
٨٣٤	ابراهيم رياشي	٦٠٢	خالد الحسن	١٧٨	د. فريدي باز	٢٠٨	زكيا الطي
٦٨٨	محمد رستم	٦٢٢	محمد مظهر حماده	١٨٢	محمد علي بيهم	٣٣٦	جورج أشقر
٤٠	ماجد الراجحي	٦٣٠	أيمن الحوت	٢٧٦	د. علي بدران	٤٩٨	د. بشار احمدى
٥٢٨	فايز رسامني	٦٦٣	عماد الحجى	٣٢٨	رائد بقعوني	٥١٠	ENRICO ATANASIO
٦٤٦	ابراهيم الرئيس	٦٦٨	حاتم حسين	٣٤٥	المهندس محمد جميل بيرم	٥١٩	DEESCH PAPKE
٧٣	MARK ROBINSON	٦٨٤	جمال الحمود	٥٢٨	علاء تمران	٥٢٢	ROBERT HEGBLOOM
١٥٤	حسين الرفاعي	٧٠٤	سلام حنا	٥٦٠	نجيب بحوث	٥٢٤	MARIO ALVISI
٤٤٢	سعيد الرميثي	٧١٢	جان حليس	٥٦٢	ياسر البحارنة	٦١٨	عمر الأمين
١٦٤	أحمد رجيبية	٧١٩	ميثال حاصباني	٥٧٨	الشيخ خلدون بركات	٦٢٠	CHRISTOS ADAMANTIADIS
١٧٢	وسيم عبدالله الزوي	٧٤٠	رنا حفضا	٥١٦	LENNART MUELLER TEUT	٦٣٤	PETER ENGLUND
٤٦٦	خليفة الزفين	٧٤٤	عماد الحسيني	٧٢٢	جوان تابت	٦٤٤	SYED ASIM
٥٥٤	جوزف زخور	٧٥٨	حسني حالومي	٩٦	عبدالله التويجري	٧٨٤	احمد ادريس
٥٧٤	رولان زعتر	٧٦١	جمال الحمود	٥٦	الشيخ محمد بن حمد آل ثاني	١٣٤	محمد أبو حمور
٥٠٨	DANTE ZILLI	٨٢٢	ايلى حنا	٢٨٦	الشيخ سعود آل ثاني	٢٧٤	هيلان أبو خليل
٥٢٠	ROBERTA ZERBI	٨٢٨	سيلفيا حاج	٤٢٦	الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني	٢٩١	نضال أبو لطيف
٦٥٦	د. وليد زعرب	٢٨	د. بندر الحجار	٥٩٦	الشيخ سعود بن عبدالله آل ثاني	٣١٨	جان كلود أبي خليل
٦٨٠	أيوب زعرب	١٠٠	مسعود حيات	٢٦	الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني	٥٦٤	ايلى أبو شعيا
٧٢٤	روجيه زكار	***	***	***	***	٥٦٨	مارن أبو شقرا
٨٢٢	ايلى زيادة	(خ)	***	(ج) (ح)	***	٦٨٦	د. هيثم أبو العينين
٨٣٢	بيار زكور	١٩١	مروان خير الدين	١١٠	حسان جرار	٧١٤	سامر أبو جودة
٨٨	MATJAZ ZADRAVEC	٢٩٩	الشيخ محمد بن خليفة آل خليفة	١٥٨	عمرو يوسف الجناني	٦٢٨	عبد اللطيف أبو قورة
	***	٢٩٩	محمد الخطيب	١٦٢	بو علام جبار	٤٦٢	عبدالله بن سليم
	(س) (ش)	٣٠٢	عصام الخشنام	١٦٨	حسن ناصر جعفر	٥٠٠	المهندس محمد بن غاطي
٢٠	د. رياض سلامة	٣١١	مراد الخوري	٥٧٠	وليد جبشيتي	٥٠٠	عادل بن حميد
٤٤	سامر سلام	٢٤٨	عبد الاله الخطيب	٦٢٤	بسام جلميران	٦٥١	محمد بن عبدالله
٤٨	DR.R. SEETHARAMAN	٣٢٢	جيلبير خوري	٦٢٦	عبدالمطلب مصطفى الجعيني	٦٩٠	مكرم بن ساسي
٥٦	خالد السبيعي	٣٤٦	نبيل خوري	١١٢	عبد الواحد الجناحي	١٢٠	عدنان بن حيدر بن درويش
١٠٦	أيمن سنجيني	٥٤٢	منير يحيى خوجة	٦٦٦	أسامة جعينة	٧٤	جمال بن غلطة
١٠٨	د. أنور خليفة السادة	٥٥٦	عبد الخالق رؤوف خليل	٦٤٤	SAFDER JAFFER	***	***
١٢٢	مصطفى سلمان	٥٨٠	منير خرما	٦٤٤	SOHAIL JAFFER	(ب) (ت) (ث)	***
١٩٢	سميح سعادة	٦١٠	عبد العزيز الخريجي	٦٦٤	منال جرار	٧٠٦	فاتح بكداش
٣٠٣	شادي سعاده	٦٣٢	أيمن خميس	٧٦٤	وليد الجشي	٦٤٥	JOHN BARLOW
٢٥٠	رياض الساتر	٧٠٨	رزق الخوري	٢٥٤	أنور الجمال	٦٤٨	أشرف بسيسو
٢٤٨	إيهاب السعدي	٧١٦	عبدو خوري	٢٧٠	جان الجميل	٦٧٠	د. لانا بدر
٤٤٠	سليمان السويدي	٧١٨	انطوني خوام	٣١٠	رامي الجعبري	٧٣٤	جميل بهو
٤٩٢	محمد خليل السيد	٧٥٢	سعد خباز	٣٤٨	برنار الجردى	٧٣٨	نبيل بازاري
٤٩٨	محمد السيد	٨٢٤	انطوني خزاقة	٣١٤	HORST JONES	٧٥٦	جورج بيطار
٥٤٤	احمد سدودي	٣٤	الشيخ مبارك الخفزة	٤٩٤	زيداد عبداللطيف جناحي	٧٦٨	جاك بريس
٥١١	سلطان	٥٤	فهد الخليفة	٥٤٨	عبد السلام الجبر	٧٧٠	روبير بهو
٥١٢	JOHANNES SEIBERT	***	***	٢٩٤	د. بشار حوامده	٧٧٢	BRUNO BERTUCCI
٥٩٢	خليفة السبيعي	(د) (ذ)	***	١٩٨	كريم حبيب	٧٧٦	رياض باجوده
٦٤٠	ANDREW SMITH	٦٤٥	GAUTAM DATTA	٢٩٦	ريموند الحايك	٨٢٦	ARNAUD DE MOULINS-BEAUFORT
٦٧٢	قادي سعاده	٨٤٢	عبدو ديب	٣٠٤	حسين حناتة	٨٣٠	FRED BELMAN
٦٨٩	ناصر السائس	٥٢١	وسيم دربي	٣٥٠	باتريك حرفوش	٤٥٢	NEERAJ BHANDARI



د. بدر حجار



عبد الله بن سليمان الراجحي



محمد بن سليمان الحسين



محمد وجيه الشربتلي



نجيب بحوث



سمير مقوم

أحداث وأخبار

- ★ الملتقى المصرفي في منطقة الشرق الاوسط ٢٠١٧ - أبو ظبي .
- ★ معرض الخمسة الكبار 5 BIG - دبي .
- ★ البحرين استضافت المؤتمر ٢٤ للمصارف الاسلامية WIBC .
- ★ إطلاق الخطة الاستراتيجية الثانية للقطاع المالي القطري .

الات والمقابلات

وقد ذكر الاسم تحت حرف اسمه العائلي بدءاً من حرف الألف (أ) الى حرف الياء (ي) وذلك تسهيلاً لإيجاد الأسماء المنشورة بسهولة.



الشيخ عبد الله آل ثاني



لؤي محمد يعقوب



Maurizio Zuares



عبدالله بن سليم



بدر الحسامي



خالد الحسن

الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية
٢٦٤	رومن ماثيو	٨٨	STEFAN FREIB	٢٤	علي العلاق	٦٩٦	A.R. SRINIVASAN
٢٩٢	زيد المسلم	٦١٤	عادل الفرج	٣٢	عبدالله العيسى	٧٣٠	محمد السيد
٣٠٦	أسامة مسعود	٦١٦	JOHNSON VARUGHESE	٧٧	محمد قاسم العلي	٨٣٦	كميل أسعد سعد
٣٢٦	سمير مقوم	٦٣٦	JULIO GARCIA VILLALON	٨٤	سامر عبيدات	٥٤٦	علاء شكرون
٣٤٢	أنطوان محير	٦٤٢	جهاد فيتروني	١٠٤	أحمد عبد الرحيم	٦٠٠	الياس شديد
٤٤٨	المهندس فيصل المنيف	٦٨٢	بدر فطافطة	١١٦	عبد الحكيم العجيلي	٦٠٤	سامي شريف
٤٦٨	المهندس خالد المشعان	٤٧٤	طلال موفق القداح	١١٤	عبد الرزاق علي عيسى	٦١٢	محمد الشايح
٧٠	يوسف مزون	٣٨	طارق عثمان القصيبي	١٤٨	زيد خلف عبد	٧٤٨	رونالد شدياق
٤٦٤	الحارث الموسى	٤٢	الحسن القسوس	١٥٠	هشام عكاشة	٧٥٣	فادي شرقاوي
٤٨٦	رولان معري	٦٠	هشام قاسم	١٥٦	حسن عبدالله	٦٩٨	ريمون شام
٥٩٠	جاد معوض	٩٢	عيسى قاسم	١٨٨	الشيخ غسان عساف	٦٩٤	مجتبى عبد الحسين شعبان
٥٩٤	جاسم المفتاح	١٣٢	علاء قمصية	١٩٤	عبد الرزاق عثور	٥٢	د. عبد الباسط الشيبني
٦٣٨	شادي محاميد	١٣٦	نديم قبوات	٢٤٢	محمد عبدالله	١٨	عزام الشوا
٦٧٨	احمد مشعشع	١٤٤	بيان قاسم	٣٠٠	كلير عون	١٣٠	موسى شحادة
٧١٠	أسعد ميرزا	١٧٦	عدنان القصار	٣٠٣	ضحى عبد الخالق	١٤٠	هاشم الشوا
٦٥٠	د. عادل أحمد موسى	٣١٤	بلال القادري	٣٢٤	أنطوان عماطوري	٢٦٦	ظافر شواي
٧٣٦	حامد مبروك	٣٢٠	المهندس حسن قريطم	٣٥٢	علي عيتاني	٣٠٨	كاظم شمس
٧٤٢	محمود الدهون	٣٤٠	يوسف القاعي	٤٨٢	ابراهيم العثمان	٣٢٢	أنطوان شمالي
٧٦٣	فواز المقيد	٣٤٤	عامر القيسي	٤٨٤	لين عكاوي	٤٣٠	باتريك شلهوب
٧٧٤	نديم محشي	٥٧٥	جوزف قطران	٥٤٨	خالد العيسى	٤٥٤	جهاد شاهين
	***	٦١٦	حسام القنص	٥٥٠	صلاح عوض العويثاني	٥٠٢	الشيخ محمد شربتلي
	(ن)	٦٧٤	وليد القططي	٥٥٢	عبد الوهاب عيتاني	***	
٦٠	SHANE NELSON	٦٩٢	دليلة بدر قوبعة	٥٨٤	جورج عبد المسيح	(ص) (ض) (ظ)	
٦٤	فاروق نركيزيان	٧٢٨	جورج قبان	٥٨٦	انطوان عيد	٣١٢	خالد صعب
٧٩	SOREN NIKOLAJSEN	٢٣	منصر القعيطي	٥٩٨	ماجد عقل	٣٥١	راني الصدي
٩٤	مازن الناهض	***	***	٦٠٦	حسين العتال	٤٢٣	فيصل صرخو
٩٨	نواف ناجيا	(ك)		٦٥٢	عماد عبد الخالق	٤٣٨	د. حسيب صهيون
١٣٨	حسام الدين ناصر	٧٦٢	KEV KESHISHIAN	٧٢٦	جو عازار	٤٧٦	سامي صيداوي
٢٥٩	روجيه نسناس	٤٦	علي الكواري	٧٣٢	زهير العطعوط	٤٨٣	المهندس ابراهيم الصعبي
٢٧٢	أسعد نكد	٦٦	فيصل الكلداري	٧٥٤	محمد عبد اللطيف	٥٠٧	ساجد صبيح
٣٢٨	سمير نعيمة	٧٠	VINCE COOK	٧٨٠	اندرية عنجوري	٥١٨	تيري صباغ
٣٠٨	رامي النمر	٧٣	DAVID KOTHEIMER	٨٤٠	جونى غزال	٦٢	اندرية صايغ
٤٤٤	برنار نصر	٩٠	JAMAL AL KISHI	٨٤٣	شربل عرفين	١٢٤	نعمة صباغ
٥٥٢	المهندس حسن غازي ناغي	١١٨	خالد الكايد	٧٥٠	جهاد غانم	١٨٥	سليم صغير
٦٧٧	زكي نورسي	١١٢	احمد الكرم	٨٠	MATHIEU GHANEM	٢٠٦	شارل صليبيا
٧٠٠	ابلي نسناس	١٦٧	عمار الكرم	١١٢	د. خالد الغزاوي	٢٥٨	فيصل صرخو
٨٤٤	جوزف ناصيف	٣٢٢	عمار كنعان	٥٨٢	كر يستيان غريغوروفيتش	٢٦٢	جاك صراف
	***	٥٣٦	الشيخ عبدالله الكريديس	٤٣٢	المهندس غسان الغانم	٦٠٨	عمر صالح
	(هـ) (و)	٤٨٥	ألبيرت كتانة	٤٥٠	كريم غرة	٦٥٤	د. رجائي الصويص
١٤٢	صلاح هدمي	٥٠٦	شارل كوستانتين	٥٠٦	نديم الغريب	٦٦٢	احمد محمد صباغ
٦٦٠	رشيد الهباب	٤٢٤	***	٥١٤	فادي غصن	٦٧٦	محمد الصعبي
١٧٠	فيصل الهيمص	***		***	***	٣٣٠	هبة بوارشي طويل
٣٥٤	RANA WATIER	(ل) (م)		(ف) (ق)		٥٧٢	رومل طباجة
٦٥٨	د. علي الوزني	٧٧٨	فوزي اللواتي	٧٤٦	جورج الفرزلي	٥٤٨	ميشال طراد
١٦٦	زهير الواقع	٧٠٢	لوسيان لطيف جونيور	٣٦	عبد المحسن الفارس	٥٦٦	كمال طباجة
	***	٧٦٠	عصام لحام	١٢٦	شاكر فخورى	٧٢٠	ابلي طربييه
	(ي)	٣٣٤	وليد لطوف	١٦٠	فادي الفقيه	١٥٩	عمرو طنطاوي
١٠٢	عدنان أحمد يوسف	١٤	مبارك راشد المنصوري	٢٤٨	طارق الفايد	١٧٤	د. جوزف طربييه
٢٨٤	لؤي يعقوب	١٦	رشيد المعراج	٣١٦	قيلان فرنجييه	***	***
٣١١	محمد ياسين	٣٠	منصور الميمان	٣٥٣	ناجي فغالي	٦٤٣	محمد عثمان
٨٢٨	سليم يارد	٣٢	عبد المجيد المبارك	٢٧٩	بسام القرن	٢٢	د. طارق عامر
		٥٠	عادل المصطوفي	٧٢	DR. BERND VAN LINDER	٢٣	د. حازم عبد القادر
		١٥٢	فتحى منصور	٤٩٠	فيصل الفقيه	٥٠٠	طارق عبد السلام
		٢٠٢	معتمد محمصاني	٤٢٨	مجموعة الفران		

ار الشهور

- ★ معرض السيارات في دبي وجدة.
- ★ أكبر المصارف العربية // أكبر المؤسسات الاسلامية.
- ★ معرض البحرين الدولي للعقارات.
- ★ افتتاح مقر KAMCO في مركز دبي المالي العالمي.

عام أفضل حتماً



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

من كهرباء وماء وسدود وطرق وجسور وأفاق ومطارات ومرافق، وهي مرافق قد أصابها الإهمال والفساد بالإهتراء والترهل، علماً أن المؤسسات المالية الدولية ومنها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والإتحاد الأوروبي ما فتئت تعرب عن استعدادها لدعم هذا التوجه، وهو ما أكده المدير الإقليمي للبنك الدولي السيد **ساروج كومار** والذي كان قد أعرب عن تأييده الكامل للبرنامج الذي وضعته الحكومة تحضيراً لمؤتمر باريس، هذا بالإضافة إلى البرامج العسكرية لمساعدة ومواصلة بناء قدرات الجيش اللبناني والقوى الأمنية بعدما أثبتت علو كعبها وفعاليتها القتالية في مواجهة الجحافل الإرهابية والنيل منها على حدود الوطن وفي الداخل، من ذلك برامج تتجاوز قيمتها ١٢٠ مليون دولار ممولة من وزارة الدفاع الأميركية لرفع قدرات المؤسسة العسكرية وجهوزيتها للقيام بدورها كركيزة أساسية في حماية لبنان والدفاع عن حدوده وشعبه، علماً أن الإستقرار الأمني في البلد بات اليوم في جاهزية وقدرة على مواجهة أي تهديدات خارجية أو داخلية، بحيث تبقى العمليات العسكرية والأمنية الاستباقية والنوعية الناجحة، مفخرة لرفعة أداء ومهنية تلك القوى. إنما يبقى علينا مع العام الجديد ضرورة التركيز على تحفيز الإقتصاد اللبناني ووضعه على سكة النهوض للحد من الإنكماش ووقف التراجع في المؤشرات مما يساعد في كبح جماح الدين العام، وضبط مالية الدولة، وذلك من خلال الإصلاحات البنوية الملحة، وضبط الإنفاق وترشيده، وتفعيل القطاعات الإنتاجية تحقيقاً للإئتماء والتنمية وتعزيز احتياطات مصرف لبنان وتخفيف الإهمال عن كاهله حفاظاً على دوره الأساسي في حماية النقد الوطني/الأمن النقدي والإجتماعي/ كون الظروف الإقتصادية والإجتماعية الأساسية في لبنان لا تزال صعبة على الرغم من الآمال المعقودة على الشفافية في إدارة ملف الثروة الغازية والنظية الكبيرة والموعودة والتي يمكن لها أن تقلب تلك الأوضاع الصعبة رأساً على عقب. ■

بعدما عانينا الأمرين من التعثرات السابقة والتي كانت ملغمة بالخيبات والإحباط. فنحن نشعر بأننا بدأنا فعلاً نحسن ادارة مصالحنا، وندرك اهمية الدعم والفرص المتاحة لنا من قبل المجتمع العربي والدولي، وهي كثيرة ووفيرة، حيث ان بلدانا كثيرة حول العالم تفتقر للقليل القليل من هذا الدعم والتفهم. ذلك ان لبنان قد حصل اخيراً ومن خلال مؤتمر باريس على دعم استثنائي واحتضان دولي تشجيعاً ودعماً للاستقرار السياسي والاجتماعي في البلد والذي يعتبره المجتمع الدولي أساسياً، حيث أشار في بيانه الختامي الى عقد ثلاثة مؤتمرات دولية اخرى مع مطلع العام الجديد. الاول في روما لدعم القوى العسكرية والأمنية / تسليحاً وتدريباً / والثاني في باريس بداية الربيع المقبل دعماً للاقتصاد اللبناني وهندسة وسائل الاستثمار ووسائطه، والمؤتمر الثالث في بلجيكا للبحث في ازمة النازحين الضاغطة، دعماً لجهود البلد في مواجهة تلك الازمة وتداعياتها الانسانية وتفرعاتها المالية والاقتصادية والاجتماعية...والأمنية. بمعنى انه يجب علينا ان ندرك كم اننا فعلاً محظوظون، بل اننا محظوظون للغاية، كون رسائل الدعم العربية والدولية المادية والمعنوية تتوالى وتتواصل بثبات وقوة، بحيث ان مجلس الأمن الدولي قد رحب باجتماع اللجنة الدولية لدعم لبنان والذي عقد في باريس، مؤكداً «على الدعم القوي لاستقرار لبنان وسيادته وأمنه واستقلاله السياسي والإجتماعي والإقتصادي والمالي، ووحدة أراضيه وحمايته من الأزمات التي تززع استقرار الشرق الأوسط». هكذا تماماً، وبالحرف الواحد، وبهذه العبارات القوية، ودلالاتها الواضحة، يتبين لنا كم هو عزيز لبنان على قلب المجتمع الدولي والعربي، واستعداده لحماية بلدنا الصغير من العواصف النارية التي تضرب الشرق الأوسط. يبقى ان نعي نحن أهمية دورنا في هذه المنطقة الملتهبة، والالتفات نحو الداخل استنهاضاً لقدراتنا وإمكاناتنا / القطاع الخاص المستعد والحاضر دوماً للبذل والعطاء / وخصوصاً بعد أن أطلقت حكومة استعادة الثقة ورشة الإصلاحات والمشاريع التي تعيد للدولة دورها ووظيفتها الأساسية. فالعهد إنما يواجه التحديات والمخاطر إنذاراً مزوداً بترسانة مهيبية من الدعم العربي والدولي العارم، وبدون أي تحفظ، وخصوصاً ان لبنان الذي بات اليوم مدرجاً على سلم أولويات تلك الدول، إنما يسعى جاهداً للنأي بنفسه بلداً وشعباً عن الصراعات الخارجية، والإلتزام بحفظ استقراره وأمنه وسيادته، حيث ان ما نحتاجه عملياً هو نهضة اقتصادية ترفع من معدلات النمو والتوظيف واستقطاب رؤوس الأموال والاستثمارات، ولغت نظر الشركات العالمية الكبرى لأهمية ومردود الاستثمار فيه، وخصوصاً في مشاريع البنى التحتية

عامٌ آخر خلفناه وراءنا في الوقت الذي نحن فيه الى الامام سائرون. فالعام الذي طوينا صفحته كان قد بدأ كغيره من أعوام التعتُّر الماضية. نقصد بذلك، تلك الأيام الصعبة والتي كانت فيها آمالنا بتحقيق النذر اليسر من مطالباتنا الأساسية كدولة وشعب، شبه معدومة، ومع هذا، فقد انتهى ذلك العام بعملية تفكيك منهجية لللازمات والتعقيدات التي كانت قد فتكت طويلاً في البلد وأهله، علماً ان العمل الحثيث ما زال جارياً اليوم لحلحلة ما تبقى من عقد ومصاعب، وتصفية ما يعترض مشروع قيام الدولة، واستعادة الثقة فيها. فمع بزوغ فجر عام جديد، فإننا نعتبر ان الايام الصعبة تلك قد ولت وقد خلفناها وراءنا الى الأبد، خصوصاً وقد تعززت مواقفنا بما يتيح لنا التعامل مع روزنامة العام الجديد بشكل مختلف تماماً، ذلك اننا ندخل العام الجديد من بوابته العريضة وعيوننا شاخصة على مواصلة طريق الانجازات والعمل، والتي كان متعذراً تحقيقها سابقاً، بمعنى اننا ننشد بداية قوية لعام جديد، ومتابعة الاداء القوي الذي ارتسمت معالمه من خلال طريق واضحة، هدفها تدعيم الاستقرار، وترميم عمل المؤسسات العامة لاستعادة دورها وتعزيزاً لفرص الاستثمار والعمل على استعادة ثقة المستثمرين ورؤوس الاموال، حيث يبدو «ان هذا الوقت هو الافضل للاستثمار في لبنان» وفقاً لكلام رئيس الحكومة امام مؤتمر القمة للاعمال. اذاً، هو عام آخر لملم اوراقه ومضى، كانت لنا فيه جولات موفقة وكانت لنا فيها اليد العليا، بحيث اننا ومع انبلاج فجر العام الجديد نشعر بأنفسنا أكثر نشاطاً وثباتاً في مواجهة التحديات وتجاوز الصعوبات وحماية الانجازات وذلك تفعيلاً لعمل الدولة بكافة مؤسساتها. فالحقيقة ان ما تم تحقيقه خلال العام المنصرم، وعلى الرغم من بعض العثرات المؤسفة، لم يكن بالشيء القليل وفقاً للمعايير اللبنانية المرعية الاجراء، ذلك ان بعض الملفات الشائكة التي تم تخطيها كان يمكن لأي منها ان يتحول الى نقمة بدل ان يكون نعمة. مثال ذلك قانون الانتخابات وملف الغاز والنفط وإقرار الموازنة وسلسلة الرتب والرواتب وغير ذلك من الانجازات التي ما زال العمل جارياً ومستمرًا لتحقيق المزيد منها. فالقرار واضح، وأوضح منه كلام رئيس الدولة «منوع بقاء أي قرار فيه مصلحة للبلد حبراً على ورق»، وبالتالي فنحن امام ايجابيات ومتغيرات تتفاعل لمصلحتنا تدريجياً، وهي تتواصل وتتوالى بحيث اننا نلتمسها فعلاً لا قولاً. ومع هذا فإننا نتطلع الى تحقيق نتائج افضل مع العام الجديد، حيث نأمل ان نحصد المزيد من النجاحات والاختراقات، والعمل على مراكمة الانجازات، كوننا نسير بثبات وخطى وثيقة، مع حرصنا على عدم التفريط بهذه المرحلة المميزة، مرحلة الاستقرار والنهوض، التي طالما انتظرناها،

الأدوات الأمنية بمفردها لا تستطيع حماية دولة. العبقرية يمكنها ذلك.

الهجمات الإلكترونية والتجسس الرقمي أصبحت التهديدات الأكثر خطورة على الأمن الوطني للدول، وتكاد المخاطر الأخرى تتلاشى مقارنةً بها. وباتت حماية المعلومات الحساسة على رأس أولويات الحكومات والشركات الكبرى.

يعمل نخبةً من خبراء الأمن العالميين لدى دارك ماتر على تطوير حلول أمنية متكاملة، وعلى إدارتها ونشرها. نحن نتحلى بالنزاهة المثبتة، ولدينا قدرات استخباراتية هائلة، ونطبق أرقى المعايير العالمية في مجال الأمن الإلكتروني، من أجل حماية المدن والبلدان.

بادر الآن باتخاذ خطواتك الأولى نحو حلول الحماية العبقرية:

contactus@darkmatter.ae

darkmatter.ae

دارك ماتر
في جَمى الخبراء

رتبوا البيت الداخلي قبل ان تدعوا الى الاستثمار في لبنان

وبداية المشوار تكون بتحويل الحكومة اللبنانية بكاملها الى حكومة الكترونية بحيث يصبح بإمكان الفرد او الجماعة ان يؤسسوا شركات في لبنان خلال ساعات، تختصر عمليات الترخيص والتفرع عن الاسهم وشرائها وبيعها وتنفذ دونما حاجة الى الاستعانة بالسماسة والمتنفيذين. وترفع قيمة الوديعة المصرفية المضمونة الى مستوى مقبول والتواصل والدفع والقبض في الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي يتم عبر الكومبيوتر.

وهذه التسهيلات سبقتنا اليها امارات خليجية تحولت الى قبلة للمستثمرين الاجانب رغم كونها حديثة العهد نسبيا بالمقارنة مع لبنان الذي صدر الحرف والحضارة الى العالم قبل ستة آلاف سنة.

ولا بد هنا الا ان نشير الى الكلمة التي القاها رئيس الجمهورية العماد ميشال عون خلال الاحتفال بافتتاح السنة القضائية والتي شدد فيها على وجوب تسريع البت بالنزاعات التجارية وغير التجارية وهذا شرط لا بد منه ليطمئن المستثمر الى ان العدالة في لبنان سائدة، واستثماراته وودائعه المصرفية في حرز حريز، ولا خوف عليها من الضياع جراء المماطلة والتأخير في الفصل في اي نزاع محتمل يمكن ان يتعرض له أو اي انتكاسة مصرفية.

رتبوا البيت الداخلي.. قبل ان تدعوا الممولين

والمغتربين الى الاستثمار في لبنان. ■

أكثر السياسيين مؤخراً من وعودهم حول مؤتمرات سوف تُعقد في لبنان والخارج بغية دعوة الممولين الى استثمار اموالهم في لبنان، وقد وضع السياسيون شعاراتهم تحت عنوان واحد وهو «الدعوة الى الاستثمار في لبنان». ولو استمع هؤلاء الى شكاوى الشركات العاملة حالياً في لبنان من سوء الخدمات التي تقدمها لهم المرافق العامة بدءاً من الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي حيث الدفع والقبض ما يزال يجري يدوياً، والحصول على براءة ذمة اصبح مهمة بالغة التكلفة إن لم تكن مستحيلة، الى السجل التجاري حيث يزعم القيمون عليه ان الملفات مفقودة، الى وزارة المالية حيث الحصول على براءة ذمة يستغرق شهوراً عديدة من التواصل المستمر والمراجعات والتسويات المرهقة، الى استحالة الحصول على اشتراك DSL من أوجيرو OGERO. والى الوديعة المصرفية المضمونة التي لا تزال في حدود ٥ ملايين ليرة لا غير بينما ارتفعت في اوروبا الى ١٠٠ الف يورو وفي اميركا الى ٢٥٠ الف دولار اميركي.

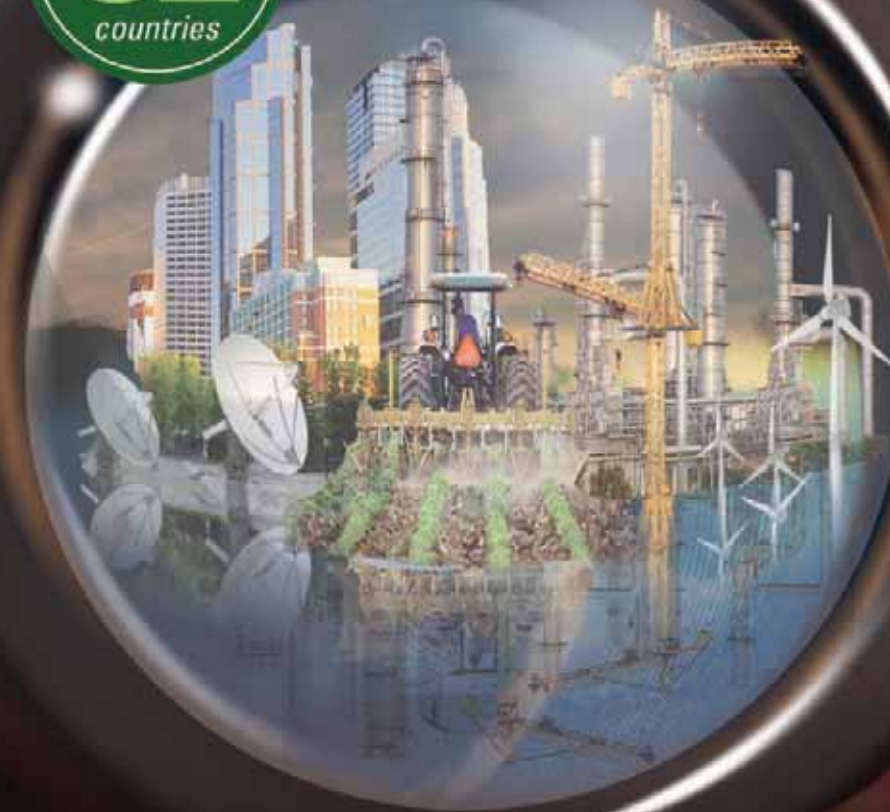
لو استمع المسؤولون بإصغاء الى ما يعانيه المستثمرون حالياً في لبنان، لبنانيون واجانب، لأدركوا انه قبل استعجال عقد مؤتمر باريس ٤ وروما ٢ وقبل دعوة المغتربين الى توظيف اموالهم في البنوك في لبنان لوجب على المسؤولين أولاً ان يرتبوا البيت الداخلي ويجعلوه ملائماً لاستقبال الاستثمارات الخارجية.

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



Islamic Corporation for the
Development of the Private Sector

مبارك راشد المنصوري (محافظ مصرف الإمارات المركزي):



عمليات الدمج والاستحواذ

بين المصارف الإماراتية تنسجم مع توجهاتنا

أوضح محافظ مصرف الإمارات المركزي صاحب الرأي السديد والمتمرس بالإدارة الرشيدة مبارك راشد المنصوري انه يجهد في تعزيز القوانين والضوابط والشروط، ويتواصل مع المصارف من خلال الإتحاد، ورأى ان عمليات الدمج والاستحواذ في ما بين هذه المصارف ينسجم مع توجهاته، وكشف عن درس المركزي لوائح التمويل الجماعي في إطار إجراءات جديدة لتعزيز تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، داعياً لاتخاذ الاحتياطات اللازمة إزاء المخاطر التي يمكن ان تنجم عن التطبيقات التكنولوجية، متوقفاً ان تشهد القطاعات غير النفطية نمواً بوتيرة أعلى.

التحوط للمخاطر

■ ما مدى أهمية التطورات التكنولوجية والذكاء الاصطناعي في تعزيز دور المصارف لدعم إقتصادات دولها؟

– تكتسب التقنيات التكنولوجية أهمية كبرى في وقتنا الحالي نظراً لدورها في إحداث نقلة نوعية ومساعدة البنوك الصغيرة والمتوسطة الحجم على تحقيق تطورات وتوسعات أكبر، إنما يجب اتخاذ الاحتياطات اللازمة نظراً للمخاطر الكثيرة واحتمال التعرض لعمليات قرصنة أو إعتداءات إلكترونية.

نمو القطاعات غير النفطية

■ كيف تنظرون الى موضوع العملة المشفرة (BITCOIN) والتداول بها؟

– في الحقيقة لم يتم الموافقة على التداول بهذه العملة من جانب المصرف المركزي، بالإضافة الى أنها في صعود وهبوط وبلا سقف محدد، وبالتالي فإنها لا تمر في القنوات الرسمية في ما يتعلق بالـ (AML CFP).

■ ما هي نظرتكم للعام ٢٠١٨؟

– لدينا رؤية إيجابية للعام المقبل وعسى ان تكون الأوضاع أفضل، حيث من المتوقع ان تشهد القطاعات غير النفطية نمواً بوتيرة

أعلى. ■



لدينا رؤية إيجابية للعام المقبل



مجالس إدارات البنوك وتهدف الى ايجاد كيانات عملاقة تتمتع بنشاط تشغيلي أفضل، وهذا ينسجم مع توجهاتنا.

تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة

■ هلا وضعنا في صورة أحدث برامجكم على صعيد تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة؟

– نولي أهمية كبرى لتوفير التمويل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، والمصرف المركزي يدرس لوائح عدة للتمويل الجماعي في إطار إجراءات جديدة لتعزيز تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، مع العلم ان نسبة الفائدة على قروض المشاريع الصغيرة والمتوسطة تراوح بين ٧ و ٢٠ في المئة وبمعدل ١٥ في المئة من دون ضمانات، وان انكشافات البنوك على المشاريع الصغيرة والمتوسطة محدودة وقليلة ولدى البنوك مخصصات كاملة.

تناغم مع البنوك



■ كيف تقيمون القطاع المصرفي الإماراتي، وما مدى تجاوب البنوك مع التعاميم والأنظمة الصادرة عن المصرف المركزي؟

– الأوضاع ممتازة جداً ونعمل على تعزيز القوانين والضوابط والشروط الموسوعة، كما نبقى دائماً على إتصال مع البنوك من خلال إتحاد المصارف، وهناك تناغم في ما بيننا والأمور تسير نحو الأفضل.

أما بالنسبة الى وضع القطاع المصرفي فإن البنوك العاملة حققت نمواً في ارباحها خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٧ بنسبة ٨ في المئة وبقيمة ٢٨,٨ مليار درهم، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. ثم ان وضع البنوك في الإمارات قوي للغاية وملاءتها المالية جيدة جداً، بحيث وصلت الى ١٨,٧ في المئة، كما ان السيولة متوافرة، وقد لاحظنا دخول أموال من الخارج على هيئة ودائع لغير المقيمين بحجم ١٨٨ مليار درهم تشكل ١٢ في المئة من الموجودات.

■ الملاحظ تصاعد عمليات الإندماج في المنطقة، بم تعلقون والى أي مدى تعتبرونها ناجحة؟

– تعود عمليات الدمج والاستحواذ الى



لطالما كان شغفنا خلال السنوات الخمسين الماضية أن نوّقر
لعملائنا منتجات وخدمات مصرفية يمكنها أن تُحدث الفرق في
أسلوب حياتهم. فسواءً كانت ابتكاراتنا لرفع مستوى خدماتنا
المصرفية للأفراد، الشركات أو حتى لإدارة الثروات، فهي كانت
ولا تزال جزءاً من تكويننا ومنهجيتنا.

واليوم، يملؤنا الفخر بشراكتنا مع إكسبو 2020 دبي
لنتجذب المزيد من الفرص ونحقق الاستدامة في عالمنا.

ابتكارات مستوحاة من احتياجاتك

فخر لنا أن نكون الشريك الرسمي
لإكسبو دبي 2020



إكسبو 2020 دبي
الإمارات العربية المتحدة

شريك أول رسمي

رشيد المعراج (محافظة المصرف المركزي البحريني)؛

البنوك البحرينية تتمتع بربحية جيدة وقاعدة رأس مال قوية

أكد محافظ المصرف المركزي البحريني المصرفي المتمكن وصاحب الرؤية الواسعة رشيد المعراج وضع بنوك المنطقة الممتاز ومن بينها البحرينية التي تتمتع بربحية جيدة وقاعدة رأس مال قوية، فضلاً عن معدلات سيولة مرتفعة، وأشار الى انشاء قسم خاص لمتابعة التطورات الخاصة بالتكنولوجيا الرقمية، وإنشاء بيئة رقابية تجريبية، مشجعاً على عمليات دمج المصارف في ما بينها، كاشفاً عن التحضير لمشروعات ضخمة تحتاج الى تمويلات كبيرة ومنتجات جديدة.

وضع ممتاز لبنوك المنطقة

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي على صعيد المنطقة وتحديدا في مملكة البحرين في ظل ما نشهده من تطورات تكنولوجية؟

– تنعم جميع بنوك المنطقة بوضع ممتاز للاحية قاعدة رأس المال والسيولة ولا يختلف الامر بالنسبة للبنوك البحرينية، حيث حققت خلال الفترة الماضية نتائج ايجابية تعكس ربحية جيدة وقاعدة رأس مال قوية، فضلاً عن معدلات سيولة مرتفعة، وعدم وجود اي تدهور في الاصول، وعموما يتمتع الجهاز المصرفي بوضع جيد.

متابعة تطورات التكنولوجيا الرقمية

■ في ظل التطور التكنولوجي الحاصل، يعد المركزي البحريني مؤيدا للعملة المشفرة BITCOIN بم تعلقون؟

– ننظر الى هذا الموضوع بطريقة مرنة واكثر انفتاحا من المصارف المركزية الاخرى، وفي هذا السياق عملنا على انشاء قسم خاص داخل البنك المركزي لمتابعة التطورات الخاصة بالتكنولوجيا الرقمية FINTECH، واصدرنا مجموعة من التشريعات وانشأنا بيئة رقابية تجريبية منحنا من خلالها تراخيص الى اربع شركات للعمل ضمن هذه البيئة الرقابية لتجربة المنتج قبل اطلاقه في السوق. ونحن بدورنا نتابع بشكل دقيق موضوع الـ FINTECH وكل ما يدور في عالم التكنولوجيا لما له من انعكاسات ايجابية على القطاع المالي والاقتصادي. مع الأخذ بالاعتبار ضرورة ان يكون لنا حضور ودور بارز في مساعدة وتحضير بيئة البحرين للعمل بجدية اكبر.

كيانات عملاقة

■ هل تؤيدون عمليات الدمج بين المصارف في البحرين في ظل الظروف التي نمر بها؟

– بالتأكيد نحن نشجع هذه الخطوة ونؤيدها، بحيث ان البيئة الجديدة والمتغيرة في الصناعة المصرفية العالمية تحتم علينا ايجاد كيانات عملاقة وقوية قادرة على تلبية احتياجات الاقتصاد الوطني، كوننا في صدد التحضير لمشروعات ضخمة تحتاج الى تمويلات كبيرة ومنتجات جديدة، وبالتالي نتمنى حصول عمليات دمج في السوق المحلية. ■



البيئة الجديدة والمتغيرة

في الصناعة المصرفية العالمية
تحتم علينا ايجاد كيانات عملاقة
وقوية قادرة على تلبية احتياجات
الاقتصاد الوطني





لندن



دبي



الكويت



المنامة



طرابلس



مسقط



بغداد



القاهرة

٨ بلدان و ٤ مناطق زمنية

البنك الأهلي المتحد. عالم من المعاملات المصرفية المتميزة

البحرين الكويت الإمارات المملكة المتحدة مصر العراق عُمان ليبيا



البنك الأهلي المتحد
ahli united bank



عزام الشوا

(رئيس سلطة النقد الفلسطينية (PALESTINE MONETARY AUTHORITY):



نعمل على إقرار قانون لرفع رأسمال المصارف العاملة محلياً

رئيس سلطة النقد الفلسطينية عزام الشوا شخصية مصرفية فذة محبوبة ومحترمة، توقع نتائج أفضل للمصارف الفلسطينية نهاية ٢٠١٧، بعدما نجحت في القيام بمهامها وتقديم خدماتها، وكشف عن خطوة قريبة تتمثل في إقرار قانون لرفع رأسمال المصارف، مذكرا بمشاريع السلطة المتعلقة بإنشاء مقاصة الكترونية ومنصة خاصة بالتطبيقات على الهواتف الذكية، مؤكداً على عمق العلاقات مع البنوك المراسلة.

برغم الضغوط السياسية والمتغيرات الحاصلة تمكن القطاع المصرفي الفلسطيني من المحافظة على معدلات نمو

الذكية، وذلك تسهيلاً لعملية التواصل بين البنوك والعملاء، ونأمل ان ننجح في تحقيق هذه الاهداف.

نتائج أفضل

■ هل لديكم اي مطالب لتحسين اداء الجهاز المصرفي بصورة افضل؟

- نحن في صدد التحضير لاصدار التقرير الاقتصادي نهاية العام الحالي، ومن المتوقع ان تكون النتائج افضل من تلك المحققة خلال العام الماضي.

■ كيف تصفون علاقتكم مع البنوك المراسلة؟

- تربطنا علاقة وطيدة مع البنوك المراسلة، وقد شهدت خلال الفترة الماضية المزيد من التطور والتحسين. ■

مقاصة الكترونية

■ الملاحظ مؤخراً افتتاح مصارف جديدة في السوق الفلسطينية، هل للسوق القدرة على استيعاب عدد كبير من المصارف؟

- تمنح سلطة النقد الفلسطينية تراخيص لافتتاح مصارف جديدة، ولكن في الوقت نفسه نحن في صدد إقرار قانون لرفع رأسمال البنوك العاملة محلياً، والذي من الممكن ان يحفز على قيام عمليات دمج في السوق.

■ بدأنا نلاحظ مؤخراً كثرة استخدام التقنيات الرقمية والتطبيقات الذكية في العمل المصرفي، الى اي مدى تواكب المصارف الفلسطينية هذا التوجه؟

- نحن في صدد التحضير لعدد من المشاريع خلال ٢٠١٨ منها المقاصة الالكترونية ووضع منصة خاصة بالتطبيقات على الهواتف

نجاح المصارف الفلسطينية

■ كيف تقيمون أداء القطاع المصرفي الفلسطيني خلال العام ٢٠١٧؟

- برغم الضغوط السياسية والمتغيرات الحاصلة تمكن القطاع المصرفي الفلسطيني من المحافظة على معدلات نمو، بحيث من المتوقع ان تكون نتائج نهاية العام ايجابية كما كل عام، وذلك نتيجة الاستقرار المالي القائم. وعموماً برغم التحديات والمصاعب نجحت المصارف في القيام بمهامها وتقديم خدماتها، وفي هذا الاطار نتمنى ان تساهم المصالحة الفلسطينية في فتح آفاق جديدة وايجاد فرص عمل تعود بفوائد ايجابية على المواطن الفلسطيني.

بنك فلسطين الآن في دبي وتشيلي



المكتب التمثيلي لبنك فلسطين - مركز دبي المالي العالمي (DIFC)
مبنى البوابة | قرية البوابة | دبي | الإمارات العربية المتحدة
طابق 15 | مكتب رقم 27
هاتف: +971 4 4 019162

المكتب التمثيلي لبنك فلسطين
بريسيدنتيه ريسكو 5335،
مكتب رقم 304
تشيلي | لاس كونميس | سانتياغو
بريد الكتروني: infochile@bankofpalestine.com

رياض سلامة (حاكم مصرف لبنان):

هناك قدرة في لبنان على الصمود ونشدّد على النأي بالقطاع المصرفي عن الصراع السياسي



كشف حاكم مصرف لبنان رياض سلامة عن ان المصرف كان على أهبة الاستعداد قبل أزمة استقالة الرئيس سعد الحريري وأنه كون احتياطات مرتفعة جراء تنفيذه هندسة مالية عام ٢٠١٦ وعمليات مالية صيف ٢٠١٧.

وقال احد افضل حكام البنوك المركزية في العالم: «لم نكن نتوقع صدمة من هذا النوع لكن عندما حصلت كان لدى البنك المركزي الإمكانيات اللازمة من احتياطياته المرتفعة بالدولار الأميركي، ومن خلال العمليات المالية التي قام بها حيث خففنا السيولة بالليرة اللبنانية الموجودة في السوق، الأمر الذي أدى الى ارتفاع الفوائد على الليرة، إنما استطعنا في المقابل المحافظة على الاستقرار وعلى إمكانيات مهمة للمستقبل».

لا سحب ودائع

وعن المخاوف من انسحاب الودائع السعودية وربما الخليجية من لبنان وكذلك رؤوس الأموال وعمّا إذا كان سيحدث ذلك في المستقبل، أكد سلامة ان «لبنان لم يشهد سحب ودائع من جانب غير المقيمين بشكل كبير بل في حدود ٥٠٠ الى ٦٠٠ مليون دولار فقط، لكن ليس بالضرورة ان يكون أصحاب تلك الودائع من الخليج»، وأضاف: «منذ بداية الحرب السورية، كانت العلاقات التجارية وحتى المالية في تراجع ولم يعد هناك تعاط كبير، كما اننا لم نتلق أي معلومات بوجود أي نية لديهم بإلحاق الضرر بلبنان، ونتمنى ان تبقى العلاقة جيدة بما يتعلق بالقطاع المصرفي والمالي، ونشدّد على النأي بالقطاع عن الصراع السياسي القائم في المنطقة».

وتابع: «وفي ما خص التحويلات من الخليج الى لبنان، تقدّر بحسب دراسات البنك الدولي، في حدود مليارين ونصف مليار الى ٣ مليارات دولار سنوياً. وتشكّل ٤٠ في المئة تقريباً من مجموع التحويلات الى لبنان، وهذه العملية مستمرة، ولا أعتقد ان هناك مصلحة لأي جهة اليوم، في خربطة التحويلات المالية بين الخليج ولبنان».

لبنان صامد ويصمد

وعما إذا كان تكرار الأزمات يخفف من صلابة قدرة مصرف لبنان على التدخل ومن قدرة لبنان على الصمود، علما ان لدى لبنان احتياطياً كبيراً من النقد الأجنبي والذهب يسمح له بمواجهة كل الأزمات التي شهدتها طوال السنوات الماضية، قال سلامة: «لبنان صامد ويصمد. إذا نظرنا تاريخياً، حصل اهتزاز نقدي في العام ٢٠٠٥ نتيجة اغتيال الرئيس رفيق الحريري وفي العام ٢٠٠٦ كان الإعتداء الإسرائيلي على لبنان وخلق صدمة كبيرة. كذلك شهد العام ٢٠٠٨ الأزمة المالية العالمية التي نجا منها لبنان واستقبل الأموال الهاربة. إننا هناك قدرة في لبنان على الصمود والمعطيات التي لدينا وفق الأرقام الموجودة حالياً، تؤكد ان البنك المركزي قادر على البقاء مسيطراً على الأسواق النقدية وبالتالي على استقرار الليرة للسنتين المقبلتين».

لا تداعيات على العملة الوطنية

وعما إذا كان ارتفاع الفائدة على الليرة سيستمر خلال الفترة المقبلة، ومدى تأثير ارتفاعها على الإقتصاد الحقيقي قال: ارتفاع الفوائد يؤثر من دون شك على المناخ الإقتصادي للبلد، إنما هذا الارتفاع نتج عن أزمة سياسية وليس بإرادة ذاتية من مصرف لبنان. إذ ان الأزمة السياسية رفعت من منسوب المخاطر في لبنان، لذلك من أراد الاحتفاظ بالليرة اللبنانية أصبح يطالب بفوائد أهم.

وأضاف: قام البنك المركزي والحكومة اللبنانية ممثلة بوزارة المال، بإصدار ٣ آلاف مليار ليرة بفائدة ١ في المئة. بمعنى إننا اكتتبنا بالإصدار الذي أطلقته الدولة، الأمر الذي سيبقي معدل الفوائد على السندات الحكومية مستقرًا، لذلك لن تتأثر بذلك شريحة كبيرة من المقترضين بالليرة اللبنانية لأهداف سكنية أو لديهم قروض مدعومة بالليرة اللبنانية لقطاعات الإنتاج، بل سيتأثر أصحاب القروض التجارية العادية إذ سترتفع الفائدة على قروضهم، إنما في المقابل ستبقى لديهم إمكانية تحويل ديونهم من الليرة الى الدولار من دون أي تداعيات على العملة الوطنية، إذ ان عمليات الإقتراض في لبنان بشكل عام هي في غالبيتها بالدولار الأميركي، وبالتالي الأسواق اللبنانية معتادة على هذا الأمر.

٢,٥ في المئة نمو

وعن تأثير هذا الواقع على توقعات آفاق النمو للعام ٢٠١٧ وربما على العام المقبل، أوضح سلامة ان «كون الأزمة حصلت في أواخر العام ٢٠١٧، نؤكد ان نسب النمو ستكون في حدود ٢,٥ في المئة بحسب التوقعات السابقة، خصوصاً أننا على أبواب موسم الأعياد حيث الإقتصاد لا يهبط بدرجة كبيرة»، وأضاف: «أما بالنسبة الى العام ٢٠١٨ فنحن نعلن التوقعات عادة في شهر تموز، إنما سيتوقف الأمر على المناخ السياسي حيث يرتقب إجراء الإنتخابات النيابية في العام المقبل، وفي الوقت ذاته سيكون الموضوع مرتبطاً بالعمل الحكومي في ما خص موازنة العام ٢٠١٨».

عندما يكون الأمان أساس النموّ

حاز بنك عوده على جائزة البنك الأكثر أماناً في لبنان لسنتين
على التوالي من قبل مجلة Global Finance



بنك عوده



طارق عامر (محافظة البنك المركزي في مصر):

طرح بنوك القطاع العام في البورصة يسير بتوجيهات من رئيس البلاد

أوضح محافظ البنك المركزي المصري طارق عامر في حديث خاص إلى «البيان الاقتصادية» على هامش المؤتمر المصرفي العربي السنوي الثالث والعشرين في بيروت أن القانون الجديد الراعي للقطاع المصرفي يبحث مع رؤساء البنوك، ويستهدف إيجاد صف ثان وثالث في البنوك لتدعيم القطاع وضمان استمراريته، وطمان إلى أن مسألة طرح بنوك القطاع العام في البورصة تسير بتوجيهات من رئيس البلاد، متطرقاً إلى المؤشرات الاقتصادية الإيجابية التي ولدتها عملية تحرير الجنيه، كاشفاً عن استعداد الدولة لإطلاق بطاقة ذكية خاصة بدعم المواطنين.

ثمارها، فتدفقات العملة الصعبة ارتفعت منذ تحرير سعر صرف الجنيه في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي إلى أكثر من ٨٠ مليار دولار، كما وأن المؤشرات الاقتصادية في مصر تحسنت بشكل كبير، في ظل تمتع البنوك المصرية بمعدلات ربحية قوية، بالإضافة إلى جودة أصولها، إلى ذلك تستعد الدولة المصرية لإطلاق بطاقة ذكية خاصة بالدعم المقدم للمواطنين خلال العام ٢٠١٨، وستتيح هذه البطاقة شراء السلع وتمكين المواطنين المستحقين من الحصول على الدعم الحكومي بانتظام، وذلك وفقاً لخطة الدولة للسيطرة على منظومة الدعم وفي إطار دور المجلس القومي للمدفوعات برئاسة رئيس الجمهورية عبد الفتاح السيسي. ■

طرح البنوك العامة في البورصة

■ أين أصبحتم في خطوة طرح بنوك القطاع العام في البورصة المصرية؟

– أعطى رئيس الجمهورية عبد الفتاح السيسي توجيهات بتسريع عملية طرح بنوك القطاع العام في البورصة، وأول طرح سيكون لبنك القاهرة منتصف العام المقبل ٢٠١٨، وذلك وفقاً لخطة الحكومة.

٨٠ مليار دولار تدفقات العملة الصعبة

■ ما هي الإنجازات المحققة التي تركتها خطة الإصلاح الاقتصادي الأخيرة؟

– بدأت إجراءات الإصلاح الاقتصادي تؤتي

تدعيم القطاع المصرفي

■ المعروف أن هناك قانوناً تجري مناقشته بين البنوك المصرية وصندوق النقد والبنك الدوليين واحد مكاتب المحاماة الكبرى في انكلترا، هلا توضح لنا سير هذه المناقشات؟

– تم وضع بنود القانون وفقاً للمعايير الدولية المتبعة في العديد من الدول والبنك المركزي في مشاورات مع رؤساء البنوك في التعديلات الجديدة التي يقرها المركزي على عمل البنوك، ثم أن ٩٩ في المئة من الإدارات البنكية لا تمتلك تحفظات على القانون الجديد الذي يستهدف إيجاد صف ثان وثالث في البنوك لتدعيم عمل القطاع المصرفي وضمان استمرارية نجاحه.

قناة السويس للتأمين

Suez Canal Insurance



SCI

Since 1979

16569
Call Center

المركز الرئيسي: ٢١ شارع محمد كامل مرسي - الهندسين - الجيزة
تليفون: ٣٧١٠١٠٥١ - ٣٧١٠١٨٦٨ فاكس: ٣٣٢٥٤٠٧٠ - ٣٣٣٥٠٩٨١

منصر القعيطي (محافظ البنك المركزي اليمني):

تداعيات اليمن تلقى اهتماماً كبيراً من قبل المؤسسات المالية الدولية

اعتبر محافظ البنك المركزي اليمني منصر القعيطي ان مشكلاتنا تكمن في كيفية المحافظة على وحدة الجهاز المصرفي المحلي، وأوضح ان التداعيات الداخلية التي تعانيها اليمن نوقشت مع المؤسسات المالية الدولية وتلقى اهتماماً كبيراً من قبلها، مشيراً الى مواجهة صعوبة في توفير السيولة اللازمة للسوق المحلية، ملقياً الضوء على دور المركزي في مساعدة البنوك التجارية المحلية على استعادة بعض حساباتها المجمدة مع البنوك المراسلة.





المتحدة للتأمين

UNITED INSURANCE

ثقة بحجم المسؤولية



شركة التأمين	النسبة المئوية
المتحدة للتأمين	42.3%
شركات التأمين الأخرى	57.7%

لهذا تميزنا

- ✓ اكبر شركة تأمين في السوق اليمني
- ✓ حصتنا السوقية هي الأكبر في السوق اليمني لعقدين من الزمن
- ✓ اكبر رأس مال مدفوع في سوق التأمين اليمني 1.5 مليار ريال

خدمة العملاء : +967 1 555 555 فاكس: +967 1 214 012

www.uicyemen.com uicyemen@uicyemen.com




■ كيف تصفون الأوضاع في السوق اليمنية وهل تمكنكم من التجاوب مع القرارات المصرفية الدولية وتطبيقها؟

- تتمثل مشكلة اليمن بالتداعيات الخطيرة على الإقتصاد نتيجة الحرب الأهلية القائمة، ونحن في القطاع المصرفي نسعى للتغلب على المشكلات الناتجة عن الحرب وما قبلها، في حين ان مشكلاتنا تكمن في كيفية المحافظة على وحدة الجهاز المصرفي، في وقت يؤدي البنك المركزي وظيفته بالكامل تجاه الأفراد والمؤسسات المالية والمصرفية، وقد نوقشت هذه التداعيات داخلياً ومع المؤسسات المالية الدولية وتلقى اهتماماً كبيراً من جانب هذه الجهات بغية تقديم الدعم والمساندة تعزيزاً لدور البنك المركزي في الإقتصاد اليمني.

مشكلة توفير السيولة

■ ما هي الخطوات المعتمدة لتسريع العجلة الإقتصادية وضخ السيولة في السوق؟

- في الحقيقة، نواجه صعوبة في توفير السيولة اللازمة للسوق اليمنية، ولكننا في صدد وضع خطة للتغلب على هذه المشكلة ونتوقع خلال سنة ٢٠١٨ تحقيق استقرار مالي وتوفير السيولة اللازمة.

تفعيل حسابات البنوك

■ كيف تصفون علاقتكم مع البنوك المراسلة؟

- تمكن البنك المركزي من التغلب جزئياً على هذه المشكلة واستطاع أيضاً استعادة تفعيل حساباته لدى بعض البنوك المراسلة وفي مقدمها الفدرالي الأميركي، ونديرها بكفاءة عالية من خلال مقرنا الرئيسي، كما نساعد البنوك التجارية على استعادة تفعيل بعض حساباتها المجمدة مع البنوك المراسلة في الخارج.

وقد تمت مناقشة هذا الموضوع خلال اجتماعات برلين مع البنوك اليمنية التي حضرت، حيث تم الاتفاق على تعزيز قدرات الأخيرة في مجال الامتثال وتطبيق المعايير المصرفية الدولية. ■

علي العلق (محافظ البنك المركزي العراقي):

نجحنا في تكييف سياستنا النقدية من خلال التحفيز الإقتصادي

توج البنك المركزي العراقي مسيرته العملية بوضعه استراتيجية لأعوام ٢٠٢٠ - ٢٠٢٦ والتي ركز فيها على ترصين وضعه الداخلي بإقراره الهيكل التنظيمي الجديد ليشمل الإطار القانوني، وإعداد نظام داخلي لمنتسبيه واستحداث أقسام جديدة كإدارة الجودة والإمتثال ومكافحة غسل الأموال وإدارة المخاطر.

محافظ البنك علي العلق وفي مقابلة مع «البيان الإقتصادية» أشار الى نجاحه في تكييف سياسته النقدية من خلال التحفيز الإقتصادي، وتطرق الى التحديات التي واجهتها المصارف العراقية وفي مقدمها سيطرة «داعش» على عدد كبير من فروعها في المناطق، منوهاً بجبهتها الصعوبات وتخصيص الاحتياطات المالية المناسبة لمواجهة الظروف الصعبة محققة أرباحاً معقولة، نافياً أي تعامل للبنك المركزي بالعملة المشفرة، مذكراً بقرار مجلس إدارة البنك حث شركات التحويل المالي على الاندماج مع بعضها البعض لتشكيل وحدات مصرفية كبيرة ومؤثرة على الساحة المصرفية، مقدراً دوره في تحقيق وتطوير الشمول المالي الذي تجسد أخيراً بقرار نوطين الرواتب والذي سيكون له الدور الفاعل في تطوير أدوات الدفع باستخدام البطاقات الإئتمانية وزيادة نسبة الإئتمان الى الناتج المحلي الإجمالي.

وهنا تفاصيل المقابلة:



المصارف العراقية جبهت الصعوبات

وخصت الاحتياطات لمواجهة الظروف الصعبة محققة أرباحاً معقولة

المتداولين في هذه العملة؟

- نشأت العملة المشفرة (Bitcoin) منذ فترة ليست بعيدة، وهي عملة افتراضية الكترونية تستخدم في غالبيتها لتعزيز ارصدة مستخدميها لدفع المستحقات المترتبة بذمتهم، ونظراً لكون البنوك المركزية الرصينة لا تتعامل الا مع العملات الدولية المعترف بها، فإن البنك المركزي العراقي لا يتعامل بهذه العملة، ولا يشجع المصارف للتعامل بها، وينصح الاشخاص المتعاملين بها التأكد من صحة التعاملات المالية التي تستخدم هذه العملة اساساً لها.

معايير وأسس لمنح التراخيص

■ هل يوجد اي توجه لدى البنك المركزي لمنح تراخيص جديدة، ووفق اي أسس؟
- وضعت ادارة البنك المركزي العراقي الاطار القانوني والعملية لمعايير وأسس منح التراخيص للمصارف والشركات المالية غير المصرفية، أخذة بالاعتبار القدرة الاستيعابية للاقتصاد العراقي، وتنوع نشاط المصارف ما بين تقليدية، واختصاصية واخرى تمارس اعمال الصيرفة الاسلامية، كما عمل على التوجه نحو انشاء المزيد من الشركات المالية غير المصرفية المساندة لها. وأخرها التوجه لانجاز الخطوات التنفيذية لانشاء شركة لضمان الودائع، وصندوق للقروض المشتركة، وأخرها للاستثمار المشترك، وتطبيق

المصارف تجبه الصعوبات

■ برأيكم هل ستمكن المصارف من استيعاب الآثار الكاملة لهبوط اسعار النفط والانفاق الحكومي، وبالتالي معاودة الانطلاق مجدداً وفق وتيرة النمو السابقة؟
- واجهت المصارف العراقية تحديات كبيرة خلال السنوات القريبية الماضية، وأبرزها سيطرة داعش على عدد كبير من فروعها الواقعة في المناطق التي خضعت لسيطرته وتعرضها لعمليات سرقة لموجوداتها وتخريب لمبانيها ووثائقها، إضافة الى المخاطر الائتمانية لعدم قدرة الكثير من المقترضين على الايفاء بالتزاماتهم المالية والتأخر في دفع اقساط القروض بسبب تأخر الحكومة في سداد مستحقاتهم بسبب الظرف الاقتصادي الطارئ الناجم عن هبوط اسعار النفط، والمتطلبات المالية لتحرير الاراضي العراقية من قوى الارهاب.
وبناءً على توجيهات البنك المركزي وسياسات مجلس ادارته فقد استطاعت هذه المصارف جبه هذه الصعوبات وتخصيص الاحتياطات المالية المناسبة لمواجهة هذه الظروف، وحققت ارباحاً معقولة وكيفت سياستها مع ما تتطلبه هذه الظروف.

لا تعامل بالعملة المشفرة

■ هل سيكون للعملة المشفرة Bitcoin اي دور في المعاملات المالية؟ وبماذا تنصحون

مواجهة التحديات والمتطلبات الدولية

■ ما هي أبرز معالم السياسة النقدية التي يعتمدها البنك ولا سيما لجهة الموازنة بين مواجهة التحديات والمتطلبات الدولية، وبين التحفيز الاقتصادي؟

- عمد البنك المركزي العراقي الى تكييف سياسته النقدية لمواجهة التحديات والمتطلبات الدولية، من خلال التحفيز الاقتصادي باستخدام الوسائل المختلفة وتخصيص جزء من موارده المالية للاقراض الصغير والمتوسط للمصارف كافة، والاستفادة من هذه الموارد لتقديم القروض لتنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة لتحريك عجلة الاقتصاد الوطني، إضافة الى قيام هذا البنك بصفته الوكيل المالي لوزارة المالية بتنظيم عملية اصدار سندات المقاولين والمنفذين لمشاريع الدولة للايفاء بنسبة ٤٠ في المئة من مستحقاتهم المترتبة بذمتها، فضلاً عن استعداد البنك لاعادة خصم حوالات الخزينة لدى المصارف من خلال السوق الثانوية للمساهمة غير المباشرة في معالجة عجز الموازنة العامة الاتحادية، إضافة الى قيام البنك بتشكيل لجنة برئاسة معالي المحافظ للتنسيق بين السياسات النقدية والمالية لتعزيز الاتساق بين الاهداف الخاصة لكلا السياستين، منعاً للتعارض بين هذه الاهداف بما يساهم في تحقيق متطلبات التطور الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة.

تطوير ادوات الدفع باستخدام البطاقات الائتمانية، وزيادة نسبة الائتمان الى الناتج المحلي الاجمالي، اضافة الى تكييف ادوات ووسائل اعداد وتنفيذ سياسته النقدية وجعلها مواكبة للتطورات المرتقبة في الاقتصاد العراقي من خلال تحفيز النمو، وتحقيق استقرار النظام المالي وتوفير فرص العمل للقضاء او الحد من البطالة لتحقيق الرفاهية الاقتصادية للمجتمع. اضافة الى سعيه الدائم لتطوير نظام المدفوعات العراقي وربطه مع سوق العراق للاوراق المالية وتحديث برامجه، حيث يعد حالياً من بين افضل أنظمة الدفع في العالم. ■

أدينا دوراً في تطوير الشمول المالي بقرار توطين الرواتب

وتحسين مستوى الكثافة المصرفية، لتحقيق وتطوير الشمول المالي الذي تجسد أخيراً بقرار توطين الرواتب، الذي سيكون له الدور الفاعل في

الرقم المصرفي (IBAN) وانشاء مجلس للمدفوعات.

كما اقر مجلس ادارة هذا البنك قراراً يحث الشركات المالية (شركات التحويل المالي) على الاندماج مع بعضها البعض لتشكيل وحدات مصرفية كبيرة ومؤثرة على الساحة المصرفية، وتكليف فريق مختص بتقييم القدرة الاستيعابية لانشاء المصارف الجديدة، او الاكتفاء بالقوائم منها الى حين تطور وتوفر الظروف الموضوعية لمنح اجازات جديدة والتركيز بدلاً من ذلك على سياسة فتح المزيد من الفروع والمكاتب، والبحث عن أسس جديدة لمنح الاجازات للمصارف الجديدة.

تقييم دوري لأداء المصارف

■ ما هي الاولويات الاستراتيجية لمصرفكم للسنوات الخمس المقبلة؟

- وضع البنك المركزي العراقي وللمرة الأولى في مسيرته العملية منذ تأسيسه في عام ١٩٤٧ استراتيجية للاعوام ٢٠١٦-٢٠٢٠ لتشمل كافة مجالات عمله، ركز فيها على ترصين وضعه الداخلي، من خلال اقرار الهيكل التنظيمي الجديد له ليشمل الاطار القانوني باجراء تعديلات على قانونه رقم ٥٦ لسنة ٢٠٠٤، واعداد نظام داخلي لمنتسبيه واستحداث اقسام جديدة كإدارة الجودة، والامتثال، ومكافحة غسل الاموال، ادارة المخاطر، والتطوير المؤسسي بهدف مواكبة المتطلبات القانونية والتطورات الدولية.

كما عمد الى تطوير وبناء قدرات العاملين لديه علمياً وعملياً بتوظيف الاوائل من خريجي الجامعات العراقية والاجنبية وتوفير مقاعد دراسية لموظفيه للحصول على الشهادات العليا من خارج العراق، اضافة الى تطوير نظام المدفوعات وانشاء مجلس خاص بذلك.

اما في المجال المصرفي فيعمل البنك على اعداد تقييم دوري لاداء المصارف كافة وفقاً لنظام (CAMEL) وكذلك اجراء اختبارات الضغط لدراسة قدرة تحمل المصارف لكافة المخاطر التي تواجهها، وفي المقابل يحث البنك المصارف على تقديم المزيد من الخدمات المصرفية، وتطوير وتنويع مصادر ايراداتها، وتقوية اوضاعها الداخلية، وامتثالها الكامل لمتطلبات تطبيق قانون مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب، ومتطلبات كل من لجنة بازل للاشراف والرقابة المصرفية الفعالة، ومنظمتي (الفايف والمينافاتف)، اضافة الى تنشيط علاقة المصارف العراقية بمراسليها خارج العراق،

Yemeni Qatari Insurance
Clear Vision



اليمنية القطرية للتأمين
رؤية واضحة



www.yqinsurance.com

Tel: 967 1 448 340 / 1 / 2, Fax: 967 1 448 339

E-mail: info@yqinsurance.com

Sana'a Trade Center, Algeria St.

Sana'a - Yemen, P.O. Box: 2222



الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني

(محافظ مصرف قطر المركزي):

المصارف القطرية تتمتع بمؤشرات مالية ومصرفية جيدة جداً وستواصل وتيرة نموها القوي

يحرص محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني على الإداء بتوضيحاته حول الوضع النقدي في قطر ومستجداته.

ففي حديثه إلى «البيان الاقتصادية» لم يتوان عن توضيح المهمات التي يؤديها المصرف وفق خطة دولة قطر العامة وبما يحقق أهدافها السياسية والاقتصادية، ونوّه بتمتع المصارف القطرية بمؤشرات مالية ومصرفية جيدة جداً على المستويات كافة، وبإمكان تجاوزها لأي تراجع محتمل سواء في أسعار النفط أو في خفض الإنفاق الحكومي، مؤكداً أنها ستواصل وتيرة نموها القوي، نافياً أي دور للعملة المشفرة في المعاملات المالية.

تنظيم السياسة النقدية والمصرفية

– ما هي أبرز معالم السياسة النقدية التي يعتمدها البنك، ولا سيما لجهة الموازنة بين مواجهة التحديات والمتطلبات الدولية، وبين التحفيز الاقتصادي؟

– يقوم مصرف قطر المركزي بتنظيم السياسة النقدية والإئتمانية والمصرفية والعمل على تنفيذها وفقاً للخطة العامة للدولة، وبما يحقق أهدافها السياسية والاقتصادية، كما يعمل على تحقيق استقرار قيمة الريال القطري وحرية تحويله إلى العملات الأجنبية الأخرى. وتتولى لجنة السياسة النقدية في المصرف رسم السياسة النقدية، وتحديد أهدافها من خلال استخدام مجموعة من الأدوات النقدية غير المباشرة. ويتمحور الهدف النهائي للسياسة النقدية التي يتبناها المصرف في المحافظة على ثبات سعر صرف الريال القطري إزاء الدولار الأميركي، ولا يستخدم مصرف قطر المركزي معدل النمو في عرض النقد كهدف وسيط للسياسة النقدية التي يتبناها، وإنما يستخدم بدلاً من ذلك أسعار الفائدة المحلية بغرض المحافظة على ثبات سعر صرف الريال أمام الدولار، وذلك من خلال التأثير غير المباشر على أسعار الفائدة السائدة على الريال القطري وجعلها عند مستويات متقاربة مع مثيلاتها بالدولار، وبما يحث من المضاربة على الريال أمام الدولار. أما الهدف التشغيلي للسياسة النقدية التي يتبناها المصرف فيتمثل في التحكم غير المباشر في اتجاهات أسعار الفائدة قصيرة الأجل في سوق النقد، وخصوصاً أسعار الفائدة على المعاملات في ما بين البنوك بالريال.

الحفاظ على سلامة الجهاز المصرفي

■ في رأيكم هل ستتضمن المصارف من استيعاب الآثار الكاملة لهبوط أسعار النفط والإنفاق

نؤدي دورنا وفق خطة دولة قطر العامة وبما يحقق أهدافها السياسية والاقتصادية

الحكومي، وبالتالي معاودة الانطلاق مجدداً وفق وتيرة النمو السابقة؟

– تتمتع المصارف القطرية بمؤشرات مالية ومصرفية جيدة جداً على جميع المستويات، ومصرف قطر المركزي حريص على متابعة تلك المؤشرات حفاظاً على منعة وسلامة الجهاز المصرفي القطري. ولعل ما يدل على ذلك هو عدم تأثر الجهاز المصرفي والمالي بدولة قطر سابقاً بالهبوط الشديد الذي لحق بأسعار النفط، كما أن تأثيره بالأزمة المالية العالمية كان في أضيق الحدود. لذلك فإنني على يقين من إن المصارف القطرية ستتمكن من تجاوز أي تراجع محتمل سواء في أسعار النفط أو حتى في خفض الإنفاق الحكومي وإنما سنواصل وتيرة نموها القوي.

فقاعة الـ BITCOIN

■ هل سيكون للعملة المشفرة BITCOIN أي دور في المعاملات المالية؟ وبماذا تنصحون المتداولين في هذه العملة؟

– لا اعتقد انه سيكون هناك اي دور لتلك العملة في المعاملات المالية، ونصيحة للمتداولين في هذه العملة مفادها محاولة التخلص منها قبل حدوث الانهيار المتوقع لقيمتها، وعدم الركون الى ارتفاع اسعارها، لانها

ببساطة تمثل فقاعة ستنفجر أجلاً أو عاجلاً.

■ هل ثمة توجه لدى البنك المركزي لمنح تراخيص جديدة، ووفق أي أسس؟

– يمنح مصرف قطر المركزي تراخيص وفق الطلبات المقدمة اليه بدراسة كل حالة على حدة في ضوء استيفائها لشروط وضوابط قانون مصرف قطر المركزي رقم (١٣) لسنة ٢٠١٢ وتعليمات المصرف الصادرة ذات الصلة.

اما في ما يتعلق بالأسس فتكون وفق مقتضيات المصلحة العامة وحاجة الاقتصاد الوطني.

تحقيق اهداف السياسة الاقتصادية والتنموية

■ ما هي الأولويات الاستراتيجية لمصرفكم للسنوات المقبلة؟

– هناك اهداف محددة منوط بمصرف قطر المركزي تحقيقها، وذلك وفقاً لما نص عليه قانون مصرف قطر المركزي وتنظيم المؤسسات المالية الصادر بالقانون رقم (١٣) لسنة ٢٠١٢. فوفقاً للمادة السادسة من الفصل الاول من الباب الثاني من القانون، والتي تنص على:

«يعمل المصرف، بالتعاون والتنسيق مع الوزارة والاجهزة الحكومية المختصة، على تحقيق اهداف السياسة الاقتصادية والتنموية العامة للدولة، وبما لا يتعارض مع الاهداف التالية:

١- استقرار سعر صرف الريال، وقابلية تحويله للعملات الأخرى.

٢- استقرار أسعار السلع والخدمات.

٣- الاستقرار المالي والمصرفي.

لذا فإن الأولويات الاستراتيجية للمصرف خلال السنوات المقبلة تتلخص في تحقيق تلك الاهداف الثلاثة. ■



CROSS®

EST 1846 USA



TAMER

Tamer Group

Cross@tamergroup.com

Tel: +966 12 6440099 Ext: 2228

مجلس المديرين التنفيذيين للبنك الإسلامي للتنمية يعرض تقارير إدارية وفنية ويقر تمويل مشروعات جديدة في الدول الأعضاء

لجمهورية غامبيا: تمويل بمبلغ ٢٥,١٧ مليون دولار لمشروع تعزيز إنتاج الحيوانات المجترة الصغيرة في غامبيا.

لجمهورية توغو: تمويل بمبلغ ٢٠ مليون دولار لمشروع دعم التمويل الأصغر في توغو ويتضمن التمويل مبلغ ١٠ ملايين دولار مقدمة من صندوق التضامن الإسلامي للتنمية.



د. بندر حجار في الوسط مترئساً للاجتماع

نظر مجلس المديرين التنفيذيين للبنك الإسلامي للتنمية في اجتماعه رقم ٣٢٣ في تقديم تمويلات جديدة لدعم برامج ومشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول الأعضاء.

واستعرض المجلس خلال انعقاده عدداً من تقارير المتابعة والتقارير الإدارية والفنية، ومن ضمنها خطة عمل البنك الإسلامي للتنمية للسنوات الثلاث المقبلة، والموازنة المقترحة لعام ٢٠١٨.

لجمهورية أوغندا: تمويل بمبلغ ٤٣ مليون دولار لمشروع دعم نمو الإقتصاد المحلي بأوغندا.

لجمهورية كوت ديفوار: تمويل بمبلغ ١٢١ مليون دولار لمشروع دعم تطوير جامعة بوندوكو بكوت ديفوار.

لجمهورية موريتانيا: تمويل بمبلغ ٢,٦ مليون دولار لمشروع دعم البرنامج الوطني للصحة الإنجابية في موريتانيا.

لجمهورية بنين: تمويل بمبلغ ١١٧,٥ مليون دولار لمشروع إعادة تأهيل الممر البري الرابط بين كوتونو - نيامي قطاع بيروباي - بالنفيل ٤,١٦٩ كلم.

لجمهورية النيجر: تمويل بمبلغ ٣٠ مليون دولار أميركي لمشروع تزويد المناطق الريفية بالكهرباء من مصادر الطاقة المتجددة، وذلك في إطار تبادل المعرفة والخبرة بالنيجر ويتضمن التمويل مبلغ ١٠ ملايين دولار مقدمة من صندوق التضامن الإسلامي للتنمية.

لجمهورية بنغلاديش: تمويل بمبلغ ٧٠ مليون دولار لمشروع محطة «بهولا» ذات الدورة المركبة لإنتاج طاقة كهربائية يبلغ حجمها ٢٢٠ ميغاواط ببنغلاديش.

التعاون بين البنك الإسلامي للتنمية والأكاديمية العالمية للعلوم لصالح طلاب وطالبات الدول الأعضاء: تمويل بمبلغ ٢,٤ مليون دولار منحة مساعدة فنية لبرنامج استدامة بناء القدرات في مجال العلوم والتكنولوجيا والإبتكار. وهذا المشروع يقوم بناء على مذكرة التفاهم التي تم توقيعها بين البنك الإسلامي للتنمية والأكاديمية العالمية للعلوم في تريستا بإيطاليا في ١٨ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٧ للتعاون المشترك بهدف تشجيع استخدام العلم والتكنولوجيا كمحفز للتنمية الاجتماعية والاقتصادية في الدول الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية.

واستعرض الاجتماع أيضاً مشروع جدول أعمال الاجتماع السنوي الثالث والأربعين لمجلس محافظي البنك الإسلامي للتنمية والذي سينعقد في الجمهورية التونسية في الفترة من ١ إلى ٥ نيسان (ابريل) ٢٠١٨.

وأحاط رئيس البنك الاجتماع علماً بمنح رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية أعلى وسام وطني «وسام الأسد» من فخامة رئيس جمهورية السنغال، وقد أشاد المجلس بهذه الخطوة والتي تؤكد المستوى الرفيع من الدعم والمساندة التي يجدها البنك من دوله الأعضاء.

الى جانب ذلك استمع المجلس الى تقرير حول استراتيجية الشراكة القطرية لمجموعة البنك، كما اطلع على مذكرة بشأن اقتراح مجموعة البنك الإسلامي للتنمية لمبادرة تمويل السيدات رائدات المشاريع.

وفي ما يلي تفاصيل المشروعات التي نظرها مجلس المديرين التنفيذيين خلال انعقاده واتخذ بشأنها القرارات المناسبة.

لجمهورية تشاد: تمويل بمبلغ ٥٣,٢ مليون دولار أميركي لمشروع البنى التحتية الريفية للمياه في منطقتي النيدي الشرقية ووادي فيرا.

لجمهورية نيجيريا الاتحادية: تمويل بمبلغ ٩٠ مليون دولار أميركي للمساهمة في مشروع التنمية الزراعية والرعية بولاية كانو في نيجيريا ١٠ في المئة من المبلغ مقدمة من صندوق العيش والمعيشة.

لجمهورية أوغندا: تقديم تمويل بمبلغ ٩٠ مليون دولار لمصلحة مشروع تطوير أنظمة الري في أقاليم يونياما، ونامالو وسيبي في أوغندا وتتضمن ١٠ ملايين دولار مقدمة من صندوق التضامن الإسلامي للتنمية.

لجمهورية السنغال: تمويل بمبلغ ٦٠ مليون دولار لمشروع البرنامج الطارئ للتنمية المجتمعية (المرحلة الثانية) بالسنغال وتتضمن ١٠ ملايين دولار قرض من صندوق التضامن الإسلامي للتنمية.

National Bonds Wins BEST SUKUK TRADING PLATFORM FOR 2017

National Bonds is the region's fastest growing Sukuk Trading Platform established to support shari'a compliant financing, liquidity management and interbank placements.

The platform provides conversion solutions of existing portfolios to the Sukuk Trading Platform with convenience and efficiency.

The Sukuk Trading Platform is servicing institutions, ranging from Islamic banks, windows and finance houses and has already reached a Sukuk transaction value of over AED 46 billion.

24/7 Availability | Flexibility | Complete Automation with 360 MIS Reporting | Bulk Buying | Core Banking Interface | End to End Solutions

منصور الميمان (رئيس البنك الاهلي التجاري NCB - السعودية):



نواكب خطة التحول ضمن رؤية ٢٠٣٠ بدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة

يعدّ البنك الأهلي التجاري NCB أول في المملكة العربية السعودية والسباق في ابتكار مجموعة من الخدمات المصرفية. وهو أول من قدّم البطاقات الائتمانية وأول صراف آلي وأول البرامج الادخارية للطلاب وأول الفروع الخاصة بالسيدات.

رئيس مجلس ادارة البنك منصور الميمان وفي حديثه الى «البيان الاقتصادية» عرض للموضوعات التي تطرقت اليها الاجتماعات السنوية لصندوق النقد والبنك الدوليين وفي مقدمها التكنولوجيا الجديدة وأثرها على البنوك، وأكد علاقة البنك الوثيقة مع البنوك المراسلة، مشيراً الى مواكبته خطة التحول ضمن رؤية ٢٠٣٠ والمتمثلة بدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة، واعداً بمساهمات مستقبلية في العديد من المشروعات.

عديدة، بم تعلقون على هذه الانجازات والى اي مدى يؤدي البنك دورا فاعلا في تطبيق رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– مع اطلاق المملكة لرؤية ٢٠٣٠ وضع مجلس الادارة ضمن اولوية اعماله مواكبة خطة التحول وتتمثل بالتركيز على قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم والخصخصة في المرحلة المقبلة، بالاضافة الى قروض الاسكان التي تعد من الاولويات. بالنسبة الينا نسير على السكة الصحيحة في هذا التوجه وسيكون لنا مساهمات عديدة في المشروعات المستقبلية. ■

والمهمة، فضلا عن اثاره التكنولوجية الجديدة FINTECH واثرها على البنوك، وهذه القضية لا بد ان ترعاها قوانين موضوعية محددة كي تصبح خاضعة لنظم معينة. وقد شكلت ابرز الموضوعات التي شاركنها فيها. ■ كيف تصفون العلاقة مع البنوك المراسلة؟

– لا تزال تربطنا علاقة قوية مع المصارف المراسلة ونسعى لتطويرها وتحسينها اكثر وأكثر.

مواكبة رؤية ٢٠٣٠

■ نال البنك الاهلي السعودي مؤخرا جوائز

قوانين لتنظيم التكنولوجيا الجديدة

■ ما هي انطباعاتكم بعد الاجتماعات السنوية لصندوق النقد والبنك الدوليين لعام ٢٠١٧؟

– ركزت الاجتماعات على موضوعات كثيرة، ابرزها تلك المتعلقة بالبنوك والقوانين التي لا تزال تخضع لها، بالاضافة الى محاولة تخفيف القيود المفروضة على بعض البنوك حيث كانت هناك وجهات نظر مختلفة في هذا الخصوص، وفي اعتقادي ان هذا الموضوع يعدّ من الموضوعات المثيرة

مجلس إدارة البنك الأهلي التجاري يوصي بزيادة رأسماله الى ٣٠ مليار ريال وتوزيع أرباح نقدية على المساهمين عن النصف الأول من ٢٠١٧

أعلن رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي التجاري منصور الميمان ان المجلس أوصى بعد اجتماع جمعيته العامة غير العادية بزيادة رأسمال البنك المدفوع من ٢٠ مليار ريال الى ٣٠ ملياراً عن طريق منح أسهم مجانية لمساهمي البنك بنسبة ٥٠ في المئة من قيمة رأس المال، مشيراً الى ان هذه الزيادة تأتي لدعم وتقوية القاعدة الرأسمالية للبنك لتمكنه من تحقيق معدلات للنمو في أعماله والتوسع في نشاطاته.

كما أوصى بتوزيع أرباح نقدية على مساهمي البنك عن النصف الثاني من العام ٢٠١٧ على النحو الآتي:

(١) إجمالي المبلغ الموزع ١,١٩٦,٨٧٨,٨١٤ ريالاً

(٢) عدد الأسهم المستحقة للأرباح ١,٩٩٤,٧٩٨,٠٢٤ سهماً وذلك بعد خصم أسهم الخزينة

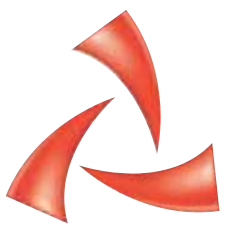
(٣) حصة السهم الواحد ٠,٦٠ ريال

(٤) نسبة التوزيع من القيمة الاسمية للسهم ٦٪

(٥) أحقية الأرباح لمساهمي البنك المالكين للأسهم بنهاية يوم انعقاد الجمعية العامة للبنك والمقيدين بسجلات البنك لدى شركة مركز إيداع الأوراق المالية بنهاية ثاني يوم تداول يلي تاريخ انعقاد الجمعية، وسوف يتم الإعلان عن تاريخ موعد انعقادها لاحقاً.

(٦) تاريخ التوزيع سيتم تحديده لاحقاً بعد موافقة الجمعية العامة على هذه التوصية.

ولفت المجلس المستثمرين الأجانب غير المقيمين الى ان التوزيعات النقدية التي يتم تحويلها عن طريق الوسيط المالي المقيم فإنها تخضع عند تحويلها أو عند قيدها في حسابه لضريبة الاستقطاع بنسبة ٥٪ طبقاً لأحكام المادة (٦٨) من النظام الضريبي والمادة (٦٣) من لائحته التنفيذية.



بنك مسقط bank muscat

هيا
ننجز أكثر

لأكثر من ثلاثة عقود ونحن
نشارككم الأمل والسعادة،
نتقاسم معكم
لحظاتكم الجميلة
وأحلامكم الكبيرة.



bankmuscat.com

بنك الرياض كرم ٤٦٧ من موظفيه لمرور ٦٠ عاما على تأسيسه

المهندس عبدالله العيسى: نعتز بمسيرته الثرية بالإنجازات والنجاحات والريادة عبد المجيد المبارك: الثروة البشرية أولوية قصوى للبنك تجسدت بوصول نسبة التوطين الى ٩٤٪



والحاليين الذين واكبوا مسيرة البنك وأسهموا في ترجمة رسالته ورؤيته كل بحسب موقعه.

واكد العيسى في كلمة رحب فيها بالحضور، على قيمة العمل كعنصر فيصل ومميز للانسان، وعلى اعتزازه بمسيرة البنك الثرية بالإنجازات والريادة على جميع الاصعدة، لافتا الى دور الرجال والسيدات الذين اسهموا في ترسيخ دعائم الانجاز والتقدم عبر سياسة مصرفية حصيفة ومبتكرة سبقت عصرها وتفوقت على حاضرها وأسست لمستقبل آمن.

بدوره اشار الرئيس التنفيذي للبنك عبدالمجيد عبدالله المبارك، الى تطور البنك عبر العقود الستة الماضية على شتى الاصعدة، من إثراء القيمة المضافة للمساهمين والخدمة المتميزة للعملاء وغيرها، وهنأ الزملاء والزميلات على مساهمتهم في

اقام بنك الرياض لمناسبة مرور ٦٠ عاما على تأسيسه حفلا تاريخيا بحضور عدد من الوزراء والمسؤولين في القطاعين العام والخاص وقادة القطاع المصرفي وكبار موظفي وموظفات البنك، وذلك في فندق الفورسيزونز بالرياض.

وتخلل الحفل تكريم ٤٦٧ شخصية بين رجال وسيدات، ومن بين المكرمين رؤساء واعضاء سابقون لمجلس ادارة البنك وكذلك الاعضاء المنتدبون والرؤساء التنفيذيون، اضافة الى الموظفين والموظفات الذين امضوا ٢٥-١٥ عاما على التوالي، وما زالوا على رأس العمل في بنك الرياض والرياض المالية، كما تم تكريم عدد من الموظفين والموظفات المستقلين والذين امضوا اكثر من ١٥-٢٥ عاما في خدمة بنك الرياض والرياض المالية. وبهذه المناسبة، هنأ رئيس مجلس ادارة البنك المهندس عبدالله محمد العيسى، بنك الرياض بالذكرى الستين لتأسيسه مشيدا بجهود جميع الموظفين القدامى





اما فوزية الغانم فقالت انها استرجعت مسيرة عطائها في البنك التي تمتد لأكثر من ١٥ عاما لحظة اعتلائها منصة التكريم، مؤكدة انها تشعر بالفخر لانتمائها للبنك الذي يولي المرأة اهتماما خاصا ولا يفرق او يميز بين موظف وموظفة الا بالكفاءة والانجاز. وتخلل الحفل عرض فيلم وثائقي عن تاريخ بنك الرياض ومسيرته العريقة.

صنع ذاك التطور، مؤكدا اهمية الثروة البشرية التي يوليها البنك اولوية قصوى ضمن استراتيجياته وسياساته في تعزيز مسيرة البنك وتطوير ادائه وتعظيم نتائجه وصون انجازاته المصرفية، فكانت رأسماله الاساسي، وتجسد ذلك بسياسة توظيف من الاكثر نجاحا على مستوى المملكة حيث وصلت نسبة التوظيف الى ٩٤ في المئة من اجمالي العاملين بالبنك.

ولفت الى ان البنك يفخر بكونه قام بتوظيف اول سيدة في القطاع المصرفي، ويعتز بتجاوز نسبة السيدات العاملات لديه الـ ٢٥ في المئة من اجمالي العاملين ويطمح لرفع هذه النسبة خلال السنوات المقبلة.

الى ذلك، علق نزيه صوري، اول موظف سعودي في البنك والذي قضى اكثر من ٢٥ عاما في بنك الرياض، معبرا عن شكره وتقديره لمجلس ادارة البنك والرئيس التنفيذي على التكريم الذي يتوج مسيرة عطاء وعمل استمرت لأكثر من ربع قرن. وقال «لم انتظر تكريما او كلمة شكر نظير عملي وخدمتي الطويلة في بنك الرياض، فأنا تكون جزءا من هذا الصرح الاقتصادي الكبير هو تكريم بحد ذاته، ورغم ذلك، فأنا لا استطيع ان أعبر عن حجم السعادة التي شعرت بها لحظة تسلمي التكريم امام زملائي، شكرا بنك الرياض».



المهندس مبارك عبدالله الخفرة

رئيس مجلس إدارة البنك الأول (AL AWWAL BANK - السعودية) :



مواكبون للتكنولوجيا المالية عبر إطلاق الفرع الرقمي الأول من نوعه في المملكة

لقاء «البيان الإقتصادية» مع رئيس مجلس إدارة البنك الأول المهندس مبارك عبدالله الخفرة على هامش الاجتماعات السنوية لصندوق النقد والبنك الدوليين لعام ٢٠١٧، كان هادفاً ومفيداً، حيث أطلعنا على رؤيته حول مستقبل القطاع المصرفي في المملكة العربية السعودية وآخر مستجدات خطة التحول الحكومية التي تجري على نطاق البلاد بشكل أوسع، وكالعادة وضعنا المهندس الخفرة في أفق استشرافاته حول الظروف الاقتصادية التي ستشهدها دول مجلس التعاون الخليجي مستقبلاً، مطمئناً الى نجاح مسعى تنويع الاقتصادات والانتها من الاعتماد على النفط وفق الخطط المعدة، وبلهجة العالم والواق أكد المهندس الخفرة استمرار التكنولوجيا في تأدية دور محوري في تطوير القطاع المصرفي خلال ٢٠١٨، داعياً البنوك التقليدية الى العمل على استمرارها في عملية التحول الرقمي، مشدداً على دمجها التكنولوجي في صميم عملياتها التجارية، توجيهاً لتلبية الاحتياجات المتزايدة للعملاء وتحديداً الجيل الجديد، لافتاً الى نجاح تجربة «البنك الأول» في مواكبة التكنولوجيا المالية عبر إطلاق الفرع الرقمي الأول من نوعه، مبشراً بمستقبل مشرق لقطاع الخدمات المالية في المملكة.

– يعمل القطاع المالي على التغيير، وقد استفاقت البنوك على ضرورة التطور والتكيف لمواكبة وتيرة التغيير. ويؤدي تبني التكنولوجيا دوراً أساسياً في تطور وبقاء المصارف التقليدية. كما يتعين على البنوك، مثل البنك الأول، أن تضع الإبتكار التكنولوجي في صميم أعمالها لضمان تلبيةها لمتطلبات العملاء الحاليين، مع الاستعداد للاحتياجات المستقبلية لجيل كامل جديد من السعوديين. كما تمثل التكنولوجيا المالية مستقبل القطاع المصرفي، وهو أمر نفهمه تماماً وأفضل مثال على ذلك إطلاق فرعنا الرقمي الأول من نوعه.

وبالنظر إلى القطاع المصرفي في المملكة بشكل أكثر تحديداً، فإن هذا القطاع يتماشى تماماً مع رؤية المملكة للتحول بالنسبة للقطاع بشكل خاص والاقتصاد الوطني على نطاق أوسع. وهي رؤية ستعود بلا شك بالفائدة على القطاع المصرفي على المدى الطويل. كما أن وتيرة التغيير التي يشهدها القطاع المالي في المملكة لها تأثير إيجابي على البيئة التنظيمية، وهو إطار يتطور إلى جانب الاحتياجات الاقتصادية للبلاد. يمثل ذلك تحدياً، ولكن البيئة التنظيمية تقود بنجاح المسيرة لتحقيق الفائدة على اقتصاد المملكة على المدى الطويل.

وعموماً، فإن المستقبل مشرق لقطاع الخدمات المالية في المملكة. ويواجه القطاع بطبيعة الحال التحديات نفسها التي يواجهها هذا القطاع على الصعيد العالمي – ويعني ذلك اقتصاداً عالمياً مضطرباً واعتماد التكنولوجيا على سبيل المثال – إلا أن طموحات المملكة العربية السعودية مقترنة باقتصادها الكبير وشبابها هي مؤشر قوي على نمو الصناعة المصرفية. ■

توقعات إيجابية

■ ما هي أفكاركم حول الاجتماع الذي انعقد هنا في واشنطن من قبل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي؟

– يتشارك صندوق النقد الدولي والبنك الدولي الهدف نفسه المتمثل في رفع مستويات المعيشة في البلدان الأعضاء. وتعتبر الاجتماعات السنوية مهمة جداً لمساعدة المجتمع المالي العالمي على فهم القضايا ذات الاهتمام العالمي، بما في ذلك التوقعات الاقتصادية العالمية.

وعلى الرغم من التحديات التي تنطوي عليها الظروف الاقتصادية، فإنه بشكل عام، يبدو أن لدى كل فرد منا نظرة إيجابية حول المستقبل. ومن المؤكد أن التوقعات إيجابية بالنسبة لدول مجلس التعاون الخليجي، وتحديداً المملكة العربية السعودية، حيث تسعى هذه الدول إلى تنويع اقتصاداتها، بما يؤدي إلى إنهاء الاعتماد على النفط.

دمج التكنولوجيا في العمليات التجارية

■ ما هي نظرتكم المستقبلية حول القطاع المصرفي على الصعيد العالمي في ٢٠١٨؟

– ستستمر التكنولوجيا في تأدية دور محوري في تطوير القطاع المصرفي في عام ٢٠١٨ وما بعده، حيث تتسابق المصارف إلى تطبيق التقنيات الجديدة لتعزيز تجربة العملاء.

وتواجه البنوك فترة غير مسبوقة من التغيير والتحديات التنظيمية، والتحديات الأمنية والالكترونية، وعدم الاستقرار الجيوسياسي، إلى جانب التطور السريع في التكنولوجيا؛ والذي يعني

مستقبل مشرق لقطاع الخدمات المالية في السعودية

أن القطاع لديه الكثير للقيام به لمواجهة هذه التحديات الناشئة.

وفي ظل وجود التنافس الشديد والمستمر بين البنوك، فإنه ينبغي على البنوك التقليدية العمل على استمرارها في التحول لضمان تواجدها في النظام البيئي المتطور. كما أن الاعتماد على التكنولوجيا وحدها لا يكفي، حيث ينبغي على البنوك دمج التكنولوجيا في صميم العمليات التجارية، وتوفير خدمات تستجيب لمفهوم العملاء الذين هم محور الاهتمام.

في عام ٢٠١٨ لم يعد استمرار البنوك في العمل كافياً، بل يجب على البنوك الاستعداد للمستقبل لضمان النمو المستدام. وينبغي على القطاع المصرفي الواقع تحت ضغط رياح التغيير على المستوى العالمي، أن يتطور لتلبية الاحتياجات المتزايدة للعملاء الجدد الذين يتطلعون إلى التكنولوجيا المتطورة، حيث يتوقع الجيل الجديد الاندماج بين القنوات المتعددة والنهج الرقمي أولاً.

مواكبة وتيرة التغيير

■ ما الذي يحمله المستقبل للقطاع المصرفي في المملكة العربية السعودية؟



ابدأ مصرفية المستقبل اليوم!

كجزء من رحلتنا لتطوير مصرفية المستقبل، ابتكرنا فرعنا الرقمي "ابدأ" بمفهوم جديد للتجربة المصرفية حيث توفر خدمات مصرفية ذاتية إلى جانب مقهى في أجواء حديثة ومريحة.

يعمل الفرع طوال أيام الأسبوع في النخيل مول، الرياض

alawalbank.com



البنك الأول
Alawal bank

عبدالمحسن بن عبد العزيز الفارس

(الرئيس التنفيذي لبنك الانماء ALINMA BANK - السعودية):



سير بخطى ثابتة ونحقق نتائج مميزة

يسير بنك الانماء ALINMA BANK وفق خطط استراتيجية قصيرة وطويلة الامد ومن اهدافه تعزيز بناء مركزه المالي عن طريق استقطاب شريحة اكبر من الشركاء وطرح حلول تمويلية واستثمارية تلائم احتياجات ورغبات الشركاء، ليصبح البنك مجموعة مالية متكاملة ومتميزة.

الرئيس التنفيذي للبنك عبد المحسن بن عبد العزيز الفارس اشار الى تحديات تعانيتها المؤسسات المالية السعودية من بينها تطبيق متطلبات بازل 3، وإدارة السيولة وتطبيق المعيار المحاسبي الدولي رقم 9، ودعا الى تقديم منتجات وخدمات مالية تعزز الاستثمار والادخار لدى عملاء هذه المؤسسات، بما فيها المنتج العقاري، معتبرا القطاع المصرفي السعودي احد اهم القطاعات الاقتصادية التي تؤدي دوراً فاعلاً في تحقيق رؤية المملكة 2030، ناصحاً المؤسسات المالية الاستحواذ على افضل الانظمة المعلوماتية ائنا وتطورا والافادة من انظمة وتقنيات مكافحة الاحتيال والاختراق المالي، مؤكدا سير البنك بخطى ثابتة وتحقيق نتائج مالية مميزة بحيث تجاوز اجمالي اصوله 110 مليارات ريال وحافظ تمويله 76 مليارات، وودائعه 87 مليارات.

من اهدافنا تعزيز بناء مركزنا المالي عن طريق طرح حلول تمويلية واستثمارية

توصلت إليه المصرفية المعاصرة المتوافقة مع الأحكام والضوابط الشرعية من خدمات ومنتجات مالية، وقد تم اتخاذ الاجراءات اللازمة ولله الحمد للإيفاء بمتطلبات بازل والاستعداد لتطبيق المعيار المحاسبي الدولي رقم (9) وكذلك الاستعداد لتطبيق ضريبة القيمة المضافة مع بداية العام 2018.

دور في تحقيق رؤية 2030

■ برأيكم ما دور المصارف السعودية في تحقيق رؤية المملكة 2030 ؟

– يعد القطاع المصرفي السعودي أحد أهم القطاعات الاقتصادية التي تؤدي دوراً فاعلاً في تحقيق رؤية المملكة 2030، ويعد القطاع المصرفي في أي بلد ركيزة أساسية للاقتصاد الوطني، ورؤية المملكة 2030 طموحة جداً وتعتمد بشكل رئيسي على قوة ومثانة القطاع المصرفي في تحقيق أهداف الرؤية، بما في ذلك دعم وتنمية منشآت القطاع العام والخاص بما يشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخلق الآلاف من فرص العمل وتنويع مصادر الدخل وتعزيز المكون المحلي وغيرها. ومصرف الإنماء يعد أحدث المصارف السعودية ويمكك بنية تحتية حديثة ومتطورة وبالتالي فسياسات المصرف واجراءات العمل تدعم وبشكل ملحوظ تحقيق أهداف الرؤية حيث قام المصرف بمراجعة شاملة لاستراتيجيته والتأكد من توافقه مع خطط المملكة الطموحة في هذا الشأن، بما في ذلك دعم وتعزيز الوحدات ذات العلاقة مثل ادارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمصرف.

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– من المهم جداً للمؤسسات المالية أن تطبق وتستحوذ على أفضل الأنظمة أمنياً وتطوراً، ولا شك في أن هاجس أمن المعلومات المصرفية كان ولا يزال محور اهتمام المؤسسات المالية، ولقد راعى ذلك مصرف الإنماء منذ التأسيس، الأمر الذي

فرص نمو جيدة

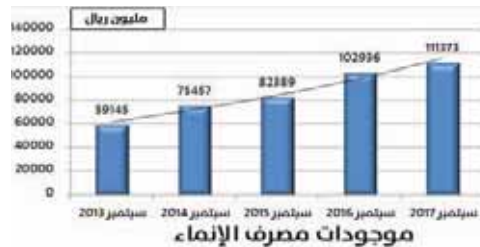
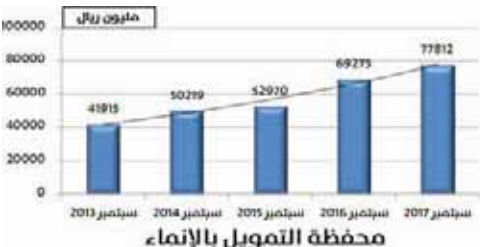
■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– التحديات في المجال المصرفي متعددة وذلك يرجع لطبيعة العمل المصرفي وارتباطه بالأوضاع الاقتصادية عموماً، ولعل من أبرز التحديات التي تواجهها بعض المؤسسات المالية اليوم هو تطبيق متطلبات (بازل 3) الجديدة التي تظهر بعض التحديات في ما يتعلق بإدارة السيولة، إضافة إلى تطبيق المعيار المحاسبي الدولي رقم (9) والذي سيبدأ تطبيقه اعتباراً من بداية عام 2018، وعموماً من المهم التركيز على المشاريع الاستراتيجية التي تتعلق بالبنية التحتية والتنمية الشاملة، بالإضافة إلى المشاريع التي تسهم في خلق فرص العمل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذلك في ما يتعلق بتقديم المنتجات والخدمات المالية التي تعزز الاستثمار والادخار لدى عملاء المؤسسات المالية بما في ذلك المنتجات التي تساعد المواطن على تملك المسكن المناسب مع الاهتمام بجودة وكفاءة الأصول المالية والقيمة المضافة بشكل عام للاقتصاد للحفاظ على معدلات نمو جيدة ومقبولة في المؤسسات المالية.

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– بالنسبة لنا في مصرف الإنماء ولله الحمد لازالت فرص النمو جيدة وأماننا بإذن الله فرص كبيرة، وعموماً هبوط أسعار النفط في السنوات القليلة الماضية كان أحد أبرز التحديات التي واجهها الاقتصاد، حيث كان لانخفاض أسعار النفط تأثير ملحوظ على معدلات النمو الاقتصادية، وتجدر الإشارة إلى أن للمملكة العربية السعودية تقيلاً اقتصادياً عالمياً ومؤثراً في أسواق النفط حيث انها تملك اكبر احتياطي وهي إحدى اكبر الدول المنتجة للنفط. وتتميز المملكة بأنها تملك الخبرة والحرفية العاليتين للتعامل مع مثل هذه التقلبات في الاسعار، وهي إحدى الدول العشرين G20.

وفي ما يخص مصرف الإنماء فقد قدم العديد من المنتجات والخدمات المصرفية المعاصرة لشركائه بشكل مباشر وعن طريق الشركات التابعة للمصرف بما في ذلك منتجات الاستثمار، والحماية والادخار والتمويل وغيرها للحفاظ على وتيرة معدلات النمو والتطوير المستمر لتلبية احتياجات شركاء الإنماء بتقديم أفضل ما



بالكامل لمصرف الإنماء، كما قام بالمشاركة في تأسيس شركة الإنماء طوكيو مارين وهي شركة تكافل تزاول أعمالها في المملكة ومدرجة في السوق المالية السعودية، ويمتلك مصرف الإنماء وشركة طوكيو مارين حصصاً متساوية، وكذلك قام بتأسيس شركة ارسال للحلول المالية التي يملكها مصرف الإنماء بالتساوي مع مؤسسة البريد السعودي، كما قام المصرف بدعم وتمويل العديد من مشاريع البنى التحتية بالمملكة في مجالات متعددة مثل الطاقة والمياه والتجارة والصناعة والإسكان وغيرها، ونستطيع القول اليوم بأن مصرف الإنماء أصبح ليس مجرد مصرف بل مجموعة مالية متكاملة متميزة ولله الحمد تشمل القطاع المصرفي والقطاع الاستثماري وقطاع التأمين التكافلي وتقدم عشرات المنتجات والخدمات المالية لشركاء الإنماء. أما عن نتائج المصرف المالية فيمكننا القول بأن المصرف ولله الحمد يسير بخطى ثابتة ويحقق نتائج مالية مميزة حيث تجاوز اجمالي أصول المصرف اليوم ١١٠ مليارات ريال وكذلك تجاوزت محافظ التمويل ٧٦ مليار ريال إضافة إلى نمو ودائع شركاء الإنماء إلى أكثر من ٨٧ مليار ريال مع نمو مستمر في أرباح المصرف وشبكة فروع والصرافات الآلية وقاعدة الشركاء، علماً بأن مصرف الإنماء هو أسرع المصارف نمواً في الخمس سنوات الماضية على مستوى المنطقة، ولا زال ينمو ولله الحمد بشكل مميز. ■

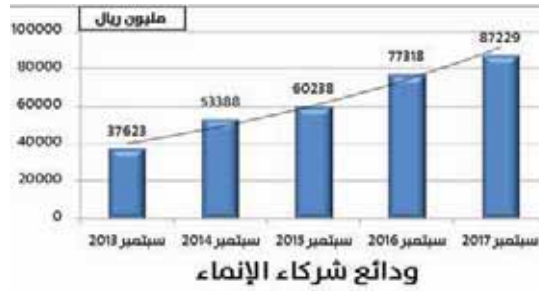
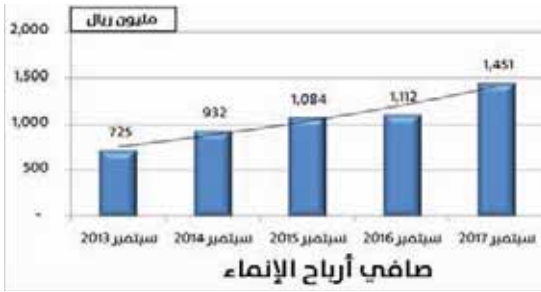
ممكن المصرف ولله الحمد من تبني أحدث الأنظمة والسياسات والاجراءات الكفيلة بالحفاظ على أعلى معدلات الأمان التقني في اجراء وتنفيذ العمليات المصرفية، وتتم مراجعة ذلك باستمرار، ومع نمو وازدياد عدد العمليات المالية واعتمادها بشكل كبير على الأنظمة التقنية وترابط المنشآت مع بعضها البعض، يتطلب ذلك الاهتمام بشكل كبير بأمن المعلومات على المستوى العام لكل بلد، وكذلك على المستوى الخاص لكل منشأة، وهناك تقدم كبير في أنظمة وتقنيات مكافحة الاحتيال والاختراق المالي، ويجب علينا في المؤسسات المالية الاستفادة من ذلك بكفاءة وفاعلية للحد من تلك المخاطر قدر الإمكان مع التحديث المستمر لهذه الأنظمة.

أسرع المصارف نمواً

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم حتى نهاية العام المالي ٢٠١٧؟

– منذ الانطلاق التشغيلي الفعلي للمصرف منذ أكثر من عشر سنوات ومصرف الإنماء يسير وفق خطط استراتيجية قصيرة وطويلة الأجل، حيث كان من أهدافنا استكمال بناء شبكة الفروع والصرافات الآلية في مناطق المملكة المختلفة إضافة

إلى تعزيز بناء المركز المالي للمصرف عن طريق استقطاب شريحة أكبر من الشركاء وطرح حلول تمويلية واستثمارية تلائم احتياجات ورغبات شركائنا، وقد قام المصرف بتأسيس شركات تابعة له مثل شركة الإنماء للإستثمار وهي شركة مساهمة مغلقة مملوكة



WE'VE GOT SOLUTIONS.

Health | Motor | Construction | Aviation Hull & Liability | Terrorism | Cyber Risk | Casualty & Liability | Property | Money & Fidelity | Marine Cargo, Hull & Associated Liabilities | Financial Risk | Group Life | Special Risk

الملكة
KINGDOMBROKERAGE
Insurance and Reinsurance

A PARTNER TO COUNT ON



+966 920005247 www.kbrokerage.com

المهندس طارق عثمان القصبي (رئيس مجلس إدارة بنك الجزيرة - السعودية):



تقنية «البلوك تشين» يمكن استخدامها للقيام بأمر مخالف للقوانين و«البيتكوين» عملة غير آمنة وتحمل الكثير من المخاطر

بنك الجزيرة BANK AL JAZIRA شركة مالية سعودية تضع العميل في مركز اهتمامها وتعمل على تطوير منتجات وخدمات مبتكرة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية تلبي احتياجات العملاء المتميزين من الأفراد والشركات، وكأول بنك في المملكة، بدأ عام ٢٠٠٩ السعي لنيل شهادة الأيزو عن عملياته.

رئيس مجلس إدارة البنك المهندس طارق عثمان القصبي لاحظ ان التواصل مع العملاء يتم عبر تطبيقات الهواتف الذكية، وقد سجلت زيادة في عدد مستخدمي هذه التطبيقات لمساهمتها في إتمام المعاملات والحد من هدر الوقت والعناء اللذين يتكبدهما العميل، ورأى ان التحدي في استخدام هذه التطبيقات يكمن في كيفية توفير وسائل الحماية من أجل التصدي للإعتداءات والإختراقات الإلكترونية المتزايدة، مبدياً تحفظاً إزاء تقنية «بلوك تشين» معتبراً عملة «البيتكوين» غير آمنة وتحمل الكثير من المخاطر.

الانترنت فقط من دون وجود فيزيائي لها، وتختلف عن العملات التقليدية بعدم وجود هيئة تنظيمية مركزية تقف خلفها، وتتم المعاملات من الند للند بين المستخدمين مباشرة من دون وسيط ومن خلال استخدام التشفير. لذا من مساوئ هذه التقنية انها لا تتيح معرفة الشخص الذي يتم التعامل معه، وبالتالي هي غير آمنة وتحمل الكثير من المخاطر. من هنا، ما لم تتضح معالم العميل الذي يتم التعامل معه، من الافضل عدم المخاطرة في استخدام هذه التقنية.

دور للمصارف السعودية في رؤية ٢٠٣٠

■ الملاحظ اهتمام كبير من القطاع المصرفي السعودي بتطبيق رؤية المملكة ٢٠٣٠، الى اي مدى تؤدي المصارف السعودية دوراً في هذا الموضوع؟

- تؤدي المصارف السعودية دوراً حيوياً وأساسياً في تطبيق رؤية ٢٠٣٠، ومن المتوقع ان يكون لها مساهمة ايجابية وقوية كونها ستساعد الشركات والمؤسسات على تنفيذ خططها، من خلال توفير الدعم المالي والاستشاري لها.

مشاريع توسعية

■ كيف كانت نتائجكم خلال هذا العام؟

- كانت نتائجننا جيدة برغم ان ٢٠١٧ يعد من الاعوام الصعبة على الصعيد كافة، ولكننا متفائلون بالعام ٢٠١٨، حيث سننطلق ببعض المشاريع التوسعية، خصوصاً بعد زيادة رأس المال بمقدار ٣ مليارات ريال لحقوق الأولوية. ■



نتوقع دوراً حيوياً وأساسياً للمصارف السعودية في تطبيق رؤية ٢٠٣٠



التحدي يكمن في كيفية توفير وسائل الحماية من أجل التصدي للإعتداءات والاختراقات الإلكترونية التي باتت تتزايد مع التطور التكنولوجي الحاصل، كما انه من خلال استخدام تقنية «بلوك تشين» نتعامل مع عالم افتراضي، وبالتالي فقد يتم استخدامها للقيام بأمر مخالف للقوانين من قبل جهات غير شرعية، لذا لدينا بعض التحفظات على مثل هذه التقنية. اما الذكاء الاصطناعي فسينتج عنه ثورة تقنية بفضل التطبيقات التي يوفرها، بحيث يساعدنا من خلال سلوك وخصائص الافراد من معرفة احتياجاتهم ومتطلباتهم والخدمات التي يحتاجونها، وفي ما يخص العملة المشفرة BITCOIN فهي عملة مرتبطة بنظام دفع عالمي ويمكن مقارنتها بالعملات الاخرى مثل الدولار او اليورو لكن مع فوارق اساسية، من ابرزها ان هذه العملة هي عملة الكترونية بشكل كامل يتم تداولها عبر

زيادة مستخدمي تطبيقات الهواتف الذكية

■ ما رأيكم بالتطور التكنولوجي والتحول نحو البنوك الذكية؟

- بات التوجه في الوقت الراهن نحو البنوك الذكية، بحيث اصبح التواصل مع العملاء يتم عبر تطبيقات الهواتف الذكية. والمعروف ان ٧٠ في المئة من المجتمع الخليجي هم من الشباب الذين يرغبون بالتواصل عبر الهواتف الذكية واجراء جميع معاملاتهم من خلالها بدلا من التوجه الى احد فروع البنك، وبالتالي اصبحت المصارف تقدم خدماتها عن طريق اجهزة التواصل. ولا شك في ان استخدام الوسائل التقنية يتطلب عدد موظفين اقل من العدد الذي يتواجد عادة في البنوك لخدمة العملاء، لكن هؤلاء الموظفين لا بد ان يكونوا من المتخصصين وذوي خبرة في استخدام التقنيات الحديثة وفي جعل هذه الوسائل سهلة الاستعمال من جانب العملاء. وقد لمسنا زيادة خلال الفترة الاخيرة في عدد مستخدمي تطبيقات الهواتف الذكية والخدمات التقنية، خصوصا انها تساهم في تسريع اتمام المعاملات والحد من هدر الوقت والعناء اللذين كان يتكبدهما العميل.

«البيتكوين» عملة غير آمنة

■ انطلاقاً من خبرتكم المصرفية، كيف تنظرون الى الذكاء الاصطناعي، العملات المشفرة وتقنية بلوك تشين BLOCKCHAIN؟

- لا شك ان لمثل هذه التقنيات الحديثة انعكاسات ايجابية على القطاع المصرفي، لكن



ماجد بن صالح الراجحي

(مصرف الراجحي AL RAJHI BANK - السعودية):

علاقة وثيقة تربطنا ببنوك دول مجلس التعاون ومختلف الأسواق العالمية

مصرف الراجحي AL RAJHI BANK هو أكبر البنوك الإسلامية في العالم يقدم منتجات وخدمات وحلولاً تمويلية للأفراد والشركات وتشمل تمويل الأفراد والعقار والسيارات وبطاقات الإئتمان.

مدير إدارة الخدمات المصرفية الخاصة والتميز في المصرف ماجد بن صالح الراجحي تطرق في حديثه الى «البيان الإقتصادية» للجوائز التي حصدها، وكشف عن سعي لتطوير قطاع التجزئة ليكون من الرواد في هذا المجال، وعزا ارتفاع المصرف الى مستوى متقدم الى أرقامه ومؤشراته الايجابية، عارضاً لتجربته الناجحة في اعتماد التطبيقات الذكية لإتمام معاملاته، مؤكداً على العلاقة الوثيقة التي تربط مصرف الراجحي ببنوك دول مجلس التعاون الخليجي ومختلف الأسواق العالمية.

الماضيين، حيث ان العديد من العملاء انتقلوا من زيارة الفروع الى التطبيقات الذكية لإتمام معاملاتهم. وفي هذا الاطار لا يوجد فارق بين المصارف الاسلامية وتلك التقليدية في مواكبة التطور الرقمي وتطبيقه في الخدمات المصرفية، حيث ان جميع المصارف تتحول نحو المعاملات المصرفية الرقمية، ونحن نطمح الى ان نصبح من المصارف الرائدة في هذا المجال على مستوى المملكة العربية السعودية نظرا لأهمية التكنولوجيا في تطوير وتعزيز الاداء والخدمات المقدمة للعملاء.



STRONGER ISLAMIC RETAIL BANK IN KSA / MIDDLE EAST
ASIA / & IN THE WORLD
AL RAJHI BANK

يتسلم الجائزة ماجد صالح الراجحي

تألق وأرقام ايجابية

■ كيف تصفون علاقتكم مع البنوك المراسلة؟

– تربطنا علاقات وثيقة مع البنوك في دول مجلس التعاون الخليجي ومختلف الاسواق العالمية.

■ ما هي استراتيجيتكم للعام المقبل؟

– سنعمل بصورة دائمة على تطوير فريق العمل والاستثمار في مختلف القطاعات بهدف مواكبة تطور الاسواق والمتغيرات الحاصلة، فضلا عن ان مصرف الراجحي في تألق دائم ويحقق ارقاما ايجابية. ■

تطوير قطاع التجزئة

■ ما مدى اهمية الجوائز الخمس التي نالها مصرفكم خلال حفل جوائز (ISLAMIC RETAIL BANKING AWARDS) – IRBA AWARDS – في دبي؟

– نال مصرف الراجحي عددا من الجوائز، منها افضل مصرف اسلامي لقطاع التجزئة على مستوى العالم ومنطقة الشرق الاوسط، وعلى مستوى قارة آسيا، وافضل مصرف اسلامي لقطاع التجزئة على مستوى المملكة العربية السعودية.

نحن فخورون بالثقة التي نالها

مصرفنا، كما اننا نعمل منذ فترة على تطوير قطاع التجزئة في المصرف كي نكون من الرواد في هذا المجال ومنافسة المصارف الاخرى في سوق السعودية. وتعود هذه النجاحات والتقدم الذي حققناه الى الجهود المبذولة من فريق العمل الذي يزيد على عشرة آلاف موظف في قطاع التجزئة المصرفية. كما يحقق المصرف ارقاما ومؤشرات ايجابية جدا اتاحت لنا الارتقاء الى مستوى متقدم جدا.

مواكبة التطور الرقمي

■ في رأيكم، الى اي مدى تتمكن المصارف الاسلامية من مواكبة التطور التكنولوجي المتسارع وزيادة الطلب على الخدمات المصرفية الذكية؟

– استثمر مصرف الراجحي في قطاع التكنولوجيا خلال العامين

YOU HAVE THINGS TALKING TO OTHER THINGS. NOW HAVE THEM TELL YOU EVERYTHING.

IoT IS LIVE

The demand for better public services is always on the rise. SAP Leonardo Internet of Things provides you with previously unavailable data to ensure that all public services run at optimal efficiency. Connect things with processes and people in real time to fulfill all public mandates today, while innovating for tomorrow.

Find out how others in your industry have used SAP to transform their business with successful IoT implementations.

Download the study at:
sap.com/loTforPublic



Run Simple



الحسن قسوس (الرئيس التنفيذي لشركة البلاد المالية):

علينا التأقلم مع الأوضاع الراهنة والتشريعات الجديدة

توسعت شركة البلاد المالية في مجالات عدة بعدما كان تركيزها منصباً على إدارة الخدمات المالية والحفظ التي تمتلك موقعها المتميز وفريق عملها المتمكن والمحترف والذي شكل السعوديون معظم افراده.

من جهته، أكد الحسن قسوس، الرئيس التنفيذي لشركة البلاد المالية، دعمه لأنظمة الضريبية الجديدة، مضيفاً أن «التكيف السريع سينيح لنا بيئة تنافسية فعالة ومستدامة».

وأشار إلى أهمية الاستثمار في قطاعات التعليم والصحة واللوجستيات، كاشفاً عن تحقيق ما يزيد عن ٥٠ مليار ريال قيمة أصول تحت إدارة الحفظ، معرباً عن طموحه لتحقيق الأفضل، حيث يتوقع ان يكون عام ٢٠١٨ ذأ أداء جيد للبلاد المالية.

إنجازات البلاد المالية

■ هل تمكنت من تحقيق إنجازات في القطاعات التي تعاني العديد من التحديات والشوائب في السعودية؟

– حققنا خلال هذه الفترة ما يزيد على ٥٠ مليار ريال من خلال إدارة الحفظ، وحققنا ما يزيد على ٩ مليارات ريال في الإستثمارات التقليدية التي كانت حكرأ على HSBC سابقاً. ونأمل خلال الربع الأول من العام ٢٠١٨ تحقيق ما يزيد على ٤٠ مليار ريال أي ما يوازي حصة ٥٠٪ من إجمالي السوق. أما بالنسبة الى المنتجات التقليدية مثل الوساطة، فنعد من الشركات الأولى التي فتحت حسابات للعملاء عبر شبكة الإنترنت، كما قدمنا فرصة تمويل للتداول في الأسهم المحلية (مرابحة) إلكترونياً وهو أحد الحلول التمويلية المتوافقة مع ضوابط الهيئة الشرعية والتي تقدمها البلاد المالية لعملائها المهتمين بسوق الأسهم المحلية خلال وقت قياسي وتمويل يصل حتى ١٠٠٪ من قيمة الضمانات. وتتيح خدمة تمويل للتداول في الأسهم المحلية الحصول على خصومات من هامش الربح للمبالغ غير المستقرة خلال فترة التمويل، فضلاً عن مرونة إنهاء عقد التمويل عند طلب العميل ومميزات أخرى.

١٥٪ نمواً في الإيرادات

■ الى اي مدى انتم راضون عن نتائجكم المحققة؟

– برغم التحديات التي تعانيها السوق السعودية، تعد البلاد المالية من الشركات القليلة التي حققت زيادة في الإيرادات وصلت نسبتها إلى ١٥٪ خلال عام ٢٠١٧، مقارنة مع العام الذي سبقه.

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٨؟

– توقعاتنا متفائلة بحذر لعام ٢٠١٨، ونحن نأمل أن تعود الثقة إلى السوق مرة أخرى، والتي سوف تنعكس إيجاباً على وضع الشركات. ■



حققتنا ٥٠ مليار ريال قيمة الأصول تحت إدارة الحفظ



شركتين تعملان في إنتاج الطاقة البديلة على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا سعوديتان، لم تسمح لهما الفرصة للاستثمار في المملكة، مضيفاً إلى أن الفرصة الآن متاحة لصنع الفارق الاستثماري في مجال الطاقة المتجددة.

فريق عمل محترف

■ ما هي أهم إنجازات البلاد المالية والتي ميزتكم عن مثيلتكم في هذا المجال؟

– قامت البلاد المالية هذا العام بالعديد من التوسعات، منها على صعيد توسيع مكاتبها وزيادة عدد الموظفين من ٥٥ في منتصف العام ٢٠١٥ إلى ١٢٠ موظفاً خلال العام ٢٠١٨.

ومن خلال تنفيذ رؤيتنا الاستراتيجية، قمنا بتوسيع أنشطتنا لتقوم البلاد المالية بتقديم استشارات مالية للشركات والطروحات الأولية المتعلقة بالأسهم والصكوك، وذلك عن طريق فريق عمل متخصص، كما لدينا قسم كبير لتقديم استشارات في مجال الاستثمار العقاري للشركات التي ترغب بتمويل مشاريعها العقارية. فإن معظم عملائنا هم من الشركات القادرة على العمل في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة وتحقيق نمو مستقر، مع العلم أننا من الشركات المالية الحديثة العهد التابعة إلى البنوك ولدينا موقعنا المميز في السوق مما يزيد من قدرتنا التنافسية، خصوصاً أن لدينا فريق عمل متمكناً ومحترفاً معظمه من السعوديين، لا سيما أن السعودية في (البلاد المالية) تتخطى نسبتها ٩٠٪ بالإضافة إلى ١٥٪ من العنصر النسائي اللواتي يتولين مناصب مهمة داخل الشركة.

■ كيف تقيمون وضع الإقتصاد في المملكة العربية السعودية خلال العام

٢٠١٧؟

– من المتوقع ان يكون الناتج المحلي للسعودية خلال العام ٢٠١٧ أدنى من العام الذي سبقه. ولكن النقطة الايجابية ان الإيرادات غير النفطية شهدت ارتفاعاً ملحوظاً. مضيفاً، «ان المقومات الاقتصادية للمملكة قوية جداً ومتعددة، وإن التغييرات الحاصلة على مستوى التشريعات والقوانين المتعلقة باللوائح الضريبية الجديدة لم تكن مؤاتية في الوقت الحالي، ولكننا نتوقع تداعيات إيجابية في البيئة الاقتصادية في المملكة على المدى الطويل. فقد كان من الأفضل اتخاذ هذه القرارات منذ زمن طويل كي تظهر نتائجها الايجابية في المرحلة الحالية».

قطاع الطاقة البديلة

■ لاقت رؤية السعودية ٢٠٣٠ إقبالاً واسعاً من المواطنين ومختلف قطاعات الدولة، كيف تقيمون هذه الخطوة؟

– إطلاق رؤية ٢٠٣٠ من الخطوات المهمة وسيكون لها تأثيرات ايجابية على إقتصاد المملكة، مع الإشارة الى ان جميع القوانين الجديدة تهدف الى تحقيق هذه الرؤية. مع العلم ان البيئة الاقتصادية في المملكة لم يسبق لها ان اعتادت مثل هذه التحولات السريعة وبالتالي يلزمها بعض الوقت للتأقلم معها.

■ في رأيكم، ما هي أكثر القطاعات في المملكة التي تتوفر فيها فرص واعدة؟

– بعيداً عن القطاع النفطي والصناعات المرتبطة به، هناك العديد من القطاعات التي يجب التركيز عليها والاستثمار فيها مثل قطاعات التعليم والصحي واللوجستيات التي تمهد الطريق لتطبيق التكنولوجيا الحديثة، وذلك من خلال العمل على تطوير البنية التحتية المناسبة.

بالإضافة إلى ذلك، هناك حاجة إلى التركيز على الاستثمار في قطاع الطاقة البديلة، والتي لا تزال جديدة نسبياً في السعودية، ولم ينظر إليها كقطاع يتمتع بفرص استثمارية ضخمة. مشيراً إلى أن أهم

SPA

SAUDIA PRIVATE AVIATION
طيران السعودية الخاص

Ground Handling
Your Aircraft is the Center of our Attention

Aircraft Chartering
Your SPA in the SKY

السعودية
SAUDIA
ALBAYRAQ
طيران السعودية الخاص

Aircraft Maintenance
Our professional certified and qualified engineers will keep your aircraft airworthiness all the time

Aircraft Management
Maximize the value of owner's aircraft asset without the day to day challenges of aircraft management and operation

Integrated Private Aviation Services



www.spa.sa



spa@spa.sa Charter Sales



FBO@spa.sa Ground Handling



+966 9200 13310



«البحر المتوسط للإستثمار» و«قربان» يتمان عملية تسنيد أسطول سيارات الإجار التابع للمجموعة القابضة

سامر سلام: تنفيذ العملية تطلب تخطي صعوبات وتحديات كثيرة

عملية تسنيد من نوع MULTI-SELLER في الشرق الأوسط.

أما سامر سلام، المدير العام التنفيذي لشركة البحر المتوسط السعودية للإستثمار SAUDIMED INVESTMENT COMPANY (SAUDIMED) المستشار التقني لدى MIB فقد أوضح: «ان تنفيذ هذه العملية تطلب تخطي صعوبات وتحديات كثيرة ناتجة عن حداثة العملية، وكثرة القيود التنظيمية التي كان علينا العمل من ضمنها إضافة الى اضطراب أحوال الأسواق المالية في فترة التسويق».

وأخيراً، أشار رئيس قسم التمويل المركّب في SAUDIMED **عبدالله ناصيف** الى «ان إجمالي حجم العملية يقارب ٢٥ مليون دولار أميركي مع إصدار أربع شرائح من السندات. وقد تم الإكتتاب بالسندات التفضيلية من مجموعة من المستثمرين المحترفين. وتتضمن العملية فترة إعادة تعبئة مدتها ثلاث سنوات ونصف السنة تتيح للشركات الحصول على تمويل إضافي ضمن شروط محددة». وأكد ان العملية مرخصة من هيئة الأسواق المالية كما ان نسبة التثقل الخاصة بالسندات التفضيلية حددتها لجنة الرقابة على المصارف بـ ٧٥٪.

وتولى مكتب «سمراني محامون ومستشارون قانونيون» مهمة الاستشارات القانونية لمصلحة MEDINVESTMENT BANK في هذه العملية.



أتمّ بنك البحر المتوسط للإستثمار MIB ومجموعة قربان القابضة عملية تسنيد أسطول سيارات الإجار بنجاح، بعملية هي الأولى من نوعها وأضخم عملية تسنيد غير عقارية في لبنان والمشرق لتاريخه.

وتضمنت الصفقة تسنيد أسطول سيارات الإجار التابع لشركات مجموعة قربان العاملة في قطاع النقل تحديداً شركة تأجير السيارات للشرق الأوسط (الوكيلة الحصرية لشركة AVIS RENT A CAR في لبنان)، شركة فليت منجنت كومباني (الوكيلة الحصرية لشركة BUDGET RENT A CAR في لبنان) إضافة الى الشركة الرائدة في مجال النقل البري ألو ترانسبورت ش.م.ل. (ALLO) (معاً «الشركات»).

وعلق المدير العام لهذه الشركات **رجا حليم قربان** على عملية التسنيد بالقول: «ان إتمام عملية التسنيد المبتكرة في هذه الأوضاع الدقيقة هو إنجاز مهم لشركائنا، ونعتقد ان هذه الخطوة ستثبت موقعنا الريادي في قطاع النقل في لبنان».

بدوره ركز **عادل جبر المدير العام** لدى MIB المرتب الرئيسي والوحيد لعملية التسنيد ABA SECI على أهمية هذه الصفقة بقوله: «ان هذه العملية هي إنجاز مهم لمجموعتنا المصرفية ولصناعة التسنيد محلياً وإقليمياً، لأنها أضخم عملية تسنيد غير عقارية أنجزت في لبنان والمشرق لغاية هذا التاريخ أول عملية تسنيد لأسطول سيارات أجار في المشرق، كما وهي أول





BAY LA SUN
البيلسان

HOTEL & MARINA
فندق ومارينا

فندق البيلسان...
لقضاء عطلة مع عائلتك
بأجواء مميزة!



استمتع بقضاء عطلة بين أحضان الطبيعة والممرات المائية المطلة على الشاطئ، بالإضافة إلى:

- ملاعب الغولف للصغار
- برك السباحة
- حلبة قيادة الكارتينج

لا تفوت الفرصة واحجز مكانك لعطلة لا مثيل لها في فندق البيلسان!

info@baylasunhotel.com
www.baylasunhotel.com

بإدارة الخزامى

f Bay La Sun Hotel & Marina
t Bay La Sun Hotel

هاتف: ٠٢ ٥١٠ ٦٤٠٠
فاكس: ٠٢ ٥١٠ ٦٤٤٤

علي أحمد الكواري (الرئيس التنفيذي لبنك قطر الوطني QNB): التحدي الأبرز المحافظة على النمو المصاحب للأداء المالي القوي

علي أحمد الكواري أبرز في حديثه الي «البيان الإقتصادية» تحدي المحافظة على النمو المصاحب للأداء المالي القوي، وأشار الى العمل وفق خطط استراتيجية مدروسة لتحقيق ما نصبو اليه، وكشف عن امتلاكها إطاراً قوياً لردع والحد من مخاطر الأمن والجريمة الإلكترونية.



والابتكارات المناسبة، والكفاءات الداخلية والشراكات الخارجية لضمان تمكن عملائنا من إدارة امورهم المالية والمصرفية متى وأينما كانوا يرغبون في بكل سهولة وأمان.

ان الخدمات المصرفية عبر الهاتف الجوال والإنترنت هي القنوات الأكثر تفضيلاً للاستخدام من قبل عملائنا، حيث انها تسمح للعملاء بالقيام بأنشطة مصرفية كثيرة مثل الاطلاع على ارصدة الحسابات وتتبع التحويلات المالية المحلية والدولية، واجراء دفعات البطاقات والمرافق والخدمات، كما تتيح تتبع نقاط الولاء من مكافآت Life وكذلك تحويلها إلى نقاط أميال من شركات الطيران ألياً، فضلاً عن اجراء تحويل النقاط الى مكافآت من عدد كبير من المحلات المفضلة للعملاء، والقدرة على تقديم الشيكات من خلال تطبيق الجوال ليتم معالجتها بدون عناء للذهاب الى الفرع واجراء التحويلات المالية من شخص إلى آخر باستخدام رقم جوال المستقبل. كما ان عملاءنا قادرين على التقدم بطلب للحصول على منتجات جديدة من القنوات الإلكترونية من راحة امكانهم، فضلاً عن تأجيل دفعات بطاقتهم الائتمانية عن طريق خدمة اجازة الدفع (Payment Holiday) بالإضافة إلى امكانية طلب الحصول على قسط من الاتفاق على البطاقة عن طريق ميزة الدفعات الذكية (Smart Payment)، وجميع هذه الخدمات متوفرة على مدار الساعة.

هذا وقدمننا في الآونة الأخيرة، خدمات إضافية تساعد العملاء على تجنب الذهاب إلى الفروع وانتظار الصراف لخدمتهم. إن ماكينة الصراف الآلي (ATM)، التي تتوفر الآن في عدة مواقع مهمة، تدعم عملاءنا من خلال مركز التواصل عن طريق التواصل الحي مع فريق الخدمة، حيث تقدم خدمة العملاء عن بعد، كما لو كانوا أمام الصراف الفعلي في الفروع. وتقدم للعملاء الخدمات النقدية / ايداع الشيكات وصرفها نقداً في الحال وامكانية التحويلات المالية ودفع الفواتير جنباً إلى جنب مع معظم خدمات الصراف التي تحصل في الفرع. ونحن نتطلع إلى مضاعفة عدد نقاط الخدمة وكذلك ساعات الخدمة الممتدة في مناطق مختارة في ٢٠١٨.

تواصل مجموعة QNB بهويتها القطرية العالمية خططها التوسعية الاستراتيجية الهادفة الى توسيع نطاق تواجدنا الدولي تحقيقاً لرؤيتنا بأن تصبح أحد البنوك الرائدة في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب شرق آسيا بحلول سنة ٢٠٢٠. الرئيس التنفيذي في المجموعة

البيان ■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– برغم الظروف الراهنة فإن مجموعة QNB تواصل خططها الاستراتيجية التي تهدف إلى توسيع نطاق تواجدنا الدولي تحقيقاً لرؤيتنا بأن تصبح أحد البنوك الرائدة في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب شرق آسيا بحلول سنة ٢٠٢٠، وكان عام ٢٠١٧ خير دليل على مواصلتنا في تحقيق هذه الرؤية من خلال التواجد في مناطق متعددة بشكل استراتيجي تساهم في خلق قيمة مستدامة للأفراد والمؤسسات ولماهمينا، وكان من أهمها التقدم بطلب الحصول على رخصة لافتتاح فرع في هونغ كونغ، التي تعتبر أحد أبرز المراكز المالية في آسيا، وانتشارنا من خلال المركز المالي الإقليمي في سنغافورة، التي تعتبر المركز المالي الرئيسي في دول رابطة آسيان، إضافة إلى ترقية مكاتبنا التمثيلية في كل من الهند والصين إلى فروع.

كما أننا نسعى للتوسع في كل من سلطنة عمان ودولة الكويت، أهم أسواقنا في الخليج، من خلال افتتاح المزيد من الفروع، علاوة على استكشاف فرص جديدة في الأسواق الآسيوية الأخرى.

الحفاظ على المركز الريادي

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– لقد كانت المحافظة على النمو الذي يصاحب أداءنا المالي القوي من أبرز التحديات في عام ٢٠١٧، وكوننا أكبر مؤسسة مالية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا فإنه من الضروري أن نستمر في تحسين خدماتنا ومنتجاتنا لنحافظ على مركزنا الريادي، وأيضاً الاستمرار في زيادة التعاون بين جميع فروع شبكتنا العالمية.

كما تعتبر رؤيتنا بأن تصبح أحد البنوك الرائدة في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب شرق آسيا بحلول عام ٢٠٢٠ أبرز التحديات التي تواجهها المجموعة، وبذلك فإننا نعمل وفق خطط استراتيجية مدروسة

لتحقيق ما نصبو إليه المجموعة، مع الاستمرارية في توسيع أعمالنا للمراكز الاقتصادية ومراكز الأعمال الإقليمية وتحسين جودة الخدمات التي نوفرها.

نواصل اتباع آخر الابتكارات في مجال الحماية الرقمية

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– يأخذ QNB على محمل الجد مخاطر الاحتيال والهجمات الرقمية والمعروفة أيضاً باسم الهجمات السيبرانية، ويملك البنك إطاراً قوياً لردع والحد من مخاطر الأمن والجريمة الإلكترونية، سواء كان ذلك هجمات موجهة ضد النظام المصرفي أو القنوات الإلكترونية أو يكون موجهاً ضد عملاء البنك على السواء. ويتكون هذا الإطار من طبقات متعددة ومعقدة من الدفاعات التي تغطي جميع المنصات المصرفية بما في ذلك عملائنا.

كما ان البنك يواصل اتباع آخر الابتكارات في مجال الحماية الرقمية من برامج حماية واستعمال التحقق البيومتري للعملاء لضمان ان التعاملات لا تتم الا من تحويل العميل بنفسه او من خلاله، علماً بأن البنك يقوم على مدار الساعة بحماية بيانات العملاء والمعاملات المالية ومنع عمليات الغش من التنفيذ قبل حدوثها قدر الامكان، وكذلك يقوم بإبقاء العملاء على علم فوري بجميع الأنشطة والحركات التي تحدث على حساباتهم او معلوماتهم لديه.

خدمات عبر الجوال

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟

– نستثمر بشكل مكثف في التكنولوجيات الجديدة

حقق طموحات أعمالك على نطاق شبكتنا الدولية.

البنك الرائد في الشرق الأوسط وأفريقيا شريكك الأمثل.

عزز تطلعاتك العالمية مع منتجات وخدمات مصرفية تجارية رائدة. معاً، نكتشف أفضل الفرص حول العالم.

Dr. R. Seetharaman (CEO - Doha Bank):

The Qatari banking sector is stable and functional and we've learned to cope with the challenges

Doha Bank possesses a prominent position in the GCC and Middle East banking landscape and is considered one of the leading banks in the State of Qatar. The strategic vision of the Board of Directors of Doha Bank is to position the bank at the local and regional levels, and to have a global foothold by opening branches or representative offices in the countries that have bilateral trade relationships with Qatar and other GCC countries. It also includes diversifying the source of income and sustaining the performance of the bank under the current volatile economic conditions. Due to the effective and inspiring leadership and the strategic visions adopted by Doha Bank, the bank has been consistently registering strong growth rates during the last decade and maintaining the highest performance level in terms of growth in total assets, loans, deposits and shareholder's equity. The bank was also conferred with appreciation and recognition from a number of accredited institutions in banking and finance. Dr. R. Seetharaman, CEO – Doha Bank, in an interview with Al Bayan Magazine, evaluated the banking sector during 2017 and talked about the main achievements of the bank. He further commented on bitcoin and blockchain and expressed his outlook for 2018. Below is the Q & A.



* How do you evaluate the banking sector in Qatar during 2017?

- The Qatari banking sector is stable and functional. We've seen a reflection of the first nine months results which are published. The great expansion is 8.6 percent, deposit has grown by 9.8 percent and many sectors have grown well, service sector by around 8 percent, government sectors by around 13 percent so overall the capital adequacy has improved and banks like Doha Bank has put in additional capital, our combined capital adequacy ratio is turning into almost 16 percent, it is performing well in spite of the fact that we had blockade since June but it was immediately fixed by the regulators, the central bank has taken steps to manage the situation and they pumped additional liquidity in the market from government agencies like Qatar Investment Authority, Ministry of Finance, etc... to improve the local banks. The momentum in the economy is set fast, we used to have between 3 and 3.5 percent according to IMF this year and with the near normal situation here, we will do between 2.5 and 2.6 percent and we've gone through the normal situation from plan A to plan B, logistics have been changed from Saudi Arabia, UAE to various parts of the world, a full supply is now coming from India, UK, Turkey & Malaysia and we have our own part which is a 7.2 billion dollars state-of-the-art seaport and it will be a major hub for trade. Our transshipments are now concerned from Qatar port itself for all the LNGs, we haven't stopped a single supply of LNG. We are going to scale up the LNG from 77 million metric ton to 100 million metric ton annually. We also have taken steps, we brought in fiscal reforms and improved the investment climate, opened Free

Zones, we are trying to improve the aviation traffic, tourism, promoting social entrepreneurship as well as small and medium size entrepreneurs. We are taking plenty of steps, development of stadiums are going as planned so we are getting set for 2022 world cup. We've learned to cope with the challenges and we are mapping into business process and trying to do the business as normal.

* What are the main achievements of Doha Bank in 2017?

- In the first nine months, our net profit is 2.9 percent up compared to the previous year. We are having branches in Dubai and Abu Dhabi that have been affected but not serious impact on our overall balance sheet because it is less than five percent of the overall assets. We have pumped additional liquidity from here so our Dubai & Abu Dhabi branches are under control and we also have a new branch coming up in India, Our offices in Sri Lanka and Nepal have been approved by the regulators, we announced retail products like Doha miles and opened up digital and e-commerce products which are all working well. Our summer scheme has worked well and our retail announcement has paid good results. When it comes to the corporate side, we are scaling up our commitment and steadily watching the overall market risk. We will be consolidating it and getting set for the new accounting framework and we want to be cautious in terms of overall provisioning to see that we have a new compliance model that we are going to build from 2018 onwards. Doha Bank has taken steps in corporate & retail side, our investment returns have improved 20 percent compared to the previous year. Overall, we are sustaining our credit as an institution.

* What is your comment about the bitcoin, blockchain, artificial intelligence and how can we apply these technologies in the banking operations?

- We are having a digital strategy which we have done as part of our four year plan. We have done the shift from the conventional business model to the new business model. Bitcoin is going to be fully complained with the regulators, thousands of cryptocurrencies around the world are not fully accepted as a barometer of an economy so we need to recognize that the digital ecosystem is going really fine and the tools that we have including robots will explore, we have a clear digital plan for the next three to five years and we will be implementing it in all dimensions of banking (treasury, trade, corporate, etc..). We will have a shift from conventional banking to new digital eco plans. We have to embrace the technology and although it will have more rationalization & cost effectiveness, yet it is our interest as a business to accept these technologies and adapt ourselves and serve the customers the convenience and the shareholders the cost effectiveness.

* What is your outlook for 2018?

- Qatar will grow around 3.1 percent growth in 2018, the world economy will be recovering and our model in terms of expansion and growth is synchronized, we will have a cautious momentum for 2018 but we will continue to sustain our credibility as a good institution, we will pay good dividend, take care of our staff, grow our footprint and improve our government standards.

A SIGNATURE OF WORLDWIDE EXCELLENCE

A LOCAL BANK WITH A GLOBAL STRONG PRESENCE...

Doha Bank goes the extra mile. We pride ourselves on our excellence in banking wherever you are in the world. Our regional teams have invaluable local knowledge of their individual markets, making them the ideal partner to advise you and your business on the ground. Wherever you land in the world we're always behind you.

www.dohabank.com



2017
BEST REGIONAL
COMMERCIAL BANK
The Banker Middle East

 بنك الدوحة
DOHA BANK

عادل مصطفى

(الرئيس التنفيذي لمجموعة مصرف الريان ش.م.ع.ق. - MASRAF AL RAYAN Q.P.S.C.)



استراتيجيتنا مبنية على التكنولوجيا المتطورة ونوعية العملاء والاصول والديون

ينافس مصرف الريان ش.م.ع.ق. MASRAF AL RAYAN Q.P.S.C. (شركة مساهمة عامة قطرية QATARI PUBLIC SHAREHOLDING COMPANY) البنوك التقليدية العاملة في قطر بمنتجاته الاسلامية الجديدة والمتطورة ويحقق نتائج ممتازة ومؤشرات مرتفعة. كل ذلك بفضل استراتيجيته التي اثبتت نجاحها.

وقد اشداد الرئيس التنفيذي للمجموعة عادل مصطفى بالقطاع المصرفي القطري القوي، وبالاقتصاد القطري المتين والمستقل، واعتبران المصارف الاسلامية اصبحت منافسة للتقليدية وانها تنمو سريعاً، عازيا تواضع حصة التمويل الاسلامي في السوق الى عدم اعتماد الكثير من الدول قوانين صيرفة اسلامية، واصفا الدمج في ما بين البنوك بالصحي، موضحا ان المصرف يعتمد في استراتيجيته على التكنولوجيا المتطورة ونوعية الاصول والديون والعملاء، لافتا الى اعتماده برامج خاصة بالموظفين تركز على كيفية استخدامهم للتكنولوجيا ومواجهة المخاطر، متوقعا ان يكون العام ٢٠١٨ مليئاً بالتحديات.

احكام الشريعة، وعموما اصبحت المصارف الاسلامية حاليا تنافس العالمية.

منتجات متطورة

■ تنجز العديد من عمليات الدمج بين المصارف في قطر وسواها وحتى بين بعض المصارف الإسلامية فكيف تقرأون ذلك؟

- ان الدمج أمر صحي ويساعد الإقتصاد المحلي وقطاع المصارف ككل وكذلك المساهمين. ان الدمج بين المصارف الإسلامية أو تلك التقليدية يساعد الإقتصاد لأنه كلما كبرت المصارف ازادت استفادة العملاء والمساهمين. كما انه من الصعب على المصارف الصغيرة ان تنافس كل على حدة، لذا يساعدها رفع رأس المال والاصول على المنافسة بشكل اكبر ويدعمها في تطبيق استراتيجيتها الخارجية.

■ ما هي أهم الإنجازات التي تحققت في مصرف الريان لناحية التوسع والأرقام والنتائج والتنوع في المنتجات المصرفية الإسلامية؟ وما هي درجة رضاكم عن ذلك؟

- بدأ مصرف الريان بابتكار منتجات إسلامية جديدة متقدمة يخدم بها العملاء وينافس بها البنوك التقليدية. أما النتائج فهي ممتازة، حيث بلغ العائد على رأس المال ١٦,٥ في المئة ولم يتراجع أبداً منذ تأسيس البنك

المصارف الاسلامية أصبحت منافسة للتقليدية وأسرع نمواً

ليزيد اعتماده على نفسه، وهذا كله يصب في دعم القطاع المصرفي.

٢٥ في المئة نمواً

■ هل ترون ان المصارف الإسلامية نالت حقها فعلياً في قطر أو دول العالم عموماً؟

- لقد أخذت المصارف الإسلامية حقها وأصبحت منافسة للتقليدية وهي تنمو بشكل أسرع من الأخيرة. ولهذا نجد بنك الريان / المملكة المتحدة يحقق نمواً يتراوح ما بين ٢٠ و ٢٥ في المئة سنوياً.

انه مصرف إسلامي بريطاني مرخص من المركزي البريطاني وعملاؤه من المسلمين وغير المسلمين ومن الجنسية البريطانية. وهو ينافس بمنتجاته وخدماته الإسلامية البنوك التقليدية، حيث تمكنت المصارف الاسلامية من تقديم نسبة ٩٩ في المئة من المنتجات التقليدية مع بعض الاختلافات لتتوافق مع

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي القطري خلال العام ٢٠١٧م في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة إقليمياً وعالمياً؟

- القطاع المصرفي في قطر قوي ومتين جداً والسبب يعود لقوة المصرف المركزي القطري، والمشاريع الكثيرة القائمة محلياً على أراضي الدولة، الى جانب الارتفاع المستمر في نسب النمو، حيث سجل نمو الناتج المحلي في قطر - رغم الحصار عليها - نسبة تعتبر من أعلى النسب في المنطقة، وهو ما شكل دعماً للقطاع المصرفي في البلاد. كما ان الحكومة تدعم مباشرة عددا كبيرا من المشاريع منها المشاريع الخاصة بالتحضيرات لبطولة كأس العالم لكرة القدم عام ٢٠٢٢، بالإضافة الى مشاريع البنية التحتية والتي ستستمر في السنوات المقبلة.

إن الحكومة في الحقيقة هي الداعم الأكبر لمشاريع البنية التحتية، وبدورها تستفيد المصارف من ذلك. وعموماً الإقتصاد القطري مستقل ومكتفٍ بذاته برغم الحصار، ولقد بدأنا في قطر في الاعتماد على أنفسنا أكثر فأكثر، وهذا بالطبع يساعد المصارف أيضاً. فلقد بات القطاع الخاص أيضاً يفكر بقطاعات جديدة للإستثمار فيها ولا سيما قطاع الصناعة

التكنولوجيا وكيفية مواجهة المخاطر المحيطة بها، ومن ثم يقومون بدورهم بتوعية العملاء وتدريبهم. ثمة مخاطر كبيرة بالطبع لكن في الوقت ذاته هناك منتجات إلكترونية توفر الحماية ونحن في مصرف الريان نستخدمها ونتمتع بحماية كافية تحوز على رضی العملاء.

تركيز على قطر

■ كيف ننظرون لسنة ٢٠١٨ وما هي خططكم للمستقبل؟

– في اعتقادي ان العام ٢٠١٨ سيكون مليئاً بالتحديات، ولكن لدينا افكار جيدة لمساعدة العملاء والمساهمين لمواجهة هذه التحديات. سوف نركز على اعمالنا في قطر لان المشاريع الآتية كثيرة ونتوقع ان يبلغ النمو في قطر خلال عام ٢٠١٨ ما يقارب ٣,١ في المئة بحسب المؤشرات الاقتصادية وهي من اعلى النسب في المنطقة، وعموما سيكون تركيزنا على دولة قطر وعلى قطاعات معينة فيها. ■

المالية الأولى وحققنا أرباحاً. وهو أول مصرف إسلامي في بريطانيا. ولقد نال عدة جوائز من البرلمان البريطاني عن كيفية نشر الصيرفة الإسلامية في بريطانيا. كما نال مصرف الريان العديد من الجوائز في المنطقة. علما ان عدد الموظفين لدى مصرف الريان قد وصل الى ٥٠٠ موظف، والرقم مؤهل للزيادة بشكل مستمر.

برامج مخصصة للموظفين

■ تتوجه المصارف حالياً نحو اعتماد التكنولوجيا بشكل كبير وإدخال أحدث التطبيقات لتحقيق المصارف الذكية. بم تعلقون على هذا الأمر وهل ثمة تأثير سلبي لذلك على المصارف؟
– ان التكنولوجيا مهمة جداً في القطاعات كلها، إذ تساعد العملاء والمساهمين، لكن هناك مخاطر وهي موجودة دائماً وتنتج من الأتمتة واستخدام هذه التكنولوجيا. فلدينا في مصرف الريان برامج معينة مخصصة للموظفين ونقوم بتدريبهم على كيفية استعمال

حتى الآن. كما ان العائد على الموجودات هو دائماً بين ٢,٢ و ٢,٥ وهو من افضل النسب العالية.

كما ان نسبة كفاية رأس المال قد بلغت ١٩ في المئة وهو من أعلى النسب في القطاع المصرفي في المنطقة والعالم. اضع الى ذلك ان نسبة المصاريف لدينا هي الاقل وهذا معناه ان استراتيجيتنا ناجحة وتصب في مصلحة المساهمين.

■ علام تعتمد هذه الإستراتيجية؟

– على التكنولوجيا المتطورة ونوعية الأصول والديون والعملاء والمنتجات المطروحة، الى جانب أمور كثيرة أخرى. كل ذلك بهدف تحقيق أعلى نسبة كفاية رأس المال.

اول مصرف اسلامي في بريطانيا

■ ماذا عن عملية التوسع لديكم؟

– استحوذنا على مصرف في بريطانيا هو أي.بي.بي. وقمنا بتغيير اسمه بنهاية السنة



ALREADY 20 YEARS CST IS ALWAYS AHEAD

YOUR CLIENTS AREN'T PAYING

WE CATER TO INSURANCE COMPANIES, BANKS AND TRADERS

Credit Systems & Techniques (CST), established in 1997, the sole consultant and administrator in the Middle East in both retail and credit insurance field covering payment defaults on car loans, personal loans, consumer loans, credit cards, domestic and export sales.

We benefitate from the confidence of prime international reinsurers and insurance companies. Our business is to administrate retail and trade credit portfolios and secure related reinsurance cover.

Operations in Lebanon, Jordan, Egypt and Iraq (Kurdistan), soon we shall be present in Cyprus and Bahrain. We offer the following services within the scope of credit insurance scheme or separately to banks, financial institutions and traders:

- Credit scoring and underwriting
- Debts monitoring and follow-up
- Bad debts collection (business to business and retail)
- Credit reports

Our financial arm CST for Loans, which is number four on the list of duly agreed upon "comptoir" of the Central Bank, provides SME's loans, microloans, consumer loans, personal loans and car loans..

We also provide insurance brokerage services through our sister companies "I & I Lebanon" and "I & I Jordan".

Main Office
Park Jdeideh Center – 2nd Fl.
12, 56 Street-Sector 2 Jdeideh
P.O. Box: 11-4690
Beirut – Lebanon
Email: admin@cst.com.lb
Phone/Fax: 961-1-894242
Phone: 961-1-878125/3-361901

Amman Office
Queen Rania Al Abdallah Str.
Al Madina al Riadyah – Amman
P.O. Box: 963287 Amman
11196 Jordan
Email: info@estjordan.com
Phone: 962-6-5100080
Fax: 962-6-5165006

Cairo Office
28 El Dokki Str.
Giza – Egypt
P. O. Box: 47 Orman
Email: cst-eg@est-eg.com
Phone: 202-37608975/83/85

Erbil Office
Iraq – Erbil – Ankawa – Street – 240/8/397
P.O. Box: Iraq – Erbil – Ankawa: 24-981
Mobile: +964(0)7719945753
Office: +964(0)662253325
Fax: +964(0)662253324
Email: cst-iraq@outlook.com

Website: www.cst.com.lb



د. عبد الباسط أحمد الشيبني (الرئيس التنفيذي للدولي الإسلامي QIIB):

المصارف القطرية منفتحة على أسواق جديدة

أكد الرئيس التنفيذي للبنك الدولي الإسلامي QIIB الدكتور عبد الباسط أحمد الشيبني خلال لقائنا به في واشنطن على هامش اجتماعات البنك الدولي وصندوق النقد الدولي أن القطاع المصرفي القطري قادر على مواجهة كل التحديات وقادر على مواصلة النمو مستنداً إلى قوة الاقتصاد القطري الذي يتمتع بملاءة عالية، وأيد د. الشيبني عمليات الاندماج إذا توفرت فيها الفرص اللازمة للنجاح، وتوقع استمرار الدولي الإسلامي في أدائه الإيجابي، وأشار إلى أن قطر متقدمة في مجال استخدام تكنولوجيا المعلومات وانتشار المعاملات الإلكترونية في مختلف المجالات ولاسيما المجال المصرفي.

توسع نحو أسواق جديدة

■ كيف تقيمون الاجتماعات السنوية لصندوق النقد والبنك الدوليين وما أبرز المواضيع التي تم التطرق إليها؟

– كما تعلمون هذه الاجتماعات الدورية تعتبر مناسبة هامة للقاء قادة العمل المصرفي من مختلف دول العالم وهو ما يتيح تبادل وجهات النظر والاستماع إلى كل ما يدور في عالم المال والأعمال، كما أنها مناسبة هامة لعقد اجتماعات مع شركاء محتملين واستكشاف ملامح الأسواق المالية واتجاهاتها في مختلف دول العالم، ونحن كبنوك قطرية فقد كانت اجتماعات هذا العام هامة بالنسبة لنا، بالنظر إلى الظروف التي تمر بها المنطقة، حيث ركزنا على استكشاف أسواق جديدة، وقد لمسنا رغبة من بنوك كثيرة بالتعامل مع البنوك القطرية والسوق القطرية عموماً، وننتظر في المستقبل القريب ترجمة هذه النوايا إلى عمل على أرض الواقع .

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في قطر خلال هذا العام، وهل تمكن من التصدي للالتزامات المتعاقبة؟

– القطاع المصرفي القطري هو أحد أفضل القطاعات المصرفية في المنطقة، ويتميز بملاءة عالية ومراكز مالية قوية جداً تتمتع بها جميع البنوك القطرية التي استطاعت خلال العام ٢٠١٧ تحقيق نتائج وأرقام نمو متميزة، تشكل انعكاساً منطقياً لقوة الاقتصاد القطري، الذي يتمتع بكل المميزات والإمكانات لمواصلة النمو بأرقام جيدة تفوق أرقام النمو في مختلف دول المنطقة، حيث يستند الاقتصاد القطري إلى احتياطات مالية ضخمة، فضلاً عن أن التدفقات المالية لدولة قطر مستمرة بوتيرة متصاعدة، بفضل استمرار صادرات النفط والغاز، واستقرار وتحسن إيرادات القطاعات غير النفطية في البلاد، وبناء على كل ذلك يمكننا القول أن القطاع المصرفي القطري شأنه شأن مختلف القطاعات

قطر متقدمة في مجال استخدام تكنولوجيا المعلومات وانتشار المعاملات الإلكترونية

الاقتصادية الأخرى في الدولة قادر على التغلب على جميع التحديات .

أداء إيجابي

■ الملاحظ في الآونة الأخيرة توجه أكثر من دولة عربية إلى عمليات الاندماج بين المصارف العاملة فيها، بم تعلقون على هذا الموضوع في ظل الحديث عن مثل هذه الاندماجات في السوق القطرية؟

– أية خطوة في قطاع المصارف يجب أن تستند إلى دراسة وافية وتوازن بين المنافع والسلبيات المتوقعة، وعليه فإن عمليات الاندماج قد تكون خطوة صحية في بعض الأحيان وتؤدي إلى نتائج إيجابية، ولكن ذلك يعتمد على عوامل وشروط متعددة، منها وضع كل دولة والمؤسسات التي ترغب في الاندماج، أما بالنسبة للسوق القطرية فهناك حالياً ثلاث مؤسسات مصرفية أعلنت عن رغبتها بالاندماج مع بعضها البعض، ونحن ننظر إلى هذه الخطوة نظرة إيجابية ونتمنى لها التوفيق .

رائدة في التكنولوجيا المالية

■ في رأيكم أين البنوك القطرية من تطبيق التكنولوجيا الرقمية FINTECH؟

– تعتبر دولة قطر متقدمة في مجال استخدام تكنولوجيا المعلومات وانتشار المعاملات

الإلكترونية في مختلف المجالات، ويأتي في مقدمة هذه المجالات القطاع المصرفي، إذ استطاعت البنوك القطرية أن تتناغم مع التطور التكنولوجي في القطاع المصرفي العالمي، ومعظم التطبيقات والبنى التحتية التكنولوجية المستخدمة عالمياً تستخدمها البنوك القطرية، بدعم وتشجيع كاملين من مصرف قطر المركزي الذي يسعى دوماً إلى تحديث القطاع المصرفي وفق أحدث المستجدات العالمية ويهيئ البنية القانونية اللازمة، فعلى سبيل المثال تعتبر الخدمات المصرفية عبر الهواتف الذكية منتشرة بقوة في القطاع المصرفي القطري كما أن الحلول المصرفية عبر الأنترنت باتت منتشرة وتعمل البنوك القطرية باستمرار على تطويرها، وعلى تشجيع أوسع شرائح العملاء على استخدام الحلول الإلكترونية بما يوفر عليهم الوقت والجهد ويتيح لهم الحصول على الخدمات المصرفية بأيسر الطرق وأقلها تكلفة وأكثرها سرعة، وبناء على كل ما سبق فإن مستقبل الـ FinTech في دولة قطر سيشهد المزيد من الازدهار، خصوصاً مع اهتمام الحكومة القطرية بتشجيع الابتكار ولاسيما في مجال التكنولوجيا الرقمية .

■ كيف تقيمون نتائج البنك الدولي الإسلامي؟

– نحن عموماً راضون عن نتائجنا خلال الفترة الماضية ولكننا نطمح للأفضل، ونبني خططنا على أن الاقتصاد القطري غني بالفرص والمشاريع التي يتم تنفيذها أو التخطيط لها تسمح لنا بالتفاؤل، الذي تعزز بقوة بعد الإعلان عن ميزانية الدولة للعام ٢٠١٨ والتي تظهر بأن وتيرة تنفيذ المشاريع مستمرة سواء ما يرتبط منها بكأس العالم أو باستحقاقات التنمية المختلفة، وبالأرقام فقد حقق الدولي الإسلامي أرباحاً بلغت بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠١٧ نحو ٧٠٠ مليون ريال قطري بنسبة نمو وصلت إلى ١,٥٪، ونعمل على الاستمرار في هذا الأداء الإيجابي إن شاء الله. ■

بطاقة فيراري الائتمانية من الدولي الإسلامي وجاهة

يمتاز أعضاء الدولي الإسلامي وجاهة، باقة الدرجة الأولى المصرفية في دولة قطر، بالعديد من الامتيازات الراقية محلياً ودولياً بمجرد حصولهم على بطاقة فيراري الائتمانية* من الدولي الإسلامي وجاهة (Visa Infinite).

أهم المزايا

- خصومات خاصة من متاجر مختارة من فيراري
- اكتساب نقطة من نقاط الدولي الإسلامي لكل مشتريات بقيمة ٣,٩٩ ر.ق.
- دخول أكثر من ٧٥٠ صالة خاصة في المطارات محلياً ودولياً
- ميزة دفعات شهرية ٥٪
- خصومات مع شركاء الدولي الإسلامي محلياً ودولياً في أفضل الفنادق والمطاعم ومحلات التسوق
- تأمين السفر وتمديد ضمان الأجهزة الإلكترونية
- اشتراك مجاني في خدمة Visa بريميم - خدمة على مدار الساعة - لتلبية المتطلبات الخاصة



Ferrari
OFFICIAL LICENSED PRODUCT

Produced under license of Ferrari Brand S.p.A. The name FERRARI, the PRANCING HORSE device, all associated logos and distinctive designs are property of Ferrari S.p.A.

QIIB  **الدولي الإسلامي**

VISA

* خاضع للشروط والأحكام

اتصلوا بنا على ٤٤٨٤٠٠٤٤ أو تفضلوا بزيارة www.qiib.com.qa

فهد آل خليفة (الرئيس التنفيذي لبنك الخليج التجاري «الخليجي» ش.م.ق.ع. al khaliji):

مؤشرات عديدة تجعل دولة قطر في مأمن عن جميع المخاطر المحيطة

مشكلات في تنفيذ هذه الخطة، منوها بموقعها ومكانتها وتصنيفها الائتماني واحتياجاتها المالية، مؤكدا استثمار البنك على المستويين المالي والموارد البشرية، مشددا على ضرورة التركيز المصرفي الناجح على تحقيق النمو في السوق المحلي.

وتعزيز دور تكنولوجيا الأمن السيبراني للتصدي لأية اختراقات غير متوقعة. ■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– من المتوقع تسجيل نتائج جيدة نهاية العام ٢٠١٧ أفضل من تلك المحققة خلال العام الماضي.

تعزيز الموقع والمكانة

■ هل لديكم النية في التوسع خارج السوق القطري؟

– سيكون تركيزنا الحالي على السوق القطري وسنعمل على تعزيز موقعنا ومكانتنا في هذا السوق تماشياً مع خطتنا الاستراتيجية الواضحة. ■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمد عليها المصرفي الناجح خلال السنوات المقبلة؟

– يتوجب على المصرفي الناجح التركيز دائما على تحقيق النمو في السوق المحلي وذلك من خلال أن يكون سباقاً في مواكبة أحدث الابتكارات التكنولوجية للقطاع المالي وتذليل جميع الصعوبات إضافة إلى تعزيز مكامن القوة وتطوير الطاقة البشرية المتوفرة. ■

السيد فهد آل خليفة، الرئيس التنفيذي لبنك الخليج – الذي يتمتع بخبرة واسعة في النظام المصرفي – اوضح مغزى الخطة الاستراتيجية الثانية لتنظيم القطاع المالي وانعكاسها على القطاع المصرفي. واستبعد ان تواجه البنوك القطرية اية صعوبات او حماية رؤوس الاموال والمستثمرين

■ بـم تعلقون على الخطة الاستراتيجية الثانية لتنظيم القطاع المالي ٢٠١٧ – ٢٠٢٢؟

– تهدف هذه الخطة الى حماية وتعزيز وتأكيد متانة القطاع المصرفي للدولة من أية تصدعات ومخاطر خلال الفترة المقبلة، هذا بالإضافة إلى توفر عدة عوامل لدينا مثل توفر تصنيف قوي للقطاعين الحكومي والمصرفي، نظام رأسمالي مصرفي قوي مع نسبة كفاية رأسمال تقدر بـ ١٥٪، ونسبة تغطية السيولة تقدر بـ ٢٠٪، كل هذا يؤدي الى توفير الحماية لرؤوس الأموال والمستثمرين، فضلاً عن تمكين وتطوير القوة البشرية الوطنية لقيادة القطاع المصرفي في المستقبل القريب.

متانة وحصانة

■ هل تواجه المصارف أي صعوبات في تنفيذ هذه الخطة؟

– كلا، يتمتع القطاع المصرفي في دولة قطر بمتانة وقوة لمواجهة جميع المخاطر، والفضل يرجع إلى الإدارة الحكيمة لمصرف قطر المركزي من حيث تطبيق



المصارف القطرية تتمتع بمتانة وحصانة كبيرتين



جميع المعايير الدولية بالإضافة الى متانة الأصول لدى البنوك القطرية، أضف الى ذلك تمتع البنوك القطرية بدوائر مراقبة فعالة. كل هذه المؤشرات تجعل القطاع المصرفي في مأمن من جميع المخاطر المحيطة.

نتائج جيدة بنهاية ٢٠١٧

■ في ظل الثورة التكنولوجية المتطورة والمتسارعة هل تعرض الخليج لأي اعتداءات أو عمليات قرصنة، وكيف توفرون الحماية للجهاز المصرفي؟

– نحن في «الخليجي» نستثمر في تقوية

Reaching beyond the obvious

Making a difference in all that we do.

As a company with a broad and diverse range of activities, we strive to maintain balance and harmony in all that we do. Whether in Industrial Manufacturing, Property, Trading & Distribution or Managed Services, our primary goal is to make a profound and long-lasting impact on people's daily lives, while maintaining the highest standards of corporate excellence.



بنك بروة يطلق باقة مصرفية مميزة حافلة بالمزايا والخدمات الاستثنائية

الشيخ محمد بن حمد آل ثاني: تمثل الدعائم الراسخة لبنيان قطر الشامخ

خالد السبيعي: رد جميل لكل من منح مجموعتنا الثقة



طلال أحمد الخاجة

الرئيس التنفيذي لمجموعة الإتصال في بنك بروة



خالد السبيعي

الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك بروة



الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني

رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك بروة

بنك بروة الوطنية الداعمة بشكل دائم للمجتمع القطري بكافة شرائحه، مواطنين ومقيمين، نقدم اليوم لعملائنا الجدد والحاليين فرصة الاستفادة من الخدمات والمزايا المصرفية القيّمة التي أعدناها بإتقان لنرد الجميل لكل من منح مجموعتنا الثقة ونكون بذلك منسجمين مع مسؤوليتنا الاجتماعية والتزامنا الراسخ تجاه كل عميل حالي أو مستقبلي. مع بطاقات «المجد» من فيزا و ماستر كارد، لا نتيح للعملاء فرصة



محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني والى يمينه نائبه الشيخ فهد بن فيصل آل ثاني

التعبير عن فخرهم بوطنهم فحسب بل نعطي لمساهماتهم دوراً مهماً في تنمية الإقتصاد الوطني من خلال الاستثمار في العمليات المصرفية».

وفي شرح لما تحمله باقة «المجد» الاستثنائية قال الرئيس التنفيذي لمجموعة الإتصال في البنك **طلال أحمد الخاجة**: «تتماشى مبادرة «المجد» مع الجهود التي يبذلها بنك بروة من أجل توفير أفضل المزايا المصرفية للعملاء الذين يعملون فيه، حيث يركز البنك على القيمة الجوهرية المتمثلة في وضع العملاء في مقدمة أولوياته وتوفير منتجات وخدمات تلبي تطلعات العملاء. ولم يكن الأمر مفاجئاً عندما اخترنا إطلاق المبادرة بالتعاون مع أخينا **أحمد المعاضيد**، الذي ساهم في هذه المبادرة. اخترنا علم قطر وشعار «المجد» الذي بات الأكثر انتشاراً في قلب الدوحة، وهو الشعار الذي يجسد اليوم الاعتزاز الوطني الذي تشعر به مختلف شرائح المجتمع في قطر.

ومن هنا أتينا بتصميم خاص وخلق لبطاقة الخصم المباشر وبطاقة ماستر كارد الإثمانية.

وعلى هامش الحفل أعلن بنك بروة عن إطلاق حساب التوفير الاستثنائي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية والذي يتمتع بمرونة ومعدلات ربح عالية. ويوفر فرصة استثنائية للعملاء الجدد والحاليين لتنمية أموالهم بنسبة ٣ في المئة متوقعة سنوياً، ويتم دفع الأرباح على أساس ربح سنوي. كما يتيح للعميل إجراء عملية سحب واحدة حتى ٢٥ في المئة من الرصيد الحالي بشكل ربع سنوي.

أطلق بنك بروة BARWA BANK أحدث البنوك المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في قطر، مبادرته المصرفية الجديدة التي تحمل شعار «المجد» في حفل خاص بحضور محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني ونائبه الشيخ فهد بن فيصل آل ثاني ورئيس مجلس إدارة مجموعة بنك بروة والعضو المنتدب الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني وأعضاء مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي

للمجموعة، بالإضافة الى شخصيات مصرفية وإعلامية رفيعة المستوى.

ويقدم بنك بروة من خلال مبادرة «المجد» التي أطلقت بالتعاون مع الفنان **أحمد المعاضيد**، باقة مصرفية مميزة لعملائه الحاليين والجدد، حافلة بالمزايا والخدمات الاستثنائية وذلك في سياق مبادراته الوطنية المتنوعة والمتواصلة على مدار العام، وانسجاماً مع رؤيته في تقديم خدمات ومنتجات تلبي تطلعات المجتمع القطري بكافة شرائحه.

ويحرص بنك بروة على الدوام على منح عملائه خدمات ومنتجات مصرفية فريدة ومميزة تهدف الى تشكيل إضافة نوعية للخدمات المصرفية التي يطمحون اليها.

وخلال الحفل قال الشيخ **محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني**، «نود في هذه المناسبة المميزة ان نعبر في مجموعة بنك بروة عن الدور الاستراتيجي للقطاع المصرفي في دولة قطر في الحفاظ على استقرار الاقتصاد الوطني وأدائه الإيجابي بالرغم من كافة التحديات إقليمياً وعالمياً. تحقني باقة «المجد» التي أطلقها بنك بروة بالقيم السامية التي تمثل الدعائم الراسخة التي قام عليها البنيان الشامخ لدولة قطر، وهي ذات القيم التي صاغت ثقافتنا وتراثنا، وشكلت الدافع لإنجازاتنا، ووضعت أمتنا في مرتبة الصدارة بين الدول على صعيد التقدم والازدهار».

بدوره قال الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك بروة **خالد السبيعي**: «إننا بكل فخر واعتزاز نطلق هذه المبادرة الفريدة من نوعها، التي تأتي من ضمن مبادرات

BUILDERS OF TRUST

On a journey of success and progress, a strong foundation of security is essential. So let us help you build your futures with a base of trust and safety, as we'll stand right by your side, to protect and safeguard your todays for a brighter tomorrow.

www.seibinsurance.com

Authorized by the QFC
Regulatory Authority

لَسَّيب
Seib 

تأمين وإعادة تأمين
INSURANCE & REINSURANCE

Joseph Abraham

(CEO - Commercial Bank of Qatar):

Confidence in the Qatar economy and banking sector



Commercial Bank plays a vital role in Qatar's economic development, offering a range of personal, business, government, international and investment services. Its successful strategy has diversified its income streams and expanded its GCC footprint, while continual investment in technology and people, together with its strong capital base, provides a solid foundation for further growth. Al Bayan Magazine met Joseph Abraham, Group CEO of The Commercial Bank who evaluated the banking sector in Qatar & talked about the main challenges they are facing these days. He further expressed his opinion regarding the development of technology and gave us an idea about their results in 2017. Below is an account of the interview.

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

I think the banking sector is performing well and has successfully transitioned to the post blockade "New normal". While there was some early dislocation of liquidity, you can see there was a replacement of any initial outflows initially and depositors are showing confidence in the Qatar economy and banking sector.

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

This is an era of technological innovation in the Banking Sector Globally and banks need to continually innovate to maintain their positions. We also need to carefully balance our sector exposures – for example, in real estate.

*** We witnessed lately a big development in technology, digitalization and artificial intelligence. Where are you in that sense?**

- We have always been a leader in technology and innovation and we have just launched contactless cards and we are also implementing robotics, automation, artificial intelligence into technology and operations so that we can improve productivity and the experience of our clients..

*** How do you compare your results between 2017 & 2016?**

- We have a clear strategic plan, which we are focused on and are executing to. We are on track to that plan, which started in 2016 and will continue through to 2022.

Omar Bou Hadiba (CEO - IBQ):

Banking is about offering good service to clients, taking risk and using safe technology

The International Bank of Qatar (ibq) is one of the oldest banks in Qatar and is a well-established commercial institution headquartered in Doha, Qatar. The Bank offers the full range of corporate, private and retail banking solutions. I bq has a network of branches, service centres and ATMs strategically located throughout the country. I bq has received various international accolades which are testaments to its position as one of Qatar's leading banks. Al Bayan Magazine met Omar Bou Hadiba, CEO – I bq who evaluated the banking sector in Qatar during 2017 and commented on blockchain and artificial intelligence. He further gave our correspondent an idea about their results during this year as well as their strategy for 2018. Following is an extract from the interview.



*** How do you evaluate the banking sector in Qatar during 2017?**

- It has gone through ups and downs but it is in a good shape, well capitalized, liquidity has been addressed so everybody is comfortable, & the figures are pretty decent considering what we have gone through.

*** What is your comment about blockchain, Bitcoin, etc..?**

- Everybody is talking about bitcoin and blockchain, but find me one person who can tell you how blockchain works. I never found somebody who really understand it and certainly not a banker. They say that big banks are looking at the technology behind blockchain, the fact is banking is all about fundamentals, moving in the right way and having safe systems. The real issue is not what blockchain or bitcoin is doing, it is how safe are your systems and that everybody is very focused on particularly in Qatar which is what really matters. In my career, I've have seen dozens of times people saying that banking will change and disappear but the fact is that the banks are here and they are solid and prospering.

At the end of the day banking is what gives you a return on equity of 12 to 15 percent. The truth is that banking is about offering good service to good clients, taking risk and using technology the best you can as long as it is safe. I think we are overplaying this business of blockchain and technology.

*** As IBQ, how are you preventing yourselves from cyber attacks?**

- We spend a lot of money and efforts on security, we pretty open when it comes to spending money on security. The last thing we want is to have our clients' accounts hacked by somebody else and God knows what might happen to the data. Therefore, we are very focused on that.

*** How were your results during 2017?**

- It is a pretty good year inspite of the difficult circumstances, it was not an easy one but we came out in a good shape. Obviously, the second half was not as good as the first half but we expect double digit growth to the net profit and to the topline.

*** What will be your strategy for 2018?**

- We have a lot of thoughts. I am just holding back on implementing a new strategy because we have to know whether the merger will happen or not. If it happens, we will have a much bigger bank and far more clients and if it doesn't happen, it will still be a small niche quality bank. Therefore, we are waiting for the shareholders to see whether the deal will happen or not.



المشرق العربي وسطاء تأمين

Arab Orient

Insurance Brokers

حلول تأمينية متكاملة Integrated Insurance Solution



كافة أنواع التأمين
All Kinds of Insurance

E-mail : info@araborientqatar.com Website : araborientqatar.com

Tel : +974 4465 0094

مبنى مجموعة القايد ، الدائري الرابع ، الدوحة - قطر

Al Qayed Building, D Ring Road. Doha - Qatar

إجمالي أصوله وصل إلى ٤٦١,١ مليار درهم

٦,١٧ مليار درهم صافي أرباح بنك الإمارات دبي الوطني بارتفاع ١٥ في المئة



سوريا سورمانيان



شاين نيلسون



هشام عبدالله القاسم

حقق بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD، البنك الرائد في المنطقة نتائج مالية قوية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٧ بحيث بلغ صافي الربح ٦,١٧ مليار درهم بزيادة بنسبة ١٥ في المئة مقارنة بالعام السابق، وبلغ إجمالي الدخل ١١,٤ مليار درهم مرتفعاً بنسبة ١ في المئة مقارنة بالعام السابق، وإجمالي الأصول ٤٦١,١ مليار درهم مرتفعاً بنسبة ٣ في المئة

عن نهاية العام ٢٠١٦، وارتفعت قروض العملاء بنسبة ٥ في المئة مقارنة بنهاية العام ٢٠١٦ لتصل إلى ٣٠٤,١ مليارات درهم، وودائع العملاء بنسبة ٤ في المئة مقارنة بنهاية العام ٢٠١٦ لتصل إلى ٣٢٢,١ مليار درهم.

وفي معرض تعليقه على أداء المجموعة قال نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في مجموعة بنك الإمارات دبي الوطني هشام عبدالله القاسم: «يسرنا للغاية أن نعلن بأن بنك الإمارات دبي الوطني قد تمكن من تحقيق أداء قوي في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٧. وتقديراً لأدائه المالي والتشغيلي المتميز، فقد نال البنك جائزة تقديرية عن فئة أفضل بنك للعام ضمن جوائز «غلف بزنس للأعمال»، وذلك للعام الثاني على التوالي. كما واصلنا توسيع نطاق حضورنا الدولي بافتتاح أول فرع في الهند والذي سيتيح لنا تقديم دعم أفضل لعملائنا. وعلى صعيد أنشطة الخدمة المجتمعية المدرجة على جدول أعمالنا للعام ٢٠١٧، وفي إطار دعم وتنفيذ مبادرة -٢٠١٧ عام الخير- شارك البنك في دعم عدد من المبادرات المجتمعية والبيئية والتي كان لها دور في خدمة وتنمية المجتمع الذي نعمل فيه. ومن ضمن تلك المبادرات، المساعدة في تحويل دبي إلى مدينة صديقة لأصحاب الهمم بحلول ٢٠٢٠».

وقال الرئيس التنفيذي شاين نيلسون «خططنا لاستثمار مبلغ ١ مليار درهم تؤكد مدى التزامنا في الحفاظ على المكانة الرائدة التي يتمتع بها بنك الإمارات دبي الوطني وكذلك في دعم دولة الإمارات العربية المتحدة لتكون القوة الدافعة للإبتكار الرقمي. وبدورنا سنواصل زيادة عدد فروعنا الدولية، وفي أعقاب افتتاح فرعنا في الهند، نعمل حالياً على افتتاح ثلاثة فروع إضافية في المملكة العربية السعودية».

وقال المسؤول الرئيسي للشؤون المالية للمجموعة سوريا سورمانيان «نفخر لتمكنا من تحقيق أداء قياسي للأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٧، حيث استطعنا تسجيل نتائج قوية انعكست من خلال ارتفاع الدخل وانخفاض التكاليف. وفي حين شكلت أرصدة الحسابات الجارية وحسابات التوفير نسبة ٥٧٪ من الودائع، فإن دفتر القروض لدينا اليوم في وضع يؤهل للاستفادة من الارتفاع المرتقب في سعر الفائدة. وبقيت التكاليف تحت السيطرة، مما يساعدنا على الاستثمار في فرص النمو المستقبلي ومواصلة تحقيق طموحاتنا في مجال التحول الرقمي».

«الإمارات دبي الوطني» يفوز بلقب بنك العام في الإمارات من «ذا بانكر»

هشام القاسم: يؤكد صحة استثماراتنا وجهودنا الرامية إلى قيادة مسيرة التحول الرقمي

فاز بنك الإمارات دبي الوطني، البنك الرائد في منطقة الشرق الأوسط بلقب بنك العام في دولة الإمارات العربية المتحدة في ٢٠١٧ من جوائز «ذا بانكر» للعام الثالث على التوالي. وقال هشام عبدالله القاسم، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في مجموعة بنك الإمارات دبي الوطني في معرض تعليقه على الفوز بالجائزة: «يسعدنا الفوز، وللعام الثالث على التوالي بجائزة أفضل بنك في دولة الإمارات العربية المتحدة من مؤسسة «ذا بانكر» المرموقة، فهذا التكريم يؤكد صحة استثماراتنا وجهودنا الرامية إلى قيادة مسيرة التحول الرقمي والإبتكار في القطاع المصرفي بالمنطقة».

أضاف: «وبرغم التحديات التي تشهدها البيئة الاقتصادية العالمية، حالفنا النجاح في ترسيخ مكانتنا الرائدة على مستوى السوق، الأمر الذي تبدي بوضوح في حصتنا السوقية المتنامية ونتائجنا المالية القوية. ومما لا شك فيه أننا سنواصل مستقبلاً عملنا الدؤوب على تعزيز قيمة المنتجات والخدمات التي نقدمها لعملائنا ومساهميننا، إضافة إلى إرساء أعلى المعايير بين نظرائنا في السوق».

ويذكر أن التكريم الذي حظي به بنك الإمارات دبي الوطني من مؤسسة «ذا بانكر» يعد أحدث إنجازات البنك ضمن سلسلة طويلة من الجوائز العالمية التي حصل عليها. فقد فاز البنك أخيراً بجائزة «مؤسسة العام للخدمات المالية الأكثر ابتكاراً» خلال حفل توزيع جوائز الإبتكار العالمية «بي ايه اي» التي جرت فعالياتها في مدينة أتلانتا بالولايات المتحدة الأميركية أخيراً.

«الإمارات دبي الوطني» يحوز جائزة الإنجاز في إدارة مخاطر السوق

حاز بنك الإمارات دبي الوطني جائزة «الإنجاز في إدارة مخاطر السوق» في الشرق الأوسط وإفريقيا خلال حفل توزيع جوائز «آسيان بانكر» لإدارة المخاطر لمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا ٢٠١٧ في دبي، كما حصل المسؤول الرئيسي عن المخاطر في البنك على جائزة «أفضل مدير مخاطر للعام» وذلك للعام الثاني على التوالي. وذكر بيان للبنك أنه «في الوقت الذي تكتسب فيه إدارة المخاطر والإمتثال أهمية متزايدة في قطاع الخدمات المصرفية، يعتمد بنك الإمارات دبي الوطني نهجاً يتسم بالمرونة والشمولية تجاه المخاطر. كما تتوافق أدواته في إدارة المخاطر مع أفضل الممارسات العالمية لحماية المصالح المالية لعملائه ومساهميها على السواء».

تداول مع بنك سويسري مصنف ضمن أفضل 10 بنوك إستثمارية عالمية



مزايا التداول مع سويسكوت بنك:

- بنك مساهم عام، مدرج في البورصة السويسرية
- تراخيص اوروبية وعربية ومكاتب في المراكز المالية العالمية
- عند فتح حساب، تحصل على رقم أيبان وتحول اموالك الى سويسرا

 **Swissquote Bank**

ar.swissquote.com/fx

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 الأجنبي 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 الأجنبي على أساس جنسيتهم أو مكان عملهم أو موطنهم أو لأي سبب آخر. وتتسم معاملات التداول بالعملة الأجنبية برافعة مالية، على قدر عال من المضاربة. والتداول بالعملة يحمل مخاطر كبيرة قد تؤدي إلى خسائر تفوق كامل ودائعكم. فلا ينبغي القيام بالتداول بالعملة 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 بالعملة ولا يقدم المشورة في مجال الاستثمار. ولا ينبغي اعتبار أي من المعلومات التي يوفرها بنك سويسكوت كعرض لمشورة أو جزءاً من مشورة.

André Sayegh (FAB):

Merger benefits materialising ahead of plan

First Abu Dhabi Bank (FAB) is the UAE's largest bank and one of the world's largest and safest financial institutions. Through its strategic offerings, it looks to meet the banking needs of customers globally via its market-leading Corporate and Investment Banking and Personal Banking franchises. FAB is rated Aa3/AA-/AA- by Moody's, S&P and Fitch respectively, the strongest combined ratings of any bank in MENA. It was recognised by Global Finance as the safest bank in the UAE and the Middle East, and also the 4th safest bank in emerging markets, the 17th amongst commercial banks and the 31st amongst all banks, worldwide.

Andre Sayegh, FAB Deputy Group CEO & Head of Corporate & Investment Banking was interviewed during the IMF & World Bank annual meetings, where he spoke about the merger that took place between First Gulf Bank (FGB) and the National Bank of Abu Dhabi (NBAD) to create First Abu Dhabi Bank (FAB).



* How do you view the annual meetings of the IMF & the World Bank?

- It is a very strong platform for bankers to meet and to exchange opinions and views, and to form and strengthen relationships on a global level. It also provides an opportunity for institutions to make key connections, and enhance their business and operations.

* How do you evaluate the UAE banking sector in 2017 and how would you describe the relationship between Arab Banks and their correspondent counterparts?

- The UAE banking sector is very strong, and this is especially evident in the fact that all banks have shown very high capital adequacy ratios. Banks in the UAE are also characterised by solid balance sheets and high ratings as reported by leading agencies. It is essential for UAE banks to deepen their relationships with global entities, not necessarily correspondent ones only, but with multinational partner banks as well. This is important for banks and financial institutions, as well as for Abu Dhabi and the UAE in general.

* What are your views on the merger of two of the UAE's leading banks at this point?

- The merger of the then known First Gulf Bank (FGB) and National Bank of Abu Dhabi (NBAD)

brought together two successful institutions to create a new, well-balanced institution with the financial strength, expertise and global network to support growth in the UAE's economy and drive the country's international business relationships. Furthermore, the two banks also complemented one another in terms of their business focuses, and by combining their respective strengths, we are delivering greater value for all our stakeholders.

As we approach the end of 2017, we have achieved excellent progress in our integration journey. We are actively aligning our products and services across all areas of the business, to enhance long-term customer experience across all business groups. The Group has already made significant progress including the finalisation of the bank's organisational structure, operating model, and the harmonisation of Group policies and our risk framework, and merger benefits are materialising quickly and ahead of plan which is a significant achievement.

*What are the bank's results after the merger?

- FAB has delivered solid results, achieving a Group Net Profit of AED 8.09 Billion for the first nine months of 2017, and AED 2.61 Billion in the third quarter, up 2% sequentially, on the back of a notable improvement in cost of risk, and disci-

plined cost control coupled with the realisation of merger synergies ahead of plan. The bank ended the period with ample liquidity, a strengthened capital position and healthy asset quality metrics and an industry-leading cost-to-income ratio of 27.6%.

*Can you tell me more about FAB's digital banking, and how you protect it from cyber-attacks?

- In line with our ongoing efforts to establish FAB as a leading digital bank in the region, we are investing significantly in technology and continuing to enhance our online and mobile platforms to ensure a seamless banking experience for our customers, whenever and wherever they are. Innovation is a top priority across all areas of the business and FAB recently appointed a Group Chief Customer Experience and Digital Officer, Fadhel Al Ali, to oversee the bank-wide alignment of our digital services.

At the same time, fraud and cybercrime is a growing threat which we take very seriously. At FAB, we have a zero tolerance policy towards security breaches. Whilst we are constantly enhancing our security measures, we are also actively and continuously educating our customers and employees about fraud prevention to raise awareness and reduce the incidence of these attacks.

طحنون بن زايد يفتتح مقر بنك أبوظبي الأول الرئيسي في مجمع الأعمال



كشف رئيس مجلس إدارة بنك أبوظبي الأول طحنون بن زايد آل نهيان عن حجر الأساس خلال افتتاح المقر الرئيسي الجديد للبنك جنباً إلى جنب مع عبد الحميد سعيد، الرئيس التنفيذي للمجموعة، بحضور أعضاء مجلس الإدارة والإدارة العليا وعدد من موظفي البنك واختتمت الفعالية بجولة عامة في الفرع.

ويعد بنك أبوظبي الأول FAB أكبر بنك في دولة الإمارات العربية المتحدة وأحد أكبر وأمن المؤسسات المالية في العالم، حيث يقدم مجموعة واسعة من الحلول والمنتجات والخدمات والتجارب المصرفية المصممة خصيصاً لتناسب احتياجات عملائه. ويسعى البنك من خلال العروض المصرفية الاستراتيجية التي يوفرها لتلبية

احتياجات عملائه في جميع أنحاء العالم ضمن مختلف مجموعات الأعمال المصرفية الرائدة التي تشمل الخدمات المصرفية للشركات والأفراد والاستثمار. ويقع المقر الرئيسي للبنك في أبوظبي في مجمع الأعمال بالقرب من متنزه خليفة، وتتوزع شبكة فروعه في ١٩ دولة حول العالم إلى جانب دولة الإمارات العربية المتحدة.

خميس بو هارون

(الرئيس التنفيذي لمصرف أبوظبي الإسلامي (ADIB)؛

الإمارات رسّخت مكانتها كمنصة إقليمية لأبرز اللاعبين الدوليين في القطاع المالي

يعود أداء مصرف أبوظبي الإسلامي وتحقيقه نتائج مالية قوية في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٧ إلى نجاح استراتيجيته المركزة على توسيع قاعدة عملائه والاحتفاظ بهم، إلى جانب مواصلة تحسين خدمة العملاء وإبراز تجربتهم من خلال توفير مجموعة واسعة من القنوات المصرفية الرقمية الأفضل من نوعها في السوق.

الرئيس التنفيذي ونائب رئيس المصرف خميس بو هارون أكد قدرة الإقتصاد الإماراتي في المحافظة على موقعه القوي وتحقيق معدلات نمو جيدة نتيجة اعتماده على التنوع الإقتصادي، وتوقع ان تزداد المنافسة بين المصارف في مجال الخدمات المصرفية للأفراد، مشيراً إلى تنظيم المصرف حملات توعوية منتظمة لتعزيز وعي الموظفين والعملاء حول كيفية الحماية والالتيقظ من الاحتيال والتدابير التي يمكنهم اتخاذها لحماية أنفسهم وحماية المصرف.

للمصرف لتعزيز مستويات الحماية والأمن من الهجمات الإلكترونية، والذي يتضمن المشاركة والتنسيق مع الجهة التنظيمية، الثقة الكبيرة التي يضعها العملاء في مصرف أبوظبي الإسلامي. وبحسب الإحصائيات، استهدفت نحو ٣٥ في المئة من بين جميع الهجمات الإلكترونية التي ضربت دولة الإمارات العربية المتحدة، المجتمع المصرفي، مما يجعل من عملية زيادة الحصانة الإلكترونية وحماية البيانات ومنع المخاطر المرتبطة بعمليات الاحتيال وغسيل الأموال، على قمة أولويات المؤسسات المالية والمصارف في المنطقة.

الإبتكار في المنتجات والخدمات

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم حتى نهاية العام ٢٠١٧؟

– حقق مصرف أبوظبي الإسلامي نتائج مالية قوية في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٧، حيث ارتفعت أرباحه الصافية بنسبة ١٣,٠ في المئة على أساس سنوي. ويعود الأداء القوي للمصرف إلى نجاح استراتيجيته المركزة على توسيع قاعدة عملائه والاحتفاظ بهم، إلى جانب مواصلة تحسين خدمة العملاء وإثراء تجربتهم من خلال توفير مجموعة واسعة من القنوات المصرفية الرقمية الأفضل من نوعها في السوق، تدعمها شبكة فروع منتشرة في جميع أنحاء دولة الإمارات، بما في ذلك فروع إكسبريس الجديدة المجهزة بأحدث الحلول الرقمية. كما ركز المصرف بشكل كبير على الابتكار في الخدمات والمنتجات التي يوفرها لعملائه، حيث قدم العديد من الحلول الرقمية الجديدة التي تمكن عملاءه من إجراء معاملاتهم المصرفية بطريقة مرنة ومريحة وأمنة، بما في ذلك إطلاق نسخة جديدة من تطبيقه للخدمات المصرفية عبر الهواتف الذكية. وتنتقل في العام المقبل إلى مواصلة البناء على هذا النجاح الذي حققناه عبر الاستفادة من حضورنا القوي، وشبكة فروعنا الواسعة وبنيتنا التحتية الرقمية المتميزة، لاقتناص فرص النمو الاستراتيجية المتاحة. ■

ويعتبر مصرف أبوظبي الإسلامي لاعباً رائداً في هذا المجال، حيث يتميز بنهج عمله الذي يراعي أرقى القيم الأخلاقية. وسواصل المصرف تقديم خدمات ومنتجات مصرفية تلبى الاحتياجات والتوقعات المتزايدة لعملائنا، حيث ساعدنا نهجنا الناجح في استقطاب ٦٦ ألف عميل جديد خلال الاثني عشر شهراً الماضية.

حملات توعية

■ تم إطلاق رؤى اقتصادية عديدة في الدول الخليجية، برأيكم ما دور المصارف الخليجية في تحقيق أهداف هذه الرؤى؟

– شهدت السنوات الأخيرة تطوراً ونمواً اقتصادياً متسارعاً على مستوى دول الخليج، حيث نرى أن هذه المنطقة تزخر بالإمكانيات والفرص. وباعتبارها المركز المالي الأبرز في المنطقة، تؤدي دولة الإمارات دوراً مهماً في دفع عجلة الابتكار، وفي ظل خططها التنموية الطموحة واعتماد نظام قضائي قوي، تمكنت الدولة من ترسيخ مكانتها كمنصة إقليمية لأبرز اللاعبين الدوليين في القطاع المالي ممن يتطلعون للتوسع نحو منطقة الشرق الأوسط. كما شجعت بيئتها المواتية للأعمال نمو المؤسسات المالية المحلية التي تلبى احتياجات العملاء المحليين مباشرة.

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحدّ من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– يولي مصرف أبوظبي الإسلامي المعلومات الشخصية للعملاء أهمية قصوى، ويستخدم المصرف أحدث تقنيات الأمن الإلكتروني لحماية بيانات العملاء، كما نقوم بشكل مستمر بتقييم وتطوير واعتماد أحدث حلول الحماية من الهجمات الإلكترونية لاكتشاف ومنع وقوع أي تهديدات من هذا النوع. وبالإضافة إلى ذلك، يقوم المصرف بتنظيم حملات توعوية منتظمة لتعزيز وعي الموظفين والعملاء حول كيفية الحماية والالتيقظ من الاحتيال والتدابير التي يمكنهم اتخاذها لحماية أنفسهم وحماية المصرف. ويعكس هذا الجهد التعاوني الذي يمثل أولوية رئيسية

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– واجه القطاع المصرفي خلال العام ٢٠١٧ تحديات كبيرة نتيجة بعض التحديات السياسية وتباطؤ نمو الاقتصادات العالمية والتراجع المستمر لأسعار النفط. وبالرغم من هذه الظروف، واصل الإقتصاد الإماراتي المحافظة على موقعه القوي وتحقيق معدلات نمو جيدة نتيجة اعتماده على استراتيجية التنوع الاقتصادي، مؤكداً بذلك قوته وقدرته على تخطي الأوقات الصعبة. وتبدو آفاق الإقتصاد الإماراتي مشجعة بالرغم من تقلبات السوق المالية العالمية، ويمتلك مصرف أبوظبي الإسلامي المقومات كافة التي تتيح له اغتنام الفرص المتوقعة نتيجة تسارع عجلة التنوع الاقتصادي. وبينما نعمل على زيادة حصتنا في السوق على صعيد كافة أنشطتنا الرئيسية في دولة الإمارات، سيبقى تركيزنا منصّباً على توفير تجربة متميزة للعملاء مع اهتمام خاص بالخدمات الرقمية.

٦٦ ألف عميل جديد

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– أثبت القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة قدرته على الصمود خلال العام ٢٠١٧، حيث أدى الاستمرار المطول في انخفاض أسعار النفط إلى هدوء وتيرة النمو الاقتصادي. وعلى الرغم من تراجع مستوى السيولة في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي مما أدى إلى تباطؤ نمو الودائع، فإن المصارف الإماراتية لا تزال تتمتع بمركز مالي قوي، حيث كانت نسب كفاية رأس المال لديها أعلى بكثير من الحد الأدنى التنظيمي. ونتوقع خلال العام المقبل أن تزداد المنافسة بين المصارف في مجال الخدمات المصرفية للأفراد. وفي الوقت نفسه، تواصل صناعة خدمات الصيرفة الإسلامية، على وجه الخصوص، كسب عملاء جدد من خلال تطوير منتجات جذابة تستقطب مجموعة واسعة من المهتمين بهذه الخدمات.

فاروج نركيزيان

(مدير عام بنك الشارقة BANK OF SHARJAH)

اعتماد دولة الإمارات على تحقيق إنجازات مهمة على صعيد التكنولوجيا المالية



في مقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية» تناول فاروج نركيزيان، مدير عام بنك الشارقة BANK OF SHARJAH، مكانة دولة الإمارات على صعيد التكنولوجيا المصرفية، نظراً لتمتعها ببنية تحتية مهيأة لمساعدة مواطنيها، وبنظرة مستقبلية وبالابتكار.

وتوقع نركيزيان أنه في ظل اعتماد أحدث التطبيقات الرقمية في القطاع المصرفي، ان تعمل المصارف في المستقبل كمستشارين أو ممولين لرأس المال، بعد ادخال التشريعات

والقوانين لتنظيم التكنولوجيا المالية، مؤكدا ان دولة الإمارات سوف تحقق إنجازات هامة على هذا الصعيد، ونوه بأهمية القطاع المصرفي الإماراتي وقوته وقدرته على مواكبة المتطلبات المصرفية المستقبلية للعناصر الشابة.

غياب تشريعي

■ بمّ تعلقون على التطورات الحاصلة في القطاع المصرفي الإلكتروني الى تبني أحدث التطبيقات الإلكترونية مثل الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا المالية FIN - TECH، وكيف يمكن تطبيق هذه التكنولوجيا في المصارف؟

– ان هذه التطبيقات معتمدة ليس في المصارف فقط بل إنها في جميع القطاعات. والعالم كله يتجه حالياً نحو الرقمية حتى ان السيارات سوف تبدأ قريباً بالعمل دون سائق، كما وان التحويلات المصرفية سوف تختفي في المستقبل لتحل مكانها العملة الإلكترونية. وستعمل المصارف كمستشارين أو ممولين لرأس المال. أما المشكلة الرئيسية التي سوف تواجهها المصارف وخصوصاً في العالم العربي فهي عدم وجود التشريعات والقوانين، فالتكنولوجيا المالية الرقمية نظام لا أحد يستطيع حالياً مراقبته باعتباره نظاماً افتراضياً، وقد اعترضت الصين عليه، بينما رأت الولايات المتحدة انه يستطيع ايجاد انواع جديدة ومختلفة من الأدوات المالية، وهناك فترة تمتد من خمس الى عشر سنوات كي تتبلور الأمور.

■ أليس خطراً أن تتحول كل الأشياء الى العالم الافتراضي؟

– إذا ما تم اصدار القوانين والتشريعات

لتنظيمها بشكل محكم فلا يوجد أي خوف، الا ان أي تغيير او تجديد سوف يدق عادة ناقوس الخطر في أذهان الناس.

تطور قطاع التكنولوجيا المالية

■ عادة ما يتبع العالم العربي نظيره الغربي في كل المواضيع، ومع ظهور هذه التكنولوجيا هل ستكون تابعين له أيضاً؟

– الميزة في التكنولوجيا انها تستلزم فترة قصيرة للحاق بها، واصبحت متوفرة بشكل واسع هناك في جميع أنحاء منطقة الشرق الاوسط، وهذا يعكس على التطور التدريجي لقطاع التكنولوجيا المالية في المنطقة، وخاصة دولة الإمارات التي تستحوذ على زمام الرياسة في هذا المجال. ان المنطقة العربية وخصوصاً دول الخليج باستطاعتها تحقيق إنجازات هامة على هذا الصعيد، في حال استتباب واستقرار الوضع السياسي، لا سيما دولة الإمارات التي تتمتع ببنية تحتية جاهزة وقادرة على حث مواطنيها على الابتكار والتطور، ألا وهم يتمتعون بالطموح والمؤهلات التي تتيح لهم الإبداع.

نحو اعتماد التكنولوجيا المتطورة

■ كيف تقيمون القطاع المصرفي الإماراتي خلال العام ٢٠١٧؟

– لا شك أن محافظ المصرف المركزي

معالي مبارك المنصوري قد عمل على إحداث تغييرات هامة كانت نتائجها ايجابية جداً. وينعم القطاع المصرفي حالياً بالقوة ويتجه نحو اعتماد التكنولوجيا المتطورة. لقد حدثت تغييرات جذرية والاتجاه اليوم نحو البنك الذكي، وهو مطلب العنصر الشاب الذي يفضل ان يُنفذ جميع معاملاته عبر الإنترنت، والهواتف الذكية التي اصبحت بمتناول الجميع. والجدير بالذكر أن الجيل المخضرم والناضج لا يزال يفضل العمل مع البنك شخصياً ومباشرة لتنفيذ معاملاته المصرفية، الا انه ومع مرور الزمن سيتحول الجميع تدريجياً الى الرقمية.

■ كيف كانت أوضاع بنك الشارقة في العام ٢٠١٧؟

– على الرغم من الأوضاع الصعبة التي تشهدها المنطقة ككل، كانت اوضاع البنك جيدة ونأمل ان يستمر هذا الاتجاه حتى نهاية العام. ■ كيف تنظرون الى سنة ٢٠١٨؟

– كلنا امل بأن يكون عام ٢٠١٨ جيداً، مع الزيادة المتوقعة في أسعار النفط والميزانيات الطموحة المرتقبة من الحكومة الاتحادية وحكومات دول مجلس التعاون الخليجي، الا ان التحديات لا تزال قائمة مع البيئة السياسية السائدة في المنطقة وبدء العمل بنظام IFRS9 في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨. ■

Your Partner in Progress

For over 40 years, Bank of Sharjah has accompanied the UAE on its remarkable growth journey, step by step.

At Bank of Sharjah we believe that a bank that is different is a bank that gains your trust. We pride ourselves in our personalized relationship with our clients, offering financial solutions and planning the road ahead through their vision. Honesty, integrity and a solid and safe foundation are the cornerstones of our mission that drive us in every detail of our work. That is the difference between a bank and a partner.



بنك الشارقة
Bank of Sharjah

Offices and Branches

Sharjah/Head Office & Branch
+971 6 5694411

Abu Dhabi +971 2 6795555
Al Ain +971 3 7517171

Dubai Al Garhoud Branch +971 4 2827278
Dubai Media City Branch +971 4 3695545

Private Banking and Wealth Management,
Motor City +971 4 3695545

Toll Free 800 883267
www.bankofsharjah.com



فيصل كلداري

(المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية AL MASRAF)؛

استراتيجيتنا الجديدة قائمة على مواصلة عملية التحول الرقمي وتبسيط تجربة العملاء وتوفير قنوات مصرفية رقمية

نحج المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية «المصرف» AL MASRAF في توفير منتجات مالية حقيقية تخدم شريحة كبيرة من العملاء، كما يسعى بشكل متواصل لتوفير حلول مصرفية إسلامية تجمع بين الخبرة المالية وقيم الشريعة الإسلامية.

الرئيس التنفيذي لـ «المصرف» فيصل كلداري، الذي له الفضل الأكبر بتحسين نتائج المصرف وتطويره تكنولوجياً وخدماتياً، توقع نمو اقتصاد الإمارات مدعوماً بتراجع اعتمادها على النفط في ميزانيتها العامة، مع تواصل النمو، ورأى أن القطاع المصرفي في الدولة أضحى بمصاف القطاعات المصرفية عالمياً، مشيراً إلى جهود مبدولة في مجال توطین الوظائف تنطلق من مسؤولياته والتزاماته نحو المجتمع.

حماية أمن المعلومات

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذه المجال؟

– مما لا شك فيه أن أمن المعلوماتية عنصر حيوي من عناصر سلامة العمل المصرفي وقد أصبحت هذه المسألة تشكل هاجساً للمهتمين بسلامة العمليات المصرفية نتيجة للتطور الهائل في التقنيات الإلكترونية وما وافقها من تطبيقات في الصناعات المصرفية.

هناك العديد من التحديات التي تواجه القطاع المصرفي، الأمر الذي يتعين عليه أخذ الحيطة والحذر، وضرورة الحفاظ على أمن المعلومات المالية والمصرفية والمحافظة على سرية المعلومات وعدم كشفها لأشخاص غير مصرح لهم والمحافظة على سلامتها أثناء انتقالها من نقطة محددة إلى نقطة أخرى مع ضرورة توافر المعلومات عند الحاجة لها أثناء الحالات الطارئة والكوارث الطبيعية ومخاطر القرصنة والجرائم المالية التي تحدث على مستوى العالم وذلك عن طريق تخزينها في مراكز معلومات آمنة.

لقد نجح القطاع المصرفي في الدولة بدعم من المصرف المركزي في الحد من مخاطر الاعتداءات الإلكترونية من خلال استخدام أحدث التقنيات وتطبيق إجراءات واتخاذ العديد من الوسائل لحماية نظم المعلومات في المؤسسات المالية وقد ساهم ذلك في توفير بيئة تقنية آمنة للقطاع المصرفي.

بالنسبة للمصرف فإننا نقوم دورياً بمراجعة إجراءات حماية أمن المعلومات كما قمنا بتطوير نظم المراقبة والتفتيش الإلكتروني بما يتوافق مع متطلبات NIST 800-53 و ISO 27001. كما نقوم في المراقبة وذلك بالتعاون مع شركات عالمية متخصصة في هذا المجال بشكل مستمر بإجراء فحوص دورية على التطبيقات المصرفية المستخدمة كذلك نقوم بشكل منتظم بحملات لتوعية عملائنا وموظفينا بالمخاطر الإلكترونية. ■

كما قمنا خلال العام بإطلاق استراتيجيتنا الجديدة والتي تقوم على مواصلة عملية التحول الرقمي وتبسيط تجربة العملاء وتوفير قنوات مصرفية رقمية كما قمنا بإطلاق خدمات مصرفية مبتكرة وجديدة تلبي هذا التوجه المتنامي. وسنواصل في الأعوام المقبلة التزامنا بالابتكار والذي يشكل مكوناً أساسياً في استراتيجيتنا. كذلك قمنا خلال العام بافتتاح فرعين جديدين في إمارة رأس الخيمة وفي المصحح بأبوظبي.

إن الجهود التي يبذلها المصرف في مجال توطین الوظائف لديه تنطلق من مسؤولياته والتزاماته نحو المجتمع، وتطبيقاً لاستراتيجيته في هذا الخصوص، وتحقيقاً لأهدافه الرامية نحو تأهيل وتدريب الكوادر الوطنية، واستقطاب وجذب العناصر المؤهلة من المواطنين والمواطنات على السواء، وإعدادهم لشغل الوظائف التخصصية في العمل المصرفي، وإيجاد بيئة عمل مناسبة لهم، حيث يقوم المصرف بتدريب الخريجين على العلوم المصرفية والتخصصية الأخرى عبر إلحاقهم في عدد من البرامج المتخصصة.

وأود أن اغتنم الفرصة لأعبر عن شكري وتقديري لأعضاء مجلس الإدارة على دعمهم المتواصل ولأسرة المصرف من موظفين وموظفات لأدائهم المخلص وما يقدمونه من جهد في ترجمة رؤية المصرف والمضي به نحو الأمام، كما أسجل شكري لعملائنا على ثقتهم التي نعزز ونفتخر بها.

■ هناك إقبال على الخدمات المالية الإسلامية فكيف تواكب المصرف معها؟

– تم تأسيس إدارة الخدمات المصرفية الإسلامية في المصرف منذ سنوات عدة لتلبية احتياجات العملاء المتزايدة على الخدمات والحلول المالية الإسلامية وقد نجح المصرف ان يوفر منتجات مالية اسلامية حقيقية تخدم شريحة كبيرة من العملاء. والمنتجات الإسلامية متاحة للمسلمين وغير المسلمين على السواء، كما نسعى بشكل متواصل لتوفير حلول مصرفية إسلامية تجمع بين الخبرة المالية وقيم الشريعة الإسلامية.

رؤى لمواجهة التحديات

■ ما توقعاتكم لنمو القطاع المصرفي في الإمارات في ظل التحديات الاقتصادية التي تواجهها المنطقة وتراجع أسعار النفط؟

– نحن متفائلون بالأفاق المشرفة لاقتصادنا الوطني، في ضوء سجل النجاحات المبهرة على صعيد تنوع مصادر الدخل، ما جعل الاقتصاد الوطني نموذجاً يحتذى. وأثمر هذا الأمر الكثير من الفوائد أهمها تراجع مساهمة القطاع النفطي في الناتج المحلي الإجمالي.

نتوقع تواصل نمو الاقتصاد في العام الجاري مدعوماً بتراجع اعتماد الدولة على النفط في ميزانيتها العامة. وهذا لا يمنع أنه قد يطرأ تراجع محدود في معدل النمو مقارنة بالأعوام السابقة، إلا أن النمو الاقتصادي سيتواصل ويجب على القطاع المصرفي أن يتصافر جهوده مع مختلف القطاعات الأخرى لكي يواجه التحديات الناجمة عن تراجع أسعار النفط، والتي فرضت مضاعفات سلبية على الاقتصادات في العالم كله، وذلك من خلال تقديم الرؤى والسياسات الملائمة لمواجهة هذه التحديات. وتؤكد أن قطاعنا المصرفي، نظراً لنجاحه المبهرة والتميز في تقديم خدمات ومنتجات مصرفية مبتكرة للأفراد والشركات، وتمتعه بالمهارة المالية وكفاية رأس المال وبهذا أصبح هذا القطاع في مصاف القطاعات المصرفية عالمياً.

استراتيجية التحول الرقمي

■ هل لك أن توجز لنا ما حققه المصرف خلال العام ٢٠١٧؟

– أداء المصرف خلال العام ٢٠١٧ كان جيداً وانعكس على نمو الأرباح المتميز خلال التسعة أشهر الأولى على الرغم من حجم التحديات الذي شهده القطاع المصرفي هذا العام، ونحن مستمرون في العمل بدعم متواصل من مجلس الإدارة والذي كان له عميق الأثر في تحقيق قفزات نوعية تتماشى مع توقعات عملائنا ومساهمينا.

Mobile Banking

الخدمات المصرفية
عبر الهاتف المتحرك

Your Bank at your fingertips

مصرفك في متناول يديك



تطبيق الشروط والأحكام
Terms & Conditions apply



Download on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play



600 52 9999



almasraf.ae



المصرف
AL MASRAF

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

سعيد محمد الأميري (رئيس مجموعة الاستثمار في مصرف الشارقة الإسلامي):

تطلع الى المساهمة الفاعلة في تنشيط الأسواق مع قرب تنظيم أكسبو دبي ٢٠٢٠

تنشيط الأسواق مع قرب تنظيم أكسبو دبي ٢٠٢٠ حيث سيكون هناك عدد من المشاريع الاقتصادية والعقارية الكبرى الجاري إقامتها لمناسبة هذا الحدث العالمي الكبير، واعتبر أن أبرز التحديات تتمثل في زيادة الأصول لعدم استطاعة المصارف تمويل الجميع، منوهاً بتعاون المصارف مع المصرف المركزي والشركات المتخصصة في توفير أعلى أنظمة الحماية والأمان.

ذلك مع المصرف المركزي والشركات المتخصصة في توفير أعلى أنظمة الحماية والأمان، كما يقوم المصرف بشكل مستمر بتوعية العملاء حول طرق الاستخدام الصحيح والأمن للخدمات الالكترونية والتطبيقات الذكية.

خدمة الإستثمار في الصكوك

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات الجديدة التي قدمتموها لعملائكم؟

– قمنا بإطلاق بطاقة «سمالين»، التي توفر برنامج مكافآت متميزاً وجديداً لعشاق ومحبي السفر ورجال الأعمال، حيث نتيح لحاملها الحصول على نقاط مقابل كل درهم إماراتي يتم إنفاقه محلياً ودولياً، مع إمكانية استبدالها برحلات مجانية على أكثر من ٣٠٠ شركة طيران، وحجوزات فنادق في أكثر من ٣٠٠ ألف فندق منتشرة في أنحاء العالم، فضلاً عن استئجار السيارات أو الشراء الفوري لأكثر من ١٣ ألف منتج من «متجر مصرف الشارقة الإسلامي» على الإنترنت.

كذلك أطلقنا مؤخراً خدمة «سامسونغ باي» Samsung Pay للدفع الإلكتروني، التي يمكن استخدامها في الهواتف والتطبيقات الذكية للدفع من خلال البطاقات الائتمانية، وبطاقات الخصم، والبطاقات المدفوعة مسبقاً، ونحن بصدد الإعلان عن خدمة الاستثمار في الصكوك لعملاء الأولوية المصرفية، حيث تم تطوير منتج جديد في هذا الإطار موجه للأشخاص الذين لديهم فائض مالي، ويرغبون بالاستثمار في أدوات قليلة المخاطر، وتحقق عوائد مرتفعة. ■



أطلق مصرف الشارقة الإسلامي العديد من الخدمات والمنتجات الجديدة من بينها بطاقة «سمالين» ذات برنامج المكافآت المتميز و«سامسونغ باي» SAMSUNG PAY للدفع الإلكتروني التي يمكن استخدامها في الهواتف والتطبيقات الذكية للدفع من خلال البطاقات الائتمانية.

رئيس مجموعة الإستثمار في المصرف سعيد محمد الأميري أبدى تطلعه الى المساهمة الفاعلة في

تمويل البنى التحتية

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟



– واجه قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة أزمة في عام ٢٠١٥، تخللها تراجع أسعار النفط، ما تسبب في بطء القطاع التجاري وقطاع العقارات، ورغم ذلك هناك زيادة في عدد المصارف والمؤسسات المالية سواء كانت التقليدية أم الإسلامية، وحتى على صعيد النوافذ الإسلامية التي أطلقتها العديد من البنوك التقليدية. من ناحية أخرى لاحظنا استقرار الأسواق في النصف الثاني من العام ٢٠١٧ واندماج بعض المصارف وهذه نقطة لها تأثير إيجابي على القطاع المصرفي، كما ننظر بإيجابية أيضاً إلى سوق التمويل، من خلال التركيز في الفترة المقبلة على تمويل البنى التحتية وخصوصاً المشاريع الحكومية وشبه الحكومية، ونتطلع إلى مساهمة فاعلة في تنشيط الأسواق مع قرب تنظيم أكسبو دبي ٢٠٢٠، حيث سيكون هناك عدد من المشاريع الاقتصادية والعقارية الكبرى الجاري إقامتها لمناسبة هذا الحدث العالمي الكبير.

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خطكم لتخفيف وطأتها؟

– تتمثل أكبر التحديات في زيادة الأصول، فالعملاء يرغبون بالحصول على التمويل، ولكن المصارف لا تستطيع أن تموّل الجميع، سواء كانوا شركات أم أفراداً إلا بعد دراسة

مستفيضة لتاريخهم في موضوع الاقتراض مع وجود ضمان جيد، وبالتالي يكمن التحدي في الأصول الجيدة في ظل مخاطر قليلة. ويتم تخفيف وطأة هذه التحديات من خلال دراسة كل الملفات، واختيار العملاء الأقدر على السداد.

توعية العملاء

■ تم إطلاق رؤى اقتصادية عديدة في الدول الخليجية، برأيكم ما دور المصارف الخليجية في تحقيق أهداف هذه الرؤى؟

– تقوم المصارف عادة بدراسة هذه الرؤى، التي ينتج من خلالها إما الاستثمار المباشر من المصارف وتحديداً الإسلامية، لأن قانونها يسمح لها بالاستثمار المباشر في المبادرات الاقتصادية أو الاستثمار في الصكوك والسندات، أو من خلال تمويل المشاريع التي تسعى هذه الرؤى إلى تنفيذها.

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وما الدور الذي يقوم به مصرفكم في هذا المجال؟

– كما تستثمر المصارف في تطوير البنى التحتية للخدمات الإلكترونية، فهي أيضاً تستثمر بنفس المستوى وربما أعلى في حماية الأنظمة الإلكترونية بالمصرف، وتتعاون في

خلق مع... سمايلز

سافر مجاناً على أي طيران، إلى أي مكان و في أي وقت...



بطاقة "سمايلز" الائتمانية

نقدم لكم بطاقة "سمايلز" الجديدة كلياً من مصرف الشارقة الإسلامي، مع برنامج مكافآت يمكنكم من جمع النقاط على جميع مشترياتكم.

مع برنامج "سمايلز" الفريد من نوعه يمكنكم استبدال النقاط مقابل مكافآت متنوعة منها تذاكر الطيران، الإقامة في الفنادق، تأجير السيارات، الإلكترونيات وغيرها، مما يجعلها أفضل بطاقة في الإمارات.

استبدال نقاط "سمايلز"

السفر مجاناً مع أكثر من ٣٠٠ شركة طيران من أي مكان وإلى كل مكان ✈️

إقامة مجانية في أكثر من ٣٠٠,٠٠٠ فندق حول العالم 🏠

متجر مصرف الشارقة الإسلامي الحصري للتسوق عبر الانترنت مع أكثر من ١٣,٠٠٠ منتج 🛒

استئجار السيارات في أي مكان حول العالم 🚗



تقدم بطلبك الان للحصول على بطاقة سمايلز الائتمانية واحصل على نقاط عند كل استخدام تفضل بزيارة www.sib.ae/smiles او اتصل على 06-5999999

بطاقة سمايلز الائتمانية
Visit www.sib.ae/smiles



06 - 5999999 www.sib.ae

Vince Cook (CEO - NBF):

We have to learn to adopt the new technologies

NBF is one of the fastest growing banks in the UAE. They have developed a reputation in the market for achieving quality results today, while laying a strong foundation for the future. National Bank of Fujairah is renowned for its award-winning services, unrivalled understanding of local markets and unwavering commitment to its customers.

Vince Cook, CEO for NBF in his interview to Al Bayan Magazine evaluated the banking sector in UAE during 2017. Cook believes that one of the biggest challenges for the industry is the rapid development of technology. This is clearly increasing the vulnerability of traditional practices so all banks have to become faster in dealing with the new world to defend themselves.

Following is an extract from the interview.



* How do you evaluate the banking sector in UAE during 2017?

- We have to learn to adopt the new technologies for a number of reasons. It should ultimately help us deliver much better customer service and greater responsiveness to the customer as well as improving the control environment. The burden of anti-money laundering and all the other compliance challenges we face becomes easier, less costly and disruptive, helping produce better returns for our shareholders. The challenge at the moment is that everyone is learning about the application of these new technologies, for the first time so there is no proven way of approaching this phenomenon to ensure successful. We are all feeling our way trying different ideas so it is very exciting. Within NBF, we have a number of different proofs of concepts underway, we are approaching

process automation with robotics and artificial intelligence, expanding the resources of digital platforms for different customer services and we're tying up with different partners/networks to participate in their platforms, but no one yet has a fully defined view of what the final outcome will look like.

* Do you think the risk of cyber attack will increase due to the development of technology?

- For sure, it increases our vulnerability but we have to learn how to adapt as more and more of our business switches to a digital platform. We can all expect some form of cyber threat despite our best efforts at building solid defences. If you accept this, the question then becomes how fast can you respond, isolate the issue, protect your customers and deal with the problem effectively. At the end the day, we don't want to suffer

anything that will undermine the loyalty and trust our customers have in the bank.

* How do you evaluate the year 2017 for NBF?

- We would have liked it better but it is certainly an improvement on 2016 and we are seeing a lot of things sort of stabilize in a way that makes the business a little easier to manage. We are quite happy with the year's performance and we expect 2018 to see a further improvement.

* What are your plans for next year?

- Our main priority is to work on our digital transformation both in the back office and the front office in order to continue to improve the service we are able to offer our customers.



بنك الفجيرة الوطني ينضم الى منصة ناسداك دبي للمرابحة فينس كوك: تتيح للعملاء إجراء المعاملات بسرعة وكفاءة

انضم بنك الفجيرة الوطني NBF مؤخراً الى منصة ناسداك دبي للمرابحة وهي منصة التمويل الإسلامي التي تقدم مزايا نوعية للمؤسسات المالية وعملائها الراغبين بالحصول على الحلول والفرص التجارية المتوافقة مع الشريعة.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك الفجيرة الوطني فينس كوك VINCE COOK: «إن انضمامنا الى منصة ناسداك دبي للمرابحة، يؤكد التزامنا بتقديم خدمات تمويل إسلامي موثوقة وفعالة لعملائنا. وتكمل المنصة المبتكرة خدماتنا القائمة، حيث نسعى لتلبية احتياجات عملائنا المتزايدة في هذا المجال، كما تمكن هذه المنصة عملاءنا من إجراء المعاملات بسرعة وكفاءة بتكلفة ثابتة وبشكل شفاف وكل ذلك في بيئة توفر الإمتثال بشكل تام».



ملتزمون بنجاحكم

نحن في بنك الفجيرة الوطني، ندرك تماماً بأنه بغية تحقيق النجاح، فإنكم بحاجة لقدر كبير من الشغف، والحدس، وإلى شريك ملتزم بعملكم قدر التزامكم به. على مدى ثلاثين عاماً، رسخ بنك الفجيرة الوطني مكانته كبنك رائد للأعمال في دولة الإمارات العربية المتحدة، ليذيع صيته بسجله الحافل، وعلاقاته المتميزة بالعملاء، وخبراته الواسعة في عالم الأعمال، ورؤيته الثاقبة في الأسواق. مهما تكن أهدافكم، نحن نلتزم بمساعدتكم في سبيل تحقيقها.

الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات

أنت في أيدي أمينة

www.nbf.ae

Dr. Bernd van Linder (CEO - Commercial Bank of Dubai - CBD):

UAE banks are in good shape and capital and we are focused on digitizing

Over the decades, CBD has transformed into a progressive and modern banking institution. It is supported by a sturdy financial base led by a strong and stable management, as proven by their clients who have stood with them over the years. They offer a full range of financial services to help their customers build and manage their finances. Al Bayan Magazine met Dr. Bernd van Linder, CEO - Commercial Bank of Dubai - CBD who evaluated the banking sector in UAE during 2017, expressed his opinion regarding fintech & artificial intelligence as well as his outlook for 2018.

Below is an account of the interview.

*** How do you evaluate the banking sector in UAE during 2017?**

- The banking sector has done well in 2017, the economy has grown and the banking sector has grown a little bit faster than the economy. UAE banks are in a good shape, good capital, good liquidity and coverage of long performing loans and I think the economy will be picking up in 2018. With respect to the Central Bank, it is extremely supportive, the regulations that were put in place are really supportive of the banking sector in the UAE and that clearly has helped us to perform well this year and next year.


*** Where is CBD from fintech, artificial intelligence and the development we are witnessing in technology?**

- We are focused on digitizing, competition is not fintechs but it is global tech companies. As long as we understand that, we cooperate with fintech and focus on digitizing our own backend infrastructure because that is the biggest challenges.


*** What is your outlook for 2018?**

- I am very optimistic for 2018 especially that the banks and the country are in a good position.







Marine & Aviation Insurance




Life & Medical Insurance




Motor Insurance



Fire & General Accidents Insurance



Travel Insurance



شركة التأمين الوطنية الإماراتية
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

Mark Robinson (CEO - CBI - UAE):

The banking sector remains profitable and healthy despite challenges in 2017

As a local UAE bank, CBI has been helping leading companies and the ambitious people of the UAE manage their business and personal finances since 1991. The bank's financial strength and stability is supported by its long-term issuer default rating of BBB+ from Fitch Ratings, a globally-recognized, independent rating agency.



CBI's mission is to serve its customers by helping them prosper in their personal and business lives, and support the growth of the UAE. With a new core banking system launched in 2017, CBI continues to invest in the latest technology. However, the bank's CEO, Mark Robinson, firmly believes that developing a deeper personal understanding of customers' needs is what really enables the bank to build long-term relationships. In this Q&A, Al Bayan Magazine asks Mark about the bank's biggest successes of 2017.

*** How has the banking sector performed over 2017?**

- The UAE banking sector is growing sustainably and strongly supporting the development of the UAE economy. Although we had some challenges this year, the sector remains healthy.

*** There is no doubt that conditions remain tough in the region, so where do you see the opportunities for Insurers, Reinsurers & Brokers?**

- The opportunities are everywhere. We have a very sophisticated marketplace here in the Middle East and a high penetration to mobile phones, as people are digitally savvy. There are big opportunities for banks to capitalize on these changes and make investments in the type of channels that the retail customers want.

*** Where does CBI stand on digitalization?**

- We are making a lot of investments in digitalization, which are driven by the way our customers want to deal with their bank. We know that people want to deal with us through their mobile devices and internet banking, and so we offer a very competitive mobile app which enables customers to conduct their mobile transactions smoothly. This year we upgraded our core banking platform to help expand our retail customer base. Developing our digital offering has significantly modernised the bank's operations and technology and streamlined services. We're excited about further digitalization opportunities ahead in 2018.

*** What are CBI's latest achievements?**

- As a UAE-based bank, CBI used its agility and stability, and its strong investment grade rating of BBB+, to grow core business segments and attract new customers in the UAE over 2017. We are confident that our product and service propositions are strong, and our focus on providing value for our customers will continue.

- Significant investments in digital infrastructure, people, and processes have grown the business. The upgrade of CBI's core operating platform, and the launch of our priority banking service – CBI First – have helped to expand the bank's retail customer base, and CBI's move to new headquarters in Dubai Festival City helped to propel the bank forward in 2017.

- Internally, our Emiratisation programme has been extremely successful and exceeded Central Bank targets.

David Kotheimer

(Deputy Chief Executive Officer & Chief Operating Officer – HSBC UAE)

The UAE and the Middle East more broadly is an increasingly important part of our global business

HSBC is the world's leading international bank with origins in the Middle East dating back to 1889.

Opening its doors as Dubai's first bank in 1946, HSBC UAE today is one of the Group's most profitable businesses worldwide, offering a full range of personal, commercial, investment & private banking services in the UAE.



Al Bayan Magazine met Mr. David Kotheimer, Deputy Chief Executive Officer and Chief Operating Officer for HSBC UAE, who talked about the banking sector in 2017 and the positive changes to the industry being driven by developments in digital technology. Below is a summary of the interview.

*** How do you evaluate the banking sector in UAE during 2017?**

- The UAE banking sector stood firm in the face of continued global economic challenges, with the long term prospects for the local economy helping underpin that performance. The central bank has done a terrific job in shaping and reforming regulation in the UAE and further improve the opportunities for development in the banking sector and, more broadly, for companies doing international business here. The regulatory framework in the UAE is at the forefront of banking regulation development in the Middle East.

*** Where does HSBC stand on Fintech, artificial intelligence and the development and application of technology to banking?**

- The development and application of digital solutions to banking has been a very positive development – whether or not it is defined as artificial intelligence or Fintech. HSBC is committed to doing things simpler, faster and better and we need technology to help us deliver on that commitment. Meanwhile the challenge our industry is facing from Fintech competitors means banks have to think smarter and do better for their customers. Improving customer experience is a real focus for us, particularly in such a technology-rich market as the UAE. That's why we worked really hard to deliver a global first for HSBC and the first for the UAE market with our new digital account opening process. The account can be opened in 10 minutes and bank cards and cheque books are available the next day. Developing capabilities like this in the UAE will help us with such concepts globally.

*** Are you satisfied with your presence in Dubai?**

- HSBC was the first bank to open for business in Dubai. We've been here since 1946 and we've been serving the financial needs of the UAE proudly since its very beginning. This is a great market for us. We have great customers who place their trust in us. And we are delighted to have built a great business serving the financial needs of Emiratians for more than 70 years. It is something we are very proud of. And that goes for our presence across region. The Middle East is an important part of our global business and will become increasingly so in the years to come.

*** What is your outlook for 2018?**

- Economically the environment is likely to remain looking much as it has been for the past two years, which means spotting the pockets of new growth and activity while providing the same solid support to customers as we do year in and year out. Relatively good growth in the UAE in the 2 to 3 percent range is an environment where we see important opportunities for financing and related activities.

John Iossifidis (CEO - Noor Bank):

Diversification is our main strategy and digital means reengineering all our processes

Noor Bank is a leading Sharia Compliant Bank providing the broadest range of creative, innovative and responsible products and services for its customers. It places a huge emphasis on unique and personalized services in order to build a long lasting relationship with clients. In a short period of time, Noor Bank has grown considerably and has won several awards.

John Iossifidis the newly appointed CEO for Noor Bank spoke to Al Bayan Magazine about their revised strategy and the use of technology, mentioning that he is optimistic about next year. Below is the Q & A:



* What are the headlines for your new strategy at Noor Bank?

- The biggest strategy for us is to diversify our corporate client base while focusing our retail bank. In corporate the diversification is both geographic and into new customer segments such as retail and wholesale traders, services such as schools and non bank financial institutions; the focus historically has been on government and real estate companies. In the retail space, our focus will be more on affluent and wealth management clients and servicing the business banking or SME sector by providing superior transaction banking services.

* How do you evaluate the banking sector in UAE during 2017?

- I think 2017 has been better than 2016 and with forecast economic growth next year of approximately 3.5 percent, we are optimistic about 2018. There have been a few things that have made people a little bit depressed; we are still digesting a 50 dollar oil price, regional tensions and loan losses in the SME sector. Looking forward, most of these things have been pushed behind us, the global economy is stronger, oil prices have stabilised and Dubai continues to build for 2020. These factors will build confidence moving forward but the geopolitical tensions are still putting a little bit of negative sentiment across Middle East markets. It is worth mentioning that the bank's profit in the three months to the end of June reached 79.7 million dirhams (\$21.7 million), down 76.9 percent from the same period of last year.

* We witnessed huge development in technology lately, what are you offering in that sense?

- It is something that we need to engage in rapidly in a real way. A lot of the banks are still trying to grapple with legacy banking systems. Digital for us means reengineering all our processes; it's not just about having a great mobile app. Having said that, as we become more digital, we have to be even more vigilant and protect ourselves and customers from cyber attacks.

* What are your expectation for the coming year 2018?

- Based on economic forecasts, the UAE's banking sector could grow more than 6 percent in 2018, with Noor aiming to grow "a little faster than the banking sector".

Jamal Bin Ghalaita (CEO - Emirates Islamic):

We continue to invest in technology as part of our digital transformation

Jamal Bin Ghalaita, CEO- Emirates Islamic was among the prominent people who participated in the 2017 annual meetings of IMF and the World Bank held in Washington DC. In a Q&A on the sidelines of the event, Bin Ghalaita evaluated the meetings and discussed the relationship between Arab Banks and the correspondent ones. He also shared his thoughts on the bank's prominent accomplishments this year.



* How do you evaluate the annual meetings for IMF and the World Bank?

- The meetings talked about the risks facing banks today and the impact of regulation. It also shed light on areas that can be improved for us and for the economy.

* Are there any standards that Gulf Banks should implement?

- There should be balanced regulation, which will help banks and the economy to grow and prosper.

* How do you describe your meetings with the correspondent banks?

- It is always fantastic to meet with banks from all over the world and we look forward to these discussions. We had the opportunity to discuss the growth of Islamic banking, digital transformation and a wide range of industry topics.

* What are your most prominent accomplishments during this year?

- We continue to invest in technology as part of our digital transformation. We have recently changed our core banking platform, launched our revamped Mobile Banking App and have implemented a number of digital initiatives this year to provide our customers convenient banking solutions through the latest in technology.

المرونة الفائقة

طيلة 10 سنوات، كان التزامنا هو العامل الرئيسي في تشكيل الأسس والقيم التي نعمل بناءً عليها.

الآن نحن في عصر جديد من الخدمات المصرفية وكل خطوة نتخذها نحو التميّز ضرورة ولا يمكن الاستغناء عنها.

10 سنوات مع نور بنك
10 سنوات من الإنجازات

Peter England (CEO - Rak Bank):

2017 has been a challenging year but we were able to grow faster than the industry

In an interview with Al Bayan Magazine, Peter England, CEO - Rak Bank evaluated the banking sector during 2017 and expressed his opinion about fintech, artificial intelligence and blockchain.

He further gave us an idea about the ways they rely on to avoid cyber attack that might increase due to the development of technology as well as their results for 2017.

Below is the Q & A.

*** How do you evaluate the banking sector during 2017?**

- 2017 has been a challenging year for everyone, there is a case of some cautiousness in the market. For Rak Bank specifically, we have done better because we have moved into wholesale banking as well as stabilizing our business banking book and personal banking book. We've been able to grow faster than the industry. That doesn't mean that we were more aggressive, it is simply that we went into a space we've never been before. For the year, we will close at loan growth of about 14 to 15 percent. Provisions for us are coming down as well which is a good sign and still very high relative to where we were some years ago but the trends are all looking good.

*** Did you expand in 2017?**

- Expansion was more along the lines of moving into new business areas like wholesale banking and treasury which was inactive during previous years. We've

also done some interesting things in the mass markets, we've tied up with a company called C3 to do prepaid cards for the wages protection system which has been great and on the back of that tied up Rak money transfer product so we are making good strides on the low end and high end of the business.

*** What is your opinion about Fintech, artificial intelligence and blockchain?**

- We are very active in this space more from making sure we don't get left behind perspective. I don't believe in bitcoin at all but the underline technology of blockchain is very interesting and that's why we've used blockchain specifically for the access bank connection because it allows us to replicate with many banks very quickly. In terms of other areas of fintech, we are actively involved in the DIFC, we are one of the banks that work with startups & we are the first bank in UAE to sign a partnership with a company called Invoice Bazaar which is specifically targeted at SMEs and Rak Bank is still the largest SME banking in the country so

it makes perfect sense. We are looking at it from an opportunity perspective to see what we can do.

*** What are you doing to avoid cyber attack that might increase due to the development of technology?**

- We have a very active inhouse IT security team, We've also been using external parties to come and independently assess our readiness. It is a huge area of concern, blockchain supposedly should assist that rather than making it worse, but by doing so we are opening ourselves up to the outside world.

*** Are you satisfied with your results for 2017?**

- The most important thing is that everything is heading in the right direction. Our worst period was third quarter 2016, our provisions have gradually improved since then, topline has been a struggle because we are moving out of high risk landing into low risk landing which means that even with balance sheet growth the net interest income doesn't grow so that it is a challenge and I think it should get much better in 2018.



محطة
واحدة
لجميع
متطلبات
أعمالك

الخدمات المصرفية للأعمال من راك بنك - شريكك في الحاضر والمستقبل



أرسل Business إلى 7011 أو اتصل على 04 213 00 00



محمد قاسم العلي

(الرئيس التنفيذي لشركة الصكوك الوطنية (National Bonds):

مستثمرون في اعطاء القيمة المضافة لعملائنا من حملة الصكوك

الصكوك الوطنية (National Bonds) هي شركة رائدة في برامج الادخار والاستثمار الفريدة من نوعها والمتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في دولة الإمارات العربية المتحدة، وهي مملوكة بالكامل لمؤسسة دبي للاستثمارات الحكومية، الذراع الاستثمارية لحكومة دبي. وأعلن الرئيس التنفيذي للشركة محمد قاسم العلي عن إطلاق منتجات وخدمات جديدة أواخر عام ٢٠١٧ ومطلع ٢٠١٨ تختلف تماماً عن المتداولة في السوق حالياً، كما يرى أنه من الأفضل الاحتفاظ بالسيولة حتى تتاح ظروف استثمارها في المكان الصحيح، مؤكداً استمرار شركة الصكوك الوطنية في إضفاء القيمة لعملائها من حملة الصكوك، لافتاً إلى إطلاقها برامج معلوماتية توفر خدمات رقمية.

الوطنية تحقيق معدلات نمو بوتيرة أسرع من المؤسسات المالية الأخرى ضمن القطاع المصرفي. وتواصل الشركة حالياً إضفاء القيمة لعملائها من حملة الصكوك مثل حماية التكافل، الاستثمار في العقار، بطاقات الائتمان عبر شراكة مع مؤسسة مالية وغيرها من المنتجات التي تتوفر فيها مزايا تختلف عما هو متعارف عليه في السوق.

خدمات رقمية

■ هل توابكون التطورات التكنولوجية؟

– أطلقت الشركة خطة Digital 2020 وهي تتمركز حول برامج معلوماتية عبارة عن تحول في مختلف المجالات بهدف توفير خدمات رقمية للعملاء، وتطلب ذلك تحديث بعض الأنظمة لإدخال برامج أخرى أكثر تطوراً.

ونحن حالياً بصدد تحديث الموقع الإلكتروني الخاص بالشركة والتطبيق على الهواتف الذكية. كما يتم تحديث منصة تداول الصكوك الوطنية والمخصصة لمراجعات السلع لدى شركائنا من المصارف الإسلامية العاملة في الدولة. ■



سنطلق منتجات وخدمات جديدة مختلفة تماماً عن المتداولة حالياً



ناجحة وتؤمن عوائد مجزية، حيث يراوح العائد على الاستثمار العقاري في الإمارات ما بين ٧ و ٨٪.

وفي ظل مرور الأسواق بمرحلة تصحيح لأسباب عديدة، من الأفضل الاحتفاظ بالنقد في حسابات توفير إلى حين استثمارها في المكان الصحيح، نظراً لأن الأوضاع الجيوسياسية فرضت نفسها على الأسواق الإقليمية في الوقت الحالي، وانعكست سلباً على بعض القطاعات، منها سوق الأسهم التي تعكس حركة تصحيح حالياً.

قيمة مضافة للعملاء

■ كيف تقيمون أداءكم خلال العام ٢٠١٧؟

– فيما كانت السنة الحالية مليئة بالتحديات، استطاعت شركة الصكوك

منتجات جديدة

■ ما مدى أهمية الجائزة التي حصلت عليها مؤخراً خلال حفل IRBA (ISLAMIC RETAIL BANKING AWARDS) في دبي؟

– تعتبر هذه الجائزة تقديرًا لشركة الصكوك الوطنية لإطلاقها أفضل منتج في مجال الصكوك والادخار. وبرغم التحديات في الأسواق تواصل الشركة توسعها ونموها في مجال تقديم الخدمات والمنتجات الجديدة والتي سيعلم عنها في أواخر عام ٢٠١٧ وبداية العام المقبل، مع الإشارة إلى أن المنتجات التي سنطلقها قريباً ستكون فريدة من نوعها وتتوافر فيها مزايا مختلفة تماماً عن تلك المتداولة في السوق.

تأثير الأوضاع الجيوسياسية

■ نظراً لخبرتك الطويلة، أين تكمن الاستثمارات الجيدة والمربحة في الوقت الحالي؟

– في ظل الأوضاع المتقلبة التي تشهدها السوق من الأفضل الاحتفاظ بالسيولة، ولكن هذا لا يمنع الدخول في بعض الاستثمارات في المجال العقاري والتي تعتبر

جاك بركات

(المدير التنفيذي لسويسكوت بنك SWISSQUOTE BANK المكتب التمثيلي في دبي):



الفورة الحالية للتداول بالعملات الرقمية التحدي الأكبر

في صناعة التداول

المدير التنفيذي لسويسكوت بنك في المكتب التمثيلي بدبي الجنتمن جاك بركات وهو خبير في الامور المالية والاقتصادية توقع استمرار تحقيق الأسهم الأميركية ارتفاعات قياسية وجني المزيد من المكاسب بنهاية الربع الأخير من ٢٠١٧، وأشار الى تحقيق اليورو والجنيه الاسترليني ارتفاعات قوية أمام الدولار الأميركي نتيجة حالة من عدم اليقين من اتجاهات الاحتياطي الفدرالي الأميركي نحو أسعار الفائدة، مؤكداً مواكبة البنك المستمرة للتطور التكنولوجي، لافتاً الى قيام البنك عبر فريق عمل مكتبه التمثيلي في دبي بالتركيز على نشر ثقافة التوعية في الأسواق على المخاطر المترتبة على التداول.

نهدف لخلق قاعدة علمية للعملاء آخذين بالاعتبار ظروف السوق وبالتالي شفافيتنا وصدقيتنا كمؤسسة سويسرية رائدة

نحن في مواكبة مستمرة للتطور التكنولوجي الحاصل، كما ان مختلف برامجنا وتطبيقاتنا المستخدمة متوافرة على شبكة الانترنت، وقمنا مؤخراً بتطوير ادوات متقدمة وفعالة لفتح الحسابات عبر موقعنا على الانترنت، إضافة إلى تطوير منصات إدارة الحسابات، وقمنا أيضاً بإضافة أدوات التحليل المجانية Autochartist في موقعنا الإلكتروني، وأخيراً أضفنا العملة الرقمية الأشهر (بيتكوين) على منصاتنا ونعمل على إضافة عملات رقمية أخرى في العام المقبل.

نشر ثقافة التوعية في الأسواق

■ ما الدور التعليمي والتثقيفي الذي يقوم به سويسكوت لنشر التوعية على التداول؟

– يقوم سويسكوت بنك عموماً وفريق عمل مكتبه التمثيلي المتواجد في دبي بشكل خاص بالتركيز على نشر ثقافة التوعية في الأسواق على المخاطر المترتبة على التداول وخصوصاً في أسواق العملات وتداول الهامش، وذلك عن طريق المحاضرات والندوات الإلكترونية المباشرة أو غير المباشرة عن طريق الشركاء والمحللين الماليين المختصين الذين يقدمون خدمات تعليمية وثقافية في التداول والأسواق العالمية، كل ذلك يهدف إلى خلق القاعدة العلمية للعملاء والمتداولين الذين يسعون إلى التداول الآمن آخذين بالاعتبار ظروف السوق ومخاطرها وبالتالي شفافيتنا وصدقيتنا كمؤسسة وبنك سويسري. ■

تحدي التداول بالعملات الرقمية

■ هلا بينت لنا التحديات التكنولوجية في صناعة التداول؟

– أكبر التحديات في صناعة التداول هذه الأيام هي الفورة الحالية لصناعة التداول بالعملات الرقمية، إذ نشهد هذه الأيام وبشكل متسارع ظهور عملات رقمية جديدة، بالإضافة للطلب المتزايد على التداول بعملة «البيتكوين» Bitcoin فقد حققت أعلى سعر لها في شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧ إذ وصل إلى مستوى ٢٠ ألف دولار أميركي، وكون «البيتكوين» هي أول وأقدم عملة رقمية تم تداولها وبالتالي هي الأشهر والأكثر شيوعاً لذا تقوم الكثير من الدول والسلطات المالية بدراسة ترخيص التداول والتعامل بها وبعض العملات الرقمية الأخرى بشكل رسمي، وهذا ما يجعل التحدي صعباً على السلطات، الدول والشركات على السواء نتيجة الطبيعة اللامركزية لمبدأ تداول العملات الرقمية والمبني أساساً على تقنية البلوك تشين والتي تعتمد على تنظيم البيانات بطريقة لا مركزية وتسمح بتحويل آمن للأموال والأسهم من دون الحاجة لوسيط على سبيل المثال (بين المشتري والبائع بشكل مباشر).

مواكبة للتطور التكنولوجي

■ ما هي اهم التقنيات التي ادخلتموها الى شركتكم، لمواكبة التطور السريع لوسائل التواصل مع الاسواق والعملاء؟

ارتفاعات قياسية

■ ما هو تقويمكم للاسواق المالية خلال العام ٢٠١٧؟

– استمرت أسواق الاسهم العالمية والأميركية بشكل خاص، بتحقيق ارتفاعات قياسية خلال عام ٢٠١٧ مدفوعة بشكل أساسي بأرقام قياسية لنتائج الشركات وتحسن ملموس في مؤشرات الاقتصاد الكلي، حيث من المتوقع ان تستمر بتحقيق المزيد من المكاسب خلال الربع الأخير من العام.

وفي أسواق الطاقة، اتخذت خامات البترول منذ منتصف العام اتجاهها تصاعدياً بعد وصولها الى مستويات دعم رئيسية ومدعومة باتفاق تاريخي بين «أوبك» والدول المنتجة للنفط من خارج المنظمة لتخفيض الانتاج بشكل أدى الى الحد من الفائض الكبير في السوق العالمية.

أما في أسواق العملات، فقد حقق اليورو والجنيه الاسترليني ارتفاعات قوية أمام الدولار الأميركي نتيجة حالة من عدم اليقين من اتجاهات الاحتياطي الفيدرالي الأميركي نحو أسعار الفائدة، في حين تأرجح الين الياباني صعوداً وهبوطاً نتيجة للاضطرابات السياسية في شبه الجزيرة الكورية.

وفي أسواق القطع، حقق الذهب ارتفاعات جيدة مدفوعاً بشكل أساسي بالتوترات السياسية في شبه الجزيرة الكورية واستمرار الاضطرابات في الشرق الاوسط، في حين اتخذت الفضة مساراً متأرجحاً نحو الهبوط بفعل المخاوف من انخفاض الطلب في الصين.

البنك الأول يحصد جائزتين من «لوفونتي» كأفضل بنك لمصرفية الأفراد في الشرق الأوسط والرئيس التنفيذي لعام ٢٠١٧



سورن نيكولايزن
ALAWAL BANK

حصد البنك الأول ALAWAL BANK، أول بنك في المملكة العربية السعودية جائزتين للتميز من جوائز شركة الإعلام ومركز الأبحاث الدولي والمستقل «لوفونتي» باختياره «كأفضل بنك لمصرفية الأفراد في الشرق الأوسط»، وجائزة «الرئيس التنفيذي لعام ٢٠١٧» وذلك ضمن البرنامج الدولي الذي تتبناه «لوفونتي» لاختيار أفضل العلامات التجارية والشخصيات القيادية تمييزاً ضمن مختلف قطاعات الأعمال في الأسواق العالمية. وجرى توزيع الجوائز خلال الحفل السنوي للجائزة الذي عقد مؤخراً في دبي.

وعلق الرئيس التنفيذي للبنك سورن نيكولايزن: «يواصل البنك الأول نشاطه في السعودية منذ ٩١ عاماً حاصداً المزيد من جوائز التميز ما يعكس التزامنا المستمر بتقديم خدمات عالية الجودة لعملائنا والحفاظ على ثقتهم، وهو ما يعد مصدر فخر واعتزاز لجميع العاملين في البنك».

وأعرب نيكولايزن عن اعتزاز البنك بما حققه من تطور نوعي في مصرفية الأفراد من خلال ابتكار مفهوم جديد يتيح للعملاء، أبعاداً غير مسبوقة تجمع بين سرعة الإنجاز ومتعة تنفيذ العمليات المصرفية، وذلك في إشارة الى استحداث البنك لأول فروع المصرفية الرقمية «ابداً»

والذي وضع حداً لانتظار العملاء لتنفيذ احتياجاتهم المصرفية، ووفّر لهم المصرفية بجو اجتماعي ممتع بحيث يمكن للعميل فتح حساب، وتناول القهوة والغداء والمغادرة مع بطاقة ائتمانية فورية خلال ١٠ دقائق. وفي تعقيب حول حصوله على جائزة «الرئيس التنفيذي المتميز لعام ٢٠١٧» قال نيكولايزن: إن مهمتي الرئيسية تكمن في كيفية الحفاظ على الإرث الفني للبنك الأول في السوق السعودية وتعزيزه، وهذا الأمر لا يمكن أن يتحقق إلا من خلال القدرة على إلهام فريق العاملين في البنك وتحفيز قدراتهم.

ويتمتع البنك الأول بمسيرة عريقة وهي الأكبر في السوق السعودية حيث يعدّ البنك التجاري الأول الذي يزاوّل نشاطه المصرفي في المملكة.



البنك الوطني العماني يحصد جائزة "أفضل جهة تمويلية" لعام ٢٠١٧

أحمد المسلمي، الرئيس التنفيذي للبنك الوطني العماني، يستلم الجائزة من معالي الشيخ عبدالمملك بن عبدالله الخليلي - وزير العدل.

على مدى الأربعين سنة الماضية كان للبنك الوطني العماني دور رائد في دعم مسيرة التطور في السلطنة. كما يواصل البنك تعزيز مشاركته في دعم الجهود الرامية إلى تحقيق التنويع الاقتصادي بالسلطنة. يسرنا في هذا الصدد أن نعلن وبكل فخر الفوز بجائزة ريادة الأعمال ضمن فئة "أفضل جهة تمويلية" لعام ٢٠١٧. كما أننا سنواصل مسيرة النمو وتقديم أفضل الخدمات والمنتجات التي تلبي تطلعات عملائنا.

لأجلك. لأجل الوطن.
For You. For Our Nation.

f NationalBankOfOmanOfficial @NationalBankOman NationalBankOfOman NBObank

البنك الوطني العماني
NBO

nbo.om

Mathieu Ghanem (Global Head of Sales at ADS Securities):

Why Cryptocurrencies will change the future of financial services

Before 2009 cryptocurrencies and blockchain did not exist. This is new technology which is changing the way that we think about financial services and the systems which have developed over many years. Trading technology is always developing as systems are improved and updated, but with blockchain financial services industry is on the cusp of potentially one of the greatest changes in its history.

So why are cryptocurrencies and blockchain so revolutionary?

Cryptocurrencies require blockchain to operate. In simple terms a blockchain is an 'appended only' database, where no inputs are deleted, and new records can be continuously added. Each new record, for example a financial transaction, includes a unique ID code (hash) which is mathematically generated as a function of the collective information incorporated in all previous transactions

and this is stored in the database. As a result, if you know the hash of any transaction in the database, you can verify that all previous transactions have happened. You have complete transparency of all the actions that led to the completion of the transaction.

This means that blockchain financial services platforms make it possible for multiple parties to work with identical copies of a single database. By matching an identical hash you know that you are both looking at, and accessing, the same data. It is secure, and the data in that chain is always updated and cannot be altered. Additionally, blockchains have the ability to link trillions of pieces of data as there is no limit on their scalability.

The media is focused on cryptocurrencies, the current product of blockchain, which have seen dramatic increases in their value. The expansion of cryptocurrencies has created a very dynamic investment environment, but investors do need to be very careful when looking at buying into Bitcoin and other non-fiat currencies. Many traders are just see the rapid increase in values, but do not look at the volatility and consider whether this is an asset which would work well in their investment portfolio.

Opening and maintaining a cryptocurrency wallet also has its own issues and as the exchanges are still unregulated investors need to be aware that there will be a co-mingling of funds. There is also a very real danger from hackers and concerns over the way that Initial Coin Offerings (ICOs) have been managed. Across the Middle East region it is also important to remember that many countries do not recognise these currencies so it is illegal to trade them.

Another problem for traders is that, unless you are accessing the cryptocurrency as a derivative product, you can only effectively go long on the investment. Instead of setting up a cryptocurrency wallet and buying direct from a coin exchange many investors are therefore choosing to access the asset through CFDs, which gives



much greater security and flexibility especially when there is a lot of volatility in the market.

Currently public blockchain is also facing scalability issues. Some of the protocols are being developed in the right direction, but others could be pure scams. The smart contract and distributed ledger technology, which will shape the future, has yet to emerge but 2018 be the year which identifies which technology and which coins have true value.

So with these issues why is blockchain so important for the future of financial services? In recent years' regulators have made it clear that they want assets like FX to be exchange based, so that there is greater transparency. For a number of reasons, and using the current technology, this would be very difficult to achieve. But, blockchain immediately answers many of the problems. A secured cryptographic ledger system, the appended

only database, would transform the way the FX market operates. Clearing transactions through blockchain would make transactions faster, decrease risk and reduce the cost of post-trade confirmation. The blockchain would also allow trading solutions to be moved from a centralised to a decentralised model, significantly lowering the price per trade. An immediate benefit of this would be the democratisation of market participation which would help increase liquidity.

This would be a dramatic change to the way that financial services are delivered. If it is a model that can be made to work, banks and or financial institutions could have a capital role as custodians and arbitrators, helping to apply the necessary regulation and framework that at the moment Central Banks, on behalf of Governments, provide.

At ADS Securities we were the first brokerage in the GCC to start offering CFD Bitcoin and CFD Ethereum on our platform and we are in the process of introducing other cryptocurrencies focusing on the most highly traded. But, for us this is just the starting point in engaging with the technology. We are currently building our third generation trading platform using blockchain technology for the backend systems. Settlement, clearing and reconciliation systems will all use blockchain, however the front end of the platform will be a development of the type of GUI which is already being used. It will provide investors with the interactivity and trading tools that they are used to when trading using the ADS Securities OREX platforms, but they will have the benefit of all trades being logged through a secure cryptographic ledger system.

The financial services industry has always been very quick to adopt change, especially where it provides value and opportunity. Cryptocurrencies are already providing value and many people can see the opportunities that will arise from the technology, so we can assume that through 2018 we are going to hear a lot more about blockchain.



INVESTMENT EXCELLENCE

ABU DHABI | LONDON | HONG KONG | SINGAPORE



www.adss.com

ADS Securities LLC is authorised and regulated by the Central Bank of the U.A.E. Registered under Commercial License No. CN1190047. Investment products by nature carry a high level of risk, and the basket of our financial offering may not be suitable for all investors. Past performance of an investment is no guide to its performance in the future. Investments, or income from them, can go down as well as up. You may not necessarily get back the amount you invested.



جورج بتروني

(مدير منطقة الشرق الأوسط في شركة اكتيف ترايدس ACTIVTRADES)؛

العملات المشفرة وتقنية «بلوك تشين»

سيشكلمان مستقبل التعاملات المالية على المدى البعيد

حققت شركة اكتيف ترايدس ACTIVTRADES الرائدة بين شركات الوساطة العاملة بلندن في أسواق العملات وعقود الفروقات والأسهم نمواً بنسبة ٤٠ في المئة على صعيد منطقة الشرق الأوسط بعد افتتاحها لمكتب دبي، وتعمل على استكمال نهجها في العمل تحقيقاً للمزيد من النجاحات.

مدير منطقة الشرق الأوسط في الشركة جورج بتروني أوضح في حديثه الي «البيان الاقتصادية» ان العملات المشفرة ليست ظاهرة جديدة بل هي موجودة منذ سنوات لكنها حالياً أصبحت أكثر انتشاراً، ورأى ان هذه العملات وتقنية «بلوك تشين» سيشكلمان مستقبل التعاملات المالية على المدى البعيد، مؤكداً على أن هذه العملات والتداول بها لحد من مخاطرها على المتداولين، مؤكداً الاستمرار بخطى ثابتة في عمليات التطور والنمو والاستثمار في المنطقة، كما واتباع الاستراتيجية نفسها المرتكزة على التعليم المستمر والاحتكاك المباشر مع المتداولين.

ندوات تعليمية

■ كيف تستطيعون مساعدة العملاء في موضوع العملات المشفرة؟

– بما ان تقلبات العملات المشفرة حادة جداً في الوقت الحالي، نحاول كشركة تخفيف تعرض عملائنا للمخاطر، من خلال تقديم النصح والإرشاد لعدم الإستثمار بنسب كبيرة في هذه العملات، فضلاً عن تنظيمنا ندوات تعليمية عبر شبكة الإنترنت حول أساسيات العملات المشفرة وطريقة التعامل بها بصورة آمنة ومدروسة. كما سنطلق أكاديمية ACTIVTRADES مطلع العام ٢٠١٨ وستتضمن ندوات مجانية أسبوعية عبر الإنترنت (حوالي ٣ ندوات أسبوعياً) تغطي كافة المواضيع. المميز فيها ان كل ندوة ستكون مخصصة وموجهة الى مستوى متداول معين أي المبتدئين، المتوسطين والمحترفين، وعن طريق هذه الندوات بإمكان عملائنا تحسين وتعزيز خبراتهم والحصول على شهادات من قبلنا.

استراتيجية التعليم المستمر

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– حققنا نمواً جيداً، بتأثير من امتلاك منطقة الشرق الأوسط للقدرات والإمكانات التي تبشر بنتائج أفضل مستقبلاً. مستمرون بخطى ثابتة في عمليات التطور والنمو والإستثمار في المنطقة من أجل الاستحواذ على حصة سوقية أكبر.

■ ما هي الإستراتيجية التي ستتبعونها خلال العام ٢٠١٨؟

– سنستمر في الإستراتيجية نفسها التي نعمل وفقها والمركزة على التعليم المستمر والاحتكاك المباشر مع عملائنا، وليس فقط عبر شبكات الإنترنت، وذلك لتزويدهم بالمعلومات والخبرات التي يحتاجونها في جميع البلدان، لا سيما الإمارات، الكويت، قطر والسعودية. ■



مستمرون بخطى ثابتة في عمليات التطور والنمو والاستثمار في المنطقة



بالعملات المشفرة، من خلال استخدام المنصات الخاصة بنا.

العملات المشفرة تفتقر الى النضوج

■ في رأيكم، لماذا تحظر البنوك المركزية الخليجية حتى الآن التداول بالعملات المشفرة؟

– يعود رفض البنوك المركزية لهذا النوع من العملات لأسباب عدة أبرزها عدم تقبل أي تغييرات جذرية محتملة، ومن المهم على السلطات الرقابية التحذير من التداول بهذه العملات وليس منعها، بحيث ان نسب المخاطرة فيها مرتفعة وهذا يؤثر سلباً على استثمارات المتعاملين. فمرحلة التداولات التي نشهدها اليوم وتقلبات أسعار عملة CRYPTO CURRENCY دليل على أنها ما زالت تفتقر الى النضوج، لكن بالتأكيد سنصل الى وقت تصبح فيه التقلبات أقل حدة. والتحذير لم يقتصر فقط على منطقة الخليج بل تعداه الى أهم وأكبر البنوك الإستثمارية مثل «جي بي مورغان تشايس» و«مورغان ستانلي» التي حذرت من تداول العملات المشفرة، لكن في النهاية سيطرأ التغيير ومن يستطيع تلطف هذا التغيير والإستثمار فيه بطريقة مدروسة سيحقق بلا شك أرباحاً في المستقبل.

٤٠ في المئة نمواً



■ كيف تقيمون نشاطكم خلال العام ٢٠١٧ على مستوى المنطقة وتحديدًا في مكتبكم الذي افتتحتموه حديثاً في إمارة دبي؟

– شكل ٢٠١٧ عاماً مفضلياً بالنسبة الى شركة اكتيف ترايدس، خصوصاً في ما يتعلق بمنطقة الشرق الأوسط، بحيث أنه مع بداية العام افتتحنا مكتبنا في دبي الذي ساهم الى حد كبير في تنشيط الأعمال ووضعنا في موقع أقرب الى عملائنا على مستوى دولة الإمارات وأسواق الخليج ككل. كما أنه ساعد الشركة على تحقيق نقلة نوعية وتسجيل معدلات نمو وراحت بين ٣٠ و ٤٠ في المئة على صعيد منطقة الشرق الأوسط، ومن المتوقع إستكمال هذا النهج خلال العام ٢٠١٨ وتحقيق المزيد من النجاحات.

مواكبة التطورات

■ كيف تنظرون، إنطلاقاً من خبرتكم الطويلة في العملة المشفرة مثل BITCOIN وموضوع التداول بها؟

– العملات المشفرة CRYPTO CURRENCY ليست ظاهرة جديدة بل هي موجودة منذ سنوات عديدة، ولكنها حالياً أصبحت أكثر انتشاراً وازداد الاهتمام بها نظراً لارتفاع قيمتها بوتيرة سريعة. وبحسب وجهة نظري الخاصة فإن العملات المشفرة وتقنية «بلوك تشين» سيشكلمان المستقبل الذي سترتكز عليه التعاملات المالية على المدى البعيد نظراً لدورها في الحد من التكاليف الإضافية على الوسطاء الى حد كبير كالبنوك وغيرها، وبالتالي ما نشهده اليوم هو نقلة نوعية لنظرة المستهلكين نحو العملات المشفرة تليهم البنوك التي ستعمل في وقت من الأوقات على تبني التقنيات الجديدة مثل «بلوك تشين»، التي من المنتظر ان تحدث تغييراً كبيراً في التعاملات المالية.

بدورنا ولمواكبة هذه التطورات قامت الشركة بطرح منتجات CRYPTO CURRENCIES للتداول متيحة بذلك لمتداوليها البدء بعمليات التداول

المستقبل يبدأ معنا أكتيف تریدس شريك تداول مرخص



الأسواق العالمية



العملات الرقمية



أكاديمية
أكتيف تریدس

ابدأ الآن!

ActivTrades.ae/Albayan

تحمل جميع المنتجات المالية المتداولة على الهامش درجة عالية من المخاطرة برأس المال، وهي غير ملائمة لجميع المستثمرين.

الرجاء التأكد من الفهم التام للمخاطر التي تنطوي عليها هذه التداولات والحصول على مشورة مستقلة إذا لزم الأمر.

ActivTrades PLC شركة مرخصة ومراقبة من قبل هيئة السلوك المالي FCA 434413
Financial Conduct Authority

ActivTrades PLC 05367727 هي شركة مسجلة في بريطانيا وويلز، رقم التسجيل

ActivTrades PLC فرع دبي مسجلة في الطابق ١٧ من أبراج الإمارات المالية،
مركز دبي المالي العالمي (DIFC) دبي، الإمارات العربية المتحدة.

ActivTrades PLC مرخصة من قبل سلطة دبي للخدمات المالية (DFSA)، ترخيص رقم F003511.

ACTIVTRADES
منذ 2001

middleeastdesk@activtrades.com

+971 (0) 4 442 9468

+44 (0) 207 6500 550

Investifai is set to Revolutionize the GCC's \$50 Billion Asset Management Industry with Its Artificial Intelligence Technology

Samer Obiedat

The need to adapt artificial intelligence (AI) in the asset management industry should be an integral part of the UAE's future development strategy. With an AI driven asset management solution such as Investifai, investors are able to spot effortlessly when the market is performing well and plunge in for maximum gains and withdraw when the market is plummeting thus mitigating volatility and the risks inherent in the financial markets.

Dubai is leading the AI-driven transformation for different sectors as HH Sheikh Mohammad bin Rashid has launched the UAE

Artificial Intelligence Strategy 2031 and appointed UAE's first state minister for AI to achieve the country's future goals to be the "world's most prepared country for artificial intelligence" and to solve many of the country's great challenges. Along with his highness's innovative forward-thinking vision that has set Dubai on a mission to be ahead of all cities with a great change management strategy, catching up with the fundamental shifts that are shaping the future of the investment management industry becomes important to maintain Dubai's status as a major fintech hub in the MENA region.

Dubai-based start-up Investifai is launching an AI-driven investment management services in the GCC region during the year of 2018. They aim to contribute to the UAE AI 2031 strategy by disrupting the conventional approach of the investment management firms in the GCC region. With no doubt, the most significant challenge faced by investment managers is uncertainty. It introduces the market risk and complicates making proper actions during the process of managing investment portfolios. It is always challenging and time-consuming for managers to forecast the future returns of portfolio's assets and determine the optimal mix of assets allocations in a continuously changing macroeconomic environment so that the investment portfolio is always reactive. While active investment managers are continuously failing to beat the market, and passively-managed funds are faced with difficulties to adapt unexpected changes in global market conditions, Investifai follows a dynamic approach that is coupled with AI technology which can be a very appealing solution to many institutional clients who are looking to achieve wealth growth and long-term value creation within their investment portfolios.



During the past twenty years, many AI techniques emerged in the field of finance to tackle different problems such as price prediction, asset allocation optimization, risk management, fraud detection, and many others. The rapid developments in computing power along with the availability of data paved the way for AI systems to solve complicated problems in the field of investment management. AI models help portfolio managers to analyze significant amount of financial data and apply complicated quantitative models for many financial assets to support their investment decision-making process. Unlike algorithmic trading, which is based

on coding trading rules and applying them as programmed by humans to trade in the financial markets, AI-based trading is about using machine learning techniques to learn the data structure, recognize patterns, and react to changes in macroeconomic environment to predict price movements in financial markets and determine the optimal asset allocations with portfolios.

With an intensive empirical research in computational finance and more than 10 years of experience in the fintech arena, Samer Obiedat, Founder and CEO of Investifai, is leading a group of machine learning scientists, quantitative analysts, and portfolio management practitioners to disrupt GCC's \$50 billion asset management industry, and target private and institutional investors who are looking to build investment portfolios that preserve wealth and generate stable alpha even during unexpected negative major economic events. The new AI start-up puts financial and machine learning sciences to work for investors by applying the most compelling empirical research into real-world investment management solutions. The company also utilizes the power of replicating the broad markets while maintaining a tactical AI-based approach to maximize the returns of investment portfolios and minimize their risk simultaneously even during financial market disruptions. What makes Investifai different from other asset management firms in the world is the AI innovation that is able to determine what to invest, when to invest, and how much to invest with no human intervention. Further, it utilizes powerful machine learning models to process and monitor huge amount of data to act in the face of any future crisis quickly and effectively and adapt any market non-linearity.



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



حازم اسماعيل

(شركة اکتيف تريديس ACTIVTRADES):

لدينا خططنا التوسعية نمو دول خليجية

تقدم شركة «اكتيف تريديس» ACTIVTRADES مجموعة كبيرة من المنتجات والخدمات للمستثمرين من الأفراد والمؤسسات من خلال منصتي ميثا تريدير 4 وه اللتين تعتبران من أقوى المنصات ضمن السوق المالية والحائزتين على الثقة عالمياً. ممثل قسم الحسابات في الشركة حازم اسماعيل أكد نجاحها الباهر بعد انتقالها الى الإمارات من خلال مكتب تمثيلي لها، وهي تقوم بتنسيق منتديات ومحاضرات تفيد جمهور المتداولين، وكشف عن ان هناك خططاً توسعية يجري تنفيذها في دول خليجية، معرباً عن سعادته للسمعة الطيبة التي تميزت بها وبثقة المتداولين بعملياتها، مبرزاً الإنجاز الأهم الذي حققته والمتمثل في مضاعفة عدد المتداولين، مشدداً على دور الشركة التعليمي والثقافي، منوهاً بدور السلطات الرسمية في الإمارات وتحديداً في مجال إعطاء الشركات المتخصصة بالتجارة على الإنترنت التراخيص المطلوبة للتداول بالعملة الإلكترونية.

تنظيم منتديات ومحاضرات

■ بعد انتقالكم من لندن الى الامارات وفتح مكتب تمثيلي لشركة «اكتيف تريديس» كيف تنظرون الى هذه الخطوة، وما الفائدة التي يجنيتموها من وجودكم في الامارات خصوصا ومنطقة الخليج عموماً؟

– بعد مجيئنا الى الامارات وفتح مكتبنا التمثيلي منذ نحو عام استطعنا الحصول على كم هائل من المداولات. ان تمرکزنا في دبي ساعدنا في الوصول الى بعض الدول الخليجية والعربية. ونحن نقوم بتنسيق منتديات ومحاضرات تفيد جمهور المتداولين بالمعلومات التي لدينا قدر الامكان. ان وجودنا في دبي سهل علينا الوصول الى الجمهور العربي وفتح حوار معه حول كيفية تمكنه من دخول سوق التداول والاستفادة منها. لقد ازاد تقربنا من عملائنا وبالمقابل ازادت تقفتم بنا. وقد ساعدنا ذلك على التوسع اكثر في العالم العربي، ولا سيما في دبي. كما لدينا خططنا المستقبلية بدءاً من العام المقبل اذ سنقوم بتوسع كبير في الدول الخليجية الاخرى كما سبق وحدث في دبي.

مضاعفة أعداد المتداولين

■ كما في قمة التداول المالي التي عقدت في دبي سبق ونظمتكم قمما ومؤتمرات عدة ضمت جنسيات مختلفة، فما الهدف من تنظيم هذه القمم والمؤتمرات؟

– ان السمعة الطيبة التي اكتسبتها «اكتيف تريديس» من خلال وجودها في دبي ساعدتها كثيراً على التقدم، وقد جمعت حولها الكثير من الجنسيات لا سيما الاجنبية منها. لقد بات المتداولون يستحضرون اسم الشركة ويتناقشون في ما بينهم بأنها جيدة وسمعتها طيبة وعملها موثوق وممتاز، وللحقيقة وصلتنا طلبات عديدة لعقد منتديات باللغة الانكليزية خاصة بالمتداولين، والذي حدث في دبي كان اول تباشرها.



مضاعفة عدد

المتداولين إنجاز مهم حققناه



■ ما هي الانجازات التي حققتها «اكتيف تريديس» خلال هذا العام وكم يبلغ عدد عملائها؟

– لا استطيع اعطاء رقم معين لعدد العملاء لكن بكل تأكيد ازاد العدد عن العام السابق خصوصا في الامارات، وقد ساهم المكتب التمثيلي كثيرا في زيادة عددهم بأضعاف مضاعفة وهو ما نعتبره اهم انجاز لنا، اذ وصلنا الى العالم الذي يريدينا والذي بات باستطاعته الوصول الى المعلومة الصحيحة بواسطة «اكتيف تريديس».

ريادة في التجارة على الإنترنت

■ ما الذي يميز «اكتيف تريديس» عن الشركات الاخرى؟

– «اكتيف تريديس» معروفة بأنها شركة رائدة متخصصة في التجارة على الانترنت، وهي شركة بسيطة للاسواق المالية المتخصصة في تداول العقود مقابل الفروقات والعملات الاجنبية والعقود الآجلة وتقدم مجموعة كبيرة من المنتجات والخدمات للمستثمرين الافراد والمؤسسات وتتلخص مهمتها بتحقيق اقصى فرص التداول من خلال توفير اسعار تنافسية، وهي تسعى دائما لتقديم احدث ادوات وبرامج التداول وتأمين افضل خدمة لربائنها. وبما ان مجال عملنا هو مجال مالي شديد الحساسية، فإن

العمل يسعى للتعلم الصحيح لكي يدرك تماماً كيف يستثمر بالشكل الصحيح. ان هدفنا في «اكتيف تريديس» ان نعلم وان نعطي أكبر قدر من المعلومات للعملاء والمهتمين بهذا المجال عن كيفية الدخول الى المكان الصحيح. هذا كله ما يميزنا عن الآخرين.

توافر العملة الإلكترونية

■ شهد العام 2017 الكثير من التطورات والمستجدات لعل أهمها العملة الإلكترونية، بم تعلقون وكيف تستوعبون هذه التطورات وتساعدون العملاء في هذا المجال؟

– انتشرت العملة الإلكترونية خلال فترة قصيرة جداً، وكان لزاماً علينا التأقلم مع الظروف المحيطة وان نقيم قاعدة بيانات تدريبية خاصة فقط بهذا المجال، بحيث نعرف للعملاء بماهية العملة الإلكترونية. وألقينا خلال شهر كانون الأول (ديسمبر) في عمان محاضرة خاصة حول هذا الموضوع إذ سننشر المعلومات الكاملة عن هذه الفكرة. ان العملة الإلكترونية غير متوافرة لدى كل الشركات، لكن خلال الأسبوعين المقبلين ستكون متوفرة في شركتنا ولكل عملائنا لكي يتداولوا بها.

قسم خاص بالتكنولوجيا والإنترنت

■ إزاء التحدي الذي يواجه المنصات الإلكترونية والتي تكمن في التعدي عليها كيف ستواجهون الامر مع ظهور العملة الإلكترونية وما درجة المخاطر التي تشكلها الإعتداءات على المنصات الإلكترونية وكيف تؤمن الشركة عملاءها ضد هذه الأخطار؟

– تعمل شركة «اكتيف تريديس» على التوسع أكثر فأكثر ومجلس إدارتها يتفهم جيداً بأن كل الأمور تجري عبر شبكة الإنترنت، وقد أنشأ في الفترة الأخيرة قسماً خاصاً بالتكنولوجيا والإنترنت، ضم كبار الخبراء في المجال التقني والهدف هو تغطية «اكتيف تريديس» وعملائها بالحماية الممكنة في هذا المجال. ■

نمدّ الجسور نحو عالم رقمي متكامل



فلنصنع معاً المستقبل الرقمي لمدينة أبوظبي

نتشرف بإطلاق هوية حكومة أبوظبي الرقمية، التي تشكل جسراً للوصول إلى عالم متكامل وشامل من الحلول الرقمية لتسهيل حياة المتعاملين اليومية وتحقيق سعادتهم، عبر فتح قنوات رقمية جديدة تواكب التطور الكبير الذي يشهده العالم. وإيماناً منا بأهمية الإبداع والابتكار وإيجاد حلول وخدمات رقمية رائدة، جاء الشعار الجديد لهويتنا الجديدة على شكل جسر رقمي، تماماً مثل جسر الشيخ زايد في أبوظبي، دلالة على صلة الوصل بين الماضي المشرق، وبين الحاضر المتطور الذي نعيشه الآن، والمستقبل الرقمي الذي نتطلع إليه.



حكومة أبوظبي الرقمية

ادخل إلى منصتنا الموحدة واحصل على مجموعة من الحلول والخدمات الرقمية:

حمل: تطبيق "خدمات أبوظبي"   تفضل بزيارة: www.abudhabi.ae اتصل على: 800555

Matjaz Zadavec

(CEO & Managing Partner Royal Vision Capital):

We convert challenges into opportunities and artificial intelligence will not take over the human brain

Royal Vision Capital a member of the Royal Vision Group, specializes in providing intelligent professional investment solutions to help professional investors with their asset management & equity interests.

Al Bayan Magazine spoke with Mr. Matjaz Zadavec, CEO & Managing Partner for Royal Vision Capital who talked more about Royal Vision & its unique Two Brain Technology, which assists the experienced professional trader to produce the best performance possible.

Mr. Matjaz Zadavec has delivered outstanding growth through international expansion of family & corporate businesses across many different regions, and he enjoys over 20 years of experience in corporate finance & management, financial restructuring, merger & acquisitions and business development.

Below is the interview conducted.



*** Can you introduce Royal Vision Capital?**

- Royal Vision has started since 2012 in Dubai, already 5 years in the market now, we provide intelligent professional investment solutions to help professional investors with their asset management & equity growth.

We can proudly say that we have been recognized by the industry leaders not only from the region but also worldwide.

Recently in London we have received the award for "Best New Performing Fund in the Middle East" 2017 obviously in the fund financial industry. It was not the only one, we were also recognized from other professional journalist who are following the financial segment & mainly the new strategies coming on the market. Besides that, we have been recognized by the industry leaders from big global names such as Goldman, Morgan & Stanley & J.P. Morgan as well as by several big asset managers from US. Due to our active & adaptive investment strategy we were able to achieve those recognitions, enabling the development of the unique strategy & mechanism of the Two Brain System which continuously monitors all global financial markets & naturally adapts to the trading cycles while using the latest developed technology which is quant algorithm based with the support of artificial intelligence. This smart system combines real & computer based models as we believe that by combining the best of both worlds being the computer at one side and the human capacity on the other can help us achieve the best results in this very difficult & unpredictable financial market.

We have been successfully managing this strategy for the last 5 years & now it is really the time after that & after launching the regulated public fund which is now available also for the big institutions to join on board with us & be part of this success that we are managing.

Furthermore, besides our knowledge we are proud of the support we receive from our Chairman Mr. Farooq Arjomand which definitely provides not only a big support for the growth of the company but also by enriching us with his high-achieving experiences & business knowledge. We can say that our team and strategy perspective is unique worldwide.

*** By adopting your strategy, what challenges you faced?**

- Our strategy has been fully life tested for the last 5 years, but the strategy started developing 10 years back, when the first quant algorithm system started developing generally.

Today we are all talking about artificial intelligence that will have a big impact into the financial industry but we need to recognize that this is just the start it is not the end. It is the start of a trend that is going.

We can mention here that CEO of google in his last seminar announced that in the next 20 years all the financial industry will be runned by artificial intelligence or at least by its support, this is to see how big potential it has to the industry.

Besides that, when talking about challenges we always try to convert them into opportunities as the challenges right now lies in the lack of knowledge where we still need to educate people, as well to the difficulty in finding human capital capable of working with artificial intelligence which is derived from an augmented reality.

We don't believe that artificial intelligence will take over the human brain but as said earlier the combination that was already designed 5 years back is one of the path that is going to change the future.

*** After all those recognition, what are your expectations & what promise can you give to your partners?**

- It is not only a promise but it is a commitment. We are committed to our partners on the board as well as our investors who are joining us to definitely deliver the intelligent future this is also our slogan. Beside being like the Royal Vision Group we believe in the intelligent future which might be achieved only with the usage of the latest developed technologies which is as discussed the artificial intelligence, which is going to be a part of our every single step in our life and this is what we are committed to achieve & always work to maintain the system.

Stefan Frieb

(CIO & Managing Partner Royal Vision Capital)

Our System helps investors and managers to create a trading decisions

It is always the investors objective to look for low risk & high yield results. This what makes Royal Vision Capital the fastest growing and multi-awarded alternative investment firm, which has pioneered a new trading technology, the Two Brain System. To best understand the Two Brain System and its backbone, Aia - the Artificial Intelligent



Advisor, Mr. Stefan Frieb, CIO & Managing Partner for Royal Vision Capital explained in his interview to Al Bayan Magazine how this technology functions & how the trading process works. Mr. Frieb added that they believe this system will deliver stable, positive & above average returns.

Following is the interview conducted.

*** Can you give us a glance regarding your responsibilities & your evaluation for the Royal Vision System?**

- At Royal Vision Capital we have developed a system which can help investors & managers to create trading decisions. It is called the Two Brain System, a unique & self-developed technology, it is a combination of the human "know-how" and advanced technology - a virtual trading artificial intelligence assistant (AIA). It creates a one of a kind synergy. AIA (Artificial Intelligent Advisor), analyzes the market & learns from it with lightning Speed, makes a suggestion based on its smart examination of data for a potential trade with probability parameters. The information is feed to the human brain, the experienced professional trader, to give a secondary evaluation before executing the trade. Additionally, in order to ensure that the uncertainty does not deflect the endeavor from the performance goals, Royal Vision Group has created a multi-level & multi-layer safety control to provide the fund with optimized risk-reward ratio.

Moreover, based on this system we promise to provide the qualified investors with profits & yields being generated over a 12 month rolling periods with a positive double-digit net return, while focusing on low volatility & less risk.

*** It is considered to be easy?**

- It is not easy, but rather easy to the experienced user and when you have the technology which is an intellectual property from Royal Vision Group, nobody else is using that kind of software as it is exclusive for our clients. In the last 12 rolling month we created 38 percent net for our clients, that is our clients made 38 percent on their investment with us with no single loss being made. We can note here that the system is already developed, we got the interest from big companies such as Goldman Sachs and many others who are interested in buying the technology, but it is just offered to our clients.

Moreover, there is no risk for the system to be hacked as it doesn't work out of the norm, the user himself is using it, so no decision is made by the software its only job is delivering.

Farooq Mahmood Arjomand (Founding Chairman & CEO - Arjomand Group)

We are very new and young but our performance has been the best

Over the course of his career, Farooq Arjomand has demonstrated a keen business acumen and a knowledge of financial processes. He stands out as CEO and founding chairman of the Arjomand Group, which since 2001 has grown from startups to include interests in 15 industries across Europe and the Gulf Cooperation Council (GCC). Farooq Arjomand provides executive leadership to his group of companies yet nurtures the company's decentralized approach, which grants autonomy to the heads of each individual company.

Under the leadership of Farooq Arjomand, the parent company incorporates subsidiaries and associate companies in finance, trading, corporate services, and hospitality. Its 15 companies in operation include Richmond Hotel Apartments and Elite Properties, as well as Trend Technologies and The Human Approach.

The diverse nature of this set of companies gives the parent organization a high degree of flexibility, which it needs to stay competitive in the everchanging world of international business. Arjomand comes to its leadership backed by more than 25 years in banking, having served in a variety of increasingly responsible roles with HSBC from 1984 through 2001.

Al Bayan Magazine met Arjomand who gave us a comprehensive idea about his Group and talked about the awards they have won recently. He further expressed his expectations for 2018. Below is an account of the interview.

*** Can you give us an idea about Arjomand Group?**

- Arjomand Group, a United Arab Emirates (UAE) based investment management platform, is one of the leading & most respected organizations in the Middle East. We operate over 15 companies. The group operates in segments such as trading, restaurants, hospitality, travel, executive aviation, institutional laundry, corporate finance, shares & bonds, investment banking, real estate, lighting & interiors. We have offices across Europe & GCC countries. Thus the group comprises of diverse range of strategically positioned operating subsidiaries & associate companies structured to give the group flexibility & versatility to keep ahead while keeping parallel to the fast moving development in the region. The group is still looking for the right investment opportunity.

The success of the group can be attributed to a business approach that combines the ability to change with the traditional values of integrity, service & social responsibility that defines its core business philosophy. The group has decentralized approach giving the heads of the operating companies functional autonomy & authority. Through its equity investment, Arjomand Group received a minority ownership interest in Cachet Hotel Group (CHG). CACHET Hospitality Group (CHG) is a lifestyle hospitality branding and management company with offices in Los Angeles, Shanghai and Bangkok. CHG's mission is to be the leading innovative and socially responsible hospitality company in the Asia Pacific. With numerous projects under development, CHG is focused on establishing properties in Greater China, Southeast Asia and the Americas. Moreover, I also serve as founding member of Emaar Properties –the largest real estate development company in the United Arab Emirates (UAE) with more than US \$20.0Bn of assets and US\$3.8Bn in revenue and featuring the Burj Khalifa, the tallest building in the world, as one of its noted projects. I am also Vice Chairman of DAMAC Real Estate Development (DFMGI), a publically traded luxury residential, leisure and commercial developer in Dubai and the Middle East with more than US\$6.3Bn of assets and US\$2.3Bn in revenue. DAMAC properties offer luxury amenities such as interior design by international fashion house VERSACE and Tiger Woods for championship golf course design. Arjomand Group's investment supports CHG's growth as it scales its global operations and broadens Cachet's footprint in Asia, the Americas and the Middle East.

Arjomand's investment expertise combined with CHG's track record of branding and operating lifestyle hotels forms a dynamic relationship.

By joining forces, CHG and the Arjomand Group grew CHG's collection of hotel, restaurant and nightlife brands in the United States and Middle East. By strengthening the brand's foundation in key gateway cities and resort destinations, CHG currently has a robust pipeline of 29 new hotels in development, comprised of 4,100 hotels keys and 1,008 branded residences, 2,100 of which are signed, under construction, or have an executed letter of intent, scheduled to open through 2019.



■ ■ ■

We are risk takers and diversification is needed to succeed

■ ■ ■

Recently, CHG announced its expansion into the Americas with flagship property Cachet Corazon in Cabo San Lucas, Mexico. Owned and developed by Cabo Villas Beach Resort and Spa, the highly anticipated project will mark CHG's first resort destination. Cachet Deluxe hotel to open in early 2018 as a fully-integrated resort experience.

In addition to this, Arjomand Group includes Elite Properties which offers comprehensive real estate solutions from site selection to project management. Our highly qualified & experienced property and facilities management team offers quality & reliable service. We have operations in USA, London & Egypt.

The Group also includes Stonelight Trading Company which is a Dubai based lighting company with lighting design studio in London and offers over 30 years combined experience in the lighting industry. Our clients base is spread across the Gulf & European region. With an extensive product base & worldwide experience in prestigious landmark projects, Stonelight is the professional lighting solution for your lighting requirements. Moreover the Group includes Sesam Business Consultants where we guide small and medium-sized companies to a successful business set-up in the UAE. Due to our long-standing experience in the region we provide access to in-depth knowledge of the markets and the general framework as well as valuable contacts in the UAE. Furthermore, we take you through all the necessary steps of actually realizing your business venture in the Gulf region. On the other hand, we have Trend Technologies company which designs and deploys state-of-the-art reliable Turnkey solutions for the home and office requirements of our clients. We support a broad range of inter-related services with a real One-Stop-Shop for optimum customer convenience and satisfaction. We have international team of consultants, designers, technicians and specialists along with all the necessary labs, equipment, and test tools to offer distinctive & professional world-class telecom system integration capabilities to our clients. We also have Elite Holidays company which has built an excellent reputation in a very competitive market sector by having trained professionals who specialise in custom making business travel programs, holiday packages, incentive programs & inbound VIP services.

Majestic Executive Aviation & Luxury Travel is another company included in the Group. It's a privately held company which gives you the opportunity to keep your schedule and be flexible. Our well trained & highly experienced aviation professionals are available 24/7 to analyze your particular requirements in order to provide you with the most appropriate and efficient solution. Moreover, our Institutional Laundry services company offers a comprehensive laundry service to the hospitality sector in the UAE. It is capable of handling large volumes at minimum time whilst operating to the highest standards of quality and is able to achieve best in class productivity. We are also very proud to be the leading distributor of fresh juices to the major "A" grade supermarkets, 5 star hotels and major airline catering companies.

*** How were you able to expand worldwide?**

- It is always nice to diversify and not to put all eggs in one basket. We have the biggest juice factory in UAE "Barakat" and we are expanding in Saudi Arabia, India, Australia, Moscow. Sometimes one has to go outside of the box and I am a risk taker. We put a strategy to expand outside because the situation in the neighbour countries around UAE is not stable which will definitely affect the economy and the social life. Nevertheless, one has to have the right partner because you can't expand everywhere on your own. One has to be careful in choosing the right partner.

*** In your opinion, which sector is the best for investment?**

- It depends on one's interest and how much of the risk he is willing to take. For me, it is how you justify your risk and out of your portfolio 10 percent should be taken as full risk because if you lose, the loss will not be huge and when there is high risk, there will be high reward in return. Moreover, you should put the right people in the right place and be careful in choosing your partners because good and experienced partners will help you grow and succeed.

*** What can you tell us about the awards that you have won recently?**

- We are very new and young but our performance has been the best. We have the intelligent technology called artificial intelligence and it is performing very well so Basclays rewarded us and as a result all the big guys started calling us and want to give us the money to manage. Now, we are doing a new fund where we will raise twenty million.

*** What are your expectations for 2018?**

- Rumors say that things could be a little bit difficult but nonetheless, I feel positive. We are working on few things in the food & beverage sector with people who showed so much interest. We are planning to open additional 20 to 50 branches. In the real estate sector, although we reduced the margins, yet the volume is there and that is good for the investor and end user because in that case they can afford to buy. Therefore, if things went much softer on the political and economical side, then the potential for the region will be huge.

Jamal Al Kishi

(CEO - Deutsche Bank AG Middle East and Africa):

We are making massive strides towards our goals

Deutsche Bank is a leading global bank with a strong position in Europe and a significant presence in the Americas, Asia Pacific and the Middle East and Africa. It provides banking services to corporations, governments, institutional clients, small and medium-sized businesses, and private individuals.

Al Bayan Magazine spoke with Mr. Jamal Al Kishi, CEO of Deutsche Bank Middle East and Africa, who expressed his views on the banking sector in 2017, noting that digitization will play a central role in shaping the future of banking and is the focus of some key players in the finance industry at present. He also thinks that 2018 will likely be a better year for the industry than 2017.

Below is the interview conducted.



* How do you evaluate the banking sector in 2017?

- 2017 for the banking sector globally has not been a bad year. Actually, it has been a good year. It began with optimism with the prospect of US-led deregulation given that the new administration in the US spoke a great deal about it and about removing obstacles financial institutions face. In fact there was a bit of euphoria at the beginning of the year. Some of these events or legislations have not materialized yet but there was some progress towards deregulation and tax reforms in the US. If these, were to continue and achieve success, obviously the banking sector will see some benefit. We think sensible regulation is necessary of course.

Regionally, the macro economy has suffered the impact of low oil prices and some geopolitical tensions in the region but the banking sector is healthy and quite agile in terms of dealing with the current circumstances. The banking consolidation we began to see in the Gulf is a welcome development. The region regulates banks well, capitalizes banks well, and rewards banks well: the local banks achieve very attractive returns on their capital as compared to peers elsewhere despite their capital base being much larger in relative terms as a percentage of revenues. They generate returns on equity that frankly banks in North America and Europe would aspire to achieve under the rosier of scenarios. UAE and Saudi banks, despite some credit issues with some SME borrowers in 2016 and 2017, continue to perform extremely well and enjoy healthy balance sheets. There are of course non-systemic exceptional cases but there is nothing here that should cause alarm or concern. In broad terms, the banking sector in major economies in the region (Saudi Arabia, UAE, Kuwait, Qatar) is solid. The smaller economies too have very good banks but in terms of scale and significance, the top four economies matter more to the overall picture.

* What were the most important achievements

of Deutsche Bank during 2017?

- The end of 2016 was a watershed moment for Deutsche Bank in a lot of ways. We had a number of legacy issues to deal with which were successfully closed at the end of 2016. 2017 has been a much better year for the bank and today, as we look ahead to 2018, we are continuing to make sure that the bank is being put on the right path towards growth and achieving the revenues and return that our shareholders expect. At the beginning of March, we embarked on a capital raise for the bank that raised about 8 billion Euros which was very successful. Clients are delighted that Deutsche Bank is speaking to them and talking about ideas and business, and they are showing us opportunities. In 2018, our focus is on serving our clients well and meeting the expectations of our stakeholders. We are making massive strides forward towards our goals.

* Are you focusing on specific lines of business?

- In the region here, we are focused on four verticals. First is our investment bank comprising corporate finance and capital markets. That is always a big component of what Deutsche bank does. The second vertical is our transaction bank, where we serve our institutional and corporate clients in the areas of clearing, cash management, trade finance, custody and securities services. The third vertical is wealth management which has experienced significant growth in penetration and market share. It is growing robustly in places like Saudi Arabia, UAE and Africa. Last but not least is our asset management business which presently is growing from a base of well established relationships in the Gulf and Africa. This division as you might have heard is slated for a partial IPO in 2018.

* What is your point of view regarding the development of technology and its impact on the banking sector?

- Advances in technology are reshaping the banking industry in very profound ways. And the pace

of change is rapid. One could argue that some lines of business such as advisory services are slightly more immune to technological developments but the rest of the industry is very susceptible to all kinds of risks associated with technology and unless banks get ahead of the curve and be at the forefront of the process, they will be left behind and quite possibly disintermediated by technology.

We've actually invested significantly in innovation labs in Germany, Asia, Silicon Valley and other places and continue to invest in fintech to make sure that we are not left behind.

All industries are being automated and modernized and as a result we will see some human beings moved in favor of robots and robotics. I don't think the finance industry is any different from other industries but the impact in terms of human resources will likely be less severe than in manufacturing for example.

* Are you satisfied from your results in 2017? and what are your expectations for 2018?

- We are never satisfied, we always feel that we can do better despite better than expected results in 2017. The Middle East and Africa region has done well with clients and the investment in its own infrastructure and capacity to serve the bank's clients. We always aspire to do more.

My expectation is that 2018 will be a better year than 2017 in terms of business.

We are committed to every jurisdiction in the region.

We are an organization that seeks to do well by our clients, communities and economies we serve while striving to optimize the interests of our other stakeholders and we always take a long-term perspective, focusing on sustainable growth and prudent risk management. The region is an area where we have longstanding partnerships. I emphasize: We are optimistic about the region's long-term prospects and committed to investing in it."

ETISALAT DIGITAL

لحاضر أكثر ذكاءً

اتصالات ديجيتال، وحدة أعمال تابعة لشركة اتصالات تهدف إلى دفع مسيرة التحول الرقمي من خلال تمكين الشركات والمؤسسات في القطاعين الحكومي والخاص من تبني بيئات رقمية أكثر ذكاءً باستخدام أحدث التقنيات. فاليوم لم يعد التفوق للكبير على حساب الصغير، بل أصبحت الكلمة الأولى والأخيرة للأسرع والأذكى.

التسويق الرقمي

الأمن الرقمي

حلول الحوسبة السحابية

حلول القطاعات

إنترنت الأشياء

الدفع الرقمي

لمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة الموقع الإلكتروني etisalatdigital.ae



سعادة عيسى كاظم (محافظ مركز دبي المالي العالمي):

يعتبر مركز دبي المالي العالمي بحسب التصنيفات العالمية من بين المراكز المالية الرائدة في العالم

يعدّ مركز دبي المالي العالمي قاعدة مثالية للشركات العالمية للاستفادة من الطلب المتنامي بسرعة في المنطقة على الخدمات المالية. وصمّم المركز كمدينة داخل مدينة، بحيث يوفر مجموعة كاملة من مرافق الأعمال ونمط الحياة للمهنيين العالميين. تطرق سعادة عيسى كاظم، محافظ مركز دبي المالي العالمي الى مهمة الجهات التي يستند اليها وتوفر له النجاح، ودكّر باستراتيجية نمو المركز للعام ٢٠٢٤ التي تهدف إلى مضاعفة عدد الشركات ثلاثة أضعاف، مبيناً سهولة الانتساب الى المركز، حيث وصل عدد الشركات المسجّلة النشطة فيه إلى ١٧٥٠ شركة في النصف الأول من ٢٠١٧.



■ الملاحظ ان مركز دبي المالي العالمي أثبت وجوده في المنطقة وعلى مستوى العالم، فكيف تمكنتم من تحقيق ذلك، وما المطلوب للإستمرار في هذا النهج؟

– يعود جزء كبير من سبب نجاح مركز دبي المالي العالمي الى استناده على ثلاث هيئات تنظيمية رئيسية منحت المركز قوته هي: سلطة مركز دبي المالي العالمي، وسلطة دبي للخدمات المالية، وسلطة تسوية المنازعات. قد استعنا خلال السنوات الأولى استقطاب الشركات من شتى أنحاء العالم، ومن المعروف ان معظم المؤسسات المالية ذات رؤوس الأموال الضخمة مسجلة ونشطة في مركز دبي المالي العالمي. ان نظرتنا للمستقبل وفق استراتيجية العشريّة التي تم وضعها عام ٢٠١٥ وتمتد حتى العام ٢٠٢٤ تحدد خطة لتحقيق نمو بواقع ٣ أضعاف من خلال تطبيق استراتيجية من أربعة محاور، فنحن نتطلع إلى استمرارية أوجه التنسيق والتعاون مع عملائنا الحاليين، وتعزيز البنية التحتية التنظيمية والقانونية للمركز، واستقطاب المزيد من الموظفين ذوي الكفاءة والمهارة، وتحفيز تدفق التجارة والاستثمار على طول الممر الاقتصادي الجنوبي-الجنوبي، لقد قطعنا حوالى العامين ونصف منذ إطلاق استراتيجيةنا لكننا حققنا خلال السنوات الأولى الكثير من المؤشرات التي تم وضعها من ضمن هذه الاستراتيجية.

المنافسة صحية

■ هل شروط الانضمام الى مركز دبي المالي العالمي صعبة؟

– إن معظم الشركات التي تقصد مركز دبي المالي هي شركات عالمية، بالإضافة إلى أن المركز يتبع القانون البريطاني العام، وبالتالي تستطيع الشركات بكل سهولة تلبية الاحتياجات التنظيمية من شروط الترخيص وغيرها بسهولة تامة. وهناك أيضاً مذكرات تفاهم تم توقيعها بين سلطة دبي للخدمات

خطتنا الاستراتيجية تقتضي بتحقيق نمو بواقع ٣ أضعاف

المالية والهيئات الرديفة لها في كل الدول تقريباً، لذا باستطاعة الشركات بكل يسر الانتساب الى المركز المالي العالمي.

■ شجع نجاح مركز دبي المالي العالمي على فتح مراكز مثيلة له في المنطقة مما يجعلنا نطرح السؤال حول ما إذا كان هناك تنافس بين هذه المراكز؟

– تعتبر دبي بحسب التصنيفات العالمية عاشر أهم مدينة مالية في العالم، ويعتبر مركز دبي المالي العالمي الرائد على مستوى الشرق الأوسط، أفريقيا، وجنوب آسيا، وهذا يعني اننا قطعنا شوطاً متقدماً في قطاع التمويل والخدمات المالية. لقد نجحت تجربة مركز دبي المالي العالمي وتم اختبارها في ما يتعلق بالنظام القانوني، التنظيمي والبنية التحتية. ثمة محاولات من الدول الإقليمية للترويج للنشاط المالي لديها لكننا نعتبر أن المنافسة صحية دائماً وهي لا تخيفنا، بدليل اننا نحاول دائماً استشراف المستقبل والتعامل مع متغيرات السوق بسرعة. بالإضافة الى ذلك وضعنا استراتيجية النمو ٢٠٢٤ للمركز كما ذكرت سابقاً والتي تضمن استمرارية قيادة المركز ونمو حجم أعماله بما يتماشى مع الرؤية الحكيمة والقيادة الرشيدة لقادتنا.

نظرة استراتيجية

■ نعلم ان لمركز دبي المالي العالمي تنظيمه المستقل والخاص، لكن ألا تتقيدون بكل ما هو مفروض من السلطات الرسمية في مجال الضرائب وغيرها؟

– نعمل كمنطقة مالية حرة معفاة لمدة خمسين سنة من جميع أنواع الضرائب المطبقة على جميع الخدمات المالية. أما في ما يتعلق بالمطاعم ومتاجر التجزئة فننقيد بما يفرض على القطاع التجاري في دبي.

■ هل سينعكس أكسبو ٢٠٢٠ على أعمالكم وهل تقومون بتحضيرات لمواكبة هذا الحدث؟

– نحن في مركز دبي المالي العالمي ندعم أكسبو ٢٠٢٠، وبما انه يعتبر منصة عالمية تستقطب عدداً هائلاً من السياح والمستثمرين والتجار الراغبين في التعرف على مدينة دبي أو الاستثمار فيها، فإننا نحاول التوفيق بين استراتيجية الطرفين والتنسيق لاستقبال الوفود العالمية ذات الصلة بقطاع التمويل والأعمال في المركز. ونحن واثقون من أن هذا الحدث سيفيد دبي عموماً ومركز دبي المالي العالمي خصوصاً. كما اننا نعمل جاهدين لتطوير بنيتنا التحتية بما سيتماشى مع متغيرات السوق ومتطلبات العملاء عند افتتاح أكسبو ٢٠٢٠.

■ كيف كانت نتائج العام ٢٠١٧ وهل أنتم راضون عنها؟

– شهد مركز دبي المالي العالمي خلال النصف الأول من عام ٢٠١٧ نمواً بنسبة ٦,٢٪، حيث ارتفع عدد الشركات المسجلة فيه إلى ١٧٥٠ شركة، منها ٤٦٣ شركة متخصصة بالخدمات المالية. كما ارتفع عدد القوى العاملة في المركز إلى ٢١٦٢٨ موظفاً. وعلى صعيد البنية التحتية، حققنا تقدماً ملحوظاً في أعمال تشييد مشروع «أفنيو البوابة» في مركز دبي المالي العالمي، ومبنى «ذا إكستشونج» والذين سيفتتحان في عام ٢٠١٨.

وبحلول عام ٢٠٢٤، نطمح الى أن نحضن ما لا يقل عن ١٠٠٠ شركة مالية نشطة، و ٥٠ ألف موظف، مع ٥,٥ ملايين قدم مربعة من المساحات التجارية المشغولة، وميزانية عمومية مجمعة تبلغ ٤٠٠ مليار دولار أميركي. وتظهر نتائجنا التشغيلية للنصف الأول من عام ٢٠١٧ بأننا نسير على المسار الصحيح لتحقيق هذه الطموحات. ■

MEDGULF

NOW IN THE UAE,
READY TO SERVE YOUR HEALTH INSURANCE NEEDS

YOUR RELIABLE
HEALTH INSURANCE
PARTNER

GET IN TOUCH NOW ON

Head Office Dubai: 04 373 8888 / Abu Dhabi office: 02 626 0080

OR email us on info@medgulf.ae, Web: www.medgulf.ae

UAE - LEBANON - KSA - BAHRAIN - JORDAN - QATAR - EGYPT

مازن الناهض

(الرئيس التنفيذي لمجموعة بيت التمويل الكويتي (KFH)؛

معظم البنوك المركزية تتحفظ عن الإقرار
بالعملة المشفرة

يعتبر بيت التمويل الكويتي KFH من أكبر المؤسسات الإسلامية في الوطن العربي الى جانب وجوده في الكويت، البحرين، تركيا وماليزيا، حيث يحرص على توفير مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة والمميزة لعملائه وهو مستمر في مسيرة تطوره وتحقيق الانجازات.

الرئيس التنفيذي للمجموعة مازن الناهض كشف عن مشاريع استثمارية تنفيذ البنوك الكويتية من تمويلها، وأشار الى توفير المجموعة خدمات رقمية متنوعة لعملائها، متوقفاً عند تحدي الإعتداءات والإختراقات الإلكترونية، معتبراً أن لا مستقبل للعملة المشفرة ما لم تتحول الى Government issued Cryptocurrency عملة رقمية

مصدرة من البنوك المركزية، متوقفاً تسجيل نتائج إيجابية بنهاية ٢٠١٧، مبدياً تفاؤلاً بارتفاع أسعار النفط الى جانب تسارع المشاريع الحكومية.

الإرهاب مرتبطة بعدم معرفة مصادر الأموال، وبالتالي فإن الأشخاص المهتمين بهذه العملة هم الذين لا يملكون الطرق الشرعية للدفع كالمحتالين والعصابات وغيرهم، لذا ومن وجهة نظري الخاصة ليس هناك مستقبل لهذه العملة كما هي عليه الآن، ولكن في حال تحولت الى ما يسمى Government issued Cryptocurrency فستكون هذه العملة معتمدة إنما ذلك يتطلب بعض الوقت للتطبيق من قبل الجهات الرسمية والبنوك المركزية.

أرقام مشجعة

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– يحقق بيت التمويل الكويتي نتائج إيجابية بصورة مستمرة، ومن المتوقع ان نسجل أرقاماً جيدة أيضاً هذا العام، ولدينا نظرة تفاؤلية للعام ٢٠١٨. كما ان الأرقام مشجعة جداً نتيجة نمو الإقتصاد الكويتي وارتفاع أسعار النفط الى جانب تسارع المشاريع الحكومية وغيرها من المقومات الجاذبة. ■

يحقق بيت التمويل الكويتي
نتائج إيجابية
بصورة مستمرة

خدمات مصرفية رقمية لعملائها. أما بالنسبة للسوق الكويتية وتحديدًا مصرفنا فإننا نوفر خدمات رقمية متنوعة، الى جانب إتاحة المجال لعملائنا اجراء جميع المعاملات عبر شبكات الإنترنت من دون الحاجة للتوجه الى الفروع. ولكن يبقى التحدي الأكبر في هذا الموضوع الإعتداءات أو الإختراقات الإلكترونية بالنسبة للقطاع المصرفي والجهات الرقابية، من منطلق حرصها الدائم على حماية المعلومات الخاصة بالعملاء تجنباً للتعرض لأي إختراق.

وفي ما يتعلق بالعملة الرقمية فإن معظم البنوك المركزية تتحفظ عن الإقرار بالتعامل بها، بحيث ان عمليات غسل الأموال وتمويل

مشاريع استثمارية

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي الكويتي في ظل الظروف التي تشهدها المنطقة؟

– شهد العام ٢٠١٧ طرحاً لعدد من المشاريع الحكومية في الكويت وكان للبنوك التقليدية والإسلامية دور في تمويلها، بالإضافة الى بروز تطورات على صعيد القطاع النفطي إذ من المتوقع ان تصل قيمة المشاريع الإستثمارية في هذا القطاع خلال السنوات الخمس المقبلة الى حدود ٣٥ مليار دينار. وان تشكل هذه الخطوة دفعة للبنوك الكويتية للحصول على حصة من هذه التمويلات ذات الأصول عالية الجودة.

تحفظ البنوك المركزية عن
العملة المشفرة

■ إنطلاقاً من خبرتكم الطويلة في العمل المصرفي، ما هي نظرتكم الى التطور التكنولوجي والذكاء الاصطناعي والعملة المشفرة (BITCOIN)؟

– بدأنا نلاحظ مؤخراً توسع قاعدة التطور الرقمي وخصوصاً في القطاع المصرفي، حيث تحولت معظم البنوك نحو تقديم



SINCE
1960

SINCE
1960

شركة الكويت للتأمين ش.م.ك.ع.
Kuwait Insurance Company S.A.K.P



Phone : +965 - 1884433 +965 - 92211000

Website : www.kic-kw.com

Address : Kuwait City, Abdullah Al Salem Street, Kuwait Insurance Building
P.O. Box: 769 Safat - 13008 - Kuwait



عبدالله التويجري

(بنك بوبيان BOUBAYAN BANK)؛

نقرب من الإستحواذ على ٨ في المئة من إجمالي التمويل في السوق الكويتية

توج بنك بوبيان عام ٢٠١٧ بحصوله على ٣ جوائز مميزة خلال المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية، وهي جائزة أفضل بنك إسلامي في العالم والأفضل خليجياً والأفضل في الكويت. نائب الرئيس التنفيذي في بنك بوبيان BOUBAYAN BANK عبدالله التويجري كشف أن حصته من التمويل الإسلامي للأفراد في الكويت بلغت ١٢ في المئة، وعن اقترابه من الإستحواذ على ٨ في المئة من إجمالي التمويل المصرفي في السوق الكويتية، واصفاً البنك بأنه أضحي الخيار الأول لطلاب الجامعات والمعاهد، مبرزاً مشكلة صعوبة توافر الخبرات المتخصصة في تطبيق التقنيات المتطورة جداً، قائلاً أن لعمليات الدمج آثارها الإيجابية.

جداً، ولكن لدينا الكثير من الفروع الذكية التابعة لبنك بوبيان حيث الغياب التام للموظفين وفي الوقت نفسه نقوم باعتماد أنظمة أمان وحماية عالية المستوى بهدف توفير خدمات آمنة لعملائنا. من جهة أخرى، فإن معظم العملاء يحبذون تجربة التقنيات والخدمات الفريدة من نوعها.

خفض حجم النفقات

■ ازدادت في الآونة الأخيرة عمليات الدمج بين المصارف، بمّ تعلقون؟
- تساهم عمليات الدمج في ايجاد كيانات عملاقة، الى جانب خفض حجم النفقات بصورة كبيرة، بعدما أضحت عمليات التشغيل ذات تكاليف مرتفعة، وعموماً لعمليات الدمج آثار إيجابية.
■ كيف تقومون بنتائجكم للعام ٢٠١٧؟
- سجل البنك نمواً في الارباح بلغ ١٦ في المئة، ونحن مستمرين بالعمل وفق الوتيرة نفسها، أملين تحقيق المزيد من النجاحات. ■

ويعمل البنك بحسب الخطة الموضوعية وينجح في كل مرة بتحقيق أهدافه المرسومة.

صعوبة توافر الخبرات المتخصصة

■ كنتم من أوائل المصارف التي توجهت نحو جيل الشباب، ما النتائج الإيجابية لهذه الخطوة على تعزيز مكانة البنك وموقعه؟

- بات بنك بوبيان الخيار الأول لطلاب الجامعات والمعاهد، وقد شهدنا إقبالاً واسعاً على خدماته من فئة الشباب. وهذا بالنسبة إلينا إستثمار مهم حيث سيصبح هؤلاء الطلبة عملاء البنك مستقبلاً.

■ بمّ تعلقون على تقنية «بلوك تشين» والذكاء الاصطناعي في العمل المصرفي؟

- يشهد قطاع التكنولوجيا تطورات سريعة ومتغيرة، وبدورنا نحرص على متابعة كل ما هو جديد في العالم الرقمي، إلا ان المشكلة هي في صعوبة توافر الموارد البشرية والخبرات المتخصصة في تطبيق هذه التقنيات المتطورة

١٥ في المئة نمو

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي الكويتي خلال العام ٢٠١٧؟

- حققت معظم البنوك الكويتية نمواً في معدلات الربحية، فضلاً عن ان البنوك الكبرى نجحت في خفض نفقاتها. وبصورة عامة الأوضاع جيدة.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققها بنك بوبيان خلال هذا العام؟

- يسجل البنك نسبة نمو في صافي الارباح تصل الى ١٥ في المئة سنوياً، بالإضافة الى زيادة حصتنا السوقية وتحتدياً في قطاع التجزئة، نظراً لتركيز أعماله على هذا المجال. وتصل حصة البنك من التمويل الإسلامي في الكويت الى ٢٧٪. بينما تصل الى ١٢٪ من سوق تمويل الافراد ككل، فضلاً عن اقترابه من الاستحواذ على ٨ في المئة من إجمالي التمويل المصرفي في السوق الكويتية.

التويجري: ثقة عملائنا تدفعنا الى المقدمة

«بوبيان» يحصد ٣ جوائز من المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية في البحرين

المنافسة الشديدة مع بنوك إسلامية ذات تاريخ معروف سواء على المستوى الإقليمي أو العالمي، وهو تأكيد على التطور السريع للبنك القائم على تنفيذ خطط واضحة للتعامل مع السوق الكويتية وفق استراتيجيته المدروسة».

وكانت اللجنة المعنية في المؤتمر والتي اختارت بوبيان للجوائز الثلاث قد أكدت أن هذا الاختيار جاء نتيجة لمتابعة البنك في السنوات الأخيرة وما حققه من إنجازات خلال فترة قصيرة.

ونوهت الى تميز البنك في طرح المنتجات الجديدة والخدمات المميزة واعتماده في ذلك على تقديم خدمة عالية الجودة للعملاء الى جانب نمو حصصه السوقية سواء من حيث قطاع الأفراد أو الشركات.

وأردفت أن «البنك نجح في الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات بشكل واضح أصبح بمنزلة النموذج الذي يمكن الاقتداء به من البنوك الأخرى خاصة مع طرحه عشرات الخدمات المصرفية التقنية لأول مرة في السوق الكويتية والخليجية».

توج بنك بوبيان نهاية العام الحالي بحصوله على ٣ جوائز مميزة من المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الذي عقد مؤخراً في البحرين، حيث حصد البنك جائزة أفضل بنك إسلامي في العالم والأفضل خليجياً الى جانب جائزة الأفضل في الكويت.

وقال نائب الرئيس التنفيذي للبنك عبدالله التويجري والذي تسلم الجوائز الثلاث في الحفل الذي أقيم على هامش المؤتمر: «مرة أخرى تدفعنا ثقة عملائنا وإنجازتنا على مستوى الصيرفة الإسلامية الى المقدمة لنثبت أننا من الأفضل عالمياً وإقليمياً بعد إثبات ذلك محلياً».

وأضاف: «إن ما تحقق وما سيتحقق في المستقبل هو نتاج لاستراتيجية البنك الناجحة وخطته الطموحة القائمة على تقديم خدمات ومنتجات مصرفية مميزة تواكب التطورات العصرية وتلبي احتياجات العملاء سواء الحاليين أو المتوقعين».

وأوضح التويجري أن «أبرز ما يميز هذه الجوائز الثلاث أنها جاءت من اهم حدث اقتصادي إسلامي انطلقت دورته الأولى قبل ٢٤ عاماً الى جانب

أفضل بنك إسلامي في الكويت والخليج والعالم



الجوائز مقدمة من المؤتمر العالمي للمصارف الاسلامية - مملكة البحرين

نواف ناجيا (بنك الكويت الدولي KIB):

نعمل لنكون البنك المفضل لدى الكويتيين والمغتربين



يولي بنك الكويت الدولي KIB الاهتمام الكافي بتطوير قسم التكنولوجيا توجيهاً لتقديم خدمات مبتكرة تلبي احتياجات العملاء وتلائم تطلعاتهم.

وبحسب مدير وحدة الاتصال المؤسسي في البنك، نواف ناجيا، فقد تم وضع استراتيجية هادفة لأن يتحوّل الدولي إلى بنك رائد في مجال التكنولوجيا المالية الأمنة، مذكراً بأبرز الجوائز القيمة التي حصدها البنك مؤخراً، ومنها أفضل بنك إسلامي في الكويت والخليج وجائزة المسؤولية الاجتماعية في المصرفية الإسلامية لعام ٢٠١٧.

الدولي ويك الهاتفية إلى خدمة مرئية لإجراء العمليات المصرفية بشكل مبتكر وأمن عن طريق التحدث مباشرة مع موظف الخدمة الهاتفية. ويعمل الدولي حالياً على تنفيذ عدد من المشاريع بهدف تطوير القسم التكنولوجي، وأكثر ما يهتم إدارته هو تقديم خدمات مبتكرة تلبي احتياجات العملاء وتلائم تطلعاتهم.

استثمار بالتكنولوجيا

■ في رأيكم، ألا تزيد هذه التكنولوجيا الرقمية من الاعتداءات الإلكترونية؟

– نركز بشكل كبير على أنظمة تكنولوجيا المعلومات الأمنة ونعمل على شراء أنظمة متطورة لحماية نظامنا المالي والخدمات المصرفية المقدمة للعملاء من أي اختراق أو عملية قرصنة، وذلك من خلال الاستثمار في القسم المتخصص بتكنولوجيا المعلومات، والذي يوليه مجلس الإدارة الاهتمام الكافي.

استراتيجية عمل

■ ما هي الاستراتيجية الجديدة التي ستعتمدها للعام ٢٠١٨؟

– أعدنا استراتيجية عمل تمتد من ٣ إلى ٥ سنوات وتهدف إلى أن يكون بنك الكويت الدولي المفضل لدى المواطنين الكويتيين والمغتربين ومن البنوك المنافسة والرائدة على صعيد المنتجات والخدمات المقدمة في السوق الكويتية. ■

جوائز مرموقة

■ كيف تقيمون أداء القطاع المصرفي الكويتي عموماً وبنك الكويت الدولي خصوصاً خلال العام ٢٠١٧؟

– حقق الجهاز المصرفي الكويتي خلال العام ٢٠١٧ نجاحات كبيرة، أما بالنسبة لبنك الكويت الدولي فقد سجّل بدوره أيضاً العديد من الإنجازات على الصعيدين المحلي والدولي، وكان أبرزها حصولنا على جائزة أفضل بنك إسلامي في الكويت والخليج من مجلة WORLD FINANCE وجائزة المسؤولية الاجتماعية في المصرفية الإسلامية للعام الثالث على التوالي من قبل مؤسسة CFI. وعموماً شهد العام ٢٠١٧ الكثير من التحديات، إلا أننا تمكنا من مواجهتها وتحقيق العديد من الإنجازات.

التحوّل إلى بنك رائد

■ نلاحظ توجه كبير من جانب المصارف نحو الخدمات الرقمية الذكية، أين بنك الكويت الدولي من هذه التطبيقات والتطورات التكنولوجية؟

– وضع بنك الكويت الدولي خلال العام ٢٠١٥ استراتيجية تهدف إلى أن يتحوّل إلى بنك رائد في مجال التكنولوجيا المالية FINTECH، حيث أطلق في بداية العام ٢٠١٧ تطبيقات مصرفية عبر الإنترنت ONLINE BANKING APPLICATION، كما قام بتطوير خدمة



الدولي
AL-DAWLI

جائزة المسؤولية الاجتماعية

لعام 2016



للسنة الثانية على التوالي،
حاز بنك الكويت الدولي
على جائزة "المسؤولية
الاجتماعية" من مؤسسة
CPI Financial تقديراً
لبرنامجهم الرائد الذي
يحتضن عدداً من الفعاليات
والأنشطة المجتمعية
والإنسانية على اختلافها.



ثقة ويسر



www.kib.com.kw | 1 866 866

[f](#) [t](#) [i](#) alDawliBank

بنك الكويت الدولي
KUWAIT INTERNATIONAL BANK
بنك يعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية



مسعود حيات

(الرئيس التنفيذي لقطاع البنوك في شركة مشاريع الكويت القابضة (KIPCO):

لانية لدينا في الدخول بعمليات استحواد حالياً

تمتد أنشطة شركة مشاريع الكويت القابضة «كيبكو» عبر منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، من المحيط الأطلسي إلى بحر العرب، وتعتبر إحدى أكبر الشركات القابضة على مستوى المنطقة، وتتركز أنشطة «كيبكو» على قطاعي الخدمات المالية والإعلام وتشمل شركات المجموعة شركة المشاريع في قطاع الخدمات المالية مجموعة بنك برقان.

الرئيس التنفيذي لقطاع البنوك في «كيبكو» مسعود حيات عدّد بعض العوامل المؤثرة على أداء البنوك في منطقة الخليج، وتحديداً ما يتعلق منها بالرقابة وتطبيق المعايير الدولية وإدارة المخاطر وكفاية رأس المال، وتطرق إلى أهمية التكنولوجيا الحديثة في فتح آفاق ومجالات جديدة للبنوك، داعياً إلى إيجاد توازن بين الموارد البشرية والممكنة، نافياً أي نية حالياً للدخول في عمليات استحواد، غير مسقط خطوة التوسع نحو الدول الأوروبية مستقبلاً.

وبناء العلاقات مع العملاء. من هنا ضرورة إيجاد توازن بين الموارد البشرية والممكنة.

■ هل لديكم النية للاستحواد على مصارف جديدة في المنطقة؟

– في الوقت الحالي ليست لدينا الرغبة والشهية للدخول في عمليات استحواد نظراً لرؤوس الأموال الضخمة للبنوك والقيود المتزايدة، إلى جانب الأوضاع السياسية والإقتصادية السائدة في المنطقة غير المشجعة في الوقت الراهن. إلا أننا مستقبلاً يمكن أن ندخل في توسعات نحو الدول الأوروبية فتكون الخطوة دامة لعملائنا ومساهمة في تعزيز دورنا ونشاطنا. ■

المخاطر، والتي من شأنها التأثير ايجاباً على النتائج المحققة.

توازن بين الموارد البشرية والممكنة

■ في رأيكم، ما مدى أهمية التحول نحو العمليات المصرفية الرقمية، وما هي انعكاساته السلبية والإيجابية على القطاع؟

– إدخال التكنولوجيا الحديثة في العمل المصرفي أمر حيوي جداً وله تأثيرات ايجابية كونه يعمل على فتح آفاق ومجالات جديدة للبنوك وتقليص نفقاتها، ولكن في الوقت نفسه يجب أن يكون لهذا التحول الرقمي حدود وعدم الاستغناء بشكل كلي عن العنصر البشري ودوره المهم في عملية التسويق

١٠ في المئة نمو

■ كيف تقيمون واقع المصارف الكويتية خلال العام ٢٠١٧؟

– تحقق المصارف الكويتية معدلات نمو تزيد على ١٠ في المئة سنوياً وهذا مؤشر ايجابي في ظل الأوضاع الإقتصادية والسياسية السائدة في العالم، وتحديداً في منطقة الخليج. والمسلم به أن للظروف السياسية والإقتصادية تأثيرات كبيرة على أداء البنوك، بالإضافة إلى تأثير الأنظمة والمعايير الجديدة المفروضة على القطاع من قبل الحكومات والبنوك المركزية، في ما يتعلق بالرقابة وكفاية رأس المال وتطبيق المعايير الدولية وإدارة

محمد يعقوب بوحجي

(مصرف السلام - البحرين (AL SALAM BANK-BAHRAIN):

ضرورة مواكبة الصيرفة الإسلامية للمتغيرات الحاصلة على مستوى الأسواق العالمية

شدد رئيس الخدمات المصرفية للأفراد في مصرف السلام - البحرين (AL SALAM BANK-BAHRAIN) السيد محمد يعقوب بوحجي على ضرورة مواكبة الصيرفة الإسلامية للمتغيرات الحاصلة على مستوى الأسواق العالمية، معتبراً أن التطور الحالي يؤمن الحماية للمصارف في التحويلات المالية والعمليات المصرفية بعيداً عن المخاطر.



محمد يعقوب بوحجي يستلم الجائزة

أتاحت لنا الفرصة لنيل الجوائز المرموقة.

مواكبة الصيرفة الإسلامية للمتغيرات

■ ما هي المراحل المتقدمة التي وصلت إليها صيرفة التجزئة الإسلامية في ظل التطور التكنولوجي والمتطلبات الذكية؟

– من الضروري أن تواكب الصيرفة الإسلامية المتغيرات الحاصلة على مستوى الأسواق العالمية كافة، مع الأخذ بالاعتبار

تأثير التطورات التكنولوجية على أداء القطاع المصرفي ومساعدة المصارف على العمل بطرق أكثر فعالية لتطوير خدماتها. إلى جانب أن التطور الذي وصلنا إليه يؤمن الحماية للمصارف في التحويلات المالية والعمليات المصرفية بعيداً عن المخاطر. وبحسب وجهة نظرنا لهذا التحول نحو عالم الرقمنة فوائد عديدة وتأثيرات ايجابية لا تعد ولا تحصى. ■

جائزة تقديرية

■ ماذا تعني لكم جائزة التقدير التي حصلت عليها خلال حفل توزيع جوائز التجزئة للمصارف الإسلامية IRBA في دبي؟

– نحن فخورون بحصولنا على جائزة تقديرية من شأنها تحفيز المصرف على تطوير خدماته والسعي للتألق الدائم. وود أن اشكر عملاءنا لتقّتهم القوية بالمصرف والتي

عالم أكثر إشراقاً

مع اختلاف احتياجاتك المصرفية وتنوعها في عالم متسارع الخطى، يعمل بنك البحرين والكويت ليقدّم لك تجربة فريدة ومميّزة ليضيف إشراقاً على عالمك المميز. من خلال تاريخ حافل بالإنجازات، تمكن بنك البحرين والكويت من بناء إسم عريق على المستوى المحلي والإقليمي. فبتواجدنا في البحرين، الكويت، الهند، دبي و تركيا. بإشراق مفعمة بالثقة، دأب بنك البحرين والكويت على تزويد خدماته عبر أرقى الوسائل التكنولوجية، مقدماً لزيائنه باقة واسعة من الخدمات المصرفية عالية الجودة على مستوى الأفراد والمؤسسات والخزينة والإستثمار. حتى بات بنك البحرين والكويت اليوم أكثر استقطاباً لكل من يتطلع إلى خدمات مصرفية بأسلوب متطور ومشرق.

BBK الأسلوب المشرق!

تابعونا على:



17 20 7777 | www.bbkonline.com

مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي كبنك تجزئة تقليدي.

عدنان أحمد يوسف (الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية - البحرين):



ضرورة توافر الأنظمة والقوانين الراعية للتكنولوجيا المالية

لا يتوانى المصرفي المخضرم والحائز ثقة الأوساط البحرينية والعربية والعالمية الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان أحمد يوسف عن الارتقاء بها الى مصاف المجموعات العالمية حديثة وتقدماً. في حديثه الى «البيان الإقتصادية» أكد يوسف ضرورة توافر الأنظمة والقوانين الراعية للتكنولوجيا المالية، وبيّن أهمية حصر عمليات التجزئة المصرفية ببعض الخدمات دون أخرى، مطمئناً الى تجاوب الجهات الأميركية مع المصارف العربية، منوهاً ببعض خطوات الاندماج بين البنوك في المنطقة، كاشفاً عن بلوغ فروع المجموعة ٧٠٠ فرع موزعة على ١٥ دولة، مبدياً تفاؤله بنتائج المجموعة والقطاع المصرفي العربي في ٢٠١٨.

تفاؤل بالعام ٢٠١٨

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي خلال العام ٢٠١٧ في ظل الظروف الصعبة التي تعيشها المنطقة؟

– الصدمات التي حدثت في دول الخليج جعلت المصارف تحافظ على نمو يعادل ٧ في المئة في الأرباح والمؤشرات، لقد كانت أرباح العام ٢٠١٧ جيدة جداً، أما أرباح سنة ٢٠١٨ فأتوقعها أفضل، أنا متفائل جداً خصوصاً بعد الذي تم تداوله في مؤتمر اتحاد المصارف العربية الاخير في بيروت من معطيات ايجابية إذ أيقن الجميع ان المشكلات ستؤذيهم ولن تفيد أحداً.

قوانين منظمة

■ إذا نظرنا الى التطورات الحاصلة في القطاع المصرفي عالمياً وإقليمياً نجد تنامي الطلب على التكنولوجيا الرقمية، فكيف تتظنون للآمر؟

– قبل وجود «الفنتك» FINTECH وهي كلمة بحرينية قديمة معروفة وتعني التجديد والتطوير، وطرح وجود قوانين تنظم هذه التكنولوجيا المالية، التطورات التقنية. ان البنك الرقمي والموبايل المصرفي وغيرهما يعتبران من خدمات التجزئة وبما ان المصرف يتعاطى عمليات البيع والتجارة على صعيد واسع، فإن هذه الخدمات لا يمكن القيام بها بواسطة الوسائل الرقمية، الأمر الثاني ان لدينا عادات لا يمكن

– دمج البنوك خطوة ناجحة. لقد تم دمج بنك أبوظبي الوطني مع بنك «الخليج الأول» وكان اندماجاً موفقاً سيكون له مردوده الايجابي على البلاد، كما حدث سابقاً اندماج بنك الإمارات مع بنك دبي الوطني. انها اندماجات ناجحة نود لو نشهدها في كل دول الخليج.

فرع ألمانيا

■ حققت مجموعة البركة انجازات مهمة خلال العام ٢٠١٧ فكيف تقيّمونها؟

– خلال العام ٢٠١٧ تمت الموافقات المطلوبة على اعتماد التكنولوجيا الرقمية في فرع ألمانيا، الذي سيقدم الخدمات الإسلامية للجالية التركية الموجودة هناك، فهو يوفر الخدمات المصرفية للألمان والأتراك على السواء وللمن يرغب بالتعامل مع البنوك الإسلامية.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– حققنا نمواً في الأرباح بنسبة ١٧ في المئة، لكن انخفاض بعض العملات أثر على المجموعة وستتم تغطية ذلك في الفترة المقبلة.

■ ماذا عن خططكم التوسعية خلال ٢٠١٨؟

– وصلنا بفروعنا الى ٧٠٠ فرع موزعة على ١٥ دولة. كما سنفتتح في المغرب فروعاً عدة وسنبداً بـ ٢٠ فرعاً. عموماً انا متفائل جداً بعام

٢٠١٨. ■

الإستغناء عنها فالعملاء مثلاً يفضلون التوجه الى المصرف والتعامل مباشرة مع المسؤولين فيه، وهذا الأمر غير متيسر في الخدمات الرقمية. أما الأمر الآخر فهو حماية المسؤولين والعمليات إذ كيف نأتي بالودائع للمؤسسات المالية من قطاع التجزئة؟ معنى هذا ان قطاع التجزئة معرض أيضاً للخسارة نظراً لأنه يدار بواسطة الأجهزة فمأذو حدث خطأ من سيكون المسؤول...؟ لذا علينا ألا نفكر فقط بالخدمة من دون التفكير بالنظام. ان الوسائل الرقمية جيدة، لكن من المفضل ان تبقى خاصة بعمليات التجزئة كشراء سيارة أو أثاث أو غيره.

اندماجات موفقة

■ كيف تحددون علاقة المصارف الخليجية بالمصارف المراسلة؟

– تحسنت هذه العلاقة كثيراً ولمست ذلك عندما كنت في واشنطن مؤخراً حيث اجتمعت مع مسؤولي «جي بي مورغن» وكان اجتماعاً ممتازاً، وفي اليوم التالي انتقلت الى نيويورك وكانت اجتماعاتي جد موفقة مع الجهاز المصرفي الأميركي. لقد أيقنوا ان لدينا في الخليج نشاطنا الجيد تماماً مثل نشاطهم، وقد بدأوا يدركون ان البنوك العربية تأخذ الأمور بجدية أكبر.

■ هل تشجعون على حدوث اندماج بين بعض المصارف؟

CSC

25 YEARS
OF EXPERIENCE
IN GLOBAL PAYMENT SOLUTIONS



Mobile Payments



Card Issuing



Digital Payments



Merchant Acquiring



ATM Acquiring



E-commerce

نوه بإنشاء المركزي البحريني وحدة تكنولوجيا مالية متخصصة لمواكبة الخدمات المالية الرقمية

أحمد عبد الرحيم (الرئيس التنفيذي لبنك الإثمار ITHMAAR - البحرين):

نسير في الاتجاه الصحيح مع العمل على تحقيق رؤيتنا المشتركة

بأن نصبح واحداً من بنوك التجربة المصرفية الرائدة في المنطقة



يطبق بنك الإثمار سياسات وإجراءات صارمة التزاماً باللوائح والأنظمة الصادرة عن مصرف البحرين المركزي لمكافحة تمويل الإرهاب وتبييض الأموال، ويحرص على تقديم منتجات وخدمات مصرفية جديدة وتطوير وتحسين العروض التي يقدمها، ومن برامجها المتميزة الموجهة للشركات والمؤسسات برنامج «تمويل» و«تمويل +» للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتعاون مع «تمكين».

الرئيس التنفيذي للبنك أحمد عبد الرحيم اعتبر ان التكنولوجيا تتيح للمصارف والمؤسسات المالية تعزيز تجربة عملائها المصرفية من خلال توفير الوقت والجهد لإنجاز احتياجاتهم ومتطلباتهم، وعرض للتحديات التي يواجهها القطاع المصرفي في البحرين خصوصاً في مجال توافر السيولة، موضحاً أن العملاء أصبحوا الآن أكثر وعياً وفهماً لاحتياجاتهم المالية ومعرفة بالمنتجات المصرفية، مشدداً على تطبيق أفضل الأنظمة الأمنية مع الالتزام بالمتطلبات الرقابية لحماية شبكتنا، مذكراً بتنظيم البنك دورات تدريبية للموظفين من أجل توعيتهم حول أهم النظم وأفضل الممارسات المتبعة لتجنب المخاطر، كما ويقوم فريق متخصص داخل البنك بتوعية العملاء حول ضرورة الحفاظ على المعلومات الخاصة بهم عند تعاملهم مع البنك بغرض توفير الحماية لهم، منوهاً بإنشاء المصرف المركزي البحريني وحدة متخصصة في التكنولوجيا المالية من أجل مواكبة التطور في الخدمات المالية الرقمية، عارضاً لأحدث خدماته وبرامجه، لافتاً الى تحقيق ربح صاف بلغ ٥,٨ ملايين دينار خلال تسعة أشهر.

ذلك يخلق لديهم احتياجات معينة ومحددة جداً، مما يتطلب منا تطوير المنتجات والخدمات بشكل دائم وتوفير خيارات متنوعة أكثر بالنسبة لهم تتميز بالمرونة في الوقت ذاته. وهنا تؤدي التكنولوجيا دوراً كبيراً ومهماً في بناء وهيكله المنتجات المصرفية، والتي بدورها ستسمح لنا بمواكبة تطورات السوق ومواجهة تحدياتها ومتطلباتها بفعالية وكفاءة أكبر.

تطبيق سياسة مصرف البحرين المركزي

■ تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين المصارف العربية وتلك المراسلة، وقد كشف مدير عام صندوق النقد العربي د. عبدالرحمن الحميدي أن ٣٩٪ من المصارف العربية تأثرت من جراء ذلك، على الرغم من قيام السلطات المالية الإشرافية بتطبيق المعايير لمكافحة الإرهاب وتبييض الأموال. كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف العربية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات إلى طبيعتها والمحافظة عليها؟

- إن بنك الإثمار يطبق سياسات وإجراءات صارمة للالتزام باللوائح والأنظمة الصادرة عن مصرف البحرين المركزي لمكافحة تمويل الإرهاب وغسيل / تبييض الأموال. ولتسهيل تنفيذ هذه السياسات، فإن البنك لديه مسؤول متخصص في التبليغ عن حالات غسيل الأموال للجهات التنظيمية، حيث تم تفويضه لتنفيذ برامج البنك التي اعتمدها لمكافحة عمليات غسيل الأموال. كما يتم تنظيم دورات تدريبية إلزامية عن مكافحة الإرهاب وغسيل الأموال لجميع الموظفين. ويقوم بنك الإثمار كذلك بتقديم الدورات التدريبية التي تركز على آخر المبادرات الدولية والأنظمة العالمية المعمول بها والتي تهدف إلى مكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب. ونحن ندرك كبنك رائد في الصيرفة الإسلامية أهمية دورنا في المساهمة بمكافحة الجرائم المالية. ومع العمل تحت توجيهات مصرف البحرين المركزي، المنظم للخدمات المصرفية والمالية في المملكة، فإننا سنواصل القيام بكل ما في وسعنا للمساعدة في القضاء على هذا الخطر العالمي والمحافظة على بيئة أفضل لعمل المصارف. وما ينطبق على بنك الإثمار من الاهتمام بعملية مكافحة غسيل الأموال والتبليغ عن الحالات المشتبه

عملاء أكثر وعياً

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- إن توجه المصارف والمؤسسات المالية في الوقت الراهن ينصب على التكنولوجيا المالية وتوفير الخدمات المصرفية عبر الإنترنت والاستفادة من التكنولوجيا المتاحة الحالية لتوفير منتجات تكنولوجية مبتكرة وخدمات مصرفية سهلة وسريعة وآمنة للعملاء. إن هذه التكنولوجيا وهذا التوجه في القطاع المصرفي سيتيحان للمصارف والمؤسسات المالية تعزيز تجربة عملائها المصرفية من خلال توفير الوقت والجهد لإنجاز متطلباتهم واحتياجاتهم المالية. ولطالما كان بنك الإثمار سباقاً في مجال الابتكار، ففي عام ٢٠١٢ أطلق خدمة موبو كاش وبعدها تم إطلاق خدمات عديدة أخرى منها خدمة EasyPay ولدينا أيضاً خدمات مصرفية كثيرة نوفرها عبر موقعنا الإلكتروني مثل دفع الفواتير والإطلاع على كشوفات الحساب الإلكتروني وتحويل الأموال من خلال خدمات فوري وفوري+ وغيرها الكثير من المنتجات والخدمات.

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

- عموماً يواجه القطاع المصرفي تحديات في حجم السيولة خصوصاً مع هبوط أسعار النفط والمنافسة الشديدة في السوق وفرض ضريبة القيمة المضافة، بالإضافة إلى عدم وضوح الأوضاع في الأسواق المحلية والعالمية، مما أدى إلى عزوف العملاء عن الاستثمار وعن الحصول على القروض وغيرها من الخدمات المصرفية. أضف إلى ذلك الزيادة في المتطلبات التنظيمية الدولية والمحلية والتي تتطلب توفير الكثير من الموارد لمواكبتها والالتزام بها. لذلك يجب علينا تطوير منتجاتنا وخدماتنا بما يتناسب مع المتطلبات التي يفرضها السوق حتى نتمكن من تلبيةها بسرعة وبتكلفة أقل. كما أن العملاء أصبحوا الآن أكثر وعياً وفهماً لاحتياجاتهم المالية ومعرفة بالمنتجات المصرفية، حيث أن

فيها ينطبق أيضا على كل المصارف العربية والعالمية للمحافظة على علاقتها بالبنوك المراسلة.

تشريعات ملائمة لخدمات القطاع

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

- بالطبع قبل توفير هذه الخدمات المصرفية لابد من بناء بنية تحتية تكنولوجية قوية وتوفير كفاءات بشرية متخصصة لحماية البيانات والأنظمة المصرفية المعتمدة، وبالتالي توفير خدمات وفقاً لأعلى معايير الحماية والأمان. ونحن في بنك الإثمار نحصر بشكل كبير ونركز على تطبيق أفضل الأنظمة الأمنية مع الالتزام بالمتطلبات الرقابية لحماية شبكتنا. كما يقوم البنك بتنظيم دورات تدريبية منتظمة لجميع الموظفين من أجل توعيتهم بأهم النظم وأفضل الممارسات المتبعة لتجنب ومنع أي مخاطر قد تنشأ من ضعف المعرفة بهذه الممارسات. كما يقوم البنك أيضا بجهود لتوعية العملاء بضرورة الحفاظ على المعلومات السرية الخاصة بهم عند التعامل مع البنك بغرض توفير حماية أكبر للعميل وموجوداته. ولدينا في بنك الإثمار فريق متخصص بحماية شبكتنا والنظم الأمنية لمنتجاتنا الإلكترونية على مدار الساعة. وقد حصل بنك الإثمار سابقاً على شهادة الأيزو ٢٧٠٠١ في أمن المعلومات بعد تقييم البنك حسب المعايير التي تضعها هذه الشهادة، ويؤكد الحصول على مثل هذه الشهادات المعتمدة بأن البنك يتبع أفضل المعايير والممارسات لضمان فعالية وكفاءة وسلامة جميع عملياته الإلكترونية، مما يزيد من ثقة العملاء في البنك ويمهد الطريق لنا لإطلاق المزيد من الخدمات الإلكترونية المبتكرة لهم.

ونظراً لتوجه السوق إلى التكنولوجيا المالية والتي تعرف بـ Fintech، فإن مصرف البحرين المركزي يعمل بشكل مستمر لتوفير السياسات والتشريعات الملائمة لتطوير ودعم جودة الخدمات التي يقدمها القطاع المصرفي، حيث أعلن سابقاً عن مبادرة تأسيس بيئة رقابية تجريبية لتطوير الخدمات المالية المبتكرة وبيئة حاضنة وداعمة للتكنولوجيا المالية في مملكة البحرين مع المحافظة في الوقت ذاته على السلامة العامة للنظام المالي. كما قام مصرف البحرين المركزي أيضاً بإنشاء وحدة متخصصة في التكنولوجيا المالية من أجل مواكبة التطور في الخدمات المالية الرقمية، وهذا بدوره سيسهم في الحد من مخاطر الاعتداءات الإلكترونية وسيسهم في تعزيز مكانة مملكة البحرين كمركز للخدمات المالية التكنولوجية في المنطقة وسيساعد على دعم قدرة البنوك البحرينية على المنافسة بصورة أكبر دولياً.

الجدير بالذكر أن جمعية المصرفيين البحرينية أنشأت لجنة مكونة من عدد من المختصين من أغلب البنوك العاملة في البحرين في مجال محاربة وتفادي الاعتداءات الإلكترونية الأمر الذي يعزز من مكانة البحرين كمركز مالي هام في المنطقة.

خدمات وبرامج

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟

- يركز بنك الإثمار بشكل رئيسي على أعماله المصرفية الأساسية للتجزئة، ويحرص كل عام على تقديم خدمات ومنتجات مصرفية جديدة وتطوير وتحسين العروض التي يقدمها. ومؤخراً أطلق البنك بطاقة ماستركارد ورلد الائتمانية اللاتلامسية الأولى من نوعها في البحرين والتي تسمح للعملاء بإجراء عمليات الدفع بسرعة وأمان بتميرية واحدة أمام جهاز الدفع، وهي توفر للعملاء العديد من الامتيازات التي تشمل على سبيل المثال دخولا لا محدوداً لـ ٩٠٠ صالة مطار في أكثر من ٤٥٠ مدينة وأكثر من ١٣٥ بلداً حول العالم. كما أطلق بنك الإثمار في وقت سابق بطاقة ماستركارد الائتمانية الجديدة

للشركات وهي متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. وقد صممت هذه البطاقة لتلبية متطلبات العملاء من الشركات وأصحاب الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوفر هذه البطاقة حلاً سهلاً للدفع بالنسبة للشركات وهي مناسبة وملائمة للأعمال التجارية.

وقد قام بنك الإثمار في شهر كانون الثاني (يناير) من العام الماضي بإطلاق خدمة EasyPay لدفع المشتريات باستخدام الهاتف النقال والتي تعتبر الأولى من نوعها في مملكة البحرين بالشراكة مع كل من شركة بنكو وشركة الخدمات المالية العربية. وتستخدم هذه الخدمة تقنيات المجال القريب (NFC) الآمنة التي تغني عن الحاجة لاستخدام العملات النقدية والبطاقات وتسمح للعملاء بالتسوق عبر تمرير الموبايل بالقرب من أجهزة نقاط البيع.

كما قام بنك الإثمار سابقاً في عام ٢٠١٥ بالإعلان عن أن خدمة موبي كاش للسحب النقدي بدون بطاقة، والتي تم إطلاقها عام ٢٠١٢، تقدم للعملاء مجاناً. وقد حصلت خدمة موبي كاش على جائزة القمة العالمية لتطبيقات الهاتف النقال المقدمة من الأمم المتحدة، وهي أول خدمة للسحب النقدي بدون بطاقة في مملكة البحرين. وتسمح الخدمة للعملاء بسحب النقود من أجهزة الصراف الآلي لبنك الإثمار من خلال استخدام خدمة موبي كاش عبر هواتفهم النقالة أو أجهزة الكمبيوتر.

ولدى بنك الإثمار برنامج مكافآت إثمار لبطاقات الائتمان وبطاقة الإنترنت الأكثر مزايا في البحرين، ويتيح البرنامج للعملاء تجميع نقاط واستبدالها عبر الموقع الإلكتروني للبنك لشراء تذاكر سفر من بين ٧٠٠ شركة طيران أو القيام بحجوزات الفنادق من بين ١٥٠ ألف فندق أو حجز خدمات تأجير السيارات، إضافة إلى ميزة استرجاع النقود أو التبرع للأعمال الخيرية.

ومن المنتجات المتميزة التي يقدمها بنك الإثمار حساب الادخار القائم على الجوائز «ثمار» والذي يتم تطويره كل عام ليحظى برضى العملاء ولتشجيع المزيد من الأفراد على الادخار. وقدم حساب ثمار في ٢٠١٧ جوائز بلغ مجموعها أكثر من ثلاثة ملايين دولار وقد تم زيادة عدد الراغبين إلى أكثر من ٤٠٠٠ رابع. ويتضمن حساب ثمار سحباً عديدة لمختلف المناسبات كسحوبات الأعياد واليوم الوطني المجيد، كما تمت إضافة سحب خاصة للعملاء الأوفياء الذين ادخروا مع ثمار لمدة طويلة من أجل مكافأتهم على ولائهم وإعطائهم فرصاً إضافية للربح. هذا إلى جانب السحوبات المتميزة للعملاء الصغار من أصحاب حساب ثمار الصغار.

وقد أطلق بنك الإثمار سابقاً برنامجين للشركات والمؤسسات وهو برنامج «تمويل» و«تمويل+» للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتعاون مع مؤسسة تمكين، حيث أن برنامج «تمويل» يقدم حلاً تمويلية للمشاريع الناشئة والصغيرة، بينما يقدم برنامج «تمويل+» حلاً تمويلية للمشاريع المتوسطة والكبيرة التي تسعى إلى توسيع أو تنويع أنشطتها محلياً أو دولياً.

هذا بالإضافة إلى العديد من المنتجات المصرفية والتمويلية لخدمة المواطن والمقيم والتي تشمل التمويل العقاري بالتعاون مع وزارة الإسكان من خلال برنامج «مزايا» لتمويل السكن الاجتماعي.

أما بالنسبة لتوقعاتنا بنتائج البنك لعام ٢٠١٧، فقد أظهرت النتائج خلال عام ٢٠١٧ استقراراً في النمو على مدار العام مع وجود أرباح مستمرة ودخل مستقر. ففي خلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٧ حقق بنك الإثمار صافي ربح بلغ ٥,٨ ملايين دينار بحريني وكان صافي الربح الخاص بمساهمي البنك للتسعة أشهر المنتهية في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٧ قد بلغ ١,٧ مليون دينار بحريني. إن مواصلة البنك في تحقيق الربحية يعود إلى حد كبير نتيجة التركيز على تطوير المنتجات والخدمات مع سعي البنك بجد ليكون قريباً من عملائه. وهذا خير دليل على استمرار نجاح البنك كبنك تجزئة إسلامي وهو مؤشر يؤكد على أننا بالفعل نسير في الاتجاه الصحيح مع العمل على تحقيق رؤيتنا المشتركة بأن نصبح واحداً من بنوك التجزئة المصرفية الرائدة في المنطقة. ■

أيمن سجينى (الرئيس التنفيذي لمصرف إيدار IBDAR BANK - البحرين): أدخلنا نشاطات جديدة من بينها إصدار الصكوك وتقديم استشارات مالية



مصرف إيدار هو مصرف استثماري إسلامي مبتكر تأسس سنة ٢٠١٣ نتيجة دمج ٣ مصارف ويعمل في تنويع استثماراته في الأنشطة العقارية والملكية الخاصة والأسواق المالية الى جانب تقديم الاستشارات الاستثمارية. وقد حقق مصرف إيدار إنجازات عديدة على نطاق دول مجلس التعاون الخليجي ودول الشرق الأوسط وشمال افريقيا شملت قطاعات الطيران ومشاريع البنية التحتية والملاحة البحرية، والنفط والغاز والمشاريع العقارية.

كشف الرئيس التنفيذي لمصرف إيدار IBDAR BANK أيمن سجينى عن ادخال نشاطات جديدة من بينها اصدار الصكوك وتقديم استشارات مالية، واد سير القطاع المصرفي البحريني في اتجاه ايجابي، مشيراً الى ايلائه اهتماما كبيرا بموضوع التكنولوجيا المالية والدخول في مجال التمويل، معتبرا ان المصارف الاسلامية وحتى الساعة لم تحصل على حقها وموقعها بالشكل المطلوب ولا تزال امامها مسيرة طويلة. مبدياً تفاؤله بانعكاس ارتفاع اسعار النفط على مختلف القطاعات ومنها القطاع المصرفي.

خدمات استشارية

■ بعد تسلمكم منصب الرئيس التنفيذي للمصرف، ما هي الاستراتيجيات التي ستعتمدها خلال الفترة المقبلة؟

– تتركز استراتيجيتنا المستقبلية على تحويل البنك من استخدامه فقط لرأس المال الى تحقيقه عوائد مجزية من خلال إدخال نشاطات جديدة كزيادة الدخل من الرسوم والخدمات مثل عمليات إصدار الصكوك وتقديم استشارات مالية نظراً لحاجة السوق الى هذه الخدمات بسبب تراجع امكانيات البنوك على مستوى المنطقة ككل في تقديم التمويلات، فالخدمات الاستشارية تساهم في إعادة هيكلة ميزانية المصرف مما يعود بأثار ايجابية عليه وينمي ايراداته المالية.

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي البحريني خلال العام ٢٠١٧؟

– القطاع المصرفي البحريني قطاع نشط ويسير في اتجاه ايجابي بحيث استطاع بعد الأزمة المالية عام ٢٠٠٨ – والتي انعكست سلباً على مجمل دول العالم

– استعادة نشاطه والخروج من الأزمة سلباً.

اهتمام بالتكنولوجيا المالية

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية وتطبيق مفهوم الذكاء الاصطناعي، بماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– نولي في مصرف إيدار إهتماماً كبيراً بموضوع التكنولوجيا المالية (FINTECH) لتسهيل بيع منتجات البنك مباشرة إلى العميل، بالإضافة الى التركيز على تقنية الجيل الجديد من تطبيقات المعاملات بلوك تشين BLOCKCHAIN مستقبلاً.

■ الملاحظ رفض العديد من المصارف المركزية في المنطقة التعامل بالعملة المشفرة، بمّ تعلقون؟

– باتت هذه العملة حقيقة عالمية وقائمة في العديد من الأسواق العالمية رغم موقف كثير من المصارف المركزية العالمية الرافض لها، أما بالنسبة لمصرف البحرين المركزي فيعتمد ما يسمى (SANDBOX) كمنصة تتيح للمصارف القيام بتجارب عديدة، ومن الممكن إتاحة المجال لتجربة

التكنولوجيا المالية (FINTECH) باعتبار أي خطوة في هذا الاتجاه تساهم في الانفتاح على مفاهيم جديدة.

الصيرفة الاسلامية بديل ناجح

■ كيف تصفون وضع المصارف الإسلامية، وهل أخذت حقها فعلاً في البحرين والمنطقة والعالم؟

– في اعتقادي انه وحتى الساعة لم تحصل المصارف الإسلامية على حقها وموقعها بالشكل المطلوب ولا تزال أمامها مسيرة طويلة، ولكنها تحقق نجاحات عاما بعد عام نظراً لاهتمام المواطنين في تطوير هذه الصناعة واعتبار الصيرفة الإسلامية بديلاً ناجحاً للصيرفة التقليدية في ظل الكساد والانهار الإقتصادي.

■ كيف تتوقعون ان يكون العام ٢٠١٨؟

– من المتوقع ان تكون الأوضاع ايجابية خصوصاً وأن الاستراتيجيات الجديدة قائمة على تنويع مصادر الدخل غير المعتمدة على النفط، وهذا بشكل إجمالي له نتائج ايجابية بشكل كبير على مختلف قطاعات المال والأعمال. ■

LEADING THE TRANSFORMATION IN ISLAMIC INVESTMENT BANKING

We focus on the creation of sustainable value by reaching out to investors across the globe. Leveraging pioneering technologies allows us to use data to better shape strategies that meet the real needs of today's investor.

We are driven by the expectations of our connected world; elevating the banking experience while responsibly investing to ensure the Islamic banking industry remains a driver of positive change for generations to come. Based in the Kingdom of Bahrain, a burgeoning FinTech epicenter, Ibdar Bank is leading Islamic investment banking into a bright new era.



Telephone : +973 1751 0000 | Facsimile : +973 1751 0051
P.O. Box 1001 Manama, Kingdom of Bahrain
www.ibdarbank.com

Licensed by the Central Bank of Bahrain as an Islamic wholesale bank



د. أنور خليفة السادة

(مصرف السلام - البحرين Al Salam Bank-Bahrain)؛

ضرورة نشر الوعي والثقافة المالية وصولاً إلى الشمول المالي

النائب الأول للرئيس التنفيذي للمجموعة في مصرف السلام- البحرين (Al Salam Bank-Bahrain) الدكتور أنور خليفة السادة توقع ان تحقق المصارف البحرينية نتائج جيدة وزيادة في معدلات الربحية، ولاحظ جوانب سلبية وتحديات كثيرة في اعتماد التكنولوجيا بالعمل المصرفي، مشدداً على ضرورة نشر الوعي والثقافة المالية بين الأفراد وصولاً إلى الشمول المالي، مبيناً هدف استحواذات مصرف السلام-البحرين في قطاع التجزئة زيادة حجم الميزانية وتوفير عوائد مجزية للمساهمين، مبدياً رضاه التام عن النتائج المحققة.

استحواذاتنا في قطاع التجزئة بهدف زيادة حجم الميزانية وتوفير عوائد مجزية للمساهمين

درس خيارات

■ لدى المصرف توسع جغرافي في عدد من الدول، هل أنتم راضون عن نشاطكم في الأسواق التي تتواجدون فيها؟

- لدى مصرف السلام-البحرين فروع في أسواق عدة وأخرى نمتلك فيها نسباً، ومن هذه الدول كينيا، الجزائر وجمهورية سيشيل (SEYCHELLES).

■ هل لديكم النية لدخول أسواق أخرى؟

- في الوقت الحاضر ندرس خيارات عدة، بحيث أنه قبل إتخاذ أي قرار من المهم الإطلاع على الفرص المتاحة.

■ بعد تجربتكم الدخول بعملية دمج، هل تشجعون مصارف أخرى لخوض مثل هذه التجربة؟

- في الحقيقة بعض عمليات الاستحواذ التي حصلت في المنطقة حققت النجاح المطلوب، في حين أن أخرى لم تنجح بسبب عوامل عديدة. وبالنسبة إلينا استحوذنا على مصرفين وكانت النتائج إيجابية جداً.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم خلال العام ٢٠١٧ وما هي نظرتكم المستقبلية للسوق؟

- نحن راضون عن نتائجنا المحققة، ونأمل ان يحمل العام الجديد المزيد من النجاحات ونحن متفائلون بأن الأوضاع ستدخل مساراً إيجابياً. ■

تتيح لكل فئات المجتمع استخدام ومواكبة التطور التكنولوجي في القطاع المصرفي؟

- من المهم جداً نشر الوعي والثقافة المالية بين الأفراد للوصول إلى الشمول المالي، من خلال حث المواطنين على التعاون مع البنوك قبل الدخول في مرحلة التثقيف حول الخدمات المصرفية الرقمية، بحيث ان عدداً كبيراً من المواطنين ليست لديهم حسابات مصرفية، في حين ان التعامل مع البنوك يحرك إقتصادات الدول ويزيد من مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها مصرف السلام-البحرين خلال المرحلة الماضية؟

- يعمل المصرف من خلال استراتيجية واضحة تمتد من ٣ الى ٥ سنوات، وقد أنجز العديد من الاستحواذات في قطاع التجزئة بهدف زيادة حجم الميزانية وتوفير عوائد مجزية للمساهمين. وقد حقق زيادة في الدخل الناتج من الأعمال الرئيسية وتقليل مصاريف القوى العاملة ونموهاً سنوياً في حجم الميزانية بمعدل ١٠٪ سنوياً منذ انشاء المصرف.

تحديات اعتماد التكنولوجيا

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي البحريني خلال العام ٢٠١٧؟

- تدل المؤشرات الحالية على استقرار القطاع المصرفي البحريني وتحقيقه نتائج ايجابية على مستوى السيولة والعائد على رأس المال، حيث من المتوقع ان تحقق المصارف البحرينية نتائج جيدة وزيادة في معدلات الربحية أفضل من العام الماضي.

■ كيف تتظرون إلى تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية وتطبيق الذكاء الاصطناعي؟

- عيّن مصرف السلام وبحسب توصيات الإدارة فريق عمل خاصاً لدراسة هذا الموضوع، ولكن حتى الآن لا تزال الأمور غير واضحة بالنسبة لدور البنوك المركزية في عملية الرقابة والامتثال.

من جهة أخرى هناك دائماً جوانب سلبية وتحديات كثيرة في اعتماد التكنولوجيا بالعمل المصرفي، مع العلم ان بنك البحرين المركزي يبذل جهوداً كبيرة في هذا المجال.

نشر الوعي والثقافة المالية

■ في رأيكم، ما مدى نسب الوعي والثقافة التي

**Grow
Stronger**



مصرف الخليج الأول الليبي
First Gulf Libyan Bank



***We offer expert advice
through highly qualified and dedicated team***

***“The best Bank in Libya in terms of Trademark Value
for the years 2015, 2016 and 2017
According to the World Union of Arab Bankers”***

First Gulf Libyan Bank - Sekka Street

P.O Box 81200, Tripoli, Libya

Tel: (+218 21) 362 22 62 | Fax: (+218 21) 362 22 05

Website: www.fglb.ly

حسان جرار

(الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الإسلامي (BisB)؛



معتمدون على استراتيجية عملنا وماضون في التطور بسرعة قياسية

قيّم الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الإسلامي BisB حسان جرار وضع قطاع المصارف في البحرين على أنه تكيف مع التحديات، وكشف عن ما تواجهه المصارف الإسلامية من تباطؤ أسهم في تحقيق الأرباح تماشياً مع البطء الاقتصادي السائد. ومن جهة أخرى، أوضح جرار أن بنك البحرين الإسلامي هو أحد مؤسسي مركز الـ FINTECH في البحرين، متوقفاً عند التحدي الأكبر وهو اعتماد تقنية «البلوك تشين» كوسيلة توثيقية تحدّ من عمليات التزوير والنفقات والفساد، كاشفاً عن عملية إعادة هيكلة إدارة البنك واستقطاب كفاءات وطنية ومن بنوك عالمية، مبدياً تفاؤله باعتماد البنك على استراتيجية عمله (Back to Basics) بهدف الاستمرار والتطور بسرعة قياسية، مشيراً إلى أن البنك يحقق نمواً مستمراً.

الطاقم الإداري واستقطبنا كفاءات وطنية مؤهلة وأخرى جيدة من بنوك عالمية، كما قمنا بترقية العديد من موظفي دوائر البنك ثم اتجهنا لإعادة الهيكلة من الصفر وبدأنا الاستثمار بتدريب الموظفين سواء داخل البحرين أم عبر ابتعاثهم إلى الخارج كالولايات المتحدة وكندا، كما استخدمنا أحدث وسائل التكنولوجيا معتبرين أنفسنا شركة تكنولوجيا توفر خدمات مصرفية.

نمو ٢٥ في المائة

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم للعام ٢٠١٧؟

– حققنا في الربع الثالث من العام ٢٠١٧ نمواً بلغ ٢٥ في المائة، مقارنة بالعام ٢٠١٦. نحاول حالياً التخلص من الأصول غير المدرة، كما خفضنا الديون المتعسرة من حوالى ٢٢ في المائة قبل عامين إلى ما دون ١٠ في المائة خلال العام ٢٠١٧، وأرى أن الطريق أمامنا لا زالت طويلة.

■ هل أنتم متفائلون بالنسبة لعام ٢٠١٨؟

– متفائلون برغم كثرة التحديات سواء في ما يتعلق بالسيولة أو السياسة أو عدم الاستقرار في المنطقة. متفائلون لأننا بدأنا وضع الأسس التي تساعد البنك على الاستمرار والتطور بسرعة قياسية. ■

المنطقة حولنا بدأ بذلك، إلا أن التحدي الأكبر ليس في البنوك فقط إنما في المحاكم والوزارات والجهات التشريعية الأخرى بأن تعتمد تقنية «البلوك تشين» BLOCK CHAIN كوسيلة توثيقية وهي أفضل من الوسائل التقليدية إذ ستقلل من عمليات التزوير والنفقات والفساد.

■ أي أنها ستحد من عمليات القرصنة الإلكترونية؟

– القرصنة الإلكترونية ستستمر لكن الطريق ستكون أكثر صعوبة عليها. إن العمليات وفق تقنية «البلوك تشين» تتم بثوانٍ مما يزيد صعوبة اختراقها. لكن هل سنتبنى ذلك في المنطقة؟ ذلك ممكن عندما تكون كل الجهات مستعدة ومجهزة تماماً لذلك.

سياسة متحفظة

■ ما هي أهم الإنجازات التي استطعتم تحقيقها في بنك البحرين الإسلامي؟

– نتخذ لنا شعار: لا يصح الا الصحيح، فنحن كبنك لدينا مسؤولية الودائع وتوظيفها ضمن أسس مدروسة ونتبع ازاء الخطر سياسة متحفظة ومدروسة. كما أن مسؤولية البنك الإسلامي أكبر من التقليدي لأنه يسير وفق أسس ومبادئ وقيم معينة. وبالنسبة إلى بنك البحرين الإسلامي فبادرنا أولاً إلى تغيير

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في البحرين خلال العام ٢٠١٧؟

– كان أداء القطاع المصرفي في البحرين جيداً خلال العام ٢٠١٧ برغم التحديات الموجودة أكانت سياسية أو اقتصادية، بالإضافة إلى تراجع أسعار النفط. وما يفاجئ الجميع أن رؤوس الأموال متوافرة والسيولة كذلك برغم بعض التحديات. وفي رأيي أن القطاع المصرفي في البحرين تكيف مع هذه التحديات منذ العام ٢٠١١. أما البنوك الإسلامية فتواجه بعض التباطؤ في تحقيق الأرباح تماشياً مع حركة البطء السائدة في القطاع الاقتصادي.

تقنية «البلوك تشين»

■ كيف تواكبون التطور التكنولوجي وأحدث التطبيقات فيه؟

– كعادته سبق مصرف البحرين المركزي كل البنوك المركزية في الدول المجاورة. لقد بدأنا بـ STAND BOX والـ FINTECH إذ يدفع المركزي البنوك إلى تبني التكنولوجيا والـ "FINTECH"، ويتم حالياً تأسيس مركز FINTECH في البحرين وبنك البحرين الإسلامي هو أحد مؤسسيه. ويبقى أنه على البحرين أن تسابق الزمن لتكون الأولى في مجال التكنولوجيا، وبرغم أن بعض البنوك في

THEY CALL IT 'MERGER' WE CALL IT 'SOLIDARITY'

Solidarity and Al Ahlia Insurance became ONE



Simply insurance.

f i t insuringbahrain, Phone +973 1758 5222, www.solidarity.com.bh

سوليديرتي
SOLIDARITY
Al Ahlia Insurance



د. خالد الغزاوي (الرئيس التنفيذي لبنك الإبداع - البحرين)؛

الرقابة على حركة الأموال مطلوبة دون أن تقلل من مرونة العمل المصرفي والابتكار

كشف الدكتور خالد الغزاوي الرئيس التنفيذي لبنك الإبداع للتمويل منتهي الصغر - البحرين عن دخول البنك في مباحثات مثمرة مع مستثمرين بهدف رفع رأسمال البنك اعتماداً على الأداء القوي للبنك خلال الفترة الأخيرة ورغبة بتعزيز الملاءة المالية والتوسع في القروض التمويلية. وأكد د. الغزاوي في لقاء مع «البيان» أهمية التمويل الأصغر في تنويع الأنشطة الاقتصادية ومصادر الدخل ورفع إنتاجية الأفراد خاصة في دول الخليج العربي بما يدعم الجهود الرامية إلى التقليل من الاعتماد على النفط كمصدر شبه وحيد للدخل. الدكتور الغزاوي كان يتحدث إلى البيان على هامش مشاركته في الاجتماعات السنوية لمجموعة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي التي أقيمت في العاصمة الأميركية واشنطن منتصف تشرين الأول (أكتوبر) الفائت. وفي ما يلي نص الحوار:

ومما لا شك فيه ان تحديات تمويل الإرهاب وغسل الأموال عالية وهذا يدفع بالبنوك الى أخذ جانب الحذر والتعامل مع الموضوع بشكل جدي، مع العلم ان الفترة المقبلة ستحمل المزيد من إجراءات الضبط العالمية على تدفق هذه الأموال كما نعتقد.

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الإغتهات الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

- تعتبر عمليات نقل الاموال من الإجراءات الخطيرة، في حين أن أئمة القطاع المصرفي وربط جميع البنوك مع بعضها البعض يزيدان من تحديات ومخاطر الإغتهات، لذا من المهم وجود وسائل تكنولوجية تسهل عملية انتقال الأموال بطريقة آمنة. تشير دراسات عالمية رصينة إلى أن 70٪ من الهجمات على شبكة الانترنت تستهدف البنوك والمؤسسات المالية، وبعض خبراء أمن المعلومات يقولون أن البنوك لا تقوم بما عليها لضمان أمن النظم الإلكترونية ولا تستثمر ما يكفي من موارد مالية وبشرية في هذا المجال.

ونحن نلاحظ الآن تحولاً عالمياً كبيراً نحو ما يسمى بالتكنولوجيا المالية FinTech، وهذا أمر بالغ الحساسية بالنسبة لعمل المصارف التقليدية التي وجدت نفسها اليوم في منافسة شديدة مع شركات التقنية مثل فيسبوك التي دخلت مجال تحويل الأموال، ولا شك أن هذا التوسع والسرعة في حركة انتقال الأموال حول العالم يستدعيان مزيداً من إجراءات الوقاية من هجمات الهاكرز من جهة، ومراقبة حركة الأموال من جهة أخرى.

ورغم أن المتعاملين مع بنوك التمويل الأصغر هم شرائح محدودية الدخل بمعظمهم، إلا أننا نحرص على تطوير نظم المعلومات لدينا داخل البنك، إضافة إلى نظم الإقراض والسداد، وتشجيع عملائنا على استخدام نظم المعلومات بما يسهل التعامل على الطرفين، ويعزز من ريادة بنك الإبداع في مجال تطبيق أفضل النظم الإدارية والمالية. ■



مباحثات مثمرة مع مستثمرين لرفع رأس مال بنك الإبداع - البحرين



سيساعد على توسيع النشاط المصرفي، سواء في مملكة البحرين او على صعيد أسواق العالم.

نحن ندعم بقوة تحسين النظام المالي العالمي من أية مخاطر، لكن شريطة ضمان ألا يتم تكبيل هذا النظام بقوانين وإجراءات واشترطات تنزع عنه صفة المرونة وتحد من الابتكار في التمويل وتقديم الخدمات المصرفية.

وكخبير مصرفي اعتقد أن أي عملية رقابة داخلية من المصارف ستساعد على توسيع النشاط المصرفي، وأرى أن القائمين على البنوك يبذلون جهوداً أكبر من أجل مكافحة عمليات تبييض الأموال وتمويل الإرهاب توابك الإجراءات العالمية المفروضة على تدفق الأموال.

■ تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين المصارف العربية وتلك المرارسة، هل لمستم أي تبدل في العلاقات وما هي الحلول برأيكم؟

- لا بد من التركيز على نقطة مهمة وهي أن المصارف باتت الوسيلة التي من خلالها تتم عمليات تبييض الأموال وتمويل الإرهاب في حال لم تفرض رقابة صارمة عليها، وبالتالي يتوجب على البنوك اتخاذ الحذر الشديد من هذه العمليات المحتملة، كما على البنوك المرارسة أيضاً أن تكون أكثر دقة في إجراءاتها. لكن في حال تطبيق المعايير المستخدمة في التمويل الأصغر على بيانات العملاء وتنقل أموالهم، سواء كانوا أفراداً أو شركات، فمن المؤكد أن هذه المشكلات ستختفي.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

- ارتقينا العام الماضي الى الاستدامة، على أمل تحقيق أرباح جيدة هذا العام، مع العلم ان البنك يخدم حالياً ما يقارب ٢٥٠٠ مواطن بحريني من ذوي الدخل المحدود، كما يحرص البنك على توسعة مظلة القروض وتعزز مرونتها بما يعزز من تحقيق الغاية المنشودة منها، وكل تلك النتائج القوية تحققت بفضل التزامنا الصارم بتطبيق الممارسات الفضلى في التمويل الأصغر التي يعتمدها برنامج الخليج العربي للتنمية (أجفند) الذي يتبع له بنك الإبداع البحرين ضمن ثمانية بنوك أخرى موزعة على عدة دول عربية إضافة إلى سيراليون.

يعمل بنك الإبداع أيضاً في إطار قوانين ولوائح مصرف البحرين المركزي على الإيفاء التام باشتراطات العمل المصرفي في مملكة البحرين، وذلك في إطار بيئة تشريعية متطورة تؤكد متانة القطاع المصرفي في البحرين وسلامة التعاملات المالية وثقة المتعاملين والمستثمرين.

وفي هذا الصدد نحن منفتحون دائماً على أية شركات مثمرة، كما أننا في مفاوضات جادة مع عدد من المصارف المحلية والدولية والمؤسسات والأفراد لرفع رأس المال وزيادة المساهمة فيه بعد ان تفوق وتميز وحصد العديد من النجاحات.

■ هل لمستم أي ضغوط أو شروط جديدة نتيجة المباحثات التي قمتم بها في واشنطن كمصارف بحرينية؟

- في الواقع كوننا مصرفاً متخصصاً في خدمة محدودية الدخل يبقى تأثرنا محدوداً بالسياسات المالية الدولية، ولكن برغم القضايا الكثيرة التي تمت مناقشتها خلال اجتماعات صندوق النقد الدولي هنا في واشنطن بقي تركيز الجهات المعنية على موضوع الشمول المالي وإيصال الخدمات المصرفية لمحدودي الدخل والفقراء، وبالتالي نحن نرى أن اتخاذ أي إجراءات جديدة سيؤثر على عملية الرقابة الداخلية في المصارف، ولكن في الوقت نفسه

عبد الواحد الجناحي (الرئيس التنفيذي لشركة بنفت BENEFIT)؛



الإبتكار في المدفوعات الإلكترونية وتحويل الأموال ودعم أنشطة الأعمال في القطاعات المالية والتجارية

نجحت شركة بنفت BENEFIT، من خلال بيئتها التقنية في إنجاز المعاملات المالية الإلكترونية في مملكة البحرين، عبر الجمع بين فريق العمل من ذوي الكفاءة والمهارة العالية والتركيز على الخطط الاستراتيجية والمبادرات الطموحة، فضلاً عن الحرص على تقديم أحدث الخدمات المساندة والأمنة بالقطاع المالي وأكثرها تطوراً للمقيمين في البحرين.

الرئيس التنفيذي للشركة السيد عبد الواحد الجناحي عرض أبرز المحطات والرؤى الإستراتيجية للشركة والتي تصب في تعزيز مكانة البحرين كمركز مالي رائد في المنطقة، وأشار الى انطلاق الشركة في تقديم خدمات تستفيد منها القطاعات المختلفة بجانب القطاع المصرفي كالمؤسسات الحكومية وقطاع الإتصالات والتأمين وغيرها، مشدداً على تدعيم شبكتها بأنظمة حماية متطورة مما يعزز الثقة في الخدمات ويقدمها وفق أحدث الممارسات الدولية.

الإلكترونية، كما أن هذا الخيار يغني الزبون عن حمل الأموال النقدية مما يساهم في التوجه العالمي نحو ما يعرف بـ «مجتمع بلا نقود ورقية».

■ هل لنا أن نتعرف على أبرز ملامح الإستراتيجية الجديدة؟

– تعمل شركة بنفت وفق استراتيجية تتسجم مع التوجهات الوطنية لمملكة البحرين وعليه فإننا سنركز خلال الاستراتيجية الجديدة على العديد من المشاريع ذات الطابع التطويري الوطني. لقد قامت بنفت بتأسيس وحدة تركز على الإبتكار في ما يعرف بالتكنولوجيا المصرفية FinTech بحيث سيتم طرح العديد من الخدمات والمشاريع الجديدة المبتكرة كما سنركز على تطوير العلاقات والتوسع مع الشركاء في كافة القطاعات المختلفة.

■ هل لديكم أي أهداف توسعية؟

– كما ذكرت فإننا نشغل شبكة الصراف الآلي التي تربط دول مجلس التعاون الخليجي GCC NET، ومؤخراً بدأت شركت بنفت من خلال شركة «سناد» التي نملكها بوضع خطة استراتيجية طموحة لتقديم الخدمات المتقدمة لبطاقات الدفع الإلكتروني عبر شبكات الصراف الآلي، وعمليات تخصيص وتعريف البطاقات، وخدمات الدعم الفني لشبكات المدفوعات ونحوها لتشمل دول مناطق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ■

الشبكة الخليجية لأجهزة الصراف الآلي ونقاط البيع بالتعاون مع جميع البنوك المركزية في دول الخليج.

أنظمة حماية متطورة

■ تزايدت المخاطر الإلكترونية خلال السنوات الأخيرة، ما هي الاحتياطات التي تعتمدونها تجنباً لهذه المخاطر؟

– تتركز جميع الخدمات التي نقدمها ضمن النطاق الإلكتروني، ونضع الإعتداءات الإلكترونية وعمليات القرصنة ضمن أولوياتنا، بحيث نحرص على تدعيم شبكاتنا بأنظمة حماية متطورة نظراً الى ان هذه الاعتداءات في تجدد ويتوجب علينا مواكبتها، وعليه فإننا نشدد على متابعة المستجدات بهذا الخصوص وتعزيز فريقنا الداخلي بما يلزم من خبرات وشهادات تخصصية كما نتعاقد مع الجهات المتخصصة بهدف مساعدتنا في تعزيز بيئة العمل الآمنة.

الإبتكار دعماً للتوجهات الوطنية

■ ما هو جديد بنفت؟

– أطلقنا مؤخراً المحفظة الوطنية الإلكترونية بنفت بي وهي وسيلة مبتكرة لإجراء العديد من المعاملات المالية الإلكترونية من خلال الهواتف الذكية. توفر المحفظة حالياً عمليات الدفع الإلكتروني للمشتريات بواسطة الهاتف بحيث يمكن إجراء كافة العمليات دون الحاجة لحمل البطاقات البنكية المختلفة إذ انها كلها محفوظة وبشكل آمن في هذه المحفظة

خدمة تشغيل الشبكة الخليجية

■ هل لنا بلمحة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– تأسست شركة بنفت عام ١٩٩٧ وحصلت على تصريح من قبل مصرف البحرين المركزي لتكون مزود الخدمات المساندة للقطاع المالي.

كما توفر الشركة مجموعة متنوعة من الخدمات الرائدة والتي تشمل تشغيل أجهزة الصراف الآلي، ونقاط البيع، إضافة الى مركز المعلومات الإئتمانية للشركات والأفراد وبوابة الدفع الإلكتروني وخدمات التحويل المالي الإلكتروني ومؤخراً اطلقنا المحفظة الوطنية الإلكترونية بنفت بي BenefitPay وغيرها من الخدمات لتعزيز مكانة البحرين كمركز مالي رائد في المنطقة.

■ أين تكمن أهمية الخدمات التي تقدمونها للمصارف، وهل توفرون خدمات لغير القطاع المصرفي؟

– تهدف الشركة في أساس عملها الى توفير الحلول الإلكترونية المبتكرة لمساندة القطاع المصرفي ومن أولها ربط البنوك مع بعضها البعض عبر شبكة الكترونية متقدمة، ومساعدة القطاع المالي في البحرين على توفير منتجات مبتكرة لزملائه، إلا اننا بدأنا مؤخراً بتقديم خدمات خارج نطاق القطاع المصرفي، تشمل الحكومات، قطاع الإتصالات والتأمين وغيرها، وبالرغم من ان نشاطنا يتركز ضمن مملكة البحرين، إلا اننا مسؤولون أيضاً عن ربط

قيمة اصوله ١٠ مليارات ريال عماني

بنك مسقط احتفى بالذكرى ٣٥ لانطلاقة مسيرته الناجحة في خدمة الوطن



عبد الرزاق بن علي بن عيسى: الثقة التي نحظى بها تحملنا المزيد من المسؤولية لمواصلة التميز والريادة في القطاع المصرفي العماني

بين جنباته ويشكل إحدى المراحل المهمة في مسيرة البنك الناجحة ويمثل المقر واجهة اقتصادية وتحفة معمارية عمانية، كما يمثل نقلة نوعية كبيرة في مجال تحقيق بيئة عمل مناسبة للنمو، والتي ساهمت في جعل البنك المكان المفضل للعديد من الشباب العماني. وتعزيزاً لدوره الريادي بالقطاع المصرفي، كان بنك مسقط الرائد في عام ٢٠١٣ بتقديم الخدمات والتسهيلات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية من خلال ميثاق للصيرفة الإسلامية والذي يواصل تحقيق خطوات ايجابية في هذا المجال».

وقال: «ساهم البنك طوال مسيرته في دعم الإقتصاد العماني وتمويل المشاريع التنموية وتقديم الدعم للشركات والمؤسسات من خلال توفير الخيارات وفرص التمويل المختلفة والاستثمار في تطوير كافة مجالات العمل المصرفي من خلال استخدام التكنولوجيا والتقنيات الحديثة لمواكبة المستجدات الحالية والمستقبلية».

جوائز ومبادرات اجتماعية

هذا وقد نجح بنك مسقط طوال السنوات الماضية في تحقيق العديد من النجاحات والانجازات توجهاً بالحصول على الجوائز المحلية والإقليمية والعالمية على دوره البارز في تقديم الخدمات والمنتجات والتسهيلات المصرفية التي تلبي احتياجات الزبائن وايضا طرح المبادرات الاجتماعية التي تساهم في تنمية وتطوير المجتمع العماني، ومن بينها تدشين المبادرة الوطنية «بصمات» والتي تشمل على تنفيذ اربعة محاور رئيسية هي: الثقافة المالية وتنمية المؤسسات الصغيرة في قطاع السياحة والمساحات الخضراء ودعم التوجهات الصديقة للبيئة وترشيد استهلاك الطاقة، حيث تتضمن هذه المحاور تنفيذ العديد من الأنشطة والفعاليات والبرامج المختلفة. وخلال الفترة الماضية قام البنك بالتوقيع على مجموعة من الاتفاقيات لتنفيذ المبادرة وذلك بالتعاون مع عدد من المؤسسات الحكومية مثل وزارة السياحة ووزارة التربية والتعليم وبلدية مسقط والهيئة العامة لحماية المستهلك وعدد من مؤسسات القطاع الخاص. كما يواصل البنك بنجاح تنفيذ البرامج الاساسية التي ينفذها سنوياً وهي برنامج «جسر المستقبل» الذي يقدم منحاً دراسية للطلبة والطالبات ذوي الدخل المحدود والضمان الاجتماعي بهدف تكملته دراساتهم الجامعية حيث بلغ عدد المستفيدين حتى الآن أكثر من ٢٠٠ طالب وطالبة. كما يقدم البنك برنامج «تضامن» الذي يقدم مساعدات للأسر ومستلزمات منزلية لفئة الضمان الاجتماعي وفي كافة محافظات ولايات السلطنة حيث استفاد من هذا البرنامج أكثر من ٥٥٠ أسرة عمانية. كما يقدم بنك مسقط برنامج «الملاعب الخضراء» الذي يقدم الدعم للفرق الهلالية ولقطاع الشباب بهدف تعشيب الملاعب الخاصة بهذه الفرق، وقد حققت هذه البرامج نجاحات وانجازات كبيرة حيث وصل عدد المستفيدين من البرنامج الى ٧٨ فريقاً وقد تم افتتاح ٣٩ ملعباً معشياً حتى الآن ولا يزال البرنامج مستمر في خدمة الشباب العماني. كذلك خلال العقود الماضية نجح بنك مسقط في تعزيز وتطوير شبكة الخدمات والتسهيلات المصرفية التي يقدمها لافراد في مختلف محافظات ولايات السلطنة، حيث يتمتع البنك بشبكة واسعة من الفروع والمنتشرة في كافة ولايات السلطنة تصل الى ١٥٦ فرعاً لزيائن البنك من بينها ٤ فروع مخصصة للشركات تقدم كافة الخدمات والتسهيلات المصرفية. وبذلك يكون بنك مسقط البنك الاكبر من حيث حجم وعدد الفروع التابعة له، وقد قام البنك خلال الفترة الماضية بتطوير هذه الفروع وتعزيزها بتقنيات وأجهزة حديثة لمواكبة التطورات الحالية والمستقبلية في القطاع المصرفي.

احتفى بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في السلطنة بالذكرى الخامسة والثلاثين لانطلاقة مسيرة البنك الناجحة، وللمناسبة نظم احتفالية كبرى في مقره الرئيسي بمرافق المطار برعاية صاحب السمو شهاب بن طارق آل سعيد، مستشار جلالة السلطان، وبحضور اصحاب السمو والمعالي والسعادة واعضاء مجلس ادارة بنك مسقط والادارة التنفيذية وعدد من زبائن البنك الذين يمثلون الافراد والشركات. ويأتي تنظيم هذه الاحتفالية تنويحاً لمسيرة ٣٥ عاماً من التميز وتحقيق الإنجازات التي تخدم الإقتصاد والمجتمع العماني تحت ظل القيادة الحكيمة لحضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم – حفظه الله ورعاه.

أول على مستوى السلطنة

وللمناسبة قال آل سعيد «فخورون بالنجاحات والانجازات التي حققها بنك مسقط طوال مسيرته الناجحة وبالطور الايجابي الذي يقوم به في دعم المشاريع التنموية والخدمات والتسهيلات المصرفية التي قدمها للعملاء، بحيث اصبح اليوم البنك الاول على مستوى السلطنة ومن المصارف الرائدة على المستوى الاقليمي، متمنين لمجلس الادارة والادارة التنفيذية وموظفي البنك كل التوفيق والنجاح في المرحلة المقبلة والاستمرار في تحقيق المزيد من النجاحات والانجازات في القطاع المصرفي وفي خدمة المجتمع العماني».

١٠ مليارات ريال اصولاً

والقى الرئيس التنفيذي للبنك عبد الرزاق بن علي بن عيسى كلمة للمناسبة قدم خلالها الشكر والتقدير لصاحب السمو راعي الحفل ولكافة الحضور على مشاركتهم وحضورهم الاحتفالية وقال «لقد شهدت مسيرة بنك مسقط الناجحة العديد من الخطوات المهمة التي ساهمت في تقدم البنك ليصبح اليوم المرح المصرفي الرائد في السلطنة... ولعلنا نستذكر معاً بعض المحطات في هذه المسيرة بدءاً بالاندماج مع مؤسسات مصرفية وايضاً تعزيز شبكة البنك التي أصبحت اليوم منتشرة في كافة محافظات ولايات السلطنة، فمن فرع واحد فقط في عام ١٩٨٢ وصلنا اليوم إلى أكبر شبكة في السلطنة تشمل ١٥٦ فرعاً ومئات المنافذ الإلكترونية وتواجد إقليمي كفروع ومكاتب تمثيل تجاري في كل من المملكة العربية السعودية ودولة الكويت وفي اماره دبي وسنغافورة وايران، وكذلك من ١٦ مليون ريال قيمة اصول البنك في عام ١٩٨٢ الى أكثر من ١٠ مليارات ريال عماني، ومن عدد محدود من الزبائن إلى أكثر من مليون و ٨٤٠ ألف زبون يستفيدون من خدمات البنك المختلفة»، مشيراً إلى «ان هذه الأرقام تجعلنا فخورين بالثقة التي يحظى بها بنك مسقط من قبل المجتمع والتي تحملنا المزيد من المسؤولية لمواصلة التميز والريادة في القطاع المصرفي العماني».

رأس المال البشري

واوضح السيد عبد الرزاق: «بالنسبة لمساهمات البنك في تعزيز وتطوير الشباب وتنفيذاً للتوجهات السامية بضرورة الاهتمام بالشباب العماني واعطائهم الفرصة في مجالات العمل، فقد بدأ البنك من ٣٠ موظفاً في بداية انطلاقة ليصل العدد بنهاية تشرين الأول (أكتوبر) من هذا العام إلى ٣٦١٩ موظفاً يمثل العمانيون منهم نسبة ٩٤ في المئة، مما يؤكد اهتمام وحرص بنك مسقط على المشاركة في الاستراتيجية الوطنية لتنمية وتطوير رأس المال البشري، وهنا لا يفوتني الا أن أشير إلى افتتاح المقر الرئيسي لبنك مسقط في العام ٢٠١٠ والذي نحتفل اليوم



Commitment to the Highest Standards of Professionalism & Integrity

With deep understanding of financial and capital market drivers, wide geographic reach, and proven expertise of a dedicated team of professionals, SaudiMed offers corporations and institutional investors an integrated platform of customized and innovative financial advisory and financing solutions related to:

- Debt & Equity Arranging • Mergers & Acquisitions
- Corporate Finance • Structured Finance • Fund Management
- Private Placements • Restructurings • Divestitures • Joint Ventures

www.saudimed.com.sa



SAUDIMED
Investment Company

شركة البحر المتوسط السعودية للاستثمار

Regulated by the Saudi Capital Market Authority



عبد الحكيم بن عمر العجيلي

(الرئيس التنفيذي لبنك ظفار DHO FAR BANK - سلطنة عمان)؛

يعدُّ بنك ظفار من المؤسسات المصرفية الرائدة التي تقدم منتجات وخدمات مصممة خصيصاً لتناسب مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعدُّ بنك ظفار من المؤسسات المصرفية الرائدة التي تقدم منتجات وخدمات مصممة خصيصاً لتناسب واحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأحدث إنجازاته تدشين البطاقة الائتمانية لرواد الأعمال الأولى من نوعها في السلطنة والمخصصة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تمنح العملاء مجموعة من المزايا وقدرة شرائية أكبر.

الرئيس التنفيذي للبنك عبد الحكيم بن عمر العجيلي أكد اعتماد المبادئ الأساسية للصيرفة وهي الحفاظ على جودة الخدمات والإقراض بحذر وتعزيز كفاءة الأداء وصافي هامش الفائدة وإدارة التكاليف لتحقيق النسبة المثلى من حيث التكلفة إلى الدخل، نافياً أن يكون البنك قد تعرض لأي هجوم إلكتروني بفضل تبني أفضل السياسات الأمنية واستثماره المستمر في أمن المعلومات، مبدياً الحرص على إثراء تجربة العملاء المصرفية، مذكراً بمزايا البنك وشبكة فروعها الواسعة المنتشرة في جميع أنحاء السلطنة.

تقدير عالمي ومحلي، وسرعة في إنجاز المعاملات، وخدمات ومنتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية، وبرنامج ولاء ومكافآت منقطعة النظير، ومنتجات وخدمات تجارية متميزة.

ولا تقتصر خدماتنا على الأفراد فحسب بل ساهم بنك ظفار في إنشاء معظم المشاريع التنموية في السلطنة سواء بشكل مباشر أو كطرف مشارك، فنحن نقوم بتمويل المشاريع بشكل مباشر أو نقوم بتمويل الشركات التي تنفذ هذه المشاريع، حيث يؤدي البنك دوراً فعالاً في هذا المجال.

هذا ويعدُّ بنك ظفار من المؤسسات المصرفية الرائدة التي تقدم منتجات وخدمات مصممة خصيصاً لتناسب مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويعمل البنك على تشجيع رواد الأعمال وأصحاب هذه المؤسسات التي تساهم بدورها في دفع عجلة النمو الاقتصادي بشكل عام. فهذه المؤسسات هي العمود الفقري لأكبر اقتصادات العالم، ولا بد من المساهمة في تمويلها وتطويرها، كما نحرص في بنك ظفار على تلبية الاحتياجات المصرفية المختلفة لهذا القطاع من خلال تقديم الدعم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، وهذه من أهم الأمور التي يركز البنك على تطويرها وتعزيزها في الوقت الراهن، وهنا أشير إلى تدشين البنك للبطاقة الائتمانية لرواد الأعمال الأولى من نوعها في السلطنة والمخصصة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تمنح زبائننا الكرام حاملي البطاقات مجموعة من المزايا حيث تتسم بالمرونة وسهولة الاستخدام، علاوة على منحهم قوة شرائية أكبر والقدرة على إجراء الأعمال من أي مكان حول العالم. ■

الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– لم يتعرض بنك ظفار منذ إنشائه إلى أي هجوم إلكتروني، وذلك بفضل تبني أفضل السياسات الأمنية واستثماره المستمر في أمن المعلومات، إذ يعمل البنك على ضمان تنفيذ أفضل الضوابط الأمنية ومراجعتها مع العمل على تعزيزها بصورة منتظمة، كما أن البنك حاصل على شهادة 27001 ISO، ويهدف إلى منح زبائنه الكرام الثقة بأن معلوماتهم لدى البنك تتمتع بدرجة عالية من السرية والنزاهة المتوافقة مع معايير الأمن المطبقة عالمياً. وهذا بلا شك يعكس استثمارنا في مواردنا البشرية والعمليات والتكنولوجيا لتعزيز تجربة الزبائن من خلال تحسين تدابير أمن المعلومات.

مؤسسة مصرفية رائدة

■ ما هي الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟

– نفتخر في بنك ظفار بأننا تمكنا من بناء علاقة مستدامة مع زبائننا الكرام، وذلك من خلال تقديم خدمات ومنتجات مصرفية ذات جودة عالية، كما نعمل على إثراء تجربتهم المصرفية، ويؤمن بنك ظفار بأن تدريب الموظفين باستمرار هو الركيزة الأساسية التي تضمن تحقيق أعلى مستويات الرضا للزبائن الكرام بل وتجاوز تطلعاتهم، وما يميز بنك ظفار هو وجود علاقة مبنية على الاحترام وحسن الضيافة مع زبائنه الكرام، ووجود شبكة فروع واسعة منتشرة في جميع أنحاء السلطنة، وشبكة واسعة الانتشار لأجهزة الصراف الآلي والإيداع النقدي تمتاز بكفاءة تشغيلية عالية، وتكنولوجيا متطورة تواكب أسلوب الحياة العصرية، ومنتجات وخدمات مميزة حاصلة على

تحدي الحصول على القروض بفائدة منخفضة

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟ وما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– شكل انخفاض أسعار النفط تحدياً للمنظومة الاقتصادية عموماً، كما تعد مسألة الحصول على الودائع أو القروض بنسب فائدة منخفضة أحد أبرز التحديات في الفترة الحالية، وهو الأمر الذي يضاعف من مسؤوليتنا في العمل على الحد من القروض ذات المخاطر العالية، ولكننا نعمل على تحقيق التوازن المطلوب في مثل هذه الظروف، كما أننا نشجع زبائننا على الإدخار من خلال برنامج حساب التوفير والذي يكافئ الزبائن بمنحهم المئات من الجوائز على مدار العام. إضافة إلى التركيز على المبادئ الأساسية للصيرفة وهي الحفاظ على الجودة والإقراض الحذر، وتعزيز كفاءة الأداء وصافي هامش الفائدة، وإدارة التكاليف لتحقيق النسبة المثلى من حيث التكلفة إلى الدخل. كما أن هناك مجموعة من المبادرات التي تركز على تحسين الكفاءة، إلى جانب إثراء تجربة الزبائن عبر تطوير خدماتنا وتحسين جودة منتجاتنا، وهو الأمر الذي يميزنا عن منافسينا في السوق، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على جذب المزيد من الزبائن وكسب ولائهم وثقتهم.

سياسات أمنية

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الإغتهاءات



بنك ظفار
BankDhofar



منتجات وخدمات تجارية متميزة



علاقة مبنية على
الإحترام وحسن الضيافة



شبكة فروع واسعة منتشرة
في جميع أنحاء السلطنة



برامج ولاء ومكافآت
منقطعة النظير



شبكة أجهزة الصراف الآلي
والإيداع تمتاز بكفاءة
تشغيلية عالية

أسباب

تجعلنا بنكك المفضل



خدمات ومنتجات
متوافقة مع الشريعة
الإسلامية



تكنولوجيا متطورة
تواكب أسلوب حياتك



ساعات عمل أطول
من 9 صباحاً إلى 9 مساءً *



سرعة في إنجاز المعاملات



منتجات وخدمات مميزة
حاصلة على تقدير محلي
وعالمي

افتح حسابك اليوم بزيارة اقرب فرع إليك
أو إرسال كلمة "حساب" إلى الرقم 99825454

* في فروع محددة (مسقط جرادن مول و صلالة جاردنز مول). طبقاً للأحكام والشروط.

www.bankdhofar.com

24791111

بنك المفضل





خالد الكايد

(الرئيس التنفيذي لبنك نزوى BANK NIZWA - سلطنة عمان)؛

تطوير الأداء وطرح منتجات مميزة

وراء ارتفاع معدلات نمو البنوك الإسلامية في السلطنة

عزا الرئيس التنفيذي لبنك نزوى BANK NIZWA الفاضل خالد الكايد ارتفاع معدلات النمو للبنوك الإسلامية في السلطنة إلى جهودها المبذولة لتطوير أدائها وطرح منتجات متميزة، ورأى أن لا خيار سوى مواكبة تطورات الخدمات المصرفية الرقمية، كاشفاً عن عام مميز لبنك نزوى انتقل خلاله إلى مرحلة النمو محققاً معدلات ربحية مرتفعة، مستبشراً خيراً بتعيين رئيس تنفيذي جديد للبنك المركزي العماني، متوقفاً مؤشراً اقتصادية إيجابية في العام ٢٠١٨.

وحرصاً على تعزيز نمو قطاع الصيرفة الإسلامية في عُمان وزيادة مستوى الوعي حوله، أطلقنا وبالتعاون مع تكافل عُمان وصندوق الكوثر أول حملة تعريفية بالسلطنة لتسليط الضوء على مزايا حلول التمويل والاستثمار والتأمين الإسلامي. وعلاوة على ذلك حصدنا في هذا العام العديد من الجوائز المرموقة على الصعيد المحلي والإقليمي والدولي تضمنت على سبيل المثال لا الحصر لقب 'رائد الصيرفة الإسلامية' ضمن فعاليات الدورة السابعة من جوائز التمويل الإسلامي العالمية (GIFA) لعام ٢٠١٧ وجائزة «أفضل خدمات ومنتجات إسلامية في عُمان» خلال النسخة السنوية الثالثة من حفل توزيع جوائز التميز والانجاز المصرفي لعام ٢٠١٧، وللعام الثالث توالياً، جائزة «أفضل بنك إسلامي للخدمات المصرفية للأفراد في عُمان لعام ٢٠١٧».

مؤشرات إيجابية

■ ما هي المطالب التي ترفعونها لتحسين وضع المصارف الإسلامية بعد تعيين رئيس تنفيذي جديد للبنك المركزي العماني؟

– في الحقيقة استبشرنا خيراً بتعيين سعادة **طاهر بن سالم بن عبدالله العمري** رئيساً تنفيذياً جديداً للبنك المركزي وكانت لنا لقاءات مع سعادته وهو متفهم ومتعاون جداً للمطالب التي تم رفعها.

■ ما هي نظرتكم المستقبلية للعام ٢٠١٨؟

– نتوقع بروز تطورات إيجابية خلال العام ٢٠١٨ بالرغم من استمرار الأوضاع الاقتصادية الصعبة، نظراً لتحسن أسعار النفط مقارنة بالعام الذي سبقه، الى جانب اكتشاف حقلي غاز داخل السلطنة، ما زاد من توقعاتنا بعام أفضل يحمل مؤشرات اقتصادية إيجابية. ■

بنك نزوى انتقل من مرحلة البناء إلى مرحلة النمو

سينعكس سلباً على إقبال العملاء وبالتالي حصتنا السوقية. وبالرغم من حداثة البنوك الإسلامية إلا أنها استثمرت في مجال حلول تكنولوجيا المعلومات وتمكنت خلال فترة قصيرة من منافسة تلك البنوك التقليدية، وعلاوة على ذلك، يأتي توظيف أحدث التقنيات في القطاع المصرفي ضمن أولويات هذا القطاع.

■ ما هي آخر مستجدات بنك نزوى؟

– كان العام الحالي مميزاً بالنسبة لبنك نزوى حيث حققنا نمواً في صافي أرباحنا بنسبة ٥٢٨٪ كما في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٧ وذلك مقارنة بالفترة ذاتها من العام ٢٠١٦. كما حققنا زيادة بنسبة ٤٠٪ على أساس سنوي في إجمالي الأصول خلال الفترة ذاتها. ويُعد هذا الأداء المالي المميز ترجمة حقيقية لنجاحنا في تحقيق معدلات عالية في نسب النمو بالإضافة إلى المحافظة على جودة الأصول ومعدلات السيولة.

ومن جهة أخرى، تضمنت نجاحاتنا في هذه السنة افتتاح فرعنا الثاني عشر. وقد تكلفت جهودنا أيضاً بتوفير خدمة إدارة الثروات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية لتوفير حلول مصرفية ومالية على أعلى مستوى من الكفاءة لتعزيز نمو استثمارات زبائننا وودائعهم.

طلب كبير على الصيرفة الإسلامية

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في سلطنة عمان خلال العام ٢٠١٧ في ظل الظروف المحيطة؟

– يؤدي القطاع المصرفي العماني دوراً كبيراً في دعم الإقتصاد الوطني وخلال العام الماضي ٢٠١٧ نجحت المصارف في المحافظة على نسب نمو إيجابية مما أعطى ثقة أكبر للإقتصاد العماني، في حين حافظت البنوك التقليدية على مستويات النمو نفسها. وقد نجحت البنوك الإسلامية في سد العجز وتسجيل معدلات نمو أعلى بالرغم من كونها حديثة العهد في السلطنة نظراً للطلب الكبير على منتجات وخدمات الصيرفة الإسلامية في السلطنة. ويعود الارتفاع في معدلات النمو إلى الدور البارز للجهات الرقابية والبنك المركزي في إصدار تعليمات متكاملة، إلى جانب بذل البنوك جهوداً كبيرة لتطوير أدائها وطرح نفسها في السوق من خلال منتجات مميزة، فضلاً عن ثقافة الشعب العماني المتجهة نحو رغبة وإقبال المجتمع المحلي على الصيرفة الإسلامية. كل هذه العوامل مجتمعة ساهمت في ارتفاع معدلات النمو في هذا القطاع.

الانتقال إلى مرحلة النمو

■ نظراً لزيادة المتطلبات في مجال الخدمات المصرفية الرقمية والبنوك الذكية، كيف تواكب سلطنة عمان هذا التحول، وماذا يقدم بنك نزوى في هذا المجال؟

– في الوقت الراهن لا خيارات سوى مواكبة هذه التطورات والسير وفق التكنولوجيا الحديثة ووسائل التواصل، بحيث أن أي ابتعاد عن إدخال هذه التطبيقات في عملنا المصرفي

مرحباً بكم في تجربة مصرفية متميزة.

كأول بنك إسلامي في السلطنة، فإن كل عمل نقوم به يعتمد على الأمانة والنزاهة والشفافية والعدالة. إن خدماتنا تعكس التزامنا بمبادئ الشريعة الإسلامية.

وإننا، في بنك نزوى، نبذل جهدنا دائماً لتوفر لكم باقة متنوعة من الخدمات والحلول المصرفية المبتكرة والمصممة خصيصاً لتلبية احتياجاتكم وتطلعاتكم.

زُر موقعنا: www.banknizwa.om
اتصل: +٩٦٨ ٢٤٩٥٠٠٠٠

بنك نزوى
Bank Nizwa



عدنان بن حيدر بن درويش

(مدير عام بنك الإسكان العماني OMAN HOUSING BANK):

أحدث طروحاتنا منتج إسكاني جديد مرتبط بالتطور الرقمي

الحكيمة لصاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد، وأشار الى ان السلطنة من الدول المهتمة في اعتماد أحدث الوسائل والتطبيقات التكنولوجية في القطاع المصرفي وغيره من القطاعات، كاشفاً عن طرح البنك منتجاً إسكانياً جديداً مرتبطاً بالتطور الرقمي، منوهاً بالرئيس التنفيذي الجديد للمصرف المركزي العماني سعادة طاهر بن سليم بن عبد الله العمري.

■ هل لديكم أي مطالب ترفعونها الى الرئيس التنفيذي الجديد للمصرف المركزي العماني بهدف تحسين القطاع وتطويره؟

- أسس القطاع المصرفي جمعية مهمتها مد يد العون للبنك المركزي في مجال الحد من الصعوبات التي تواجه المصارف العمانية بين الحين والآخر، في وقت يعد الرئيس التنفيذي الجديد سعادة طاهر بن سليم بن عبد الله العمري خبيراً مالياً ويتمتع بخبرات واسعة في العمل المصرفي وبالقدرة على إدارة الأمور بالشكل الصحيح وتعزيز دور المصارف في دعم الإقتصاد الوطني.

رضى عن الأداء

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة خلال العام ٢٠١٧؟

- نحن راضون عن أدائنا خلال هذا العام كقطاع مصرفي إسكاني، غير اننا مقصرون في تلبية متطلبات فئة الشباب ذات التعداد المرتفع في المجتمع العماني، والتي لا تزال تشكل ضغوطاً كبيرة على قطاعي المصارف والعقار لتوفير مساكن لأفرادها، أملين ان نتمكن من التغلب على هذه المشكلات في المستقبل. ■

يقدم بنك الإسكان العُماني قروضاً وتسهيلات مصرفية للأفراد تتحدد أنواعها وفقاً للوائح التي يقرها مجلس الإدارة لإقامة المساكن الخاصة أو شرائها أو استكمالها أو التوسع فيها أو صيانتها في سلطنة عمان.

مدير عام البنك عدنان بن حيدر بن درويش رأى ان المصارف العمانية نجحت في التغلب على الأزمات والمشكلات بفضل التوجيهات والرؤية

نجاح المصارف العمانية

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي العماني خلال العام ٢٠١٧ في ظل الظروف التي تشهدها المنطقة؟

- تأثر القطاع المصرفي العماني أسوة بالقطاعات المصرفية في الدول الأخرى بالأوضاع الإقتصادية المتردية وتداعياتها السلبية، إلا أن المصارف العمانية نجحت في التغلب على الأزمات والمشكلات بفضل التوجيهات والرؤية الحكيمة لصاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد. ناهيك عن ان سلطنة عُمان دولة إستقرار وأمن وتتمتع بمقومات جاذبة في مختلف القطاعات، والأعمال تعد بمستقبل زاهر.

أحدث الوسائل والتطبيقات التكنولوجية

■ إزداد مؤخراً التركيز على المصارف الذكية والخدمات المصرفية الرقمية، أين سلطنة عُمان من هذا الموضوع؟

- بات التركيز كبيراً على القطاع التكنولوجي وتبني أحدث التطورات لتطبيقها من قبل حكومات دول المنطقة مواكبة لمتطلبات جيل الشباب، وبالتالي فإن سلطنة عمان تعد من ضمن هذه الدول المهتمة



باعتماد أحدث الوسائل والتطبيقات التكنولوجية في القطاع المصرفي وغيره من القطاعات.

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها بنك الإسكان خلال العام ٢٠١٧؟

- حققت المصارف العمانية خلال العام ٢٠١٧ ما كان مخططاً له. كنا نتوقع بعض المصاعب والتحديات أما الآن فباتت الأمور تسير وفق نهج سليم.

منتج إسكاني جديد

■ هل أطلقتكم أي منتجات جديدة لدعم قطاع الإسكان في سلطنة عُمان؟

- طرحنا منتجاً إسكانياً جديداً مرتبطاً بالتطور الرقمي لإتاحة المجال أمام المواطنين تقديم طلباتهم عبر نظام إلكتروني حديث من دون الرجوع الى المصرف. ويعد من الأنظمة الآمنة وهو مطبق في العديد من الدول الأجنبية والعربية.

بنك الإسكان العماني ش.م.ع.م.
OMAN HOUSING BANK S.A.O.C.



ريادة إسكانية متكاملة

يحتفل بنك الإسكان العماني خلال هذا الشهر بمرور أربعين عاماً على تأسيسه كأحد ثمار النهضة المباركة التي أرسى دعائمها حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم (حفظه الله ورعاه) ، حيث تمكن البنك طوال السنوات الماضية من المساهمة بشكل فإال في النهضة العمرانية التي تشهدها السلطنة وتمكن من منح حوالي (42) ألف قرض إسكاني بقيمة تقارب حوالي (مليار) ريال عماني من خلال فروعوه المنتشرة في ربوع السلطنة .

وقد تزايد رأس المال خلال عمر البنك ليصل إلى (100) مليون ريال عماني الأمر الذي مكناه من تدعيم مركزه المالي ومن منح قروض سنوية تعادل (80) مليون ريال عماني برسوم خدمات مصرفية ميسرة في تناول جميع المواطنين على اختلاف شرائح دخولهم .

وقد تمكن البنك خلال السنوات الثلاثة الأخيرة من الحصول على جائزة أفضل بنك في فئة التمويل العقاري على مستوى الدول العربية والمقدمة من اتحاد المصرفيين العرب بفضل إنجازاته المتميزة طوال هذه السنوات .

وقد بلغت نسبة العمانيين في البنك (97%) وهو بذلك في طليعة البنوك العاملة في السلطنة ، وسيواصل البنك جهوده لتعزيز دوره ولتحقيق كامل الأهداف التي أنشئ من أجلها .



مصطفى بن أحمد سلمان

(رئيس شركة المتحدة للأوراق المالية UNITED SECURITIES - سلطنة عمان):

نسعى دائماً الى تطوير نشاطنا وتقديم أفضل المنتجات



تأسست شركة المتحدة للأوراق المالية عام ١٩٩٤ بهدف تقديم خدمات مالية عالية الجودة في السلطنة، ثم توسعت وأصبحت تقدم خدمات استشارية مالية كاملة وبالتالي أصبح يرتكز نشاطها على الوساطة، ادارة الأصول، تمويل الشركات والابحاث الاستثمارية. وتجدر الإشارة الى ان شركة المتحدة هي الاولى في السلطنة التي قدمت نظام التداول الالكتروني «تداول» E-TADAWUL في السلطنة، وقد وسعت نطاق خدماتها الى جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي والقارة الهندية والأسواق الاميركية بهدف تحقيق أفضل النتائج لعملائها.

طمأن رئيس مجلس إدارة شركة الأوراق المالية المتحدة UNITED SECURITIES مصطفى سلمان الى استمرار أعمال الشركات كافة في سلطنة عمان بعد ارتفاع سعر برميل النفط واستقراره الى جانب اكتشاف حقلي غاز جديدين في السلطنة. وكشف عن انتقال الشركة الى مقر أوسع ومزود بمختلف تقنيات العمل وإعادة هيكلة فرعها في مصر، واعداً بتقديم تسهيلات متنوعة للمستثمر حول طرق التداول عبر شبكات الإنترنت، متسلحاً بالنظرة الإيجابية الى الأمور والسعي دائماً الى تطوير النشاط وتقديم أفضل المنتجات.

قوة إضافية للإقتصاد العماني

■ كيف تنظرون الى الأوضاع الاقتصادية عموماً وتحديداً في سلطنة عمان؟

– لا تزال الأوضاع في المنطقة غير مستقرة وضبابية نتيجة الظروف الاقتصادية المتردية، الى جانب تراجع الحركة السياحية في المنطقة نظراً الى تحول النشاط السياحي الى أوروبا والولايات المتحدة الأميركية، بالإضافة الى انخفاض الإستثمارات الأجنبية بسبب الأوضاع السياسية والأمنية التي تشهدها المنطقة في الوقت الراهن. لكن ما يطمئن أن أسعار النفط بدأت تتعافى تدريجياً مما يشكل فرصة لمعظم الشركات لاستمرار أعمالها في أسواق المنطقة.

وفي ما خص سلطنة عمان فإن الأوضاع فيها مستقرة نظراً لارتفاع أسعار النفط الى

حدود ٦٠ دولاراً للبرميل الواحد، الى جانب اكتشافات جديدة في مجال حقول الغاز وزيادة عمليات إنتاج الغاز بالتعاون مع شركة (BP) العالمية للنفط، ما يوفر قوة إضافية للإقتصاد العماني خلال الفترة المقبلة. فضلاً عن أنه سيتم العمل في وقت قريب على افتتاح حقلين للغاز داخل السلطنة مما سيزيد من مساهمة القطاع في الدخل الوطني من ٣٠ الى ٥٠ في المئة وهذا يبشر بمستقبل واعد لاقتصاد السلطنة.

تقديم أفضل المنتجات

■ ما هي أبرز إنجازات شركة الأوراق المالية المتحدة خلال الفترة الماضية؟

– إنتقلت الشركة مؤخراً الى مقر جديد أوسع مساحة ومزود بمختلف تقنيات العمل، كما أعدنا هيكلة فرعنا في السوق المصرية، حيث نعمل على إعادة ترتيب مقره هناك، فضلاً عن إضافة فرع للوساطة ومنتجات

جديدة فريدة من نوعها.

من جهة أخرى توسعنا في أعمالنا حيث أصبحنا متواجدين في معظم الأسواق على صعيد التداول. وفي الوقت نفسه سيتم الإعلان قريباً عن تقديم تسهيلات متنوعة للمستثمر حول طرق التداول عبر شبكات الإنترنت في ظل التطورات التكنولوجية. ولكن وللأسف الضغوط الاقتصادية التي تشهدها المنطقة تقلص من إمكانية التطور بالسرعة المطلوبة.

■ هل أنتم متفائلون للعام المقبل؟

– رغم كل التحديات تبقى نظرتنا إيجابية للأمر ونسعى دائماً لتطوير نشاطنا وتقديم أفضل المنتجات. ونحن حالياً في صدد التوسع في قسم دراسة التحليلات، في ظل تزايد الطلب من قبل المستثمرين، محاولين تغيير المفهوم التقليدي لشركات الإستثمار. ■



فرص لا حدود لها استثمر مع المتحدة للأوراق المالية



المتحدة للأوراق المالية
UNITED SECURITIES

خبراتنا، ضمنت لك خصيصاً.

لمساعدتك على تنمية مدخراتك واستثماراتك،
تحتاج إلى التعامل مع الشريك الأنسب. يسعى
فريق عملنا إلى اكتشاف الفرص في السلطنة
ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأمريكا
والعمل على اغتنامها. فبإمكانك الآن تعزيز نمو
استثماراتك معنا نظراً لما تتمتع به شركتنا بسجل
حافل بالنجاحات، إلى جانب خبراتنا والرؤى
المستقبلية ذات الصلة بأسواق المال.

| خدمات الوساطة | إدارة الأصول | إدارة صناديق الاستثمار
| تمويل الشركات | إدارة بحوث الاستثمار
| E-tadawul - أول موقع إلكتروني للتداول عبر الإنترنت في عُمان

إن كنت تبحث عن شريك استثماري يدرك
احتياجاتك الفريدة، اتصل بنا على الرقم ٢٤٧٦٣٣٠٠

إحدى الشركات الرائدة في مجال
الإستشارات الإستثمارية في
سلطنة عمان

خدمات استثمارية متكاملة
بخبرة إقليمية تصل لأكثر من
٢٠ عاماً

حلول إدارة الثروات في منطقة
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
وأمريكا

نعتمد منهجاً مبني على
البحوث المالية والرؤية
المتعمقة التي تتمحور حول
عملائنا

صنفت الشركة كأفضل مدير
لإدارة الأصول في سلطنة عمان
من قبل جلوبال بانكنج اند
فايننس ريفيو

نعمة صباغ (المدير العام التنفيذي للبنك العربي ARAB BANK):

سياستنا الحصيفة بمواجهة التحديات تركز على المحافظة على نسب عالية من السيولة وكفاية رأس المال وجودة المحفظة الائتمانية



يحرص البنك العربي ARAB BANK على رسم استراتيجيات الأعمال وتكنولوجيا المعلومات بشكل شمولي ومؤسسي يهدف الى الاستمرار في تطوير الخدمات المصرفية. وبلغت أرباح البنك بعد الضرائب ٦٠٠,٨ مليون دولار في حين أظهرت تسهلاته الائتمانية نمواً بنسبة ٦ في المئة لتصل الى ٢٥ مليار دولار.

المدير العام التنفيذي للبنك نعمة صباغ المصرفي القدير والمتفاني في عمله أورد جملة تحديات يتعرض لها القطاع المصرفي في دول المنطقة العربية، ورأى أنه ورغم كل الظروف والتحديات تبقى هناك فرص متاحة على مستويات عدة، وكشف عن سياسات مصرفية حصيفة يعتمدها البنك العربي بمواجهة التحديات، تركز على المحافظة على نسب عالية من السيولة وكفاية رأس المال وجودة المحفظة الائتمانية، محملاً بنوك المنطقة دوراً رئيسياً يتمثل في مواصلة جهودها في مجال تعزيز أنظمة الرقابة والامتثال لديها وخلق ثقافة مستندة الى وعي وفهم عميق لمتطلبات الامتثال عبر البرامج التدريبية المتخصصة والعمل المشترك مع البنوك المراسلة في هذا المجال.

الصعبة، حيث تؤثر تلك التحديات في نمو موجودات وأرباح القطاع المصرفي. وتشمل هذه التحديات ارتفاع معدلات عدم اليقين والمخاطر، مما يحث من التوسع في استثمارات القطاع الخاص، علاوة على انخفاض معدلات الصرف لعدة عملات عربية، وزيادة المتطلبات الرقابية التي تواجه القطاع المصرفي. وفي البنك العربي نواجه هذه التحديات من خلال اتباع سياسات مصرفية حصيفة تركز على المحافظة على نسب عالية من السيولة وكفاية رأس المال وجودة المحفظة الائتمانية. هذا إلى جانب التركيز على تحقيق نسب نمو وربحية مستدامة من خلال مواصلة تنويع مصادر الدخل وتوظيف إنتشارنا الجغرافي الواسع والتوسع في أسواق وقطاعات جديدة حيثما تسمح الظروف بذلك. كما سنواصل العمل بشكل مؤسسي على توظيف خبرتنا المصرفية الطويلة وفهمنا العميق للمنطقة لخدمة عملائنا عبر مختلف القطاعات وتقديم حلول مصرفية شاملة تواكب احتياجاتهم وتطلعاتهم، هذا الى جانب مواصلة الإستثمار في تطوير الإستخدامات التكنولوجية في العمليات المصرفية وتبني الحلول الرقمية المتخصصة لتعزيز كفاءة وفاعلية خدماتنا المصرفية.

تعزيز أنظمة الرقابة والامتثال

■ تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين المصارف العربية وتلك المراسلة، وقد كشف مدير عام صندوق النقد العربي د. عبد الرحمن الحميدي أن ٣٩٪ من المصارف العربية تأثرت من جراء ذلك، على الرغم من قيام السلطات المالية الإشرافية بتطبيق المعايير الدولية لمكافحة الإرهاب وتبييض الأموال، كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف العربية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات إلى طبيعتها والمحافظة عليها؟

- لقد جلبت ظاهرة ما يعرف بتخفيف المخاطر de-risking مجموعة من التحديات التي أثرت على القطاع المصرفي عالمياً وليس فقط على صعيد بنوك منطقة الشرق الأوسط. وفي الحقيقة فإن تبعات هذه الظاهرة على منطقتنا والمناطق الأخرى من العالم باتت مؤثرة، بحيث أصبحت هذه الظاهرة مدار

فرص متاحة

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- يعمل القطاع المصرفي العربي حالياً في ظل تحديات جمة نجمت عن الإضطرابات الإقليمية وتدني معدلات النمو الإقتصادي وإنخفاض أسعار النفط في بعض دول المنطقة، وما تبع ذلك من سياسات مالية متشددة لتخفيض العجز في الموازنات العامة، بما فيها من رفع للضرائب. هذا بالإضافة الى السياسات النقدية المتشددة وارتفاع الفوائد للحفاظ على جاذبية وإستقرار أسعار الصرف في بعض الدول أو لتخفيف الإنخفاض في أسعار الصرف في الدول الأخرى. وعلى الرغم من هذه الظروف والتحديات، الا أن الفرص تبقى متاحة على مستويات عدة. فعلى سبيل المثال، تشمل الفرص التي قد تتاح على صعيد القطاع العام المشاركة في برامج تطوير هذا القطاع، سواء من خلال تقديم التمويل لمشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص أو المساهمة في خصخصة بعض شركات القطاع العام. اما على صعيد القطاع الخاص، فتمثل تلك الفرص في مواصلة مساهمة القطاع المصرفي في تمويل التجارة والاستثمارات، لا سيما في مجالات الطاقة المتجددة والسياحة والبنية التحتية. هذا الى جانب الفرص التي قد تتاح على صعيد توسع الجهاز المصرفي، سواء من ناحية زيادة الإشتغال المالي أو التوسع في تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة أو من خلال المساهمة في عملية البناء وإعادة الإعمار في مرحلة الإستقرار التي تتبع الإضطرابات السياسية.

سياسات مصرفية حصيفة

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

- يواجه القطاع المصرفي العربي تحديات عدة في ظل ظروف المنطقة

بحث رئيسي في أغلب المحافل المصرفية العالمية، كما تم إدراجها في جداول الأعمال في اللقاءات التي تجمع الجهات المصرفية مع الهيئات التنظيمية والرقابية من حول العالم.

فكما هو معلوم فقد قامت العديد من المصارف الدولية بتقليص أو حتى بإنهاء علاقات المصارف المراسلة مع العديد من المصارف في المنطقة وخارجها، وذلك كرد فعل على التشدد في تطبيق المعايير التنظيمية العالمية والعقوبات الاقتصادية والتجارية والتي تضمنت كذلك قوانين متشددة في ما يتعلق بالسيولة ورأس المال. وفي ضوء تلك المستجدات قام العديد من البنوك بإعادة النظر في نماذج أعمالها من منطلق موازنة العوائد المتوقعة مع الكلف المصاحبة. كذلك قامت المصارف بتقييم محافظها واغلاق الحسابات التي اعتبرتها ذات مخاطر عالية أو حتى الإنسحاب من بعض الأسواق.

وقد تأثرت تبعاً لذلك إجراءات المدفوعات عبر البلدان، لا سيما في الدول والأسواق الصغيرة، هذا إلى جانب الأثر السلبي لتلك الظاهرة على قدرة الحكومات في تلك الدول والأسواق على تطبيق مبادراتها الإستراتيجية على صعيد الإشتغال المالي.

إن المشكلات المرتبطة بإنسحاب البنوك الأجنبية من شبكة وعلاقات البنوك المراسلة هي مشكلات ذات طبيعة معقدة وتتطلب إتخاذ إجراءات من كافة الأطراف ذات العلاقة للتعامل معها وهو الأمر الذي بدأت البنوك بعمله فعلياً. فعلى سبيل المثال، بات من الضرورة أن تبقى البنوك المراسلة على تواصل مستمر مع الجهات التنظيمية التي تتبع لها من أجل تكوين فهم أفضل حول ماهية التوجه المبني على أساس تقييم المخاطر المطلوب منها اتباعه لتتمكن من العمل مع البنوك الأخرى وفقاً له. ولعل من العوامل الهامة في هذا المجال هو وضع وإعتماد معايير واضحة وشفافة من قبل الجهات التنظيمية والجهات ذات العلاقة يتم بموجبها تقييم البنوك من حيث درجة التزامها بالمتطلبات الرقابية المتعلقة بمكافحة الجرائم المالية من غسل أموال أو تمويل الإرهاب. حيث أن مثل هذا التوجه من شأنه أن يدفع المؤسسات لأن تضع في صلب أولوياتها تبني سياسات إمتثال فعالة ومبنية على أسس أكثر شمولية.

كما أن على بنوك المنطقة دوراً رئيسياً أيضاً يتمثل في مواصلة جهودها في مجال تعزيز أنظمة الرقابة والإمتثال لديها والثقافة المستندة الى وعي وفهم عميق لمتطلبات الإمتثال عبر البرامج التدريبية المتخصصة والعمل المشترك مع البنوك المراسلة في هذا المجال. كما يجب أن تواصل البنوك العمل معاً على فتح قنوات الحوار وتبادل الخبرات والممارسات الفضلى في ما بينها لمواكبة التطورات التي قد تطرأ في أسواقها أو على صعيد برامج الإمتثال لديها مع ضرورة الإبقاء على رؤية مشتركة تقوم على العمل بشكل جماعي من أجل خلق أسواق عمل آمنة وشفافة تتيح لها مواصلة خدمة عملائها وحماية مصالحهم.

الاستمرار في تطوير الخدمات

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

- لا شك في أن التطور التكنولوجي والرقمي المطرد الذي يشهده العالم بشكل عام الى جانب تطور وتعقد النشاطات الاقتصادية والمالية والمصرفية بشكل خاص والتنافسية العالية لدى المؤسسات في مختلف القطاعات لمواكبة احتياجات عملائها كلها عوامل أسهمت في زيادة الإعتمادية على شبكات الكمبيوتر والإنترنت من قبل مختلف المؤسسات، بما فيها المصارف والمؤسسات المالية. وقد رافق ذلك تصاعد ملحوظ في مستويات المخاطر المتعلقة بالتعرض للإعتداءات الإلكترونية. الأمر الذي دفع المؤسسات الى تعزيز المعايير والضوابط للحفاظ على أمن المعلومات والحد من تلك المخاطر، كما لجأت البنوك المركزية الى فرض المزيد من التعليمات والضوابط لحماية المؤسسات المصرفية وعملائها.

وباعتباره أحد البنوك الرائدة على مستوى المنطقة، يعمل البنك العربي بشكل متواصل على توفير الخدمات والحلول المصرفية المتطورة لعملائه من مختلف القطاعات والتي تأخذ بالإعتبار أحدث التطورات على صعيد التكنولوجيا والحلول الرقمية وبشكل يكفل توفير أقصى درجات الأمن والحماية ضد أية مخاطر محتملة في هذا المجال، حيث حرص البنك على رسم استراتيجيات الأعمال وتكنولوجيا المعلومات بشكل شمولي ومؤسسي يهدف الى الاستمرار في تطوير الخدمات المصرفية مع التركيز على تأمين الحماية اللازمة للمعلومات والتكنولوجيا المرتبطة بها من خلال وضع ضوابط تقنية شاملة مصممة لتعمل بكفاءة وفعالية عالية. هذا بالإضافة الى العمل بشكل منهجي متواصل على رفع ثقافة المخاطر الإلكترونية لدى الموظفين والعملاء على السواء. وقد كان البنك العربي من أوائل البنوك في المنطقة في الحصول على شهادات عالمية تؤكد التزامه بالمعايير الدولية المتعلقة بأمن وحماية المعلومات. كما يتوفر لدى البنك برنامج متكامل لإدارة أمن المعلومات والمخاطر الإلكترونية وهو برنامج مستدام ومرن يوفر الحماية المستمرة للمعلومات من حيث السرية والنزاهة والتوافر والالتزام بمتطلبات البنوك المركزية وأفضل المعايير الدولية مع الحفاظ على نهج متوازن لدعم نمو البنك والخدمات المصرفية.

٦٠٠,٨ مليون دولار أرباحاً

■ ما هي أبرز انجازات مصرفكم للعام ٢٠١٧؟

- حققت مجموعة البنك العربي نتائج ايجابية خلال التسعة اشهر الاولى من العام الحالي، حيث بلغت الارباح بعد الضرائب ٦٠٠,٨ مليون دولار مقابل ٦١٧,٩ مليوناً عن الفترة نفسها من العام الماضي، في حين نما صافي الارباح التشغيلية للمجموعة بنسبة ٩٪ بعد استثناء أثر الانخفاض في اسعار الصرف لعدد من العملات العربية والاجنبية. وجاءت هذه النتائج لتؤكد قدرة البنك على الاستمرار في النمو وتحقيق الارباح والمساهمة في تعزيز مركزه المالي حيث بلغت حقوق الملكية ٨,٥ مليار دولار كما في نهاية أيلول ٢٠١٧.

واظهرت التسهيلات الائتمانية نمواً بنسبة ٦٪ لتصل الى ٢٥ مليار دولار بالمقارنة مع ٢٣,٧ مليار دولار كما في نهاية العام ٢٠١٦، في حين استقرت ودائع العملاء عند ٣٣,٦ مليار دولار كما في ٣٠ أيلول ٢٠١٧.

وتبين هذه النتائج أن البنك ماضٍ في تحقيق نتائج ايجابية مستفيداً في ذلك من مزايا التواجد النشط والإمتداد الواسع لشبكته المصرفية محلياً وخارجياً، حيث حقق البنك نمواً في صافي إيراداته التشغيلية لتصل الى ٨٩٤ مليون دولار، وبلغت نسبة النمو ٩٪ اذا تم استثناء أثر الانخفاض في اسعار الصرف لعدد من العملات العربية والاجنبية. كما استمر البنك في الاحتفاظ بنسبة سيولة مرتفعة حيث بلغت نسبة القروض الى الودائع ٦٩,١٪، كما حافظ على جودة محفظة التسهيلات الائتمانية ومتانة مركزه المالي، وانعكس ذلك من خلال استقرار نسبة القروض المتعثرة مع الاحتفاظ بمعدل تغطية وصل الى أكثر من ١٠٠٪ وبلغت نسبة كفاية رأس المال ١٥٩,٩٪.

كما حصل البنك خلال العام الحالي على العديد من الجوائز وشهادات التقدير المختلفة من جهات عالمية مرموقة، كان من أبرزها جائزة بنك العام في الشرق الأوسط ٢٠١٧ من مجلة ذا بانكر (The Banker)، التابعة لمجموعة الفاييننشال تايمز العالمية ومقرها لندن، وكذلك جائزة أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام ٢٠١٧ من كل من مجلة غلوبال فاينانس (Global Finance) - نيويورك واتحاد المصارف العربية. ■

تعيين سلام قموه رئيساً تنفيذياً لإدارته بنك الأردن يفتح أول فرع في البحرين معززاً انتشاره الإقليمي

سابقاً منصب نائب الرئيس التنفيذي للفروع الخارجية لبنك الأردن، متولياً مهام الإشراف على استراتيجية التوسع الإقليمية لبنك الأردن منذ عام ٢٠١٤.

من جهته، قال مدير إدارة التراخيص والسياسات في مصرف البحرين المركزي، أحمد عبد العزيز البسام: «نرحب بقرار بنك الأردن في اختياره لمملكة البحرين كمركز للتوسع في أنشطته وعملياته المصرفية للشركات والمؤسسات المالية في البحرين والمنطقة».

ويذكر أن بنك الأردن يعدُّ اليوم أعرق المؤسسات المالية الوطنية في الأردن، والذي يعود تأسيسه إلى عام ١٩٦٠. ويبلغ رأسماله ٢٠٠ مليون دينار (٢٨٢,١ مليون دولار). وعلى مدى ما يقارب الستة عقود ساهم البنك في دعم حركة الاستثمار والتطور الاقتصادي في الدول التي يعمل بها؛ حيث يمتد تواجد البنك في كل من الأردن وفلسطين وسورية.

وقد استطاع البنك على مدار مسيرته المهنية اكتساب الثقة العالية من قبل مختلف المؤسسات المصرفية والمالية والاستثمارية المحلية والعربية والعالمية. كما يسعى بنك الأردن نحو التميز في القطاع المصرفي محلياً وإقليمياً من خلال تلبية احتياجات عملائه المتجددة انطلاقاً من التركيز على مفهوم «التفوق» الذي تستند إليه الهوية المؤسسية للبنك، والعمل على تفعيل هذا المفهوم عبر مشاريع التطوير الاستراتيجي بما يعزز مكانة البنك التنافسية وريادته المصرفية. وبالإضافة إلى ذلك، يعمل بنك الأردن على إيجاد فريق عمل مدرب ومؤهل وعلى درجة عالية من الخبرة والكفاءة المصرفية والمهنية. كما ويحرص على تفعيل رسالته ودوره في خدمة المجتمعات المحلية، عبر برامج المسؤولية المجتمعية التي ينفذها، من خلال دعم ورعاية مؤسسات المجتمع المدني، والمؤسسات الوطنية والخيرية في الدول التي يتواجد بها.



شاكور فاكوري
بنك الأردن

حصل بنك الأردن مؤخراً على التراخيص اللازمة من قبل مصرف البحرين المركزي والتي تتيح له مزاولة الأعمال المصرفية في قطاع الجملة في مملكة البحرين، حيث سيبدأ عمله خلال الشهر الجاري من مقره الكائن في مرفأ البحرين المالي، والذي يعدُّ وجهة الأعمال المرموقة في مملكة البحرين.

وقال رئيس مجلس إدارة بنك الأردن شاكر فاكوري: «لقد جاء اختيار البحرين لاحتضان فرعنا الإقليمي الأول في منطقة الخليج العربي لأهميتها كمركز مالي إقليمي بارز، ولتطور منظومة عمل وتشريعات الخدمات المالية والمصرفية التي يقدمها مصرف البحرين المركزي، الذي يعدُّ واحداً من أهم المصارف المركزية في منطقة الخليج العربي. كما أن موقع البحرين الاستراتيجي في منطقة الخليج يمنحنا الفرصة لتوسعة مجال خدماتنا ونشاطاتنا وعلاقتنا مع البنوك والشركات الإقليمية».

وأضاف فاكوري: «يعتبر افتتاح فرعنا الإقليمي في البحرين إنجازاً كبيراً نعززه ومؤشراً واضحاً على نجاح استراتيجية تفرعنا الإقليمي. كما أنه يواكب النمو المطرد في حجم أعمالنا وفي الطلب على حلولنا وخدماتنا ومنتجاتنا المصرفية والمالية والاستثمارية المتنوعة والمتكاملة، ويمثل خطوة هامة نحو تحقيق رؤيتنا لتكون البنك الرائد في المنطقة العربية. وتأسيساً على عراقة البنك وخبرته الطويلة سنعمل من خلال فرعنا في البحرين على توسيع خدماتنا المصرفية للمؤسسات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا». هذا وقد تم تعيين سلام قموه رئيساً تنفيذياً لإدارة وتطوير الأعمال البنكية الإقليمية لبنك الأردن في البحرين، حيث يمتلك قموه خبرة طويلة في الأعمال المصرفية الدولية، لا سيما في قطاع التمويل بالجملة. وكان قموه قد شغل

بنك التمويل والإئتمان ثمرة شراكة بين مجموعة البركة المصرفية والبنك المغربي للتجارة الخارجية لإفريقيا



من اليسار: محمد معروف، عدنان أحمد يوسف وإبراهيم بنجلون التويمي

أطلقت مجموعة البركة المصرفية والبنك المغربي للتجارة الخارجية لإفريقيا البنك التشاركي الجديد، بنك التمويل والإئتمان BTI Bank مفتحة أول مقر له بالدار البيضاء.

ويأتي تأسيس هذا البنك التشاركي في سياق تلبية احتياجات السوق المغربية وليضع متطلبات زبائنه من أفراد ومؤسسات في قلب اهتماماته وأولوياته عبر المشاركة في إنجاز مشاريعهم وفقاً لعلاقة شراكة متساوية ومرحة للطرفين، ملتزماً في الوقت نفسه بأعلى القيم المهنية والشرعية.

وفي إطار سعيه ليكون الشريك الحقيقي لكافة فئات العملاء من الأفراد والشركات والمهنيين والأعمال على حد سواء، سيعتمد BTI Bank على الخبرات المتكاملة لمؤسسيه. وبهذا، يكون قد استفاد من التجربة الدولية لمجموعة البركة المصرفية، التي تمتلك وحدات مصرفية تابعة ومكاتب تمثيلية في ١٥ بلداً ولها خبرة عريقة لأكثر من ٤٠ سنة في العمل المصرفي التشاركي، إلى جانب خبرة البنك المغربي للتجارة الخارجية لإفريقيا، الذي يمتلك نموذجاً مصرفياً شمولياً يغطي كافة مجالات وأنشطة الصيرفة والمالية.

وللمناسبة قال عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان أحمد يوسف: «نحن سعداء اليوم بإطلاق بنكا التشاركي، BTI Bank في المغرب الشقيق، والذي يعد ثمرة شراكة متينة مع مجموعة البنك المغربي للتجارة الخارجية لإفريقيا. ونحن واثقون من الفرص الكبيرة لنجاح هذا البنك نظراً لما يتمتع به المغرب من إمكانات تنموية مهمة واعدة في مجال البنوك التشاركية. وقد بينت الدراسات المنجزة الفرص الاستثمارية والتمويلية الواعدة التي تنتظر خدمات ومنتجات هذا البنك. ونحن نسعى اليوم إلى وضع تجربتنا وخبرتنا رهن إشارة السوق المغربية من خلال BTI Bank، وبالتالي المساهمة في نمو هذا البلد الشقيق وازدهاره».

من جهته قال المتصرف العام التنفيذي لمجموعة البنك المغربي للتجارة الخارجية لإفريقيا ورئيس بنك أفريقيا إبراهيم بنجلون التويمي: «إن إطلاق BTI Bank هو بمثابة تنويع لأشهر عديدة من العمل والتعاون الوثيق مع شريكنا مجموعة البركة المصرفية، والتي نتقاسم معها العديد من القيم والرؤى المستقبلية الطموحة. ونحن مقتنعون بأن التتنام الخبرة التاريخية لشريكنا ودرايته القوية للسوق، سيمكننا من جعل BTI Bank بنكا تشاركياً مرجعياً بالمغرب».

بنك الأردن
Bank of Jordan



امتدادنا الإقليمي وصل إلى البحرين بنك الأردن يعزز انتشاره الإقليمي بافتتاح أول فرع له في منطقة الخليج العربي.

 BankOfJordanOfficial  Bank of Jordan  @bankofjordan_Jo

bankofjordan.com
boj@bankofjordan.com.jo
Call Center: +962 6 5807777

بنك القاهرة عمان يعرض لريادته في دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة

كمال البكري: سباقون الى توقيع اتفاقيات مع مشروع

ضمان القروض OPIC



عرض بنك القاهرة عمان في الجلسة التعريفية التي نظمتها غرفة تجارة عمان حول دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة لكيفية تغلبه على الصعوبات كافة في هذا المجال، وذلك من خلال ورقة العمل النقاشية التي قدمها ونالت اهتمام واعجاب الحضور. وأوضح المدير العام للبنك كمال البكري «أدينا دورا مهما وحيويا في تنمية قطاع الشركات

الصغيرة والمتوسطة وتسهيل عملية حصول هذا القطاع على تسهيلات او قروض من البنك. كما انشأ البنك دوائر خاصة لاستقبال وخدمة عملاء الشركات الصغيرة والمتوسطة منذ العام ٢٠٠٦، وخدمة هؤلاء من خلال الانتشار الواسع الذي يحققه البنك بعدد فروع العاملة في المملكة والبالغة ٨٩.

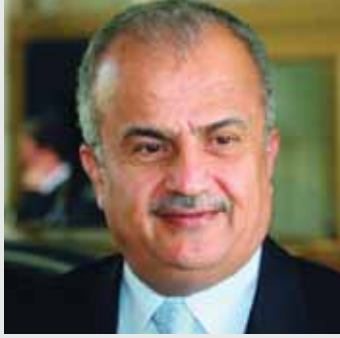
واستطرد البكري الى كيفية معالجة البنك عدم توفر ضمانات عينية كافية لعملاء البنك من الشركات الصغيرة والمتوسطة الذين يرغبون في الحصول على قروض وتسهيلات مصرفية، والذين يمتلكون افكارا ابداعية لمشاريع اقتصادية ناجحة وفي الوقت نفسه لا تتوافر لدى هؤلاء العملاء الضمانات المقبولة والكافية.

وقال البكري: «خلال العام ٢٠١١ وقع البنك اتفاقية مع مشروع ضمان القروض OPIC لمنح عملائه قروضا مقابل الحصول على كفالة هذا المشروع ليسجل بنك القاهرة عمان بهذه الخطوة انه من اوائل البنوك السباقة التي قامت بتوقيع الاتفاقيات مع مشروع ضمان القروض OPIC، وكان للبنك دور مهم في تطوير هذا المشروع (ضمان القروض OPIC) من خلال توصل ادارة البنك خلال عام ٢٠١٦ مع ادارة المشروع الى رفع نسب الضمان للمشاريع التي تقع داخل العاصمة عمان اسوة بالمشاريع التي تقع خارج العاصمة عمان وتخفيض نسبة العمولات التي يستوفيهها هذا المشروع مقابل تقديم كفالاته على التسهيلات الممنوحة من البنك ليعود بالنفع على عملاء البنك وتخفيض مصاريفهم التمويلية»، مشيراً الى ان الخطوة التي حققها بنك القاهرة عمان في هذا المجال ساهمت في زيادة مبالغ القروض المستفيدة من هذا المشروع.

مجموع موجوداته المحققة يرتفع الى ٧,٨ مليارات دينار
٩٢,٤ مليون دينار صافي ربح بنك الإسكان للتجارة والتمويل خلال ٩ أشهر



ايهاب السعدي



عبد الاله الخطيب

عبد الاله الخطيب وايهاب السعدي: عزز موقعه الريادي

في القطاع المصرفي الأردني

حقق بنك الإسكان للتجارة والتمويل خلال الأشهر التسعة من عام ٢٠١٧ أرباحاً قبل الضريبة مقدارها ١٣٢ مليون دينار، وبلغ صافي الربح بعد الضريبة ٩٢,٤ مليون دينار، ومجموع الدخل الشامل خلال الفترة نفسها ٩٦,٣ مليون دينار مقابل ٨٠,٧ مليون دينار للأشهر التسعة الأولى من العام السابق.

وأعرب رئيس مجلس إدارة البنك عبد الاله الخطيب في تعقيبه على هذه النتائج عن رضاه عن اداء البنك في ظل التحديات التي يتعرض لها الاردن نتيجة الظروف الاقليمية، حيث أثبت قدرته على التعامل مع تلك التحديات والمتغيرات، ما مكّنه من المحافظة على متانة وضعه المالي وتعزيز موقعه الريادي في القطاع المصرفي الاردني.

من جهته أبدى الرئيس التنفيذي للبنك ايهاب السعدي ارتياحه للنتائج التي حققها البنك وأوضح ان مجموع موجودات البنك بلغ ٧,٨ مليارات دينار، وزادت ارصدة ودائع العملاء لتصل الى ٥,٧ مليارات دينار، فيما زاد اجمالي رصيد محفظة التسهيلات الائتمانية المباشرة ليصل الى ٤,٣ مليارات دينار، وارتفع اجمالي حقوق الملكية الى ١,١ مليار.

وتوقع السعدي بأن يكون مستوى اداء البنك خلال الربع الاخير من هذا العام أقوى مما تم تحقيقه خلال الفترة الماضية. كما أكد على قوة الملاءة المالية للبنك وسلامة وجودة محفظته الائتمانية، حيث بلغت نسبة السيولة ١٢٤ في المئة وهي اعلى من المعدل المطلوب من البنك المركزي الاردني، وطرداً تحسن على نسبة الديون غير العاملة NPLS حيث انخفضت من ٣,٧ في المئة في نهاية عام ٢٠١٦ لتصل الى ٣,٥ في المئة في نهاية شهر ايلول ٢٠١٧ كما بلغت نسبة تغطية المخصصات للديون غير العاملة ١١٩,٣ في المئة.

الرئيس الغيني يؤكد على الشراكة المتطورة مع البنك الإسلامي للتنمية

د. بندر حجار: تقديم كل ما باستطاعتنا دعماً للخطط التنموية في غينيا

أكد الرئيس الغيني ألفا كوندي على اهتمامه بالدور الكبير الذي يقوم به البنك الإسلامي للتنمية في بلاده، معرباً عن حرصه على تعزيز الشراكة وأواصر التعاون مع البنك من أجل دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية في غينيا.

من جهته أكد رئيس البنك الدكتور بندر حجار تقديم كل ما باستطاعته من أجل دعم ومساندة الخطط التنموية بغينيا، ووصف الرئيس الغيني بأنه صديق شخصي للبنك.

واستعرض الاجتماع عدداً من مشروعات التنمية التي ينفذها البنك في غينيا، وأوضح المسؤول الغيني أنهم يهتمون بشكل خاص بمشروع الصرف الصحي لمصلحة العاصمة كوناكري والمقدم للبنك الإسلامي للتنمية للتمويل، مبيناً أن المشروع يخدم أكثر من مليوني شخص يسكنون العاصمة ويساعد بشكل كبير في تخفيف المخاطر الصحية التي يتعرض لها السكان، كما تمت مناقشة إمكانية استخدام الفوررات الخاصة بتمويلات البنك في مشروعات أخرى في غينيا لدعم تمويل المشروع.

ووعد رئيس البنك بدراسة المقترحات المقدمة وتطرق لأهمية إشراك القطاع الخاص في مثل هذه المشاريع، كما تطرق لإمكانية استخدام المخلفات من أجل توليد الطاقة وقد سبق وتطرق لهذا الموضوع عند لقائه بالرئيس الغيني.



من اليمين د. بندر حجار يستقبل الرئيس الغيني ألفا كوندي

البيان الاقتصادية - العدد ٥٥٤ - كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨



بنك القاهرة عمّان
CairoAmmanBank

معاً ننمو



إبداع | شفافية | ازدهار | التزام | نمو



موسى شحادة

(الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك الاسلامي الاردني)؛

السياسات والاجراءات المنتهجة من الحكومة والبنك المركزي

ساعدت على استيعاب الازمات

يواكب البنك الاسلامي الاردني احدث التطورات التكنولوجية ليلبي حاجات المتعاملين مع الالتزام بترسيخ قيم المنهج الاسلامي وفق احكام ومبادئ الشريعة الاسلامية. كما يواصل دعمه المادي للعديد من الانشطة في مختلف المجالات التي تحقق مفهوم التنمية المستدامة، وتساهم في نمو وتطور المجتمع الأردني.

الرئيس التنفيذي للبنك ومديره العام موسى شحادة نوه بدور المصارف العربية في عمليات التنمية من خلال بحثها عن فرص استثمارية وتمويلية تساهم في الحد من مشكلتي البطالة والفقر، واشاد بقدرة البنوك الاردنية على مواجهة مختلف التحديات، متطرقا الى تأثير الأوضاع السياسية والامنية المضطربة في دول المحيط وانعكاسها على الاردن، مقدرا السياسات والاجراءات التي انتهجتها الحكومة ومؤسساتها وبالذات البنك المركزي الاردني والتي ساعدت على استيعاب الازمات والآثار الناتجة عما يدور في دول المحيط، واجدان ان التوجه العام للتكنولوجيا وضع البنوك المركزية امام مسؤوليات كبيرة في سن التشريعات والقوانين والانظمة الادارية والرقابية والاشراف على التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية.

تعد المسؤولية الاجتماعية من أهم غايات وأهداف مصرفنا منذ تأسيسه حيث قدم مصرفنا الدعم المادي للعديد من الأنشطة في مختلف المجالات التي تحقق مفهوم التنمية المستدامة وتساهم في نمو وتطور وبناء المجتمع وتساعد على تحقيق التنمية الاقتصادية وإيجاد فرص عمل للمساهمة في التخفيف من حدة البطالة، من خلال التركيز على تقديم التمويلات بشكل خاص للأفراد وللمشاريع الصغيرة والمتوسطة، التي تشكل ٩٠ في المئة من خدمات البنك التمويلية، كما استمر البنك بتوفير الطاقة البديلة في مقرات تواجد له ليكون اول مصرف اردني بدأ في تطبيقها منذ عام ٢٠١٣، الى جانب الاهتمام بدعم البيئة والصحة والتعليم وتوفير حلول تساهم في دعم التنمية المستدامة في هذه المجالات .

استراتيجية سليمة

■ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟
- نسعى باستمرار لتحقيق التقدم والتطور والاستعداد لمواجهة اي تحديات محتملة من خلال استراتيجية معدة مسبقا، والحمد لله حقق مصرفنا حتى الربع الثالث من العام الحالي نتائج طيبة تؤكد قوة الوضع المالي والائتماني للبنك وسلامة الاستراتيجية والرؤية المستقبلية التي انتهجها بكفاءة عالية في إدارة المخاطر ليحافظ على مكانته المصرفية المميزة في العمل المصرفي الإسلامي والداعمة للاقتصاد الوطني، مع مواكبة احدث التطورات التكنولوجية ليلبي حاجات المتعاملين مع الالتزام بترسيخ قيم المنهج الإسلامي وفق احكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.
■ هل أنتم متفائلون بالعام المقبل؟

- نتمنى ان يكون العام المقبل محملا باستقرار امني وسياسي وازدهار اقتصادي للمنطقة العربية. ■

التوجه العام للتكنولوجيا وضع البنوك المركزية امام مسؤوليات كبيرة

والأمن الذي يتمتع به الأردن ساعدت على استيعاب هذه الازمات والآثار الناتجة عما يدور في دول الجوار غير المستقرة لتساهم في خدمة الاقتصاد، وخصوصاً على نمط الاستثمار والمناخ الاستثماري ما أدى الى زيادة الإقبال على الاستثمار، إلا ان هذه الزيادة لم تغط بالقدر الكافي والذي كان له تأثيره على تراجع الصادرات.

اول مصرف يطبق الطاقة البديلة

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ما هي الايجابيات والسلبيات؟ وهل سترتفع مخاطر الإعتداءات الإلكترونية؟ وكيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟

- ان توجه العالم اليوم لاعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية ساهم بأن يكون العالم قرية صغيرة، والتوجه العام للتكنولوجيا وضع البنوك المركزية امام مسؤولية كبيرة في سن التشريعات والقوانين والانظمة الادارية والرقابية والاشراف على التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية لدعم واعتماد هذه الخدمات واقبال المواطنين عليها، مع توفير خصائص الامان والسرية لحماية عمل المصارف من أي مخاطر محتملة.

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم خصوصا في ما يتعلق بالمسؤولية الاجتماعية؟

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، ما هي الأسباب؟ وأين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- تستمر المصارف والمؤسسات المالية العربية في اداء عملها على الرغم مما تشهده الاقتصادات العربية من اوضاع سياسية واقتصادية صعبة تمر بها المنطقة، ولا يستطيع احد ان يغفل دورها الكبير في عمليات التنمية والنهوض بالمجتمع من خلال بذل جهود حثيثة وليست سهلة، بالبحث عن فرص استثمارية وتمويلية تساهم في الحد من مشكلتي البطالة والفقر ودعم المجتمعات المحلية التي تخدمها.

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهها البنوك الاردنية في الوقت الحالي؟

- اثبتت البنوك الاردنية قدرتها على مواجهة مختلف التحديات مؤكدة متانة وقوة موقعها في دعم الاقتصاد الوطني ودورها المميز في تقديم خبراتها المصرفية في خدمة البنوك العربية، واقتصاديات الدول العربية، الا ان التحديات قائمة ومستمرة، فعدم الاستقرار الأمني والسياسي والاقتصادي في دول الجوار التي تحيط بالأردن اثر على الوضع الاقتصادي والاجتماعي ووضع الأردن أمام تحديات كبيرة ومن ضمنها البنوك الاردنية، وذلك في ظل توجه غير واضح المعالم، فقد تأثر الناتج القومي وانخفضت الصادرات والواردات من وإلى هذه الدول واثرت كذلك على ميزان المدفوعات وادى إلى ارتفاع أسعار العديد من السلع، إضافة إلى التأثير السلبي على البنية التحتية والخدمات المقدمة للمواطنين نتيجة للجوء العديد من مواطني هذه الدول إلى الأردن، إلا ان السياسات والاجراءات التي انتهجتها الحكومة ومؤسساتها وبالذات البنك المركزي الأردني

الخدمات المصرفية عبر الهاتف الذكي..

المرونة والأمان في اجراء الحركات المالية،

تسديد الفواتير، خدمات التحويل والمزيد من الخدمات..

معك أينما كنت من خلال الهاتف الذكي..

متاح على متجر Google Play و App Store



خدماتنا المصرفية :

- 1- خدمة التسجيل الذاتي.
- 2- استعراض الحسابات الخاصة بالمتعامل ورصيد كل حساب.
- 3- استعراض آخر حركات على كل حساب وحالة كل حركة.
- 4- طلب كشف حساب مع إمكانية تحميل الكشف بصيغة PDF.
- 5- خدمة التحويل الداخلي بين حسابات المتعامل.
- 6- خدمة التحويل لحسابات أخرى داخل البنك.
- 7- خدمة عرض وتحصيل الفواتير إلكترونياً.
- 8- خدمة أسعار الصرف.
- 9- خدمة تحديد مواقع الصرافات الآلية والفروع.
- 10- خدمة نسيان كلمة السر.
- 11- خدمة اختيار القائمة المفضلة الخاصة بالمتعامل.
- 12- واجهة التطبيق باللغتين (عربي - انجليزي)

مركز الاتصال 065680001
www.jordanislamicbank.com



البنك الإسلامي الأردني



علاء قمصية (الرئيس التنفيذي لكابيتال بنك / الأردن): وضعنا العميل في قلب استراتيجيتنا

سطر «كابيتال بنك» منذ إنطلاقته في السوق الأردني في العام ١٩٩٥ قصة نجاح يشار إليها بالبنان، مما جعله اليوم من أبرز المؤسسات المتخصصة في تقديم الخدمات المالية بكفاءة عالية لعملائه المتميزين من الشركات والأفراد وبما يحقق لهم قيمة مضافة عالية.

وعلى مدار ٢٢ عاماً، حافظ كابيتال بنك على ميزته التنافسية من خلال تقديم وتطوير أفضل المنتجات والخدمات، الى جانب الاستثمار في تطبيق أحدث أنظمة تكنولوجيا المعلومات على البنية التحتية للبنك ليلقى في مقدمة السوق المحلي في توفير أحدث الوسائل التكنولوجية لخدمة عملاء البنك.

الرئيس التنفيذي لكابيتال بنك، علاء قمصية، يكشف في مقابلة أجرتها معه مجلة «البيان» عن أسباب التفوق والصدارة التي حظي بها البنك مبكراً، مبيناً أن نجاح المؤسسات المالية يرتكز على ثلاثة أساسيات هي: العملاء وزيادة التواصل معهم، الإستثمار في التكنولوجيا، والإلتزام بالأنشطة التجارية الأساسية، وهي ذات المبادئ التي استندت عليها استراتيجية كابيتال بنك.

وحول رؤية بلاده للاشتغال المالي وأثره على الاقتصاد الوطني فيتحدث عنها بالتفصيل علاء قمصية إلى جانب العديد من القضايا التي تعد مثار نقاش وجدل، فكان هذا الحوار:

سنقوم بزيادة الاستثمار في تعزيز البنية التحتية للبنك لتلبية كافة احتياجات ومتطلبات عملائنا

ويعمل البنك بشكل دوري على تدريب وتأهيل موظفي البنك وإشراكهم بكل ما هو جديد على الساحة المصرفية العالمية، إلى جانب الاستثمار في تطبيق أحدث أنظمة تكنولوجيا المعلومات على البنية التحتية للبنك، بالإضافة الى البرامج المعلوماتية المتخصصة بالصناعة المصرفية مما يسهم في رفع كفاءة البنك وتوسيع نطاق خدماته وجودتها ورفع كفاءة عملياته.

أسباب انسحاب البنوك المراسلة

■ **تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين المصارف العربية وتلك المراسلة، حيث تأثرت ٣٩٪ من المصارف العربية من جراء ذلك، كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف العربية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات الى طبيعتها والمحافظة عليها؟**

– على مدار السنوات الخمس الماضية، شهدت علاقات العمل بين البنوك العربية العاملة في المنطقة والبنوك المراسلة انكماشاً وتراجعا واضحين، مرده إلى أسباب عدة أبرزها ارتفاع الكلف المتعلقة بالرقابة والامتثال من جراء تزايد القواعد الناظمة للعمل المصرفي عبر الدول حتى امتست كلف البنوك المراسلة المترتبة على تعاملها مع بنوك المنطقة اعلى من الإيرادات التي تحققها لها، لا سيما وان بعض بنوك المنطقة تعتبر صغيرة جدا بالمقاييس مع البنوك المراسلة، بالإضافة الى تقلص الشهية للمخاطرة لدى البنوك الأجنبية، وارتفاع منسوب المخاوف من عمليات غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

أثر هذا التراجع والانسحاب من البنوك المراسلة من المنطقة العربية على قدرة البنوك في تقديم بعض الخدمات مثل تمويل التجارة، والاعتمادات المستندية، ومقاصة الشيكات والتحويلات بالعملات الأجنبية.

الاجابة على سؤال هل ستعود العلاقة الى طبيعتها: لا

ضخمة وذلك لكي تستعيد تنافسيتها وسط التطورات الكبيرة التي يشهدها القطاع المصرفي حول العالم، وتحديدا في الدول المتقدمة حيث تبلغ نسبة استثمار البنوك على تطوير بنائها التحتية حوالي ٥٪ من إجمالي إيراداتها بالمقارنة مع ١٪ فقط في الاردن.

من التحديات البارزة التي يواجهها القطاع المصرفي ايضا، الضوابط التنظيمية المتزايدة مثل مقررات بازل ٣، فضلا عن المعايير المحاسبية الآخذة بالتطور مثل معيار IFRS9 الذي جاء للحيلولة دون تأخر البنوك في تصنيف ديونها غير العاملة ولجعل بياناتها المالية أكثر مصداقية وأكثر تعبيراً عن الواقع الاقتصادي للبنوك، وعدم الاستثمار الكافي في البنية التحتية في هذا القطاع، ففي الأسواق العالمية، تبلغ نسبة الاستثمار في تطوير البنية التحتية لقطاع البنوك ٥٪ من إجمالي دخل البنوك، أما محليا فإن النسبة لا تتجاوز حاجز ١٪.

في كابيتال بنك أدركنا مبكراً، أهمية خلق وإيجاد فرص استثمارية في قطاعات مقاومة مثل قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، وهو بلا شك قطاع نام، عن طريق تقديم منتجات مخصصة وخدمات مصرفية واستشارية تساعد هذا القطاع على النمو، إلى جانب الاستثمار في البنية التحتية للقطاع المصرفي والتوسع في أكثر من سوق، حيث استثمر كابيتال بنك في العراق عن طريق المصرف الأهلي العراقي، والسوق الإماراتي بتواجده في مركز دبي المالي العالمي (DIFC).

وفي ضوء مساعي الجادة والفاعلة للتعامل مع هذه التحديات ولأن طموحنا في كابيتال بنك لا ينتهي، عمدنا الى الحفاظ على ميزة تنافسية من خلال تطوير وتقديم أفضل الخدمات والمنتجات لعملائنا. كما

■ **تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، ما هي أبرز التحديات وأين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الحالي؟**

– مما لا شك فيه أن حالة عدم اليقين التي يمر بها الاقتصاد سواء المحلي أو الإقليمي أو العالمي قد أسهمت بشكل بارز في تباطؤ عمل القطاع المصرفي ونمو أعماله. على مستوى المنطقة واجهت الدول ظروفا اقتصادية صعبة من جراء انخفاض اسعار النفط وما نشأ عن ذلك من عجوزات مالية تسببت بتراجع في الحراك الاستثماري وتباطؤ في النشاط الاقتصادي، ناهيك طبعاً عن الظروف السياسية التي خيمت على المنطقة وانعكست بشكل سلبي على النشاط الاقتصادي محلياً، ورغم الإصلاحات السياسية والاقتصادية التي انتهجها الأردن في الأعوام الماضية وتحقيق الاستقرار على صعيد الإدارة المالية والنقدية، بقيت معدلات النمو الاقتصادي متدنية لتصل الى ٢,٣٪ في العام ٢٠١٧، وذلك تحت وطأة السياسات الانكماشية على المستويين المالي والنقدي، مضافا إليها الانغلاقات الحدودية شمالي وشرق المملكة والتي لا تزال تحول دون انسياب بضائعنا بالشكل المطلوب الى اسواق هامة بالنسبة للصادرات الاردنية مثل العراق وسوريا، وانتهاء بحالة اللايقين التي لا تزال تلقي بظلال ثقيلة على المنطقة. ايضا وعند الحديث عن التحديات لا نستطيع ان اغفل جانباً على قدر كبير من الأهمية هو جانب البنى التحتية. ذلك ان البنوك في الاردن وفي المنطقة بشكل عام لم تول ا بنائها التحتية الاهتمام الذي تستحقه مما اضعف من قدرتها على تلبية احتياجات عملائها المتزايدة، الامر الذي يجعلها اليوم مضطرة للاستثمار في بنائها التحتية بمبالغ

اعتقد ذلك، بل ارى ان العلاقة اليوم بين بنوك المنطقة والبنوك المراسلة تعبر عن واقع جديد يستوجب من البنوك ان تتأقلم معه وان تبحث عن بدائل مناسبة.

الاشتغال المالي في الأردن

■ في العام ٢٠١٥، أطلق البنك المركزي الأردني الرؤية الوطنية للاشتغال المالي في الأردن، بهدف توسيع فرص وصول جميع المواطنين إلى الخدمات المالية بحلول عام ٢٠٢٠، كيف تقيمون أهمية هذا الموضوع وما هي إجراءاتكم للتعاون مع البنك المركزي؟

– أظهرت دراسات محلية أن حوالي ٣٠٪ من الأردنيين مستبعدون تماما من الوصول الى الخدمات المصرفية، وبناء على ذلك قام البنك المركزي الأردني بخطوات بناء ورائدة لتحقيق الاشتغال المالي للجميع وتمكين الأردنيين كافة من الوصول الى الخدمات المصرفية، لذا أطلقت المرحلة الأولى من الرؤية الوطنية للاشتغال المالي في العام ٢٠١٥ وقام المركزي بتطوير البنية التحتية وتأهيلها لتحقيق هذا الهدف من خلال عقد شراكات مع الشركات الناشئة التي تعمل في مجال أنظمة الدفع.

إن الغاية المرجوة من هذه الرؤية هو تحفيز نمو الاقتصاد الوطني من خلال حشد المدخرات وزيادة الودائع ونمو موجودات البنوك وزيادة ربحيتها، وبما يؤدي الى تقليص نسب الفقر والبطالة وتحقيق التنمية المستدامة.

لذا وإيماناً منا في كابيتال بنك بأهمية هذه الرؤية، وحرصاً منا على دعم جميع جهود ومبادرات البنك المركزي الأردني سوف نواصل العمل على تطوير برامج داخلية وتطبيقات تسمح بخفض كلف الانتشار المصرفي والتوسع في الخدمات المصرفية وتطبيق تقنيات الصيرفة الإلكترونية المعتمدة على استخدام الهاتف المحمول وغيرها.

خدمات متخصصة

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمها كابيتال بنك لعملائه؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟

– في ضوء مساعيها المستمرة للمحافظة على ريادتها في السوق المحلي الى جانب الأسواق الأخرى التي تتواجد فيها مثل العراق والامارات، نقوم بتوفير الخدمات المتخصصة ذات الكفاءة العالية للعملاء المتميزين من الشركات والأفراد والتي تحقق لهم قيمة مضافة عالية، لذا قمنا بإعادة هيكلة في معظم أقسام و دوائر البنك بما يحقق المصلحة العامة، ووجدنا العروض المقدمة لعملائنا واتحنا المجال أمامهم للوصول الى جميع منتجاتنا.

خلال العام ٢٠١٧ أطلقنا برنامج VIP المصمم حصرياً لعملاء البنك المميزين للاستفادة من مجموعة متكاملة من المزايا والخدمات التي يستحقونها. وسوف نستمر في تطوير خدمات ومنتجات حصرية ومتخصصة أخرى ذات قيمة مضافة عالية سنقوم بإطلاقها خلال العام الحالي مصممة خصيصاً لتلائم احتياجات أكبر شريحة من عملائنا من الأفراد والشركات.

أما التسهيلات الائتمانية والخدمات المصرفية المقدمة للشركات الصغيرة والمتوسطة فتتمثل في العروض والمزايا الحصرية لعملاء البنك من هذه الشركات مثل سرعة الحصول على القرض خلال ساعات قليلة (٢٤ ساعة لتمويل المشتريات و ٧٢ ساعة للقرض التي تزيد قيمتها عن ٤٠ الف دينار) بدون ضمانات عينية، حدود عليا للقرض تصل الى ١٥٠ الف دينار، ومزايا أخرى عديدة.

أيضاً وخلال العام الماضي حصلنا على جائزة أفضل بنك عن فئة خدمات الشركات الصغيرة والمتوسطة للمرة الثانية على التوالي وذلك من مجلة «بانكر الشرق الاوسط»، بالإضافة الى حصولنا على جائزة أفضل بنك يقدم خدمات للشركات الصغيرة

والمتوسطة للعام ٢٠١٧ من مؤسسة كابيتال فاينانس العالمية.

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي في الأردن خلال ٢٠١٧؟ وهل أنتم متفائلون للعام ٢٠١٨؟

– سيستمر القطاع المصرفي في الصمود بوجه التحديات الاقتصادية التي تواجهها المنطقة. فالقطاع المصرفي الاردني مرسل بشكل جيد، بمقياس نسبة كفاية رأس المال، ويتمتع بدرجة جيدة من السيولة ويخضع لرقابة حثيثة من قبل البنك المركزي الاردني الذي لا يدخر جهداً في حماية البنوك ومساندتها بل ومساعدتها في تقديم منتجات تخدم القطاعات الواعدة. أما بالنسبة للعام ٢٠١٨، فإننا متفائلون بحذر ونعتقد ان الاسواق قد مضى وانتهى. ■

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
شركة التأمين الإسلامية م.ع.م



شركة التأمين الإسلامية م.ع.م

أول شركة تأمين إسلامي (في الأردن)

تعاهد الله ثم تعاهد كل من دعم ويدعم مسيرة الاقتصاد الإسلامي عامة ومسيرة التأمين الإسلامي خاصة بأن تحافظ على التزامها بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع أعمالها، وأن تبقى في خدمة عملائها على الوجه الأكمل وبما يرضي الله تبارك وتعالى كما عودتكم دائماً منذ تأسيسها عام ١٤١٦هـ - ١٩٩٦م .

وهي الآن، بما لديها من طاقات وخبرات بشرية متخصصة في جميع مجالات التأمين المعروفة محلياً وعالمياً فإنها تقوم بتوفير كافة الاحتياجات التأمينية لجميع القطاعات، وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.



للاستفسار يرجى الاتصال على هاتف رقم ٣٣١٠ ٥٦٨ أو مراجعة مكاتب شركة التأمين الإسلامية

الإدارة العامة : شارع وصفي التل (الجاردنز) - (٩٤) مجمع الطابع - هاتف ٥٦٢ ٠١٥١ - فاكس ٥٦٢ ١٤١٤
عمّان : ص.ب ٩٤١٠٠٠ - الرمز البريدي ١١١٩٤ - الأردن

الموقع الإلكتروني : www.islamicinsurance.io

البريد الإلكتروني : islamicinsurance@orange.io

فرع الوحدات : هاتف : ٥٩٩٤ ٤٧٥ ٠٦ : فرع ماركا : تلفاكس : ٤٨١٢٠٠ ٠٦ -
فاكس : ١٨٠٨ ٤٧٤ ٠٦

رؤى إسلامية لخدمات تأمينية

٢٠ عاماً من الريادة والعطاء في خدمة الاقتصاد الإسلامي

"التعاون رسالتنا و التكافل غايتنا"

د. محمد أبو حمور (رئيس مجلس إدارة بنك صفوة الإسلامي SAFWA ISLAMIC BANK الأردن):



نعمل على تحقيق نقلة نوعية على الصعيد

التطور التكنولوجي

حقق بنك صفوة الإسلامي SAFWA ISLAMIC BANK نقلة نوعية في أرباحه خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٧ بنسبة نمو ٥٠ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٦، والبنك في صدد وضع اللمسات الأخيرة على استراتيجيته للأعوام ٢٠١٨ - ٢٠٢٠، بعدما لجأ إلى تغييرات ثانوية وإدارية تلازماً مع تغيير اسمه.

رئيس مجلس إدارة البنك الدكتور محمد أبو حمور سلط الضوء على معاناة المنطقة العربية من انخفاض معدلات النمو والبطالة والتضخم والاضطرابات السياسية الضارة باقتصادات دولها ودخول الاستثمارات الأجنبية إليها، مؤكداً متابعة التطورات التكنولوجية، متوقعاً أن يكون العام ٢٠١٨ أصعب من سابقه برغم الحديث عن فتح الحدود مع العراق وسورية.

صحفي، حيث قدمنا أسباب ومبررات تغيير الاسم، وشرحنا مسار البنك واتجاهات نموه. لقد أظهرنا للجميع أن مصرفنا سينمو وسيوسع وبالطبع بتعاون جميع الموظفين والمودعين والمتعاملين معنا. لقد ازدادت أرباحنا إذ اتبعنا أولاً سياسة جديدة وقدمنا منتجات نوعية تميزنا بها عن بقية المصارف، كما بدأنا بسياسة فتح فروع في المحافظات توسعاً لنشاطنا.

حالياً نحن بصدد وضع اللمسات الأخيرة على استراتيجية المصرف للأعوام ٢٠١٨ - ٢٠٢٠. لقد قمنا أيضاً بإجراء تغييرات ثانوية في البنك شملت مجلس الإدارة، بما يتناسب مع الأوضاع الجديدة في المصرف. كما وقمنا ببعض التغييرات الإدارية لكي نخطو بالمصرف خطوات نحو الأمام ضمن الإستراتيجية والإدارة والرؤية الجديدة، واضعين نصب أعيننا نمو المصرف وتوسعه لمصلحة المساهمين والمودعين والمتعاملين معه.

توفير الخدمات الإلكترونية

هل تطورك هذا يواكب التطور التكنولوجي القائم في عالم الصيرفة حالياً؟

لقد أصبح التطور التكنولوجي ضرورياً، وهناك متطلبات عديدة على هذا الصعيد تتعلق بالخدمات وطرق مكافحة القرصنة الإلكترونية نحاول توفيرها بأيسر الطرق وأسرعها، ونعمل على تحقيق نقلة نوعية في هذا الشأن.

٢٠١٨ عام أصعب من سابقه

هل أنتم متفائلون بالعام ٢٠١٨؟

سيكون العام ٢٠١٨ صعباً لابل أصعب من ٢٠١٧ برغم الحديث عن فتح الحدود مع دولة العراق، وبوادر حل للمشكلة السورية وإعادة إعمارها، لكن هذا لن يكون قريباً وينقصه التمويل إذ يحتاج إلى مبالغ طائلة. إن توفير التمويل عربياً وعالمياً أمر صعب، وأنا غير متفائل بهذا الصدد إلا إذا حدثت حلول على مستوى المنطقة وفي مقدمتها حل القضية الفلسطينية، ويتطلب ذلك وقتاً طويلاً. لذا وبحكم اطلاعي على المؤشرات أجد أن العام ٢٠١٨ سيكون أصعب من سابقه. ■

وإيجاد الطاقة البديلة كالطاقة الشمسية والرياح وغيرها. لقد تراجع الطلب العالمي وبما أننا جزء من هذا المكون العالمي أتوقع أن تشهد المنطقة العربية نوعاً من التباطؤ والركود الإقتصادي، كما أن بعض الدول ستشهد حالة خاصة من النادر وجودها في الإقتصاد وهي ما يعرف بالتضخم الركودي، حيث يسجل تضخم وركود في الوقت عينه، ومن هنا تأتي الخطورة بأن يعاني الوطن العربي من هذه الحالة. ولا شك ستعكس كل هذه الأوضاع على الجهاز المصرفي الأردني باعتباره جزءاً من الدورة الإقتصادية العامة.

الجهاز المصرفي مرآة الإقتصاد

هل لاحظتم أي تأثيرات على الجهاز المصرفي الأردني على هذا الصعيد؟

تراجعت أرباح معظم المصارف العاملة في الأردن وعددها ٢٥ عن العام الماضي، بعضها تقدم بشكل بسيط، وبعضها حافظ على مستوى أرباحه. يعتبر الجهاز المصرفي مرآة النشاط الإقتصادي وعندما يتدنى الاستثمار يتراجع النشاط الإقتصادي وكذلك الطلب الكلي الإقتصادي مما يعني أن حاجة الناس للجوء إلى المصرف ستكون أقل، وبالتالي ستراجع الأرباح. فأرباح بعض البنوك متأتية من الخارج إذ أن بعض البنوك الأردنية لديها فروعها في بعض دول العالم ونتيجة تأثر هذه الفروع سلباً بما تمر به الدول العاملة فيها مثل تونس ومصر حيث تراجعت أرباح هذه الفروع في هذه الدول. من جانب آخر، تحمّلت بعض المصارف الأردنية خسائر بشكل عام، بينما حقق بنكان أو ثلاثة أرباحاً طفيفاً أو حافظ على استقرار في أرباحه.

٥٠ في المئة نمواً بالأرباح

كيف تصفون أوضاع البنك بعد تغيير اسمه وما هي استراتيجيته المعتمدة لعام ٢٠١٧ والمستقبل؟

حققنا خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٧ نقلة نوعية في الربح إذ ازدادت ربحيتنا عن العام الماضي بنسبة نمو ٥٠ في المئة. لقد رافق تغيير اسم البنك تغطية إعلامية وشرحنا للجماهير ذلك في مؤتمر

كيف تقيّمون القطاع المصرفي في ظل التطورات الجيوسياسية والإقتصادية التي تعيشها المنطقة العربية والتي انعكست بتداعياتها على الأردن؟

ينسحب الوضع في المنطقة على ما يجري في العالم أجمع، إذ نلاحظ تراجعاً في معدلات النمو الإقتصادي وارتفاعاً في معدلات البطالة، لا سيما في العالم العربي والقريبة من نسبة ١٨ في المئة والتي تعادل ثلاثة أضعاف معدلات البطالة في العالم. وللأسف الطاقات الشبابية في العالم العربي معطلة وغير مستغلة، مع أن معدل ٧٠ في المئة من المكون المجتمعي سيندرج ضمن فئة الشباب سنة ٢٠٣٠، وهي حالياً في حدود ٥٠ في المئة، ونسأل هنا عندما تزيد إلى نسبة ٧٠ في المئة كم سيبلغ معدل البطالة؟ تعاني الدول العربية أجمع حالياً من انخفاض في معدلات النمو الإقتصادي ومعظمها أقل من معدلات النمو السكاني، أي بمعنى آخر هناك تراجع في مستويات المعيشة. إذ يجب أن يكون معدل النمو السكاني أقل من معدل النمو الإقتصادي، فإذا كان النمو الإقتصادي أعلى فهذا يدل على تحسن في مستوى المعيشة. لكن ما يجري حالياً هو العكس، إلى جانب اندلاع الإضطرابات السياسية التي تنعكس على الإستثمار والثقة باقتصادات الدول العربية وتصنيفها المالي من قبل المؤسسات الدولية، مما يؤثر على جذب الإستثمارات الأجنبية. إن نسبة الإستثمار العربي هو ٢٠ في المئة، ولا نتوقع أن ترتفع هذه النسبة، بل على العكس هي مرشحة للهبوط أكثر في ظل عدم الثقة بين الأنظمة السياسية والمشكلات على مستوى كل دولة. كما وتشكل التجارة العربية البينية نسبة ٢٠ في المئة وهي غير مرشحة للزيادة أكثر لأن الوضع الإقتصادي غير مستقر، زد على ذلك الأثر السلبي الذي تركه تراجع أسعار النفط وأدى إلى خسارة الدول الخليجية ما معدله ٥٠٠ مليار دولار سنوياً. ومن غير المتوقع أن ترتفع أسعار النفط على المدى المنظور نتيجة انخفاض الطلب العالمي عليه

الشريك المصرفي الأمثل لخدمات متوافقة مع ضوابط الشريعة الإسلامية



بنك صفوة الإسلامي
Safwa Islamic Bank

06 4602100 | [f](#) | [t](#) | [in](#) | www.safwabank.com



نديم قبوات (مدير عام بنك سوسيته جنرال الاردن - SGBJ)؛

نسير بالتطبيقات الإلكترونية الآمنة والمحمية كليا برعاية وإشراف البنك المركزي

أشار مدير عام بنك سوسيته جنرال-الأردن (SGBJ) السيد نديم قبوات الى أن عام ٢٠١٧ كان عاماً صعباً على الاقتصاد الأردني بشكل عام. وقد تأثر القطاع المصرفي بحالة التباطؤ النسبي التي طالت غالبية القطاعات الاقتصادية فضلاً عن تطورات السياسة النقدية الأميركية وما رافقها من ارتفاع في أسعار الفائدة وتقليص الهامش بين الفوائد المدينة والدائنة في البنوك العاملة في الأردن.

وتحدث السيد قبوات عن أبرز إنجازات البنك عام ٢٠١٧ والتي تمثلت بإنشاء دائرة متخصصة لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في مطلع عام ٢٠١٧. كما وقد تم إنشاء شركة تأجير تمويل SGBJ LEASING Company خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٧ والتي ستطلق أعمالها مطلع عام ٢٠١٨. كما قام البنك بإطلاق عدة منتجات جديدة في مجال التجزئة ويعمل على تطوير منتجات التأمين التي سيبدأ بتسويقها عبر نوافذه قريباً. وحصل البنك أيضاً على جائزة «الكفاءة والفعالية في خدمة العملاء» من قبل اتحاد المصارف العربية في تشرين الأول ٢٠١٧.

كما أشار السيد قبوات الى أن البنك قد حقق إنجازات ملموسة في عام ٢٠١٧ في حصته السوقية، وبأنه يتربح عام ٢٠١٨ بتفاؤل حذر، مؤكداً سير البنك بالتطبيقات الإلكترونية الآمنة والمحمية كليا برعاية وإشراف البنك المركزي، ومبدياً ارتياحه للاستثمار الأجنبي في السوق الأردنية.

المركزي، الذي يعد المحرك الرئيسي لنظام الدفع والتحويل الإلكتروني للأموال في الأردن.

كذلك، فإنه يجري العمل على تأسيس صندوق استثماري يهدف للاستثمار بشكل رئيسي في شركات التكنولوجيا المالية (FinTech) التي تعمل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والتي هي في طور النمو. وبشكل عام فإن الاتجاه العام مستقبلاً هو نحو البنك الرقمي وإتمام الإجراءات عبر الوسائل الإلكترونية.

■ كم عدد فروعكم حالياً؟

– نعمل حالياً من خلال ١٧ فرعاً، موزعة على العاصمة عمان بواقع ١٢ فرعاً وباقي المحافظات (اربد، الزرقاء، الكرك، العقبة ومادبا) بواقع فرع في كل من هذه المحافظات.

تشدّد من قبل البنك المركزي

■ هل أنتم متفائلون بالنسبة للوضع خلال العام ٢٠١٨؟

– نعم، فهناك بعض التطورات الإيجابية إلا أن الآفاق لا تزال محفوفة بالتحديات. لقد تم إعادة فتح الحدود مع العراق وربما سيتم فتح الحدود مع سوريا لاحقاً، مما سينعش التجارة البينية بين الأردن وهذين البلدين ويوفر فرصاً للمساهمة في مشاريع إعادة اعمارهما. كما تم الاعلان عن عدة مشاريع منها مع السعودية ويتضمن أحدها مشروعاً ضخماً على صعيد البنية التحتية بين البلدين، وبعض المشاريع القائمة التي ستتمتع السوق بعض الانتعاش. وبشكل عام، فإن كل هذه الأمور تدفعنا الى بعض التفاؤل الحذر.

■ هل من اقتراحات توجّهونها للبنك المركزي الأردني؟

– نحن كبنك اردني نملك فيه مجموعة بنك سوسيته جنرال في لبنان SGBL حصة تتجاوز ٨٧ بالمئة. نجد ان السوق الأردنية واحة خصبة وعادلة للاستثمار الأجنبي، إذ يتم التعامل معنا من قبل البنك المركزي وكافة الجهات التشريعية والرقابية على أسس عادلة. كما أن المركزي يحرص دوماً على مواكبة وتطبيق أحدث الإجراءات والقوانين والمعايير والممارسات العالمية والدولية، حيث من شأن هذه الخطوات، إلى جانب مستويات الرسملة المرتفعة في البنوك، الحفاظ على سلامة القطاع المصرفي وتوفير هوامش أمان لمواجهة وتجنب أي صدمات أو أزمات قد تحدث مستقبلاً محلياً، إقليمياً أو دولياً. ■

SGBJ LEASING Company بهدف تنوع منتجاتنا وزيادة حجم العروض لقطاع التطوير العقاري. وقد تم تأسيس الشركة خلال الربع الرابع من عام ٢٠١٧ وهي ذات إدارة مستقلة وستبدأ ممارسة أعمالها بداية العام ٢٠١٨ من خلال مكاتبها المتواجدة في مبنى الإدارة العامة للبنك. كما قدمنا أيضاً منتجات جديدة في سوق التجزئة، وقمنا بتطوير منتجات التأمين وسنبدأ بتسويقها عبر نوافذنا خلال العام ٢٠١٨. كذلك، فقد قمنا أيضاً بتطوير حسابات التوفير «غنى» في الربع الأخير من عام ٢٠١٦ بهدف توسيع وتنويع قاعدة المودعين لدينا.

إلى ذلك، أشار السيد قبوات إلى أن البنك قد حاز على جائزة «الكفاءة والفعالية في خدمة العملاء» من قبل اتحاد المصارف العربية في تشرين الأول ٢٠١٧.

تطوير نظام المعلومات

■ هل لستم بتطوير الخدمات التكنولوجية؟

– نعمل على تطوير نظام المعلومات لدينا من خلال تطبيق نظام بنكي جديد على مستوى المجموعة في لبنان، الأردن وقبرص، والذي سينعكس إيجاباً على خدماتنا المصرفية وسيؤهل البنك لطرح منتجات وبرامج جديدة ومتطورة تواكب التطورات التكنولوجية. وفي هذا الإطار نعمل على مجموعة من التطبيقات الذكية التي تواكب التطورات في هذا المجال.

نحو البنك الرقمي

■ ما هي توقعاتكم لتأثير التطور التكنولوجي

على القطاع المصرفي وما مدى مواكبتكم لمثل هذه التطبيقات المتزايدة والمتطورة يوماً بعد آخر؟

– يولي القطاع أهمية قصوى للتطوير التكنولوجي، وهو مدعوم من كل الأطراف في الأردن، فتمّة إرادة فعلية كي يصبح الأردن من أكثر بلدان المنطقة تطوراً في هذا المجال. وقد تبني البنك المركزي مبادرة لكي تكون الخدمات المصرفية أكثر تطوراً وتقدماً من خلال تطبيق خدمة عرض وتسديد الفواتير الكترونياً «أي فواتيركم» عبر نظام الكتروني يتيح للعملاء دفع فواتيرهم ورسوم الجمارك والضرائب وغيرها على مدار الساعة من خلال عدد من قنوات الدفع المختلفة والمتنوعة كأجهزة الصراف الآلي والموبايل وال e-banking، علماً بأن هذا التطبيق يعتبر آمناً كلياً ويدار تحت إشراف البنك

البنك ■ كيف تقيمون القطاع المصرفي الأردني خلال العام ٢٠١٧؟

– كان العام ٢٠١٧ صعباً على الاقتصاد الأردني بشكل عام، إذ بذلنا الكثير من الجهود لتطوير مركزنا المالي وحصتنا السوقية، وقد تأثر القطاع المصرفي بحالة الركود النسبي وتراجع الاستثمار وشح فرص الاقراض الجيدة. كما كان لقرار المركزي تشديد سياسته النقدية بالتوافق مع توجهات بنك الاحتياطي الفيدرالي الأميركي وتطورات الأوضاع المحلية أثر مهم على ارتفاع أسعار الفوائد على الودائع أكثر منه على حسابات الائتمان، مما أدى إلى تقليص هوامش الربح. وأشار إلى تراجع حجم الاقراض للحكومة بشكل عام وخاصة في النصف الثاني من العام. بالإضافة الى ذلك فإن أعمال التجزئة باتت أكثر خطورة، لأن قدرة المواطن على الإنفاق باتت محدودة في ظل ارتفاع أسعار الفوائد على القروض وارتفاع تكاليف المعيشة.

■ هل باستطاعة السوق الأردنية استيعاب المزيد من المصارف؟

– يتكون القطاع المصرفي من ٢٥ بنكاً وهناك منافسة شديدة بين البنوك الصغيرة والمتوسطة لتعزيز حصصها السوقية. والبنك المركزي لم يمنح رخصاً جديدة منذ عدة سنوات، كما ان البنوك الإسلامية قد ازدهرت في العام ٢٠١٦ وحقق نمواً ملحوظاً في أرباحها وقد بدأت تزاخم البنوك التجارية على اقراض القطاع العام خاصة بعد صدور قانون صكوك التمويل الإسلامي الذي ينظم هذه العملية ويتضمن مزايا وتسهيلات عديدة، وهو ما ساهم جزئياً في خفض كلفة التمويل على القطاع العام.

■ ما هي أهم إنجازاتكم خلال العام ٢٠١٧؟

– انشاء دائرة متخصصة لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم والتي تستهدف قطاعاً يعتبر من أكبر القطاعات في السوق المحلية على صعيد عدد الشركات التي تصنف ضمن هذا القطاع من ناحية العائد على الاستثمار في هذا القطاع من ناحية أخرى. ولمواكبة التطورات في السوق المحلية وتوجهات الحكومة والبنك المركزي الأردني بدعم هذا النوع من الشركات من خلال برامج تمويلية بكل اقراض منخفضة جاءت فكرة تخصيص دائرة لتقديم جميع الخدمات المصرفية لهذا القطاع.

– انشاء شركة تأجير تمويل

خَلِينَا نَتَقَدِّمُ سَوَا

العوائق كثيرة والأعذار لا تُعَدُّ ولا تُحصى. ورغم أنه من الطبيعي أن تشكَّ وأن تعبد النظر وأن تخاف من الانطلاق، فإن الاستسلام ليس أبداً بحلّ. لذلك يقود بنك سوسيته جنرال - الأردن مسيرة التقدّم، مرتكزاً على خبرة عريقة ومعرفة واسعة ومنتجات مبتكرة. بالإصغاء إلى عملائه، وبالوقوف دائماً إلى جانب شركائه، بنك سوسيته جنرال - الأردن هو محرّك اقتصادي فعّال هدفه واحد: أن تتقدّم نحو الأفضل.



بنك سوسيته
جنرال - الأردن

sgbj.com

حسام الدين ناصر

(الرئيس التنفيذي للبنك العقاري المصري العربي - الأردن (EGYPTIAN ARAB LAND BANK - JORDAN)



الأردن الأكثر تماشياً مع التكنولوجيا

حافظ البنك العقاري المصري العربي EGYPTIAN ARAB LAND BANK على مستوى أرباحه المحققة خلال العام ٢٠١٦، ويعمل وفق خطة استراتيجية بدأت في ٢٠١٦ وتمتد حتى نهاية ٢٠١٨.

الرئيس التنفيذي للبنك حسام الدين ناصر سلط الضوء على معاناة البنوك في المنطقة العربية من ناحية تراجع أرباحها بعد تدني عوائد استثماراتها قياساً بالسيولة التي تملكها، متوقعا حصول اندماج للمصارف الصغيرة مع غيرها، عارضاً لتاريخ البنك وعراقته في العديد من الأسواق العربية، معتبراً الأردن من أكثر الدول تماشياً مع التطورات التكنولوجية الحاصلة على مستوى البنوك في العالم، مطمئناً الى علاقات البنوك الأردنية مع تلك المراسلة، منوهاً بحسن رقابة البنك المركزي الأردني على البنوك.

المستويات. وانطلاقاً من معيشتي للسوق الأردنية والأسواق المالية العربية في المنطقة المحيطة، أجد ان الأردن من أكثر الدول تماشياً مع التطورات التكنولوجية الحاصلة على مستوى البنوك في العالم.

الحفاظ على ما تحقق في ٢٠١٦ و ٢٠١٧

كيف تحددون علاقة البنوك الأردنية مع البنوك المراسلة، وما مدى متابعة ومراقبة البنك المركزي للوضع الى جانب تطبيق البنوك الأردنية للمعايير والمتطلبات العالمية؟

رقابة البنك المركزي الأردني على البنوك العاملة في الأردن قوية وصارمة ومستمرة توخياً لوضع سليم للبنوك. ونظراً لما حدث في المنطقة العربية، لا سيما في العامين الأخيرين، بدأت البنوك المراسلة في أوروبا وآسيا وأميركا تتخذ جانب الحذر أكثر في فتح إئتمانات للبنوك العاملة في المنطقة العربية. ولكن حسب مشاهداتي ومطالعاتي لما يحدث عالمياً أرى ان الأردن هو في وضع أفضل من دول أخرى في المنطقة في ما خص تعاملها مع البنوك المراسلة.

كيف تنظرون الى المستقبل خلال العام ٢٠١٨؟

أجد ان البنوك التي تستطيع المحافظة على ما أنجزته في العامين ٢٠١٦ و ٢٠١٧ هو بذاته إنجاز، في ظل غياب الاستثمارات عن المنطقة العربية عموماً وليس عن الأردن فحسب. ان الإستثمار عبارة عن حاجة لا إيمان إضافي، وطالما لا يوجد استثمارات جديدة أو كبيرة بالحجم الكافي فالسوق تسير ببطء. أمل ان نبقى في البنك محافظين على المستويات ذاتها المحققة خلال العامين الماضيين، وان تزيد الى حدود ١٠ أو ١٥ في المئة عما تحقق نهاية العام ٢٠١٧ في ظل الظروف الحالية التي تشهدها منطقتنا العربية ككل. ■

يتلشى وجود بعضها في خلال خمس سنوات.

الأرباح نفسها

مصرفكم أجنبي وله حضوره العريق في الأردن فكيف استطعتم تحقيق ذلك؟

المصرف العقاري المصري العربي هو من أقدم المصارف العاملة في الأردن منذ ٦٦ عاماً أي منذ عام ١٩٥١، إلا ان نشأته تعود الى عام ١٨٨٠ في مصر. انه بنك مصري عريق. لقد كان عبارة عن بنكين أولهما البنك العقاري المصري الذي تأسس في العام ١٨٨٠ والبنك العقاري العربي الذي تأسس في ما بعد. لقد دخل البنك سوق فلسطين في العام ١٩٤٦ وفي العام ١٩٥١ دخل السوق الأردنية ولدينا حالياً ٦ فروع في فلسطين و ١٤ فرعاً في الأردن.

كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠١٧؟

حافظنا على المستوى نفسه من الأرباح التي حققناها في العام السابق على عكس البنوك الأخرى التي ستعاني انخفاضاً في أرباحها. أعتبر ما حققناه هذا العام إنجازاً لبنك صغير في ظل وجود ٢٥ بنكاً منافساً.

يرصد حالياً تحوّل جذري نحو التطبيقات التكنولوجية مثل الذكاء الاصطناعي وسواه، بمّ تعلقون على ذلك؟ وأين المصرف العقاري المصري العربي من هذا التحوّل؟

بدأ التطور التكنولوجي في البنوك يسير بخطوات أوسع من الماضي في ظل نفقات استثمارية وتشغيلية مرتفعة جداً. الحقيقة ان البنك المركزي الأردني هو من أكثر البنوك السباق في المنطقة العربية على هذا الصعيد، وهو يحاول ان يواكب دائماً التطور التكنولوجي في العالم، كما أنه يفرض ذلك على كل البنوك في الأردن ويدعوها دائماً الى اعتماد التصنيفات التكنولوجية على أعلى

كيف تقيّمون القطاع المصرفي في الأردن والمنطقة عموماً في ظل الظروف الصعبة التي تعيشها وكثرة التحديات؟

الملاحظ تراجع الإستثمارات الأجنبية في المنطقة العربية عموماً وفي سوق الأردن خصوصاً وطالما هذه الإستثمارات مفقودة فلا إنفاق، وبالتالي انكماش في حجم الإئتمان وتأثر البنوك بشكل كبير لعدم استطاعتها فتح إئتمانات بالقدر الكافي مما يراكم لديها السيولة من أموال المودعين من دون توظيفها وجني عوائد مقبولة، وبذلك ستضطر لاستثمارها في أدوات استثمارية ذات عائد متواضع مقارنة بالفوائد التي تدفعها على الودائع. وسيؤدي هذا الوضع الى معاناة البنوك من تراجع الإيرادات، وحسب بيانات ٢٠١٧/٦/٣٠ فقد تراجعت الأرباح عن العام الماضي. والسبب كما سبق والمحت هو عدم توافر استثمارات وإئتمانات جديدة.

٢٥ مصرفاً متنافساً

الملاحظ خصوصاً في دول الخليج حدوث اندماجات عدة بين المصارف، هل تؤيدون ذلك وتجدون ان على المصارف الأردنية اتخاذ مثل هذه الخطوة؟

سواء ارتضت المصارف أم أبت فهذا ما سيحصل مستقبلاً، أي على مدى السنوات الخمس المقبلة، ثمة حالياً في الأردن ٢٥ مصرفاً في ظل حجم أعمال وإستثمارات لا يتطلب هذا العدد من المصارف، وبالنتيجة فإن المواطن الأردني هو المستفيد لأن هذه المصارف تتنافس في ما بينها بحدة وتحاول استمالة العملاء لجذب ودائعهم لديها بفوائد أعلى وإقراضها بفوائد متدنية، لكن مع ضآلة صافي الإيرادات ستبدأ بالمعاناة، وبعد عام أو اثنين أو ثلاثة ستضطر للإندماج مع بنك أكبر أو تبحث عن زيادة رأسمالها لكي تستمر في السوق. أنا لا أرى مستقبلاً في الأردن لتواجد البنوك الصغيرة وقد

ليش تعمل بحالك هيك!!
قرضك الشخصي مع العقاري المصري
ولا أسهل من هيك



مميزات القرض الشخصي :

- الحد الأعلى للقروض الشخصية بقيمة ٨٨... دينار و ٢٥٠... دينار برهن عقاري
- فائدة متناقصة منافسة
- عمولة ١٪ للسنة الأولى فقط
- مدة سداد تصل إلى ٩٦ شهر
- بدون كفيل
- تأمين على الحياة مجاناً

خاضعة لأحكام وشروط البنك

065608989



AqariBank



البنك العقاري المصري العربي
EGYPTIAN ARAB LAND BANK

نبني للغد...





أول بنك عربي يفتتح فرعاً في أميركا اللاتينية

بنك فلسطين يحقق أرباحاً صافية بقيمة ٣٨,٦ مليون دولار للربع الثالث من ٢٠١٧

هاشم الشوا: أداء جيد في ظل ظروف اقتصادية وسياسية صعبة

حقق بنك فلسطين أرباحاً صافية بلغت قيمتها خلال الربع الثالث من العام ٢٠١٧ ما قيمته ٣٨,٥٤ مليون دولار أميركي، مقارنة مع ٣٨,١ مليوناً تحققت في الفترة المقابلة من العام الماضي، في حين بلغت الأرباح قبل الضريبة ٥٣,٨ مليون دولار مقابل ٤٩,٥ مليون دولار في الفترة المقابلة لها من العام ٢٠١٦ وبنسبة نمو بلغت ٨,٦٦٪. وعلى صعيد الموجودات، فقد ارتفعت موجودات البنك خلال

التسعة شهور الأولى من العام ٢٠١٧ بنسبة ١٥,٤٨٪ لتصل إلى ٤,٧٥ مليارات دولار، علماً بأن هذه البيانات هي بيانات مالية موحدة لمجموعة بنك فلسطين التي تشمل بنك فلسطين، والبنك الإسلامي العربي، وشركة الوساطة للأوراق المالية، وشركة PalPay لأنظمة الدفع الإلكتروني. وأكد هاشم الشوا، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لبنك فلسطين أن النتائج المالية التي حققها البنك خلال التسعة شهور من العام الجاري تظهر أداءً جيداً في ظل الظروف الاقتصادية والسياسية الصعبة التي صاحبها، مبيناً استراتيجية البنك في دعم الاقتصاد الفلسطيني عبر تقديم التسهيلات الائتمانية لجميع الشرائح الاجتماعية والقطاعات الاقتصادية بما يشمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص.

فرع في تشيلي

وقال الشوا: إن النتائج التي تحققت تتزامن مع موعد الافتتاح الرسمي لثاني مكتب تمثيلي لبنك فلسطين خارج فلسطين والشرق الأوسط، والذي تم افتتاحه في العاصمة التشيلية سنتياغو.

وبين أنه بهذا أصبح بنك فلسطين أول بنك عربي يتفرع في أميركا اللاتينية، مضيفاً بأن هذا المكتب سيسهم في استقطاب استثمارات جديدة إلى فلسطين. كما سيشكل جسر التواصل الاقتصادي ما بين المغتربين الفلسطينيين في أميركا اللاتينية والذين يبلغ تعدادهم حوالي نصف مليون فلسطيني مع وطنهم الأم لدعم الاقتصاد الفلسطيني وتطويره.

كما كشف الشوا عن ارتفاع في كافة المؤشرات المالية الأخرى التي حققها البنك خلال الربع الثالث من العام ٢٠١٧، والتي بينت زيادة في إجمالي الدخل بنسبة ٢٩,٠٨٪. موضحاً بأن إجمالي الدخل للتسعة شهور الأولى من العام ٢٠١٧ وصل إلى ١٦٣,٨ مليون دولار، أما بالنسبة لودائع العملاء، فقد ارتفعت بنسبة ١٥,٢٪ لتصل إلى ٣,٦٢ مليارات دولار.

وبحسب الشوا، فقد ارتفع حجم التسهيلات الائتمانية للربع الثالث من العام الجاري لتبلغ ٢,٤٨ مليار دولار، بنسبة زيادة بلغت حوالي ١٢,٣٥ في المئة مقارنة مع نهاية العام ٢٠١٦، مشدداً على سعي البنك لتطبيق أفضل الممارسات لإدارة المخاطر وتطوير الأداء بشكل مستدام.

وبالنظر إلى حقوق المساهمين، فقد بين الشوا بأن البنك سيواصل تعزيز حقوق المساهمين لتستمر في نموها، حيث بلغت حقوق مساهمي بنك فلسطين في نهاية الربع الثالث من العام ٢٠١٧ ما مجموعه ٤٣١ مليون دولار بعد أن كان ٤٠٣ ملايين دولار نهاية العام ٢٠١٦.

رؤية البنك في تنويع مصادر الدخل

وصرح الشوا بأن النتائج المالية هي ثمرة لرؤية البنك في تنويع مصادر الدخل بهدف تعزيز الكفاءة والانتاجية وتحسين جودة الخدمات المقدمة، حيث

أطلق البنك مشروعاً لإعادة هندسة العمليات وإنشاء دوائر متخصصة لتعني بالخدمات المقدمة للأفراد.

وبالإضافة إلى ذلك، فقد أطلق البنك عدداً من الحملات المتميزة التي من بينها حملة لتشجيع العملاء على استخدام البطاقات البلاستيكية. وقد قام البنك بتصميم برنامج متميز تحت عنوان «أنا وشطرتي» والذي يعمل على تشجيع العملاء على ادخار مبلغ شهري بعوائد مجزية.

الشمول المالي

من جانب آخر، أشار الشوا إلى أهمية إصدار قانون المعاملات الإلكترونية والذي يتماشى مع استراتيجية الشمول المالي التي اعتمدها البنك بهدف التسهيل على المواطن الفلسطيني وعملاء البنوك تنفيذ خدماتهم المصرفية بشكل الكتروني، ويمكنه من فتح آفاق كبيرة على صعيد الاستفادة من الخدمات المالية والمصرفية بشكل الكتروني ودون الحاجة للحضور إلى مقرات الفروع، وهو ما سيعزز من سهولة المعاملات على القطاع المالي برمته.

المسؤولية الاجتماعية

وفي ما يخص المسؤولية الاجتماعية، فقد استمر بنك فلسطين بنهجه من خلال تخصيص ما يقرب من ٦٪ من أرباحه السنوية للنشاطات الاجتماعية المختلفة، والتي شملت جوانب التعليم والصحة والثقافة والرياضة والمساعد الإنسانية، حيث واصل البنك تقديم مساهماته في مشاريعه التنموية والمساعد الإنسانية. وختاماً، عبر الشوا عن اعتزازه بأسرة البنك وشركائه التابعة وطاقم العاملين فيها، لما قدموه من دعم ومساندة والتزام صادق وانتماء عال لمساهماتهم في نمو البنك وتطوره. كما أعرب عن شكره وامتنانه لعملاء البنك وزبائن الشركات التابعة والمساهمين لتقّتهم المستمرة بخدماته، كما أثنى على جهود سلطة النقد الفلسطينية الرامية لتطبيق مفهوم الرقابة الشاملة على البنوك، واعتماد إجراءات رقابية تهدف إلى ضمان سلامة الجهاز المصرفي ومثانته.

بنك فلسطين يعلن عن انضمام ندى شوشة عضواً مستقلاً في مجلس الإدارة

أعلن بنك فلسطين عن انضمام ندى شوشة إلى مجلس إدارته كعضو مستقل ثم ترشيحها من جانب مؤسسة التمويل الدولية في مجلس إدارة البنك. وعبر رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك فلسطين المالية هاشم الشوا عن سعادته لانضمام شوشة مشيراً إلى انضمامها إلى مجلس الإدارة يأتي تزامناً مع استراتيجية البنك بالتركيز على جذب الاستثمارات الإقليمية والدولية إلى فلسطين، حيث بذلك ستكون عضواً فاعلاً بالأسهم في نقل البنك إلى مرحلة جديدة من التطور والنمو والنجاح. وتحمل ندى شوشة خبرة غنية جداً في مجال العمل المصرفي وتطوير الخدمات والمنتجات والمؤسسات المالية والمصرفية في عدد من الدول العربية والعالم، وبذلك يدخل بنك فلسطين مرحلة جديدة من مراحله المستمرة في تعزيز النمو، والتطلع إلى تقديم الاستشارات المالية والادوات المصرفية لجذب المزيد من الاستثمارات إلى فلسطين، نظراً لعلاقاته الإقليمية والدولية ووجوده في دول مثل الإمارات العربية المتحدة وتشيلي.

وتشغل شوشة حالياً منصب كبيرة مستشاري مؤسسة التمويل الدولية. حيث كانت مديرة لمؤسسة التمويل الدولية في كل من مصر وليبيا واليمن. وخلال عملها في هذه المناصب، تمكنت من إدارة محافظ مالية بمليارات الدولارات في مصر، التي تعد المركز الإقليمي للمؤسسة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وإحدى أكبر محافظها الاستثمارية في المنطقة، بالإضافة إلى إدارة محافظ أخرى وبرامج الخدمات الاستشارية في اليمن.

CORPORATE



PERSONAL



SME

INNOVATIVE FINANCIAL SERVICES

CapitalBankJo    +96265100220

www.capitalbank.jo

Capitalbank
كابيتال بنك



صلاح هدمي (مدير عام بنك القدس QUDS BANK):

خطة طموحة للعام ٢٠١٨ من اهدافها التوازن والاستمرار في النشاط وتقديم برامج مميزة تخدم العملاء

يركز بنك القدس QUDS BANK على تحديث وتعديل وازافة برامج جديدة لتسهيل حياة العملاء كما يسعى لمواكبة التطور والوصول الى اكبر شريحة من المواطنين عن طريق اطلاق منتجات تحاكي احتياجاتهم وتتوافق مع متطلباتهم.

مدير عام البنك صلاح هدمي اشار الى ان بنك القدس حقق نموا في تسليفاته، كما سجل نجاحا كبيرا في اداء حسابات التوفير، ودعا القطاع المصرفي الفلسطيني الى مواكبة التطورات التكنولوجية بهدف الاستمرار في تقديم منتجات وخدمات افضل لعملائه، مؤكدا التزام بنك القدس بتطبيق تعليمات سلطة النقد في ما يخص التعامل بالعملة المشفرة، مبديا نظرة تفاؤلية بالرغم من الاوضاع الصعبة وما يحدث على الصعيدين الاقليمي والدولي، كاشفا عن خطة طموحة للعام ٢٠١٨ من اهدافها التوازن والاستمرار في النشاط وتقديم برامج مميزة تخدم العملاء. موجها الشكر والتقدير لمساهمي وعملاء ومدراء وموظفي البنك.

تعزير المركز المالي للبنوك والقطاع المصرفي، بما يتيح لها خدمة عملائها بشكل أكبر وجعل المنافسة ذات جدوى أكبر.

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائجكم المحققة لهذا العام؟

– نحن راضون عن نتائجنا التي فاقت التوقعات وخلال الربع الثالث سجلنا نسبة نمو وصلت تقريبا إلى ٤٦ في المئة على مستوى الدخل، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. ما يؤكد سعينا المستمر لتحقيق الأرباح كما ان خطتنا تسير بالشكل الصحيح.

خطة طموحة

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٨؟

– لدينا دائما نظرة تفاؤلية بالرغم من الأوضاع المحلية الصعبة وما يحدث على الصعيدين الاقليمي والعالمي من ظروف غير مستقرة، وبالتالي تبقى خطتنا طموحة للعام ٢٠١٨ بتحقيق التوازن والاستمرار بنشاطنا وتقديم برامج مميزة تخدم عملاءنا.

■ ما هو دور البنك في مجال المسؤولية المجتمعية؟

– يحرص بنك القدس على ترك بصمة واضحة لمختلف قطاعات المجتمع الفلسطيني وفي كافة شرائحه، وذلك تماشيا مع توجهات البنك وأهدافه التي وضعت لترتقي بكافة مناحي المجتمع وتحقيق تنمية مجتمعية مستدامة، اذ كرس البنك دعمه لقطاعات التعليم، الصحة، الرياضة، الثقافة، الفنون اضافة إلى تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ولم يتوان كذلك عن تقديم المساعدات الانسانية الفورية.

■ كلمة أخيرة؟

– أشكر عملاء بنك القدس فولا تقنهم ودعمهم لنا لما وصلنا الى تحقيق هذه النتائج، نعهدم بالبقاء عند حسن ظنهم. كما أتقدم بالتهنئة الى مساهمي بنك القدس بعدما حقق السهم نمواً وصل الى ٦٥ في المئة خلال العام ٢٠١٧ وهذا دليل العلاقة المميزة بين المساهمين وإدارة البنك التي تحقق لهم أهدافهم الاستثمارية، مع شكر خاص للمدراء والموظفين في بنك القدس اذ لولا جهودهم لما وصلنا الى ما نحن عليه راهناً. ■

الخدمات المصرفية الرقمية لتلبية احتياجاتهم والقيام بعملياتهم عبر استخدام التطبيقات الذكية دون الحاجة للتوجه الى المصرف.

برامج جديدة لتسهيل حياة المواطنين

■ بَمَ تعلقون على التقنيات الجديدة مثل «بلوك تشين» والعملة المشفرة BITCOIN والذكاء الاصطناعي، وكيف تصفون توجه المصارف الفلسطينية نحو هذه التقنيات؟

– لقد حذرت سلطة النقد الفلسطينية جميع البنوك من التعامل بالعملة المشفرة، ونحن بدورنا نلتزم بتطبيق هذه التعليمات، ونصح العملاء بأخذ الحيطة والحذر من المضاربة بهذا النوع من العملات الافتراضية. وبحسب وجهة نظري يقود هذه العملة المشفرة فريقان، الأول يؤمن بأنها ستكون عملة مستقبلية والفريق الآخر يسعى الى الربح المؤقت. لذا فالخوف يكمن من الفريق الذي يسعى الى جني الأرباح نظراً للمخاطر الكثيرة المحيطة بتطور هذه العملة ونموها. حيث من المهم وجود عملة مستقبلية لكن للأسف اداؤها حتى الآن يتطلب الحذر الشديد.

■ كم يبلغ عدد فروع بنك القدس حالياً؟

– لدينا ٢٧ فرعاً ومع إضافة المكتب الإلكتروني يزداد العدد الى ٢٨ فرعاً، وليست لدينا أي خطط للتوسع على مستوى الفروع خلال العام ٢٠١٨ إنما سنركز على تحديث وتعديل وإضافة برامج جديدة لتسهيل حياة العملاء، كما نسعى دائماً الى التطور من خلال الوصول الى أكبر شريحة من المواطنين عن طريق إطلاق منتجات تحاكي احتياجاتهم وتتوافق مع متطلباتهم.

الدمج ظاهرة صحية

■ إنطلاقاً من خبرتكم في عالم المصارف، هل تؤيدون دمج المصارف في السوق الفلسطينية؟

– عمليات الدمج ظاهرة صحية، فضلاً عن توجيهات سلطة النقد من خلال رفع رأس المال بصورة متكررة، بحيث قد يصل الى مئة مليون دولار خلال الأعوام الثلاثة المقبلة والذي من شأنه

مواكبة التطورات التكنولوجية

■ كيف نقيمون وضع القطاع المصرفي الفلسطيني خلال العام ٢٠١٧ في ظل الأوضاع التي تشهدها البلاد؟

– نتائج القطاع ايجابية عموماً وخصوصاً تلك التي حققها بنك القدس، حيث سجل نمواً في حجم التسليفات بلغ ١٣ في المئة و ٨,٧ في المئة في حجم الودائع، وهذا دليل على تحقيق نمو في التسليفات بوتيرة أعلى من الودائع.

■ ما هي الإنجازات التي حققها بنك القدس خلال العام ٢٠١٧؟

– قام البنك بشراء انظمة بنكية من أجل إدارة كافة جوانب عمليات البنك بشكل ممنهج ومسؤول، كما استثمر في القنوات الالكترونية بشكل واسع حيث قام بشراء اجهزة صراف آلي متطورة تشمل الایداعات والسحوبات، كما انه يعمل على افتتاح المكتب الإلكتروني الاول من نوعه في فلسطين، وهو عبارة عن موقع مخصص للخدمات الالكترونية لتمكين العملاء من ادارة حساباتهم من خلال اجهزة الصراف الآلي والموبايل البنكي.

وتم إنشاء دائرة كبار العملاء (Prime) للأفراد والشركات بداية العام ٢٠١٧ والتي تعنى بتقديم خدمات مصرفية مميزة وبخصوصية فائقة وبأعلى درجات المهنية، بالإضافة الى التمتع بالعديد من المزايا التفضيلية والتي صممت لعملاء محددین ضمن شروط ومعايير معينة، حيث يوجد مسؤول علاقة متخصص في سبعة فروع رئيسية في الضفة الغربية وقطاع غزة ويتم العمل على توفير مسؤول علاقة في جميع الفروع الرئيسية.

■ في رأيكم، هل التطور التكنولوجي الحاصل في القطاعات المصرفية صحي؟

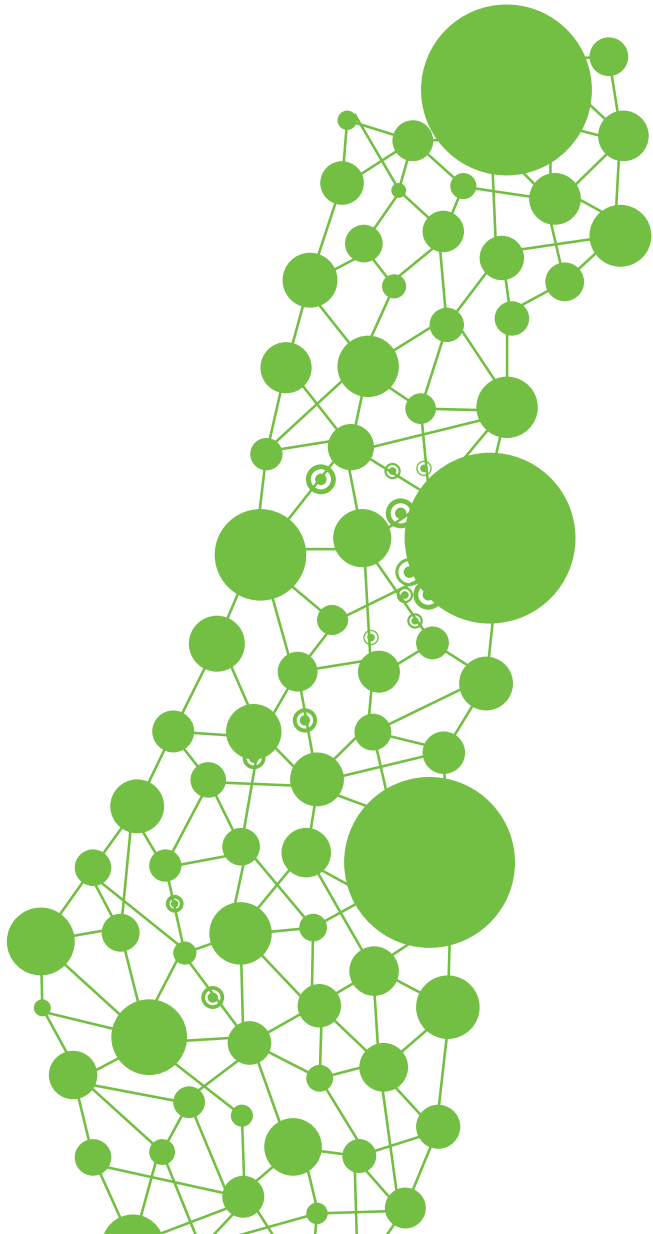
– المطلوب من القطاع المصرفي مواكبة التطورات التكنولوجية بهدف الاستمرار في تقديم منتجات وخدمات أفضل لعملائه، فضلاً عن وجود شريحة كبيرة من المواطنين الذين يحتاجون لهذا النوع من



بنك القدس
Quds Bank

أحد أكبر البنوك وأوسعها انتشاراً في فلسطين

One Of The Largest And Fastest Growing Banks In Palestine



Best Bank In Palestine

Awarded By
CPI Financial
Banker Middle East
2015

Best Specialized Savings Bank

In Palestine
Awarded By
International Finance Magazine
2016

1700-710-710
www.qudsbank.ps





بيان قاسم (مدير عام البنك الإسلامي الفلسطيني):

اتخذنا اجراءات في مواجهة تحديات

التطور التكنولوجي المتسارع

طرح البنك الإسلامي الفلسطيني مؤخراً رزمة متكاملة من الخدمات النوعية التي تطرح للمرة الأولى في المنطقة كالإجارة الموضوعة في الذمة وبطاقات فيزا التيسير الى جانب صيغ التمويل والإستثمار الأخرى.

وتبعاً للخطة الاستراتيجية للبنك حتى سنة ٢٠٢٠ يسعى الى توسيع شبكة فروعها لتصل الى ٥٥ فرعاً ومكتباً ورفع حقوق الملكية لتصل الى ١٧٠ مليون دولار.

مدير عام البنك بيان قاسم اعتبر ان أهم التحديات الحالية تطوير منتجات مصرفية تلائم التطور التكنولوجي المتسارع، وان البنك اتخذ اجراءات عدة لمواجهة هذه التحديات من خلال إشراف وموافقة هيئة الرقابة الشرعية فيه، وأشار الى نجاحه في عقد شراكات مع بنوك عدة في آسيا وأوروبا، مع السعي لتقديم الخدمة الأفضل للعملاء، موضحاً انه تم العمل على توفير الحماية للمعلومات من المخاطر التي تهددها، من خلال توفير البنية التحتية اللائقة بالاحتفاظ بهذه البيانات.

المخولين بذلك، فقبل تقديمنا للخدمات المصرفية الإلكترونية وقيامنا بزيادة عدد هذه القنوات، أولينا اهتماماً كبيراً بسبل وطرق الحد من الاعتداءات الإلكترونية، فعملنا على توفير الحماية للمعلومات من المخاطر التي تهددها، من خلال توفير البنية التحتية اللائقة بالاحتفاظ بهذه البيانات، كما عملنا على توفير برامج إدارة متقدمة وفعالة، تعمل ضمن مجموعة من المعايير والإجراءات، وذلك لضمان منع وصول المعلومات إلى أيدي أشخاص غير مخولين عبر الاتصالات، ويضمن أصالة وصحة هذه الاتصالات.

خطة استراتيجية متكاملة

■ ما هي الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟

– يقدم البنك رزمة متكاملة من الخدمات النوعية التي تطرح للمرة الأولى في المنطقة، كالإجارة الموصوفة في الذمة وبطاقات فيزا التيسير الى جانب صيغ التمويل والاستثمار الأخرى، وتدعم هذه الخدمات مجموعة من الخدمات المساندة، التي تساهم في تسهيل وصول الجمهور إلى الخدمات المصرفية كالقنوات الإلكترونية التي سبق استعراضها. نحن نعمل وفق خطة استراتيجية متكاملة، يتم تقييمها وتحسينها باستمرار، من خلال تصويب أوضاعنا وفقها ووفق المتغيرات المختلفة، ونستطيع القول أننا حققنا نتائج جيدة حتى اللحظة ومتوافقة مع ما هو مخطط له. إننا نسعى لكسر حاجز ١٤ مليون دولار كإيرادات صافية مع نهاية هذا العام، وحتى اللحظة قاربت الموجودات في البنك مليار دولار أميركي ونسعى لكسر هذا الحاجز أيضاً.

تبعاً للخطة الاستراتيجية للبنك حتى سنة ٢٠٢٠، نسعى لأن نتوسع شبكة فروعنا لتصل إلى ٥٥ فرعاً ومكتباً، ورفع حقوق الملكية لتصل إلى ١٧٠ مليون دولار. ■



يقدم البنك رزمة متكاملة من الخدمات النوعية التي تطرح للمرة الأولى في المنطقة



المصارف العربية وتلك المراسلة، كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف العربية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات إلى طبيعتها والمحافظة عليها؟

– تشكل البنوك المراسلة العصب الرئيسي في تقديم خدمات تحويل الأموال، وتمويل التجارة الخارجية، والإعتمادات المستندية، وغيرها من الخدمات المالية الأخرى، إننا نحاول جاهدين تعزيز شبكتنا من البنوك المراسلة، وفي سبيل ذلك قمنا بزيارات لعدة دول وتواصلنا مع أهم المصارف فيها، ونجحنا في عقد شراكات مع بنوك عدة في آسيا وأوروبا، لكننا نسعى للمزيد تسهياً على عملائنا لتقديم الخدمة الأفضل لهم، ولكن لا يزال هناك الكثير من الصعوبات في الطريق، فلسطينياً وعلى مستوى البنك الإسلامي الفلسطيني.

أما في ما يتعلق بالأزمة الحالية، فالوضع السياسي القائم في المنطقة له الأثر الأكبر على هذا التأثير، إلا أنه وبتنفيذ الحلول التي تطرح على طاولة السياسة الدولية، إلى جانب دور حركة التجارة والاستثمار في الدول العربية، التي لا يستهان بأثرها ووزنها عالمياً، من شأنه تحسين العلاقات اطراداً.

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– للحد من مخاطر الهجمات الإلكترونية يجب توفير الحماية للبيانات ومنع الوصول إليها إلا من قبل

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– إن العمر النسبي للبنوك الإسلامية عموماً هو أقل من ١٠٠ عام، والبنوك الإسلامية العاملة في فلسطين عمرها عملياً أقل من ٢٥ عاماً، ناهيك عن القطاع المصرفي الفلسطيني الذي بدأ حديثاً يقف على قدميه كبنوك محلية فلسطينية خالصة، والتي بدأت عملها عقب إنشاء السلطة الفلسطينية عام ١٩٩٤، وهذا يفرض تحديات كبيرة أمامها.

تتمثل أهم هذه التحديات حالياً في تطوير منتجات مصرفية تلائم التطور التكنولوجي المتسارع، وفي الوقت نفسه متوافمة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وخلق علاقات تعاون مع بنوك مراسلة في مختلف أنحاء العالم، مع زيادة وعي الجمهور في ما يتعلق بالصيرفة الإسلامية.

في هذا السياق، اتخذ البنك الإسلامي الفلسطيني إجراءات عدة لمواجهة هذه التحديات، من خلال إشراف وموافقة هيئة الرقابة الشرعية في البنك، تمثلت بتفعيل عدد من صيغ التمويل والإستثمار المتوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، كالمساومة وبيع السلم والإستصناع والإجارة الموصوفة في الذمة والإستثمار المخصص وغيرها. إلى جانب عملنا على زيادة القنوات الإلكترونية التي تمكن الجمهور من التواصل مع حساباته عبر الانترنت البنكي، وتوفير تطبيق للأجهزة الذكية، وصولاً لتقديم هذه الخدمات عبر شبكات التواصل الإجتماعي المختلفة، كما تم توفير عدد كبير من أجهزة الصراف الآلي التي تتوفر فيها خدمة الأيداع النقدي.

من جهة أخرى، عمل البنك على توفير بطاقات ائتمان متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، تمكن حاملها من الشراء والسحب النقدي، وتعتبر تمويلاً صغيراً تضعه في جيبيك بأقساط سداد ميسرة.

تعزيز شبكة البنوك المراسلة

■ تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين

أوسع شبكة مصرفية إسلامية في فلسطين



أفضل بنك
إسلامي في
فلسطين



أفضل بنك
إسلامي في
فلسطين



أفضل بنك
تجزئة إسلامي
في منطقة
بلاد الشام



أفضل بنك
إسلامي في
فلسطين



أفضل بنك
إسلامي في
فلسطين



أفضل بنك
تجزئة
إسلامي في
فلسطين



البنك الإسلامي الفلسطيني
Palestine Islamic Bank

 islamicbank.ps

نضال البرغوثي (مدير عام مصرف الصفا - فلسطين):



غيرنا مفهوم الخدمة وأضحينا مصرفاً منافساً للبنوك التقليدية

أشار مدير عام مصرف الصفا نضال البرغوثي الى تطور القطاع المصرفي الفلسطيني بشقيه التجاري والاسلامي، وأوضح ان حصة الاخير من اجمالي السوق المحلية وصلت الى ١٥ في المئة بعدما كانت لا تتعدى ٩ في المئة في ٢٠١٣، معتبراً انه مع دخول مصرف الصفا السوق تغير مفهوم الخدمة وقد أضحى منافساً للبنوك التقليدية، مؤكدا مواكبة المصرف للتطور التكنولوجي باعتماده أحدث الانظمة والتطبيقات الألية المستخدمة عالمياً، موافقا على القول ان عملة «البيتكوين» فقاعة واحتيال، واعداد برفع حصة المصرف بعد تأسيس فروع جديدة.

١٥ في المئة من اجمالي السوق

■ كيف نقيّمون وضع القطاع المصرفي في فلسطين خلال العام ٢٠١٧ في ظل الظروف الصعبة التي تشهدها المنطقة وظروف فلسطين الخاصة؟

– حقق القطاع المصرفي الفلسطيني بشقيه التجاري والإسلامي تطوراً وتقدماً، وكان أداءه خلال العام ٢٠١٧ جيداً على كل المستويات. كما شهد القطاع المصرفي الإسلامي تطوراً كبيراً عما كان عليه في الأعوام السابقة بحيث ارتفعت حصته من السوق المحلية الى ما بين ١٣ و ١٥ في المئة من إجماليها بحسب مختلف المؤشرات والدراسات الرسمية التي أجريت بالتعاون مع المؤسسات الرسمية، إذ كانت خلال عامي ٢٠١٢ و ٢٠١٣ لا تتعدى نسبتها ٩ في المئة. هذا وشهدنا خلال السنوات الأخيرة نمواً مهماً في القطاع المصرفي الإسلامي الى جانب أدائه الجيد ومنافسته القوية للقطاع التقليدي، وقد لاقى إقبالا حتى من قطاعات مختلفة لم تكن تتعامل مع البنوك الإسلامية أصلاً.

طلب على المنتجات الاسلامية

■ تم تأسيس مصرف الصفا منذ عام. هل السوق الفلسطينية قادرة على استيعاب المزيد من المصارف وتحديداً الإسلامية منها؟

– أجل، فقد كانت الحصة السوقية للبنوك الإسلامية كما سبق واشرنا عبارة عن ٩ في المئة بينما الطلب على المنتجات الإسلامية شكل ٣٠ في المئة. وفي رأيي قد يصل الى ٥٠ في المئة بسبب رغبة المواطنين بالتعامل مع المصارف الإسلامية في حال قدمت لهم الخدمة والسعر المناسبين. فالمشكلة في البنوك الإسلامية تتمثل في ان

مزيداً من الوقت.

■ ما رأيكم بالتطور التكنولوجي ومتطلباته مثل الـ FINTECH والذكاء الاصطناعي والبنك الذكي وغيره؟

– عموماً، تقدم البنوك الخدمات ذاتها، وبنك الصفا لا يشذ عن هذه القاعدة إذ يقدم الخدمات نفسها وقد يحسن نوعية الخدمة أو السعر. حالياً التطور الرقمي هو الطافي على عالم البنوك والتميز هو بالقدرة على تغيير العمل الى طريقة آلية تتوافق مع رغبة الجمهور والأساليب التكنولوجية الأحدث مما يسهل العمل ويجعل البنك يتخذ له موقعاً منافساً. لقد استخدم مصرف الصفا أحدث الانظمة البنكية تطوراً في العالم والذي يتيح للمصرف امكانية تطوير خدماته بشكل كبير وسريع.

تفوق على الميزانية

■ ما رأيكم بالعملة المشفرة «البيتكوين» وهل سيتم التعامل بها في فلسطين؟

– البيتكوين عبارة عن فقاعة كمشيلايتها من الفقاعات السابقة، انطلقت وما لبثت ان انطفأت. لقد قدم أحد المحاضرين في مؤتمر المصارف الإسلامية الذي عقد في البحرين ورقة عمل وصف فيها البيتكوين بأنها عملية احتيال وأنا أوافق الرأي. ■ هل أنتم راضون عن نتائج البنك؟

– بالتأكيد، لقد تفوقنا في نتائجنا على الميزانية الطموحة التي وضعها مجلس الإدارة. كما ان حصتنا أوضحت أفضل من متوسط حصص البنوك الإسلامية في السوق وعلى أساس فرع واحد، بحيث نعوّل بعد تأسيس الفروع الأخرى ان نتطور أكثر ونحقق الأفضل. ■

خدمتها لم تكن ترتقي الى مستوى تلك المقدمة في البنوك التقليدية، وكان المواطنون يتعاملون معها آنذاك بدافع ديني يطلب منتجاً إسلامياً، أما حالياً فقد بدأ المفهوم يتغير خصوصاً بعد دخول مصرف الصفا السوق بأسلوب جديد مميز وبخدمات ومنتجات منافسة للبنوك التقليدية وليس منافسا فقط لقطاع الصيرفة الإسلامية. تقدم سلطة النقد الدعم الدائم لتطوير القطاع المصرفي بشكل عام والاسلامي بشكل خاص وليس هنالك اية مطالب من سلطة النقد، الا اننا نقترح ان يتم ادخال منتجات يتم من خلالها استثمار الفائض من الاموال لدى سلطة النقد وفق احكام الشريعة الإسلامية. ■ هل لديكم طلبات معينة من سلطة النقد في فلسطين؟

– لدينا في فلسطين ثلاث جهات رقابية، الأولى وهي التقليدية المعروفة بمجلس الإدارة والثانية هي سلطة النقد، أما الثالثة فهي الهيئة الشرعية وهي الأصعب إذ على البنك الإلتزام بمعاييرها الشرعية والمحاسبية. معنى ذلك ان هناك قيوداً على البنك الإسلامي تحد من قدرته على المنافسة المطلقة مع البنوك التقليدية، وهي ربما تكون ميزة تجعله يتصرف ضمن سياسة مضبوطة.

اعتماد نظام آلي

■ ماذا حققتم خلال مسيرة البنك القصيرة حتى الآن؟

– لدينا حالياً أربعة فروع. الفرع الرئيسي في رام الله والبقيّة في الخليل ونابلس. اشترينا عقارين في جنين وبيت لحم وعملية الانتشار والتوسع مستمرة لكنها لوجستية وتستلزم



مصرف الصفا
SAFA BANK | على الأصول
خدمات مصرفية إسلامية متطورة

قوة العمل من قوة أصله

وأصل عملنا الشريعة الإسلامية



خدمات مصرفية إسلامية متطورة
وعلى الأصول

f safabankpal

▶ Safa Bank



www.safabank.ps

فلسطين: +9702941333

زياد خلف عبد (رئيس مصرف التنمية الدولي – العراق (INTERNATIONAL DEVELOPMENT BANK - IRAQ):

مصرف التنمية الدولي: قيادة ثورة التحول الى المدفوعات الإلكترونية بدلاً من النقد من خلال مشروع توطين الرواتب للقطاع العام والخاص

المشاركة الفعالة لمصرفنا في عملية تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي حركت العجلة الاقتصادية وتماشياً مع مبادرة البنك المركزي العراقي



زياد خلف عبد تحاوره الزميلة جيسيكا سماره

حرص مصرف التنمية الدولي للاستثمار والتمويل INTERNATIONAL DEVELOPMENT BANK على إنشاء بنية تحتية متمكنة ومتكاملة في ما يخص نظم تكنولوجيا المعلومات وتقديم مختلف الخدمات المصرفية المتطورة وأهمها الخدمات الإلكترونية والتي ساهمت في استحواذ المصرف على أكثر من ٥٠ في المئة من سوق البطاقات الإلكترونية. هذا وقد كان دور مجلس إدارة المصرف في بناء استراتيجية شاملة مدعومة بسياسات وإجراءات تغطي كافة الأعمال المصرفية بالإضافة إلى اعتماد اطار رصين للحكومة المؤسسية مهم في وصول المصرف إلى ما هو عليه اليوم وتصدره قائمة المصارف العراقية الأهلية وفي مختلف المجالات المصرفية.

رئيس مجلس ادارة المصرف زياد خلف عبد كشف عن اعتماد المصرف خططا واسعة وموثقة لاستمرارية العمل والتعافي من الكوارث وقيام المصرف ببناء مواقع متطورة للتعافي من الكوارث وقواعد البيانات (Data Centre) وفي ظل الظروف المتقلبة وصعبة التنبؤ والتي تشهدها المنطقة

وبما يسلح المصرف بالأدوات والوسائل الضرورية لتقديم افضل الخدمات للزبائن والحفاظ على صورته الطيبة امامهم. هذا وان قيام المصرف بالاستثمار بشكل كبير بالبيئة الرقابية الخاصة بتكنولوجيا المعلومات وفي ظل انتشار أعمال القرصنة جعل المصرف يمتلك اليوم ضوابط قوية تحفظ سرية البيانات وسلامتها وبما يساهم في كسب ثقة الجمهور في المصرف. عمل المصرف ومنذ تأسيسه على التركيز على جانب الخدمات الإلكترونية والصيرفة الإلكترونية والمتطورة وذلك لأن العراق انقطع لسنوات عديدة عن العالم الخارجي وعليه فإن المصرف حرص على الانتشار الأفقي والعامودي ومن خلال امتلاكه لأكثر من (١٤) فرعاً داخل العراق مع النية في فتح (٣) فروع أخرى في عام ٢٠١٨ بالإضافة إلى امتلاكه لأكثر من (١٥٠) صرافاً ألياً مع امكانية رفع عددها إلى ٢٠٠ مطلع العام ٢٠١٨. هذا ويوفر المصرف اليوم العديد من الخدمات المصرفية من خلال كل من تطبيق الـ Internet Banking والـ Mobile Banking .

السيد رئيس مجلس الإدارة يعتبر ان الأهم بالنسبة للمؤسسات المالية في العراق والتي تمر بظروف اقتصادية صعبة ايجاد الحلول المناسبة والموارد البشرية الكفية لتجاوز الأزمات، مسلطاً الضوء على إنجازاته خلال ٢٠١٧ على صعيد زيادة الفروع ورفع عدد البطاقات الإلكترونية ومشاركتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متمنياً أن يحمل معه عام ٢٠١٨ السلام إلى معظم دول المنطقة.

مساهمته بعملية التحول من العملة النقدية إلى الدفع الإلكتروني.

إن حيازة المصرف لأهم بنية تحتية في هذا المجال يمثل فرصة حقيقية ومرحلة انتقالية مهمة بالنسبة للمصرف وسيعمل المصرف جاهداً لتحقيق أكبر العوائد وتعزيز ثقة الزبائن بالمصرف. ومما لا شك فيه ان المنطقة العربية تمر بظروف استثنائية على الصعيدين الاقتصادي والسياسي وهذا يؤثر سلباً على اقتصاديات الدول ومنها العراق، ولكن نحن نجدها فرصة كي تتمكن المؤسسات المالية والمصارف من اثبات مدى رصانتها وامكانياتها وحصانة بنيتها التحتية لتجاوز الظروف الصعبة والاستمرار للمستقبل.

خدمات الكترونية متكاملة

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، إلى أي مدى يستثمر مصرف التنمية الدولي في هذا المجال لحماية نظامه من أي اعتداء إلكتروني؟ - يمتلك المصرف أفضل الحلول التي ستساهم وتحرص على حماية

بنية تحتية متمكنة

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- يعتبر مصرف التنمية الدولي من أكثر المصارف العراقية تطوراً في العراق واكبرها، ويتميز عن غيره بتركيزه على تقديم خدمات الكترونية متقدمة من خلال بناء بنية تحتية ضخمة في مجال تكنولوجيا المعلومات بالإضافة إلى سرعة ومصداقية في تقديم الخدمات المصرفية لقطاعي الأفراد والشركات .

استمر المصرف بالاستثمار في مختلف المجالات المصرفية وحصوله على عضوية أساسية (Principle Member) في كل من شركة «الماستركارد» ومع «فيزاكارد»، بالإضافة إلى حصوله على الرخصة (Issuance & Acquiring)، والتي تمكنه من اصدار البطاقات العالمية ومن داخل العراق، وعليه وفي الفترة القادمة فإن المصرف سيواجه تحديات صعبة ومهمات وواجبات كثيرة وبما يتماشى مع استراتيجيته وتتركز على

مجالات إدارة المخاطر ومكافحة غسل الأموال والمصادقة على منظومة متكاملة للمخاطر (Risk Appetite Statement) تساهم في حفاظ المصرف على سياسته المتحفظة في الاقراض والتسليف واختيار الزبائن الجيدين .
يجب الإشارة هنا الى أن التغيرات التي يشهدها القطاع المصرفي وفي ما يخص إجراءات مكافحة غسل الأموال وتمويل الارهاب تضع أيضاً تحديات اضافية على المصارف في العراق والمنطقة ككل، حيث أن المصرف حرص على تطبيق أفضل الممارسات العالمية في هذا المجال والاستعانة بأنظمة متخصصة وبما يساهم في الحفاظ على سمعة المصرف وصورته الطيبة أمام الزبائن والبنوك المرسله. كما عمل المصرف على التعاقد مع شركات عالمية في مجال التدقيق والاستشارات المصرفية مما سيساعد المصرف على تطوير البيئة الرقابية التي يعمل بها واعطاء مجلس الإدارة الضمانات الكافية بأن الإدارة التنفيذية تطبق السياسات المعتمدة بشكل كامل ودون وجود أية مخالفات وتجاوزات.

فروع جديدة

■ كيف تقيمون نتائج البنك وأدائه خلال العام ٢٠١٧ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠١٨؟

- شهد مصرف التنمية الدولي خلال العام ٢٠١٧ العديد من التطورات والتوسعات على مستوى عدد الفروع، حيث تم افتتاح ثلاثة فروع اضافية ليصل عدد الفروع العاملة وكما في نهاية عام ٢٠١٧ إلى ١٣ فرعاً الى جانب انتشار الصرافات الآلية ونقاط البيع في مختلف مناطق العراق (أكثر من ١٥٠ صرافاً آلياً و ١٠٠٠ نقطة بيع) ، بالإضافة الى ارتفاع كبير في اصدار اعداد البطاقات الالكترونية التي وصل عددها إلى أكثر من (٥٠,٠٠٠) بطاقة .
هذا وحقق المصرف نتائج طيبة خلال عام ٢٠١٧ وعلى الرغم من الظروف الاقتصادية الصعبة والتي شهدها العراق حيث حقق مستويات مرتفعة من الأرباح وبما يتماشى مع رأس المال المدفوع بالإضافة إلى نجاح المصرف في زيادة حجم موجوداته وودائعه عن المستويات التي كانت عليها في عام ٢٠١٦. هذا وحافظ المصرف على مستويات مرتفعة من السيولة ونسبة كفاية رأس المال وقد وفر المخصصات الائتمانية الكافية لمواجهة مختلف المخاطر التي قد يواجهها المصرف.

كما شارك في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال خطة موضوعة من قبل البنك المركزي العراقي حيث عمل على توزيع هذه القروض على مختلف المحافظات في العراق ومن خلال شبكة فروع، على مختلف القطاعات الاقتصادية وبما يتماشى مع رؤية المصرف التي تحرص على توفير الخدمات المصرفية المتنوعة لهذه الشريحة من الشركات وبما يحرك العجلة الاقتصادية وبشكل فعال .

اما بالنسبة للعام الجديد فنتمنى ان يحمل السلام الى معظم دول المنطقة، ولطالما أمنا بأن الاستقرار السياسي ينتج عنه نمو اقتصادي يعكس على اداء مجمل المؤسسات المالية، لتصبح قادرة على تقديم الافضل والمنافسة بطريقة صحية وممارسة دورها في تقديم خدمات مميزة لعملائها.

■ كلمة أخيرة؟

- نتمنى لكم كل التوفيق والنجاح فالإعلام هو المرأة العاكسة لنجاحات جميع المؤسسات في المجتمع، ونحن بدورنا كمصرف التنمية الدولي اخذنا على عاتقنا منذ التأسيس ان نكون خير ممثل لاقتصاد بلدنا في الخارج وسفراء له. مما يعكس الصورة الجيدة للقطاع المصرفي العراقي والذي مر في العديد من الصعوبات والعوائق، إلا أن قدرة مصرفنا في وضع خطط العمل (Action Plans) والاستثمار في الأدوات والأنظمة اللازمة للنمو والازدهار وقيام البنك المركزي العراقي بدوره الفعال في رسم الضوابط والتعليمات المصرفية، كانت وراء نمو هذا القطاع بشكل كبير ومساهمته في التنمية الاقتصادية بشكل عام. ■

بيانات ومعلومات الزبائن بالإضافة إلى تقديم الخدمات المصرفية الالكترونية والتي تم تصميمها لتخدم متطلبات السوق العراقية وبما يتماشى مع الممارسات العالمية المصرفية في هذا المجال. هذا ويجب الإشارة هنا الى أن مصرف التنمية الدولي هو المصرف الوحيد في العراق الذي يعمل من خلال مقسم محلي (Local Switch Provider) مرخص من قبل البنك المركزي العراقي يقوم بإدارة وتنفيذ العمليات الالكترونية من خلال البطاقات وأجهزة الصراف الآلي من خلال قاعدة بيانات (Data Centre) داخل العراق ويحرص على عدم تنقل البيانات ومعلومات الزبائن خارج العراق وعلى عكس كافة المصارف الأخرى التي تعمل من خلال مقسم أو شركة دفع الكتروني خارج العراق الأمر الذي يؤدي إلى خروج هذه البيانات من العراق. هذا وإن مصرف التنمية الدولي مرخص من قبل شركات عالمية وحاصل على شهادة الدفع الالكتروني (Payment Cards Industry (PCI والتي تقدم اعلى مستويات الحماية للمعلومات في ما يخص عمليات الدفع الالكتروني. تحرص هذه الشهادة على ان كافة معلومات حاملي بطاقات مصرف التنمية محمية ولا تتعرض لأية سرقة أو قرصنة من قبل جهات خارجية .

هذا ويوجد لدى المصرف أربعة مستويات دفاع ومنع للاختراق (Firewall) تم اقتناؤها من أربعة موردين مختلفين وبما يحرص على عدم تعرض هذه البيانات والمعلومات للقرصنة. هذا وبالإضافة إلى ذلك فإن مصرفنا لديه عدد كبير من مستويات الحماية من السرقة والقرصنة وقد تم بناؤها ضمن البنية التحتية لحماية وسرية المعلومات للزبائن وبما يحرص على حماية هذه المعلومات من أية عمليات قرصنة أو اختراق خارجية .

يتملك المصرف أكبر شبكة صرافات آلية داخل العراق والبالغ عددها (١٥٠) صرافاً ، الى جانب تكثيفه نقاط البيع مع بداية العام الجديد لتصبح خمسة آلاف نقطة، في حين ان العدد الحالي لا يتعدى الالف نقطة. من جهة أخرى، باشرت الحكومة العراقية والوزارات بمشروع توطين الرواتب والتحول إلى الدفع الالكتروني، فكان المصرف اول مؤسسة يوقع معها البنك المركزي العراقي اتفاقاً يقضي بتحويل رواتب الموظفين إليها، الى جانب التعاون ايضا مع اهم الوزارات السيادية مثل وزارات الصحة، والعدل والنقط من خلال توقيع عقود معها.

قدرة على جبه التحديات

■ ما هي اكبر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي، وما هي خطتكم لتخفيف وطأتها؟

- تشهد المنطقة ظروفًا اقتصادية وسياسية مضطربة مما يضع المؤسسات المالية اليوم أمام تحديات وصعوبات كبيرة بالإضافة إلى أن انقطاع العراق عن العالم الخارجي لسنوات عديدة أدى إلى حدوث فجوة ما بين الأنظمة المستخدمة في العراق وتلك المستخدمة عالمياً، وأيضاً فجوة أخرى ما بين الكوادر العاملة في العراق التي تعمل في البنوك الأخرى في المنطقة، هذا الأمر وضع المصارف العراقية أمام تحديات ومعوقات، إلا أن مصرفنا وبفضل الاستراتيجية الخمسية التي اعتمدها مجلس الإدارة استطاع سدّ هذه الفجوات من خلال الاستثمار الكبير في البنية التحتية لنظم تكنولوجيا المعلومات وتطوير واقتناء الأنظمة المصرفية المتطورة بالإضافة إلى الاستمرار في تطوير الكوادر العاملة من خلال المشاركة في الدورات وورشات العمل الخارجية والمحلية واستقطاب كوادر عربية وأجنبية في مختلف النواحي المصرفية وذلك لنقل الخبرات والمهارات للكادر الحالي وبما يساهم في قيام المصرف بتقديم أفضل الخدمات المصرفية للزبائن وكسب ثقة الجمهور.

هذا وقد عمل المصرف على بناء اطار شامل ومتطور لإدارة المخاطر في المصرف من خلال اعتماد سياسات وإجراءات ونظم متخصصة في

هشام عكاشة

(رئيس مجلس ادارة البنك الأهلي المصري NBE - مصر):

البنك المركزي الرافعة الاولى للجهاز المصرفي

يستند البنك الأهلي المصري NBE في تقديم خدماته الى شبكة ضخمة من الفروع والمكاتب والوحدات المصرفية تبلغ ٣٨٤ وحدة تغطي أنحاء البلاد كافة، الى جانب تواجد خارجي فعال في معظم قارات العالم. ويحرص البنك على تقديم أحدث المنتجات والخدمات المصرفية المتطورة على أفضل وجه لعملائه.

رئيس مجلس ادارة البنك هشام عكاشة قدّر عالياً عملية الإصلاح الإقتصادي في مصر نتيجة تعاون الجميع، ورأى ان هناك ضرورة لتدعيم البيئة الإستثمارية لجذب الإستثمارات الخارجية، واصفاً البنك المركزي بالرافعة الاولى للجهاز المصرفي في البلاد، منوهاً بدوره في متابعة الشؤون المتعلقة بالتكنولوجيا المستخدمة في الخدمات المصرفية، ملاحظاً دخول الإستثمارات الأجنبية والمشاريع التي من شأنها إحداث نقلة نوعية وتوفير عوائد مجزية.



لإيجاد بيئة مشجعة لتقديم أفضل

المنتجات للعملاء.

■ الى أي مدى يواكب البنك الأهلي التطورات التكنولوجية؟

- نحن في عمل مستمر لمواكبة أحدث التطورات في عالم التكنولوجيا وتطبيقها في عملياتنا، توخياً لتوفير أفضل خدمة للعملاء، وفي هذا الإطار نطمح للمزيد من التطور والتألق.

دخول الإستثمارات الأجنبية

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٨؟

- النظرة ايجابية جداً للمستقبل، خصوصاً بعد نجاحنا في تخطي جميع التحديات القائمة في السوق المصرية. وقد بدأنا نشهد دخول العديد من الإستثمارات الأجنبية والمشاريع التي من شأنها إحداث نقلة نوعية وتوفير عوائد مجزية، فضلاً عن توفير الإيرادات المالية الناتجة عن قطاع الغاز الطبيعي والمشاريع الزراعية. ■



دخول الاستثمارات والمشاريع سيحدث نقلة نوعية ويوفر عوائد مجزية



رافعة الجهاز المصرفي

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي المصري خلال العام ٢٠١٧؟

- يعتبر هذا القطاع من القطاعات القوية ويتميز بالتنافس في أنشطته، كما ان البنك المركزي ومنذ تأسيسه شكل الرافعة الأولى للجهاز المصرفي والضامن لمُدخرات المودعين، الى جانب توفير البيئة المناسبة لنمو مجمل البنوك وتحقيقها نتائج جيدة. أضف الى ذلك متابعة البنك المركزي الشؤون المتعلقة بالتكنولوجيا المستخدمة في الخدمات المصرفية، والجهد المبذول من قبله

خطة الإصلاح الإقتصادي

■ كرم إتحاد المصارف العربية محافظ البنك المركزي المصري د. طارق عامر، ماذا تقولون في هذه المناسبة؟

- جاء هذا التكرم نتيجة تبني المحافظ عامر خطة الإصلاح الإقتصادي وترافق ذلك مع تكريم جميع العاملين في الجهاز المصرفي والحكومة ككل، نظرا الى ان مشروع الإصلاح الإقتصادي ليس عملية منفردة بل نتيجة جهد فريق عمل متكامل، تحمّل التدايعات وتعامل معها بسلاسة ومرونة، وفي رأيي جاء هذا التكرم في الوقت المناسب.

■ هل لديكم أي اقتراحات تقدمونها للمحافظ بهدف النهوض بالقطاع المصرفي المصري؟

- نحن بحاجة للإستمرار في الخطوات والقرارات المعمول بها حالياً وتدعيم البيئة الاستثمارية لجذب الإستثمارات الخارجية، بهدف زيادة معدلات الإيداع، تحقيقاً للنتائج المحلي المطلوب في خطة الإصلاح.

محمد بركات

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في المصرف العربي الدولي):

لتوظيف جزء من الإستثمارات العربية الخارجية في عملية الإعمار والتنمية بالمنطقة



نوّه نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب والرئيس التنفيذي في المصرف العربي الدولي محمد بركات بإعطاء البنك المركزي المصري دوراً أكبر للبنوك في زيادة معدلات التنمية ويجاد فرص عمل الى جانب تحقيق الشمول المالي، وأبدى طموحه الى الإستقرار وخفض معدل التضخم خلال المرحلة المقبلة، داعياً الى توظيف جزء من الإستثمارات العربية الخارجية في عملية الإعمار والتنمية بالمنطقة.

تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

■ كرم اتحاد المصارف العربية د. طارق عامر بمنحه لقب أفضل محافظ مركزي عربي، بم تعلقون؟

– شمل هذا التكريم الجهاز المصرفي المصري ككل والشعب المصري اللذين يفخران بهذا الحدث. نتمنى لسعادة المحافظ دوام التوفيق والنجاح في خطواته المقبلة.

■ وجهت الكثير من الانتقادات للهندسات المالية التي اعتمدها المحافظ عامر، في رأيكم هل يستحق هذا النقد وما هي البدائل التي من الممكن ان يلجا اليها البنك المركزي المصري؟

– تعاني معظم اسواق المنطقة تحديات داهمة من بينها السوق المصرية، لذا ذكر سعادة المحافظ في اكثر من مناسبة اهمية اعطاء البنوك دورا اكبر في زيادة معدلات التنمية ويجاد فرص عمل الى جانب تحقيق الشمول المالي، كما ان البنك المركزي اطلق برامج عديدة لتشجيع البنوك للدخول في عمليات تمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم بفوائد مدروسة، فضلا عن مبادرات كثيرة للتمويل العقاري الممتد لعشرين عاما، نظراً لتحقيق هذه السياسات الشمول المالي والمساعدة في عملية التنمية. من جهة اخرى هناك دائما آراء مختلفة لمواقف معينة ولكن التحديات الموجودة في المنطقة كثيرة، الا ان الكثير من الامور المهمة تحققت برغم استمرار الضغوط، ونحن لا نزال نطمح للمزيد من الاستقرار وزيادة في معدل التنمية وانخفاض معدلات التضخم خلال المرحلة المقبلة.

منتجات متنوعة

■ ما هي المنتجات والخدمات المميزة الجديدة التي يقدمها المصرف العربي الدولي؟

– بدأنا مؤخراً تركيز نشاطنا على العملة المحلية الى جانب العملات الاجنبية، وعمدنا الى التوسع في عدد الفروع والاهتمام بصورة اكبر على قطاع التجزئة من خلال تقديم منتجات متنوعة وعديدة في هذا المجال خلال الفترة المقبلة.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– من المتوقع تسجيل ارقام ايجابية نظرا للمؤشرات المتوافرة.
■ كلمة أخيرة؟

– لمسنا ايجابية كبيرة خلال انعقاد مؤتمر اتحاد المصارف العربية وحضور رئيس مجلس الوزراء اللبناني سعد الحريري، فضلا عن تطرق المؤتمر لقضايا مهمة وتركيزه على التحديات الداهمة التي تتعرض لها المنطقة.

الى ذلك، الجميع على يقين ان توظيف جزء من الاستثمارات العربية الخارجية داخل المنطقة يساهم الى حد كبير في عملية الاعمار والتنمية في منطقتنا العربية، وهذه من الامور الاساسية التي نحتاج اليها خلال الفترة المقبلة. ■

محمد الأتربي

(رئيس مجلس ادارة بنك مصر - مصر):

الهندسات المالية لمحافظ البنك المركزي انعكست ايجاباً على القطاع المصرفي



قدّر رئيس مجلس ادارة بنك مصر محمد الأتربي عالياً الهندسات المالية التي وضعها محافظ البنك المركزي د. طارق عامر لآثارها الإيجابية على القطاع المصرفي وارتفاع معدلات التصدير والوفر في الميزان التجاري، ولاحظ تحسناً كبيراً في أوضاع السوق المصرية بوجود فرص

استثمارية واعدة وجاذبة للمستثمرين من مختلف الدول، مثنياً دور القطاع المصرفي المتين في دعم الإقتصاد الوطني، مشدداً على ضرورة تحقيق الشمول المالي.

■ كرم د. طارق عامر على هامش مؤتمر اتحاد المصارف العربية كأفضل محافظ بنك مركزي، ماذا تقولون بهذه المناسبة؟

– نال د. طارق عامر سابقاً تكريماً في واشنطن وحالياً يتم تكريمه مرة اخرى من قبل اتحاد المصارف العربية وهذا التتويج جاء نتيجة القرارات الجريئة التي اتخذها وانعكست ايجاباً على الإقتصاد المصري في ظل ظروف عصيبة. وعموماً فإن الهندسات المالية التي وضعها سعادة المحافظ كان لها آثار ايجابية على المصارف ذات الاحتياطات الضخمة وفائض العملات الاجنبية في ظل غياب السوق الموازية نهائياً، فكان ان ارتفعت معدلات التصدير وظهر الوفر في الميزان التجاري، وكل هذه المؤشرات دليل على ان القرارات التي اتخذها الحاكم اثبتت فعاليتها.

قطاع مصرفي متين

■ هل لديكم افكار او مطالب معينة ترفعونها الى المحافظ د. عامر؟

– في الحقيقة ان سعادة المحافظ لا يتخذ قرارات منفردة ويعمل ضمن فريق عمل متعاون، فضلاً عن انه في تواصل مع مختلف الجهات لتبادل الآراء معها قبل اتخاذ اي قرار. وعموماً بدأت الاوضاع في السوق المصرية بالتحسن تدريجياً وهناك الكثير من الفرص الاستثمارية الواعدة والجاذبة للمستثمرين من مختلف الدول، وهذا التحول يعود الى الرؤية الحكيمة للمصرف المركزي.

■ كيف تقيمون أداء القطاع المصرفي المصري خلال العام ٢٠١٧؟

– برغم الظروف الاقتصادية الصعبة التي مررنا بها خلال الازمة المالية عام ٢٠٠٨ واندلاع الثورة في ٢٠١١ بقي القطاع المصرفي مستقراً واستطاع المحافظة على متانته وقوته، فضلاً عن مؤشرات مالية اكثر من ممتازة اتاحت له الفرصة لدعم الإقتصاد الوطني وهو مستمر في دعمه وتعزيزه. وكنك مصر سجلنا نتائج جيدة ولدينا نظرة تفاؤلية للمرحلة المقبلة. ■

فتحي السباعي منصور (رئيس بنك التعمير والإسكان HDB - مصر):



المؤشرات الايجابية أكدت صوابية آليات تطبيق السياسات النقدية التي اعتمدها محافظ البنك المركزي

قدّر رئيس مجلس إدارة بنك التعمير والإسكان HDB فتحي السباعي منصور عالياً السياسات النقدية التي اعتمدها محافظ البنك المركزي المصري طارق عامر، بحيث أكدت المؤشرات الايجابية صوابية آليات تطبيقها، وذكر بأن البنك يعدّ من الأكبر التي تقدم تمويلات عقارية الى جانب تسويق الوحدات السكنية، مبرزاً تحدي البيروقراطية متمنياً على الحكومة المصرية توفير الطمأنينة للنشاطات الاقتصادية من خلال تحديد الضرائب المفروضة عليها.

– نتعاون في البنك مع وزارة الاسكان من خلال طرحنا عددا كبيرا من قطع الارض لفئات اجتماعية مختلفة، فضلا عن ان البنك يعدّ من اكبر البنوك التي تقدم تمويلات عقارية، الى جانب تسويق وحدات للسكن المتوسط للوزارة وهيئة المجتمعات العمرانية في مصر.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– التحديات في السوق المصرية كثيرة من بينها البيروقراطية، بالإضافة الى ضخامة الاقتصاد غير الرسمي والذي يستوجب ايجاد آليات بهدف ادخال نشاطات اقتصادية ضمن القطاع المصرفي، حيث يقدم البنك المركزي فوائد مدعومة. من جهة اخرى، نتمنى على الحكومة توفير الطمأنينة لهذه النشاطات الاقتصادية من خلال تحديد الضرائب المفروضة عليها، إذ انها تتخذ طابع العشوائية في بعض الاحيان عشوائية. كما على الحكومة ان تضع خططا في هذا المجال لايجاد الحلول المناسبة. ■

نحن من اكبر البنوك التي تقدم تمويلات عقارية

وحركة التصدير. أما الآن وبعد مرور بعض الوقت على هذه القرارات بدأنا نلمس تحسناً واضحاً في حركة التصدير وانخفاض عمليات الاستيراد الى جانب زيادة الاهتمام في قطاعي الصناعة والسياحة، كما لمسنا ارتفاعاً في سعر الجنيه وتراجعا في عجز الموازنة ومعدلات البطالة نظرا لزيادة نسب التوظيف. وبالنتيجة فإن جميع المؤشرات تؤكد ان الآليات التي اعتمدت كانت صائبة وعكست تطورات ايجابية وكان من المفروض تطبيقها منذ فترة.

تحدي البيروقراطية

■ ما هي المنتجات والخدمات التي اطلقها مصرفكم مؤخرا؟

آليات صائبة

■ ماذا تقولون في الجائزة التي نالها سعادة محافظ البنك المركزي المصري طارق عامر؟

– نحن فخورون بتكريم المحافظ عامر من قبل اتحاد المصارف العربية، باعتباره تقديراً للجهاز المصرفي المصري ككل. وقد بذل سعادة المحافظ جهوداً كبيرة خلال الفترة الدقيقة التي كانت تمر بها مصر بعد ما يسمى بـ«الربيع العربي».

■ وجهت الكثير من الإنتقادات للسياسة النقدية التي اعتمدها المحافظ، في رأيكم هل كانت هذه الإنتقادات في محلها وما هي البدائل؟

– ليس هناك بدائل أخرى، كما ان القرارات المتخذة جاءت متأخرة وأدت الى تأزم الأوضاع، غير ان السياسات النقدية والمبادرات التي اعتمدها سعادة المحافظ عامر لها وجهة ايجابية، بحيث دعمت الإقتصاد المحلي وحملت الكثير من المؤشرات الإيجابية للقطاعات كافة، بعدما وصلنا الى مرحلة إنهيار للقطاع الصناعي

إستثمار دولاري.. بعائد عالي



شهادات بنك التعمير والإسكان الدولارية

- تصدر الشهادة بفتة ١٠٠٠ دولار أمريكي ومضاعفاتها.
- مدة الشهادة (٣ سنوات) وتسري المدة إعتباراً من تاريخ الشراء.
- يتم صرف عائد ثابت كل ٣ شهور يحتسب إعتباراً من تاريخ الشراء .
- يقتصر إصدار الشهادات علي الأفراد الطبيعيين دون الشخصيات الاعتبارية.
- يمكن الإقتراض بضمان الشهادات بشروط ميسرة.



Housing & Development Bank
بنك التعمير و الإسكان

 **19995**

حسين رفاعي

(الرئيس والعضو المنتدب في بنك قناة السويس SUEZ CANAL BANK - مصر):



نعمد التطبيقات الإلكترونية لمواكبة المتطلبات المصرفية للشباب

هنا حسين رفاعي رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب ببنك قناة السويس SUEZ CANAL BANK محافظ البنك المركزي المصري طارق عامر على تكريمه، وعرض للنتائج الايجابية لتعويم الجنيه، منوهاً بالتوافق مع صندوق النقد الدولي للحصول على قرض بقيمة ١٢ مليار دولار، والذي يعد شهادة ثقة للاقتصاد المصري، مشدداً على اعتماد التطبيقات الإلكترونية لمواكبة متطلبات الشباب المصرفية، مسلطاً الضوء على إنجازاته خلال توليه الإدارة، كاشفاً عن عرض استراتيجية البنك للسنوات الثلاث المقبلة قريباً.

تهنئة للمحافظ

البيان ■ بمناسبة تكريم محافظ البنك المركزي المصري د. طارق عامر، بم توجه اليه؟
- أهنته وأبارك له ولفريق عمل البنك المركزي، وللقطاع المصرفي المصري أيضاً، وما أضاف على انعقاد مؤتمر اتحاد المصارف العربية الذي انعقد مؤخراً في بيروت بهجة مشاركة دولة الرئيس سعد الحريري ومعالي أمين عام جامعة الدول العربية الدكتور / أحمد أبو الغيط في هذه المناسبة وأيضاً رؤساء البنوك المصرية والعربية، انه تكريم جيد وهو يستحقه عن جدارة.

تعويم الجنيه

■ كيف تقيّمون السياسة المالية والنقدية التي وضعتها د. طارق عامر لقطاع المصارف المصرية، وهل لديكم أية اقتراحات لتحسين القطاع؟
- مرّ على قرار تعويم الجنيه حوالى السنة وبرغم جرأته جاء في وقته تماماً، إذ كانت الظروف صعبة وبحاجة لقرار من هذا النوع، فكانت نتائجه ايجابية إذ كان يوجد سوقان للعملة في مصر، وقد أصبح لدينا حالياً سوق واحدة مما شجع المستثمرين على دخول السوق المصرية، كما كان لتعويم الجنيه الأثر الإيجابي على التدفقات المالية نحو السوق المصرية،

الذكية في المنطقة، الى اي مدى تواكبون هذا التطور، وما هي انجازاتكم على هذا الصعيد؟

- التطور التكنولوجي وتطبيقاته من العوامل التي نركز عليها حالياً في البنك، والمعروف ان نسبة أكثر من ٦٠ في المئة من الشعب المصري هي من فئة الشباب تحت سن الخامسة والعشرين، لذا من الواجب تقديم خدمات تواكب متطلبات الشباب. ان جزءاً مهماً من استراتيجيتنا للفترة المقبلة يركز على الخدمات المصرفية عبر شبكة الانترنت والموبايل، ونلمس في هذا الإطار اتجاه كل الفروع مستقبلاً الى الخدمات الالكترونية.

إدارتان للتجزئة والتمويل

■ كيف تقيمون نتائجكم لعام ٢٠١٧، وما هي خططكم للسنة المقبلة؟

- تسلمت ادارة البنك منذ ستة أشهر ومنذ ذلك الحين زادت الودائع بنسبة ٢٣ في المئة والسلفيات والقروض ١٥ في المئة، وانشئت ادارتان احدهما خاصة بقطاع التجزئة والاخرى بقطاع تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، كما سنعرض قريباً جداً استراتيجيتنا للسنوات الثلاث المقبلة وكلنا امل بأن يتبوأ البنك المكانة التي يستحقها. ■

وترافق ذلك مع زيادة تحويلات المصريين من الخارج ووصولها الى ٢٠ مليار دولار، وقد أصبحت تدخل البلاد من خلال النظام المصرفي بعدما كانت تذهب الى السوق مباشرة ولم تكن المصارف تستفيد منها ويعاد ضخها مرة أخرى في الاقتصاد، كما أثر هذا القرار ايجاباً على الاستيراد إذ قلل من استيراد السلع الكمالية التي تحرم الاقتصاد المصري المنفعة الحقيقية، وجعل الصادرات أكثر قابلية وتأثيراً مما انعكس ايجاباً على التصدير وكذلك قطاع السياحة، إذ ان مصر بلد سياحي بامتياز وقدرته اليوم على جذب السياح أكبر وبكلفة أقل. لكن الأهم في الأمر هو التوافق مع صندوق النقد الدولي للحصول على قرض بقيمة ١٢ مليار دولار يمتد على مراحل وقد نفذت أكثر من مرحلة منه. يبقى الأهم من كل ذلك ان مصر استطاعت اصدار سندات حكومية بقيمة ٧ مليارات دولار وبفائدة مناسبة. وكي نقيّم هذا القرار علينا النظر الى آثاره الايجابية والبرهان على اهميته هو تقييم المؤسسات الدولية وتكريمها لمحافظ المصرف المركزي وتقديرها لبرنامج تحرير سعر صرف الجنيه.

مواكبة متطلبات الشباب

■ في ما يخص التطور التكنولوجي والمصارف



بنك قناة السويس
SUEZ CANAL BANK

- خدمات مصرفية للأفراد
- خدمات مصرفية للمؤسسات
- خدمات مصرفية إسلامية



مركز
الاتصال | 19093

www.scbank.com.eg



حسن عبدالله (رئيس البنك العربي الافريقي الدولي AAIB):

استمرار تراجع العلاقات المصرفية بين المصارف المراسلة وتلك العربية سيؤدي الى ظهور العملات المشفرة Bitcoin والرقمية ما يؤدي الى خروج جزء من التدفقات النقدية من المصارف

الأمان والمصادقية يشكلان المعلم الأساسي لقيم البنك العربي الافريقي الدولي AAIB، بداية من تفاعله مع الموظفين وحاملي الأسهم، مروراً بالخدمات المقدمة للعملاء الذين يوفر لهم منتجات وخدمات مصممة خصيصاً لتفي باحتياجاتهم. رئيس مجلس إدارة البنك حسن عبدالله لفت الى الإجراءات التي قام بها البنك المركزي المصري وساهمت في ارتفاع الاحتياط النقدي من ١٤ الى ٣٦ مليار دولار، وطالب بتعاون وثيق مع المصارف المراسلة والإخراج التدفقات النقدية من المصارف المصرية، مذكراً بتحقيق ارباح تصاعدية فضلاً عن ميزته التنافسية.

العملات المشفرة Bitcoin والرقمية ما يؤدي الى خروج جزء من التدفقات النقدية من المصارف، وقد تطرقنا الى هذا الموضوع خلال اجتماعاتنا مع المصارف الاميركية لايجاد حلول منطقية.

ارباح تصاعدية

■ ما هي آخر مستجدات البنك العربي الافريقي الدولي؟
- يسجل البنك ارباحاً تصاعدية، فضلاً عن ميزته التنافسية، مقارنة بالمصارف الاخرى في مصر باعتبار حقوق الملكية فيه بعملة الدولار، ما يؤكد معايير كفاية رأس المال ويتيح فرصة اكبر لتسجيل معدلات نمو. بالإضافة الى ان البنك وضع خطة مدروسة ومحكمة لتمويل ودعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم. ■

المصارف العربية والمصارف المراسلة، وقد كشف مدير عام صندوق النقد العربي د. عبد الرحمن الحميدي ان ٣٩٪ من المصارف العربية تأثرت من جراء ذلك، على الرغم من قيام السلطات المالية الإشرافية بتطبيق المعايير الدولية لمكافحة الإرهاب وتبويض الأموال. كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف العربية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات الى طبيعتها والمحافظة عليها؟

- في الوقت الراهن لا توجد اي حلول، المطلوب ايجاد نوع من التعاون بيننا وبين المصارف المراسلة، بحيث ان استمرار تراجع العلاقات المصرفية بين المصارف المراسلة وتلك العربية سيؤدي بدوره الى تراجع الحصة السوقية وظهور

تدفقات بالدولار

■ كيف تتمكنون من استكمال اعمالكم في ظل الازعاج والضاغطة التي تشهدها المنطقة والسوق المصرية؟

- اوجدنا حلاً جذرياً في ما يتعلق بصرف سعر الجنيه المصري ادى الى تدفق عملات الدولار، بالإضافة الى استقطاب ١٨ مليار دولار الى ادوات الدين المصرية، وهذه العوامل ساهمت في ارتفاع الاحتياط النقدي من ١٤ مليار دولار الى حوالي ٣٦ ملياراً، وبالتالي جميع المؤشرات المحققة في مصر هي في اتجاه تصاعدي.

تعاون مع المصارف المراسلة

■ تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين

REGIONAL
PRESENCE

STRONG EQUITY



DOLLAR
BASED
EQUITY

SOLID
SHARE-
HOLDERS

منذ
1964

تاريخ من التميز

أول بنك خاص بمصر يتمتع بتواجد إقليمي قوي، صلابة مساهميه،
قوة قاعدته الرأسمالية الدولارية وينفرد بالريادة في تقديم الخدمات.

قوة تاريخ تصنع المستقبل

أبوظبي | دبي | بيروت

aaib.com

 البنك العربي الأفريقي الدولي
arab african international bank

الثقة.. التميز



عمرو يوسف الجنايني (البنك التجاري الدولي CIB - مصر):

الجهاز المصرفي المصري يتحرك بوتيرة أسرع للتأقلم مع المتغيرات

يعمل البنك التجاري الدولي CIB أكبر بنك خاص في مصر على تقديم مجموعة واسعة و متميزة من المنتجات والخدمات البنكية لعملائه من الأفراد وأصحاب الثروات والمؤسسات والشركات بمختلف أنواعها، وابتكر البنك حلولاً مناسبة لاحتياجات عملائه وبرؤية خبيرة في سوق المال والاستثمار. وبفضل علامته التجارية الرائدة نجح في أن يشكل الاختيار الأول لأكثر من ٥٠٠ شركة عاملة في مصر مقدماً لها أفضل الحلول المالية.

الرئيس التنفيذي للقطاع المؤسسي في البنك عمرو يوسف الجنايني أكد صوابية الإصلاحات الاقتصادية في مصر، وأشار إلى حفاظ البنك على مكانته وريادته في السوق المحلية، وتلبية احتياجات المواطنين وقضايا المجتمع، وابدأ أن هناك فرصاً كثيرة غير مستغلة لتحقيق الشمول المالي، لافتاً إلى اندفاع الجهاز المصرفي المصري إلى التحرك بوتيرة أسرع للتأقلم مع المتغيرات.

صارخ على وجود فرص كثيرة غير مستغلة لتحقيق الشمول المالي. بدورنا نعمل ضمن هذا التوجه للوصول إلى أهدافنا.

نتائج ايجابية

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم للعام ٢٠١٧؟

– نتوقع تحقيق نتائج ايجابية ووفق الخطط الموضوعية والميزانيات التقديرية. ويعد البنك التجاري الدولي جميع المستثمرين والعملاء ان يبقى دائماً عند حسن ظنهم.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان تتخذها المصارف خلال السنوات المقبلة؟

– يشهد القطاع المصرفي المصري تطوراً متسارعاً، فضلاً عن ظهور منتجات جديدة ما يدفع بالجهاز المصرفي للتحرك بوتيرة أسرع تouxياً للتأقلم مع المتغيرات والواقع الجديد.



CIB أكبر مصارف القطاع الخاص في مصر



من أكبر مصارف القطاع الخاص. فضلاً عن أن نتائجننا المالية ايجابية جداً وتؤشر إلى تحقيق البنك المزيد من النجاحات والإنجازات. كما اننا نقدم جميع الخدمات المصرفية التي تحاكي احتياجات المواطنين وقضايا المجتمع، وكل الخطوات التي يقوم بها البنك التجاري الدولي تؤكد انه من الركائز الأساسية لدعم الإقتصاد الوطني.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في المنطقة؟

– لا شك في ان التحديات كثيرة، بحيث أنه لو نظرنا إلى عدد الحسابات المصرفية في البنك مقارنة بعدد سكان مصر لوجدنا فارقاً كبيراً، وهذا دليل

صوابية الإصلاحات

■ ماذا تقولون في تكريم محافظ البنك المركزي المصري طارق عامر؟

– هذا التكريم شرف كبير للجهاز المصرفي المصري ككل، ودليل على ان القطاع يسير في الاتجاه الصحيح ومن تطور إلى آخر. وان الإجراءات والإصلاحات الاقتصادية التي اتخذت خلال الفترة الماضية كانت صائبة.

■ وجهت الكثير من الانتقادات للهندسات المالية التي اعتمدها المحافظ عامر، في رأيكم هل تستحق النقد وما هي البدائل؟

– في ظل الأوضاع السائدة كان لا بد من وضع إصلاحات وسياسات تساهم في تصحيح الأوضاع الاقتصادية والمالية وهذا ما حصل.

فرص غير مستغلة

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات التي يقدمها البنك التجاري الدولي؟

– لا نزال نحافظ على مكانتنا وريادتنا في السوق المصرية، ونحن



عمرو طنطاوي

(العضو المنتدب في بنك مصر إيران للتنمية)

MISR IRAN DEVELOPMENT BANK - (مصر)؛

الهندسة المالية للمصرف المركزي وفرت تدفقاً واسعاً للنقد الأجنبي

سلط العضو المنتدب في بنك مصر إيران للتنمية MISR IRAN DEVELOPMENT BANK عمرو طنطاوي الضوء على دوره التنموي عبر تمويل المشروعات التنموية ذات الأثر الإيجابي في الناتج المحلي المصري، وتطرق إلى إنجازات محافظ البنك المركزي طارق عامر على صعيد تحرير سعر صرف الجنيه وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، اللذين تركا الأثر البالغ في تحسين الوضع الإقتصادي ووضع البلاد على الطريق السليم، معللاً جدوى الهندسة المالية التي أقدم عليها حاكم المصرف والتي وفرت تدفقاً واسعاً للنقد الأجنبي، كاشفاً عن إمكانية الوصول بأرباح البنك إلى ٤٠٠ مليون جنيه نهاية ٢٠١٧.

لكن في الوقت نفسه سيتم خلق فرص جيدة. ان البعض يوجه النقد لمجرد النقد والبعض الآخر لا يرى الصورة كاملة. لكن من يقيم الوضع ككل يجد ان النقاط الايجابية المتوقعة أكثر بكثير.

٤٠٠ مليون جنيه أرباحاً

■ ما هي آخر المستجدات في مصرفكم؟

– نركز على تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة. لدينا بعض المشروعات التي نرى فيها جدوى إقتصادية، كما نساهم في بعض الأمور إلى جانب القروض وندرس حالياً زيادة مساهمتنا في إحدى الشركات التابعة لنا والتي لها قدراتها في العمل بالتمويل، وندرس رفع رأسمالها.

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٧؟

– حققنا منذ بداية العام حتى نهاية أكتوبر الماضي ٣٣٥ مليون جنيه أرباحاً ومع نهاية السنة سيرتفع الرقم إلى ٤٠٠ مليون. ■

تمويل المشروعات التنموية

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– لا شك في ان فرص العمل في السوق المصرية متوافرة كون البلاد تشهد مرحلة تنموية بامتياز. ولطالما ركزنا على هذه الناحية بحكم طبيعة عمل بنك مصر إيران في مجال التنمية الشاملة، بحيث ان كل مشاريعه تقع ضمن هذا الإطار، خصوصاً في مجال تمويل المشروعات التنموية ذات الأثر الإيجابي في الناتج المحلي وتحقيق قيمة مضافة للإقتصاد المصري. فبعد الإصلاحات الإقتصادية الأخيرة التي طاولت تحرير سعر الصرف الذي فتح الأفق للإستثمارات الأجنبية بالتدفق على مصر، قام المصرف المركزي المصري بمبادرة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة بطريقة مدعومة منه، ما شكل فرصة للمجتمع المصري للقيام بمشروعات مثمرة خاصة وقد وفق المصرف المركزي في توسيع حجم المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

إنجازات المحافظ عامر

■ كيف تنظرون إلى اختيار طارق عامر محافظاً للبنك المركزي المصري كأفضل محافظ عربي؟

– انه اختيار طبيعي في ظل المرحلة التي تولى فيها السيد عامر إدارة البنك المركزي. فالإقتصاد المصري في تلك المرحلة كان يمر بظروف صعبة جداً، إلى جانب الضغوط الخارجية التي كانت تتعرض لها مصر، وقد كانت المرحلة بحاجة لبعض القرارات الجريئة. لقد اتخذت بعض القرارات وليدة الحاجة حتى ان ما تم إنجازه في السنة الأخيرة شكل علاجاً جذرياً للأوضاع في المستقبل. والمهم ان يبقى سعر الصرف حراً ومتروكاً لآلية العرض والطلب كأي سوق آخر في العالم مما يساعد على جذب المستثمر ويثير اطمئنانه. لقد قام طارق عامر كمحافظ للبنك المركزي بداية بتحرير سعر الصرف وهو قرار جريء جداً، وكان من الممكن ان يكلفه الكثير إلا انه رأى ان هذه الخطوة هي في مصلحة البلاد. كما وضع أيضاً مبادرة المشروعات الصغيرة والمتوسطة مما أوجد فرصاً للإستثمار والتنمية بعوائد محدودة. وقد كان لهذين القرارين أثرهما الفعّال في تحسين الوضع الإقتصادي ووضع مصر على الطريق السليم. لذا كان من الطبيعي ان ينال جائزة أفضل محافظ عربي.

مصادر النقد الأجنبي

■ لكن ثمة الكثير من الإنتقادات موجهة للهندسة المالية التي لجأ إليها المصرف المركزي، فهل كان من داع لها؟

– لا قرار إلا وله جانب جيد وآخر سيئ، لكن الرؤية هي التي تقرر أية مزايا هي الغالبة، أي السلبية أم الإيجابية؟ الواضح ببساطة ان موارد مصر من النقد الأجنبي تعتمد على أربعة أو خمسة مصادر محددة هي الإستثمار الأجنبي، السياحة، التصدير، قناة السويس، تحويلات المصريين من الخارج إضافة إلى صادرات الغاز والبتترول. ان الإستثمار الأجنبي لن يقدم على دخول مصر وهناك سعران للنقد الأجنبي الفارق بينهما هو حوالي ٣٠ إلى ٤٠ في المئة، أي ما معناه ان المستثمر لدى دخوله سيخسر منذ البداية ٣٠ إلى ٤٠ في المئة. هذا الأمر كان يمنع جزءاً كبيراً من تدفق النقد الأجنبي إلى مصر، مع العلم انه عندما يحجر سعر الصرف سينعكس ذلك على ارتفاع الأسعار،

بنك مصر إيران للتنمية
MISR IRAN DEVELOPMENT BANK

برنامج تمويل متنوع تناسب كافة المشروعات
أقل سعر عائدة ٥٪ / عائلة متنوعاً للمشروعات الصغيرة
مئات سداد مرتبة تتكو مع اختيارات حل عميل
شروط وإجراءات مبسطة وخدمات استشارية مجانية

19189
www.midb.com.eg

تتمتع على المشروعات الصغيرة والمتوسطة طمناً لتسوية وإحكام مبادرة البنك المركزي

فادي الفقيه (الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخرطوم BANK OF KHARTOUM السودان)؛



حققنا قفزة نوعية في حجم الأصول والحصة السوقية ونأمل بمضاعفة الأرباح

حققت مجموعة بنك الخرطوم قفزة نوعية سواء في حجم الأصول والحصة السوقية، ويأمل بتسجيل أرباح مضاعفة بعد ان ارتفعت حصته السوقية من ١٤ الى ٢١ في المئة من إجمالي السوق السودانية. الرئيس التنفيذي للمجموعة فادي الفقيه اعتبر ان السودان حظي بفرصة جيدة بعد رفع الحظر الأميركي عنه، وحمل القطاع الخاص مسؤولية تقويم الإقتصاد السوداني من جميع جوانبه تشجيعاً على دخول الإستثمارات اليه، كاشفاً من جانبه ان البنك يستمر في التوسع الداخلي من خلال زيادة الفروع في الولايات للوصول الى أوسع قاعدة عملاء، آملاً ان تثمر الجهود المتضافرة لجذب الكتلة النقدية الى البنوك من خلال الوسائط والتقنيات المتنوعة من تحسين التوازن النقدي بما يسهم بدوره في دفع العجلة الإقتصادية وتهيئة الوضع في البلاد لتفعيل المجالات الإقتصادية المتنوعة.

على القطاع الخاص والقطاع المصرفي تحديداً بذل الجهد المضاعف لتقويم السودان من جميع جوانبه الإيجابية تشجيعاً على دخول الاستثمارات اليه

جذب المدخرات الى الجهاز المصرفي. ان بنك الخرطوم كونه البنك الأكبر كان السباق في تفعيل الدفع الإلكتروني وقد تم ادخال خدمات «وسترن يونيون» اليه، كما تم التعاون مع جهات حكومية مختلفة في قطاع الخدمات والجمارك وغيرها لكي تسهل على المواطن السوداني عمليات الدفع، مع حرصنا على ان تكون آمنة من كل الجهات. هذا ونسعى أيضاً لمزيد من الإنتشار من حيث النوع والعدد.

حضور في الإمارات والبحرين

■ اضافة الى تواجدكم في مملكة البحرين، هل ستوسعون في المزيد من الفروع بالمنطقة؟

– يعتمد التوسع في المنطقة على جوانب عدة. أما محلياً فالتوسع سيكون كبيراً، خصوصاً خارج الخرطوم أي في الولايات، بحيث نعرز مركز البنك ونصل الى أكبر قاعدة عملاء. وحالياً لنا حضور في مختلف ارجاء السودان الى جانب حضورنا الاقليمي في الإمارات والبحرين.

■ هل أنتم متفائلون بالعام ٢٠١٨؟

– لا بد ان نتفائل ونأمل ان تثمر الجهود تحسيناً للوضع في البلاد اقتصادياً ومصرفياً. ■

الحصة السوقية. تم فتح الفرع الخارجي الثاني للبنك في دولة الإمارات بإمارة أبوظبي وبعد استكمال بعض الإجراءات التقنية سيكون إضافة هامة للبنك. كما نعمل على تحقيق زيادة في حجم البنك بمقدار ٥٠ في المئة تقريباً. ونتطلع لمضاعفة الأرباح. وبحسب مؤشرات البنك المركزي فإن حصة البنك السوقية ارتفعت من ١٤ الى ٢١ في المئة الامر الذي نفخر به كونه يدل على ثقة العملاء والتجار وقطاعات الأعمال المختلفة بالبنك. بالإضافة الى أنه يأتي نتاجاً لخطه ونجاحه في خلق مجالات إستقطاب متنوعة للعملاء سواء في المنتجات أو الخدمات.

خدمات إلكترونية

■ كيف تنظرون الى تطور البنوك السودانية في مجال التكنولوجيا؟

– تقرر من ضمن الخطة الإستراتيجية للدولة ان يتم تفعيل الحوكمة الإلكترونية وذلك بداية بتحصيل الإيرادات الحكومية عن طريق الموبايل والإنترنت. وهذا مؤشر ايجابي جداً، كما ان الحكومة تتجه لتعزيز موقف البنوك وان تتوفر لديها خدمات إلكترونية أشمل وأكبر من حيث النوع والعدد لخدمة المواطن السوداني ومساعدة الدولة في

■ في ظل الظروف الصعبة التي تمر بها المنطقة كيف تقيمون القطاع المصرفي عموماً والسودان خصوصاً بعد رفع الحظر الأميركي عنه؟

– الظروف السياسية في المنطقة غير مستقرة وهي تؤثر سلباً على الإقتصاد، لكن السودان حظي بفرصة جيدة بعد رفع الحظر الأميركي عنه، اعتبرت من المؤشرات الجيدة التي ستعمل على تحسين الإقتصاد والعمليات المصرفية داخل البلاد. من المعروف ان السودان بلد غني بالموارد الإقتصادية والمعدنية والثروات الحيوانية والزراعية مما يجعله مقصداً مهماً للإستثمار بعد زوال الحظر الأميركي. وبإمكان المستثمر دخول السوق السودانية حالياً سواء من المنطقة أو من أنحاء العالم، لذا على القطاع الخاص والقطاع المصرفي تحديداً بذل الجهد المضاعف لتقويم السودان من جميع جوانبه الإيجابية تشجيعاً على دخول الاستثمارات اليه.

أرباح مضاعفة

■ كيف تصفون إنجازات بنك الخرطوم خلال العام ٢٠١٧؟

– كان العام ٢٠١٧ ممتازاً. حققنا قفزة نوعية سواء في حجم الأصول أو الأرباح أو



البنك العربي الوطني
عراقية مصرفية توابك العصر



السيد بوعلام جبار

(رئيس ومدير عام بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR - الجزائر)؛

القطاع المصرفي الجزائري ديناميكي باستقطاب المدخرات

وتطوير وسائل الدفع والنظرة الإستشرافية

يجهد بنك الفلاحة والتنمية الريفية BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL في إطلاق خدماته الإسلامية تلبية لرغبات عملائه في المناطق النائية داخل الجزائر، تحقيقاً للشمول المالي وترسيخه.

رئيس مجلس إدارة البنك ومديره العام ورئيس اتحاد المصارف الجزائرية السيد بوعلام جبار يؤه بما بذله القطاع المصرفي المحلي المعروف بديناميكيته، خصوصاً في ما يتعلق باستقطاب المدخرات وتطوير وسائل الدفع وتبني النظرة الإستشرافية، واعتبر نمو القروض والتسليفات التحدي الأهم للمحافظة على وتيرة نشاطات هذه المصارف، مؤكداً مواكبة البنك التطور التكنولوجي وتسخيرها في خدماته المقدمة للعملاء، معدداً البعض منها، كاشفاً عن خطة للوصول الى الرقمية الشاملة.

ديناميكية مصرفية



■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- برغم الظروف الصعبة والأزمات المالية الخارجية المتعددة وتأثر الإقتصاد الجزائري بتدني أسعار النفط، واصلت المصارف الجزائرية نموها بشكل جيد ومدعوم تحقيقاً للنمو في البلاد. وبرغم تراجع مستوى السيولة فقد سجلت نمواً في تسليفاتها وصلت نسبته الى ٧ في المئة، وهذا بذاته نتيجة جيدة نظراً لديناميكية النشاطات المصرفية في الجزائر، خصوصاً في ما يتعلق منها باستقطاب المدخرات وتطوير وسائل الدفع وتبني النظرة الاستشرافية التي مكّنت المصارف من المحافظة على وتيرة نشاطاتها في ظل متابعة البنك المركزي الجزائري، الذي كان يشرف بكل عناية على تطور العمليات في هذه المصارف، فعاود تمويلها وساهم في نموها.

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

- من أبرز التحديات المحافظة على الوتيرة الإيجابية في نمو القروض لتمكين الإقتصاد من مواصلة حركته الجيدة حالياً. أما التحدي

لمواكبة التطور وتحقيق أكبر طفرة في ما يتعلق بالشمول المالي، خصوصاً ان بنك الفلاحة معروف انه أكبر بنك لناحية الشبكة، والمطلوب منه بالتالي لكي يلبي جميع المتطلبات ان يطور الخدمات المباشرة وتلك المقدمة عن بعد.

تلبية رغبات العملاء

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٧؟

- كانت نتائج النصف الأول من العام ٢٠١٧ جيدة. وحجم القروض لا يزال في تصاعد وكذلك الودائع. أما بالنسبة الى الأرباح فوصلت الى ٧٠ في المئة مما كانت عليه في العام ٢٠١٦ كاملاً، اي أكثر من ٨ مليارات دينار.

الى ذلك، نعمل من جهة اخرى على تطوير خدمات جديدة اضافة الى القروض الممنوحة للفلاحين التي تعتبر قروضا ذات طابع شعبي بالنظر الى عددها. كما نعمل على تدعيم قروض الشباب، ونحن في صدد اطلاق الخدمات الاسلامية عن طريق تطوير القروض وتطوير الابداعات والمدخرات التي سنبدأ بها قبل نهاية ٢٠١٧ والهدف منها تلبية الرغبات التي عبّر عنها الكثير من عملاء البنك، خصوصاً في المناطق النائية والداخلية للبلاد. ونأمل ان تكون نتائجها جيدة وتساهم في ترسيخ الشمول المالي. ■

الثاني فهو العمل على دعم أكبر للشمول المالي في الجزائر من خلال مواصلة فتح النوافذ الإسلامية، وفي الشق الآخر تطوير كل ما يتعلق بوسائل الدفع الإلكتروني المحسنة لمستوى الخدمات.

تطوير الخدمات الإلكترونية

■ كيف تواكبون التطور التكنولوجي في معاملاتكم المصرفية؟

- يواكب بنك الفلاحة هذا التطور وهو من السباقين اليه، خصوصاً في كل ما يتعلق بالدفع الإلكتروني على مستوى البنك سواء كان متعلقاً بتوزيع البطاقات الإلكترونية او توزيع ما يسمى نهائيات الدفع الآلي على مستوى التجار، بالاضافة الى تطوير خدمة الدفع عن طريق الانترنت بالتعاون مع كبرى الشركات في هذا المجال، وحاليا نعمل على تطوير الدفع عن طريق الهاتف الجوال بالتعاون مع تجمع النقد الآلي وهو هيئة مكونة من البنوك أترأسها شخصياً. كما نقوم بتطوير الخدمات الإلكترونية للزبائن من بينها التحويلات والاطلاع على الرصيد بواسطة الهاتف البنكي او «الانترنت بنك». ونعمل حالياً على اطلاق نظام معلوماتي حيث ادرجنا خطة للوصول الى البنك الرقمي، وقد انشأنا للغاية مديرية تحت اسم «مديرية البنك عن بعد». كل هذه الخطوات تعبر عن خطة استراتيجية



بنك الفلاحة و التنمية الريفية

بدر الشريك الدائم للفلاحة في الجزائر

نكرس تجربتنا في خدمة التنمية الإقتصادية

أكبر شبكة بنكية في الجزائر

عبر أكثر من **312** وكالة

العنوان : 17 شارع العقيد عميروش الجزائر

اتصلوا بنا : على بدر إتصال +213 21 428 428

www.badr-bank.dz

أحمد رجيبية (مدير عام بنك الاسكان BANQUE DE L'HABITAT - تونس):



علاقات البنوك التونسية مع تلك المراسلة لم تراجع لبذلها جهوداً للاستجابة للمعايير العالمية

مدير عام بنك الاسكان BANQUE DE L'HABITAT أحمد رجيبية أشار الى خضوع قطاع المصارف التونسي لكثير من الإصلاحات أدت الى نقلة نوعية، وان جميع المصارف عززت قدراتها المالية للتصدي للتحديات الداهمة والتكيف مع القوانين الجديدة، وطمأن الى عدم تراجع علاقاتها مع البنوك المراسلة لبذلها جهوداً كبيرة للاستجابة للمعايير العالمية التي تزداد صعوبة، واجدأ ان من واجب البنوك التونسية الاستفادة من التحول الرقمي لتوفير منتجات وخدمات تحاكي متطلبات جيل الشباب، كاشفاً عن اعتزام بنك الإسكان تغيير النظام المعلوماتي الحالي واستبداله بأخر أكثر تطوراً، متناولاً الاتفاقية المعقودة مع البنك الأوروبي للاستثمار والقاضية بمنحه خط إئتمان بقيمة ١٢٠ مليون يورو لتوفير التمويلات اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، موضحاً ان هناك توجهاً للتوسع نحو الأسواق العالمية بدءاً من السوق الإفريقية.

على ان تبدأ عملية التطبيق خلال شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨ .

اتفاق مع البنك الأوروبي للاستثمار

■ هل لنا بمعلومات حول الاتفاقية التي وقعتها مع البنك الأوروبي للاستثمار؟

– وقع بنك الاسكان اتفاقاً مع البنك الأوروبي للاستثمار يقضي بمنح بنك الاسكان خط ائتمان بقيمة ١٢٠ مليون يورو (اي ما يعادل ٣٦٠ مليون دينار تونسي). وقد حصلنا على هذا القرض بضمان من الدولة التونسية، حيث سيخصص لمساعدة بنك الاسكان على توفير الموارد اللازمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وسيغطي هذا القرض نشاط قطاعات عدة في مجال الصناعة والخدمات والصحة والتكنولوجيا الحديثة، وتم التوقيع على الاتفاق بحضور محافظ البنك المركزي التونسي الشاذلي العياري.

■ كلمة أخيرة؟

– ان بنك الاسكان في صدد التوسع نحو الأسواق العالمية وتحديد السوق الإفريقية في كل من بوركينافاسو والكونغو برازافيل. كما ولدنا تواجد في السوق الفرنسية من خلال بنك TUNISIAN FOREIGN BANK (TFB) بهدف خدمة افراد الجالية التونسية المنتشرين في الأسواق الأوروبية، ونتمنى ان يخدم تعزيز حضورنا في السوق الإفريقية الخطط المستقبلية التي نطمح اليها. ■

المراسلة نظراً لبذلها جهوداً كبيرة للاستجابة للمعايير الدولية التي تزداد صعوبة، فضلاً عن تكيفها مع النظم المعمول بها، حيث اضحت البنوك التونسية اشد حرصاً في تعاملاتها مع العملاء والتدقيق في العمليات المصرفية.

تعزيز محفظة الأعمال

■ أين انتم من اتباع التكنولوجيا الالكترونية في خدماتكم المصرفية، وما مدى استثماركم في الأمن السيبراني لحمايتها من الهجمات الالكترونية؟

– نعمل أسوة بالمصارف التونسية الاخرى على تطبيق التحول الرقمي من خلال التطبيقات على الهواتف الذكية وتقديم خدمات مصرفية عن بعد. كما نطور منصتنا الخاصة لتفعيل التكنولوجيا الرقمية في مجمل خدماتنا المصرفية. من جهة اخرى من الملاحظ ان الشباب يولون اهمية كبرى لاستخدام البرامج والتطبيقات من خلال هواتفهم المحمولة والقيام بجميع خدماتهم المصرفية عن بعد، لذا يتوجب على البنوك الاستفادة من هذا التحول لتوفير منتجات وخدمات تحاكي متطلبات الجيل الجديد.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم، وما هي خططكم المستقبلية؟

– يمر بنك الاسكان بمرحلة تطور ولدينا الكثير من الخطط المستقبلية والمشاريع الجديدة. ونحن في صدد تعزيز محفظة اعمالنا التي تتضمن قرابة ٥٨ مشروعاً تجمع حوالى ١٢٠ مساهماً بين موظفين وتنفيذيين والامور تسير بالطريقة الصحيحة. وابرز ما سيركز عليه البنك خلال العام ٢٠١٨ هو تغيير النظام المعلوماتي الحالي واستبداله بنظام أكثر تطوراً،

نقطة نوعية

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي التونسي؟

– تشهد المصارف التونسية حالاً من التغيير والتطور حيث خضع القطاع خلال العام ٢٠١٦ للكثير من الإصلاحات أدت الى احداث نقلة نوعية في واقع النظام المصرفي، الى جانب القيام بعملية اعادة هيكلة للقواعد الاحترازية كي تتناسب والنظم العالمية والمعايير الدولية، في حين ان جميع البنوك التونسية تعمل على تعزيز قدراتها المالية للتصدي للتحديات الداهمة والتكيف مع القوانين الجديدة.

تكيف مع النظم

■ تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين المصارف العربية والمصارف المراسلة، كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف التونسية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات الى طبيعتها والمحافظة عليها؟

– تأثرت جميع المصارف من دون استثناء نتيجة انكماش علاقاتها مع المصارف المراسلة، خصوصاً بعدما فرض على المصارف العربية تطبيق المعايير الدولية لمكافحة الارهاب وتبييض الاموال. اما بالنسبة للمصارف التونسية فهي تقوم بدورها بتطبيق القوانين المتعلقة بتبييض الاموال وتمويل الارهاب، وهي على تواصل دائم مع المصارف المراسلة من خلال زيارات دورية للاطلاع على التشريعات الجديدة المرتبطة بهذا الموضوع وكيفية تطبيقها. وفي هذا الاطار لم تتراجع علاقات المصارف التونسية المصرفية مع البنوك

L'ARGENT POUSSE SUR LES ARBRES

BH ASSURE LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE BUSINESS



بنك الإسكان
BANQUE DE L'HABITAT

Bâtisseur de l'avenir

 : 1800 / +216 71 001 800

 : CONTACT@BH.FIN.TN

 : WWW.BH.COM.TN

زهير الواقع (مدير عام البنك التونسي الليبي BANQUE TUNISO LIBYENNE - BTL) :

التعامل مع مصارف الدول الغربية ملاذ للعمليات المصرفية

المصرفية، منوهاً بمتابعة البنك المركزي التونسي ووزارة المال ومركز التحليلات المالية والمجتمع المدني الهجمات والاختراقات الإلكترونية متخذة الاحتياطات اللازمة للحدّ منها والقضاء عليها. واجداً في الطاقات والأمنغة والإمكانات في الدول العربية ما يسمح للصيرفة العربية ان ترتقي الى مصاف القطاع المصرفي في الولايات المتحدة ودول أوروبا، داعياً الى تشجيع الطاقات الشابة وتمويل مشاريعهم.



يجهز البنك التونسي الليبي BANQUE TUNISO LIBYENNE - BTL برنامجاً طموحاً لإعادة إعمار ليبيا بعد عودة الاستقرار الى ربوعها، وقد اتخذ بحسب مديره العام زهير الواقع كل الاحتياطات اللازمة للتأكد من ان البيانات الشخصية محصنة من أي نوع من الإعتداءات والاختراقات الإلكترونية. ونقل الواقع تأثيرات الأوضاع التي شهدتها تونس على قطاع المصارف والذي شهد تراجعاً دراماتيكياً، معتبراً ان التعامل مع مصارف الدول الغربية يشكل ملاذاً للعمليات

أوروبا الحليف الإقتصادي

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي التونسي؟



– شهد القطاع المصرفي التونسي بعد ثورة ٢٠١١ بعض المتغيرات السلبية لعل أبرزها عدم توافر السيولة المطلوبة في السوق المالية بسبب عوامل عدة تمثلت بغياب الإستقرار في المنطقة، الذي أثر سلباً على النمو ومنح الثقة للمستثمرين، كما ان السوق الموازية شهدت نمواً مطرداً خلال الفترة الأخيرة بين تونس وليبيا، الأمر الذي أثر سلباً على الإقتصاد عموماً. بالإضافة الى ذلك، شهدت عوائد البنوك تراجعاً بسبب غياب النمو عموماً وفي القطاع المالي خصوصاً وارتفعت نسب البطالة بشكل ملحوظ كما تراجعت الموازنات المالية الخاصة بالدولة نتيجة التراخي في العمل، خصوصاً ان ثقافة العمل في تونس شهدت مشكلات نتيجة المطالب الشعبية والحراك الإقتصادي ومخلفات الثورة، وانخفض الدينار التونسي مقارنة مع العملات الأجنبية الرئيسية الدولار واليورو بصورة دراماتيكية، وصلت الى حدود ٢٧ في المئة، الأمر الذي أثر على الواردات التونسية، لا سيما ان أوروبا تعد الحليف الإستراتيجي الإقتصادي الأول لتونس. وكل هذه العوامل مجتمعة أدت الى نوع من الركود على مستوى البنوك التونسية.

ملاذ العمليات المصرفية

■ تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين المصارف العربية والمصارف المراسلة، وقد كشف مدير عام صندوق النقد العربي د. عبد الرحمن الحميدي ان ٣٩٪ من المصارف العربية تأثرت من جراء ذلك، على الرغم من قيام السلطات المالية الإشرافية بتطبيق المعايير الدولية لمكافحة الإرهاب وتبويض الأموال. كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف التونسية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات الى طبيعتها والمحافظة عليها؟

– البنوك العربية ليست في معزل عن التطورات التي تشهدها الساحتان السياسية والإقتصادية،

تعزيز آليات وقوانين وحواجز تكنولوجية وحماية لحسابات العملاء من القرصنة.

إن التكنولوجيا يجب ان تكون مطابقة في امتثالها لقوانين البنك المركزي التونسي الذي يشرف على كل هذه التشريعات، ونحن على غرار البنوك الأخرى أخذنا كل الإحتياطات اللازمة للتأكد من ان كل البيانات الشخصية محصنة من أي نوع من الإعتداءات والاختراقات الإلكترونية.

برنامج طموح في ليبيا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم، وما هي خططكم المستقبلية؟

– يعتمد البنك التونسي – الليبي على السوقين التونسية والليبية، وبالتالي إذا عاد الإستقرار والأمن والأمان الى ليبيا سنجهز برنامجاً طموحاً خلال عام ٢٠١٨ لإعادة إعمار ليبيا وهذا سيتطلب مجهوداً كبيراً على مستوى الإعتمادات والإستثمارات واليد العاملة، وباعتبارنا شريكاً إستراتيجياً سنعدّ خارطة طريق لكل الشركاء والعملاء الذين يرغبون بالعمل مع الدولة الليبية. لذا، عند إستقرار الأوضاع نسبياً سنكون من الأوائل الذين يعملون في ليبيا يداً بيد مع حلفائنا وشركائنا. أما في تونس وأسوة ببقية البنوك الشمولية فإننا نعمل في إطار صعب مع الشركات الكبرى، لكن العلاقة مع السوق الليبية تبقى الأمل والأقوى.

كلمة أخيرة؟

– لدينا في الدول العربية من الطاقات والأمنغة والإمكانات ما يسمح للصيرفة العربية ان ترتقي الى مصاف القطاع المصرفي في الولايات المتحدة ودول أوروبا، لكن ما يحز في نفسي أننا نفتقر الى التنظيم وتوطيد العلاقات والتبادل التجاري بين الدول العربية، لا سيما ان التجارة في ما بينها لا تمثل سوى واحد في المئة مقارنة بتبادلها التجاري مع الدول الغربية. من هنا، السؤال الذي يطرح نفسه هو لماذا هذا التباين والنفور بين البلدان العربية وعدم تشجيع الطاقات الشابة وتمويل مشاريعهم بدلاً من تمويل المشاريع الأجنبية؟ نأمل في المستقبل القريب الإستثمار في الطاقات وفي المشاريع الخضراء ودعم مشاريع البنى التحتية. ■

خصوصاً انها المرأة التي تعكس الواقع الإقتصادي، والمالي والسياسي في البلدان العربية. فالثورة التي شهدها العالم العربي خلال عام ٢٠١١ وما خلفته من تداعيات لم تكن إنتفاضة شعبية أو حراكاً إجتماعياً فحسب، بل هي ثورة بكل المقاييس بإيجابياتها وسلبياتها وقد تركت تأثيراً مباشراً على الأنظمة العربية. لقد عشنا في تونس خلال فترة من الفترات حال فراغ على مستوى القرار وكذلك الأمر في الدول الأخرى مثل مصر، ليبيا، سوريا، العراق، السودان واليمن، وما نشهده اليوم من اضطرابات حتى في دول الخليج سينعكس سلباً على التعاون العربي – العربي، فضلاً عن موضوع الإرهاب الذي ألتصق، شتتاً أم أبينا، بالعروبة والإسلام والذي أثر على العلاقات مع الدول الغربية صانعة القرار. كل هذه العوامل أدت الى اضطراب في التعامل بين المصارف العربية والحذر والشك في مصادر المال والتمويل، وبطبيعة الحال يبقى اللجوء الى التعامل مع مصارف الدول الغربية التي تشكل ملاذاً للعمليات المصرفية، خصوصاً أننا بدأنا نحذو حذو هذه الدول الغربية في الإمتثال والتدقيق في الحسابات والتمويلات وغيرها.

الحد من الهجمات والاختراقات الإلكترونية

■ أين انتم من اتباع التكنولوجيا الإلكترونية في خدماتكم المصرفية، وما مدى استثماركم في الأمن السيبراني لحمايتها من الهجمات الإلكترونية؟

– يخضع البنك التونسي – الليبي للتشريعات التونسية، وتونس معروفة على مستوى العالم بالجديّة في التعامل مع كل المشكلات والأزمات الطارئة، فالبنك المركزي التونسي يتابع الى جانب وزارة المال ومركز التحليلات المالية والمجتمع المدني، كل هذه الهجمات والاختراقات الإلكترونية وقد اتخذت جميعها الإحتياطات اللازمة للحدّ منها والقضاء عليها من خلال

أحمد الكرم (بنك الأمان - تونس AMEN BANK)؛

المصارف التونسية أضحت مستعدة
لمواكبة النمو الاقتصادي في البلاد

بعد بنك الأمان AMEN BANK من البنوك السباقية الى طرح منتجاتها بواسطة شبكة الإنترنت، ويرتكز على التقنيات الحديثة واستغلال المعلومات وإدخال الذكاء الصناعي الى أنظمتها.

رئيس هيئة المديرين في البنك ورئيس الجمعية المهنية التونسية للبنوك والمؤسسات المالية أحمد الكرم سلط الضوء على أهمية قانون المصارف الصادر حديثاً في تونس باعتباره نموذجاً لمساعدة المؤسسات المالية التي تمر بصعوبات وتحديداً البنوك الحكومية، مشيراً الى ان المصارف التونسية أضحت مستعدة لمواكبة النمو الاقتصادي في البلاد، معتبراً أن تطبيق المعايير المصرفية هو مسؤولية عالمية، مؤكداً تطبيق المصارف المحلية بمعاونة المركزي والسلطات الرقابية إجراءات دقيقة وواضحة للتحقق من ان كل الأموال التي تمر عبرها نظيفة لاليس فيها، لافتاً الى مواصلة البنك عملياته التوسعية في الجزائر وبعض الدول الافريقية.



الموظفين، وادخال تعديلات واسعة في كيفية القيام بالعمليات البنكية لكي تبقى البنوك في تونس موثوقة وذات سمعة طيبة كما هي عليه في كل الاوقات.

سباقون في استخدام الإنترنت

■ أين انتم من اتباع التكنولوجيا الالكترونية في خدماتكم المصرفية، وما مدى استثماركم في الأمن السيبراني لحمايتها من الهجمات الالكترونية؟

– ان بنك الأمان من البنوك التونسية التي تتميز بقدرتها الكبيرة على التحكم بالتكنولوجيا الحديثة، وكنا من السباقين في طرح منتجات وآليات تركز على الانترنت. ونحن حالياً في تونس البنك الوحيد الذي يعمل عبر شبكة الانترنت، من فتح حساب حتى القيام بكل العمليات البنكية. كما ولدينا تجارب كبيرة داعمة للدفع بواسطة الهاتف الجوال، فارتكازنا على التقنيات الحديثة واستغلال المعلومات وادخال الذكاء الصناعي في أنظمة البنك هي أمور ضرورية حتى يكون للبنك نظام معلوماتي، يتوافق مع حاجات ومتطلبات العملاء وبخاصة الشباب منهم.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع مصرفكم، وما هي خططكم المستقبلية؟

– يواصل بنك الأمان تدعيم تطويره في تونس، والتوسع أكثر فأكثر في الجزائر وبعض الدول الافريقية، وهذا التواجد يجعلنا نلبي حاجات العملاء في كل الظروف وطرح المنتجات التي تتلاءم مع رغباتهم. ■

تطبيق المعايير
المصرفية
مسؤولية عالمية

بنوك موثوقة

■ تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين المصارف العربية والمصارف المراسلة، وقد كشف مدير عام صندوق النقد العربي د. عبد الرحمن الحميدي ان ٣٩٪ من المصارف العربية تأثرت من جراء ذلك، على الرغم من قيام السلطات المالية الإشرافية بتطبيق المعايير الدولية لمكافحة الإرهاب وتبويض الأموال. كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف التونسية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات الى طبيعتها والمحافظة عليها؟

– باعتقادي انه لا مفر من تطبيق المعايير المصرفية في ما يخص مكافحة الارهاب والحد من الاموال غير النظيفة، وهي حالياً مسؤولية عالمية. فالرقابة المالية التي تقوم بها السلطات النقدية في العالم لا تسمح بهذه التصرفات، وفي تونس، المصارف بمعاونة البنك المركزي التونسي والسلطات الرقابية تطبق اجراءات دقيقة وواضحة للتحقق من ان كل الاموال التي تمر عبرها نظيفة ولا لیس فيها، وطبعاً كل ذلك يؤثّق سمعة البنوك التونسية وتعاونها مع البنوك المراسلة. هذا وتتطلب هذه الاجراءات تكويننا خاصاً

قانون ميثاق

■ كيف تقيمون واقع قطاع المصارف في تونس؟

– يمر قطاع المصارف في تونس بمرحلة انتقالية مفصلية، خصوصاً بعد صدور القانون الجديد للمصارف والذي أتى بإجراءات تدعم صلابه هذه المصارف وتقربها من تطبيق المعايير الدولية. وقد شمل القانون كل ما يتعلق بأنشطة المصارف والمؤسسات المالية، كما وقدم مسارا لمساعدة تلك التي تمر بصعوبات وحماية مودعيها.

وباعتقادي ان هذا القانون نذير خير لتدعيم النشاط المصرفي في تونس، اذ انه اوضح الكثير من الامور التي كانت غامضة سابقاً، وبالتالي يمكن ان يشكل ميثاقاً يفتح الباب امام البنوك التونسية. وبموازاة ذلك، فقد أوليت البنوك الحكومية بالاهتمام، خصوصاً تلك التي تمر بمرحلة حرجة نوعاً ما وقد اعيدت هيكلتها توخياً لاستقلاليتها، كما ضحّت الدولة رؤوس الاموال بغية تغطية المخاطر بنسب مقبولة. وبدأت هذه المصارف تسترجع عافيتها، وثبتت فعاليتها.

هذه التطورات كما اسلفت تبين ان المصارف التونسية مستعدة حالياً لمواكبة النمو الاقتصادي الذي ننتظره بكل شغف، ولتلبية حاجات المؤسسات والافراد في ظروف يتوافر فيها حسن الخدمات ومواكبة ما يحصل في الاسواق العالمية المتقدمة.

حسن ناصر جعفر (رئيس مصرف عبر العراق TRANS IRAQ BANK)؛

نتمن خطوات البنك المركزي على صعيد إعادة ثقة المواطنين العراقي بالمصارف الوطنية



رأى رئيس مجلس إدارة مصرف عبر العراق حسن ناصر جعفر ان مجالات العمل والفرص متوافرة في الدول التي تشهد ظروفًا صعبة، وتوقف عند تحدي ثقافة المواطن العراقي الذي لا يثق بالمصارف ويعي ضرورة حفظ نقوده في المصارف الوطنية، منوهاً بخطوات البنك المركزي على هذا الصعيد والمتمثلة في جانب منها بإنشاء شركة ضمان الودائع، مطمئناً الى وضع «مصرف عبر العراق» لجهة مكانته التكنولوجية بين المصارف المتقدمة، عارضاً لبعض تطبيقاته الإلكترونية المعتمدة.

الإلكترونية. وقد استجبنا لذلك ونحن اليوم من المصارف المتقدمة في هذا المجال.

أنظمة حماية متطورة

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية كيف يمكن الحد من هذه المخاطر. وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟
- نتعامل مع شركات عالمية متخصصة تؤمن لنا أنظمة حماية متطورة، ونحن مستمرون في ذلك. بالمقابل فإن المواطن العراقي لا زال يخشى استعمال الوسائل التكنولوجية في معاملاته المصرفية وهو يلجأ اليها بشكل محدود.

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟

- نقدم كل المنتجات والخدمات المتوافرة لدى كل البنوك. وقد أدخلنا تطبيق E-banking ونظاماً جديداً سيتم فيه الاستغناء عن بطاقتي «ماستر كارد» و«فيزا كارد» وسيكون تطبيقاً عبر الجوال.

أما بالنسبة للنتائج فقد تحسنت مع الربع الأخير لعام ٢٠١٧ الذي كان عاماً صعباً، مع توقع ان تكون نتائج ٢٠١٨ أفضل. ■

موجودة في المساكن والبيوت و٨ تريليونات فقط في خزائن المصارف الأهلية والبنك المركزي، وهذا خطر كبير.

نحو التقدم والازدهار

■ ما المفروض فعله لتلافي هذا الخطر وحل الأزمة؟

- الخطوات التي يتخذها البنك المركزي العراقي حالياً جيدة إذ انه يعمل على تعزيز ثقة المصارف. وللغاية أنشأ شركة ضمان الودائع وهي بمثابة انطلاقة لترسيخ الثقة لدى المواطن. ثم ان الظروف القاسية على اختلافها التي مرّ بها العراق كانت صعبة جداً وأثرت على اقتصاده. لكن اليوم الوضع الإقتصادي يسير نحو التقدم والازدهار خلال السنوات المقبلة وستعود الثقة بالتأكيد لدى المواطن بالمصارف وستكبر كتلة الودائع.

■ يزداد التوجه حالياً نحو اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية. أين أنتم من هذا التوجه وهل تطبقونها في المصرف؟

- نعم وفق متطلبات البنك المركزي العراقي ولقد كان مطلوباً من المصارف العراقية خلال هذا العام التطور الجذري والدخول الى التكنولوجيا الرقمية والصيرفة

فرص في الدول غير المستقرة

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- من المعروف ان مجالات العمل متوافرة في الدول التي تشهد ظروفاً صعبة حيث التنافسية أكبر وأوسع، بينما العمل في الدول المستقرة يكون ذا طابع عادي وفرص التنافس فيها نادرة. ان الفرص متوافرة في دول مثل لبنان، العراق وسوريا نظراً لما تشهده من ظروف صعبة لكنها تبشر بحركة إعمار وبنى تحتية جديدة.

خلل في الإئتمان النقدي

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- تتمثل التحديات التي تواجهنا بثقافة المواطن العراقي. لقد مررنا في العراق بظروف صعبة أدت الى تعثر بعض البنوك واختفائها. في اعتقادي ان هناك خللاً في قيادة المصرف المركزي وفي الإئتمان النقدي وضمان الودائع. فالمواطن العراقي لا يثق بالكتلة النقدية أو يعي ضرورة حفظ نقوده في المصارف العراقية الحكومية او الخاصة. ان قيمة الكتلة النقدية المطبوعة هي ٣٩ تريليون دينار، ٣١ تريليوناً منها



gm@iraqtransbank.com

: الادارة العامة

mainbranch@iraqtransbank.com

: الفرع الرئيسي

erbilbranch@iraqtransbank.com

: فرع اربيل

www.iraqtransbank.com

: الموقع الالكتروني

الادارة العامة - الفرع الرئيسي

بغداد العلوية - مقابل بدالة العلوية

محلة ٩٠٣ شارع ٩٩ مبنى ٢٢٢/١٩٢

فرع اربيل - شارع كولان

فيصل الهيمص

(المدير العام ورئيس مجلس ادارة المصرف العراقي للتجارة TBI)

نتائج اعمال المصرف العراقي للتجارة للعام الحالي ٢٠١٧ ممتازة برغم التحديات

كشف رئيس مجلس ادارة المصرف التجاري الدولي العراقي TBI فيصل الهيمص عن افتتاح مكتب تمثيلي له في سوق ابو ظبي المالية العالمية، واعتبر ايجاد حلول تمويلية اهم تحداً امام الحكومة العراقية والمصرف، مبرزاً بعض التحديات التي تعانيها المصارف العراقية مثل تمتمين سياسة الامتثال ومكافحة غسيل الاموال ومعالجة متطلبات البنوك المراسلة، متوقفاً عند مخاطر القرصنة التي تتعرض لها، مشيراً الى سعي المصرف الى ادارة قرض مجمع بالتعاون مع «دويتشه بنك» و«البنك الاهلي المتحد» بقيمة مليار دولار، مؤكداً استمرار عمل فروعه في الشمال تماشياً مع توجيهات الحكومة المركزية في بغداد.



■ في ظل الظروف الصعبة التي يشهدها العراق خصوصاً والمنطقة عموماً، كيف تمارسون أعمالكم المصرفية؟

– تم الإنتصار على تنظيم داعش والمنظور ان ينفتح اقتصاد العراق على الجميع لتبدأ مرحلة اعادة الاعمار والتعاون مع الشركاء التجاريين من مختلف انحاء العالم، اننا في المصرف العراقي للتجارة افتتحنا مكتباً تمثيلاً في سوق أبو ظبي المالية العالمية لتمكين هذا الانفتاح لما به منافع للمصرف وبلدنا العراق.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– انها الظروف نفسها التي تمر بها الدول المصدرة للنفط بعد انخفاض أسعاره، لقد تم بعض التصحيح والتعافي لكن تبعاً لحجم الدمار الذي حدث في العراق، وخصوصاً في المناطق التي استولى عليها تنظيم داعش فإن الأثمان الباهظة لإعادة اعمارها بعد الدمار الهائل الذي لحق بالموصل وصلاح الدين والانبار على سبيل المثال يتطلب دعماً مالياً دولياً. وننتظر في المصرف العراقي للتجارة للعمل على القيام بدور رئيسي وايجاد حلول تمويلية مبتكرة لإعادة بناء المناطق المحررة ودعم المشاريع واعادة المواطنين لمناطقهم .

■ حوالي ٣٩ في المئة من البنوك العربية لا تستطيع تأمين بنوك مراسلة لها. فكيف

أهم التطورات في البنك؟

– طرحنا أربعة منتجات جديدة في سوق العراق، وقد أثبتت نجاحها بامتياز. كما أوجدنا بيئة للتنافس مع المصارف الأخرى. إن أهم الإنجازات بالنسبة لي هي إصدار جمهورية العراق الدولية سندات بقيمة مليار دولار والتي تجاوز طلب الاكتتاب عليها بنسبة ٧ مرات مما يدل على الثقة بالعراق في الاسواق المالية العالمية.

المصرف العراقي للتجارة تمكن من النجاح في هذا الاصدار كمدیر اصدار وشاركه بهذا النجاح مدراء الاصدار الاساسيون: جي بي مورغان، دويتشه بنك وسيتي بنك.

استمرار عمل الفروع في الشمال

■ في ما خص قرار محافظ البنك المركزي العراقي عدم التعاون مع مصارف الإقليم كيف تحددون سيئاته وما مدى تأثيره على مصرفكم؟

– كان هناك تعليمات بخصوص إيقاف بعض البنوك من الدخول في المزداد العمله بناء على توصية من البرلمان. نحن أساساً لدينا أربعة فروع في شمال العراق واستمرت بالعمل حيث وضع البنك المركزي العراقي تعليماته بطلب استدامة الأعمال في المصارف كي لا تتأثر حياة المواطنين ونشاطاتهم، وذلك تماشياً مع توجيهات الحكومة العراقية. ■

تصفون الوضع بالنسبة للبنوك العراقية والمصرف العراقي للتجارة تحديداً؟

– لدى المصرف العراقي للتجارة شبكة مؤلفة من حوالي ٤٣٠ مصرفاً مراسلاً حول العالم. وقد نجحنا في زيادة العدد الى ٤٣٨ مصرفاً عبر انشاء علاقات جديدة، لكن طبعاً تبقى هناك تحديات عدة بالنسبة لجميع المصارف في المنطقة العربية وفي العراق، ومنها تمتمين سياسة الامتثال ومكافحة غسيل الأموال لديها ومعالجة متطلبات البنوك المراسلة لكي تستطيع النجاح في علاقاتها ومد جسور الثقة والاعمال التجارية لها مع البنوك المراسلة.

■ أين أنتم من التطور التكنولوجي ومخاطره؟

– نحاول مواكبة التكنولوجيا والتماهي معها، لكن هناك مخاطر القرصنة على أنظمة المصارف إذ يجب التفكير بها قبل الاندفاع وراء التكنولوجيا التي يمكنها التسبب بمشكلات جمة. نحن في العراق بدأنا بما وصلت اليه البنوك في المنطقة العربية والعالم، ولقد استفدنا من تجاربها واستطعنا تلافى بعض أهم المشكلات المترافقة مع التطور التكنولوجي.

اصدار سندات بقيمة مليار دولار

■ ما هي أهم إنجازاتكم لهذا العام، وما هي

Medical



Motor



Home



Travel



PA



Marine



Engineer



Other

Sales Office: Across Nall Park, Salim Street, Sulaymaniyah, Iraq
Mob. 0751 715 0 715 / 0770 715 0 715
Email: info@dilnia.com / Site: www.dilnia.com



Dilnia
INSURANCE

وسيم عبدالله الزوي (مصرف التجارة والتنمية - ليبيا):



سواكب الصناعة المصرفية العالمية برغم الأوضاع الصعبة في البلاد

عرض نائب مدير عام مصرف التجارة والتنمية وسيم عبدالله الزوي للتحديات الكبيرة التي تتهدد القطاع المصرفي الليبي، وكشف عن مشكلة وجود مصرفين مركزيين، مقدماً خدمة «ادفع لي» والتي تعد الأقوى المتوافرة على الأراضي الليبية، متوقعاً تحقيق أرباح بقيمة ٦٠ مليون دينار بنهاية ٢٠١٧، واعداً بمواكبة الصناعة المصرفية العالمية برغم الأوضاع الصعبة التي تشهدها ليبيا.

العام نتوقع ان ترتفع قيمة الأرباح الى ٦٠ مليون دينار والنمو الى ٢٠ في المئة. ■ كيف تقيّمون علاقتكم مع المصارف المراسلة؟

– انها علاقة عادية. وتجدر الإشارة الى أن الشريك القطري «بنك قطر الوطني» الذي كان يملك حصة ٤٩ في المئة في البنك خرج من هذا الإتفاق وفضت الشراكة التي كانت قائمة بموجب اتفاق رضائي معه، وبنسبة مساهمة برأس المال بحوالي ١٣٠ مليون دولار.

مواكبة الصناعة المصرفية العالمية

■ ما هي توقعاتكم لعام ٢٠١٨؟

– سنسعى لتقديم خدمات إلكترونية أكثر تطوراً، إذ سنواكب الصناعة المصرفية العالمية برغم الظروف الإقتصادية الصعبة وانقسام البلاد سياسياً ومالياً ووجود بعض التوتر الأمني في بعض مدن ليبيا. نتمنى ان يكون ٢٠١٨ عام خير وازدهار. ■

أزمة السيولة التي سبق وذكرتها فقد استحدثت خدمة جديدة اسمها: «ادفع لي»، وقد تبعته البنوك الأخرى في اعتماد هذه الخدمة. كما استحدثت البنك خدمات الكترونية جديدة، إلا ان خدمة «ادفع لي» حالياً تعد الأقوى المتوافرة على الأراضي الليبية، وقد تمت بواسطتها عمليات شراء بقيمة ٤٨٠ مليون دينار ليبي. كما يعتمد البنك أيضاً خدمة الصكوك السياحية بالدينار الليبي، وقد وصلت قيمتها الى ٤٠٠ مليون دينار ليبي.

■ ما مدى أمن هذه المعاملات المصرفية الإلكترونية؟

– يعتمد البنك على شركات دعم خارجية حتى ان بعضها من لبنان، كما انه يطبق المعايير العالمية في أنظمة الحماية.

٦٠ مليون دينار أرباحاً

■ ما هي أهم النتائج التي تمكنتم من تحقيقها خلال العام ٢٠١٧؟

– توصلنا الى تحقيق ٥٠ مليون دينار كصافي أرباح. وهذه القيمة لم تتحقق خلال الأعوام السابقة، بحيث وصل البنك الى هذا الرقم للمرة الأولى، ومع نهاية

مصرفان مركزيان

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي الليبي خلال ٢٠١٧؟

– التحديات كبيرة وعديدة أمام القطاع المصرفي الليبي، خصوصاً في ظل أزمة السيولة التي تعانيها ووجود حوالي ٣٠ مليار دينار خارج القطاع المصرفي وانقسام المؤسسة المصرفية بوجود مصرفين مركزيين، واحد في الشرق وآخر في الغرب. من جهته واجه مصرف التجارة والتنمية هذه التحديات بقوة وتمكن من تحقيق أرقام مميزة جاءت أفضل مما كانت عليه خلال الأعوام الماضية، وهو يسعى لتقديم منتجات وخدمات جديدة ترضي العملاء كافة.

■ الى أي بنك مركزي يتبع مصرف التجارة والتنمية؟

– اننا نتبع الإثنين معاً ونحن ملزمون بتنفيذ تعاميمهما.

خدمات إلكترونية

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها في ظل الظروف الصعبة التي تمر بها ليبيا؟

– في العام ٢٠١٧ قدم البنك منتجات نوعية وخدمات إلكترونية جديدة، وبفعل



مِصْرَ التِّجَارَةِ وَالتَّمْيِيزِ

BANK OF COMMERCE & DEVELOPMENT

أول وأكبر مصرف خاص في ليبيا



Bank of Commerce & Development, Your Right Way

Imagine a bank that actually helps you get what you want. Instead of red tape, loan committees and canned lending formulas, work with a decision-maker who can back you up from start to finish.

Now imagine that bank being the first and biggest private bank in Libya. It can get you places. BCD is your perfect partner in the realization of your dreams, your story and aspirations.

مصرف التجارة والتنمية، وجهتك الصحيحة

مصرف التجارة والتنمية اول واكبر مصرف خاص في ليبيا، يقدم لزيائنه جميع الخدمات المصرفية العالمية مما يجعله الشريك المثالي الذي يفتح آفاق الاعمال، حيث يتم من خلالها تقديم هذه الخدمات بكل سرعة وسهولة و دون أي زحام أو انتظار وبمعاملة خاصة، فاهلا وسهلا برجال الأعمال.

مصرف التجارة والتنمية من بنغازي الى العالم .

w w w . b c d . l y

د. جوزف طربيه (رئيس جمعية المصارف في لبنان وبنك الاعتماد اللبناني):

المصارف اللبنانية اتخذت كل التدابير الاحترازية والحيطة اللازمة من تكوين المؤونات وإجراء اختبارات الضغط وتحسين جودة الأصول والتزامها تطبيق المعايير الدولية



رأى رئيس جمعية المصارف في لبنان ورئيس مجلس إدارة بنك الاعتماد اللبناني الدكتور جوزف طربيه ضرورة ان يشكل الاستثمار في قطاع تكنولوجيا المعلومات والخدمات الإلكترونية حجر الزاوية الأساسي لتطوير القطاع المصرفي والمالي، واعتبر مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص من المجالات التي يمكن للمصارف الانخراط فيها والاستفادة منها، وتطرق الى تحديات المصارف والمؤسسات المالية وفي مقدمها ضعف نمو الإقتصاد اللبناني والارتفاع الكبير للدين العام والتقلبات السياسية والأمنية في المنطقة، مطمئناً الى اتخاذ المصارف اللبنانية كل التدابير الاحترازية والحيطة اللازمة من تكوين المؤونات وإجراء اختبارات الضغط وتحسين جودة الأصول والتزامها تطبيق المعايير الدولية، منوهاً بثبات علاقات القطاع

مع المصارف المراسلة وتمتعه بشبكة علاقات قوية معها، متناولاً إجراءات حماية أمن المعلومات المعتمدة في بنك الاعتماد اللبناني، مذكراً بأنه الأول في لبنان الذي يحقق الامتثال بال-PCIDSS منذ العام ٢٠١٥، معدداً منتجاته وخدماته، مسلطاً الضوء على نتائج المجموعة.

ومن الثقة من أجل خلق مناخ ملائم للسير في المشاريع المذكورة آنفاً.

قانون الشراكة

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– في ظل الظروف والبيئة التشغيلية الصعبة التي تمارس فيها المصارف والمؤسسات المالية أعمالها، يجب على هذه الأخيرة التطلع الى المجالات الواعدة والأسرع نمواً من أجل تركيز مشاريعها ونشاطاتها المستقبلية فيها. في هذا الإطار، يجب ان يشكل الإستثمار في قطاع تكنولوجيا المعلومات والخدمات الإلكترونية حجر الزاوية الأساسي لتطوير القطاع المصرفي والمالي خلال السنوات القليلة المقبلة. بالتفاصيل، يجب على المصارف اللبنانية الإستمرار في اعتماد آليات مبتكرة تهدف الى تسهيل حياة عملائها وتقديم خدمات جديدة تواكب التطورات في مجال الخدمات المصرفية الإلكترونية عالمياً.

من جهة أخرى، من المجالات والفرص التي يمكن للمصارف الانخراط فيها والإستفادة منها هي مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص. فبعد إقرار القانون الخاص بهذه الشراكة في المجلس النيابي مؤخراً، يمكن للمصارف ان يكون لها دور كبير وحصّة واسعة في المشاريع التي تتخذ هذا الطابع. بالإضافة، يعتبر أيضاً قطاع النفط والغاز مجالاً واعداً للإستثمار والنشاط المصرفي خصوصاً مع تسارع وتيرة إقرار المشاريع وإطلاق التلزييمات الخاصة به. كما وسيكون للقطاع المصرفي دور أساسي وفعل في خطة تُعنى بمشاريع البنى التحتية في لبنان، تقدّر قيمتها بـ ٢٠ مليار دولار أميركي ومن المتوقع ان يعلن رسمياً عنها خلال العام المقبل وهي ستكون على مرحلتين، الأولى تشمل إنفاق حوالي ٤ مليارات دولار على ٤٠ مشروعاً قيد التنفيذ، فيما تقوم المرحلة الثانية على استثمار ١٦ مليار دولار أميركي في ٢٤٠ مشروعاً جديداً. وسيكون للمصارف دور ودعم كبير ومساهمة واسعة في نجاح هذه الخطة، التي لا شك أنها تعد فرصة ثمينة للمصارف للإستثمار والنشاط في المدى المنظور. إلا أنه من الضروري تأمين حد أدنى من الإستقرار السياسي

تدابير احترازية

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– تواجه المصارف والمؤسسات المالية تحديات تتمثل بالآتي. أولاً، ضعف نمو الإقتصاد اللبناني والارتفاع الكبير للدين العام. فمن جهة، إن الوضع الإقتصادي الذي يتأثر الى حد بعيد بالتقلبات السياسية والأمنية في المنطقة يؤثر بشكل مباشر وملحوظ على تدفق الرساميل في لبنان. من جهة أخرى ان وجود ارتباط وثيق بين الوضع الإقتصادي ومديونية الدولة، بحيث ان ضعف النمو الإقتصادي يؤدي الى تفاقم العجز في ميزانية الدولة، يؤدي بدوره الى تصاعد الدين العام، وزيادة المخاطر التي يواجهها القطاع المصرفي كونه لا يزال الممول الرئيسي للإقتصاد ولحاجات الدولة.

وتجدر الإشارة الى ان المصارف اللبنانية تعمل دوماً على إتخاذ كل التدابير الاحترازية وتدابير الحيطة اللازمة من تكوين مؤونات وإجراء اختبارات ضغط (STRESS TESTS) وتحسين جودة الأصول والتزامها تطبيق المعايير الدولية للتقارير المالية رقم ٩ (IFRS 9) بدءاً من العام ٢٠١٨ وغيرها من الأمور لحماية عملياتها عند الحاجة ولدرء المخاطر الائتمانية.

ثبات العلاقات مع المصارف المراسلة

■ تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين المصارف العربية وتلك المراسلة، وقد كشف مدير عام صندوق النقد العربي د. عبد الرحمن الحميدي ان ٣٩٪ من المصارف العربية تأثرت من جراء ذلك، على الرغم من قيام السلطات المالية الإشرافية بتطبيق المعايير الدولية لمكافحة الإرهاب وتبييض الأموال. كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف العربية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات الى طبيعتها والمحافظة عليها؟

الـ WEB، علماً أن نظام الـ TLS 1.2 هو الأحدث والأكثر أماناً بين الأنظمة. ويستخدم المصرف نظام IPS/IDS، والذي يشمل DEDICATED IPS، HOST BASED IPS/IDS، و IPS INCLUDED WITHIN THE FIREWALLS. يجدر الذكر أن بنك الإعتدال اللبناني لا يزال أول مصرف في لبنان يحقق الإمتثال بالـ PCI DSS منذ العام ٢٠١٥، كما وأنه يطبق منهجية الدفاع في العمق وفقاً للمعايير الدولية مثل ISO و PCI.

ويقدم بنك الإعتدال اللبناني كونه مصرفاً شاملاً سلة واسعة من المنتجات والخدمات المصرفية منها بطاقات الدفع الفوري والبطاقات الإئتمانية على أنواعها، والقروض والتسليفات للأفراد وللشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة الحجم، وخدمات التمويل التجاري، وخدمات صيرفة الإستثمار والإستشارات المالية، وخدمات الوساطة المالية والخزينة وأسواق المال، والصيرفة الإلكترونية، والصيرفة الإسلامية، وخدمات التأمين، للذكر لا الحصر.

أما على صعيد الأداء المالي لمجموعة الإعتدال اللبناني، فقد ارتفعت أرباحها الصافية بنسبة ٩,٧١٪ على صعيد سنوي إلى ٥٧,٧٢ مليون دولار أميركي مع نهاية الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي. كذلك نمت ميزانية المجموعة بنسبة ٤,٩٢٪ منذ بداية العام إلى ١١,١٨ مليار دولار أميركي في نهاية شهر أيلول ٢٠١٧، كما وزادت ودائع الزبائن لديها بنسبة ٢,٤٥٪ إلى ٩,١٣ مليارات دولار أميركي توازياً مع ارتفاع صافي محفظة القروض والتسليفات بنسبة ٥,٩٣٪ إلى ٣,٤٠ مليارات دولار أميركي ونحن على ثقة بقدرة المجموعة على المحافظة على أدائها الجيد خلال الفترة المتبقية من هذا العام حيث نتوقع أن تزيد الأرباح الصافية بحوالي ١٠٪ في العام ٢٠١٧، وأن تنمو محفظة التسليفات بحدود الـ ٧,٥٪ كما وأن تسجل ودائع الزبائن ارتفاعاً بنحو ٤٪.

إن تراجع العلاقات المصرفية مع المصارف المرسله ليس محصوراً بالمصارف العربية، بل هو اتجاه تبرّره غالباً المصارف المرسله بانخفاض حجم الأعمال بينها وبين بعض المصارف، إضافة الى ارتفاع كلفة التدقيق والرقابة للنتيجة من حسن تطبيق قواعد الإمتثال، مع الإشارة الى ان قوة القطاع المصرفي اللبناني هي ثبات علاقاته الناجحة مع المصارف المرسله وتمتعه بشبكة علاقات قوية معها.

أنظمة أمنة

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

في ظل التطور السريع للتكنولوجيا، وترقباً لأية مخاطر مرتبطة بها، يتبع مصرفنا إجراءات حماية أمن المعلومات من المخاطر المحتملة عبر تطبيق المعايير الدولية ISO27002 و PCI-DSS & ISO27001، والتي تتلخص كالآتي: سياسة أمن المعلومات، وإجراءات أمن المعلومات، ومعايير أمان للأجهزة الموجودة لدى المصرف، وتقييم أمني منتظم، وجمع ورصد السجلات من الأنظمة، وغيرها. بالتوازي، يلتزم مصرفنا بشتى المعايير الدولية، كما ويحدث باستمرار جميع الإجراءات الأمنية لتكنولوجيا المعلومات التي يعتمدها، ومن ضمنها محرك مكافحة الفيروسات ونمط الفيروس المثبتة على جميع أجهزة النظام، وأحدث SERVICE PATCHES والتحديثات الأمنية المثبتة على جميع أجهزة النظام، وإنشاء الشبكة المحلية الظاهرية المناسبة مع قوائم الوصول المناسبة، للذكر لا الحصر، إضافة الى ذلك، يطبق بنك الإعتدال اللبناني معايير TLS.1.2 ENCRYPTION بدلاً من نظام الـ SSL في الأنظمة والتطبيقات عبر



FACULTY OF ARTS & SCIENCES

- Biology (BS)
- Computer Science (BS, MS)
- English (BA, MA)
- Graphic Design & Digital Media (BS)

FACULTY OF BUSINESS ADMINISTRATION

- Accounting (BBA)
- Economics (BBA)
- Finance and Banking (BBA, MBA)
- Information Systems (BBA, BS)
- International Business (BBA)
- Management (BBA, MBA)
- Marketing (BBA, MBA)

FACULTY OF EDUCATION

- Elementary Education (BA - TD)
- Elementary Education (TD)
- Education (MA)
- Secondary Education (TD)
- Teaching (MAT)

FACULTY OF THEOLOGY & PHILOSOPHY

- Religion (BA)
- Theology (BA)
- Islamic Studies (MA)

BA - Bachelor of Arts | BBA - Bachelor of Business Administration | BS - Bachelor of Science
MA - Master of Arts | MS - Master of Science | TD - Teaching Diploma

APPLY TODAY AT: MEU.EDU.LB/APPLY | +961 1 685 800

f t y /meuniversity



القطاع المصرفي أهم ركائز الاستقرار والنمو في لبنان

هذا الدور الوطني والاقتصادي الذي تقوم به مصارف لبنان هو أحد أسرار نجاحها، وهو يتكامل مع أسرار نجاح أخرى تتمثل في قدرة القطاع المصرفي الكبيرة على الصمود والتأقلم مع المتغيرات، وهذا ما أثبتته في أكثر من مناسبة، خلال سنوات الحرب الأهلية، وخلال الأزمات المالية التي عصفت بالعالم، وخلال حالات التوتر وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي في المنطقة، حتى وخلال مراحل عدم الاستقرار الداخلي في لبنان.

كما أن القطاع المصرفي اللبناني يتمتع ببيئة حاضنة مؤاتية توفر له النمو والتطور، وذلك على صعيد القوانين والتشريعات الفعالة، والأطر الرقابية والإشرافية القوية، والسياسات النقدية والمصرفية المناسبة، والالتزام التام بالمعايير المصرفية والمالية الدولية، والعلاقات المصرفية المتينة مع المحيط والعالم، ونظام السرية المصرفية.

كذلك فإن القطاع المصرفي اللبناني كان، ولا يزال، يحافظ على سمعته الطيبة في الأوساط

المصرفية الإقليمية والدولية من خلال التزامه الثابت والتام والمتواصل بما يصدر من موجبات وقوانين وتشريعات ومعايير عن المرجعيات المالية والمصرفية الدولية. وإن امتثال لبنان هذا هو أحد أبرز ثوابت ومبادئ ومرتكزات السياسات النقدية والمصرفية والقطاع المصرفي في لبنان، وهو أحد محركات النمو الرئيسية لهذا القطاع رغم الظروف المحلية والإقليمية والدولية المعروفة. والفضل في ذلك يعود إلى حاكمية مصرف لبنان الحكيمة وعلى رأسها سعادة الحاكم رياض سلامة، وأيضاً إلى جمعية مصارف لبنان وعلى رأسها سعادة الدكتور جوزف طربيه، وإلى قيادات المصارف ذاتها التي تحرص باستمرار على الالتزام والامتثال بالأطر القانونية والرقابية المصرفية والمالية المحلية والدولية، ولا سيما تلك المتعلقة بقضايا مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب و«فاتكا».

هذه العناصر مجتمعة تشكل صمام الأمان للقطاع المصرفي اللبناني، وهي تؤمّن له النمو والاستقرار والازدهار وتؤدي أدوار متعددة في الداخل والخارج جميعها تسلط الضوء عليه كقطاع رائد في الاقتصاد اللبناني وضمن القطاع المصرفي العربي والعالم.

كلنا أمل وثقة بأن الاقتصاد اللبناني سيواصل نموه خلال العام المقبل، مدعوماً بتوافق سياسي في اتجاه تعزيز الوحدة الوطنية، وعمل سياسي في اتجاه تحسين المناخ الاقتصادي والمالي والاجتماعي العام، ومدعوماً أيضاً بقطاع مصرفي مستقر ومتطور، أملين مع ذلك في تحسّن أداء قطاعاتنا الإنتاجية والخدماتية مما يعزز دور القطاع الخاص في عملية النمو والتنمية بمضامينها الاقتصادية والاجتماعية.

وكلنا أمل وثقة أيضاً بأن السلطات السياسية اللبنانية ستحافظ وتحصّن علاقات لبنان الدولية والعربية، وبما يخدم مسيرة الاستقرار الداخلي والتطور الاقتصادي، فلبنان جزء من محيطه العربي، وهو متفاعل أيضاً في محيطه الدولي. نتمنى أن يحمل العام الجديد كل تطلعات اللبنانيين إلى حياة أفضل، واستقرار سياسي أفضل، ونمو اقتصادي أفضل، لأنهم يستحقون كل ذلك، وأكثر. ■



عدنان القصار
رئيس الهيئات الاقتصادية اللبنانية
ورئيس مجموعة فرنسبنك

شكّل العام ٢٠١٧ عاماً ذا أبعاد سياسية واقتصادية ومصرفية إيجابية بالعموم، وخصوصاً لנاحية انتخاب رئيس جديد للبنان، فخامة الرئيس العماد ميشال عون، حيث انطلق عهد جديد معه تركّز عمله الرئيسي على تعزيز وحدة الصف اللبناني في وجه التحديات المحلية والإقليمية والعالمية، والحفاظ على الاستقرار السياسي والاقتصادي والاجتماعي، وأيضاً على علاقات طيبة وبناءة مع الأشقاء والأصدقاء العرب والدوليين. كما شكّل تشكيل حكومة وفاق وطني برئاسة دولة الرئيس سعد الحريري معلماً سياسياً أساسياً ضمن هذا العهد الجديد، وأيضاً تفعيل عمل مجلس النواب برئاسة دولة الرئيس نبيه بري، فتكامل عمل المؤسسات الدستورية اللبنانية، واستطاع لبنان تجاوز محنة داخلية في الآونة الأخيرة بفعل التضامن اللبناني الذي يبقى دائماً صمام الأمان لحماية واستقرار لبنان على كافة الأصعدة. وتحققت في هذا العام إنجازات بارزة على الصعيد السياسية أمنت مناخاً اقتصادياً عاماً أفضل، واستقراراً اقتصادياً واجتماعياً ومصرفياً حيوياً.

لا شك في أن لبنان حافظ على نموه العام خلال السنوات الأخيرة، وإن كانت معدلاته تبقى أقل مما هو المنشود، ومما هو ضمن إمكاناته الكامنة. وهذا عائد بشكل أساسي إلى تحديات سياسية واقتصادية عديدة على الصعيدين المحلي والإقليمي. إذ إن مشكلات العجز الداخلي (تنامي العجز والدين العامين)، والعجز الخارجي (تنامي العجز التجاري وتباطؤ التدفقات المالية الخارجية)، إلى جانب مشاكل إجتماعية معروفة، لا تزال تمثل عراقيل أساسية في وجه النمو الاقتصادي المنشود. ومن ناحية أخرى، لا تزال حالة عدم الاستقرار على مستوى العالم العربي سائدة، مما يضيف تحديات جديدة أمام الاقتصاد اللبناني.

كذلك هناك محاولات جادة خلال العام الحالي، من قبل السلطات السياسية، لتحريك وتنشيط الوضع الاقتصادي والمالي، تمثل في الآونة الأخيرة في إقرار مشروع موازنة العام ٢٠١٧ والذي تضمن بعض الإصلاحات المالية، وإطلاق مشروع الشراكة بين القطاعين العام والخاص الذي إذا أحسنت إدارته فإنه سيطلق ورشة عمل كبرى على صعيد تطوير البنية التحتية اللبنانية. ومن الأهمية بمكان تركيز الدولة على تحقيق إصلاحات مالية واقتصادية إستراتيجية وعلى رأسها تحقيق الإصلاح الإداري والمالي الموسع، وتعزيز بيئة عمل القطاع الخاص لكي يقوم بأدواره كاملة في خدمة الاقتصاد الوطني والمجتمع اللبناني.

وفي الواقع، فإن إحدى أهم ركائز الاستقرار والنمو الاقتصادي في لبنان، ماضياً وحاضراً ومستقبلاً أيضاً، هي استقرار ونمو وتطور قطاعنا المصرفي. إذ أن المصارف اللبنانية تؤدي أدواراً حيوية متعددة بالنسبة للاقتصاد الوطني، من حيث تسليف القطاعات الاقتصادية والشركات والمؤسسات والأفراد، وأيضاً تسليف القطاع العام. ناهيك عن أدوارها الأخرى المهمة أيضاً على صعيد دعم ثقافة وممارسات المسؤولية الاجتماعية، ودعم المبادرات الثقافية والتعليمية والإنسانية والاجتماعية، ومساندة مبادرات ريادة الأعمال وتمكين المرأة اقتصادياً، وغيرها الكثير من النشاطات المماثلة.

”شخصي“ وأنا حرّ فيّ

فرنسابنك يقدم لك اليوم القرض الشخصي، بدون توطيين راتب، ليساعدك على تجنب أيّ نقص في السيولة، والحصول على ما تحتاجه الآن. احصل على ٦٠ مليون ليرة لبنانية* مع فترة سداد تصل لغاية ٥ سنوات. أطلب اليوم القرض الشخصي من فرنسابنك لتؤمن كل ما تحتاجه وأكثر، بأفضل الشروط وأكثرها تنافسية!

*تطبق الشروط والأحكام. APR 16.025%

فرنسابنك
الغد يبدأ الآن



القرض الشخصي

1552
FRANSABANK.COM



د. فريدي باز

(نائب رئيس مجلس ادارة بنك عوده AUDI BANK)؛

القوانين المصرفية ضامنة لارتباط لبنان بالشبكة المصرفية العالمية

يواظب بنك عوده على عملية تطوير واسعة لسلة المنتجات والخدمات التي يقدمها مع ما يتطلب ذلك من تطوير للقاعدة المعلوماتية. وسجلت مجموعة عوده أداءً جيداً مرده النمو المتكامل والمتنوع في مجمل الوحدات، وتقوم استراتيجيته الحالية على تقوية وتعزيز مركزه الطليعي في السوق المحلية وكذلك في تركيا ومصر. نائب رئيس مجلس الإدارة والمسؤول الرئيسي عن التخطيط الاستراتيجي في البنك الدكتور فريدي باز رأى ان الليرة اللبنانية أخذت تستعيد أكثر فأكثر دورها كعملة إقراض خلال العام ٢٠١٧ في ظل السيولة الفائضة التي أوجدتها الهندسات المالية الأخيرة من قبل مصرف لبنان والتي وفرت المناخ الملائم لتحفيز النشاط التسليفي عموماً، وأشار الى ان المصارف اللبنانية تواجه تحديات جمة في الوقت الحالي متوقعاً تأثر ربحية القطاع المصرفي بإقرار سلسلة الرتب والرواتب والغاء الحسومات الضريبية وغيرها، معتبراً ان القواعد الأميركية الصارمة حول العمل المصرفي أبرزت التحديات التي تواجهها القطاعات المصرفية العربية، منطوقاً الى القوانين المصرفية الصادرة والضامنة لارتباط لبنان بالشبكة المصرفية العالمية وضمان تطبيقه للمعايير الدولية لمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب.

يواصل بنك عوده مسيرته الريادية في تلبية حاجات عملائه المتزايدة للحصول على خدمات ومنتجات مالية أكثر تطوراً ومواكبة لمتطلبات العصر

تشكل قاعدة لاحتساب معدلات الفوائد المدينة لدى المصارف اللبنانية مضافاً إليها هوامش معينة. ويأتي هذا القرار في وقت تنمو فيه التسليفات مدفوعة بشكل أساسي بالتسليفات الممنوحة بالليرة اللبنانية في ظل ثبات التسليفات الممنوحة بالعملة الأجنبية. من ناحية أخرى، لا بد وأن تتأثر ربحية القطاع المصرفي عموماً بالتطور اللافت الذي شهده العام ٢٠١٧ وهو إقرار سلسلة الرتب والرواتب، والتي سينتج عنها زيادة الضريبة على فوائد الودائع المصرفية من ٥ في المئة إلى ٧ في المئة، والغاء الحسومات الضريبية المرتبطة بالتوظيفات في سندات الخزينة وشهادات الإيداع (ما يعني ترسيخ الازدواجية الضريبية)، وزيادة الضريبة على أرباح الشركات من ١٥ في المئة إلى ١٧ في المئة، والغاء الحوافز للشركات المدرجة في البورصة من ٥ في المئة إلى ١٠ في المئة. عليه، سيتجلى التأثير الصافي لهذه الضرائب في حسم ٣٠٠ مليون دولار إلى ٣٢٥ مليون دولار من الأرباح المحلية للقطاع المصرفي البالغة قيمتها ٢ مليار دولار، ما يعني حسم ١٥ في المئة من الأرباح والضغط على المردود على الأموال الخاصة التي باتت ما دون كلفة رأس المال في لبنان.

القواعد الأميركية أبرز التحديات

تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين المصارف العربية وتلك المراسلة، كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف العربية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات إلى طبيعتها والمحافظة عليها؟

– لا شك بأن القواعد الدولية، ولا سيما الأميركية الصارمة حول العمل المصرفي تشكل أبرز التحديات التي تواجهها القطاعات المصرفية العربية والتي

انطلاقات جديدة لعملية القروض المدعومة يمكن أن تحفز النشاط داخل القطاعات الاقتصادية بصورة أكبر، كما ستتيح للمصارف بذل جهود إضافية لإقراض المشاريع الخاصة بالبيئة والطاقة البديلة والتكنولوجيا، بالإضافة إلى القروض السكنية. كما وأنه في سياق الدور الذي تلعبه المصارف في تمويل احتياجات القطاع العام، لا تزال الاكتتابات المصرفية في سندات الدولة وشهادات مصرف لبنان والتي تؤمن جزءاً مهماً من حاجات الدولة الاقتراضية تشكل هي الأخرى عنصراً مهماً في توظيف فوائض السيولة لدى المصارف.

حسم من أرباح المصارف

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– لا شك في أن الضبابية التي مرّ فيها البلد خلال الشهر المنصرم والتي انعكست على نشاط الأسواق فرضت تحديات على المصارف التي اضطرت إلى التعامل مرة أخرى مع ظروف غير نمطية سادت الأسواق كافة. في هذا الإطار، تواجه المصارف اللبنانية تحديات جمة في الوقت الحالي في ظل رفع الفوائد على الودائع بالليرة والذي يعدّ نوعاً من الاستراتيجية الدفاعية التي تمّ اتباعها مؤخراً من أجل حماية الليرة اللبنانية والتحفيز للبقاء على الودائع بالعملة الوطنية، إلى جانب رفع الفوائد على العملات الأجنبية من أجل ضمان عدم خروج رساميل من لبنان، ما سيفرض على المصارف أكلافاً جديدة. يبرز هنا قرار رفع الفائدة المرجعية لليرة اللبنانية بنحو ٢٠٠ نقطة أساس إلى ١٠,٦٥ في المئة ابتداءً من الأول من كانون الأول ٢٠١٧، وهي الفائدة التي

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– رغم المناخ التشغيلي الصعب الذي تمارس فيه المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظلّ التباطؤ الذي يشهده الاقتصاد اللبناني وتردّي الاستثمارات في ظلّ المناخ الضبابي على الساحة الإقليمية، لا تزال تلوح في الأفق فرص تسليفية، لا سيما في ظلّ الهوة الكبيرة بين الناتج المحلي الحالي والناتج الممكن وفي ظلّ نمو قطاعات دفاعية مجدية كان تأثيرها وهن النمو الاقتصادي عليها محدوداً نسبياً. في هذا السياق، يجدر الذكر أن الليرة اللبنانية أخذت تستعيد أكثر فأكثر دورها كعملة إقراض خلال العام ٢٠١٧ في ظلّ السيولة الفائضة بالليرة التي خلّفتها الهندسات المالية الأخيرة من قبل مصرف لبنان والتي وفّرت المناخ الملائم لتحفيز النشاط التسليفي بشكل عام، بحيث انخفضت نسبة دولة التسليفات إلى أدنى مستوياتها على الإطلاق وبلغت ٦٩,٤ في المئة في تشرين الأول ٢٠١٧. يجدر التوقّف هنا عند فرص تسليف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تشكل زهاء ٩٠ في المئة من عدد مجموع المؤسسات والشركات العاملة في لبنان والتي لا تتمتع بتغطية مصرفية مرتفعة. ناهيك عن القروض المدعومة التي أطلقها مصرف لبنان منذ بداية العام ٢٠١٣ لتفعيل التسليفات إلى القطاعات الاقتصادية الإنتاجية، والقطاع السكني والمشاريع الجديدة المتعلقة بالأبحاث والطاقة المتجددة والمشاريع الصديقة للبيئة، إضافة إلى برنامج دعم الشركات الناشئة، التي ساهمت في توظيف قسم من فوائض السيولة لدى المصارف من جهة وتحفيز الطلب الإجمالي في البلاد من جهة أخرى. وإن أي

برهنت باستمرار عن التزام أساسي بالمعايير الدولية وبقواعد الامتثال المحلية والعالمية المطبقة عليها والأنظمة المرعية الإجراء على مختلف الأصعدة، لا سيما لناحية مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب وفي مجمل ميادين أعمالها. بموازاة ذلك، فإن الأزمة الإقليمية وما رافقها من ضغوطات قد أدت إلى خلق تحديات جديدة على المصارف الإقليمية ومنها المصارف اللبنانية بشكل خاص، ولكنها ملتزمة بالإجراءات الدولية التي تفرض عدم التعامل مع مؤسسات وشخصيات تشملها العقوبات أو حتى نوعاً معيناً من العمليات، وهي على علم بكل الإجراءات المفروضة ومتعاونة تماماً إذ هي متقدمة بها حماية لتعاطيها مع الخارج وحماية لموقعها في النظام المصرفي العالمي. ففي سياق الحرص على احترام الالتزامات والإجراءات الدولية، لدى المصارف الإقليمية عموماً واللبنانية خصوصاً كل القناعة بالقيام بأي إجراءات من شأنها حماية أموال المودعين وتمتين الاستقرار الداخلي كونه الأهم لتحفيز مناخ الأعمال المشجع على الاستثمار والتوظيف. في السياق ذاته، وتماشياً مع الاتجاه العام بالتقيد المطلق بالمعايير الدولية، كانت المصارف اللبنانية بشكل خاص بين السباقين الى اتخاذ القرار بالامتثال لقانون FATCA وتنفيذ مضمونه بالتواريخ المحددة فيه. وقد لعب مصرف لبنان وجمعية المصارف دوراً رئيسياً بالتوعية والتدريب على هذا القانون بالتعاون مع خبراء من القطاع المصرفي ومن شركات المحاسبة العالمية.

أضف إلى ذلك أن لبنان اتخذ عام ٢٠١٥ تدابير عدة لضمان ارتباطه بالشبكة المصرفية العالمية وضمان تطبيقه للمعايير الدولية لمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب. وفي هذا الإطار، تم إقرار قانون مكافحة تبييض الأموال رقم ٤٤/٢٠١٥، الذي حلّ مكان قانون ٢١٨/٢٠٠١، ليتلاءم مع المعايير الدولية التي ترعى هذا الموضوع، منها توسيع نطاق التجريم لا سيما إضافة جريمة التهرب الضريبي بمفهوم القانون اللبناني والتعاون مع السلطات الأجنبية بداعي التحقيق بالحسابات وتبادل أية معلومات مجمعة معها. كما تم إصدار قانون رقم ٤٢/٢٠١٥ لغاية التصريح عن الأموال المنقولة عبر الحدود. عام ٢٠١٦ تم إقرار عدة قوانين ضريبية تعزز التزام لبنان بالمعايير الدولية لمكافحة التهرب الضريبي والتي تفصل كالتالي: (١) قانون ٦٠/٢٠١٦ عرف مفهوم الإقامة الضريبية للأشخاص Tax Residency، (٢) قانون ٥٥/٢٠١٦ التزم بموجبه لبنان دولياً بتطبيق التبادل التلقائي للمعلومات لغايات ضريبية (Common Reporting Standard) وأجاز تبادل المعلومات لغايات ضريبية مع دول أجنبية، وذلك بناءً على طلب هذه الأخيرة أو تلقائياً نتيجة اتفاقيات مع هذه الدول. تبعاً لذلك، أصدرت وزارة المالية المرسوم رقم ٢٠٢٢/٢٠١٧. كما أصدر مصرف

لبنان تعميماً أساسياً رقمه ٢٩٩/٢٠١٧ حدّد دقائق تطبيق التبادل التلقائي للمعلومات لغايات ضريبية. ويؤدي في هذا المجال مصرف لبنان دوراً ريادياً في تأمين التزام المصارف بهذه المعايير عبر إصدار كافة التعاميم والمراسيم في هذا الخصوص ومراقبة تطبيق المصارف لها. وتقوم المصارف اللبنانية بكافة الأعمال اللازمة لتنفيذ وتطبيق القوانين الأنفة الذكر، لا سيما عبر تعديل نموذج إعرف عميلك (KYC) وتوسيع نطاقه، بحيث يشمل جنسيات العميل ومحل إقامته ومكان تكليفه الضرائبي، إضافة إلى جنسية أصحاب الحصص الأساسيين في الشركات الأجنبية.

استراتيجية استباقية لتوفير الحماية

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحدّ من هذه المخاطر؟

- لا شك في أن المصارف في لبنان عموماً على بينة من مخاطر القرصنة الإلكترونية وتتخذ باستمرار التدابير اللازمة لدرء هذه المخاطر وتعزيز أنظمة الحماية المعلوماتية. وفقاً لذلك، فإن العديد من المصارف، ومنها بنك عودة، انكبّت على تطبيق الأنظمة لحماية قاعدة معلوماتها، وكشف أي أنشطة تخريبية وغير شرعية، إضافة إلى الحؤول دون تسريب البيانات الشخصية. كما وأن العديد من المصارف قامت بإجراء دورات تدريبية لجميع الموظفين وبشكل مستمر من أجل الحدّ من مخاطر الخطأ البشري، والسرقة، والغش أو إساءة استخدام مصادر المعلومات. الجدير بالذكر أنه في الوقت الراهن لم تلجأ كل المصارف اللبنانية للخدمات المصرفية المتاحة عبر شبكة الإنترنت لكونها تجعل المصرف أقلّ عرضةً للقرصنة الإلكترونية. إلا أن التقنيات والتطبيقات الحديثة لوسائل الاتصال ونظم المعلومات المصرفية ستتطور أكثر فأكثر، وبالتالي ينبغي على المصارف أن تكون أكثر تيقظاً لجهة تأمين أنظمتها وحماية قواعد بيانات عملائها من الاختراقات المحتملة وسرقة البيانات. من هنا، يجب على المصارف اللبنانية التكيف مع استراتيجية استباقية لتوفير الحماية اللازمة ضد القرصنة الإلكترونية من خلال تطوير قدرات الاستجابة السريعة لتعطيل أية شوائب ناجمة عن هذه الهجمات وتخفيف تأثيراتها السلبية على الزبائن والعمليات التجارية بشكل عام.

سلة منتجات وخدمات

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدّمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟

- يواصل بنك عودة مسيرته الريادية في تلبية حاجات عملائه المتزايدة للحصول على خدمات ومنتجات مالية أكثر تطوراً ومواكبةً لمتطلبات العصر في أهم أقسام السوق، لا سيما في العمليات المصرفية بالتجزئة والنشاط التجاري وتمويل الشركات. وعليه يواظب المصرف على عملية تطوير

واسعة لسلة المنتجات والخدمات التي يقدمها مع ما يتطلّب ذلك من تطوير للقاعدة المعلوماتية، وذلك في سياق مثابرة المصرف لمجاراة التطور العلمي والتكنولوجي والابتكار والمعرفة واقتناء التقنيات والتطبيقات الحديثة لوسائل الاتصال ونظم المعلومات المصرفية. ومن هنا قام بنك عودة بتطوير وإطلاق خدمات مصرفية جديدة ومبتكرة لعملائه، أبرزها audimobile وهي خدمة مصرفية عبر الهاتف الخليوي، وخدمة «نوفو» (NOVO) وهي عبارة عن قناة تواصل تفاعلية تقدّم للعملاء تجربة مصرفية جديدة تعتمد على مفهوم «المصرف الطليعي»،

يضاف إليها خدمة الصراف الآلي الذكي (ITM). وفي سياق حرصه على تعميق العلاقات مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، أطلق البنك عرضاً جديداً مخصصاً للمؤسسات الصغيرة، يشمل باقة كاملة من المنتجات والخدمات المرنة والفريدة في السوق، وقد صمّمت لتلبية حاجات الزبائن والمؤسسات إلى تمويل عملياتها اليومية واستثماراتها على السواء. وفي هذا الإطار، رصد بنك عودة مليار ليرة لبنانية (٦٦٣ مليون دولار) للتمويل بالعملة الوطنية بفائدة تراجعية غير مسبوقة قدرها ٧ في المئة فقط في الوقت الذي يصل متوسط الفائدة في السوق إلى ١١ في المئة.

أما على صعيد الخدمات المصرفية للشركات، فيقوم المصرف حالياً بإطلاق عدد من المبادرات الذكية تشمل أحدثها توفير حلول إلكترونية كاملة لدعم عملائنا في احتياجاتهم التشغيلية اليومية، إضافة إلى إطلاق خدمات سلسلة التوريد على الإنترنت للتمويل من خلال منصات B2B الآلي.

ومن المتوقع أن تدرج نتائج العام ٢٠١٧ في السياق ذاته كما وتلك المسجلة في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٧، حيث سجّلت مجموعة عوده أداءً جيداً مرده نمو متكامل ومتنوع في مجمل الوحدات. فالموجودات الإجمالية لمجموعتنا، التي تتكوّن من ١٠ مصارف عاملة في ١١ بلداً، باتت تفوق ٤٤ مليار دولار أميركي، ما يعزّز تصنيف بنك عودة بين أكبر ٢٠ مجموعة مصرفية في الشرق الأوسط حسب أهمّ مجاميع الميزانية. والنتائج الصافية المجمعة تواصل نموها بشكل مطرد وتتوزع بصورة متوازنة على أهم ركائز تطور المجموعة، أي لبنان وتركيا ومصر ونشاط الخدمات المصرفية الخاصة. ففي نهاية أيلول ٢٠١٧، كانت المكونات غير اللبنانية للمجموعة تمثّل ٤٦ في المئة من الأرباح غير المجمعة.

وتقوم استراتيجيةنا للمدى المتوسط على تقوية وتعزيز مركزنا الطليعي في السوق المحلية، وكذلك في تركيا ومصر حيث لدينا حصص مرموقة في هذه الأسواق. مع الاستمرار في زيادة موجوداتنا المدارة في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة. ومن المفترض أن تتمخض محاور التطور هذه عن نمو مطرد إنمّا معتدل لموجوداتنا مع نمو نسبي أكبر للأرباح بفضل وفورات الحجم ومكاسب الإنتاجية المتوقع تحقيقها. ■



سعد أزھري

(رئيس مجلس الإدارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر (BLOM)؛

البنوك المحلية قدوة العربية لدى السلطات الرقابية الأجنبية في علاقاتها مع البنوك المراسلة

منتجات وخدمات فريدة من نوعها، إضافة الى منصة BRITE الإلكترونية التي توفر مجاناً وبسهولة فائقة أكثر من ٥ آلاف مؤشر عن الإقتصاد اللبناني، أطلقها بنك لبنان والمهجر BLOM خلال العام ٢٠١٧ حاصداً نجاحاً كبيراً. رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك سعد أزھري أكد مقابرة البنوك اللبنانية على أدائها على صعيد تمويل القطاعين العام والخاص برغم الظروف الصعبة في البلاد، وتوقف عند تحدي السياسة المالية للحكومة، مقدراً تعاملها مع التحديات من خلال اتباعها سياسات محافظة ورصينة تعزز من جودة موجوداتها ورساميلها وسيولتها، داعياً إياها الى اتباع أحدث وأفضل التقنيات لمنع الإعتداءات الإلكترونية.

المفرد، وهو بالطبع إتهام باطل إذ يبلغ مردود القطاع المصرفي على متوسط الموجودات أقل من ١ في المئة بينما يفوق الـ ٢ في المئة للدول الناشئة. إضافة، هناك التحدي المتواصل الذي يرتبط بالمنافسة الحادة في السوق اللبنانية المحدودة والتي تقرض على البنوك الحاجة للتطوير المستمر لخدماتها. وتتعامل المصارف مع هذه التحديات من خلال إتباعها سياسات محافظة ورصينة تعزز من جودة موجوداتها ورأس مالها وسيولتها. كما تلتزم المصارف بكل واجباتها الضريبية مع العلم أنها تدفع حوالي الـ ٤٠ في المئة من الضرائب على الشركات و ٢٨ في المئة من الضرائب على الأفراد، وتسعى دائماً مع المسؤولين إلى ضرورة إصلاح المالية العامة ووضع حد للزيادات في عجز الميزانية والدين العام. وتعمل المصارف أيضاً من خلال دوائر الإعلان والإعلام فيها ومن خلال جمعية المصارف في لبنان على ترشيد الجمهور في ما يخص نشاطاتها ومصادر إيراداتها وعلى توفير أفضل الخدمات في مجالات المسؤولية الإجتماعية التي تحظى المصارف بدور ريادي فيها. وأخيراً، وكما ذكرت، تعمل المصارف باستمرار على تطوير خدماتها إن كانت العادية أو الرقمية إلى المستويات العالمية وعلى توسيع رقعة خدماتها في الداخل والخارج لتنويع إيراداتها وتخفيف مخاطرها.

التواصل الرقمي مع العملاء

مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟

بداية، ربماً من المستحيل القضاء على مختلف وجميع الإعتداءات والقرصنة الإلكترونية، ولكن بالطبع على البنوك إتباع أحدث وأفضل التقنيات لمنع ذلك، خصوصاً مع التوجه العالمي وفي لبنان أيضاً نحو اعتماد أكبر على الصيرفة الإلكترونية والتواصل الرقمي مع العملاء. وهذا ما يقوم به بنك لبنان والمهجر والبنوك اللبنانية ككل للحد، إن لم يكن للقضاء، على هذه الإعتداءات من خلال إنشاء «حواط» متعددة تدمج حسابات وعمليات العملاء. وقد أدى ذلك إلى إعتداءات قليلة جداً إذ حسب أرقام لجنة التحقيق الخاصة لم تتعد كلفة القرصنة الإلكترونية العام الماضي الـ ٨ ملايين دولار في لبنان.

تحديث وتطوير المنتجات والخدمات

ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدّمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟

يعمل البنك بانتظام على تحديث وتطوير خدماته ومنتجاته بطرق مبتكرة وعصرية. ومن هذه المنتجات التي أطلقناها في عام ٢٠١٧ خدمة BLOM PAY التي تخول العملاء دفع فواتيرهم من هواتفهم الذكية. كما قام البنك بالتعاون مع الأمن العام بتجهيز كل مراكز الأمن العام بماكينات دفع تخول المواطن إستعمال بطاقته الإئتمانية لدفع ثمن معاملاتهم. وأطلق البنك أيضاً منصة BRITE الإلكترونية التي توفر مجاناً وبسهولة فائقة أكثر من ٥٠٠٠ مؤشر عن الإقتصاد اللبناني، وهي من الخدمات التي نطلقها ضمن نشاطاتنا في المسؤولية الإجتماعية. أما بالنسبة للتوقعات في ما يخص عام ٢٠١٧، فإنني أتوقع أن يشهد البنك نمواً جيداً في ميزانيته وأرباحه. وتأتي هذه النتائج مدعومة بنشاطات البنك في الداخل والخارج وبإستحواده ودمجه لفروع HSBC لبنان التي تمّت في حزيران ٢٠١٧ وعززت عمليات البنك في مجالات صيرفة الشركات وتمويل التجارة.

٥٩,١ مليار دولار قروض القطاع الخاص

تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

بالرغم من الظروف الصعبة التي تواجه البنوك نتيجة التباطؤ الإقتصادي وعدم الإستقرار السياسي، تابرت البنوك على أدائها على صعيد تمويل القطاع الخاص العام، حيث بلغت قروضها للقطاع الخاص حتى نهاية تشرين الأول ٢٠١٧ ما يقارب الـ ٥٩,١ مليار دولار أي ما يفوق الـ ١٠٠ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي وتمويلها للقطاع العام حوالي الـ ٣٤ مليار دولار أي ما يقارب الـ ٤٥ في المئة من الدين العام. هناك أيضاً فرص ومجالات يمكن للبنوك التوسع نحوها وتشمل صيرفة التجزئة خصوصاً القروض السكنية والقروض للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي لا تلقى التمويل الكافي. إضافة، هناك التمويل لشركات «اقتصاد المعرفة» الناشئة والذي ساهمت البنوك في البداية في تمويله من رأس مالها. وفي المستقبل القريب، هناك التمويل للشركات العاملة في مجالات التقني عن النفط والغاز والشركات المرتبطة بها والتي قد تبدأ أعمالها في السنة القادمة.

تحدي السياسة المالية

ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

مما لا شك فيه أن أهم التحديات التي تواجه البنوك هي الظروف السياسية غير المستقرة على غرار ما شهدناه مؤخراً في شهر تشرين الثاني ٢٠١٧ نتيجة إستقالة الرئيس من رئاسة الحكومة. هناك أيضاً التحدي الناتج عن السياسة المالية للحكومة، إن على صعيد عجز الميزانية المستمر الذي يتطلب تمويلياً متواصل من موارد البنوك أو على صعيد الضرائب التي تفرضها الحكومة على القطاع المصرفي كان آخرها ارتفاع الضريبة على الأرباح من ١٥ في المئة إلى ١٧ في المئة والضريبة على الفائدة من ٥ في المئة إلى ٧ في المئة، وإلغاء الإعفاء من الإزدواج الضريبي على عائدات البنوك من الفوائد على سندات الخزينة وشهادات الإيداع. التحدي الآخر ينجم عن عدم فهم ومعرفة الجمهور لعمل المصارف وإتهامها بالربح

أفضل مصرف في لبنان باجتماع أهم المراجع الدولية

إنّ التقدير المستمر لبنك لبنان والمهجر من خلال
حيازته على كافة الجوائز هو دليل على أدائه المتميز،
وقوة ميزانيته العمومية، ومجموعة خدماته المميزة،
والتي يواصل في تحقيقها حتى في ظل الأوضاع
المحلية والإقليمية المضطربة.

وتحدّد هذه الإنجازات قاعدة نجاحاتنا وتدعم الثقة
التي يضعها زبائننا في مصرفنا وتكافئهم بما هو
أثمن لديهم: راحة البال.



PEACE OF MIND



بنك لبنان
والمهجر

راحة البال

محمد علي بيهم

(المدير العام التنفيذي لبنك مد BANKMED - لبنان):

قانون الشراكة بين القطاعين العام والخاص سيفتح المجال أمام المصارف لأن تؤدي دوراً مهماً في النهوض بالبنى التحتية

تبرز خطة بنك مد BANKMED في ظل الظروف الحالية والقاضية بالمحافظة على مستويات مرتفعة من الملاءة والسيولة، إضافة إلى المحافظة على قيمة ونوعية الأصول لتبلغ أرباحها في نهاية الفصل الثالث من ٢٠١٧ نحو ٢٨٢ مليون دولار بالمقارنة مع ١١٥ مليون دولار في ٢٠١٦. المدير العام التنفيذي للبنك محمد علي بيهم رأى أن لبنان يحتضن العديد من الفرص الواعدة، معتبراً أن التحدي الأبرز أمام البنوك الوضع السياسي والأمني والإقليمي الذي لا يزال مفتوحاً على العديد من الاحتمالات، مشيراً إلى سعي لاعتماد أعلى معايير السلامة في المعاملات المصرفية الإلكترونية.



٢٠١٧ بزيادة نسبتها ٤,٢ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٦، فيما بلغت محفظة القروض ٥,٠٢ مليارات دولار. وتجدر الإشارة إلى أن نسبة السيولة بالعملة الأجنبية بلغت ٣٩,٤٩ في المئة متجاوزةً بالتالي نسبة ١٠ في المئة المحددة من قبل المصرف المركزي.

أعلى معايير السلامة

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– غدا تطور الصيرفة الإلكترونية والخدمات المالية الرقمية جزءاً مهماً في نشاط القطاع المصرفي اللبناني الذي يسعى باستمرار لمواكبة التطور التكنولوجي. ولكن القرصنة الإلكترونية تشكل تحدياً لعمليات الصيرفة عبر الإنترنت والهاتف المحمول. إلا أن المصارف في لبنان على بينة من مخاطر هذه القرصنة، وتتخذ بالتالي التدابير اللازمة لتفاديها وتعزيز أنظمة الحماية الإلكترونية. كما تبذل المصارف اللبنانية جهوداً فعّالة لضمان سلامة وأمان المعاملات المصرفية وقواعد بيانات العملاء من الاختراقات المحتملة والسرقة.

وبدورنا، نسعى دوماً في Bankmed إلى اعتماد أعلى معايير السلامة في هذا الإطار. كما نعمل دائماً على إجراء دورات تدريبية لجميع الموظفين وبشكل مستمر من أجل الحد من مخاطر البشرية واطلاع جهازنا البشري العامل على كافة التطورات في حقل التكنولوجيا. إضافة إلى ذلك، وضعنا نظام حماية متطوراً. هذا بالإضافة إلى خدمة الرسائل النصية الفورية التي يتسلمها العميل على هاتفه الخليوي كلما استخدم بطاقته. كما أن التواجد الدائم لقسم خدمة الزبائن الخاص لدى Bankmed على مدار الساعة يوفر الراحة والطمأنينة لعملائنا، إذ يراقب هذا القسم كافة العمليات المصرفية الإلكترونية ونشاط البطاقات المصرفية. ■

الاحتمالات، وهو يؤثر بطبيعة الحال على الحركة الاقتصادية المحلية والتي تبقى مقبولة إذا ما أخذنا في الاعتبار حجم هذه الأوضاع الإقليمية ونقلها. أما التحدي الثاني فهو وضع المالية العامة اللبنانية ولزوم خفض معدلات الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي والعجز إلى الناتج المحلي الإجمالي. أما التحدي الثالث فهو انعدام فرص التوسع في ظل الظروف المحلية والإقليمية.

إن خطتنا في Bankmed في ظل هذه الظروف هي المحافظة على مستويات مرتفعة من الملاءة، والسيولة، إضافة إلى المحافظة على قيمة ونوعية أصولنا (Asset Quality). وقد بلغت ربحية المصرف الإجمالية في نهاية الفصل الثالث من عام ٢٠١٧ حوالي ٢٨٢ مليون دولار أميركي، بالمقارنة مع ١١٥,٠٣ مليون دولار حُقق في الفترة نفسها من عام ٢٠١٦. وهذه الزيادة في الأرباح حُقق من خلال العمليات الأساسية للمصرف والتي أدت ٩٩,٥٧ مليون دولار. كما تتضمن هذه الأرباح الإجمالية بيع أصول غير مدرة للربح (Non-earning Assets). وتأتي هذه الخطوة ضمن استراتيجية المصرف في تعزيز رأس المال وذلك من خلال تقليص حجم الموجودات غير المنتجة للربحية (Non-productive Assets).

وبالفعل، أسهمت هذه الأرباح الإجمالية في تعزيز مستوى كفاية رأس المال الذي بلغ ١٦,٤ في المئة حتى آخر الفصل الثالث من ٢٠١٧ (التي تتضمن ربحية المصرف لغاية الفصل الثالث من عام ٢٠١٧ بعد حسم العائدات على الأسهم التفضيلية وتخصيصات أخرى). هذا المعدل في كفاية رأس المال الذي حققه Bankmed في نهاية الفصل الثالث من العام ٢٠١٧ يفوق الخمسة عشر في المئة المطلوب تحقيقها في نهاية العام ٢٠١٨. كما ارتفع إجمالي الموجودات بنسبة ٦,٤ في المئة ليبلغ ١٧,٠٥ مليار دولار في الفترة ذاتها. أما الدوائج فقد بلغت ١٢,٥٩ مليار دولار في الفصل الثالث من عام

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟ – أعتقد أنه وبسبب الأوضاع الإقليمية المتوترة تنظر معظم مصارف لبنان وبطريقة شبه حصرية إلى السوق المحلية على أنها المجال الحيوي الأساسي للفرص ومجالات العمل.

ولبنان يحتضن العديد من الفرص الواعدة، إذ يبرز العديد من القطاعات المشجعة كقطاع التكنولوجيا، والذي حظي بدعم من مصرف لبنان من خلال التعميم ٣٣١ بهدف تشجيع اقتصاد المعرفة. إضافة إلى ذلك، فقد أطلق مصرف لبنان رزمة من القروض المدعومة والموجهة لقطاعات اقتصادية متنوعة كالقطاعات الإنتاجية، والقطاع السكني والمشاريع الجديدة المتعلقة بالأبحاث والطاقة المتجددة والمشاريع الصديقة للبيئة، إضافة إلى برنامج دعم الشركات الناشئة، والتي ستساهم في توظيف قسم من فوائض السيولة لدى المصارف.

إضافة إلى ذلك، إن إقرار قانون الشراكة للقطاعين سيفتح المجال أمام المصارف لأن تؤدي دوراً مهماً للنهوض بالبنى التحتية، وبالتالي من شأن هذه الخطوات أن تعيد الثقة بالاقتصاد اللبناني وتشجع على الاستثمار.

مستويات مرتفعة من الملاءة

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خطتكم لتخفيف وطأتها؟

– لمس الاقتصاد اللبناني شيئاً من التحسن في مطلع عام ٢٠١٧ مع التسوية السياسية التي أنهت الفراغ الرئاسي وانطلقت معها عجلة عمل المؤسسات الدستورية، إلا أن استمرار الأزمات الإقليمية لا يزال يلقي بثقله على الاقتصاد في لبنان. وبالتالي يواجه القطاع المصرفي تحديات عدة، فهو ليس بعيداً عن الأحداث الراهنة.

التحدي الأبرز هو الوضع السياسي والأمني والإقليمي الذي لا يزال مفتوحاً على العديد من

TRUE VALUE IS ACHIEVED WHEN QUALITY MEETS QUANTITY

BEST MANAGED
ADVISORY SERVICE

BEST BANKING GROUP
LEBANON

BEST INVESTMENT
BANK

BEST CALL CENTER

EXCELLENCE
IN TRADE FINANCE

BEST BROKER

SOCIAL
ECONOMIC AWARD

MOST BANK ADVERTISING
EFFECTIVE CAMPAIGN

BEST TRADE FINANCE
BANK AWARD

BEST RETAIL
BANK



Best Broker
MedSecurities
2011, 2012, 2013, 2014,
and 2015



Best Investment
Bank Award
2009, 2010, 2011, 2012,
2013, 2015 and 2016



Best Trade Finance
Bank Award
2014, 2015
2016 and 2017



Best Retail
Bank Award
2017



Best Banking
Group Award
2012, 2013, 2014,
2015, 2016 and 2017



Most Sustainable Bank
2011, 2013, 2014,
2015 and 2016



Best Structured
Finance Company
SAUDIMED
2014 and 2017



Best Securities
Brokerage
MedSecurities
2017



Best New Investment Product
(Med All Cap) (MedSecurities)
(2014)



Best Customer Service
(2015)



Achievers Award
(2014)





بيروت لايف
Beirut Life s.a.l.

Protection Beyond Borders

At Beirut Life, your utmost safety and well-being is our top priority. We aim to protect you from the financial impacts of life, death or disability, offering you best-in-class retirement and life insurance plans.



بيروت بروكرز
Beirut Brokers s.a.l.

Your Partner in Insurance and Risk Management

At Beirut Brokers, we are dedicated to serving your insurance needs through a full spectrum of insurance solutions and Risk Management advice tailored for individuals, institutions and corporations.

د. سليم صفيير (رئيس مجلس إدارة مدير عام بنك بيروت):

السياسة يجب ان تكون في خدمة الشعوب ومتانة اقتصادها وعلى السياسيين أن يضعوا المصالح الإقتصادية كأولوية مطلقة

في بلدان تتمتع باستقرار سياسي واقتصادي،
معتبراً أن التحدي الأكبر هو الوضع السياسي
في المنطقة ككل وفي لبنان، مؤكداً ضرورة
تطبيق المصارف القوانين المحلية
والدولية على السواء والقيام بذلك
وفق معايير الامتثال وإدارة المخاطر
المعمول بها في العالم حماية
لقطاعنا المصرفي، مذكراً بأن بنك
بيروت كان واحداً من المصارف
الرائدة في لبنان في مجال
الاستثمار بالمنصات الرقمية
واعتماد منصات الخدمات المصرفية
عبر الإنترنت معولاً على اعتماد
التقنيات الحديثة والمبتكرة لتقديم
خدمات للعملاء تواكب التطور وتحاكي
احتياجاتهم وتطلعاتهم.



يوسع بنك بيروت انتشار قنواته الإلكترونية في
مختلف المناطق اللبنانية، تماشياً مع
استراتيجيته التي ينتهجها مواكبة للتطور
والوصول الى أكبر شريحة من العملاء،
كما ويعد مؤسسة ناجحة في
المسؤولية الاجتماعية وخير دليل
على ذلك شراكته الحصرية مع
الصليب الأحمر اللبناني لدعمه في
مهامه الإنسانية، أما على صعيد
النتائج فقد حقق نمواً مطرداً في
مختلف مؤشرات بما فيها الأرباح.
رئيس مجلس إدارة البنك ومديره
العام الدكتور سليم صفيير أبرز الدور
الأهم للمصارف وهو تمويل الإقتصاد
المحلي للدول التي تعمل فيها، وكشف عن
استراتيجية البنك القائمة على التوسع المدروس

استراتيجيتنا قائمة على التوسع المدروس في بلدان تتمتع باستقرار سياسي واقتصادي

وعلى السياسيين أن يضعوا المصالح
الإقتصادية كأولوية مطلقة. وما نفع السياسة إذا
لم تؤمن مستوى معيشياً وتعليمياً جيداً للشعب.
في لبنان، نقوم من خلال جمعية المصارف
والهيئات الإقتصادية الأخرى وبمساعدة سعادة
حاكم مصرف لبنان بالعمل الحثيث على إبعاد
السياسة عن الإقتصاد قدر المستطاع لتأمين نسبة
عالية من المناعة.

ومن التداعيات السلبية الناتجة عن السياسة
هي نتائج العقوبات المفروضة على بعض البلدان
والأحزاب والتي جعلت المراسلين الأميركيين
والأوروبيين يدخلون في الـ De-Risking على
المصارف العربية.

تراجعت مؤخرًا العلاقات المصرفية بين
المصارف العربية وتلك المراسلة، وقد كشف مدير
عام صندوق النقد الدولي د. عبد الرحمن الحميدي
أن ٣٩٪ من المصارف العربية تأثرت من جراء ذلك
على الرغم من قيام السلطات المالية الإشرافية
بتطبيق المعايير الدولية لمكافحة الإرهاب وتبييض
الأموال. كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف
العربية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات الى

إن إستراتيجية بنك بيروت القائمة على
التوسع المدروس في بلدان تتمتع باستقرار
سياسي وإقتصادي كما في بريطانيا، ألمانيا،
أستراليا، قبرص وسلطنة عمان وغيرها، قد
أثبتت صوابيتها بمنح مصرفنا قدرة كبيرة على
تحقيق التنوع في المخاطر، الأرباح ومصادر
التمويل بعيداً عن المشاكل المحلية وفي المنطقة.
في لبنان، نحن مستمرون في تمويل القطاعين
العام والخاص على السواء وفي مساعدة عملائنا
على الإستمرار في تمويل أعمالهم وتقديم الخدمات
المصرفية المتطورة لهم، ونحن على يقين أن هذه
الظروف الصعبة سوف تمر ويعود الإزدهار الى
بلدنا الحبيب وإلى منطقتنا العربية الغالية.

تواصل مستمر مع المصارف المراسلة

ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في
الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟
- من البديهي القول أن التحدي الأكبر هو
الوضع السياسي في المنطقة ككل وفي لبنان
أيضاً. لظالما قلتُ وأكرر الآن أن السياسة يجب
ان تكون في خدمة الشعوب ومتانة اقتصادها

صوابية استراتيجية التوسع

تمارس المصارف والمؤسسات المالية
أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون
فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟
- صحيح أن الظروف الحالية صعبة ولكننا
في لبنان مررنا بهذه الظروف مرات عديدة
وأثبتنا للعالم قدرتنا على الصمود والتقدم
المستمر. رغم كل شيء، فإن مجالات العمل
للمصارف والمؤسسات المالية ما زالت
موجودة في لبنان والعالم العربي. إن الدور
الأهم والأبرز للمصارف هو تمويل الإقتصاد
المحلي للدول التي تعمل فيها، وعلى هذا
التمويل أن يكون رشيداً ويأخذ بالإعتبار
التطورات الحاصلة في السوق من جهة
والتوجهات الإستراتيجية للإقتصاد في البلد
من جهة أخرى.

بالنسبة إلينا وكون بنك بيروت هو مجموعة
من المصارف والمؤسسات المنتشرة في ١١
دولة في العالم موزعة على أربع قارات، فهو
يتمتع بمرونة كبيرة من حيث خلق مجالات عمل
مختلفة وعلى قياس الإقتصادات التي يعمل فيها.

طبيعتها والمحافظة عليها؟

- لا حلول سحرية لهذا الموضوع، نحن كمصارف علينا تطبيق القوانين المحلية والدولية على السواء والقيام بذلك وفق أهم معايير الإمتثال وإدارة المخاطر المعمول بها في العالم، وذلك لحماية قطاعنا المصرفي بأفضل وسيلة ممكنة. الحلول الكبيرة للأسف ليست في يد المصارف أو المصارف المركزية حتى، إنها متعلقة بالسياسة. أما الحلول الممكنة والتي هي على عاتق مصارفنا فهي، بالإضافة الى تطبيق القوانين بحذافيرها، التواصل المستمر مع المصارف المرادولة لشرح نيتنا الكاملة لتطبيق القوانين والمعايير العالمية من ناحية ولتبيان قدرة إدارات الإمتثال لدينا على ذلك.

منصات رقمية

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

- بالفعل كنا دائماً على بينة من أهمية تكنولوجيا المعلومات في القطاع المصرفي وزيادة الاعتماد على الخدمات المصرفية الرقمية للمدفوعات والمعاملات المصرفية أمر طبيعي. وهذا هو السبب في أن بنك بيروت كان واحداً من المصارف الرائدة في لبنان في مجال الاستثمار بالمنصات الرقمية واعتماد منصات الخدمات المصرفية عبر الإنترنت والهاتف النقال، مع الاعتبار بأن هذه المنصات هي المستقبل. لا شك مع كل هذا التحول الرقمي في القطاع المصرفي وكما ذكرتم يأتي الكثير من المخاطر، فكما نرى نحن أهمية نظم المدفوعات الرقمية في تسهيل معاملات العملاء يرى مجرمو الإنترنت هذه الأطر كوسيلة لكسب المال، وفي الوقت الحاضر هناك الكثير من منظمات الجريمة الإلكترونية التي تستهدف المؤسسات المالية وعملاءها.

للد من هذه المخاطر يعتمد بنك بيروت على مجموعة من العوامل البشرية والتكنولوجية. فإن بنك بيروت لديه قسم مكرس للتعامل مع مخاطر الأمن السيبراني، ويتم مناقشة مسألة الأمن السيبراني على أعلى مستوى في المؤسسة، ونحن أيضاً نخصص جزءاً كبيراً من الميزانية لاكتساب أحدث منصات الأمن لحماية قنوات الدفع الرقمية، بالإضافة الى ذلك وبما أننا ندرک أهمية العامل البشري في ضمان الأمن فإن جميع موظفينا يخضعون لدورات تدريبية تساعدنا على التعامل مع الأنواع المختلفة لهذه المخاطر

بنك بيروت رائد في الاستثمار بالمنصات الرقمية

وتوفر لهم المعرفة اللازمة لحماية مصلحة عملائنا التي نقدر فوق كل شيء. في نهاية المطاف نحن في بنك بيروت ننظر إلى أمن التكنولوجيا الرقمية باعتباره عامل تمكين والوسيلة الأهم التي توفر زيادة ثقة العملاء في التعامل مع البنك.

خدمات وواجبات مجتمعية

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟

- نعول في بنك بيروت على التقنيات الحديثة والمبتكرة لنقدم لزبائننا خدمات تواكب التطور وتحاكي تطلعاتهم واحتياجاتهم. في هذا الإطار، أطلقنا مؤخراً خدمة InstaCash للسحب النقدي بدون بطاقة. وهي خدمة تخوّل زبائننا تحويل مبالغ معينة عبر خدمة بنك بيروت المصرفية عبر الإنترنت ومن ثم استلام النقود من أي جهاز صراف آلي تابع لشبكة الصراف الآلي من دون بطاقة مصرفية بمجرد إدخال الرمز السري الذي يتلقونه على هاتفهم.

وفي الإطار نفسه ولعصرنة الخدمات المصرفية طرحنا أيضاً بوابة الدفع الإلكتروني Bank of Beirut E-Way لعملائنا من التجار والمؤسسات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة، متيحين أمامهم إمكانية تسويق بضائعهم وخدماتهم من خلال مواقعهم الإلكترونية، فهذه البوابة تؤمن خدمات الدفع عبر الإنترنت بصورة آمنة وأنيبة عن طريق بطاقات الإئتمان وبطاقات الدفع الفوري.

أما المنافع التي تعود على التجار المشتركين في بوابة الدفع الإلكتروني من بنك بيروت فوافرة جداً، حيث أنه من شأن هذه الخطوة أن تخفف الأعباء على التجار المشاركين فيها وتزيد من حجم مبيعاتهم وتسهّل عليهم تحصيل أموالهم، كما أنها تقدّم لهم إمكانية الخروج من نطاقهم الجغرافي المحلي نحو آفاق وأسواق أخرى يسوّقون فيها بضائعهم وخدماتهم ومنتجاتهم بطريقة أسرع وأكثر فعالية.

وتماشياً مع الاستراتيجية التي ننتهجها لمواكبة التطور والوصول إلى أكبر شريحة من الزبائن، يقوم بنك بيروت بتوسيع انتشار قنواته الإلكترونية في مختلف المناطق اللبنانية ومن أبرزها افتتاحنا هذا العام لفروع هجينة Hybrid تجمع بين الخدمات المصرفية التقليدية والخدمات الإلكترونية العصرية الحديثة، بالإضافة إلى افتتاح أول مجموعة فروع Satellite في المناطق اللبنانية البعيدة عن العاصمة، كسابقة فريدة في القطاع المصرفي. وتأتي هذه الخطوة بعد أن كنا قد أطلقنا في وقت سابق فروع B-Smart التفاعلية. كما وأن بنك بيروت بصدد التوسّع أكثر في مواقع يقوم باختيارها بعناية في مختلف المناطق اللبنانية ليقدّم لزبائنه تجربة مصرفية عصرية تتيح لهم على مدار الساعة إمكانية إجراء كافة عملياتهم المصرفية بأنفسهم في الأوقات التي تناسبهم بسرعة وسهولة تامة.

على صعيد آخر، أنا مقتنع بأن على كل مؤسسة ناجحة واجبات مجتمعية، وبالتالي ارتباطنا مع المجتمع يشكل أحد أسباب نجاحنا وليس فقط محفظة خدماتنا. من هذا المنطلق عقدنا شراكة حصرية لمدة سنتين مع الصليب الأحمر اللبناني لدعم المؤسسة في مهامها الإنسانية في خطوة فريدة جعلنا المصرف الأساسي الذي يتبنى دعم الصليب الأحمر اللبناني من خلال تبرعات سخية ومبادرات متعددة تدعم عمليات الاستجابة للطوارئ والنمو المؤسسات التي تفضي إلى نشر السلام وإنقاذ الأرواح. وقد أطلقنا خلال فترة الأعياد حملة واسعة تشمل جميع فروعنا على امتداد الأراضي اللبنانية وقمنا بتوظيف كافة جهودنا لجمع أكبر عدد من التبرعات للمؤسسة وحملتنا هذه تلقى استجابة وأصداءً طيبة من جميع زبائننا.

وبالنسبة لنتائج مجموعة بنك بيروت بنهاية عام ٢٠١٧، فإن وضع مصرفنا جيد جداً ونحقق النمو المطرد في مختلف المؤشرات المالية، بما فيها الأرباح. إن هذا الوضع الإيجابي هو نتيجة حتمية لإستراتيجية ناجحة تمّ اعتمادها من قبل مجموعة بنك بيروت والتي تتلخص بالإعتماد على أهم معايير إدارة المخاطر، الإحتفاظ بسيولة عالية وتحقيق التنوع في كل من المخاطر والإيرادات من خلال خطة توسع في بلدان ذات تصنيف إئتماني عالٍ. من ناحية حجم مجموعة بنك بيروت فقد بلغ حجم موجوداتنا حوالي ١٧,٦ مليار دولار أميركي والأموال الخاصة الإجمالية حوالي ٤,٢ مليار دولار. ■



بنك بيروت
Bank of Beirut
معك لأبعد حدود

70 فرعاً في لبنان
16 فرعاً في أستراليا
3 فروع في أوروبا
5 فروع في سلطنة عمان
3 مكاتب تمثيلية

نذهب بعيداً لنوفّر لكم تجربة مصرفية فريدة
بنك بيروت معكم إلى أبعد حدود



www.bankofbeirut.com
٧/٢٤ خدمة الزبائن
١٢٦٢ | +٩٦١ ٥ ٩٠٠ ٢٦٢

لبنان | أستراليا | المملكة المتحدة | ألمانيا | سلطنة عمان | قبرص | الإمارات العربية المتحدة | نيجيريا | غانا



الشيخ غسان عساف (رئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك بيروت والبلاد العربية BBAC)؛

المرحلة المقبلة ستعكس هويتنا الجديدة عبر التوسع محلياً وخارجياً وإطلاق منتجات وخدمات مبتكرة لمختلف القطاعات وتطوير خدمة العملاء



يوماً بعد يوم يعزز بنك بيروت والبلاد العربية BBAC انتشاره وتحديداً في ليماسول -قبرص حيث نقل مؤخراً فرع الرئيسة هناك الى مقر جديد أكبر وأكثر حداثة، كما عزز حضوره بمكتب تمثيلي في مدينة أبوظبي يغطي أنشطته في دول مجلس التعاون ومكتب تمثيلي آخر في افريقيا، مع سعي الى توسيع نطاق حضوره في دول أخرى بمنطقة الشرق الأوسط وافريقيا وأميركا اللاتينية.

رئيس مجلس ادارة ومدير عام البنك الشيخ غسان عساف نوّه بالتزام القطاع المصرفي اللبناني بجميع مهامه مع التركيز على دعم وتشجيع التسليف للقطاع الخاص وتدقيق الرساميل الى لبنان من قبل الانتشار اللبناني، الى تطويره مجالات العمل المصرفي، وعرض لجديد BBAC على صعيد تصميم المنصات المصرفية الإلكترونية لتلبية هذه الاحتياجات وإطلاق الجيل الثاني من هذه الخدمات، مشيراً الى العقبات الدولية في مجال مكافحة الإرهاب وتبييض الأموال والتهرب الضريبي أهم التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي المحلي، كاشفاً عن إطلاق العلامة التجارية الجديدة للبنك والمستوحاة من علاقته الوثيقة مع عملائه والمجتمع والمتماشية مع العالم الرقمي الموجود اليوم، موضحاً أن المرحلة المقبلة للبنك ستعكس هويته الجديدة عبر التوسع المتوقع محلياً في جميع المناطق اللبنانية كما في الخارج وعبر إطلاق منتجات وخدمات مبتكرة لمختلف القطاعات وتطوير خدمة العملاء وتحسين الخبرات في كل جانب من جوانب التواصل مع الزبائن.

العقبات الدولية في مجال مكافحة الإرهاب وتبييض الأموال والتهرب الضريبي أهم التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي

المنصات المصرفية الإلكترونية لتلبية هذه الاحتياجات، ما سمح لنا بالتفاعل بشكل أكثر فعالية مع الزبائن من خلال هذه الطروحات التكنولوجية. وقمنا حديثاً بإطلاق الجيل الثاني من الخدمات المصرفية الإلكترونية، عبر الإنترنت والموبايل، ونعمل باستمرار على تحسين هذه الخدمات آخذين بالاعتبار تعليقات وتوقعات زبائننا. كما باشرنا مؤخراً بإصدار بطاقة ائتمانية بلاتينية بالدرهم الإماراتي AED تسهياً لأعمال المقيمين وغير المقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة. بالإضافة الى إطلاق برنامج الولاء MyRewards الذي يمنح حاملي بطاقات المصرف الائتمانية النقاط تلقائياً عند استخدامهم بطاقاتهم الائتمانية لتسديد كافة مشترياتهم في أي نقطة من نقاط البيع داخل لبنان أو خارجه، واستبدالها عبر الموقع الإلكتروني الخاص بالبرنامج بالمكافآت المميزة.

نعمل أيضاً على إدخال أجهزة الصراف الآلي الذكية التي من شأنها أن تقدم مزايا أكثر من تلك الموجودة حالياً، بالإضافة الى وضع فرع رقمي بالكامل قيد التجربة ضمن خطتنا وعلى توسيع التقديمات المصرفية لاسيما الخاصة بفئة الشباب وأصحاب المبادرات التجارية الناشئة ورؤود الأعمال.

من ناحية أخرى، سيواصل القطاع المصرفي اللبناني إستراتيجيته التوسعية محلياً كما وفي الخارج لتحقيق إنتشار يدعم نشاطه ويُنوع قاعدة زبائنه سعياً منه لتوسيع نطاق إستثماراته خاصة وأن حجم القطاع

استراتيجية توسعية

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– بالرغم من الظروف الصعبة سيلتزم القطاع المصرفي بجميع مهامه مع التركيز بنوع خاص على المجالات التالية:

– دعم وتشجيع التسليف للقطاع الخاص إذ أنه يوجد علاقة مباشرة بين نمو تسليف القطاع المصرفي للقطاع الخاص والنمو الإقتصادي عموماً. وفي هذا السياق، يشجع مصرف لبنان هذا التسليف من خلال الرزم التشجيعية التي فاقت ٥ مليارات دولار للفترة بين ٢٠١٣/٢٠١٧ والتي وضعها بتصرف القطاع المصرفي بهدف تشجيع التسليف للإسكان وللقطاعات المنتجة، منها قطاع إقتصاد المعرفة.

– تشجيع تدفق الرساميل الى لبنان خصوصاً من قبل الإنتشار اللبناني في الخارج، تجدر الإشارة إلى تزامن تدهور الأوضاع السياسية والأمنية في المنطقة مع انخفاض مجموع الإستثمار الأجنبي المباشر إذ سجّل هذا المجموع في لبنان ١,٧ مليار دولار للنصف الأول من عام ٢٠١٧ بتراجع سنوي يوازي ٧,٤ في المئة بالنسبة للنصف الأول من ٢٠١٦.

– من مجالات العمل المهم تطويرها، الأخذ بالاعتبار الطلب المتزايد على الخدمات المصرفية الرقمية وبالتالي تطويرها. ففي BBAC تم تصميم

المصرفي اللبناني يفوق حجم الإقتصاد، إضافة لرغبته في توزيع المخاطر وتنويع قاعدة الدخل والربحية.

وفي ما يتعلق بـ BBAC، بدأ مشروع التوسع في قبرص، تحديداً في ليماسول، منذ أكثر من ٣٠ عاماً وقمنا مؤخراً بنقل الفرع الرئيسي إلى مقر جديد أكبر وأكثر حداثة خاص بالمصرف. كما يدعم تواجد BBAC في الخارج ثلاثة فروع في العراق كان أولها في إربيل ومن ثم في بغداد ومؤخراً في السلبيانية. ويُعزّز إنتشارنا في الخارج مكتب تمثيلي في مدينة أبو ظبي في الإمارات العربية المتحدة حيث يُغطّي أنشطتنا في دول مجلس التعاون الخليجي ومكتب تمثيلي جديد افتتحناه مؤخراً في أفريقيا وتحديداً في نيجيريا، ونسعى إلى توسيع نطاق تواجدنا في دول أخرى في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينية وفق خطة معدّة بتأنٍ واتقان مرتبطة بجدول زمني مدروس.

– أخيراً، يتمتع القطاع المصرفي اللبناني بطاقات كبيرة من حيث الملاءة والسيولة تُمكنه، مع غيره من مُستثمري القطاع الخاص المؤهلين، المشاركة مع القطاع العام في تمويل المشاريع الكبرى للحكومة، وفق أسس شفافة تحددها القوانين والاتفاقيات والعقود.

من خلال هذه الشراكة، تُستثمر طاقات القطاع الخاص الكبيرة في شتى مجالات تنمية الإقتصاد اللبناني كقطاعات الإتصالات والنقل والطاقة؛ ومن أهم عوامل نجاح هذه الشراكة وجود بيئة سياسية محلية وخارجية مُشجّعة.

عقبات دولية

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– إضافة إلى الظروف الصعبة الناتجة عن تداعيات تدهور الوضع السياسي والإجتماعي والأمني في المنطقة على لبنان، من أهم التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي والبلد عموماً نذكر العقبات الدولية في مجال مكافحة الإرهاب وتبييض الأموال والتهرب الضرائبي من جهة، ومن جهة أخرى مستوى الدين العام المرتفع وإزدياد عجز الموازنة بشكل مستمر.

في ما يتعلق بالعقوبات الدولية، تعتبر السلطات المالية والنقدية، كما القطاع المصرفي اللبناني أن التعامل باستخفاف مع القوانين المالية المطلوبة دولياً يمكن أن يؤثر سلباً على النظام المالي اللبناني من جراء إحجام المؤسسات المالية العالمية عن التعامل معه. بالتالي، وبهدف المحافظة على سمعتها الحسنة، يواكب مصرف لبنان بالتعاون مع المصارف اللبنانية التطور المُتبع في المصارف العالمية بشكل موضوعي وشفاف بهدف تحسين سمعة القطاع وصورته في الخارج ليبقى جزءاً من النظام المالي العالمي خصوصاً في ما يتعلق بتداعيات مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب والإلتزام بالقوانين والعقوبات الأميركية والأوروبية في هذا المجال.

ومن أهم التحديات التي يواجهها أيضاً القطاع المصرفي في الداخل، موضوع مديونية الدولة الكبيرة، تطورها، وتمويلها، فنهاية تشرين الأول ٢٠١٧، سجل مجموع الدين العام ٧٨,٥ مليار دولار أي ما يقارب ١٤٩ في المئة من الناتج المحلي المقدّر بحوالي ٥٢,٧ مليار دولار لعام ٢٠١٧ من قبل صندوق النقد الدولي، من ناحية أخرى، تُقدّر موازنة ٢٠١٧ العجز العام بحوالي ٥ مليارات دولار ما يساوي ٩,٥ في المئة من الناتج المحلي

و ٣١ في المئة من مجموع النفقات، وهي معدلات مرتفعة من المفروض أن تقابلها إصلاحات بنيوية تعالج الأوضاع الإجتماعية وتعيد النمو الإقتصادي بالرغم من الوضع السياسي والأمني الحساس.

علامة تجارية جديدة

■ كيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟

– نهاية تشرين الثاني ٢٠١٧، وإستناداً لأوضاع BBAC المالية غير المجمّعة، سجل مجموع ودائع المصرف ٥,٧ مليارات دولار أي نسبة نمو سنوية بحوالي ٦,٦ في المئة وسجل مجموع التسليف للقطاع الخاص المقيم وغير المقيم ١,٧٦ مليار دولار أي نسبة نمو سنوية بحوالي ٧,٢٤٪ في المئة. أخيراً، نهاية تشرين الثاني ٢٠١٧، سجل مجموع الأرباح الصافية لـ BBAC ٤١,٧ مليون دولار، وتعتبر هذه الأرقام مقبولة جداً نظراً للظروف السياسية التي مرت بها البلاد.

وبالرغم من الأحوال الصعبة التي تمر بها البلاد والمنطقة، فإن لدى مصرفنا نظرة مستقبلية إيجابية وتفاؤلية في ما يتعلق بتطور العمل المصرفي ولقد أعلننا بداية تشرين الثاني ٢٠١٧ عن إطلاق العلامة التجارية الجديدة للمصرف كعربون للتجدد والتحديث في عملنا المصرفي.

إيمان بلبنان

■ من المتعارف عليه أن إطلاق هوية جديدة لأي مصرف يحمل الكثير من التوقعات والتحليلات. كيف يعرّف BBAC اليوم عن هويته الجديدة؟

– أطلق BBAC علامة تجارياً جديدة له مستوحاة من علاقته الوثيقة مع عملائه والمجتمع، هذه العلاقة التي لطالما تميّز بها BBAC تحت شعاره «الإهتمام بالفعل» حيث تخطى المفهوم التقليدي لما يربط المصرف بعملائه. فمن خلال العلامة التجارية الجديدة يريد BBAC التأكيد على أنها تعكس صورة المؤسسات المالية الحديثة المنفتحة والمهنية التي نحن عليها اليوم مع الحفاظ على تراثنا الذي يمتد لـ ٦٠ عاماً.

وتأتي هذه الهوية الجديدة لتتماشى مع العالم الرقمي الموجود اليوم وإستجابةً لمتطلبات العملاء المتزايدة والحاجة إلى دعوة الشباب، الذين يشكلون الشريحة الأكبر من السكان في لبنان، للمشاركة في هذا التغيير وبالتالي جذب أجيال جديدة من العملاء.

وستعكس المرحلة المقبلة للمصرف هذه الهوية الجديدة عبر التوسع المتوقع محلياً في جميع المناطق في لبنان كما وفي الخارج وعبر إطلاق منتجات وخدمات مبتكرة لمختلف القطاعات وتطوير خدمة العملاء وتحسين الخبرات في كل جانب من جوانب التواصل مع الزبائن والتي بموجبها سيولي BBAC التركيز الرئيسي على الإستثمار في الخدمات المصرفية الرقمية.

فإن قرار إطلاق العلامة التجارية الجديدة الآن لم يتم إيقافه أو تأجيله بسبب المشهد المحلي والإقليمي المتقلّب، بل على العكس كنا في BBAC واثقين من توقيت إطلاق هذه العلامة حيث قام المصرف ومنذ عام ١٩٥٦ بالمساهمة في إزدهار لبنان وسيستمر بالقيام في ذلك إنطلاقاً من مبادئنا القائمة على الإهتمام والإلتزام تجاه هذا البلد وشعبه، فنحن نؤمن بلبنان الذي عُرف بالصمود وروح الإبتكار وإرادة الإستمرار رغم كل التحديات. ■



مرwan خير الدين (رئيس مجلس إدارة بنك الموارد):

نجاحاتنا المتتالية ترجمت بتقديمنا الملحوظ ضمن لأئحة المصارف المحلية

رأى رئيس مجلس إدارة بنك الموارد السابق مروان خير الدين ان كل مصرف في لبنان لا بد وضع خطة عملية لمواجهة الأعباء المالية، ونوّه بالقطاع المصرفي المحلي المتمتع بحصانة ضد الأزمات والصعوبات الاقتصادية الداخلية والخارجية، وبالإبداع الذي يميزه عن غيره بخلقه منتجات وخدمات جديدة تفوق وتضاهي بمواصفاتها تلك المنبثقة عن المصارف الأجنبية، ما يجعل لبنان مقصد الاستثمارات المحلية والأجنبية على السواء، مؤكداً العلاقة الوثيقة بين المصارف اللبنانية وتلك المراسلة نظراً لاستجابة الأولى لمتطلبات الأخيرة من خلال ترسيخ مبدأ الأمان في ذهنية الموظفين والعملاء على السواء. لافتاً الى تحقيق بنك الموارد النجاحات المتتالية والتي ترجمت بتقديمه الملحوظ ضمن لأئحة المصارف وتحديداً في بند الأصول الثابتة، عارضاً لبعض أرقامه، كاشفاً عن سياسته التوسعية من خلال افتتاح فروع جديدة بوتيرة سنوية.

لبنان قطاعاً مصرفياً منيعاً يتمتع بحصانة ذاتية ضد الأزمات والصعوبات الاقتصادية الداخلية والخارجية

حاجزاً يحول دون كسب رضى العميل إنما تصبح إجراءً عادياً يخترط في السياسة المعتمدة للمصرف ويتبلور بإجراءات يفهم منها حماية مصلحة المصرف والعميل في آن معاً.

سياسة توسعية

■ ماذا عن مستجدات بنك الموارد وهلاً وضعتنا في صورة نتائج المحققة؟

– يسعى بنك الموارد الى اعتماد سياسات داخلية مرنة تجعله سهل التأقلم مع الظروف الاقتصادية العامة. ويستمر في تحقيق نجاحات متتالية لترجم بالتقدم الملحوظ الذي حققه فيحتل حالياً بنك الموارد المرتبة رقم ١٥ في لأئحة المصارف لناحية الأصول الثابتة.

فقد بلغ مجموع الموجودات في نهاية الفصل الثالث لسنة ٢٠١٧ حوالي ٢,١٧٦ مليار دولار أميركي منها ودائع الزبائن بإجمالي ١,٧٦ مليار دولار. ويستمر المصرف بتحقيق نمو دائم يفوق معدل القطاع المصرفي في لبنان. وما زال يحقق نمواً في حجم الودائع في جميع الفروع الموجودة والتي يبلغ عددها ١٩.

كما ان إدارة المصرف قررت اعتماد سياسة توسعية تسعى من خلالها الى افتتاح فروع جديدة بوتيرة سنوية. تتمحور استراتيجية المصرف حول مبدأ تطبيق الشعار الرسمي الذي اعتمده «أكيد فينا»، والذي قرر المصرف من خلاله تحدي الظروف الاقتصادية الصعبة التي يواجهها البلد خصوصاً والمنطقة عموماً. فمن هذا الشعار تنبثق إرادته في خلق منتجات وخدمات جديدة تلقى استحساناً لدى الشريحة الأكبر من عملائه فتكون لهم ذات منفعة كبرى من جهة وتساهم في تحقيق النمو المنشود من جهة ثانية. ■

الأوضاع السياسية الضاغطة واستمراره في تحقيق معدلات نمو معقولة؟

– لطالما امتاز الإقتصاد اللبناني باستقلالية تامة – حيدته عموماً عن المناخ السياسي القائم. وإن كان من الطبيعي جداً ان تتراقق كل أزمة سياسية مع زعزعة اقتصادية بسيطة إنما سرعان ما تعود الأمور الى مجاريها الطبيعية، وذلك بسبب ثقة المستثمرين بهذا القطاع المنيع الذي ورغم الأزمات التي تعرّض لها إنما بقي صامداً بسبب، أولاً، الأسس الثابتة التي اعتمدها مصرف لبنان في سياسته المالية المنفتحة المطبقة، وثانياً بسبب عزيمة وإصرار أرباب هذا القطاع على إبقائه بمنأى عن الأحوال السياسية التي كانت بمرحلة معينة متدهورة، ولا زالت تعاني عدم الاستقرار لما يحيط بها من ظروف محلية وإقليمية. فكما شهد لبنان وعلى مرّ السنين زعزعات سياسية فكذا شهد ازدهاراً ملحوظاً في قطاعه المصرفي ترجم بتحقيق معدلات نمو وأرباح ساهمت مباشرة في إنماء القطاع الإقتصادي ككل، كل ذلك بسبب السياسات الاقتصادية والمالية المتبعة.

استجابة لمتطلبات المصارف المراسلة

■ تراجع مؤخرًا العلاقات المصرفية بين المصارف العربية وتلك المراسلة، كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف العربية؟

– تجمع المصارف اللبنانية بالمصارف المراسلة علاقة دقيقة وإنما ثابتة تحكمها أنظمة اقتصادية دولية. فللمصارف المراسلة ميول كبرى الى التطلب بهدف تأمين أعلى قدر من الأمان في تنفيذ العمليات المصرفية. ومن أجل التماسي مع هذه المتطلبات تعتمد المصارف اللبنانية الليونة في الإستجابة لهذه المتطلبات من خلال ترسيخ مبدأ الأمان أولاً في ذهنية الموظفين والعملاء على السواء. فلا تعود هذه المتطلبات تشكل

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– صدر مؤخراً قانون فرضت بموجبه معدلات ضريبية جديدة زادت من الأعباء المالية على المصارف عموماً، ومما لا شك فيه ان كل مؤسسة مصرفية وضعت خطة عملية لمواجهة هذا التحدي الجديد فهذا الإجراء إنما هو دورة مغلقة فمع زيادة المصاريف لا بد من زيادة المداخل.

لبنان مقصد الاستثمارات الأجنبية

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، كيف بإمكان القطاع المصرفي التميز عن غيره؟

– إن للبنان قطاعاً مصرفياً منيعاً يتمتع بحصانة ذاتية ضد الأزمات والصعوبات الاقتصادية الداخلية والخارجية، من أهم قوام هذا النظام الاقتصادي المنيع المرونة والسهولة في التأقلم مع التحديات المالية التي قد يكون لبنان عرضة لها أياً كان مصدرها ومسبباتها، هذا من جهة، أما من جهة ثانية فإن القواعد والأنظمة التي أرسى عليها المصرف المركزي عمل المصارف عموماً من شأنها خلق جو من الاستقرار المالي والطمأنينة، مما ينعكس إيجاباً على أداء القطاعات الاقتصادية عموماً والمصرفي بشكل خاص، هذا بالإضافة الى الإبداع الذي يمتاز به القطاع المصرفي اللبناني من خلال خلق منتجات وخدمات جديدة تفوق وتضاهي بمواصفاتها تلك المنبثقة عن المصارف الأجنبية، مما يجعل لبنان مقصد الإستثمارات المحلية والأجنبية.

ثقة المستثمرين بالقطاع المصرفي

■ كيف بالإمكان تحييد القطاع المصرفي عن

ما يتبع عمل الموارد أكيد فينا



لأننا في بنك الموارد نؤمن بأهمية التعامل المصرفي، عملنا على تسهيله.
نحن نتبع هذا المنهج كل يوم ونقدم حلولاً سهلة وسريعة صممناها لكم.
كما أننا نعتمد المرونة في أسلوب عملنا ونففي بوعدنا.

صحيح أن القول أسهل من الفعل، لكننا في بنك الموارد نترجم أقوالنا إلى أفعال.



بنك الموارد
AL-MAWARID Bank

أكيد فينا

سميح سعادة (نائب رئيس مجلس الادارة - المدير العام لبنك بيمو BANQUE BEMO)؛



المصارف الصغيرة حول العالم ستكون عرضة للأثار السلبية للتخفيف من المخاطر "DE-RISKING"

يستمر بنك بيمو ش.م.ل. BANQUE BEMO SAL باعتماد سياسته القاضية بالتحول التام الى اعتماد التقنيات الحديثة مع تأمين الخدمات الرقمية التي تؤمن الاتصال للعملاء ومع العملاء بسهولة، وقام البنك بتطوير خدماته الإلكترونية EBEMO والاستشارية EADVISOR، كما يعمل على تطوير خدمة الزبائن خصوصاً ذوي الدخل المرتفع وعلى الاستمرار في تطوير مركز الأبحاث الاستثمارية والمالية.

في مقابلتنا مع نائب رئيس مجلس إدارة البنك ومديره العام سميح سعادة لاحظ عودة الأسواق المالية الى تنفس الصعداء بعد «قطوع» الأزمة الحكومية، ونوه بسهر المصارف على مساعدة العملاء كي يستمروا في أعمالهم خلال أعوام الركود الاقتصادي، وبمساهمتها بالاستمرار في التقيد بالسياسة النقدية التي تقوم على تثبيت سياسة القطع وتحفيز الإقتصاد، داعياً الى إلزامها بمقررات الهيئات الناظمة والإسترتب نتائج سلبية على أعمالها، خصوصاً على العلاقة مع مثيلاتها المراسلة، متوقفاً ان تكون مصارف دول العالم عرضة للأثار السلبية للتخفيف من المخاطر DE-RISKING، وأجداً ان لا خيار أمامنا سوى ركوب موجة التطور والتقدم والتكنولوجيا ولكن بحذر شديد ملتزمين بتوجيهات مصرف لبنان للحد من الجرائم الإلكترونية.

لا خيار أمامنا سوى ركوب موجة التطور والتقدم والتكنولوجيا بحذر شديد ملتزمين بتوجيهات مصرف لبنان للحد من الجرائم الإلكترونية

وعلى مستوى الخدمات والتقديمات حتى لو كان ذلك يفرض علينا ربحية أقل وذلك عملاً بإرشادات مصرف لبنان. لقد ساهمت المصارف اللبنانية بالاستمرار في التقيد بالسياسة النقدية والتي تقوم على تثبيت سياسة القطع وتحفيز الإقتصاد. ويمكننا القول ان جميع المصرفيين التزموا بالمسؤولية الوطنية وأدوا ادواراً أساسية في المحافظة على استقرار الأوضاع النقدية وبالمساعدة على تطبيق السياسة المالية: فالمصارف هي بمثابة الدورة الدموية للإقتصاد وهي تؤدي دورها على أكمل وجه.

وقد لاحظنا مؤخراً انه ازداد الطلب على شراء سندات لبنان المتداولة في الخارج بالإضافة الى ان الطلب على الدولار أصبح معقولاً بعد الوصول الى التسوية السياسية. كذلك عادت الهيئات الدولية تبدي تفاقلاً بمستقبل لبنان الإقتصادي مما انعكس ايجاباً على اجتماع المجموعة الدولية لدعم لبنان الذي انعقد في باريس برئاسة الرئيس الفرنسي في ٨ كانون الأول (ديسمبر).

المصارف اللبنانية الأكثر التزاماً

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– اذا اردنا اختصار العمل المصرفي في ايامنا هذه بعنوان واحد يمكننا القول انها «مرحلة التحديات اليومية» فالعمل المصرفي كان دائماً محفوفاً بالمخاطر ولكن بالإضافة الى المخاطر التقليدية هناك النظم والقوانين وكيفية الإمتثال التي وضعتها الهيئات الناظمة المحلية والإقليمية والدولية التي علينا ان نلتزم بجميع شروطها



المصارف: الدورة الدموية للإقتصاد

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– مرّ لبنان بظروف سياسية عصيبة وأحداث لم نشهدها من قبل. فمع بداية شهر تشرين الثاني كان لهذه التقلبات السياسية وقع كبير على القطاع المصرفي وارتفعت نسبة الأخطار نظراً للأوضاع السياسية التي كانت قائمة في البلد وكادت تؤدي الى إنخفاض في التصنيف العالمي للبنان (Country Risk).

وساهم هذا الوضع الى حد كبير في زعزعة الثقة بالمستقبل. كانت هذه المرحلة، ورغم قصر مدتها، مليئةً بالغموض (ambiguity) لذا إنكبّ المختصون بالشؤون المالية على معالجة الوضع الذي طرأ وتطويق ذبوله كي لا يكون هناك اي تأثير سلبي على المالية العامة وسعر صرف الليرة اللبنانية. ويمكننا القول اننا مررنا بهذا «القطوع» بأقل نسبة من الخسائر وتمكن القطاع المصرفي من الإمساك بزمام الأمور لما فيه خير للعملاء وللمالية العامة.

اما الآن ومع عودة العمل الحكومي الى الإنتظام وإعادة العمل بالبرامج الإقتصادية والمالية التي كانت وضعت مسبقاً، يمكننا القول أن الأسواق المالية قد تنفّست الصعداء وعادت مستويات الطلب على الدولار الأميركي الى مستوياتها المعتادة بعدما كانت قد تخطتها بنسب عالية.

فالمصارف تعمل في ظل أجواء ملبّدة ومتشابكة، نظراً للتقلبات السياسية، لكنها تستمر على مساعدة العملاء كي يستمروا في أعمالهم لأن السنوات المنصرمة شهدت ركوداً اقتصادياً وأجواء المستقبل لا تزال ملبّدة، ومما لا يساعد على هذا الصعید أننا نسمع بعض التصريحات السلبية وغير المسؤولة التي تصدر عن جهات متعددة بين الحين والآخر بخصوص المصارف. وفي هذا الإطار يمكننا القول أن إعادة إنبعث الحياة في العمل الحكومي قد شكّل حصناً منيعاً لأعمالنا، والتصريحات التي صدرت عن الجهات الرسمية اللبنانية والتي تعهدت بأن المصارف اللبنانية تعمل وفق المعايير المصرفية التي وضعتها الولايات المتحدة والسلطات الدولية هي تأكيد لجميع الأطراف بأننا نعمل وفق الأطر الرقابية.

ونحن كمصرفيين نقوم بواجباتنا على أكمل وجه كي نحافظ على مؤسساتنا

متقدمة إذ تبقى التكنولوجيا والمستقبل العصب الأساسي في هذا المسار.

خدمات إلكترونية واستشارية

■ ما هي اهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟

– كانت النتائج جيدة لهذا العام خصوصاً إذا أخذنا بالإعتبار الأوضاع القائمة في المنطقة من حولنا. وقد حققنا نتائج أفضل مقارنة بالعام الماضي. كما وقد سجلنا ارتفاعاً بالمحفظة الصافية لتسليفات الزبائن والأرباح.

وقد قمنا مؤخراً بإصدار سندات دين مرؤوسة بقيمة ٣٥ مليون دولار والتي لاقت نجاحاً كبيراً وقبولاً من قبل عملائنا، إذ وقبل انتهاء المهلة كانت طلبات الإكتتاب قد تخطت العدد الذي كان أصلاً معروضاً (oversubscription) إذ أن هذه السندات هي لمدة ست سنوات وبفائدة تبلغ ٧ في المئة تدفع على دفعتين في السنة. وقد أدى ذلك إلى إزدياد رأس المال ويعطينا فرصة للإستمرار في النمو والتقيّد بمتطلبات السلطات النقدية وكل هذا يعكس الثقة الكبيرة لعملائنا بالرغم من الأحوال المتقلبة التي ذكرناها.

اما بخصوص سياسة المصرف فخلال العام ٢٠١٧ استمر بنك بيمو باعتماد سياسته المعمول بها وكما وضعت من قبل مجلس الإدارة والتي تقضي بالتحول التام إلى اعتماد التقنيات الحديثة مع تأمين الخدمات الرقمية والتي تؤمن الإتصال للعملاء ومع العملاء بسهولة.

فنحن بصدد اعادة هيكلة الأنظمة الداخلية للمعلوماتية Core System ومن هنا قمنا بتطوير خدمات المصرف الإلكترونية EBemo: والإستشارية EAdvisor ونعمل على تطوير المصرف لخدمة الزبائن خصوصاً ذوي الدخل المرتفع وهم الذين يتخصص المصرف بتقديم الخدمات لهم. نحن نعمل دائماً على الإستمرارية في تطوير دائرة الأبحاث الإستثمارية والمالية Wealth and Investment Management التي كنا من السابقين إلى تقديمها منذ البدء. ففريق الأبحاث في بنك بيمو يغطي الأحداث ويقوم بالدراسات (Research) المالية المتخصصة على الصعيد المحلي، والإقليمي، والدولي ومن جميع النواحي. كما أننا في بنك بيمو نواظب على تقديم النصح بإدارة الإستثمارات Wealth and Investment Management ونقدم للزبائن خدمات استشارية مستقلة يكمن التعامل بها من خلال عنوان بيمو الإلكتروني على شبكة الإنترنت Robo-advisor وذلك بالإضافة إلى الخدمات العقارية الإستشارية Real Estate Advisory. وفي هذا الإطار نقوم بتطوير خدمات الـ Family Office التي باتت حاجة ملحة لجميع المستثمرين والمتمولين. وفي ٢٤ تشرين الأول (أكتوبر) احتفلنا بوضع حجر الأساس لمشروع Portside، والذي بدأنا تشييده في منطقة مار مخايل. سيتضمن المبنى الجديد: المركز الرئيسي لبنك بيمو ش.م.ل. وستكون جميع أقسام المصرف مجتمعة في مبنى مركزي موحّد حيث ستنقل الإدارة المركزية أيضاً إلى مبنى Portside الذي من المتوقع أن يتمتع بالتقنيات الأكثر حداثة وتطوراً وهذا من ضمن استراتيجيتنا الثابتة بتقديم أفضل الخدمات على صعيد Private and Corporate Banking إذ أننا نطمح لأن نكون دائماً المصرف المرجع في هذا الإطار. ■

Summarized Balance Sheet		Balance in thousands USD	
	Dec-17	Dec-16	
Assets			
Cash, central Bank and BDL CD's	624,084	589,692	
Bonds Obligations & Securities including Government bills (excluding CD's)	224,055	222,779	
Banks and Financial Institutions	101,041	209,786	
Advances + acceptances	771,808	695,646	
Other Assets	49,861	44,325	
Total Assets	1,770,848	1,762,228	
Liabilities			
Banks Their Account	125,416	92,883	
Clients Deposits	1,374,677	1,446,147	
Shareholders Equity (Tier I + Tier II)	215,246	168,982	
Other Liabilities including Acceptances	55,510	54,216	
Total Liabilities	1,770,848	1,762,228	

Summarized Income statement		Balance in thousands USD	
	Dec-17	Dec-16	
Net interest income	31,055	28,617	
Net operating commission	5,749	5,625	
Exchange & Financial market	8,929	10,279	
General Reserves and Provisions	83	(2,009)	
Net operating income	45,796	42,512	
General Expenses	(25,376)	(24,089)	
Income tax	(3,012)	(3,379)	
Net income	17,408	15,044	

ومقرراتها مما فرض على العاملين في القطاع التشدد في توعية العاملين فيه والتنبيه على المخاطر الإضافية. اضع الى ذلك فإن التطورات السياسية تلقي بثقلها على العمل المصرفي وهناك ايضا التطورات الإقليمية والدولية التي تؤدي دوراً كبيراً في استقرار القطاع أو زعزاعته.

لذا من الأفضل ان نلتزم بجميع مقررات الهيئات الناظمة لأنه اذا اعتمدنا سبيلاً غير ذلك سنترتب نتائج سلبية على أعمالنا خصوصاً على العلاقة مع المصارف المراسلة. وهذا الإلتزام يؤدي إلى الحفاظ على الإستقرار النقدي وبالتالي الإستقرار الإجتماعي بما فيه المصلحة العامة.

■ تراجع مؤخراً العلاقات بين المصارف العربية وتلك المراسلة، كيف ينعكس هذا المر على المصارف العربية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات إلى طبيعتها والمحافظة عليها؟

– تمرّ منطقتنا بمرحلة عصبية من الحروب، والصراعات، والتقلبات، والتغيرات السريعة ومن المؤكد ان المصارف ستتأثر بهذه الأوضاع، ونتيجة لكل هذه التقلبات العسكرية والسياسية وحتى الإجتماعية فالمصارف المراسلة تزداد حذراً وهي مجبرة على الحد من أعمالها ونشاطها في هذه المنطقة لأن المخاطر كبيرة وتتضاعف والإمتثال للمتطلبات أصبح مكلفاً وملزماً. كما أن الإضطرابات تزداد منذ إعلان الرئيس الأميركي دونالد ترامب القدس عاصمةً لدولة إسرائيل، وهذا يفتح الأفاق على تشنجات جديدة.

اما نحن فإننا ملزمون بمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب والتحقق من العمليات عند ورودها. إذ أننا ملزمون بالعمل ودراسة حيثيات جميع المعاملات للحد الجذري من جميع المخاطر. يتوجب على المصرف أن يتخذ أقصى درجات الحيطة والحذر وعدم المجازفة والتمنع عن التنفيذ عند الشك. وكما سبق ان أعلن سعادة الحاكم رياض سلامة فإن التخفيف من المخاطر (de-risking) سيكون تأثيره أكبر على المصارف الصغيرة والمتوسطة. لذا فالمصارف في دول العالم ستكون عرضة للأثار السلبية لا (de-risking) الذي سيكون له تأثير مباشر على الحد من تطور أعمالها. فالعلاقات مع المصارف المراسلة العالمية مسألة حيوية جداً لنا وشرط لازم لعمل المصارف ليس فقط للخدمات التجارية بل خدمة للمواطنين اللبنانيين المنتشرين في العالم والمقيمين في الخارج.

وبحسب آراء مصرفيين وخبراء دوليين فإن المصارف اللبنانية تعتبر من أكثر المصارف التزاماً وأعمالها تخضع بالمجمل لجميع المعايير والشروط التنظيمية تبعاً لمعايير الرقابة الدولية كما سبق وأكد على ذلك الرئيسان عون والحريزي وسعادة الحاكم.

ثقافة مالية ومعرفة تقنية

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– بدأت الثورة الرقمية (digitalization) في العالم في قطاع الإعلام والتكنولوجيا، وفي ما بعد تمكنت هذه الثورة من تثبيت نفسها في القطاع المصرفي كما هو الحال في معظم مزايا حياتنا اليومية. ومن هنا يمكننا القول أن النظام المصرفي رغم تميّز خصائصه وتطوره من خلال هذه الثورة ورغم يقينه بأن الرقمية هي ذات المستقبل لتطوير الأعمال، إلا أننا نبقى على حذر شديد من المخاطر الكثيرة والمتعددة التي تواجهنا. ونظراً للتقدم الحاصل فلا خيار لدينا سوى ركوب موجة التقدم والتطور والتكنولوجيا ولكن بحذر شديد ملتزمين بتوجيهات مصرف لبنان للحدّ من الجرائم الإلكترونية (cybercrime). ولقد عمدت المصارف حول العالم، ونحن منها، إلى تحصين العاملين لديها لكي يكونوا على أهبة الإستعداد لمواجهة هذه الأخطار. فالثقافة المالية والمعرفة التقنية هما من ضروريات العمل المصرفي في هذا العصر، لذلك قمنا بتحسين أنفسنا قبل ان نقوم بتحسين عملائنا وتقديم النصح لهم في هذا الإطار ضمن التوجهات والقيود الدولية. وبدأت تظهر أخطار في عملنا اليومي لم تكن في الحسبان سابقاً مما فرض وضع قوانين أقل ما يمكن القول فيها أنها دائماً وابدأ في تطور. فالمصارف التي لا تلتزم بالتكنولوجيا والتطور لن تتمكن من الصمود طويلاً في عالمنا هذا لأن ركوب قطار التجدد يفتح آفاقاً واسعة من الفرص لا يمكننا أن نفوتها. فالحياة في تطور وعلينا ان نقارب الأعمال بطريقة



عبد الرزاق عاشور

(رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لـ «فينيسيا بنك» ش.م.ل. FENICIA BANK)؛

لا يمكن التخفيف من حدة التحديات إلا من خلال الاستقرار السياسي

وتحفيز النمو الاقتصادي المستدام

معلومات علمية تفيد القيادات المصرفية وتحصنها بدلي بها رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لـ «فينيسيا بنك» ش.م.ل. FENICIA BANK عبد الرزاق عاشور لـ «البيان الاقتصادية» في مقابلته معها ليدخل في دقائق وتفاصيل الصناعة المصرفية الناجحة. يبدأ عاشور بالتنويه بالقطاع المصرفي اللباني لمرونته وقدرته على مواجهة كافة أنواع التحديات والتأقلم مع الأزمات الاقتصادية، ويتطرق الى مجمل هذه التحديات مفنداً آياها، ليخرج بمقولة انه لا يمكن التخفيف من حدتها إلا من خلال الاستقرار السياسي وتحفيز النمو الاقتصادي المستدام، مشروطاً لعودة العلاقات الى طبيعتها مع البنوك المرسله ان تحدثت المصارف العربية السياسات والإجراءات واتخاذ الخطوات الواجبة لضمان توافقها مع متطلبات المعايير الدولية لمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، متناولاً مخاطر الجرائم الإلكترونية، مقدماً منتجات وخدمات البنك، مذكراً باعتماد استراتيجية النمو المتوازن بين الحجم وسلامة المركز المالي المبني على أسس ثابتة.

نشدد في مصرفنا على تقديم افضل خدمة لربائنا وتقديم المنتجات والخدمات التي تلبي احتياجاتهم على قاعدة الوضوح والشفافية

ضد دول وكيانات وافراد في العالم، وتعزيز تطبيق معايير مكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب، في ظلّ الحذر الدولي من حركة تنقل الاموال غير المشروعة بين الدول، وحيث يتجه العالم الى توحيد المعايير الدولية وإيجاد ارضية موحدة للتشريعات المصرفية.

● المعايير الدولية المتعلقة بتبادل المعلومات الضريبية والامتثال، وتلك المتعلقة بكفاية رأس المال والسيولة، والمعيار الدولي للتقارير المالية رقم 9 IFRS، الذي لا يمكن إغفال تطبيقه، حيث سيبدأ الالتزام به اعتباراً من بداية العام ٢٠١٨، ويتمثل بوجود تكوين مؤونات على جميع الديون في المصارف، حتى الجيدة منها وليس فقط المشكوك بتحصيلها، فالمصارف مضطرة لإجراء إختبارات ضغط على موجوداتها سنوياً، وتكوين المؤونات لها وفقاً لتصنيف الديون، وبالطبع سيكون لهذا الامر انعكاس على الربحية وعلى حجم المؤونات التي يتم تكوينها. لكن تطبيق ذلك حتمي، باعتباره معياراً دولياً ضرورياً جداً لحماية أموال المودعين والمستثمرين على السواء.

إن تخفيف وطأة هذه التحديات على القطاع المصرفي لا تتم إلا من خلال تحقيق الاستقرار السياسي، وتحفيز النمو الاقتصادي المستدام، مع توفير ادر ادة سياسية لوضع سقف لعجز الموازنة ووقف تنامي الدين العام والالتزام بذلك، والاسراع في اعتماد رؤية مستقبلية واضحة، وخطة إصلاح مالية لخلق مناخ مُحفّز للإستثمار، والذي يعيد الثقة ويصبّ في صالح جميع القطاعات الاقتصادية.

تحديث السياسات والإجراءات

■ تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين المصارف وتلك المرسله، وقد كشف مدير عام صندوق النقد العربي د. عبد الرحمن الحميدي أنّ ٣٩٪ من المصارف العربية تأثرت من جراء ذلك، على الرغم من قيام السلطات المالية الاشرافية بتطبيق المعايير الدولية لمكافحة الارهاب وتبييض الأموال. كيف ينعكس هذا الامر على المصارف العربية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات الى طبيعتها والمحافظة عليها؟

- تواجه المصارف العربية تحديات حقيقية في علاقتها المصرفية مع المصارف المرسله، نظراً للدور المهم الذي تلعبه تلك العلاقات الحيوية والضرورية، كونها تشكل القناة التي يمكن من خلالها الحصول على الخدمات المالية العالمية، وإجراء التحويلات عبر الحدود، ولا يستطيع أي قطاع مصرفي

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظلّ ظروف صعبة، ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي، وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

- يمتاز القطاع المصرفي اللباني بمرونة وقدرة على مواجهة كافة انواع التحديات، والتأقلم مع الازمات الاقتصادية الصعبة، فقد أثبتت المصارف قدرتها على إستقطاب الودائع من الخارج خلال العام الحالي وإن بوتيرة أقلّ من الاعوام الماضية، حيث سجّل نسبة نمو جيدة خلال العام الحالي، كما إستطاعت المصارف تلبية إحتياجات القطاعين العام والخاص، على الرغم من التحديات العديدة التي تواجهها، بسبب عوامل سياسية وأمنية داخلية واقليمية، وعوامل اقتصادية على صعيد ضعف النمو الاقتصادي، وأهمّ هذه التحديات التالي:

● تباطؤ النشاط الاقتصادي، وتقلص النمو في السنوات الاخيرة الى حدوده الدنيا منذ العام ٢٠١١، وقاربت النسبة حدود الـ ٢ في المئة في العام الحالي، بسبب التراجع لعدد من القطاعات السياحية والتجارية والعقارية، وارتفاع كلفة التشغيل للمؤسسات الاقتصادية ما يؤدّي الى صعوبات في تسديد الالتزامات، إضافة لتقلص الاستثمارات الاجنبية المباشرة في لبنان.

● استمرار ضعف النمو الاقتصادي في دول مجلس التعاون الخليجي، ما أدى لضعف التجارة البينية وتحويلات المغتربين العاملين في هذه الدول وغيرها، حيث يؤدي الاغتراب اللباني دوراً كبيراً في حركة تدفق الرساميل والاستثمارات، والتي تعتبر دعامة أساسية للقطاع الاقتصادي، إضافة الى ما يتحمّله الاقتصاد الوطني من تداعيات سلبية لكلفة اللجوء السوري.

● تنامي الدين العام والعجز في موازنة الدولة، وفي ظلّ العجز الكبير في الحساب الجاري لميزان المدفوعات، واحتمال انعكاس ذلك على التصنيف الائتماني السيادي في حال استمرار الوضع الحالي، وبطبيعة الحال يتأثر القطاع المصرفي بأي تصنيف جديد، بغضّ النظر عن الملاءة المالية للمصارف، والتي تُموّل الدولة بأكثر من نصف الدين العام.

● تقلص فرص توسّع المصارف اللبنانية في الخارج نتيجة ضيق السوق المحليّة، بسبب الأحداث وتداعيات الازمات الاقليمية، ومخاطر الانتشار في المنطقة العربية خاصة في سوريا والعراق ومصر، وتدهور أسعار العملة المحلية في هذه الدول، وصولاً الى الأداء الاقتصادي الضعيف فيها.

● التشريعات والقوانين الدولية التي تقيد القطاع المصرفي بالمزيد من المطالبات الدولية، على صعيد الالتزام بقوانين العقوبات الاقتصادية الدولية

في العالم الإستمرار بالتعامل مع المصارف المراسلة، ما لم يكن ملتزماً بالقوانين الدولية.

فالاجراءات التي اتخذتها المصارف المراسلة العالمية هي لتخفيف المخاطر، وقد تفاوتت بين تقليص الخدمات المقدمة لعدد من المصارف المحلية في المنطقة العربية، ووصلت إلى حد إغلاق حساباتها والتوقف عن التعامل معها. وبالتالي باتت التعاملات المصرفية عبر الحدود مهددة، نتيجة تعرض المصارف المراسلة للغرامات المالية من قبل سلطاتها الاشرافية سعياً الى تحسين الامتثال، وعدم رغبة هذه المصارف في تحمل تكاليف الامتثال المترتبة على التزام تطبيق المعايير المتعلقة بمكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب، وغيرها من المعايير التنظيمية العالمية والعقوبات الاقتصادية، وتقلص هامش الربحية للمصارف المراسلة العالمية، ما أدى لتوقف تقديم الخدمات المالية، خصوصاً لتمويل التجارة والاعتمادات المستندية، والتحويلات المصرفية وخدمات مقاصة الشيكات والتسوية.

ولإعادة العلاقات الى طبيعتها والمحافظة عليها، المطلوب من المصارف العربية ضرورة تحديث السياسات والاجراءات، واتخاذ الخطوات الواجبة لضمان توافقتها مع متطلبات المعايير الدولية لمكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب، والتي تُعزّز التزام المصارف العربية بالقرارات والتوصيات الصادرة عن المؤسسات والمنظمات الدولية لبناء الثقة، واعتماد السلطات الاشرافية في الدول العربية تطبيق وتحديث الأطر الرقابية والتنظيمية لديها، واعتماد النهج القائم على المخاطر في تطبيق اجراءات مكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب، بما يتماشى مع توصيات مجموعة العمل الدولية (FATF)، والالتزام بكافة المعايير والمبادئ الدولية ذات الصلة، والقيام بجهود مكثفة لتوضيح المعايير الدولية، بما في ذلك ما يتعلق بنطاق تدابير العناية الواجبة المطلوب القيام بها من قبل المصارف العربية. وبالتالي لجعل الاسواق العربية اكثر اهمية بالنسبة للمصارف العالمية.

تدابير تشريعية وقضائية لتحديث النظم

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الاعتداءات الالكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر. وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

- في ظل ثورة المعلومات والانتشار الكبير لإستخدام وسائل التواصل الحديثة، ظهرت الجريمة الإلكترونية وعمليات الاحتيال والقرصنة الإلكترونية، وهي إحدى المخاطر والنتائج السلبية لهذا التطور التقني والضروري لإعتماد التكنولوجيا الرقمية في العالم، كوسيلة اتصال مهمة يُعتمد عليها في التعاملات التجارية والمصرفية، وتتنوع هذه الاعتداءات لتشمل اختراق البيانات الشخصية والخاصة، والدخول غير المشروع إلى النظام المعلوماتي للشركات والمصارف، وتزوير بعض الرسائل الإلكترونية لسرقة المعلومات والتزوير، وعمليات الاحتيال المالي لتحويل الأموال وغيرها.

وتكمن مخاطر الجرائم الإلكترونية في طبيعتها العابرة للحدود، والسرعة الفائقة في التنفيذ والتعقيد لإخفاء هوية الفاعل بإستعمال روابط الكترونية متعددة. إن معظم المصارف والمؤسسات تكاد تكون عرضة لأي نوع من هذه المخاطر التشغيلية الإلكترونية ولكن بنسب متفاوتة.

وقد زادت هذه الجرائم في السنوات الأخيرة، وتعرضت بعض المصارف والمؤسسات لعمليات قرصنة الكترونية، حيث تمكن مرتكبو هذه الجرائم من قرصنة البريد الإلكتروني، أو خلق بريد إلكتروني شبيه بالبريد الإلكتروني لزبائن المصارف، فهؤلاء يبحثون دائماً عن نقاط ضعف في الأنظمة التشغيلية وأنظمة الحماية الرقمية.

لا شك في أن مواجهة الجرائم الإلكترونية مهمة صعبة جداً، لقد حصلت عمليات قرصنة على مصارف عالمية ومصارف مركزية وحكومات، وطالت مؤسسات لديها أنظمة حماية عالية جداً. إن أفضل الوسائل للحد من هذه

المخاطر هو الوقاية منها من خلال إجراءات منهجية، رفع مستوى التوعية الفعالة والمستمرّة لجميع مكونات المجتمع بالدرجة الأولى، بهدف تفادي الوقوع ضحية هذا النوع من الجرائم، فالأضرار التي تنجم عن الجرائم الإلكترونية تكون أحياناً فادحة.

كما أن بذل جهود مشتركة من أجهزة الدولة، والسلطات الرقابية والقطاع المصرفي والمالي، من خلال تبادل الخبرات والمعلومات المتعلقة بمخاطر الإختراق الرقمي، يعتبر عنصراً أساسياً في نجاح التعاون لمكافحة الجريمة الإلكترونية. علماً أن مصرف لبنان يعمل دائماً على إصدار التعاميم التي من شأنها توفير الوقاية، وكان آخرها التعميم الأساسي رقم ١٤٤ للمصارف وللمؤسسات المالية تاريخ ٢٨/١١/٢٠١٧، لكن في موازاة ذلك يجب إرساء هيكليّة متكاملة من التدابير التشريعية والقضائية لتحديث هذه النظم، حيث يوجد ثغرات كبيرة في البنية التحتية المعلوماتية، وغياب التشريعات الجديدة والمناسبة كالتوقيع الإلكتروني، بما يُؤكّب حجم التحديات الناتجة عن هذه الجرائم، وأهمها ضرورة إقرار قانون تنظيم المعاملات الإلكترونية في مجلس النواب اللبناني.

في مصرفنا نعتمد قواعد صارمة، لجهة القيام بالمراجعة الدورية لسياسة المصرف الوقائية من الافعال الجرمية للالكترونية، كما نضع أنظمة داخلية للتحقق من إجراءات أمان المعلومات والبرامج وفعاليتها باستمرار، ونعمل على توعية الموظفين والعملاء من المخاطر الناجمة عن استخدام البريد الإلكتروني، خصوصاً لتنفيذ طلبات إجراء التحويل المالية الواردة الكترونياً، والعمل على تأكيدها بوسائل اخرى اكثر اماناً.

مؤشرات مالية جيدة

■ ما هي اهم الخدمات والمنتجات التي قدتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية عام ٢٠١٧؟

- ثمة الكثير من أوجه التشابه في المنتجات والخدمات التي تقدمها المصارف اللبنانية لزبائنها، ويظهر ذلك جلياً في تلبية احتياجات العملاء، تبعاً لإهتماماتهم ومجالات عملهم وفئاتهم العمرية والشرائح الاجتماعية من مختلف القطاعات. وتتركز أغلب الخدمات والمنتجات في تطوير وسائل الدفع الإلكتروني.

أهم الخدمات والمنتجات التي نقدمها، مجموعة شاملة من بطاقات الدفع الفوري (Debit Cards)، وهي الأكثر رواجاً في السوق اللبنانية، إضافة لمختلف أنواع القروض التي تتلاءم وتتكيف مع احتياجات زبائن مصرفنا، من قروض التجزئة والقروض السكنية بالتعاون مع المؤسسة العامة للسكان، والقروض المدعومة من مصرف لبنان لعدد من القطاعات، وغيرها من أنواع القروض، والتي تتشابه أيضاً في المصارف اللبنانية لجهة الاستفادة من هذه البرامج التي تدعم نمو الاقتصاد الوطني، إضافة لتمويلنا الشركات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة الحجم، التي تشكل نسبة عالية جداً من قطاع الشركات في لبنان.

نشدد في مصرفنا على تقديم أفضل خدمة لزبائنا، وتقديم المنتجات والخدمات التي تلبي احتياجاتهم، على قاعدة الوضوح والشفافية، واختيار الخدمة او المنتج بما يتناسب مع مبدأ الملاءمة للإحتياجات والامكانيات المالية لزبائنا، ونقوم بالدور الاستشاري لهم ومتابعة نجاح اعمالهم، كما نعمل على تطبيق سياسة إقراض مسؤولة، بحيث أن المعيار الأهم لدينا هو المقدرة على التسديد بغض النظر عن الضمانة المقدمة.

على الرغم من الظروف الاقتصادية الصعبة التي نشهدها في لبنان والمنطقة، لدى مصرفنا مؤشرات مالية جيدة، حيث نعتمد استراتيجية النمو المتوازن بين الحجم وسلامة المركز المالي المبني على أسس ثابتة، تأخذ بالاعتبار المحافظة على نسب عالية من مؤشرات السيولة والملاءة، وضبط قاعدة الكلفة عموماً، عن طريق خفض نسبة الكلفة الى المردود في هذه المرحلة التي تتطلب ادارة كفاءة، لذلك نتوقع أن نحقق مصرفنا في نهاية العام ٢٠١٧ نتائج تتناسب مع الظروف الحالية، والمحافظة على معدل جيد في نمو الموجودات وجودتها. ■



د. موريس اسكندر (البنك اللبناني الفرنسي BLF)؛

التحدي الأكبر امام الدولة اللبنانية والمؤسسات والافراد

حاورت «البيان الاقتصادية» مساعد المدير العام والعضو في اللجنة التنفيذية في البنك اللبناني الفرنسي BLF الدكتور موريس اسكندر عن التحديات التي تواجهها المصارف اللبنانية والعربية، لا سيما في الظروف السياسية والاقتصادية الاخيرة والقوانين والتشريعات العالمية. اسكندر اعتبر التحدي الأكبر امام الدولة اللبنانية والمؤسسات والافراد ارتفاع معدلات الفوائد في الولايات المتحدة، وبالتالي مواجهة صعوبات في الاقتراض، والتأثر سلبا بالتعديل الضريبي على عائدات سندات الخزينة وشهادات الایداع وزيادة الضريبة على ارباح الشركات، وطمأن الى احترام المصارف اللبنانية التشريعات الدولية التي تخضع لها تلك المراسلة، منوها بالعلاقات التي تجمع جمعية المصارف في لبنان بالسلطات النقدية في الخارج، لا سيما الخزنة الأميركية، عارضا لاهم المنتجات والخدمات المبتكرة التي اطلقها البنك مؤخرا.



■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة. أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟ وما هي أكثر التحديات التي تواجهونها وكيف تعملون على تخفيف وطأتها؟

– تشهد المصارف اللبنانية مرحلة صعبة بسبب الأوضاع السياسية والاقتصادية كما التحديات العالمية والتشريعات الجديدة، ما يجبر المصارف على توحي الحذر لجهة التمويل وسائر العمليات المصرفية. ونظراً لهذه التطورات، يمكن اعتبار هذه المرحلة لتحسين القطاع.

أما التحدي الأكبر فهو ارتفاع معدلات الفوائد في الولايات المتحدة الأميركية، بالإضافة إلى ارتفاع علاوات المخاطر عالمياً، مع ما تبع ذلك من ارتفاع في نسب الفوائد في لبنان، ما يعكس سلباً على الاقتصاد وبالتالي على الدولة والمؤسسات والأفراد الذين سيواجهون صعوبات في الاقتراض. أضف إلى ذلك زيادة الأكاليف والتأثير المزيج على مستوى الهوامش المصرفية والربحية. ويشكل ذلك عامل ضغط على تنمية المحافظ الائتمانية لدى المصارف.

وتزيد السنة الحالية صعوبة بالنسبة إلى القطاع المصرفي اللبناني بسبب الضرائب الجديدة التي أقرها مجلس النواب. فالتعديل الضريبي على عائدات سندات الخزينة وشهادات الایداع وزيادة الضريبة على أرباح الشركات من ١٥ إلى ١٧ في المئة ما ينطوي على تكليف ضريبي مزدوج على عائدات سندات الخزينة وشهادات الایداع – ستوئيان وحدهما إلى رفع معدل الضريبة على أرباحنا من ١٥ إلى أكثر من ٣٠ في المئة؛ وإن أخذنا في الاعتبار الضريبة على أنصبة الأرباح، يصبح التكليف الضريبي أعلى مما هو في فرنسا.

احترام التشريعات الدولية

■ تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية العربية وتلك المراسلة، كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف العربية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات إلى طبيعتها والمحافظة عليها؟

– تشكل العلاقة مع المصارف المراسلة تحدياً كبيراً تواجهه المصارف اللبنانية والعربية اليوم، وهو ينتج عن تطورات عدة مستمرة منذ اعوام. وبما أن

ارتفاع معدلات الفوائد في الولايات المتحدة والضرائب المعدلة

الاقتصاد اللبناني يميّز بالانفتاح وبالعلاقة المصارف اللبنانية مع بلدان كثيرة في الخارج، خاصة تلك التي تحضن نسبة من اللبنانيين المغتربين، وضعنا هذا التحدي أولويةً بالنسبة إلينا لنتمكن من خدمة زبائننا ومن مواكبة هذا الاغتراب. وقد عملت المصارف، تحت إشراف مصرف لبنان، على احترام التشريعات الدولية التي تخضع لها المصارف المراسلة، منها قانون الامتثال الضريبي للحسابات الخارجية (فاتكا)، بالإضافة إلى قوانين مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب والتهرب الضريبي الذي يتجلى جزء منه في العام ٢٠١٨ عبر قوانين «CRS».

وقد حافظت جمعية المصارف في لبنان والمصارف اللبنانية على علاقات ممتازة مع السلطات المختصة في الخارج، لا سيما الخزنة الأميركية، لإعالمها باستمرار عن الإجراءات المتخذة لتطبيق القوانين المرعية الإجراء.

حملات توعية حول الأمن الإلكتروني

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحدّ من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– يعمد البنك اللبناني الفرنسي إلى تأمين خدمات ومنتجات مبتكرة تتيح لعملائه إمكانية إنجاز معاملاتهم عن بعد وبأمان، وبخاصة بعد أن باتت التكنولوجيا تطغى على حياتنا اليومية والمصرفية. فقد طورنا بشكل ملحوظ خدمة الصيرفة الإلكترونية E-banking. وبات بإمكان زبائننا تنفيذ عملياتهم عن بُعد بأمان أكبر بفضل كلمة سرّ تصلهم على هاتفهم الخاص يستعملونها مرة واحدة بالإضافة إلى بصمة أصبعهم للولوج مباشرة إلى

حساباتهم وإدارتها عبر تطبيق My BLF على الهواتف الجوّالة. كذلك ينظّم المصرف حملات توعية لزبائنه وموظفيه حول الأمن الإلكتروني ومكافحة القرصنة الإلكترونية.

صندوق استثماري

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم في نهاية العام ٢٠١٧؟

– يقدم مصرفنا لأصحاب الثروات، أفراداً ومؤسسات، فرصة الاستثمار في أسواق السندات العالمية عبر صندوق الاستثمار LF Total Return Bond Fund وقد حقق هذا الصندوق منذ تأسيسه في أيلول ٢٠١٢ وحتى اليوم، عائدات مهمة للمستثمرين، بلغت نسبتها ٥,٢٥ في المئة سنوياً، وعائدات تراكمية تتجاوز الـ ٣٠ في المئة (اعتباراً من شهر تشرين الأول)، ما يتوافق مع أهداف المستثمرين ويتخطاها، ويسمح لهم بتأمين عائدات ثابتة ونسبة تقلبٍ منخفضة وبجني المداخل بأقل نسبة من المخاطر، في ظلّ شفافية وأمان. ويستفيد المكتتبون في هذا الصندوق من بيئة منظّمة وشفافة جداً، ومن سيولة أسبوعية.

وقد نشطنا في الاستثمار وفق تعميم مصرف لبنان رقم ٢٣١ الذي يشجع قطاع اقتصاد المعرفة. وقد أدت هذه المبادرة الناجحة التي أطلقها المصرف المركزي إلى زيادة كبيرة في نسبة الاستثمارات في هذا القطاع، التي بلغت ٤٠٠ مليون دولار، ما ساهم في وضع لبنان في المراتب الأولى بين الدول العربية، بما فيها دول الخليج. وبدأت تظهر ملامح هذا الأداء من خلال جذب بعض الأدمغة اللبنانية المغتربة للعودة إلى لبنان، أو من خلال نجاح بعض الشركات وصناديق الاستثمار التي أظهرت مردوداً إيجابياً لم يكن متوقعاً.

كذلك أطلقنا مؤخراً تطبيق My BLF على الهواتف الجوّالة بنسخته الجديدة التي تتيح للمستخدمين تسديد أقساط المدارس والجامعات، وتسديد دفعات البطاقات الائتمانية، وإجراء عمليات تحويل فورية بين حساباتهم أو إلى حسابات أطراف ثالثة في لبنان أو الخارج، وإيداع الهدايا النقدية في حسابات الزواج وغيرها. ■



راتبك صار وياك وين ماتروح

وطن راتبك ورواتب الموظفين في مصرف التنمية
الدولي لتسهيل حياتك وحياتهم. فتوطين الرواتب
يحد من مخاطر السرقة وزحمة الانتظار في المصارف.

مزايا فريدة

خصومات حقيقية مع ماستر كارد العالمية



International Development Bank
مصرف التنمية الدولي



كريم حبيب (انتركونتيننتال بنك IBL)؛

استطاع الحاكم رياض سلامة بناء إطار كامل متكامل لحماية القطاع وان يضع له أسساً للنمو في أصعب الظروف

رد المراقب المالي في انتركونتيننتال بنك IBL كريم حبيب نمو المصارف المحقق والاعلى من النمو الاقتصادي في لبنان الى الإطار المتكامل الذي وضعه حاكم مصرف لبنان رياض سلامة للقطاع، وخبرة ادارات المصارف في مواجهة الازمات والخروج منها بنمو جيد، واعتبر ان الفرص الاستثمارية حالياً اضحت نادرة وان السوق باتت اكثر صعوبة وتتطلب مجهوداً كبيراً، داعياً الى التمثل بالنموذج اللبناني في التعامل مع البنوك المراسلة والمتضمن تطبيق كل المعايير الدولية وخاصة في ما يخص مكافحة تبييض الاموال، كاشفاً عن اطلاق المنصة الجديدة للتطبيقات المصرفية والتي لقيت اصداء طيبة لدى عملاء البنك، مذكراً بإطلاق القرض السكني كمنتج ناجح جداً في ٢٠١٧.

منصتنا الجديدة للتطبيقات المصرفية لقيت اصداء طيبة لدى عملائنا

التحديات التي يواجهها القرن الحادي والعشرون وبهذا الإطار أصدر المصرف المركزي ولجنة الرقابة على المصارف تعاميم بخصوص الأمن التكنولوجي والخطوات التي على المصارف القيام بها لحماية نفسها. اننا على اقتناع تام بأن المستقبل هو للمصرف الرقمي E-BANKING، لقد قمنا منذ أشهر بإطلاق المنصة الجديدة للتطبيقات المصرفية. كما أطلقنا موقعنا الإلكتروني الذي وفرنا له كل وسائل الحماية والأمن والتي استنفدت الكثير من الوقت والجهد. ان المستقبل هو للتكنولوجيا ولا مجال أبداً للتراجع. ثم ان التحدي الأهم هو متابعة هذا التطور ومجارته مع تأمين أعلى مستوى من الأمان. ان العمل في هذا المجال مستمر لكي يبقى الجهاز المصرفي آمناً وغير معرض للاختراق أو القرصنة. انه عمل يومي متواصل ودقيق ويتطلب الكثير من الاستثمارات البشرية والتقنية التي نقوم بها كل يوم. على المرء في النهاية ان يتماشى مع التطور لكي يبقى في السوق ويسجل حضوره فيها.

رزمة حوافز

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧؟

– أولاً أطلقنا في العام ٢٠١٧ تطبيقاً للهواتف الذكية لقي صدى واسعاً بين عملائنا. فقد أصبحت كل المعاملات المصرفية تتم عبر الإنترنت بواسطة التطبيقات المصرفية من دون الإضطرار للتوجه الى المصرف. وثانياً لقد قام المصرف المركزي بإطلاق تعميم لتحفيز الإستثمارات إذ أصدر رزمة حوافز للإقتصاد اللبناني وبموجبها باستطاعة المصارف توفير قروض لكل القطاعات. وقد كان مصرف IBL اول من أطلق القرض السكني باليرة اللبنانية بفائدة متدنية كمنتج ناجح جداً في العام ٢٠١٧. ■

العربية؟ وما المطلوب (حلول) لإعادة العلاقات الى طبيعتها والمحافظة عليها؟

– قدم الحميدي صورة توصيفية باستطاعتنا من خلالها دعوة المصارف العربية للحاق بالنموذج اللبناني المبني على دعائم أساسية. ان علاقة مصرف IBL مثلاً جيدة جداً مع المصارف المراسلة ونحن نطبق النموذج اللبناني والذي يعتبر الأنجح. ان الدعامة الاولى والاساسية تنطلق من مصرف لبنان المركزي إذ ان سعادة الحاكم أصدر رزمة تعاميم تنظيمية طالبا من جميع المصارف تطبيق جميع المعايير الدولية في الشؤون المصرفية كافة، بالإضافة الى مكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب وسواها. كما ان العمل الجبار الذي يُحسب لمصرف لبنان هو قدرته على تحويل المعايير الدولية الى حجم السوق اللبنانية وان تُطبق في لبنان مما يعطي المزيد من الثقة والشفافية. ثانياً عمل جمعية المصارف، بالإضافة الى المصارف اللبنانية التي هي على تواصل دائم مع المصارف المراسلة الأوروبية والأميركية من خلال زيارات دورية لمتابعة مستمرة للشؤون المصرفية ومناقشتها. كما ان المصارف اللبنانية من خلال ممارستها لعملها تبرهن عن مهنية كبيرة جداً وشفافية عالية وموثوقية عظيمة تمكنت من إبرازها للبنوك المراسلة ولعملائها في لبنان. وبالنتيجة هذا ما يجعل العلاقة جيدة مع المصارف المراسلة. من هنا على الجميع ان يعي ان أسلوب العمل المصرفي قد تغير ويجب التأقلم مع هذا التحول.

تحدي متابعة التطور

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– تعدد مخاطر الإعتداءات الإلكترونية من أكبر

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– التحديات موجودة دائماً في كل الأسواق وخلال الأعوام الخمسة الأخيرة كان النمو في لبنان ضعيفاً مما أثر سلباً على جميع القطاعات ومن بينها القطاع المصرفي باعتباره جزءاً من الإقتصاد. لكن برغم كل الأزمات استطاع القطاع المصرفي تحقيق نمو أعلى من ذلك الإقتصادي لسببين، أولهما سياسة مصرف لبنان، بحيث استطاع سعادة الحاكم رياض سلامة بناء إطار كامل متكامل لحماية القطاع، وان يضع له أسساً للنمو في أصعب الظروف. أما السبب الثاني فيتجلى بخبرة إدارات المصارف في مواجهة الأزمات والخروج منها بنمو جيد. ان التكامل بين الجهات الرقابية والمصارف اللبنانية برهن مع الوقت ان القطاع المصرفي بمنأى عن الأزمات السياسية والإقتصادية وأنه لا زال الملاذ الآمن في المنطقة لأموال اللبنانيين والعرب والأجانب. لكن في الأعوام السابقة وبالتحديد بين عامي ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩ بينما كان الإقتصاد يحقق نمواً بنسبة ١٠ في المئة كانت فرص الاستثمار أسهل. أما اليوم فوضع السوق أصعب، لكن هناك دائماً فرص للاستثمار. على صعيد IBL BANK نقوم رهاها بتمويل عدد من المشاريع الكبيرة في لبنان، إلا أنني أقر بأن السوق باتت أكثر صعوبة وتتطلب مجهوداً أكبر لتحقيق نسب النمو السابقة.

مهنية المصارف اللبنانية

■ تراجعت مؤخراً العلاقات المصرفية بين المصارف العربية وتلك المراسلة، وقد كشف مدير عام صندوق النقد العربي د. عبد الرحمن الحميدي ان ٣٩٪ من المصارف العربية تأثرت من جراء ذلك، على الرغم من قيام السلطات المالية الإشرافية بتطبيق المعايير الدولية لمكافحة الإهابة وتبييض الاموال. كيف ينعكس هذا الأمر على المصارف



THE IBL BANK MOBILE BANKING APPLICATION

Use IBL Bank's new mobile app wherever and whenever you want, to:

- Swipe easily for a quick and reliable access to your accounts, recent payments and statements
- Make transfers and payments
- Pay your loan or credit card bill
- Apply for loans, savings, cards and more
- Check your loyalty points
- Stay updated about our latest products and events
- Call us quickly and safely from the app

Download it now and start enjoying our banking services at your fingertips!



IBL BANK S A L

Where your dreams count

www.ibl.com.lb

[f](#) / IBL Bank sal

[@](#) / IBLbanksal

[☎ 04 72 72 44](tel:04727244)

[☎ 01 59 42 22](tel:01594222)



فادي الداوق

(مدير عام بنك مصر لبنان BML - لبنان):

مستمرّون في العمل على خطط جديدة وافتح المزيد من الفروع

مدير عام بنك مصر لبنان BML فادي الداوق لفت الى نجاح القطاع المصرفي اللبناني في تخطي التحديات، ونوّه بالجهد المبذول من قبل حاكم مصرف لبنان رياض سلامة لاعتماد المصارف تطبيقات التكنولوجيا الرقمية، مقدراً اعتماد القطاع سياسة متحفظة إزاء الإعتداءات الإلكترونية بإدخاله التقنيات الحديثة، نافياً أي مشكلات مع البنوك المرأسلة في هذا المضمار، مهنئاً محافظ البنك المركزي المصري طارق عامر على تكريمه، مؤكداً الاستمرار في العمل على خطط جديدة وافتتاح المزيد من الفروع.

– حققنا معدلات نمو في الأرباح بلغت ١٥ في المئة، فضلاً عن زيادة في حجم الودائع. بالإضافة الى افتتاحنا مكتباً تمثيلاً في ساحل العاج لخدمة المغتربين اللبنانيين هناك.

مزيد من الضروع

■ تم تكريم محافظ البنك المركزي المصري د. طارق عامر على هامش مؤتمر اتحاد المصارف العربية، ماذا تقولون في هذه المناسبة؟

– يعتبر بنك مصر الداعم الأساسي لبنك مصر لبنان لامتلاكه غالبية أسهمه، وللمناسبة أود ان أهنيء سعادة المحافظ طارق عامر على هذا التكريم وأتمنى له دوام النجاح والتألق وتحقيق المزيد من الإنجازات.

■ ما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

– أجد أن الأوضاع تميل الى مزيد من التحسن، وتلازماً نحن مستمرّون في العمل على خطط جديدة وافتتاح المزيد من الفروع، وخدمة اللبنانيين جميعاً والمغتربين خاصة الى جانب العمل في مجال التنمية الريفية الشمولية، من خلال

دعم المرأة في المناطق النائية. ■



حققنا معدلات نمو في الأرباح بلغت ١٥ في المئة



الإعتداءات والاختراقات الإلكترونية؟

– يتّبع القطاع المصرفي اللبناني سياسة متحفظة إزاء هذا الواقع، وللغاية تتخذ المصارف أقصى درجات الحذر تجنباً للوقوع في مخاطر الإعتداءات الإلكترونية، وفي وقت أضحي إدخال التقنيات الحديثة حتماً في العمل المصرفي، كونه بات توجهاً عالمياً يستوجب مواكبة المتغيرات.

■ كيف تصفون العلاقة بين المصارف اللبنانية وتلك المرأسلة؟

– لا نعاني من مشكلات مع البنوك المرأسلة كوننا نطبق المعايير الدولية ومعايير «بازل ٣»، وبالتالي فإن علاقة وثيقة وجيدة تجمعنا معها.

■ ما هي أبرز إنجازاتكم خلال العام ٢٠١٧؟

خدمات مصرفية رقمية

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي اللبناني في ظل الظروف الاقتصادية والسياسية التي تشهدها البلاد؟

– يتمتع القطاع المصرفي اللبناني باستقرار كبير برغم التحديات الداهمة والتي كان آخرها إستقالة رئيس مجلس الوزراء سعد الحريري، حيث نجح في تخطي الأزمة.

■ يحظى القطاع التكنولوجي باهتمام كبير من جانب المصارف، ما مدى أهمية مواكبة القطاع المصرفي اللبناني للتكنولوجيا الرقمية؟

– نحن في «بنك مصر لبنان» نواكب التطورات التكنولوجية، أسوة بجميع المصارف اللبنانية التي من الضروري ان تتحول نحو تقديم خدمات مصرفية رقمية، في وقت يعمل حاكم مصرف لبنان رياض سلامة على تشجيع المصارف لاعتماد تطبيقات التكنولوجيا الرقمية، نظراً لأهميتها في تنويع وتحديث المنتجات المقدمة للعملاء.

حتمية التقنيات الحديثة

■ في رأيكم، ألا يزيد التطور التكنولوجي من

ACHIEVING MORE... TOGETHER.

بنك
مصر
لبنان **BML**



Benefit from our expert services and see your future unfold



**PERSONAL
LOAN**



**TRAVEL
LOAN**



**MARINE
LOAN**



**CAR
LOAN**



**HOUSING
LOAN**



**CASH
COW
LOAN**






**RURAL
DEVELOPMENT
LOAN**



**SME
BUSINESS
LOAN**

**aim.
act.
achieve.**

www.bml.com.lb

   @BMLBank

Beirut
Riad El-Solh
Ras Beirut
Verdun
Achrafieh
Corniche El-Mazraa
Noueiri
Chiyah
Furn El-Chebbak
Zalka
Dora

North
Jounieh
Tripoli

South
Saïda
Tyr
Nabatieh

Mount Lebanon
Aley
Hammana

Bekaa
Chtaura
Zahleh
West Bekaa


COTE D'IVOIRE

01 98 77 77 



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

تعديل التشريعات خدمة للمصارف الإسلامية

نوّه عضو مجلس الإدارة والمدير العام لبنك البركة - لبنان معتصم خضر محمصاني بنجاح المصارف اللبنانية في تخطي الصعوبات والأزمات، وأوضح ان لا تغيير في تعاطي المصارف العربية مع نظيراتها المراسلة، مطالباً بتعديل في التشريعات خدمة للمصارف الإسلامية العاملة في لبنان، متوقعاً تسجيل نتائج جيدة بنهاية ٢٠١٧.

- تعاني المصارف الإسلامية في لبنان الكثير من المشكلات والتحديات على صعيد النمو والتوسع بسبب القوانين والتعاميم التي تحتاج الى تعديلات تتطلب الكثير من الوقت. فالتشريعات مرتبطة بنشاط مجلس النواب ونحن على يقين بأولويات هذا المجلس في الوقت الراهن، لذا فإننا في انتظار إحداث التعديلات المطلوبة.

■ ما هي الخدمات والمنتجات التي يقدمها مصرفكم؟

- نقدم منتجات تخدم فئات المجتمع اللبناني من افراد وشركات، وهي خدمات متنوعة وذات خصائص نوعية.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم للعام ٢٠١٧؟

- نتوقع تسجيل نتائج جيدة متوافقة مع الخطط الموضوعية. ■

نتوقع تسجيل نتائج جيدة متوافقة مع الخطط الموضوعية

■ ٣٩ في المئة من المصارف العربية تأثرت من جراء ذلك، بم تعلقون؟

- في الحقيقة لم نلمس اي تغيير في التعاطي مع البنوك المراسلة التي تتعامل مع المصارف الاخرى في ظل رعاية قوانين بلادها.

تعديل التشريعات

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في السوق اللبنانية؟

المصارف اللبنانية تتخطى الصعوبات

■ ما هي استراتيجية العمل المعتمدة لممارسة اعمالكم والتكيف مع الاوضاع والصعوبات في لبنان والمنطقة؟

- على المصارف ان تبقى في جهورية تامة والتكيف مع المتغيرات وممارسة اعمالها بشكل طبيعي خلال الصعوبات والازمات. من جهتها اعتادت المصارف اللبنانية وبنك البركة أحدها، العمل في ظروف غير مستقرة والنجاح في كل مرة بتخطي الصعاب والتغلب عليها. وعموما الاوضاع تسير بشكل صحيح وسليم على امل ان تنعكس الاجواء السياسية والانفراجات ايجابا على القطاعين المالي والمصرفي والقطاعات الاقتصادية عموما.

■ تراجعت مؤخرًا العلاقات بين المصارف العربية وتلك المراسلة، وقد كشف مدير عام صندوق النقد العربي د. عبد الرحمن الحميدي ان

فوز ثلاث وحدات من مجموعة البركة المصرفية بجوائز افضل مصرف اسلامي في بلدانها وعدنان يوسف بجائزة المسؤولية الاجتماعية في الصيرفة الإسلامية

نالت ثلاث وحدات مصرفية تابعة لمجموعة البركة المصرفية ABG المجموعة المصرفية الإسلامية الرائدة التي تتخذ من البحرين مقراً لعملياتها، جوائز المال والاعمال الإسلامية لعام ٢٠١٧، كما حصل الرئيس التنفيذي للمجموعة عدنان أحمد يوسف على جائزة المسؤولية الاجتماعية في الصيرفة الإسلامية لعام ٢٠١٧ نظير مساهمته الممتازة في هذا الحقل.

وتسلم الجوائز الرئيس التنفيذي لبنك البركة سورية محمد حليبي في حفل توزيع الجوائز الذي اقيم في دبي بحضور حشد من كبار المسؤولين والمصرفيين ورجال الاعمال.

وللمناسبة صرح عدنان احمد يوسف: «ان الفوز بهذه الجوائز المرموقة يحفزنا على مواصلة العمل الجاد لتنفيذ استراتيجيات اعمالنا الهادفة الى خدمة احتياجات التنمية في البلدان التي نعمل فيها من خلال برنامج المسؤولية المبتكرة الذي ننفذه والذي ترتبط اهدافه بأهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة، علاوة على تقديم خدمات ومنتجات مصرفية اسلامية مبتكرة تواكب الاحتياجات المتطورة لمختلف العملاء والبلدان التي نتواجد فيها او نمتلك علاقات عمل معها من خلال وحداتنا المصرفية ومكاتبنا التمثيلية، كما سنواصل مساهمتنا في تطوير العمل المصرفي الإسلامي».

واضاف: «ان تسلّمنا لهذه الجوائز مدعاة الى الفخر والاعتزاز بالانتماء لمجموعة البركة المصرفية، كما يعد بمثابة اعتراف عالمي بالانجازات المصرفية المتميزة التي حققتها المجموعة ووحداتها المصرفية، وبمكانتها العالمية المرموقة، وبمساهماتها الفاعلة في تطوير العمل المصرفي الإسلامي».



شركاء في الإنجاز



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

www.al-baraka.com

بنك البركة ش.م.ل.

البركة

رمزي الصبوري (شركة أريبا areeba):



وضعنا استراتيجية لتعزيز التجارة الإلكترونية في لبنان والمنطقة ووفرنا للتجار والشركات والقطاع الخاص منصة دفع فريدة وأمنة

تعتمد شركة أريبا المتخصصة في تكنولوجيا الدفع الإلكتروني أحدث الوسائل التقنية وتوفر حلول وخدمات الدفع للمصارف والحكومات والتجار بما يتناسب مع احتياجاتهم وتطلعاتهم. كما وتقدم خدمات استشارية لتخطيط وتصميم وإعداد منتجات إلكترونية وحلول دفع.

الرئيس التجاري في الشركة رمزي الصبوري أبرز هدف تعزيز التكنولوجيا والارتقاء بها الى مستويات أعلى من خلال المنتجات والخدمات المبتكرة، وذكر بأن حلول الدفع المعتمدة تتوافق مع أحدث الابتكارات ومعايير الأمان العالمية، موضحاً أن منصة أريبا للدفع عبر الإنترنت توفر حلولاً متكاملة وأمنة للدفع الإلكتروني مخصصة للأعمال التجارية.

حماية البيانات

■ تؤدي التكنولوجيا الحديثة دوراً كبيراً في تطور أعمالكم وجعلها أكثر سهولة وأماناً. ما هي أبرز التوجهات الحالية في الأسواق وكيف تعمل أريبا على تشكيل استراتيجيتها وخدماتها؟

– نظراً لسرعة إيقاع الابتكارات الحاصلة في صناعة الدفع، نلتزم بالاستثمار في الأشخاص والتكنولوجيا للارتقاء بأريبا كطرف ثالث لتطوير الدفع إلى مستوى عالمي. هنا يبرز دور الكيانات المنفردة والمستقلة مثل أريبا مع ما تتمتع به من مصادر وقدرات للنمو ولمساعدة عملائها للتوسع في أعمالهم. هناك تحدّ كبير آخر تواجهه هذه الصناعة وهو أمان البيانات، التي تعمل أريبا على حمايتها من خلال ضمان اعتماد وتطبيق أعلى مستويات معايير الأمان للحفاظ على بيئة آمنة وحماية جميع بيانات عملائها. توفر منصتنا للدفع عبر الإنترنت حلولاً كاملة، متكاملة وأمنة للدفع الإلكتروني مخصصة للأعمال التجارية في ما بين الشركات وبين الشركات والمستهلكين. ان السوق اللبنانية واحدة من أهم الأسواق في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من حيث الرغبة في الابتكار، ولدينا ثقة عالية في القدرات الكبيرة التي تتمتع بها أريبا لتأدية دور رئيسي في تعزيز صناعة الدفع من خلال البقاء في مقدمة التقنيات الحديثة والجديدة، وتوفير حلول لعملائنا تسهل حياتهم.

■ ما هي التحديات الرئيسية التي يواجهها عمك اليوم؟

مستويات أعلى، والابتكار في المنتجات والخدمات، وإقامة علاقات موثوقة وطويلة الأمد مع عملائها.

خطة توسعية

■ ما هي طموحات أريبا وأهدافها للمستقبل؟
– نحن نهدف إلى تعزيز التكنولوجيا والارتقاء بها إلى مستويات أعلى من خلال المنتجات والخدمات المبتكرة للبنوك والتجار والحكومات. ونعمل حالياً على وضع خطة عمل استراتيجية لتوسيع أعمالنا محلياً وإقليمياً، ونتطلع إلى تكثيف التعاون مع المؤسسات المالية والحكومية الأخرى.

هدفنا هو تقديم العديد من حلول الدفع الجديدة المبتكرة للسوق، مع مواصلة سعينا لاعتماد وإدخال التقنيات المتقدمة على الصعيدين المحلي والإقليمي.

■ ما هي أنواع الخدمات والحلول التي تقدمها؟
– تتمتع «أريبا» بخبرة استثنائية، وهي عبارة عن «محطة واحدة» تقدم حلول الدفع التي تتوافق مع أحدث الابتكارات ومعايير الأمان العالمية:

– إصدار وإدارة البطاقات: حلول الدفع بدون لمس، الدفع بواسطة الهاتف النقال، خدمات مركز الاتصال على مدار ٢٤ ساعة والبرامج ذات العلامات التجارية المشتركة.

– قبول الدفع الإلكتروني: منصة التجارة الإلكترونية وآلات نقاط البيع، Tokenization.

– برامج الولاء: جمع النقاط وأميال وبرامج ال Cash Back.

■ من هي أريبا: ما هو تاريخها وما هي مهمتها؟

– أريبا شركة متخصصة في تكنولوجيا الدفع الإلكتروني وهي شركة منظّمة، مسجلة على لائحة المؤسسات المالية التي يصدرها مصرف لبنان ومرخصة من قبل المؤسسات العالمية ماستر كارد وفيزا، بالإضافة إلى تعاقدنا مع شركة أميركان إكسبرس، وقد تم تأسيسها في العام ٢٠١٧.

تعتمد أريبا أحدث تكنولوجيا الدفع الإلكتروني وتوفّر حلولاً وخدمات الدفع للمصارف والحكومات والتجار بما يتناسب مع تطلعاتهم واحتياجاتهم. تقدّم أريبا للمصارف خدمات مصممة وفق المتطلبات والمعايير العالمية، وذلك من إصدار وإدارة البطاقات وحلول الدفع عبر الوسائل غير التلامسية والأجهزة النقالة (contactless and mobile payment)، وخدمات مركز الاتصالات على مدار الساعة (contact center)، وإطلاق برامج الدفع بعلامات تجارية مشتركة co-branded programs. كما توفر للتجار والحكومات أحدث منصة للتجارة الإلكترونية وآلات نقاط البيع التي تعتمد على أرقى معايير وأنظمة الأمان. وتدير أريبا العديد من برامج الولاء، منها: جمع النقاط وأميال وبرامج استعادة الأموال النقدية (cash back)، كما تقدم خدمات استشارية لتخطيط وتصميم وإعداد منتجات إلكترونية وحلول دفع.

ترتكز فلسفة «أريبا» على مبادئ ثلاثة أساسية هي الارتقاء بالتكنولوجيا إلى

بحلول أكثر ابتكاراً.

وقد وضعنا استراتيجية لتعزيز التجارة الإلكترونية في لبنان والمنطقة، وأطلقنا «بوابة الدفع الإلكتروني» التي توفر للتجار والشركات والقطاع الخاص منصة دفع فريدة وآمنة areeba payment gateway بوابة دفع إلكتروني لقبول بطاقات الائتمان العالمية (ماستركارد، فيزا وأميركان إكسبرس) على شبكة الإنترنت، ومن مميزات أنها تؤمن للشركات حلاً لبيع منتجاتهم وتطوير أعمالهم خارج الحدود بأسرع الطرق وأكثرها أماناً (Secure Code by MasterCard & Verified by Visa)، مستعملة أحدث أنواع الأنظمة العالمية المجهزة بنظام دعم البيانات.

areeba payment gateway تندمج بسهولة مع أي موقع ويب تقبل المعاملات مع معظم بطاقات الائتمان. وقد تم تصميم هذه المنصة لتزويد العملاء بتجربة دفع لا مثيل لها، وذلك بفضل ميزة Recurent Payments و Easy Checkout عبر خدمة Tokenization. ■

تطلعاتهم واحتياجاتهم.

مهمتنا هي تزويد عملائنا بحلول دفع أكثر نكاه، أسرع وأكثر ملاءمة، وبما أن السوق اللبنانية واحدة من الأسواق الرئيسية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من حيث الشهية للابتكار، ونحن نؤمن في الإمكانيات الكبيرة والدور الأساسي الذي تؤديه أريبا في تطوير تكنولوجيا صناعة الدفع.

■ كيف تتصور مستقبل التجارة الإلكترونية في المنطقة؟

– أصبحت الإنترنت جزءاً لا يتجزأ من حياة الناس، وتظهر الأرقام في الواقع نموًا في عدد مستخدمي الإنترنت الذين يشتررون عبر الإنترنت. ونظراً لسرعة وتيرة الابتكار في صناعة الدفع وإيماناً منا بأن التجارة الإلكترونية هي السبيل إلى المستقبل، وأن هناك حاجة فعلية إلى خلق بيئة دفع جديدة للتكيف مع هذه التغيرات، نعمل على تطوير صناعة الدفع الإلكتروني عبر الإنترنت وتحديث بنيتها التحتية، لتزويد المستهلكين

أحد أكبر التحديات التي نواجهها هو الدفع النقدي وهو الوسيلة الأكثر هيمنة للدفع. ولهذا السبب، تتمثل مهمة أريبا في تعزيز الدفع الإلكتروني، بالتعاون مع البنوك والمؤسسات المالية والتجار والكيانات الحكومية، مما يؤدي إلى خلق عالم غير نقدي، وبالتالي شعارنا «نحو عالم دفع إلكتروني».

أمن البيانات هو تحدٍ آخر في قلب هذه الصناعة وتعمل أريبا على حمايتها من خلال ضمان اعتماد وتطبيق أعلى مستويات معايير الأمان للحفاظ على بيئة آمنة وحماية جميع بيانات عملائها.

تطوير تكنولوجيا صناعة الدفع

■ ما هي اتجاهات السوق الحالية، وكيف تشكل هذه الاستراتيجية الخاصة بك؟

– نتوقع نمواً كبيراً في مجال الدفع الإلكتروني في لبنان والمنطقة. ونتيجة لذلك، تستفيد أريبا من خبرتها الرائدة لتزويد العملاء بحلول الدفع لتسهيل حياتهم، بناءً على



Virtuosity in risk management



Lebanon, Beirut head office: Sin el Fil Boulevard, GGS 2 Tower - 3rd & 11th Floors
Tel.: 01/901 902 - 01/902 901 - 01/901 555 - 01/901 777 - 01/876 000 - 01/877 000
Fax: 01/88 88 33 | P.O.Box: 90-1661 & 90-2021 | www.nassifassurances.com

Nigeria, Lagos | Romania, Bucharest

شركة HR WORKS رائدة في تقديم الخدمات الاستشارية البشرية والتنظيمية للمصارف والمؤسسات المالية



شارل صليبا: ثمة حاجة ماسة في لبنان للخدمات الاستشارية

تعدّ HR Works من الشركات القليلة العاملة في السوقين المحلية والإقليمية في مجال تقديم الإستشارات الإدارية والتنظيمية خاصة تلك الموجهة للموارد البشرية. وقد حققت الشركة في مجالها توسعاً كبيراً نحو البلدان العربية، مرسخة عشر سنوات من الريادة في تقديم خدماتها الاستشارية المميزة لكل من القطاعين العام والخاص.

الرئيس التنفيذي لشركة HR Works، شارل صليبا، تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادي» اختصاصات الشركة المتعددة، والتي تصب جميعها في مجال تطوير الشركات ومساعدتها على معالجة تحدياتها التنظيمية والبشرية، ومرافقة طموحاتها المستقبلية. كما وأكد على حاجة المؤسسات اللبنانية والعربية بشكل عام للخدمات الاستشارية التنظيمية وخدمات إدارة الموارد البشرية والمواهب وذلك لتمكينها من بناء وتدعيم قدراتها المؤسساتية ورفع قيمتها المالية وقدرتها على استقطاب المستثمرين.

الشركة هو من قدامى القطاع المصرفي في لبنان. فقد عملت أنا شخصياً لمدة ١٢ عاماً في القطاع المصرفي قبل الانضمام الى شركة Booz Allen Hamilton الاستشارية وتأسيس شركتي الخاصة من بعدها. وقد ميز هذا الأمر HR Works لناحية معرفتها العميقة بالقطاع المصرفي الذي لا يستهان بتفاصيله التقنية والتنظيمية والقانونية وخاصة مع متطلبات مصرف لبنان وهيئة الأسواق المالية المتعلقة بالامتثال، والحوكمة الرشيدة، والكفاءات البشرية التخصصية للقطاع. وقد ساهم هذا الأمر وما زال في اختيار HR Works كشركة استشارية في مجال التنظيم والموارد البشرية للعديد من المصارف الرائدة في لبنان والمنطقة.

■ كيف كانت نتائج العام ٢٠١٧ على HR Works؟

– كان العام ٢٠١٧ ممتازاً بالنسبة إلينا من ناحية حركة المشاريع الاستشارية مقارنة بالعام ٢٠١٦ والنمو الواضح بالنتائج يؤكد الحاجة الملحة للاستشارات في السوق اللبنانية. والجدير ذكره ان الاستشارات اليوم مهمة خصوصاً مع التغيير السريع الحاصل في الاقتصاد والأسواق لناحية التوجه نحو المنصات الرقمية وإتترنت الأشياء، الامر الذي يحتم على المؤسسات كافة إعادة تقييم وتأقلم نماذجها التشغيلية، وهيكلاتها، وسياساتها وإجراءاتها، ومواردها البشرية لمواجهة تحديات التغيير الكبيرة وضمن الاستمرارية.

■ كلمة أخيرة؟

– نشكر مجلتكم الكريمة ونتمنى لها التوفيق الدائم والتطور المستمر. ■

بكلفة اقل من راتب موظف شهرياً، إذ تتراوح كلفة خدمتنا الشهرية في توريد الموارد البشرية بين ٥٠٠ و ٩٠٠ دولار أميركي بحسب حجم الشركة.

■ ما الذي يميز شركة HR Works عن غيرها؟

– تعتمد HR Works في تعاملها مع كافة عملائها على استراتيجية رئيسية ألا وهي أنها تسعى الى العلاقة وليس الى العمل فقط. فبالنسبة لنا، العمل والمشاريع أمر ظرفي، وإنما العلاقة فهي التي تبقى. وقد نجحت HR Works في هذا الموضوع بشكل كبير حيث أن كافة عملائها منذ سنة ٢٠٠٨ وحتى اليوم هم إما مازالوا يعملون على مشاريع معها، وإما أنه تربطهم بها علاقة صداقة واحترام متبادلين.

وما يميز أيضاً HR Works هو نوعية عملها مقارنة بأسعارها المدروسة جداً بالنسبة للسوق اللبنانية والإقليمية. فنحن لا نساوم على نوعية أي مشروع نعمل عليه وكل عميل نعمل معه نوليه ذات الاهتمام المميز والخاص وكأنه مشروعنا الوحيد أو عميلنا الوحيد.

إضافةً، فإن HR Works تتميز بأن كافة خدماتها مصممة لتتناسب احتياجات العميل الخاصة. فنحن لا نعمل على استنساخ المشاريع والمواد الاستشارية والتدريبية، وإنما نحرص على أن تكون كافة الدراسات والمخرجات الاستشارية والتدريبية موائمة للعميل وبحسب حجم مؤسسته ومتطلباتها.

■ ما سر قوة HR Works في القطاع المصرفي والمالي؟

– يعود السبب في تمركز HR Works في طليعة الشركات الاستشارية للتنظيم والموارد البشرية في القطاع المصرفي الى كون جزء كبير من فريق

هل لنا بلمحة عامة عن شركة HR WORKS ومجال عملها؟

– HR WORKS شركة استشارية متخصصة في مجال تقديم الاستشارات الادارية والتنظيمية واستشارات الموارد البشرية. تأسست HR Works عام ٢٠٠٨، مركزة على توفير خدماتها للمؤسسات العاملة في السوقين المحلية والإقليمية، وتقدم الشركة مجموعة متكاملة من الخدمات موزعة على ثلاثة محاور أساسية:

١- **الخدمات الاستشارية:** وتشمل خدمات الهيكلية وإعادة الهيكلة، وتطوير السياسات والاجراءات التنظيمية، وتخطيط القوى العاملة، ووضع الأوصاف الوظيفية، وسياسات الموظفين، وأنظمة الرتب والرواتب، وأنظمة تقييم الأداء، والتدريب والتوظيف. كذلك تشمل خدمات HR Works الاستراتيجية خدمة التخطيط الوظيفي واستراتيجيات استقطاب المواهب، وبرامج التقاعد المبكر، وغيرها.

٢- **خدمات برامج التطوير القيادي:** وتشمل تصميم وتقديم برامج التخصص في مجال تدريب وتطوير كفاءات الكوادر القيادية والمدراء الجدد والمخضرمين. وتتراوح مدة برامج التطوير القيادي من ثلاثة وحتى ١٢ شهراً.

٣- **خدمات توريد الموارد البشرية:** وهي عبارة عن خدمة متكاملة وشاملة تقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وحتى الكبيرة منها، والتي من خلالها نهتم بكافة شؤون إدارة الموارد البشرية بدءاً من تلك اليومية (حضور، غياب، ملفات الموظفين، وغيرها) وصولاً الى التوظيف والتدريب وتقييم الاداء وإدارة الرواتب. وما نتميز به بشكل أساسي في هذه الخدمة هي أننا نقدمها

What do you want for your Business?

- Growth & Affluence
- Sustainable Performance
- Optimized Costs
- Innovative Operations
- Engaged Team
- Efficient HR Function
- Competent Managerial Team
- All of the above

For 10 years now, HR Works has been helping Businesses in the MENA Region create and sustain performance through its Organizational and Human Capital Consulting, Advisory, and Leadership Development services.

Call us, Glad to meet

ضمن أفضل ٢٠ مصرفاً في أفريقيا وإجمالي أصوله ورأس ماله ACCESS BANK PLC يفتتح مكتبا تمثياليا في بيروت



زكية الأطي

ACCESS BANK PLC

افتتح ACCESS BANK PLC مؤخرا مكتبا تمثياليا له في قلب العاصمة، مينا الحصن سنتر ستاركو، وذلك تعريزا لحضوره في منطقة الشرق الاوسط مع تركيز عملياته على الترويج للبنك في لبنان بين المصارف الاخرى والمؤسسات المالية والشركات والمنظمات والمؤسسات العامة والخاصة.

وكجزء من استراتيجية النمو المستمر لديه، يركز ACCESS BANK PLC على دمج ممارسات العمل المستدامة في عملياته ويسعى المصرف الى تحقيق نمو اقتصادي مستدام يتسم بالربحية والمسؤولية البيئية وتعزيز الخدمة المجتمعية.

وتوضح رئيسة المكتب التمثيلي السيدة زكية الأطي «ان ACCESS BANK PLC هو بنك تجاري متكامل الخدمات يزاول عملياته من خلال شبكة تضم ٣٦٦ فرعا ومركزا موزعة في مختلف انحاء نيجيريا ودول جنوب الصحراء الكبرى في افريقيا والمملكة المتحدة. ويوفر المصرف الذي ادرج في البورصة النيجيرية في العام ١٩٩٨ خدماته في مختلف الاسواق من خلال ٤ قطاعات اعمال رئيسية هي: الخدمات المصرفية للمؤسسات والخدمات المصرفية التجارية والخدمات المصرفية للأفراد وخدمات المعاملات والاسواق المالية».

ويبلغ عدد مساهمي البنك اكثر من ٨٣٠ الف مساهم، بمن فيهم مستثمرون مؤسساتيون دوليون وعدد من المستثمرين النيجيريين، وقد حقق البنك نموا يمكن وصفه بأنه من انجح مسارات النمو المصرفي في افريقيا على مدى الاعوام العشرة الماضية مما جعله وبكل جدارة ضمن قائمة افضل ٢٠ مصرفا في افريقيا من حيث اجمالي الاصول وحجم رأس المال.

بني ACCESS BANK PLC متانته ونجاحه في مجال صيرفة المؤسسات وهو اليوم يركز على هذه الخبرة ليطبقها على قاعدة الافراد والشركات التي استحوذ عليها من انتركونتيننتال بنك في العام ٢٠١٢.

رامي النمر (رئيس فرست ناشونال بنك FNB):

سياسات ومعايير متشددة لحماية عملائنا ومساهميننا



نجيب سمعان

مدير عام FNB



رامي النمر

رئيس FNB

يواصل فرست ناشونال بنك FNB مساره بجهود مهنية وخبرات تراكمية بهدف تلبية الاحتياجات المالية للأفراد والمؤسسات وخدمة الإقتصاد الوطني والمساهمة في مجالات التنمية الشاملة وإيلاء اهتمام خاص بمبادئ المسؤولية الاجتماعية.

رئيس البنك رامي النمر ذكر بأنه البنك الأول الخاص الملتمزم أعلى معايير الحوكمة عالمياً، إذ يعتمد سياسات ومعايير متشددة (١٢٠ معياراً) في حماية حقوق عملائه ومساهميته، وخصوصاً لجهة التركيز على الشفافية والتوظيفات السليمة والتجرد في إدارة الأموال والتعامل المهني للحد من المخاطر المالية. مشيراً الى «ان هذه المنهجية تقوم على فصل الإدارات وتحديد المسؤوليات، كما تقوم على المشاركة في القرار من خلال تفعيل لجان متخصصة وتعزيز أساليب المراقبة والمساءلة، الى جانب تقييم الأداء على جميع المستويات والإفصاح المسبق عن تكلفة الزبون على حسابه، ويشكل العام ٢٠٠٦، نقطة إنطلاق للمصرف في وضع الركائز الأساسية للتقيد بمبادئ بازل ٢»، وها هو اليوم يؤكد التزامه الشفافية ومعايير الحوكمة من خلال ممارسته هذه السياسة بشكل فعال.

يذكر ان المدير العام للبنك هو السيد نجيب سمعان.

«البيان» تبادل قراءها معايداتهم بتمنيات النجاح والسلام

بالعام الجديد

تلقت أسرة تحرير «البيان الاقتصادية» مئات بطاقات المعايدة من قرائها واصدقائها والجميع تمنى لنا عاماً جديداً، مليئاً بالانجازات. بدورنا نشكر للأخوة تمنياتهم الصادقة متمنين لهم سنة جديدة يسودها السلام ويكتب فيها لاشخاصهم العافية ولاعمالهم النجاح والازدهار. اسرة البيان الاقتصادية

YOU CAN'T WAIT FOR THE PERFECT TIME FOREVER

At Access Bank, engineering
the future is in our DNA.
Come, let's give you tomorrow
with our customer experience
culture of



ISLAMIC RETAIL BANKING AWARDS 2017



BEST ISLAMIC SAVING PRODUCT
NATIONAL BONDS
يتسلم الجائزة محمد قاسم العلي



STRONGER ISLAMIC RETAIL BANK IN KSA / MIDDLE EAST
ASIA / & IN THE WORLD
AL RAJHI BANK
يتسلم الجائزة ماجد صالح الراجحي



BEST CEO OF THE YEAR
أياد العسلي



BEST ISLAMIC RETAIL BANKING BRAND
NOOR BANK
مفازال كاجي الجائزة



BEST ISLAMIC RETAIL BANK IN KSA
بنك الجزيرة - السعودية
يتسلم الجائزة خالد العثمان



BEST PRIZE LINKED INVESTMENT PRODUCT
KFH- BAHRAIN
يتسلم الجائزة خالد المعرفي



BEST ISLAMIC RETAIL BANK IN BAHRAIN
AL SALAM BANK
يتسلم الجائزة محمد بو حجي



STRONGER ISLAMIC RETAIL BANK IN UAE
DUBAI ISLAMIC BANK
يتسلم الجائزة سانجاي مالهورا



BEST ISLAMIC RETAIL BANKING WINDOW IN OMAN
METHAQ BY MUSCAT BANK
يتسلم الجائزة سليمان الحارثي



صورة تذكارية للفائزين



BEST ISLAMIC CREDIT CARD
ISLAMIC INT'L ARAB BANK
يتسلم الجائزة د. محسن أبو عوض



BEST ISLAMIC RETAIL BANKING SOLUTIONS
ITS
يتسلم الجائزة عصام الخشنام

أكبر المصارف العربية



عيسى العيسى

SAMBA



اندره صايغ

FAB



عبد الله سليمان الراجحي

AL RAJHI



SHAYNE NELSON

ENBD



سعيد الغامدي

NCB



علي الكواري

QNB



عبد المحسن الفارس

ALINMA BANK



د. روبير عيد

ANB



حمد المرزوق

KFH



نعمة صباغ

ARAB BANK



الشيخ خالد العليان

SABB



م. عبدالله محمد العيسى

RIYAD BANK

ROE النسبة %	ROE النسبة %	المرتبة	Market Cap الف دولار 2016	المرتبة	الارباح Profits الف دولار		المرتبة	الموجودات Assets الف دولار		حقوق المساهمين Shareholders Equity الف دولار		البلد	المصرف Bank	المرتبة
					2015	2016		2015	2016	2015	2016			
0.30	2.81	1	37,570,000	22	2,710,000	513,000	1	147,900,000	197,700,000	17,040,000	19,500,000	(قطر)	بنك قطر الوطني QNB	001
2.12	16.31	3	22,720,000	1	2,440,000	2,510,000	3	119,550,000	117,700,000	14,800,000	16,000,000	(السعودية)	البنك الاهلي التجاري NCB	002
1.69	13.84	7	12,850,000	3	1,940,000	1,980,000	2	110,700,000	122,000,000	13,900,000	14,700,000	(الامارات)	الامارات دبي الوطني ENBD	003
2.48	16.49	2	27,330,000	2	1,900,000	2,170,000	5	84,080,000	90,550,000	12,430,000	13,850,000	(السعودية)	مصرف الراجحي Al Rajhi	004
1.28	11.81	5	14,300,562	5	1,430,000	1,450,000	4	110,690,000	114,550,000	11,770,000	12,670,000	(الامارات)	بنك ابو ظبي الوطني * NBAD	005
2.14	12.04	6	12,980,000	6	1,380,000	1,380,000	10	62,670,000	61,700,000	10,800,000	11,500,000	(السعودية)	مجموعة سامبا المالية Samba	006
1.31	9.47	8	12,570,000	10	980,000	1,020,000	6	77,630,000	79,100,000	10,500,000	11,150,000	(الكويت)	بنك الكويت الوطني NBK	007
2.57	16.41	4	15,750,000	4	1,640,000	1,660,000	8	61,950,000	66,750,000	9,900,000	10,260,000	(الامارات)	بنك الخليج الاول * FGB	008
1.52	9.00	12	9,240,000	12	1,080,000	900,000	11	59,490,000	58,000,000	9,800,000	10,100,000	(السعودية)	بنك الرياض Riyad Bank	009
2.08	13.10	11	10,000,000	9	1,160,000	1,060,000	14	50,020,000	49,600,000	7,510,000	8,400,000	(السعودية)	SABB	010
1.71	14.07	9	10,520,000	7	1,340,000	1,140,000	7	62,150,000	70,400,000	7,830,000	8,300,000	(الامارات)	بنك ابو ظبي التجاري ADCB	011
1.10	6.58	25	3,960,000	18	450,000	540,000	16	49,050,000	47,500,000	8,020,000	8,200,000	(الاردن)	مجموعة البنك العربي Arab Bank	012
1.81	12.36	13	8,400,000	11	1,100,000	940,000	12	49,000,000	54,220,000	7,330,000	7,810,000	(السعودية)	السعودي الفرنسي Saudi Fransi	013
2.49	16.18	15	7,500,000	8	1,050,000	1,103,000	15	40,820,000	47,650,000	6,210,000	7,430,000	(الامارات)	بنك دبي الاسلامي DIB	014
0.98	7.91	10	10,200,000	21	630,000	530,000	13	54,300,000	54,000,000	6,770,000	6,670,000	(الكويت)	بيت التمويل الكويتي KFH	015
1.68	12.29	18	5,900,000	13	790,000	765,000	17	45,400,000	45,320,000	6,030,000	6,380,000	(السعودية)	البنك العربي الوطني ANB	016
1.58	11.36	16	6,750,000	15	560,000	580,000	20	35,000,000	38,410,000	4,720,000	5,500,000	(قطر)	مصرف قطر الاسلامي QIB	017
1.64	10.29	32	3,000,000	19	660,000	532,000	23	31,360,000	33,450,000	5,030,000	5,310,000	(الامارات)	مجموعة بنك المشرق MashreqBank	018
0.40	2.74	34	2,920,000	53	400,000	137,800	21	33,900,000	35,810,000	4,750,000	5,302,000	(قطر)	البنك التجاري القطري CBQ	019
1.55	8.01	17	6,030,000	27	400,000	401,000	31	23,640,000	27,920,000	4,890,000	5,112,000	(السعودية)	مصرف الانماء Alinma	020
1.54	8.73	62	750,000	26	510,000	440,000	28	27,800,000	28,300,000	4,880,000	5,000,000	(الامارات)	بنك الاتحاد الوطني UNB	021
1.35	12.76	NA	NA	17	540,000	560,000	19	41,700,000	42,350,000	4,180,000	4,682,000	(المغرب)	البنك التجاري - الوفاء Attijariwafa	022
1.91	14.03	46	1,660,000	14	570,000	625,000	25	34,000,000	31,350,000	4,360,000	4,540,000	(البحرين)	البنك الاهلي المتحد AUB	023
0.80	5.59	79	430,000	37	240,000	234,000	26	28,200,000	30,150,000	4,110,000	4,260,000	(البحرين)	المؤسسة العربية المصرفية ABC	024
1.62	12.80	29	3,280,000	20	527,000	532,000	24	32,230,000	33,300,000	4,110,000	4,210,000	(الامارات)	مصرف ابو ظبي الاسلامي Adib	025
0.89	7.58	19	5,150,000	30	310,000	301,000	22	33,350,000	34,740,000	3,940,000	4,090,000	(المغرب)	مجموعة البنك الشعبي GBP	026
1.51	12.00	31	3,070,000	25	460,000	460,000	29	32,600,000	28,110,000	3,630,000	4,020,000	(عمان)	بنك مسقط Muscat	027
0.71	11.23	20	4,920,000	28	750,000	350,000	9	76,600,000	63,800,000	4,940,000	3,960,000	(مصر)	البنك الاهلي المصري NBE	028
1.09	13.29	30	3,067,000	23	403,000	470,000	18	42,160,000	44,210,000	3,290,000	3,780,000	(لبنان)	بنك عودة Bank Audi	029
1.27	7.93	37	2,477,000	31	372,000	290,000	34	22,870,000	24,820,000	3,630,000	3,680,000	(قطر)	بنك الدوحة Doha Bank	030
1.12	8.23	35	2,845,000	33	354,000	281,000	32	24,930,000	25,150,000	3,210,000	3,610,000	(السعودية)	البنك السعودي للاستثمار SAIB	031
2.37	16.46	14	7,746,000	16	557,000	571,000	33	22,890,000	25,140,000	3,340,000	3,540,000	(قطر)	مصرف الريان AI Rayan	032
1.00	8.56	23	4,247,000	32	540,000	284,000	30	28,790,000	28,005,000	3,210,000	3,430,000	(قطر)	البنك الاول AI Awwal	033
1.58	16.35	22	4,331,000	24	404,000	462,000	27	29,070,000	29,410,000	2,720,000	2,950,000	(لبنان)	بنك لبنان والمهجر BLOM	034
0.95	7.94	42	2,145,000	39	290,000	219,000	35	22,450,000	23,760,000	2,760,000	2,770,000	(الكويت)	بنك بركان BURGAN	035

* اندمج بنك ابو ظبي الوطني مع بنك الخليج الاول تحت اسم FAB



33 الشيخ مبارك الخفرة
AL AWWAL BANK



32 د. حسين علي العبد الله
MASRAF AL RAYAN



20 DR. R. SEETHARAMAN
DOHA BANK



29 سمير حنا
BANK AUDI



27 عبد الرزاق علي عيسى
BANK MUSCAT



23 عادل اللبان
AHLI UNITED



44 فهد الخليفة
AL KHALIJI



40 PETER ENGLAND
RAK BANK



39 المهندس طارق القصي
AL JAZIRA



38 سليم صفير
BANK OF BEIRUT



36 Dr. Bernd van Linder
CBD



34 سعد ازهري
BLOM

ROE	ROE	Market Cap	الارباح	الموجودات	حقوق المساهمين	البلد	المصرف	المرتبة						
									التبعية	النسبية	القيمة السوقية	Profits	Assets	Shareholders Equity
%	%	الف دولار	الف دولار	الف دولار	الف دولار									
		2016	2015 2016	2015 2016	2015 2016									
1.63	11.86	24	4,017,000	34	291,000	274,091	41	15,760,000	17,450,000	2,250,000	2,370,000	(الامارات)	بنك دبي التجاري CBD	036
0.52	4.37	26	3,952,000	62	85,000	99,000	38	18,750,000	19,990,000	2,250,000	2,330,000	(المغرب)	البنك المغربي للتجارة الخارجية BMCE	037
1.19	9.23	56	887,000	42	187,000	198,000	42	16,140,000	17,140,000	2,000,000	2,300,000	(لبنان)	بنك بيروت Bank of Beirut	038
1.35	11.24	49	1,513,000	38	343,000	234,000	40	16,860,000	17,680,000	1,980,000	2,160,000	(السعودية)	بنك الجزيرة AL-Jazira	039
1.60	8.67	39	2,260,000	44	383,000	181,000	49	11,060,000	11,580,000	2,102,000	2,070,000	(الامارات)	رأس الخيمة الوطني Rak Bank	040
1.11	13.05	97	213,000	35	287,000	268,000	36	24,620,000	23,430,000	2,100,000	2,010,000	(الامارات)	مجموعة البركة المصرفية ABG	041
1.23	8.54	41	2,206,000	47	152,000	165,000	47	13,290,000	13,490,000	1,900,000	1,980,000	(الكويت)	البنك التجاري الكويتي CBK	042
1.54	11.76	28	3,293,000	40	211,000	216,000	45	13,650,000	14,370,000	1,720,000	1,960,000	(السعودية)	بنك البلاد AL Bilad	043
0.73	6.55	44	1,690,000	59	172,000	118,000	43	15,560,000	16,650,000	1,650,000	1,940,000	(قطر)	الخليج التجاري Al Khaliji	044
0.79	7.73	38	2,400,000	52	129,000	141,000	39	17,890,000	17,870,000	1,780,000	1,880,000	(الكويت)	بنك الخليج GULF BANK	045
1.89	12.86	36	2,620,000	41	216,000	216,000	48	11,140,000	11,690,000	1,520,000	1,840,000	(قطر)	بنك قطر الدولي الاسلامي QIIB	046
0.75	5.85	47	1,590,000	61	100,000	107,000	46	14,340,000	14,010,000	1,840,000	1,820,000	(الكويت)	البنك الاهلي الكويتي Al Ahli	047
0.81	9.40	50	1,370,000	48	162,000	165,000	37	19,850,000	20,740,000	1,720,000	1,800,000	(لبنان)	بنك بيبلس Byblos	048
2.15	17.74	NA	NA	36	214,000	252,000	54	13,470,000	9,990,000	1,330,000	1,520,000	(مصر)	البنك العربي الافريقي الدولي AAIB	049
1.66	12.48	27	3,320,000	43	176,000	186,000	51	11,180,000	11,050,000	1,470,000	1,500,000	(الأردن)	بنك الاسكان للتجارة و التمويل HBTf	050
1.64	10.59	55	908,000	51	157,000	145,000	57	8,480,000	9,180,000	1,340,000	1,400,000	(عمان)	البنك الوطني العماني NBO	051
1.26	9.43	52	1,135,000	58	122,000	124,000	53	9,340,000	10,270,000	1,240,000	1,390,000	(عمان)	بنك ظفار Dhofar	052
1.25	11.10	33	2,940,000	54	116,000	135,000	50	10,310,000	11,380,000	1,060,000	1,390,000	(الكويت)	بنك بويان Boubyan	053
1.79	13.44	43	2,044,000	45	178,000	174,000	52	8,870,000	10,490,000	1,250,000	1,350,000	(قطر)	البنك الاهلي Al Ahli	054
1.46	9.68	58	812,000	56	112,000	127,000	58	8,140,000	9,140,000	1,290,000	1,330,000	(الامارات)	مصرف الشارقة الاسلامي SIB	055
1.54	13.59	51	1,148,000	50	142,000	151,000	55	9,680,000	9,830,000	960,000	1,260,000	(البحرين)	بنك البحرين و الكويت BBK	056
1.47	8.72	59	812,000	60	70,000	110,000	62	7,510,000	7,380,000	1,260,000	1,260,000	(الامارات)	بنك الشارقة Banque of Sharjah	057
1.40	10.40	45	1,655,000	57	153,000	126,000	56	8,180,000	9,720,000	1,170,000	1,250,000	(الامارات)	بنك الفجيرة الوطني NBF	058
1.95	14.94	40	2,215,000	49	147,000	155,000	60	7,960,000	7,900,000	970,000	1,100,000	(البحرين)	بنك البحرين الوطني NBB	059
2.42	8.16	48	1,560,000	64	148,000	89,000	85	3,650,000	3,690,000	1,088,000	1,086,000	(الامارات)	بنك ام القيوين الوطني NBQ	060
3.87	9.48	92	245,000	63	117,000	91,000	97	2,162,000	2,500,000	882,000	1,018,000	(البحرين)	بنك انفستكوب Investcorp	061
2.69	44.34	21	4,870,000	29	605,000	350,000	44	22,940,000	15,330,000	1,510,000	881,000	(مصر)	البنك التجاري الدولي CIB	062
0.96	4.99	66	671,000	83	28,000	43,000	74	4,400,000	4,460,000	850,000	862,000	(البحرين)	مصرف السلام Al-Salam	063
0.68	4.99	61	800,000	82	51,000	43,000	64	6,350,000	6,465,000	878,000	859,000	(المغرب)	المغربي للتجارة و الصناعة BMCI	064
1.00	7.26	64	700,000	70	53,000	60,000	65	5,890,000	6,033,000	816,000	835,000	(الكويت)	بنك الكويت الدولي KIB	065
0.58	4.13	70	625,000	92	26,000	34,000	66	5,715,000	5,860,000	802,000	815,000	(عمان)	بنك اتش اس بي عمان HSBC	066
1.75	9.39	53	980,000	68	70,000	74,000	76	4,060,000	4,400,000	770,000	807,000	(الامارات)	بنك الاستثمار INVESTBANK	067
0.81	7.25	67	670,000	75	73,000	50,000	63	5,735,000	6,550,000	660,000	712,000	(عمان)	بنك صحار Sohar	068
1.07	6.56	74	560,000	84	56,000	43,000	82	4,013,000	3,880,000	650,000	651,000	(الأردن)	البنك الاردني الكويتي JKB	069
0.68	5.42	54	942,000	91	-128,000	35,000	70	4,500,000	5,532,000	617,000	640,000	(الامارات)	البنك التجاري الدولي CBI	070
1.86	10.83	60	801,000	71	57,000	60,000	90	3,112,000	3,304,000	518,000	583,000	(الأردن)	بنك الأردن Bank of Jordan	071
0.79	8.36	93	236,000	80	44,000	45,000	69	5,736,000	5,723,000	505,000	573,000	(لبنان)	البنك اللبناني للتجارة BLC	072



Ahlibank. Local, modern, and secure banking.

Ahlibank has been at the heart of the business community in Qatar for over 30 years. For all of that time we have stayed true to our traditional values and they have defined who we are today.

In line with the vision of Qatar, we are looking to the future and embracing change whilst retaining our heritage. Across all our business divisions, we are investing in people, technology, processes and premises to bring you tomorrow's banking today.

We offer a range of products and services to serve our current and future customers including; Corporate Banking, Retail & Private Banking, International Banking, Treasury & Investments and Brokerage Services.

Ahlibank. With you.

ahlibank.com.qa

البنك الأهلي
ahlibank





54 محمود ملكوي
AL AHLI - QATAR



51 احمد المسلمي
NBO



50 ايهاب السعدي
HBTF



49 حسن عبدالله
AAIB



48 د. فرنسوا باسيل
BYBLOS BANK



47 ميشال العقاد
AL AHLI - KUWAIT



72 نديم القصار
BLC



71 شاكور فاخوري
BANK OF JORDAN



67 سامي فرحات
INVESTBANK



57 فاروج ناركيزيان
BANK OF SHARJAH



56 VINCE COOK
NBF



56 رياض ساتر
BBK

ROE النسبة %	ROE النسبة %	Market Cap القيمة السوقية الف دولار	الارباح Profits الف دولار	الموجودات Assets الف دولار	حقوق المساهمين Shareholders Equity الف دولار	البلد	المصرف Bank	المرتبة	المرتبة					
									2015	2016				
-2.33	-22.45	71	600,000	150	-50,000	-43,000	68	6,443,000	5,790,000	700,000	569,000	(الامارات)	UAB البنك العربي المتحد	073
0.83	7.74	72	590,000	90	34,000	35,000	77	3,900,000	4,360,000	336,000	548,000	(الامارات)	Ajman مصرف عجمان	074
0.00	0.00	87	293,000	144	0	3,200	91	2,720,000	3,010,000	504,000	530,000	(البحرين)	UGB بنك الخليج المتحد	075
4.37	41.40	84	329,000	46	100,000	167,000	75	7,250,000	4,400,000	635,000	522,000	(مصر)	Faisal Islamic فيصل الاسلامي	076
-4.50	-13.40	73	566,000	149	19,000	-74,000	108	1,610,000	1,650,000	580,000	515,000	(قطر)	QFB بنك قطر الاول	077
1.15	10.55	NA	NA	74	46,000	53,000	73	4,560,000	4,740,000	508,000	508,000	(المغرب)	CIH القرض المغاربي والسياحي	078
1.98	30.15	NA	NA	55	260,000	127,000	61	11,660,000	7,525,000	775,000	493,000	(مصر)	CAIRO بنك القاهرة	079
1.37	16.49	57	818,000	67	69,000	77,000	67	5,360,000	5,800,000	441,000	485,000	(الاردن)	JIB البنك الاسلامي الاردني	080
1.38	10.77	78	471,000	76	59,000	50,000	88	3,575,000	3,520,000	434,000	477,000	(الاردن)	CAB بنك القاهرة عمان	081
0.81	4.90	94	235,000	95	1,510	23,000	92	2,810,000	2,850,000	460,000	472,000	(الاردن)	Capital Bank بنك المال الاردني	082
4.83	8.88	80	427,000	88	36,000	40,000	120	845,000	812,000	430,000	470,000	(العراق)	KIB مصرف كورنستان الدولي	083
0.40	4.60	75	527,000	103	9,000	21,000	72	5,145,000	5,040,000	440,000	453,000	(المغرب)	MAGHREB مصرف المغرب	084
1.18	10.64	82	355,000	86	41,000	42,000	87	3,370,000	3,620,000	338,000	440,000	(الاردن)	AL ETIHAD بنك الاتحاد	085
0.24	2.04	88	285,000	125	33,000	9,000	81	3,520,000	4,000,000	443,000	428,000	(الاردن)	Jordan Ahli Bank الاطلي الاردني	086
0.17	3.28	107	143,000	116	-47,000	14,000	59	8,140,000	8,350,000	415,000	428,000	(البحرين)	Ithmaar الامتار القابضة	087
1.80	22.84	65	693,000	65	75,000	87,000	71	4,820,000	5,150,000	378,000	406,000	(تونس)	BIAT بنك تونس العربي الدولي	088
1.54	14.96	76	517,000	73	44,000	54,000	80	2,800,000	4,120,000	306,000	404,000	(فلسطين)	Bank of Palestine بنك فلسطين	089
2.18	13.06	69	641,000	78	46,000	49,000	99	2,300,000	2,300,000	386,000	380,000	(تونس)	Tunisie البنك التونسي	090
1.10	11.64	90	280,000	87	31,000	41,000	83	3,950,000	3,760,000	368,000	356,000	(تونس)	Amen بنك الامان	091
1.57	19.81	110	133,000	69	13,000	64,000	78	4,091,000	4,286,000	312,000	353,000	(تونس)	BNA البنك الوطني الفلاحي	092
0.00	0.00	86	324,000	146	-13,700	0	112	890,000	1,341,000	330,000	331,000	(عمان)	Nizwa بنك نزوى	093
1.26	10.24	81	361,000	93	33,000	32,000	96	2,530,000	2,560,000	313,000	312,000	(الاردن)	Ajib بنك الاستثمار العربي الاردني	094
0.27	2.75	63	726,000	128	3,290	8,500	86	2,553,000	3,700,000	305,000	310,000	(الكويت)	Warba بنك وربة	095
0.75	4.65	100	201,000	115	21,280	14,100	101	1,735,000	2,030,000	300,000	310,000	(البحرين)	Khaleeji Commercial الخليجي التجاري	096
0.83	7.45	83	331,000	97	30,000	22,500	93	2,590,000	2,770,000	291,000	309,000	(البحرين)	BISB بنك البحرين الاسلامي	097
0.93	16.42	105	165,000	77	43,000	49,000	79	6,273,000	4,204,000	300,000	293,000	(مصر)	SAIB الشركة المصرفية العربية الدولية	098
0.19	0.33	123	79,000	142	17,000	900	131	492,000	447,000	273,000	273,000	(العراق)	UBI المصرف المتحد للاستثمار	099
0.73	1.86	115	115,000	135	8,000	5,000	123	680,000	680,000	266,000	270,000	(العراق)	Gulf Commercial الخليج التجاري	100
3.43	6.31	NA	NA	106	23,000	19,000	124	515,000	560,000	317,000	268,000	(العراق)	Cihan مصرف جيهان	101
0.88	1.64	106	159,000	136	10,000	5,000	134	520,000	435,000	256,000	260,000	(العراق)	Credit Bank الائتمان العراقي	102
0.86	8.50	138	21,000	101	29,000	21,000	98	2,610,000	2,461,000	261,000	252,000	(تونس)	ATB البنك العربي لتونس	103
1.21	18.24	89	284,000	85	35,000	42,000	84	3,440,000	3,741,000	225,000	251,000	(تونس)	L'Habitat بنك الاسكان	104
1.80	3.58	111	127,000	127	15,000	9,000	128	466,000	490,000	237,000	246,000	(العراق)	Investment Bank مصرف الاستثمار	105
4.01	8.51	121	87,000	105	2,000	20,000	127	502,000	490,000	224,000	244,000	(العراق)	Al AHLI الاطلي العراقي	106
1.32	5.00	99	210,000	120	17,000	12,200	119	910,000	935,000	245,000	244,000	(العراق)	Al-Mansour المنصور للاستثمار	107
1.51	7.43	101	193,000	107	6,000	17,200	115	1,252,000	1,016,000	222,000	240,000	(العراق)	Bank of Baghdad مصرف بغداد	108

نجاح مستمر ومتنامٍ... أساسه ثقتكم

بنك الإسكان.. يحصد جوائز التميّز
في القطاع المصرفي لعام 2017



أفضل بنك في مجال الابتكار
وفقاً لجوائز مجلة
بانكر الشرق الأوسط 2017



أفضل علامة تجارية في الأردن
وفقاً لجوائز الاتحاد الدولي
للمصرفيين العرب 2017



أفضل بنك في مجال
الريادة في تطوير العمل المصرفي
على مستوى الوطن العربي 2017
وفقاً لجوائز اتحاد المصارف العربية



أفضل بنك في مجال
خدمة العملاء وفقاً لجوائز
انترناشونال فاينانس 2017



أحمد رجيبة

BANK L'HABITAT



حسن ناصر جعفر

IRAQ NOOR ISLAMIC BANK



هاشم الشوا

BANK OF PALESTINE



علاء قمصية

CAPITAL BANK



كمال بكري

CAB



طارق الفايد

BANQUE DU CAIRE



صلاح هدمي

QUDS BANK



حسين رفاعي

SUEZ CANAL BANK



سميح سعادة

BEMO BANK



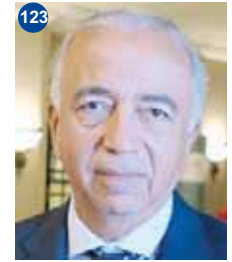
د. محمد أبو حمور

SAFWA ISLAMIC BANK



نديم قبوات

SGBJ



فتحي السباعي منصور

HDB

ROE	ROE	Market Cap	Market Cap	الارباح		الموجودات	حقوق المساهمين		البلد	المصرف	المرتبة			
				Profits	Profits		Assets	Assets				Shareholders Equity	Shareholders Equity	
%	%	الف دولار	الف دولار	2015	2016	الف دولار	2015	2016		Bank				
1.86	2.72	118	102,000	131	6,500	7,000	139	331,000	359,000	233,000	239,000	العراق	المصرف التجاري العراقي TBI	109
1.74	9.79	98	211,000	98	21,000	23,000	111	1,193,000	1,342,000	219,000	233,000	الأردن	الاستثماري InvestBank	110
1.86	4.40	120	91,000	123	1,050	10,000	125	534,000	537,000	223,000	231,000	العراق	الشرق الأوسط MEI	111
1.52	2.61	112	127,000	134	7,000	6,000	136	398,000	379,000	222,000	231,000	العراق	العراقي الاسلامي Iraqi Islamic	112
3.47	36.18	68	647,000	66	133,000	78,000	94	4,080,000	2,645,000	445,000	230,000	مصر	كريدي اغيركول Credit Agricole	113
1.50	21.83	77	495,000	79	47,000	48,000	89	3,205,000	3,376,000	224,000	228,000	تونس	التجاري Attijari	114
0.85	1.14	102	191,000	140	3,000	3,000	145	310,000	298,000	224,000	227,000	العراق	سومر التجاري Sumer Commercial	115
0.91	1.33	114	120,000	139	-485	3,000	142	309,000	347,000	222,000	225,000	العراق	الموصل للتنمية والاستثمار Mosul	116
2.09	2.88	127	70,000	133	3,050	6,300	146	304,000	292,000	208,000	225,000	العراق	مصرف بابل Babylon	117
0.93	1.67	130	62,000	137	280	4,000	143	436,000	342,000	216,000	220,000	العراق	إيلاف الإسلامي Elaf Islamic	118
-1.40	-3.18	NA	NA	147	-7,040	-7,100	126	507,000	508,000	227,000	219,000	العراق	البلاد الإسلامي Al Bilad Islamic	119
3.77	6.01	126	72,000	119	15,050	13,000	144	345,000	318,000	202,000	214,000	العراق	أشور Ashurbank	120
-1.49	-5.65	NA	NA	148	-14,000	-12,300	116	657,000	992,000	224,000	212,000	عمان	العز الدولي الإسلامي Al izz	121
0.68	6.57	96	224,000	117	23,000	13,200	106	2,100,000	1,790,000	195,000	206,000	الأردن	البنك التجاري الأردني JCB	122
2.46	22.97	104	176,000	81	73,500	44,000	102	3,490,000	1,951,000	396,000	200,000	مصر	بنك التعمير والإسكان HDB	123
0.87	8.36	109	135,000	110	14,120	16,000	104	1,707,000	1,841,000	180,000	190,000	الأردن	بنك سوسيتيه جنرال SGBJ	124
0.67	4.28	103	181,000	129	4,700	8,100	113	1,101,000	1,300,000	189,000	188,000	الأردن	صفوة الإسلامي Safwa Islamic	125
4.21	8.33	137	24,000	114	10,000	14,500	141	330,000	350,000	161,000	183,000	السودان	مصرف السلام Al Salam	126
0.09	0.24	119	92,000	143	4,000	420	133	450,000	440,000	176,000	177,000	العراق	مصرف الاقتصاد Economy Bank	127
1.72	22.09	91	272,000	89	32,000	35,000	100	2,030,000	2,116,000	155,000	169,000	تونس	الاتحاد الدولي للبنوك UIB	128
31.43	40.06	131	55,000	72	92,000	54,000	148	320,000	207,000	253,000	162,000	سوريا	بنك قطر الوطني - سورية QNBS	129
0.89	9.65	128	69,000	112	29,000	15,000	103	3,135,000	1,900,000	320,000	158,000	مصر	المصري لتنمية الصادرات EDDB	130
0.93	11.33	113	123,000	109	13,000	16,000	107	1,620,000	1,751,000	135,000	145,000	لبنان	بنك بيمو BEMO	131
0.96	10.06	95	228,000	113	18,000	14,500	109	1,530,000	1,575,000	154,000	144,000	تونس	الاتحاد البنكي للتجارة والصناعة UBCI	132
1.17	19.93	85	326,000	94	36,000	23,000	95	3,000,000	2,590,000	220,000	133,000	مصر	المصري الخليجي Egyptian Gulf	133
0.82	8.52	122	85,000	124	8,000	9,500	114	972,000	1,275,000	90,000	128,000	الإمارات	الإمارات للاستثمار Emirates Inv	134
0.77	10.98	132	55,000	121	0	12,100	105	2,935,000	1,801,000	231,000	116,000	مصر	بنك قناة السويس Suez Canal	135
1.70	14.95	116	107,000	118	10,100	13,000	121	676,000	810,000	74,000	96,000	فلسطين	البنك الإسلامي الفلسطيني PIB	136
0.58	9.61	NA	NA	126	11,000	9,000	110	1,671,000	1,538,000	102,000	94,000	البحرين	التسليف التعاوني والزراعي CAC Bank	137
0.83	8.12	108	143,000	130	5,500	8,000	118	821,000	958,000	90,000	93,000	فلسطين	البنك الوطني TNB	138
1.19	12.61	125	74,000	122	8,100	11,000	117	805,000	961,000	77,000	90,000	فلسطين	بنك القدس Alquds Bank	139
1.00	4.41	129	63,000	138	1,800	3,500	140	328,000	353,000	74,000	81,000	فلسطين	بنك الاستثمار الفلسطيني PIBC	140
1.53	2.91	117	104,000	141	2,300	2,300	150	175,000	132,000	82,000	78,000	تونس	وفاق الدولي Wifac International	141
0.86	8.63	124	78,000	132	5,200	6,300	122	651,000	792,000	69,000	76,000	فلسطين	البنك الإسلامي العربي AIB	142
0.00	0.00	142	7,100	145	815	0	132	445,000	446,000	63,000	59,000	تونس	بنك تونس والامارات BTE	143
5.21	46.18	135	28,000	102	34,000	21,000	129	749,000	478,000	82,000	56,000	سوريا	بنك البركة - سورية Albaraka Bank	144
5.09	44.52	134	33,000	104	31,000	20,000	130	783,000	454,000	83,000	55,000	سوريا	بيمو السعودي الفرنسي Bemo Saudi Fransi	145
12.19	51.88	136	24,000	100	28,000	22,000	149	372,000	204,000	74,000	54,000	سوريا	عوده سورية Audi Syria	146
6.95	55.08	133	33,000	96	27,000	22,500	135	598,000	390,000	70,000	52,000	سوريا	بنك سورية الدولي الإسلامي SIIB	147
11.03	58.12	141	11,000	99	30,000	22,100	147	407,000	227,000	62,000	50,000	سوريا	فرانسبنك Syria Fransabank	148
5.92	43.08	140	19,000	108	25,000	17,000	138	458,000	362,000	70,000	47,000	سوريا	مصرف الشام Cham	149
4.61	42.93	139	21,000	111	30,000	15,100	137	652,000	378,000	65,000	43,000	سوريا	مصرف سورية والمهجر Blom Syria	150
			360,027,223		38,298,965	34,247,559		2,362,986,045	2,455,126,048	304,592,133	324,111,048	المجموع		



FROM ONE GENERATION TO ANOTHER

Choosing a bank is choosing a partner with whom you can build a lifelong relationship.

www.feniciabank.com

Fenicia Bank 
فينيسيا بنك
Together... wherever

قادة القطاع المصرفي والمالي بحثوا في التحديات والفرص المقترنة بمقومات التحول الرقمي خلال «الملتقى المصرفي في الشرق الأوسط ٢٠١٧»



من اليمين: محمد علي، اندريه الصايغ، د. خالد السفري، مشارك، محمد القبيسي، VINCE COOK، علاء عريقات وخميس بو هارون الشامسي



من اليمين: عبد الرزاق علي عيسى، سامي الشامسي، عدنان يوسف، سلطان السويدي، عبد العزيز الغرير، مبارك المنصوري وماجد العجيل

■ ■ ■
عبد العزيز الغرير:
اتحاد مصارف الإمارات
مستعد لرصد التحديات
وتحديد أبعادها

■ ■ ■
المحافظ مبارك المنصوري:
النهج الأمثل للاستفادة القصوى
من التطورات الابتكارية التكيف معها
وتبنيها بفعالية



من اليسار: سامي فرحات، راشد الحبسي، السيد حنا وعلي خالد الهاشمي



من اليمين: MARC ROBINSON، عبد الفتاح شرف، BERND VAN LINDER، طلال سوبره، ERIC COHU وعلي المطاوع



FROM LEFT: DR. PHILIP HAMILL, SARA GRINSTEAD, PETER ENGLAND, GEOFF STECYK & DHIRAJ KUNWAR

نظم اتحاد مصارف الإمارات الهيئة التمثيلية المهنية للمصارف الـ ٤٨ الأعضاء «الملتقى المصرفي في الشرق الأوسط ٢٠١٧» تحت عنوان «الاستفادة من مقومات التحول الرقمي العالمي» بالتعاون مع «ذا بانكر»، وبمشاركة ٥٠٠ من خبراء وقادة القطاع المصرفي في المنطقة وذلك في فندق سانت ريجيس، جزيرة السعديات - أبوظبي.

وقد سلط الملتقى الضوء على التحديات والفرص الناجمة عن التحول الرقمي العالمي في القطاع المصرفي بالمنطقة.

وتطرق المتحدثون إلى موضوع التقنيات المتطورة على غرار الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا المالية، والتي تحدث تحولاً جذرياً في غالبية القطاعات الرئيسية، بما في ذلك القطاع المصرفي. كما تناولت محاور الجلسات مدى جاهزية القطاع لمواجهة تداعيات التحول الرقمي واستكشاف التحديات والفرص التي يتيحها. كما شدد قادة قطاعي المصارف والتكنولوجيا على الصعيدين العالمي والإقليمي على ضرورة بقاء الأطراف المعنية على استعداد تام لاتخاذ نهج مبتكر أو إعادة صياغة أعمالهم لمواكبة عملية التحول.



من اليسار: VINCE COOK، فاروج ناركيزيان وعائده ارمللي



ربيع دبوسي



من اليسار: JOHN IOSSIFIDIS وفراس درويش



من اليمين: عبد العزيز الغريير وBASKER RANGACHARI



DAVID ROYCE CURTIN والسيد



ANDREW MORTIMER



من اليمين: مبارك الحميضي، ابراهيم سويدان، عارف شريف، بدر سويدان

البستكي والرئيس التنفيذي لصندوق الاستثمار الأوروبي بيير لويجي جيلبرت في حلقة نقاش تناولت تحديات التمويل الرئيسية التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإمارات واستكشاف سبل تحفيز البنوك لنمو مؤسسات الأعمال ودفع عجلة النمو الإقتصادي.

المنصوري

وكان محافظ مصرف الإمارات المركزي مبارك راشد المنصوري ألقى كلمة افتتاحية تضمنت العديد من المحاور الرئيسية والقضايا المهمة، وقال المنصوري: «يشكل هذا الملتقى خطوة الى الأمام في سبيل مواجهة التحديات التي تترافق مع التقدم التكنولوجي الذي نشهده اليوم على جميع الأصعدة. وهو يمتد ليطال الأوجه المختلفة لهذا التقدم الذي يشمل مختلف جوانب القطاع المصرفي. وبما ان التطورات الإبتكارية تتسم بطابع يصعب التنبؤ به، فإن النهج الأمثل لتحقيق الاستفادة القصوى منها واحتواء أي مخاطر تترتب عليها يتمثل في التحقق من ان تكون لدى مختلف المؤسسات المعنية والجهات التنظيمية القابلية والقدرة على التكيف معها وتبنيها بفعالية، مع أخذ عامل الوقت في الحسبان».

كما شارك المنصوري الى جانب رئيس اتحاد مصارف الإمارات عبد العزيز الغريير والأمين العام لجمعية رواد الأعمال الإماراتيين جاسم



يظهر وديع الحنظل في الوسط



أمام جناح DARK MATTER



من اليسار: فيصل الهيمص



من اليمين: فرجس العشي، اندره الصايغ، مهند البورتو وكريم القروي



من اليمين: LUCIANO JANNELL، MARTIN SCOTT، د. مجدي المهدي وهنا حسن



من اليمين: سامر تميمي، فراس درويش، محمد مصري و CHARES RAJ



MICHAEL IMESON



من اليسار: JAMES KING، مبارك المنصوري، عبد العزيز الغريز، PIER LUIGI GILBERT وجاسم البستكي



من اليمين:
وحيد قاسم،
محمد الشامسي،
عمر المنهالي
وعبدالله الشحي



من اليمين: عايدة ارملي و كارلانجيم



من اليسار: بدر سويدان وعلي طارق



من اليمين: عماد غضبان و BASKER RANGACHARI

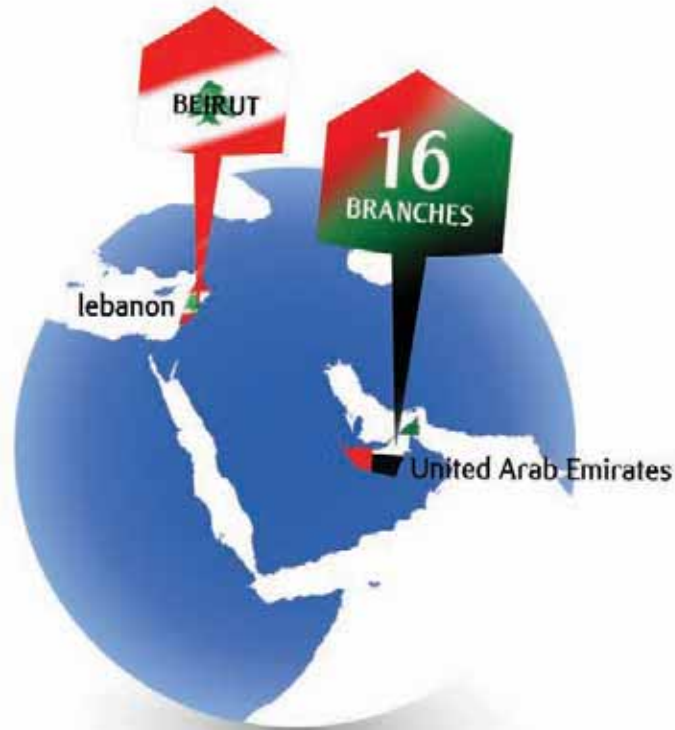
الغريز

من جهته قال الغريز في كلمته «باتت البنوك اليوم تعكف على إدماج آليات الذكاء الاصطناعي بشكل متزايد في نماذج أعمالها».

وأكد الغريز بقاء اتحاد مصارف الإمارات على أهبة الاستعداد لرصد هذه التحديات وتحديد أبعادها، وقال «نحن على ثقة تامة بأن تعاوننا الوثيق مع مصرف الإمارات المركزي من شأنه ان يساعد المصارف الأعضاء على النظر بعمق في هذه التحديات، وإيجاد أفضل السبل لتحقيق الاستفادة القصوى منها».

صوغ الاستراتيجيات

وأجمع المشاركون على «ان التحول الرقمي والمتطلبات المتنامية للعملاء، والمنافسة التي قد تطرأ في بعض الأحيان من جهات غير متوقعة، علاوة على الهجمات السيبرانية، والبيئة التنظيمية الأخذة في التطور باستمرار، هي القوى الرئيسية التي تسبب التحولات التي تمر بها الأعمال المصرفية. وان البنوك التي تخفق في عملية التكيف بشكل سريع مع هذه التوجهات قد تعجز عن مواكبة مشهد القطاع المصرفي الراهن، وربما تتضرر أعمالها بشكل كبير جراء ذلك. وخلافاً لذلك، فإن تلك التي تأخذ عملية التغيير بالإعتبار من خلال إعادة صوغ استراتيجياتها وتطبيق نماذج تشغيلية جديدة سوف تجد أمامها آفاقاً جديدة من الفرص».



The bank of choice.
إختياركم المصرف

**ADAPTABLE TO YOUR
CHANGING NEEDS...**

Head Office : Al Zahra's Street No.105, King Abdul Aziz Road, Al-Qasimlya, Sharjah - U.A.E. Tel+971 65 980 555, Fax: +971 65 693 807

Lebanon : Ain El Mreiseh, Beirut, Lebanon. Tel. +961 1 379002, Fax. +961 1 379003

البحرين استضافت المؤتمر العالمي الـ ٢٤ للمصارف الإسلامية 2017 WIBC

الشيخ سلمان بن خليفة آل خليفة: توفير البيئة المؤاتية لتنمية النشاط المصرفي في المملكة



من اليمين: الامير سعود بن خالد آل سعود
وخالد الزباني



من اليمين: الشيخ ابراهيم آل خليفة، خالد حمد
ود.حامد ميرة



من اليسار: الشيخ سلمان بن خليفة آل خليفة
ورشيد المعراج

المحافظ رشيد المعراج: ضرورة تعزيز المنظومة البيئية التي تعمل ضمنها كيانات التمويل الإسلامي



من اليمين: امين الشرقاوي، الشيخ عبد المحسن آل عصفور، عبد الحكيم الخياط،
مازن الناهض، عدنان يوسف ورشيد المعراج



من اليمين: عصام الخشنام، فادي الفقيه ومحمد الخطيب

المنامة - البحرين - سيمون شحاده وكارلا موريس نجيم

برعاية رئيس مجلس وزراء مملكة البحرين الامير خليفة بن سلمان آل خليفة وبدعم رسمي من مصرف البحرين المركزي استضافت مملكة البحرين المؤتمر العالمي الرابع والعشرين للمصارف الإسلامية 2017 WIBC تحت شعار «عوامل النمو الاقتصادي والمخاطر: صناع السياسات ومنظمو القطاع»، وذلك من الرابع من شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي لغاية السادس منه في قاعة المؤتمرات في فندق ART ROTANA في المنامة. وتميزت النسخة الرابعة والعشرون لهذا المؤتمر بحضور رسمي مميز عبّر عن دعم الحكومة حيث حضر الافتتاح الشيخ سلمان بن خليفة آل خليفة مستشار رئيس وزراء مملكة البحرين ومحافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج وعدد من المسؤولين الرسميين. وشارك في المؤتمر قادة المؤسسات الرائدة في صناعة التمويل الإسلامي الذين يمثلون ابرز المصارف وشركات التأمين والمؤسسات المالية حول العالم. وبحسب مؤسسة المستشارون العالميون للشرق الاوسط منظمة المؤتمر، بلغ عدد المشاركين اكثر من ١٣٠٠ يمثلون اكثر من خمسين بلدا.

خالد حمد

واكد المدير التنفيذي لرقابة المؤسسات المصرفية بمصرف البحرين المركزي خالد حمد الحاجة المتزايدة للتوحيد القياسي في جميع قطاعات الصناعة. وقال: «كانت السوق المالية العالمية الإسلامية في طليعة تطوير رأس المال وسوق المال، فضلا عن معايير تمويل التجارة لقطاع التمويل الإسلامي، وبالتالي فإن توحيد المعايير امر ضروري للنمو المستمر والمستدام للتمويل الإسلامي، ونحن نتابع عملية مفصلة من التشاور واسع النطاق للسوق، اضافة الى وضع معايير محددة تضمن العمل بالقطاع مع وجود الصرامة في هذه العملية للنهوض بجودة المخرجات». و اضاف خالد حمد في كلمة افتتاح اعمال المؤتمر «ان قيادة المصارف

ورش عمل

شهد المؤتمر في يومه الاول سلسلة ورش عمل سبقت المؤتمر، حيث بحث خبراء القضايا التي تؤثر على الاسواق المالية الإسلامية مثل اتجاهات سوق الصكوك والتنمية وFINTECH اضافة الى دور العقود الذكية في سياق الخدمات المالية وتمت مناقشة دور الذهب في التمويل الإسلامي وتوحيد المنتجات التي شهدت تقييماً لمعايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية المتعلقة بالذهب في التمويل والمراكز التجارية ذات الصلة بالذهب وتوثيق المنتجات. كما تم التداول بمعايير الصندوق الدولي للتنمية المالية ومساهمته في تطوير صناعة التمويل الإسلامي.



من اليمين: ايمن سجيني، MICHAEL MULLER و DR KASHIF RIFAT



من اليسار: عبد الحكيم المطوع، احمد عبد الرحيم و RAVINDRA KHOT



من اليسار: د. وحيد القاسم، د. احمد الشيخ، عبد الوهاب الرشود و خالد الزباني



من اليمين: أحمد عبد الكريم، حسن حساني

في المنطقة بين المستثمرين في الصيرفة الاسلامية». وخص **المعراج** بالذكر التركيز الرئيسي لمراوحة السلع كعامل عمل لجميع المعاملات المصرفية الاسلامية، وقال: «كما نعلم جميعا، فإن هذا المنتج قد لفت انتباه علماء الشريعة والنقاد على السواء من الذين يشككون في صحته، وهذا ما منح وقتا اضافيا لاستكشاف البدائل وتطويرها، فقد وجد هذا المنتج المصرفي الكثير من الشعبية والقبول بين اللاعبين في السوق الاسلامية، ولكن حصلت العديد من التحديات والتي تحتاج الى تحليل وتقييم».

الاسلامية وكذلك الهيئات التنظيمية تشجع على اعتماد هذه المعايير في تشريعاتها من اجل خفض تكلفه عملياتها وتحسين الكفاءة».

رشيد المعراج

في اليوم الثاني للمؤتمر القى محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج** الكلمة الافتتاحية فأكد فيها «ضرورة تعزيز المنظومة البيئية التي تعمل ضمنها كيانات التمويل الاسلامي كي تتابع الازدهار والنمو على الصعيد العالمي».

وقال: «تماشيا مع تراجع النشاط الاقتصادي في المنطقة،



وتباطؤ نمو اصول البنك الاسلامي من ١٤-١٥ في المئة وحيث انه من المتوقع ان تنمو بنحو ٥ في المئة سنويا خلال العامين المقبلين، الا ان عدد البنوك الاسلامية قد ارتفع ليصل الى ١٧٢ مصرفا مع ٨٣ بنكا اسلامياً، ووفقا لما ذكره الاتحاد، فإن هذا القطاع يوظف الآن أكثر من ٣٨٠ الف شخص في جميع انحاء العالم، مما يعكس مستوى كبيراً من النشاط الاقتصادي بأي مقياس وان حجم ومستوى التطور في مجال اسواق رأس المال يستحق بعض الاعتراف والتدقيق، فمنذ مطلع العام ٢٠١٧ وحتى الآن كان هناك اصدار عالمي للضوابط بقيمة ٢٢ مليار دولار وهو رقم قياسي في الخدمات المصرفية الاسلامية».

اضاف **المعراج** «لم يبق الطلب قويا فحسب، بل اصبحت قاعدة المستثمرين الجغرافيين اوسع ايضا مع زيادة الطلب من المستثمرين في الولايات المتحدة مثلا، وكانت الميزة الاخرى المثيرة للاهتمام التي تظهر في هذه المنطقة هي التسعير للضوابط، التي كانت اكثر تشددا من السندات، وبما يؤكد جودة السيولة

ALEX TAPSCOTT

ثم القى الرئيس التنفيذي لشركة **NEXTBLOCK GLOBAL** والمؤلف المشارك لثورة بلوكشين والعضو المؤسس للفريق الاستشاري عن التقنيات المالية التابع لصندوق النقد الدولي **ALEX TAPSCOTT** الكلمة الرئيسية للمؤتمر عرض خلالها عن ثورة بلوكشين فقال: «ان



التكنولوجيا التي يحتمل ان يكون لها اكبر الاثر على التمويل الاسلامي قد وصلت ووصفت بلوكشين. بلوكشين هو الابتكار الاكثر اهمية في هذا الجيل ويمثل العصر الثاني من الانترنت. على مدى ٢٠ عاما كان لدينا شبكة المعلومات التي كانت أداة قوية حقا لتغيير كيفية التواصل ومشاركة المعلومات، ولكن في الواقع لم يكن لها تأثير كبير على التجارة او على التمويل، كما قد يكون كثير من الناس يأمل، وذلك لان الانترنت ليست وسيلة قيمة، هي وسيلة للاعلام».



من اليمين: يوسف تقي، انور الساده
ومحمد المطاوعة



من اليمين: عبدالله التويجري، سطاتم القصيبي
وحسان جرار



من اليمين: خالد الكايد، عبد الغفور البلوشي
R.MARAS IMHAN

منخفضا. الاستغلال الكامل للمجال المصرفي الاسلامي يعني استهداف شرائح العملاء الذين يهتمون جدا بالامتثال للشريعة في معاملاتهم المالية، فضلا عن تقديم المنتجات والخدمات التي لا تلبى قطاع التمويل العام فحسب، بل تلبى خصوصا احتياجات العملاء المسلمين، ونتيجة لاشتداد حدة المنافسة، يجب ان تتبنى البنوك الاسلامية نهج مبيعات أكثر تطورا يتمحور حول ارضاء العملاء».

اطلاق ALGO BAHRAIN



من اليسار: سطاتم القصيبي، عبد الحكيم الخياط وعدنان يوسف

واطلقت ثلاثة مصارف بحرينية على هامش المؤتمر اول اتحاد تكنولوجيا مالية اسلامية على مستوى العالم بهدف تسريع عملية ايجاد حلول مصرفية مبتكرة ومتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية، ويضم هذا الاتحاد الذي اطلق عليه اسم «ألغو البحرين ALGO BAHRAIN» كبرى البنوك في هذا القطاع مثل مجموعة البركة المصرفية، وبيت التمويل الكويتي - البحرين وبنك البحرين للتنمية. ويهدف هذا الاتحاد الى اطلاق ١٥ منصة تقنيات مالية بحلول سنة ٢٠٢٢ وسيساعد من خلال نهجه التعاوني البنوك الاسلامية على ايجاد وابتكار وتنفيذ حلول تكنولوجيا مالية منخفضة الكلفة وسريعة، بحيث تتمتع باستقلاليتها الاستراتيجية والتشغيلية والمالية الكاملة لابتكار حلول مالية تناسب النظام الاقتصادي الرقمي.

عدنان يوسف



عدنان يوسف اثناء المقابلة الصحفية

وتبع ذلك لقاء حصري مع الشخصية المخضرمة في مجال التمويل الاسلامي: عدنان احمد يوسف، الرئيس التنفيذي ورئيس مجموعة البركة المصرفية، وتحدث خلاله عن رؤيته للسنوات الاربعين المقبلة في مجال الخدمات المصرفية الاسلامية. وركز على الدروس التي تعلمها من الماضي، وعرض تحليله القِيم للوضع الحالي للقطاع وللمستقبل المصرفية الاسلامية. وقال يوسف عن رؤيته للعمليات المصرفية الاسلامية خلال الاعوام العشرة المقبلة «سترتفع حصة الاصول المصرفية الاسلامية من ١٥ في المئة الى ٢٥ - ٣٥ في المئة وستركز عوامل النمو على التحول نحو العمل الاقليمي، والتسارع الرقمي، ونماذج الاعمال المبتكرة التي ستنطلق في الاسواق الناشئة، وارى مجالا واسعا للنمو، اذ نادرا ما تتجاوز الخدمات المصرفية الاسلامية ثلث اجمالي حصة السوق، حتى في دول مجلس التعاون الخليجي وماليزيا. وما زالت العديد من الاسواق المحتملة ذات الاعداد الكبيرة من السكان المسلمين غير مستغلة الى حد كبير، مثل الهند وبلدان رابطة الدول المستقلة، المكونة من عدد من الجمهوريات السوفياتية السابقة. بالاضافة الى ذلك، فإن الانتشار المصرفي عموما في العديد من الاسواق الاساسية لقطاع المصارف الاسلامية ما زال



من اليسار: نضال البرغوثي وهشام جبر



من اليسار: RUFIN ALIKHAN، رامي الخياط ونذيل الفتان



من اليمين: خالد الحسن، احمد البسام ومحمد صادق

تراث إسلامي عريق. روح الريادة.

تطلع للأفضل مع بنك الإثمار

لعب بنك الإثمار دوراً رائداً في مجال الصيرفة الإسلامية في المنطقة. وعبر خبرة تمتد لثلاثة عقود من الزمن، لا تزال نواصل البناء على تراثنا العريق لتقديم خدمات مصرفية إسلامية متجاوبة ويمكن الاعتماد عليها لهؤلاء ممن يتوقعون المزيد والأفضل من بنكهم.

الأعمال المصرفية للأفراد • الأعمال المصرفية التجارية • الأعمال المصرفية الخاصة

اتصل بنا أو تفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني لتجد كيف يمكننا أن نكون شركاءك.

بنك الإثمار
Ithmaar Bank



شريكك في الصيرفة الإسلامية



IthmaarBankBH

اتصل ١٣٣٠٣٠٣٠

www.ithmaarbank.com

بنك الإثمار ش.م.ب. (م)، ص.ب. ٢٨٢٠، برج السيف، ضاحية السيف، مملكة البحرين
(مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي كبنك تجزئة إسلامي)



من اليمين: نضال البرغوثي، وليم طعمه وفادي السعد



من اليمين: SUBHADRA GANGULI والشیخة نائلة آل خليفة



من اليمين: محمد الحلبي ومعتصم محمصاني

التمويل الاسلامي، كذلك تعمل الحكومات على تحسين الاطر التنظيمية دعما للقطاع.

اطلاقات حصرية

وشكل المؤتمر مناسبة شملت اطلاق وحيد انفست لاول مستشار الكتروني على هيئة روبوت في العالم. بعد اطلاقه بنجاح في الولايات المتحدة، اعلن وحيد عن خطته لاطلاقه في الشرق الاوسط في ٢٠١٨. كما استضاف المؤتمر اطلاق الكتاب الرسمي «صناديق الاستثمار العقاري الاسلامي» من قبل **حامد يوسف مشعل**، وهو مدير استثمار بيت التمويل الكويتي. ■

تقرير تنمية التمويل الاسلامي ٢٠١٧

واعلنت وكالة THOMSON REUTERS المزود للمعلومات الذكية للشركات والمهنيين حول العالم بالتعاون مع المؤسسة الاسلامية تنمية القطاع الخاص وهي ذراع تنمية القطاع الخاص التابع للبنك الاسلامي للتنمية، عن النتائج الرئيسية التي تم التوصل اليها في الاصدار الخامس من مؤشر وتقرير تنمية التمويل الاسلامي حيث سلط المؤشر الضوء على الدور الاكبر للتمويل الاسلامي في استدامة النمو الاقتصادي. ويفيد التقرير ان قطاع التمويل الاسلامي الى تحسن والاصول في نمو مستمر وتبذل الحكومات جهودا لتحسين مستوى التعليم والتوعية حول

الجلسات

وعلى مدى يومين ناقش قادة في صناعة المصرفية الاسلامية وخبراء عاملون في مجال صناعة التمويل الاسلامي العديد من الموضوعات المهمة التي تليها احتياجات الزبائن المتزايدة في العصر الرقمي، بالاضافة الى موضوعات اخرى مثل: قوة وتطور الاقتصاد الاسلامي، الرؤية المستقبلية للصيرفة الاسلامية، تسخير الخدمات المصرفية الالكترونية والتقنيات الرقمية الحديثة للبقاء في المنافسة ومناقشة احتياجات الزبائن المتطورة، اسواق رأس المال الديناميكية - الصكوك والسندات، النمو المستدام وتعزيز الاندماج المالي من خلال التمويل الاسلامي، التعرف على طرق القرصنة الالكترونية الحديثة وغيرها من الموضوعات.

أيمن السجيني (بنك إيدار):

نركز على الاستدامة من خلال زيادة عمليات الاستثمار على مستوى المنطقة



من اليمين: محمد دمك، خالد الكايد، أيمن سجيني، علي ابراهيم، فادي الفقيه وبدر الدين ابراهيم

وأوضح الرئيس التنفيذي لمصرف إيدار IB DAR أيمن السجيني في كلمته الى كيفية الوصول الى المستثمرين وفتح حسابات للمواطنين عبر استخدام التقنيات والمفاهيم الحديثة مثل تقنية التكنولوجيا المالية (FINTECH). وقال: «تلقينا دعماً كبيراً وتجاوباً من مصرف البحرين المركزي في استخدام هذه التقنيات المتطورة. فتسنى لنا التركيز على موضوع الاستدامة من خلال زيادة عمليات الإستثمار على مستوى المنطقة، أسوة بالأسواق العالمية التي تولي أهمية كبرى لمجال الإستثمار».

خالد حمد (مصرف البحرين المركزي):

تنسيق بين هيئات الرقابة والمصارف الإسلامية لتطبيق معايير موحدة



من اليمين: خالد حمد، NICK LEE، RON BOHLANDER، HATIM TAHIR

ولفت المدير التنفيذي للرقابة المصرفية في مصرف البحرين المركزي خالد حمد الى اهمية التنسيق بين هيئات الرقابة والمصارف الاسلامية لتطبيق معايير موحدة على مختلف الاعددة بهدف الوصول الى مستويات نمو مستدامة.

عبدالله النجران التويجري (بنك بويان):

على المصارف الإسلامية السعي الى رفع حسابات مودعيها

أشار نائب الرئيس التنفيذي لبنك بويان BOUBYAN عبدالله النجران التويجري في كلمته خلال المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الى «كيفية التوسع في الخدمات المصرفية الإسلامية في العالم والعمل على زيادة حصة التمويل الإسلامي، وذلك من خلال استغلال البنوك للفرص وتطويرها بهدف زيادة حصتها من الصناعة المصرفية، بحيث ان الصيرفة الإسلامية لا تزال متواضعة ولا تمثل أكثر من ١٥ في المئة من إجمالي السوق المصرفية». وأضاف التويجري «يعاني الكثير من الدول الإسلامية تدنياً في عدد الحسابات المصرفية العائدة للمواطنين، وأن وجدت فمبالغها محدودة مقارنة بتلك التقليدية، ما يحتم على المصارف السعي الى رفع هذه الحسابات أسوة بتوجهها نحو استخدام التكنولوجيا الحديثة في الخدمات المصرفية».



من اليسار: عبد الحكيم الخياط، حسان الجرار وعبدالله التويجري

عبد الحكيم يعقوب الخياط (بيت التمويل الكويتي KFH - البحرين): المطلوب قوانين وتشريعات تساعد على نمو الصيرفة الإسلامية

وتحدث العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لـ KFH في البحرين عبد الحكيم يعقوب الخياط في كلمته عن كيفية خلق النمو في مجال الصيرفة الإسلامية، في وقت لا يملك الكثير من المواطنين في الدول الإسلامية حسابات مصرفية، داعياً الى «تشجيع المواطنين على فتح حسابات تزيد من نمو الصيرفة الإسلامية في هذه المناطق وزيادة إمكاناتها في تطوير أعمالها واستثماراتها». وأشار الخياط الى «أهمية منح الحكومات رخصاً للمستثمرين الذين يرغبون في تأسيس مصارف إسلامية، فضلاً عن توفير البيئة الحاضنة والمناسبة لزيادة الإستثمارات في الصيرفة الإسلامية من خلال طرح قوانين وتشريعات تساعد في زيادة معدلات نموها». مذكراً بأهمية التكنولوجيا في عالم المال والأعمال والتي من شأنها مساعدة المصارف الإسلامية على التوسع في مناطق غير قادرة على التواجد فيها، إذ باستخدام التقنيات المتطورة تتمكن المصارف من التعامل مع مختلف دول العالم من خلال منصة أعمالها في الدولة التي تتواجد فيها. بالإضافة الى قيام المصارف الإسلامية بتطوير منتجاتها وتدريب كوادرها، الى جانب تثقيف المتعاملين معها بشكل متواصل».

فادي هاني (شركة أفايا AVAYA):

نوفر طرقاً ووسائل جديدة لمساعدة المصارف على جذب الاجيال الطالعة

تناول نائب رئيس شركة أفايا AVAYA في الشرق الاوسط وافريقيا وتركيا فادي هاني في محاضراته موضوع الابتكارات التكنولوجية في مجال تحسين خدمة العملاء، فأشار الى ان في عصر التحول الرقمي باتت المصارف تواجه تحديات عديدة من اجل توفير خدمة عملاء مميزة، لا سيما ان العملاء باتوا يستخدمون قنوات رقمية عديدة قد تتعارض في بعض الاحيان مع اعمال المصارف التقليدية، وبالتالي تقدم شركة «أفايا» طرقاً ووسائل جديدة من اجل مساعدة المصارف على جذب الاجيال الطالعة التي تستخدم تقنيات الاتصال الرقمية وفتح حسابات لهم، بدلا من ان يتوجهوا الى بعض المراكز المتوافرة عبر الانترنت التي أضحت تستقطب فئة كبيرة من الشباب لسهولة عمليات فتح الحسابات المصرفية عبرها والسرعة في اجراء المعاملات.



من اليسار: فادي هاني، محمد الخطيب، احمد البلوشي، ANDREW SIMS
عصام الخشنام و ABDUL HASEEB BASIT

واشار هاني الى انه «في حال لم تتقبل المصارف هذه التغيرات الحاصلة

وتواكبها، فإن ذلك سيؤدى الى تقلص دورها تدريجياً. لذا تسعى شركة «أفايا» الى تقديم الحلول المناسبة التي تساعد في عملية التحول الرقمي بما يضمن عدم خسارتها لعملائها». مؤكداً ان «هذا الموضوع لفت انتباه الجهات المشرفة على عمل المصارف مثل البنوك المركزية ومجلس الشريعة الإسلامية، بحيث سيتولى البنك المركزي البحريني قيادة هذه الحملة بهدف توعية المصارف على التحول الرقمي».

محمد الخطيب: الخدمات المالية الألكترونية الأكثر قدرة على الاندماج مع النظام البيئي المالي الجديد

اعتبر رئيس باث سوليوشنز PATH SOLUTIONS محمد الخطيب في محاضراته التي تحمل عنوان «المصرفية الرقمية - تسخير التكنولوجيا الرقمية لتدعيم القدرة التنافسية وتحديد الاحتياجات والمتطلبات المستجدة للعملاء»: ان التكنولوجيا المفتوحة والاندماج في النظام المالي الجديد هما المفتاح الرئيسي للبنوك للمضي قدماً. والخدمات المالية الألكترونية هي الخدمات الأكثر قدرة على الاندماج مع النظام البيئي المالي الجديد. المصارف تحتاج الى شركاء في التكنولوجيا لتمكينها من إطلاق خدمات ألكترونية مميزة بأسرع وقت ممكن. وأعتقد ان البنوك في عصرنا هذا لديها مكان خاص في النظام البيئي المالي الجديد، ولكنها بحاجة الى تعزيز الكفاءة والقدرة التنافسية لتكون هي الأفضل في هذه البيئة المتطورة.

جوائز المؤتمر



عبدالله التوجري يتسلم جائزة بنك بوبيان



رامي الخياط يتسلم جائزة بنك صفوة الاسلامي



محمد المطاوعة يتسلم جائزة بنك البركة

الاجتماعية للشركات.

افضل البنوك الإسلامية أداء - الجوائز الاقليمية:

- بلاد الشام: بنك صفوة الاسلامي

افضل البنوك الإسلامية أداء - جوائز البلدان:

- البحرين: بنك البركة

- المملكة العربية السعودية: مصرف الراجحي

- الامارات العربية المتحدة: بنك دبي الاسلامي

- مصر: بنك فيصل الاسلامي المصري

- الاردن: بنك صفوة الاسلامي

اعلن المؤتمر العالمي للمصارف الاسلامية الرابع والعشرون عن جوائز التميز في الاداء في مجال التمويل الاسلامي والصناعة المصرفية، ومنحت ١٦ جائزة اداء للمؤسسات المالية الاسلامية بناء على ادائها على المستويات العالمية والاقليمية والوطنية WIBC LEADERBOARD وهي اداة تقييم اداء رائد، تهدف الى تمكين المؤسسات المالية الاسلامية من قياس ادائهم بالمقارنة بأقرانهم.

وسلم الجوائز محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج**.

وفي ما يلي قائمة الفائزين:

فاز بنك بوبيان بالجوائز العالمية والخليجية والكويتية لأدائه القوي وفق معايير WIBC LEADERBOARD وحصد البنك كذلك جائزة المسؤولية



من اليسار: أشرف غمراوي، ومن اليمين: نورا شرف



من اليمين: عيسى الجودر، خالد حمد، محمد المطاوعة وعبد الواحد جناحي

اشادة بأعمال المؤتمر

الاسلامي، وعملت على حشد الامكانات وتهيئة البيئة التنظيمية والتشريعية التي عززت من تنافسية البنوك الاسلامية، بحيث باتت المملكة تستضيف اكبر تجمع للمؤسسات المالية الاسلامية على مستوى المنطقة.

وأشاد بدور المصارف الاسلامية في تطوير الصناعة المصرفية وتعزيز مكانة مملكة البحرين كمركز مالي ومصرفي رائد في المنطقة، لافتا الى مواصلة حكومة البحرين جهودها لتوفير البيئة المؤاتية لتنمية النشاط المصرفي وازدهاره.

وأثنى على جهود القائمين على المؤتمر العالمي للمصارف الاسلامية، مؤكدا اهميته كمنصة تجمع بين قادات العمل المصرفي لتسليط الضوء على اهمية التمويل الاسلامي في تعزيز روابط التعاون الاقتصادي بين البلدان، ووضع الحلول للتحديات التي تواجهها هذه الصناعة الواعدة واستكشاف فرص النمو على الساحة العالمية.

اناب الامير خليفة بن سلمان آل خليفة رئيس وزراء مملكة البحرين، مستشاره الشيخ سلمان بن خليفة آل خليفة لحضور فعاليات المؤتمر ونقل تحيات رئيس الوزراء الى المشاركين في المؤتمر وتمنياته بأن تسهم اعماله ومخرجاته في تطوير صناعة المصارف الاسلامية وابتكار آليات جديدة تعزز من اسهامها في النظام العالمي.

واكد الشيخ سلمان بن خليفة آل خليفة اهتمام الحكومة برئاسة الامير خليفة بن سلمان آل خليفة بتعزيز نشاط القطاع المصرفي كرافد مهم في المنظومة الاقتصادية، وترسيخ المكانة الرائدة التي حققتها المصارف الاسلامية محليا واقليميا وعالميا، نتيجة تعاظم دورها وانتشار مبادئها ومنتجاتها المبتكرة التي تواكب متطلبات الحركة الاقتصادية والاستثمارية. وعبر سموه عن اعتزام مملكة البحرين بكونها من اوائل الدول التي ادركت امكانات النمو الهائلة للتمويل

وسائل الدفع المتطورة اللي بتسهّل حياتك؟

حُلّولنا بتساعد على تأمينها

أريبا هي شركة متخصصة في تكنولوجيا الدفع الإلكتروني تستخدم خبرتها الواسعة ومرونتها التشغيلية لتمكين الدفع الإلكتروني في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. تكمن مهمتنا في تأمين وسائل دفع أذكى، أسرع وأسهل للمصارف والتجار والحكومات والأفراد تماشيًا مع أحدث الابتكارات ومعايير الأمان. بصفتنا شركة حديثة ومبتكرة نقدم خدمات شاملة، ونقوم بتمكين عملائنا من خلال أكثر الحلول تطورًا في مجال الإصدار وقبول وسائل الدفع الإلكترونية و برامج الولاء التي يتم تصميمها وفقًا للمتطلبات العالمية.

areeba

نحو عالم دفع إلكتروني

areeba.com



معرض مرافق

افتتح رشيد المعراج محافظ البنك المركزي البحريني يرافقه المدير التنفيذي للرقابة المصرفية في مصرف البحرين المركزي خالد حمد معرضا مرافقا للمؤتمر عرضت فيه شركات عدة من مختلف البلدان العربية والاجنبية احدث المنتجات والخدمات والابتكارات.



من اليمين: خالد حمد، مازن الناهض، رشيد المعراج وعبد الحكيم الخياط (جناح بيت التمويل الكويتي)



رشيد المعراج والى يمينه محمد المطاوعة وحسن حساني والى يساره احمد عبد الغفار (جناح بنك البركة)



يوسف تقي يتوسط موظفي مصرف السلام (جناح مصرف السلام)



رشيد المعراج والى يمينه فادي هاني وسام صراف والى يساره احمد الدرة (جناح AVAYA)



رشيد المعراج يتحدث مع عبد الواحد الجناحي (جناح BENEFIT)



رشيد المعراج يصافح ابراهيم ابراهيم (جناح بنك البحرين الاسلامي)



رشيد المعراج والى يساره تيمور رؤوف (جناح بنك اثمار)



رشيد المعراج في جناح مصرف البحرين المركزي والى يساره الشيخة نائلة آل خليفة وهيفاء هادي والى يمينه امينة المدني وجاسم الجاسم



رشيد المعراج يتحدث الى HAMDAD HASSAN (جناح بنك ABC الاسلامي)



مصرف نور العراق الإسلامي
IRAQ NOOR ISLAMIC BANK

At IRAQ NOOR ISLAMIC BANK for investment and finance, we are focusing on banking activities which are compliant with Islamic law, INIB is able to make a significant and lasting difference to their customers, helping them to save for their families' futures expand their businesses or buy their own homes, without compromising their beliefs.



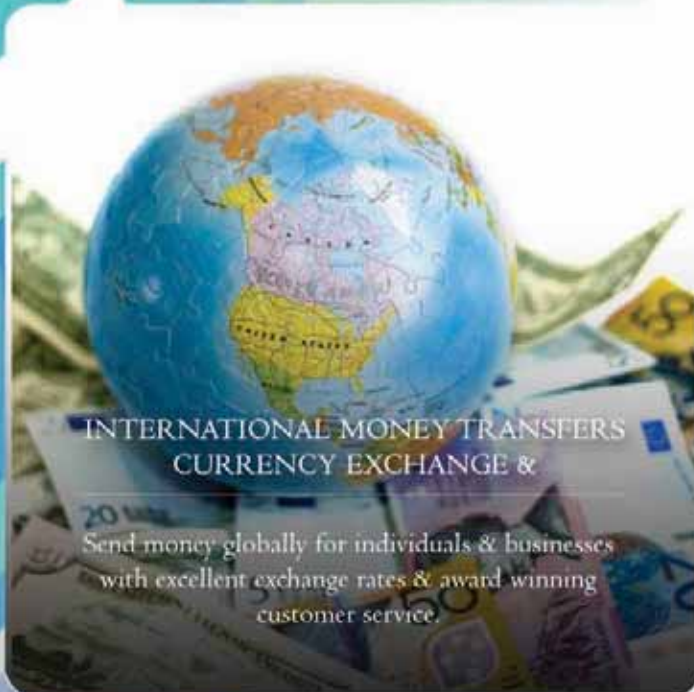
CHECKING & SAVING ACCOUNTS

INIB Offer Checking & Saving accounts for individuals and companies wherever they are and the possibility to open the account with local currency or with foreign currencies.



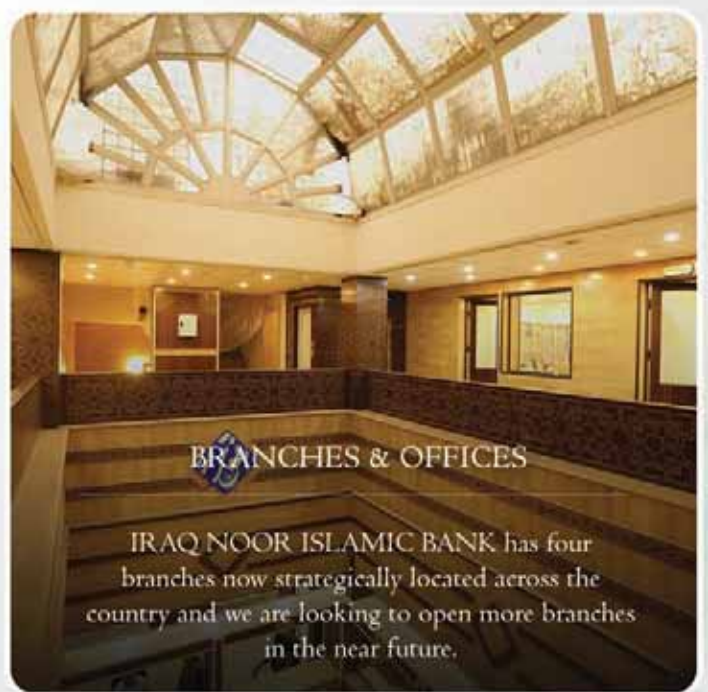
ISLAMIC SERVICES

INIB offer different Islamic Banking Facilities (Murabaha - Musharaka - Mudaraba - The Loan Al Hasan - Istisna'a - Ijara).



**INTERNATIONAL MONEY TRANSFERS
CURRENCY EXCHANGE &**

Send money globally for individuals & businesses with excellent exchange rates & award winning customer service.



BRANCHES & OFFICES

IRAQ NOOR ISLAMIC BANK has four branches now strategically located across the country and we are looking to open more branches in the near future.

إطلاق الخطة الاستراتيجية الثانية للقطاع المالي القطري ٢٠١٧ - ٢٠٢٢

المحافظ عبدالله بن سعود: الالتزام بتحسين الشمول المالي وتطويره لأهميته الكبرى في تحقيق التنمية الاقتصادية

أطلقت في الدوحة الخطة الاستراتيجية الثانية للقطاع المالي ٢٠١٧ - ٢٠٢٢ خلال احتفالية خاصة أقيمت للمناسبة في فندق مونديان.

وأوضح محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني «إن الخطة الاستراتيجية الثانية تأتي امتداداً للأولى ٢٠١١ - ٢٠١٦ والتي تم إعدادها وتنفيذها بتعاون وتنسيق مشترك بين الجهات الرقابية والإشرافية على القطاع المالي في الدولة ممثلة بمصرف قطر المركزي وهيئة قطر للأسواق المالية وهيئة التنظيم بمركز قطر للمال».



الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني



من اليسار: عادل مصطفي، عبدالله النعيمي وخالد السبيعي



من اليمين: الشيخ فهد آل ثاني وعبد الباسط الشبيبي



من اليسار: سلطان خاطر، الشيخ فيصل قاسم آل ثاني، علي الكواري، الشيخ عبدالله آل ثاني، د. ابراهيم الابراهيم والشيخ نواف آل ثاني

- تعزيز الشمول المالي

- تطوير الموارد البشرية.

وقد تم صياغة هذه الأهداف بعناية مع الأخذ في الاعتبار الدروس المستفادة من تطبيق الخطة الاستراتيجية الأولى حيث أدى إنجاز العديد من الأعمال الى الحاجة الى المزيد من التنسيق وخلق قاعدة مشتركة للتعاون مع الحاجة الى إصدار التعليمات المشتركة للكيانات الخاضعة للتنظيم في عدد من المجالات. كما ان تطوير الأسواق المالية سوف يؤدي الى خلق المزيد من الفرص للاقتراض والإستثمار ويساعد في تحويل الإقتصاد من نظام قائم على التمويل المصرفي الى نظام التمويل غير المصرفي بما يساهم في تفعيل سياسة تنويع الإقتصاد وتحقيق أكبر قدر من النمو. كما ان الاستفادة من التكنولوجيا المالية FINTECH قد أصبح أمراً ضرورياً في ظل التحديات الكبيرة التي تواجه أمن المعلومات على مستوى العالم. وعليه يتعين علينا

وقال المحافظ: «لقد شهد العالم خلال الفترة الأخيرة عددا من التطورات الهامة على مختلف الأصعدة خاصة في مجال تكنولوجيا المعلومات وذلك من خلال تطوير الأنظمة والشبكات وظهور منتجات جديدة أدت الى تحقيق مكاسب رقمية كبيرة ولكنها وفي ذات الوقت فقد جلبت معها العديد من المخاطر، وعلى الصعيد العالمي فقد أدى الانتعاش الضعيف وغير المتكافئ الى تباين السياسات النقدية بين البنوك المركزية الرئيسية حول العالم وتراجع أسعار الفائدة الرئيسية».

وتشتمل الخطة الاستراتيجية الثانية للقطاع المالي في الدولة ٢٠١٧ - ٢٠٢٢ على خمسة أهداف رئيسية هي:

- تعزيز تنظيم القطاع المالي

- تطوير الأسواق المالية وتعزيز الابتكار المالي

- الحفاظ على سلامة النظام المالي وعلى ثقة الجمهور



حوار بين محافظ البنك المركزي القطري الشيخ عبدالله آل ثاني ومحمود ملكاوي



طاولة الشيخ فهد بن فيصل آل ثاني



من اليمين: الشيخ ناصر آل ثاني، غازي أبو نحل، جمال أبو نحل وماجد عقل



من اليسار: عبد العزيز آل خليفة، جوزف أبراهام، عمر بو هديبه، محمود ملكاوي وفهد آل خليفة



من اليمين: الشيخ نواف آل ثاني، د. ابراهيم الابراهيم، الشيخ عبدالله آل ثاني، الوزير علي شريف العمادي، الشيخ فيصل قاسم آل ثاني وسلطان الخاطر



من اليسار: الياس شديد



من اليمين: جواهر الرميحي وسهام بولبيدوي

الأولى فإننا نؤكد من جديد وعبر الخطة الاستراتيجية الثانية تركيزنا على رأس المال البشري والاهتمام به وذلك من خلال بناء القدرات وتحديد المسارات الوظيفية ورعاية المواهب الوطنية والتدريب والتأهيل بهدف رفع الكفاءة من أجل المزيد من التطور والنمو الإقتصادي.

الاستفادة من نقاط القوة المالية والعمل على تحسين شبكة المعلومات الإئتمانية واتخاذ كافة الاحتياطات للحفاظ على أمن وسلامة المعلومات في القطاع المالي.

وأشار المحافظ عبدالله آل ثاني الى ان الشمول المالي اكتسب أهمية كبرى في الأونة الأخيرة، فقد أكد مجلس محافظي البنوك المركزية العربية في اجتماعه المنعقد في نيسان (ابريل) من العام الماضي على ضرورة الالتزام بتحسين وتطوير الشمول المالي لما له من أهمية كبيرة في تحقيق التنمية الإقتصادية، وعليه فإننا نركز على هذا الهدف في الاستراتيجية الثانية ونعمل على اتخاذ كافة التدابير الخاصة بتنفيذه وتطبيقه مثل محو الأمية المالية والمصرفية وتعزيز أفضل ممارسات الإدارة المستدامة وغيرها، وتأمل ان يساعد تطبيق هذا الهدف في تطوير أنظمتنا المالية وتوسيع أنشطتها من أجل المساهمة في دفع عجلة الإقتصاد الوطني.

أما رأس المال البشري فإنه يمثل عنصراً هاماً وحاسماً في تحقيق النمو الإقتصادي وبدات الاهتمام الذي أوليناه له في الخطة الاستراتيجية



من اليمين: عادل مصطفي وفهد آل خليفة



من اليسار: عبد العزيز محمد وعلي العذبه



من اليسار: محافظ البنك المركزي القطري الشيخ عبدالله آل ثاني ونائب المحافظ الشيخ فهد آل ثاني



من اليسار: الشيخ سعود بن ناصر، عبد الباسط الشبيبي، الشيخ جبر بن يوسف، محمد المعضادي، راشد المنصوري وناصر الشبيبي



من اليسار: جاسم المفتاح، علي المحمود، بسام حسين، ناصر المسند، هشام المناعي وخالد آل ثاني



حوار بين محافظ البنك المركزي القطري الشيخ عبدالله آل ثاني وفهد آل خليفة



حوار بين محافظ البنك المركزي القطري الشيخ عبدالله آل ثاني وعادل مصطفي



حوار بين محافظ البنك المركزي القطري الشيخ عبدالله آل ثاني وعمر بو هديبه

ورسالتنا حماية المستثمرين والمحافظة على استقرار ونزاهة وشفافية أسواق رأس المال وتنمية مستوى المهارة والمعرفة بما يدعم نمو وتنوع الإقتصاد الوطني.» ■

ناصر أحمد الشبيبي (الرئيس التنفيذي لهيئة قطر للأسواق المالية): رؤيتنا الإرتقاء بأسواق رأس المال القطرية لتكون نموذجاً للخدمات المالية

بدوره قال الرئيس التنفيذي لهيئة قطر للأسواق المالية ناصر أحمد الشبيبي: «ان ما تم إنجازه من جهود تطوير سوق رأس المال القطري منذ بداية تطبيق قانون الهيئة وحتى تاريخه، قد استند الى إعادة صياغة رؤية الهيئة المستقبلية للسوق ورسالتها الى كافة الأطراف المرتبطة بها، والقيم التي يجب ان يتصف بها العاملون لديها، والى تبني الهيئة لنهج التخطيط الاستراتيجي بما يتضمنه ذلك من أهداف رئيسية وفرعية ومشروعات وجدول زمنية لتنفيذها، مع مراعاة أولويات التحديث والتطوير في قطاع سوق رأس المال القطري.»
وأكد ان «رؤيتنا في هيئة قطر للأسواق المالية الارتقاء بأسواق رأس المال القطرية لتكون نموذجاً للخدمات المالية.



من اليمين: منصف وسلاي، حسن الشريف، عامر شنيوا، هشام زغيب وخليل ابراهيم



من اليسار: عادل مصطفي وعلي الكواري



من اليسار: بسام حسين وناصر المسند



من اليسار: الياس شديد، علي المحمود وجاسم المفتاح

طرّحت ONLINE? دفعاء حدّك

- ضريبة الرواتب
والأجور

- ضريبة الدخل

- TVA

حدّك | OMT

☎ 01 391 000

صار فيك تصرّح لوزارة المالية ONLINE
وتدفع حدّك عبر أكثر من 900 مركز OMT



Johnson Varughese
SAUDI UNITED (WALAA)



أيمن سجيبي
IBDAR BANK



عبد الرحمن العبره
AL AHLI TAKAFUL



الشيخ سعود آل ثاني
AL KHALEEJ TAKAFUL



محمد عقيل الشايح
AL SAGR COOPERATIVE



سامر كنج
BURUJ COOP



عمار حلواني
ARABIA COOP



بدر العنزي
SOLIDARITY SAUDI TAKAFUL



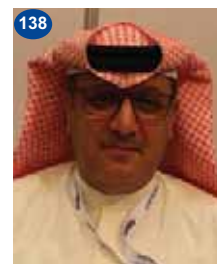
عبد الرحمن الخريجي
CHUBB ARABIA



معتصم محمصاني
AL BARAKA LEBANON



د. علي الوزني
SOLIDARITY FIRST



ابراهيم الصخي
WETHAQ TAKAFUL

Ranking	Institution	Country	Shariacompliant Assets (\$ m)	Change (%)	Total Assets (\$m)	change (%)	Pre-taxProfit (\$m)	change (%)	Return on average assets (%)	Tier1 Capital (\$m)
94	Bank Sohar	Oman	367.81	33.57	6,545.72	14.02	82.00	-30.49	1.33	638.00
95	Al Baraka Sudan	Sudan	367.90	6.23	367.90	6.23	11.90	13.12	3.33	46.98
96	Bahrain Development Bank	Bahrain	366.37	-3.53	556.13	6.66	-2.76	n/a	-0.51	211.47
97	National Bank of Oman (Muzn)	Oman	359.42	18.38	9,187.00	8.25	180.00	-8.89	2.04	1,259.00
98	United Capital Bank	Sudan	354.55	7.54	354.55	7.54	3.93	-67.06	1.15	72.43
99	Shuaa Capital	UAE	354.36	-18.72	354.36	-18.72	-36.09	n/a	-9.13	n/a
100	Elaf Islamic Bank	Iraq	345.86	-21.61	345.86	-21.61	4.38	-98.78	1.11	222.44
101	Saico	Saudi Arabia	335.26	1.98	335.26	1.98	13.56	57.35	4.08	n/a
102	Alahli Takaful	Saudi Arabia	315.83	5.23	315.83	5.23	8.89	-3.08	2.89	n/a
103	Al Shamal Islamic Bank	Sudan	305.99	21.45	305.99	21.45	5.07	-38.07	1.82	23.72
104	Al Khaleej Takaful Group	Qatar	295.06	0.49	295.06	0.49	3.65	-69.37	1.24	n/a
105	Al Sagr Saudi Insurance	Saudi Arabia	288.99	-16.28	288.99	-16.28	40.38	75.81	12.74	n/a
106	Dijlah&Furat Bank	Iraq	264.17	-11.94	264.17	-11.94	-0.30	n/a	-0.11	113.20
107	Buruj Cooperative	Saudi Arabia	263.05	23.12	263.05	23.12	22.08	193.17	9.26	n/a
108	Shamil Bank of Yemen &Bahrain	Yemen	244.94	-0.94	244.94	-0.94	2.52	36.92	1.02	32.74
109	SABB Takaful	Saudi Arabia	229.22	0.81	229.22	0.81	3.16	225.82	1.39	n/a
110	Arabia Insurance Coop	Saudi Arabia	226.82	-21.79	226.82	-21.79	2.25	n/a	0.87	n/a
111	Qatar Islamic Insurance	Qatar	226.04	0.97	226.04	0.97	17.45	-22.55	7.75	n/a
112	Arab Sudanese Bank	Sudan	224.46	0.39	224.46	0.39	8.93	33.65	3.91	n/a
113	Blom Development Bank	Lebanon	222.02	4.70	222.02	4.70	1.07	104.39	0.49	36.99
114	International Investment Bank	Bahrain	199.42	-13.00	199.42	-13.00	-20.94	n/a	-9.77	103.29
115	Saudi Indian (WAFSA)	Saudi Arabia	195.37	4.39	195.37	4.39	15.91	n/a	8.32	n/a
116	Salama Coop	Saudi Arabia	191.33	47.00	191.33	47.00	5.68	1,032.98	3.53	n/a
117	Diala Islamic Brokerage Co	Qatar	188.85	-18.30	188.85	-18.30	1.04	-67.33	0.50	n/a
118	Takaful Emarat	UAE	187.38	56.66	187.38	56.66	4.09	47.01	2.66	n/a
119	Solidarity Saudi Takaful	Saudi Arabia	177.67	-2.68	177.67	-2.68	12.97	n/a	7.20	n/a
120	Oman Arab Bank	Oman	168.50	26.24	5,373.00	4.21	85.00	-14.12	1.61	557.00
121	Chubb Arabia	Saudi Arabia	163.10	-9.12	163.10	-9.12	9.95	167.58	5.81	n/a
122	Al Madina	Kuwait	127.90	-3.91	127.90	-3.91	2.73	n/a	2.09	n/a
123	GB Corp	Bahrain	125.50	-1.09	125.50	-1.09	-2.28	n/a	-1.81	117.50
124	Al Baraka Lebanon	Lebanon	112.84	0.27	112.84	0.27	0.26	-43.07	0.23	n/a
125	Seera Investment Bank	Bahrain	111.32	-34.32	111.32	-34.32	-56.30	n/a	-40.10	87.47
126	Bank of Bahrain&Kuwait (BBK)	Bahrain	109.47	-10.88	9,847.00	1.55	153.00	8.51	n/a	1,248.00
127	Takaful International	Bahrain	103.92	20.54	103.92	20.54	1.66	n/a	1.74	n/a
128	Islamic Holding Group	Qatar	101.29	47.97	101.29	47.97	1.13	-32.73	1.33	n/a
129	Methaq Takaful	UAE	97.25	n/a	97.25	n/a	-0.96	n/a	n/a	n/a
130	Gulf One Investment Bank	Bahrain	90.94	-10.96	90.94	-10.96	-12.69	n/a	-13.15	84.13
131	First Finance	Jordan	88.73	-0.13	88.73	-0.13	4.80	24.00	5.41	n/a
132	Solidarity First Insurance	Jordan	80.21	10.78	80.21	10.78	1.89	4,366.67	2.47	n/a
133	KSB Capital Group	Saudi Arabia	79.23	1.36	79.23	1.36	0.54	-93.18	0.69	n/a
134	Rasameel	Kuwait	74.87	-13.52	74.87	-13.52	-14.63	n/a	-18.13	n/a
135	Osoul Investment	Kuwait	73.57	5.30	73.57	5.30	0.60	n/a	0.84	n/a
136	The Islamic Insurance	Jordan	53.27	1.64	53.27	1.64	2.62	87.88	4.96	n/a
137	First Takaful Insurance	Kuwait	48.30	12.94	48.30	12.94	3.60	n/a	7.91	n/a
138	Wethaq Takaful	Kuwait	38.77	-6.66	38.77	-6.66	3.00	1,025.00	7.47	n/a
139	Investors Bank	Bahrain	36.79	2.79	36.79	2.79	4.66	206.58	12.84	28.14
140	Doha Insurance (Doha Takaful)	Qatar	19.23	8.55	445.94	5.62	13.95	-4.55	3.21	n/a



محمد عبدالله

SHARJAH ISLAMIC BANK



أحمد عبد الرحيم

ITHMAAR BANK



الشيخ محمد الجراح الصباح

KIB



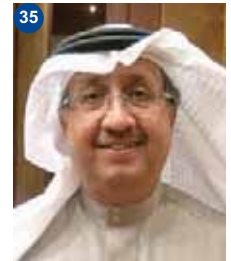
موسى شحاده

JORDAN ISLAMIC BANK



د. بندر حجار

ISLAMIC DEVELOPMENT BANK



يوسف تقي

Al Salam Bank



فادي فقيه

KHARTOUM BANK



خالد الكايد

BANK NIZWA



عبد الحكيم بن عمر العجيلي

DHOFAR BANK



بيان قاسم

PALESTINE ISLAMIC BANK



XAVIER DENYS

ALLIANZ SAUDI FRANSI



حسام القناص

TRADE UNION

Ranking	Institution	Country	Shariacpliant Assets (\$ m)	Change (%)	Total Assets (\$m)	change (%)	Pre-taxProfit (\$m)	change (%)	Return on average assets (%)	Tier1 Capital (\$m)
46	Islamic International Arab Bank	Jordan	2,774.39	8.92	2,774.39	8.92	48.79	38.50	1.83	194.18
47	Bahrain Islamic Bank	Bahrain	2,742.61	6.74	2,742.61	6.74	22.16	-24.89	0.83	292.39
48	Bank Muscat	Oman	2,736.05	35.52	28,473.87	-13.75	537.82	3.47	1.75	3,707.24
49	The Blue Nile Mashreq Bank	Sudan	2,581.20	n/a	2,581.20	n/a	289.17	n/a	n/a	776.17
50	Faisal Islamic Bank(Sudan)	Sudan	2,574.14	25.87	2,574.14	25.87	47.57	9.39	2.06	106.75
51	Al Baraka Islamic Bank	Bahrain	2,385.25	28.61	2,385.25	28.61	2.84	-52.82	0.13	147.32
52	Tadhamon International Islamic Bank	Yemen	2,322.27	-3.61	2,322.27	-3.61	-15.03	n/a	-0.64	156.39
53	Omudrman National Bank	Sudan	2,297.56	n/a	2,297.56	0.00	58.85	n/a	n/a	n/a
54	Syrian International Islamic Bank	Syria	2,260.35	53.43	2,260.35	53.43	4.47	-80.85	0.24	n/a
55	Khaleeji Commercial Bank	Bahrain	2,013.16	16.98	2,013.16	16.98	13.97	-33.79	0.75	292.32
56	Abu Dhabi Islamic Bank Egypt	Egypt	1,832.78	40.95	1,832.78	40.95	46.62	33.33	1.92	78.58
57	Amlak Finance	UAE	1,767.92	-5.74	1,767.92	-5.74	-25.17	n/a	-1.38	n/a
58	Banque Al Baraka D'Algerie	Algerie	1,751.32	18.92	1,751.32	18.92	51.04	5.21	3.12	141.53
59	Al Baraka Bank Tunisia	Tunisia	1,514.26	8.80	1,514.26	8.80	9.91	-25.09	0.68	163.29
60	Nizwa Bank	Oman	1,357.89	49.09	1,357.89	49.09	0.29	n/a	0.03	324.68
61	Safwa Islamic Bank	Jordan	1,295.21	17.87	1,295.21	17.87	8.03	73.78	0.67	186.52
62	Qinvest	Qatar	1,288.24	4.73	1,288.24	4.73	8.47	-80.03	0.67	190.69
63	Saudi Sudanese Bank	Sudan	1,191.19	n/a	1,191.19	n/a	19.99	n/a	n/a	163.91
64	BankDhofar	Oman	1,186.08	50.54	10,278.00	10.00	136.00	3.68	1.39	1,170.00
65	Aayan	Kuwait	1,132.20	-3.54	1,213.07	-3.54	19.70	-40.18	1.59	n/a
66	Cham Bank	Syria	1,128.80	46.10	1,128.80	46.10	63.00	170.07	6.63	168.91
67	First Energy Bank	Bahrain	1,072.51	2.11	1,072.51	2.11	-94.27	n/a	-8.88	646.67
68	Bank Al Izz	Oman	1,004.34	51.01	1,004.34	51.01	-14.00	n/a	-1.68	198.75
69	Al Intiaz Investment Co	Kuwait	953.50	n/a	1,021.61	n/a	35.00	n/a	n/a	n/a
70	BMI Bank	Bahrain	940.68	-18.10	940.68	-23.82	-6.47	n/a	-0.60	168.16
71	Salama	UAE	923.09	0.92	923.09	0.92	-72.89	n/a	-7.93	n/a
72	Saba Islamic Bank	Yemen	857.27	0.33	857.27	0.33	-8.00	n/a	-0.93	37.91
73	Kurdistan International Bank	Iraq	819.00	-6.18	819.00	-6.18	40.24	-5.46	4.74	n/a
74	Palestine Islamic Bank	Palestine	809.08	19.83	809.08	19.83	8.96	34.51	1.21	52.67
75	Arab Islamic Bank	Palestine	791.44	21.65	791.44	21.65	8.46	24.23	1.17	60.99
76	Cihan Bank	Iraq	721.92	-13.57	721.92	-13.57	24.93	17.45	3.20	309.51
77	International Development Bank	Iraq	686.98	5.39	686.98	5.39	17.31	-40.59	2.59	233.42
78	Al Ain Ahlia Insurance	UAE	639.02	15.95	639.02	15.95	16.95	201.36	2.85	n/a
79	The International Investor	Kuwait	561.67	2.05	561.67	2.05	0.87	-89.47	0.16	89.23
80	Allianz Saudi Fransi Coop	Saudi Arabia	531.92	4.53	531.92	4.53	6.51	2.47	1.25	n/a
81	Albilad Islamic Bank	Iraq	514.90	0.34	514.90	0.34	-7.17	n/a	-1.39	n/a
82	Mashreq Al-Islami Finance Co	UAE	497.34	12.61	497.34	12.61	19.19	2.19	4.09	n/a
83	Bank Alkhair	Bahrain	489.69	-15.88	489.69	-15.88	-33.03	n/a	-6.16	41.19
84	Al Salam Bank	Algeria	480.45	30.88	480.45	30.88	13.62	215.34	3.17	129.39
85	Al-Khabeer Capital	Saudi Arabia	429.76	18.59	429.76	18.59	18.97	5.93	4.79	n/a
86	Trade Union Coop	Saudi Arabia	428.13	20.46	428.13	20.46	11.99	74.67	3.06	n/a
87	UCA	Saudi Arabia	427.81	-14.21	427.81	-14.21	26.61	n/a	5.74	n/a
88	Axa Cooperative	Saudi Arabia	416.04	2.18	416.04	2.18	8.02	42.88	1.95	n/a
89	Saudi United (Wala'a)	Saudi Arabia	410.11	29.83	410.11	29.83	30.08	n/a	8.29	n/a
90	A'Ayan Real Estate	Kuwait	389.90	13.46	427.39	13.46	14.67	62.36	3.65	n/a
91	lbdar Bank	Bahrain	387.93	-20.82	387.93	-20.82	-47.73	n/a	-10.87	244.83
92	Iraqi Islamic Bank	Iraq	381.78	-10.67	381.78	-10.67	7.50	-8.58	1.85	224.06
93	Al Salam Bank	Sudan	369.90	6.05	369.90	6.05	18.53	42.61	5.16	112.77

نمدّ الجسور بين قطر والعالم



مصرف الريان يملك الخبرة العالمية في التمويل والخدمات المصرفية والاستثمارية

- ◀ الخدمات المصرفية للأفراد
- ◀ الخدمات المصرفية الشاملة
- ◀ الخدمات المصرفية الخاصة
- ◀ الخدمات الإستثمارية



مصرف الريان

MASRAF AL RAYAN

هاتف: ٤٤٢٥ ٣٣٣٣ ٩٧٤+
www.alrayan.com

مصرف الريان ش.م.ق. مرخص من قبل مصرف قطر المركزي

TOP ARAB ISLAMIC FINANCIAL INSTITUTIONS



STEVE BERTAMINI
AL RAJHI BANK



منصور الميمان
NCB



مازن الناهض
KFH



عادل مصطفي
MASRAF AL RAYAN



عدنان يوسف
ABG



عبد المجيد المبارك
RIYAD BANK



نبيل الحوشان
BANK AL JAZIRA



SOREN NIKOLAJSSEN
AL AWWAL BANK



خالد السبيعي
BARWA BANK



عبد الباسط الشبيبي
QIIB



عادل الماجد
BOUBYAN BANK



John Iossifidis
Noor Bank

Ranking	Institution	Country	Shariacompliant Assets (\$ m)	Change (%)	Total Assets (\$m)	change (%)	Pre-taxProfit (\$m)	change (%)	Return on average assets (%)	Tier1 Capital (\$m)
1	Al Rajhi Bank	Saudi Arabia	90,589.00	7.63	90,589.00	7.63	1,901.00	13.94	2.18	12,437.00
2	National Commercial Bank	Saudi Arabia	55,711.47	1.67	117,731.00	-1.75	2,510.00	2.91	2.11	15,912.00
3	Kuwait Finance House	Kuwait	53,223.00	-3.39	53,223.00	-3.39	699.00	-14.59	1.29	6,032.00
4	Dubai Islamic Bank	UAE	47,636.00	16.73	47,636.00	16.73	1,108.00	5.62	2.51	6,840.00
5	Qatar Islamic Bank	Qatar	38,415.00	10.08	38,415.00	10.08	560.00	3.93	1.53	3,950.00
6	Abu Dhabi Islamic Bank	UAE	33,294.00	3.30	33,294.00	3.30	535.00	1.33	1.63	3,968.00
7	Alinma Bank	Saudi Arabia	27,927.00	18.04	27,927.00	18.04	400.00	2.30	1.55	5,114.00
8	SABB	Saudi Arabi	25,625.84	2.97	49,614.00	0.90	1,038.00	10.05	2.08	8,341.00
9	Al Rayan Bank	Qatar	25,145.00	10.24	25,145.00	10.24	549.00	3.64	2.29	3,116.00
10	Al Baraka Banking Group	Bahrain	24,021.00	-2.43	24,021.00	-2.43	384.00	-5.19	1.58	1,760.00
11	Banque Saudi Fransi	Saudi Arabia	20,316.27	7.59	54,247.00	10.72	936.00	-13.01	1.81	8,062.00
12	Samba Financial Group	Saudi Arabia	19,987.47	3.91	61,730.00	-1.60	1,334.00	-4.03	2.14	11,416.00
13	Riyad Bank	Saudi Arabia	19,650.67	3.46	58,031.00	-2.47	891.00	-17.42	1.52	10,072.00
14	Arab National Bank	Saudi Arabia	19,466.67	-0.68	45,335.00	-0.24	763.00	-3.17	1.68	6,076.00
15	Bank Al Jazira	Saudi Arabia	17,685.00	4.83	17,685.00	4.83	232.00	-32.36	1.34	2,214.00
16	Emirates Islamic Bank	UAE	16,127.49	11.33	16,127.49	11.33	28.76	-83.51	0.19	1,816.03
17	Emirates NBD	UAE	14,685.44	8.72	121,972.00	10.19	2,011.00	1.62	1.73	13,023.00
18	Bank Albilad	Saudi Arabia	14,371.00	5.22	14,371.00	5.22	215.00	2.38	1.53	1,952.00
19	Ahli United Bank	Bahrain	13,888.88	-3.97	31,322.00	-7.78	670.00	9.97	2.05	3,923.00
20	Alawwal Bank	Saudi Arabia	13,333.33	19.05	28,018.00	-2.78	283.00	-47.50	1.00	3,430.00
21	Barwa Bank	Qatar	12,651.00	1.88	12,651.00	1.88	202.00	1.00	1.61	1,475.00
22	Ahli United Bank Kuwait	Kuwait	11,910.00	-8.48	11,910.00	-8.48	174.00	-27.01	1.40	1,191.00
23	Al Hilal Bank	UAE	11,824.84	0.78	11,824.84	0.78	33.92	18.23	0.29	1,532.71
24	QIIB	Qatar	11,689.00	4.96	11,689.00	4.96	215.00	0.00	1.88	1,625.00
25	Boubyan Bank	Kuwait	11,606.03	11.14	11,606.03	11.14	137.67	17.36	1.25	1,265.83
26	Noor Bank	UAE	11,050.30	2.83	11,050.30	2.83	99.90	-34.58	0.92	1,429.31
27	Saudi Investment Bank	Saudi Arabia	9,893.33	13.80	25,163.00	0.78	280.00	-20.90	1.12	3,606.00
28	Sharjah Islamic Bank	UAE	9,131.00	12.24	9,131.00	12.24	126.00	13.51	1.46	1,324.00
29	Mashreqbank	UAE	8,826.00	3.32	32,394.00	3.32	552.00	-19.06	1.73	4,428.00
30	Ithmaar Bank	Bahrain	8,341.00	2.49	8,341.00	2.49	36.00	n/a	0.44	573.00
31	Kuwait International Bank	Kuwait	5,954.00	-0.20	5,954.00	-0.20	55.00	10.91	0.92	788.00
32	Jordan Islamic Bank	Jordan	5,773.97	7.91	5,773.97	7.91	76.08	13.18	1.37	482.89
33	ADCB Meethaq	UAE	5,040.60	27.21	70,321.00	13.15	1,139.00	-15.19	1.72	8,160.00
34	Islamic Development Bank	Saudi Arabia	4,839.15	12.73	4,839.15	12.73	81.90	94.76	1.79	n/a
35	Al Salam Bank	Bahrain	4,471.00	1.50	4,471.00	1.50	42.00	50.00	0.95	727.00
36	Ajman Bank	UAE	4,357.14	11.73	4,357.14	11.73	34.19	2.84	0.83	556.99
37	Kuwait Finance House	Bahrain	4,276.00	10.86	4,276.00	10.86	3.00	-89.29	0.07	941.00
38	Faisal Islamic Bank	Egypt	4,136.00	-41.04	4,136.00	-41.04	178.90	12.35	3.21	326.10
39	Warba Bank	Kuwait	3,756.53	45.21	3,756.53	45.21	9.07	172.00	0.29	315.90
40	TA'AWUNIYA	Saudi Arabi	3,593.63	16.48	3,593.63	16.48	213.59	33.84	6.40	n/a
41	Gulf Finance House	Bahrain	3,303.00	24.78	3,303.00	24.78	233.00	1,841.67	7.83	1,041.00
42	Bank of Khartoum	Sudan	2,988.77	50.93	2,988.77	50.93	88.26	32.32	3.55	228.75
43	Al Baraka Egypt Bank	Egypt	2,912.18	n/a	2,912.18	n/a	76.12	n/a	n/a	180.19
44	National Bank of Abu Dhabi *	UAE	2,817.26	13.06	114,542.00	3.48	1,525.00	1.33	1.35	12,458.00
45	AlBaraka Bank Syria	Syria	2,774.73	50.23	2,774.73	50.23	138.32	51.75	5.98	n/a



عادل اللبان

AUB

نمو أرباح البنك الأهلي المتحد بنسبة ١٢ في المئة

أظهرت النتائج المالية للبنك الأهلي المتحد AUB المدرج ببورصتي البحرين والكويت، نمو أرباح البنك بنسبة ١١,٧ في المئة في الربع الثالث من العام ٢٠١٧.

وأوضح البنك ان أرباح الفترة العائدة على الملاك بلغت ٤,٤ ١٥٧ مليون دولار (٥٩ مليون دينار بحريني مقارنة بالفترة نفسها من ٢٠١٦ البالغة ٩,٩ ١٤٠ مليون دولار) (٥٣ مليون دينار بحريني).

وأشار البيان الى تحقيق البنك أرباحاً خلال التسعة أشهر الأولى من العام ٢٠١٧ بقيمة ٦٨,٧ مليون دولار مقابل أرباح قدرها ٤٤٢,١ مليون دولار للفترة المقارنة من عام ٢٠١٦ بنمو نسبته ٦٪.

وبلغ نصيب السهم من الأرباح خلال التسعة شهور الأولى من العام ٢٠١٧ نحو ٦ سنتات أميركية مقابل ٧,٤ سنتات أميركية للفترة ذاتها من العام السابق.

وأشار البنك في بيانه، الى ان السبب في زيادة صافي الربح يعود الى ارتفاع في صافي الفوائد بالإضافة الى انخفاض المخصصات في خسائر الأصول.

وزاد صافي الفوائد بنحو ٥,٢٪ مدعوماً بتوسع في أنشطة الإقراض على مستوى بنوك المجموعة.

يذكر ان المصرفي المخضرم **عادل اللبان** هو الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للبنك.

شراكة رسمية بين مصرف البحرين المركزي وخليج البحرين للتكنولوجيا المالية

المحافظ رشيد المعراج: ستعزز الابتكار والتجديد في البحرين

أعلن مصرف البحرين المركزي عن شراكته الرسمية لدعم إطلاق خليج البحرين للتكنولوجيا المالية (BFB) إلى جانب مبادراته الأخرى في هذا المجال في المملكة.

وستعمل وحدة التكنولوجيا المالية والابتكار بالمصرف عن كثب مع خليج البحرين للتكنولوجيا المالية وذلك لدعم تطوير بيئة التكنولوجيا المالية في البحرين وضمان مشاركة المؤسسات المالية التي تسعى إلى الابتكار والاستثمار في هذا المجال، بالإضافة إلى دعم المبتكرين في خليج البحرين للتكنولوجيا المالية.

وبهذه المناسبة، قال محافظ مصرف البحرين المركزي، **رشيد المعراج**: «يسرنا أن ندعم خليج البحرين للتكنولوجيا المالية ودعم استراتيجيتها في سبيل وضع البحرين كمركز إقليمي رائد في مجال التكنولوجيا المالية. ويأتي إطلاق هذه الشراكة استكمالاً لمبادراتنا لإدخال إطار رقابي شامل للتكنولوجيا المالية ولتشجيع اعتماده من قبل المشاركين في السوق في سياق سعيهم للاستعداد للمستقبل. إن مصرف البحرين المركزي واثق من أن هذا المستوى من الشراكة والتنسيق مع خليج البحرين للتكنولوجيا المالية لن يعزز النظام البيئي فحسب، بل سيعزز الابتكار والتجديد في البحرين».

ومن جهته قال رئيس تحالف التكنولوجيا المالية في البحرين **ميسان المسقطي**: «سعيدون بتلقي هذا الدعم من مصرف البحرين المركزي ونتطلع لشركتنا مع وحدة التكنولوجيا المالية والابتكار في المصرف المركزي. نعتقد بأن التنسيق الوثيق حول جميع المسائل المتعلقة بالتطورات في الابتكارات الحديثة سيشكل عاملاً هاماً لتعزيز أنظمة البحرين المتطورة والقوية والمتوافقة مع الابتكارات العالمية في مجال التكنولوجيا المالية».

مصرف البحرين المركزي يصدر توجيهات خاصة بصناديق البورصة المتداولة

أصدر مصرف البحرين المركزي توجيهاته الخاصة بصناديق البورصة المتداولة ETFs المنشأة داخل مملكة البحرين وخارجها، وذلك كجزء من جهوده المتواصلة لتعزيز الإطار الرقابي، وذلك في سياق التزامه تعزيز إطار عمل صناديق الاستثمار الجماعي CIUS في مملكة البحرين.

وتتملك صناديق البورصة المتداولة العديد من المميزات التي تؤدي إلى جذب المستثمرين من الأفراد والمؤسسات على السواء، وذلك لأنها توفر الشفافية في الأسعار، وتتميز بدرجة عالية من السيولة، ومستوى أقل من الرسوم مقارنة بأسهم صناديق الاستثمار المشترك، مما يجعلها بديلاً جذاباً للمستثمرين من الأفراد. وعلاوة على ذلك، فإن التملك في صناديق البورصة المتداولة يحقق للمستثمرين تنوعاً كما هو الحال في الصناديق المتبعة للمؤشرات المالية بالإضافة إلى القدرة على تداول وحداتها بشكل سهل في الأسواق المالية المرخصة.

STABILITY



RENEWABLE ENERGY LOANS

ARTISTIC PRODUCTION LOANS

ENVIRONMENTAL LOANS

EDUCATIONAL LOANS

HOUSING LOANS

KNOWLEDGE ECONOMY



مصرف لبنان
BANQUE DU LIBAN

www.bdl.gov.lb

مصرف الشارقة الإسلامي ينال جائزة الاتحاد العالمي للأعمال

محمد عبدالله: مؤشر قوي على سرعة أداء وتطوير المصرف

ودوره البناء



نال مصرف الشارقة الاسلامي جائزة «التميز في الاعمال» BIZZ لعام ٢٠١٧ والتي يمنحها سنويا الاتحاد العالمي للأعمال ومقره مدينة هيوستن الاميركية، وذلك تقديرا لدور المصرف الريادي في قطاع الصيرفة الاسلامية.

واكد المصرف ان فوزه بهذه الجائزة يمثل اعترافا بما حققه من انجازات على المستويين المحلي والعالمى خلال العام ٢٠١٧، ودعم

صناعة القرار والتخطيط الاستراتيجي في اماره الشارقة، بما يعزز التطور الاقتصادي والاجتماعي الذي تشهده الامارة.

وقال الرئيس التنفيذي للمصرف محمد عبدالله «ان حصول المصرف على الجائزة العالمية المرموقة، يعد مؤشرا قويا على سرعة أداء وتطوير المصرف ودوره البناء في الارتقاء بقطاع التمويل الاسلامي في الامارات والمنطقة الى افاق جديدة من التميز».

واضاف: «تمثل هذه الجائزة انجازا لكل افراد المؤسسة، ونحن قادرون بفضل العمل الجماعي على تحقيق ما نصبو اليه، ويأتي فوز مصرف الشارقة الاسلامي بجائزة «التميز في الاعمال» لعام ٢٠١٧ تتويجا للالتزامنا بأعلى معايير الجودة في تقديم خدمات ومنتجات الصيرفة الاسلامية، ونحن على ثقة بأن التمويل الاسلامي يحظى بقبول سريع متخطيا الاسواق التقليدية، وعلى ضوء ذلك نبقى مصممين على الالتزام بجهودنا في زيادة الاقبال عليه».

وتعتمد الآلية التي يتبناها الاتحاد في الترشيح للجوائز على قواعد بيانية واحصاءات صادرة عن جهات دولية مرموقة في مجالات الاعمال وبحوث الاسواق.

بنك غلوبكس الحكومي الروسي تلقى تعليمات من القراصنة

بتحويل ٩٤٠ الف دولار اميركي فلم ينفذ إلا تحويل واحد عبر سويتف

بقيمة ١٠٠ ألف دولار

اعلن البنك الروسي المملوك من الحكومة غلوبكس GLOBEX انه تعرض لعملية قرصنة خلال الاسبوع الاخير من العام ٢٠١٧ حيث تلقى تعليمات من الزبائن تطلب اليه تحويل مبالغ من حساباتهم المصرفية بقيمة ٩٤٠ الف دولار اميركي الى حسابات مصرفية اخرى. وقال الرئيس التنفيذي للبنك فاليري اوفساننيكوف VALERY OVSANNIKOV ان الجهاز الالكتروني للبنك لم يلب من تلك التعليمات الا واحدة بقيمة ١٠٠ الف دولار اميركي. وقال ان التحذيرات التي كنا قد تسلمناها من شركة سويتف SWIFT حول احتمالات تلقينا تعليمات مزورة، حملت البنك على اتخاذ تدابير لتدارك تلبية التعليمات التي يرسلها القراصنة ما جعل الجهاز الالكتروني يتقيد بعملية واحدة.

ولم تعلق سويتف SWIFT على الحادث مكتفية بالقول انه سبق لها ان دعت المصارف في كافة انحاء العالم الى التنبه واتخاذ التدابير الوقائية لعدم الاستجابة الى التعليمات المزورة التي يرسلها القراصنة، بعد ان يكونوا قد اقتحموا الانظمة المصرفية وحصلوا على ارقام الحسابات المصرفية وعلى الاسلوب الذي تتبعه المصارف عند ارسالها تعليمات الى سويتف SWIFT .

رشدي الغلاييني مديرا عاما للبنك وهاني ناصر مديرا عاما

للبنك الاسلامي العربي

مجموعة بنك فلسطين تعلن عن تحديث اطارها العام بما يتناسب وتوسعها



هاني ناصر



رشدي الغلاييني

اعلن رئيس مجلس ادارة مجموعة بنك فلسطين هاشم الشوا عن تحديث الاطار العام للمجموعة بما يتناسب مع التطور والتوسع الذي طرأ على البنك خلال الاعوام الاخيرة واستراتيجيته ورؤيته المستقبلية في مواكبة الحداثة المصرفية في التوسع والانتشار المحلي والدولي وتعزيز وتوسيع استثماراته المالية المختلفة، حيث ارتفعت خلال الاعوام العشرة الماضية موجودات المجموعة من ٨٤٨ مليون دولار الى ٤,٧ مليارات دولار في عام ٢٠١٧ وارتفعت الودائع من ٦٧٩ مليون الى ٣,٦ مليارات دولار. فيما زادت محفظة التسهيلات من ٢٤٣ مليون الى ٢,٤ مليار دولار، فيما وصلت الحصة السوقية للمجموعة الى ثلث القطاع المصرفي عام ٢٠١٧ لتصبح اكبر مؤسسة مصرفية في فلسطين وثاني اكبر مشغل في القطاع الخاص على مستوى الوطن بعدد الموظفين والعاملين ليصل الى ٢٢٠٠ موظف وموظفة.

واضاف الشوا «في نطاق التوسع والانتشار الخارجي افتتح بنك فلسطين اول مكتب تمثيلي له خارج الوطن في مركز دبي المالي العالمي بدولة الامارات عام ٢٠١٥ وفي العام نفسه افتتح البنك ثاني مكتب تمثيلي دولي مرخص له في العاصمة التشيلية سانتياغو ليكون اول مصرف عربي يفتتح في قارة اميركا اللاتينية.

واستمرار النهج المجموعة في مواكبة افضل التطورات الالكترونية العالمية وتقديم افضل المنتجات والخدمات المصرفية لعملائه عمل البنك على تطوير وأتمته برامجه ومنتجاته المصرفية المختلفة لينضم الى شركات البنك التابعة، والتي تشمل شركة PALPAY وهي اول شركة فلسطينية متخصصة في تطوير نظم الدفع الالكتروني وشركة الوساطة للاوراق المالية للذراع الاستثمارية للبنك.

وعن الشركات التابعة اضاف الشوا بأنه تم رفع رأسمال البنك الاسلامي العربي ليصل الى ٧٥ مليون دولار اميركي تماشيا مع الطلب الكبير للخدمات البنكية الاسلامية. فيما يخطط البنك لافتتاح ٨ فروع اخرى خلال العامين القادمين، وفي هذا الاطار تحدث الشوا رئيس مجلس ادارة مجموعة بنك فلسطين عن التحديات في هيكلية المجموعة لتتناسب مع التوسع والنمو والاستثمارات الجديدة، وتتماشى مع رؤية سلطة النقد الاستراتيجية لتعزيز حوكمة الجهاز المصرفي الفلسطيني.

هذا وتم تعيين رشدي الغلاييني مديرا عاما للبنك وهاني ناصر مديرا عاما للبنك الاسلامي العربي.

ويتمتع الغلاييني بخبرة مصرفية واسعة تمتد الى ثلاثين عاما في مجال الاعمال المصرفية وشغل مناصب ادارية عدة في بنك فلسطين كان آخرها منصب نائب المدير العام ويحمل درجة البكالوريوس من الجامعة الاميركية في القاهرة ويشغل عضوية مجالس ادارة مختلفة ومنها البنك الاستثماري في الاردن.

اما هاني ناصر فلديه خبرة مصرفية تمتد الى ثلاثة وعشرين عاما وشغل مناصب ادارية عدة في بنك فلسطين، كان آخرها منصب مساعد المدير العام مدير ادارة اعمال الضفة الغربية وهو حاصل على ماجستير ادارة عامة وقانون من جامعة ماري كوري في بولندا.

SPENDING IS EARNING



FNB REWARDS PROGRAM

Using your FNB credit card has never been more rewarding!
Spend with your credit card, earn points and redeem them for cash or valuable prizes and travel packages at fnb-rewards.com or through the FNB Mobile App. Points can be earned and redeemed in Lebanon or abroad.

 1244



FIRST NATIONAL BANK S.A.L.

fnb.com.lb

عبد الرزاق عاشور ينال وسام الاستحقاق الذهبي
في مجال القيادة الحكيمة على مستوى المنطقة العربية



عبد الرزاق عاشور يستلم وسام الاستحقاق الذهبي

نال رئيس مجلس ادارة فينيسيا بنك عبد الرزاق عاشور وسام الاستحقاق الذهبي خلال حفل تكريم الفائزين بجائزة «النسر العربي لاستراتيجيات الادارة العامة ٢٠١٧» على مستوى المنطقة والتي نظمتها «اكاديمية تتويج» لجوائز التميز في المنطقة العربية في دبي مطلع العام الجديد.

شهد الحفل تكريم عدد من قياديي المصارف التجارية وقطاع المال الذين قاموا بإنجازات ومبادرات عديدة في مجال اعمالهم على مستوى المنطقة العربية.

الى جانب جائزة «النسر العربي» التي تُمنح للشخصية القيادية الواعية القادرة على تطوير رؤية ورسالة المؤسسة، تقلد رئيس مجلس الادارة «الوشاح الملكي» في مجال القيادة الحكيمة مع شهادة في التميز.

حقق عائدات وصلت نسبتها الى ٥,٢٥ في المئة سنوياً

صندوق LF TOTAL RETURN BOND FUND

من البنك اللبناني الفرنسي احتفل بعيدته الخامس



وليد روفاييل

BLF

احتفل صندوق LF TOTAL RETURN BOND FUND من البنك اللبناني الفرنسي في العام ٢٠١٧ بمرور خمسة أعوام على تأسيسه. وقد حقق الصندوق على مدى هذه السنوات عائدات صافية مهمة للمستثمرين وصلت نسبتها الى ٣٠ في المئة. حقق صندوق الاستثمار LF TOTAL RETURN BOND FUND، منذ تأسيسه، عائدات مهمة للمستثمرين تصل نسبتها الى ٥,٢٥ في المئة سنوياً، وعائدات تراكمية تتجاوز الـ ٣٠ في المئة (اعتباراً من شهر تشرين الأول)، ما يتوافق مع أهداف المستثمرين ويتخطاها، ويسمح لهم بتأمين عائدات ثابتة ونسبة تقلب منخفضة وبجني المداخل بأقل نسبة من المخاطر، في ظل شفافية وأمان في الإستثمار.

وفي هذا الإطار، صرّح مدير الصندوق ومدير وحدة إدارة الأصول في البنك اللبناني الفرنسي **جميل قووم** «تتميز الاستراتيجية التي نثبعاها في البنك اللبناني الفرنسي لإدارة بالانضباط والديناميكية في آن واحد. فنعتمد في عملية تخصيص الأصول على تحليل الوضع العام من الأعلى الى الأسفل، وهي مقاربة تسمح لنا باتخاذ مواقع تتسم بالانتظام. فقد تمكنا من تسجيل العائد المذكور أعلاه لمصلحة المستثمرين حتى في أحلك الظروف على مستوى أسواق الدخل الثابت. وفي حين نشهد المزيد من التدفقات الى داخل الصندوق، يبقى هدفنا ان نحافظ على أدائنا الإيجابي وان نستمر في اتباع المقاربة الحالية ذاتها من أجل تحقيق المزيد من العائدات في السنوات المقبلة».

منذ إطلاق LF TOTAL RETURN BOND FUND في العام ٢٠١٢، يتيح الصندوق لأصحاب الثروات، أفراداً ومؤسسات، فرصة الاستثمار في أسواق السندات العالمية. يستفيد المكتتبون في هذا الصندوق من بيئة استثمارية منظمة وشفافة جداً، ومن سيولة أسبوعية، بالإضافة الى فرص لا تتوافر للمستثمرين الأفراد. يهدف صندوق الاستثمار LF TOTAL RETURN BOND FUND الى تحقيق أعلى مردود ممكن بأقل مخاطر محتملة من خلال الاستثمار في أسواق السندات العالمية، حيث تخصص نسبة ٨٠ في المئة من الأصول لسندات الاستثمار ذات التصنيف العالي. يذكر ان رئيس مجلس ادارة البنك هو **وليد روفاييل**.

بنك لبنان والمهجر للأعمال يختتم الدورة الأولى من المسابقة الوطنية للبورصة الافتراضية



صورة للفائزين

اختتم بنك لبنان والمهجر للأعمال الدورة الأولى من المسابقة الوطنية للبورصة الافتراضية في مقره في الزيتونة.

حضر المسابقة كل من السيد **ميشال شيخاني**، مدير عام شركة بلوم لإدارة الاصول والسيدة **مايا القاضي**، نائب مدير عام بنك لبنان والمهجر للاعمال والمدراء المعنيون من البنك وحشد من الاساتذة الجامعيين والشخصيات الاقتصادية.

وفي اطار المرحلة النهائية من المسابقة التي تعقد للمرة الاولى على مستوى الوطن، قام المتسابقون الخمسة المتأهلون الى المرحلة النهائية بتقديم عرض لجهودهم المبذولة طيلة فترة المسابقة، وعلى اساس هذا العرض، اختارت لجنة تحكيم من اصحاب الاختصاص من بنك لبنان والمهجر ثلاثة فائزين اثبتوا جدارتهم بعد التنافس مع متأهلين من مختلف الجامعات اللبنانية.

وسلمت نائب مدير عام بنك لبنان والمهجر للأعمال **مايا القاضي** الفائزين الجوائز التي تراوحت ما بين ٤ آلاف دولار ل**جورج مرهج** من جامعة القديس يوسف الفائز بالمرتبة الاولى و٣ آلاف دولار ل**غارن نرساس** من جامعة هايفزيان، الفائز بالمرتبة الثانية والفي دولار ل**أيا الصفدي** من الجامعة الاميركية في بيروت الفائزة بالمرتبة الثالثة.

وتندرج مسابقة البورصة الافتراضية في اطار برامج المسؤولية الاجتماعية للمصرف القائمة على تطوير خبرات طلاب الجامعات حول التداول في اسواق رأس المال. وتهدف هذه المسابقة الى تسليط الضوء على اهمية البورصة وتنمية حسّ التداول في الاسواق المالية لدى الطلاب واكتشاف مواهبهم في هذا المجال.



مع تطبيق MY BLF، رح تشتاق للبنك.

بفضل المزايا الجديدة بتطبيق MY BLF، رح تقدر تخلّص معاملاتك المصرفية وبين ما كنت وتشوف حساباتك ببصمة إصبعك. وهيدا مش كل شي لأنو صار فيك تسدّد الأقساط المدرسية أو الجامعية، وتراجع تفاصيل تحويلاتك، وتحول أموال بين حساباتك أو لمستفيد ثاني عنّا أو بأي بنك بلبنان أو برّا. وفيك كمان تسدّد دفعات بطاقتك الائتمانية وتقدّم هدايا الزواج وغيرها. بس ما تطول علينا الغيبة!

البنك
اللبناني الفرنسي

01/03 79 13 32 | Short N°: 1332 | Call Center: 1272

info@eblf.com

www.eblf.com

Download now



٢٢٦ مليون درهم أرباح بنك الإستثمار وزيادة الأصول بنسبة ١٤٪



سامي فرحات

بنك الإستثمار

حقق بنك الإستثمار أرباحاً صافية عن فترة الشهور التسعة الأولى من العام ٢٠١٧ بقيمة ٢٢٦ مليون درهم. وسجل البنك زيادة ١٤٪ في إجمالي الأصول مقارنة مع الفترة المقابلة في ٢٠١٦، مدعوماً بزيادة ودائع العملاء ١٧٪. وأدى ذلك الى تحسن معدل القروض الى الودائع الذي بلغ ٩٤,٢٪. وسجلت القروض والتسليفات زيادة ٩٪ على أساس سنوي. وارتفع الدخل التشغيلي ٤٪ على ضوء الزيادة في صافي الدخل من الفوائد والعمولات. غير ان صافي الأرباح انخفض ٣٪ نتيجة للزيادة في صافي مخصصات انخفاض القيمة تماشياً مع الأوضاع السائدة ومؤشرات السوق. الرئيس التنفيذي للبنك المصرفي المخضرم سامي فرحات.

مهنية عالية تنعكس إيجاباً على البنك الليبي الخارجي



مختار شنقير

FGLB

الاستراتيجية التي وضعها الرئيس التنفيذي للبنك الليبي الخارجي FGLB السيد مختار شنقير القاضية بالعمل بمهنية عالية وخدمة العميل وإرضائه انعكست إيجاباً على أعمال البنك الذي مازال يشهد نمواً وتوسعاً بالرغم من الظروف الصعبة التي تمر بها البلاد. وقد تسلم البنك العديد من الجوائز التقديرية وفي الصورة إحداها من اتحاد المصارف العربية.

ارتفاع موجودات «ساما» الى ١٩١١,٥ مليار ريال في تشرين الثاني

ارتفعت موجودات مؤسسة النقد العربي السعودي خلال شهر تشرين الثاني الماضي الى حوالي ١٩١١,٤٨ مليار ريال، بارتفاع قدره ٨,٨٦ مليارات ريال، وذلك مقارنة بشهر تشرين الاول ٢٠١٧. وحسبما اظهرت النشرة الشهرية الصادرة عن المؤسسة تراجمت الموجودات لشهر تشرين الثاني ٢٠١٧ بـ ١٧٠,٢ مليار ريال مقارنة بالشهر نفسه من ٢٠١٦. وتراجعت استثمارات ساما في اوراق مالية بالخارج - التي تمثل نحو ٦٥ في المئة من إجمالي موجوداتها - لتصل الى ١٢٣٨,٥٩ مليار ريال بنهاية شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، بنسبة انخفاض قدرها ١١ في المئة.

رئيس البنك الإسلامي للتنمية بحث في مشاريع تنموية لجمهورية بنين



د. بندر حجار وعبدالله بايوشان

بحث رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية الدكتور بندر حجار في مكتبه بمقر البنك بجدة مع وزير الدولة المكلف بالتخطيط والتنمية ومحافظ البنك الإسلامي للتنمية في جمهورية بنين عبد الله بايوشان في المشروعات التنموية التي ينفذها البنك في بنين والآثار الايجابية المترتبة على تلك المشروعات في حياة الناس.

وأكد حجار اهتمام البنك بتمويل مشروع رئيسي لتصريف مياه الأمطار في عاصمة البلاد يتواكب مع عدد من مشروعات البنية التحتية التي يتم تنفيذها حالياً.

جدير بالذكر ان مجموعة البنك أجازت لمصلحة جمهورية بنين، منذ انضمامها للبنك عام ١٩٨٤ وحتى تاريخه عمليات بمبلغ إجمالي يتجاوز ٩١٤ مليون دولار أميركي، شملت مجالات التعليم والنقل والطاقة والزراعة والمياه والصرف الصحي والإتصالات فضلاً عن عمليات تمويل التجارة وتنمية القطاع الخاص.

«الاسلامي الأردني» أفضل بنك عربي اسلامي للعام الحالي

حصد البنك الاسلامي الاردني جائزة افضل بنك عربي اسلامي للعام الحالي وذلك خلال حفل جائزة افضل العرب ٢٠١٧ الذي اقيم في المملكة المغربية مراكش.

وتسلم الرئيس التنفيذي المدير العام للبنك الاسلامي الاردني موسى شحادة الجائزة نيابة عن البنك. وقد تم منح البنك الاسلامي الاردني الجائزة تقديراً للانجازات والمساهمة الفاعلة للبنك والادارة الحكيمة والمميزة في خدمة المصرفية الاسلامية في المنطقة العربية وتعزيز مكانته في السوق المصرفية الاردنية ومحافظته على نمو ثابت خلال السنوات الماضية واعتماده والتزامه بأحكام ومبادئ الشريعة الاسلامية.

وعبر شحادة عن اعتزازه بما حققه البنك الاسلامي الاردني من انجازات ليستمر بحصد الجوائز التي تؤكد اهمية موقعه الريادي وتعزز وتدعم الجهود المبدولة للحفاظ على سلامة مسيرة البنك الاسلامي الاردني الساعي لخدمة المصرفية الاسلامية والمجتمع المحلي، مؤكداً «استمرارية بذل المزيد من الجهود للحفاظ على ما تم تحقيقه من منجزات مع السعي لتحقيق المزيد».

يذكر ان مدير دائرة العلاقات العامة هو احمد عبد الكريم.



احمد عبد الكريم

البنك الإسلامي الأردني

توقعاتك كبيرة. معاييرنا عالية.

هيدا الإهتمام بالفعل.



ستون عاماً ومسيرة الإهتمام مستمرة،
وما زلت أنت في صميم كل تقدّم نقوم به.
نجدّد التزامنا بأن نبذل جهداً خاصاً لتلبي احتياجاتك
وبأن نعمل دوماً لنقدّم لك الأنسب.
لأن نجاحك هو نجاحنا، ولأننا نؤمن بأن
الشراكة الحقيقيّة هي أن نكبر معاً.



طارق فايد (رئيس بنك القاهرة):

منتجاتنا الجديدة مواكبة لخطه الدولة تطبيق الشمول المالي

رئيس مجلس إدارة بنك القاهرة طارق فايد قدّر عالياً القرارات التي اتخذها محافظ البنك المركزي المصري د. طارق عامر لمساهمتها في تطبيق خطة الإصلاح الاقتصادي وتقليل عجز الموازنة وتحسين مؤشرات النمو وتشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي، وأشار إلى تمكن المركزي من وضع المعايير والضوابط الرقابية التي تكفل سلامة المراكز المالية للبنوك وحسن أدائها لأعمالها، متوقفاً أن ينعكس تحسن الأوضاع المالية خلال العام الماضي على تحسن مؤشرات الأداء الاقتصادي المصري خلال ٢٠١٨، واصفاً القطاع المصرفي المحلي بحائض صد ساهم في مساندة الإقتصاد القومي والتصدي للتحديات التي تواجه خطط التنمية، كاشفاً عن تقديم بنك القاهرة منتجات جديدة مواكبة خطة الدولة للشمول المالي، وتبنيته استراتيجية توسع جديدة في قاعدة العملاء من الشركات والأفراد، مع التركيز على المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر.

يتوافق مع خطة الدولة للإصلاح الاقتصادي.

منتجات مواكبة لخطة الشمول المالي

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام؟
- تستهدف خطة العمل المصرفية في بنك القاهرة تحقيق معدلات نمو في القطاعات المصرفية كافة، ففي مجال التجزئة المصرفية، يخطط البنك لنمو المحفظة بنسبة تصل إلى ٣٠ في المئة بنهاية عام ٢٠١٨ من خلال إطلاق أوعية ادخارية متنوعة تحاكي مختلف شرائح العملاء في كافة المجالات كالقروض متناهية الصغر، والتي تعمل إدارة البنك على تنميتها ورفع كفاءتها وفتح وحدات تسويقية جديدة، بالإضافة إلى تمويل المشروعات القومية والتجزئة المصرفية والتمويل العقاري، بخلاف استحداث منتجات مصرفية مبتكرة ذات طابع تنافسي.
وقد قام البنك بطرح منتجات جديدة لتواكب خطة الدولة لتطبيق الشمول المالي، كما يحرص البنك على تقديم الخدمات المصرفية الالكترونية والتي تتيح توفير الخدمة للعملاء على مدار الساعة ومن أماكن مختلفة من خارج فروع البنوك.

وفي مجال ائتمان الشركات يتبنى بنك القاهرة استراتيجية جديدة للتوسع في قاعدة العملاء من الشركات والأفراد مع التركيز على المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، وذلك استناداً إلى شبكة البنك من فروع ووحدات تسويقية في كافة أنحاء الجمهورية والتي تعمل إدارة البنك على تنميتها ورفع كفاءتها وفتح وحدات تسويقية جديدة. ويستهدف البنك استحداث منتجات مصرفية جديدة تقليدية وغير تقليدية تغطي كافة إحتياجات العملاء الحاليين والمستقبليين في مختلف القطاعات الاقتصادية بالسوق المحلية مثل التأجير التمويلي، إلى جانب تلبية إحتياجات عملاء البنك التمويلية خارجياً عبر قنوات تمويل التجارة والممرات التجارية الدولية مع أفريقيا والشرق الأوسط، هذا إلى جانب استحداث مجموعات عمل مدربة يناط بها تسويق هذه المنتجات التي من شأنها تلبية إحتياجات العملاء الحاليين والجدد، ومساعدتهم على إدارة السيولة النقدية ومعاملاتهم التجارية لتحقيق الإستفادة القصوى وتعظيم معدلات الربحية مما ينعكس إيجاباً على الناتج القومي. ■

كما نجحت سياسات البنك المركزي في القضاء على السوق الموازية للعملة وبناء احتياطي قوي وصل لأعلى مستوياته على الإطلاق متجاوزاً ٢٧ مليار دولار بنهاية كانون الأول (ديسمبر) الماضي. ونجحت البنوك بقوة في جميع الاختبارات التي مرت بها خلال العام الماضي، وأثبتت قدرة فائقة في سرعة تلبية إحتياجات المواطنين والمستثمرين على السواء في تدبير العملة الصعبة.
كما تمكن البنك المركزي من وضع المعايير والضوابط الرقابية التي تكفل سلامة المراكز المالية للبنوك وحسن أدائها لأعمالها والتأكد من تطبيق تلك المعايير في إطار ما يملكه من آليات تمكنه من اتخاذ خطوات استباقية لمساندة البنوك.
كما واصلت المؤسسات الدولية إشادتها بأداء الإقتصاد المصري خلال العام المنصرم، خصوصاً بعد أن رسم صندوق النقد الدولي رؤية إيجابية لأداء الإقتصاد وقدرته على مواصلة النمو.

تحسن مؤشرات الأداء الاقتصادي

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟
- أتوقع أن ينعكس تحسن الأوضاع المالية خلال العام الماضي، على تحسن مؤشرات الأداء الاقتصادي المصري خلال ٢٠١٨، ويأتي في مقدمتها ارتفاع الاحتياطي النقدي إلى أكثر من ٢٧ مليار دولار، إلى جانب انخفاض معدل التضخم وتراجع عجز الميزان التجاري. وقد تبنت الدولة مجموعة من البرامج الإصلاحية على المستويين الاقتصادي والاجتماعي، وذلك بهدف التغلب على التحديات التي تواجهها.
ويعد القطاع المصرفي بمثابة حائط الصد الذي ساهم في مساندة الإقتصاد القومي والتصدي للتحديات التي تواجه خطط التنمية من خلال قيام البنك المركزي بإطلاق العديد من المبادرات التي تسهم في تحقيق النمو الاقتصادي، ومن أبرزها مبادرات «الشمول المالي»، و«المشروعات الصغيرة والمتوسطة»، و«التمويل العقاري»، ودعم قطاعات السياحة والقطاع الصناعي وفتح الفروع الصغيرة، ودعم وتطوير الخدمات المصرفية الإلكترونية، وتطوير تلك الخدمات، وغيرها من السياسات والإجراءات التي تسهم في انعاش الإقتصاد وإحلال الواردات وتنمية الصادرات، بما

■ ماذا تقولون بمناسبة اختيار الدكتور طارق عامر كأفضل محافظ بنك مركزي عربي من قبل اتحاد المصارف العربية؟

- يأتي تكريم الدكتور طارق عامر كأفضل محافظ لبنك مركزي عربي تقديراً لجهوده المميزة في ضبط السياسة النقدية في مصر، كما أن القرارات التي اتخذها المحافظ عامر بشأن منح البنوك المرونة في تحديد أسعار الصرف ساهمت في تدفق النقد الاجنبي الى القطاع المصرفي. وتأتي تلك القرارات تعبيراً عن إدراك دور الإقتصاد المصري في المجال المالي والنقدي، وبالتالي تم إعطاء البنوك مرونة في شراء وبيع العملات الأجنبية، وساهمت تلك القرارات في استمرار تطبيق خطة الإصلاح الاقتصادي، وتقليل عجز الموازنة، وتحسن مؤشرات النمو، وتشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي. ولا يمكن انكار الدور الذي قام به عامر في تطوير الصناعة المصرفية في مصر وسائر الدول العربية، كنموذج يحتذى كمحافظ بنك مركزي.

كما أن سياسات البنك المركزي المصري لها بالغ الأثر في وضع الإقتصاد المصري على الطريق الصحيح من خلال تجاوز العبء الأكبر في زيادات الأسعار، وبدء التحول للإصلاحات الهيكلية لتحقيق رؤية مصر ٢٠٣٠ للتنمية المستدامة.

معايير وضوابط رقابية

■ هناك انتقادات وجهت إلى الهندسات المالية التي نفذها طارق عامر، هل تجدون تلك الهندسات المالية ما يستحق النقد؟ وما هي البدائل التي يمكن للبنك المركزي المصري أن يلجأ إليها في هذا السياق؟
- ساهمت سياسات البنك المركزي المصري برئاسة طارق عامر - كما سبق وأشرنا - في تنفيذ خطة الدولة للإصلاح الاقتصادي، ومن المتوقع أن تسهم تلك السياسات في زيادة معدلات النمو، وخلق فرص عمل للشباب، وتشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي. ويأتي قرار تحرير سعر الصرف من أبرز القرارات التي اتخذها البنك المركزي كتعبير عن إدراك دور الإقتصاد المصري في المجال المالي والنقدي، وبالتالي تم إعطاء البنوك مرونة في شراء وبيع العملات الأجنبية، وهو ما أدى إلى تدفق موارد النقد الأجنبي إلى القطاع المصرفي المصري.



Banque du Caire

Gateway to Prosperity

For over 6 decades, Banque du Caire has been immensely contributing to the Egyptian economy, a significant role that BDC superbly demonstrates as an instrumental key player supporting the National Economy.

 16990

www.banqueducaire.com

بنك البحرين والكويت يطرح خدمة السحب النقدي من دون بطاقة رياض ساتر: تتيح للعملاء السحب النقدي من حساباتهم بيسر وسرعة



طرح بنك البحرين والكويت BBK، البنك الرائد في مجال الخدمات المصرفية التجارية وخدمات الأفراد خدمة السحب النقدي لعملائه من دون الحاجة الى استخدام بطاقة الصراف الآلي عبر شبكة البنك الواسعة النطاق المنتشرة في جميع أنحاء مملكة البحرين.

وتتيح هذه التقنية الرائدة لعملاء بنك البحرين والكويت السحب من حساباتهم، من أي جهاز صراف آلي تابع للبنك بدون الحاجة الى استخدام بطاقة الخصم بطريقة آمنة ومضمونة. وقد تم تجهيز شبكة أجهزة الصراف الآلي الآن بخيار «السحب بدون بطاقة»، حيث يطلب من العميل عند اختياره هذه الخدمة إدخال رقمه الشخصي، وسيستلم على أثرها العميل رقماً سرياً مؤقتاً على هاتفه النقال المسجل لدى البنك حتى يتمكن من إنجاز معاملته.

وحول طرح هذه الخدمة الجديدة صرح الرئيس التنفيذي لبنك البحرين والكويت رياض يوسف ساتر: «إنني سعيد بإعلان طرح خدمة السحب النقدي بدون بطاقة لعملاء بنك البحرين والكويت. إن هذه الخدمة مريحة وسهلة وآمنة وتتيح لعملائنا السحب النقدي من حساباتهم بكل يسر وسرعة، خاصة في الأوقات التي لا يحملون فيها بطاقاتهم». وتعد هذه الخدمة الجديدة من أحدث الخدمات ذات القيمة المضافة التي طرحها البنك مؤخراً في إطار جهوده الدؤوبة الرامية الى تعزيز التجربة المصرفية لعملائه.

بنوك عالمية تواجه خطر خسارة مليارات الدولارات

تواجه بنوك أميركية وأوروبية كبرى خطر خسارة مليارات الدولارات من أموالها التي قدمتها في صورة تمويلات لشركة متاجر التجزئة العالمية «ستينهوف انترناشيونال هولدنغز» التي انخفضت قيمة أصولها وسط فضيحة محاسبية.

وترجح التقديرات المحتملة خسائر المقرضين والدائنين بحوالي ١٨ مليار يورو اي ٢١ مليار دولار حتى نهاية آذار. وبلغت الاعتمادات المالية طويلة الاجل ١٢,١ مليار يورو والاخرى قصيرة الاجل ٥,٨٧ مليار يورو، بحسب بيان ارباح النصف الاول للشركة الجنوب افريقية.

وتشمل البنوك المتضررة على الصعيد العالمي «سي تي غروب» و«بنك اوف اميركا» و«اتش اس بي سي» و«بي ان بي باريبا» فضلاً عن «ستاندرد بنك» و«انفيستك» و«فيرست راند» في جنوب افريقيا.

المصارف السعودية تكثف حملاتها التوعوية والراقية

لمواجهة عمليات الاحتيال

كثفت المصارف السعودية حملاتها التوعوية والراقية لمواجهة عمليات الاحتيال المالي حول العالم والتي وصلت الى ٦,٣ مليارات دولار سنوياً في ٢٠١٦، ما يكلف الشركات خسائر تقدر بنحو ٥ في المئة من عوائدها السنوية وفق أحدث التقديرات.

واختلفت طرق الاحتيال في السعودية ما بين تحويل اموال لجهات او افراد وهميين، واختلاس اوراق نقدية وسندات واسهم من حسابات ومحافظ استثمارية، وسرقة بطاقات الصراف الآلي، بالإضافة الى تجارة العملات، او ما يعرف بـ«الفوركس».

«المصرف» يفتتح فرعاً جديداً في المنطقة الصناعية في المصفح

فيصل كلداري: يترجم خطط المصرف الرامية لتطوير

الخدمات المقدمة للعملاء



فيصل كلداري يفتتح الفرع الجديد

افتتح المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية «المصرف» أحدث فروع في المنطقة الصناعية في المصفح بأماره أبوظبي بحضور الرئيس التنفيذي فيصل كلداري، إلى جانب مسؤولي الإدارة التنفيذية في المصرف. يقدم الفرع الجديد الذي سيُشرف على إدارته يوسف كروز الذي يتمتع بخبرات مصرفية واسعة، خدمات ومنتجات متميزة لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية للأفراد. وفي تعليقه على افتتاح الفرع الجديد قال كلداري: «يأتي افتتاح الفرع الجديد في إطار سعينا لتعزيز تواجدنا في إمارة أبوظبي التي تمثل لنا سوقاً نشطة ومتنامية ووفقاً لاستراتيجيتنا في توسيع رقعة انتشار المصرف. وفي هذا الإطار يأتي افتتاح فرع البنك في موقعه الجديد ليترجم خطط المصرف الرامية لتطوير كافة الخدمات المقدمة للعملاء».

وأضاف: «إن افتتاح فرع «المصفح» في موقعه الجديد يعد جزءاً من استراتيجية المصرف التوسعية الرامية لتعزيز شبكة فروع في المناطق الرئيسية لتقديم الحلول المصرفية للعملاء. لقد تم تجهيز الفرع الجديد بأحدث التقنيات المصرفية المبتكرة والبرامج المتميزة بما يساهم بالارتقاء بمستوى الخدمة ويحقق المزيد من الراحة لعملائنا».

من جهته قال رئيس قطاع المؤسسات التجارية في المصرف يوسف كروز: «إن القطاع التجاري يعد ركيزة أساسية للنمو الاقتصادي في الامارات، وهو ما يدفعنا لمواصلة العمل بشكل متواصل للحفاظ على المكانة الرفيعة التي احتلها المصرف لخدمة هذا القطاع وسيساعد المركز الجديد لخدمة المؤسسات التجارية في فرع المصفح على تلبية هذه الاحتياجات».

بورصة شيكاغو تبدأ تداول عملة «بيتكوين»

بدأت بورصة شيكاغو تداول التعاقدات الآجلة لعملة بيتكوين بقيمة ١٥ الف دولار.

واوضحت البورصة انها تناولت بـ ٨٠٠ عقد أجل خلال اول ساعتين من التداول، مشيرة الى ان الضغط الشديد على العملة تسبب في تعطل موقع البورصة.

وبيتكوين هي نظام عملات رقمي وفقاً لبروتوكول الند للند وأنشئ في عام ٢٠٠٩ ولا يتحكم فيه اي من البنوك المركزية. وشهدت العملة الرقمية زيادة قيمتها بعشرة امثال لكن في ظل تقلبات حادة خلال العام الجاري.



الاعتماد اللبناني
CREDIT LIBANAIS

لكلّ أسلوب حياة
بطاقته!

اختر بطاقة الإئتمان التي تناسبك
واستفد من تسهيلات في الدفع في
لبنان والعالم. بطاقات الإئتمان اللبنانية
ماستركارد وفيزا تؤمن لك العديد
من الخدمات:

- تسديد المشتريات
- التسوق عبر الإنترنت بطريقة آمنة
- الخدمات المصرفية عبر الصرافات الآلية
- خدمة التنبيه عبر رسائل قصيرة لدى استعمال البطاقة
- خدمات الصيرفة عبر الهاتف والإنترنت
- تغطية تأمينية شاملة خلال السفر
- استبدال نقاط وفاء بهدايا متنوعة وتذاكر سفر لأي بلد وعلى متن أي من خطوط الطيران

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



البطاقات
الإئتمانية

الجرائم الالكترونية CYBER CRIMES تشغل مصرف لبنان

تعميم خاص يلزم المصارف بتخصيص موازنات لمتابعة تطور الجرائم الالكترونية و ابرام عقود تأمين ضدها

فرصة جديدة امام شركات التأمين وشركات حماية الاجهزة الالكترونية في لبنان



رياض سلامة

حاكم مصرف لبنان

الاقتحامات التي تتعرض لها الانظمة الالكترونية من قبل القرصنة تحولت الى ازمة تعانيتها المصارف والشركات المالية والصناعية والتجارية على اختلاف هوياتها وأمكنة اقامتها في العالم.

وقد طور القرصنة عملياتهم بحيث باتت تشمل لائحة طويلة من الجرائم بما فيها الارهاب CYBER TERROR حيث بإمكانهم ان يأمرؤا الجهة التي يقتحمونها ويضعونها بتصرفهم بإصدار اوامر الى ادوات تنقيد بالتعليمات التي تصدر عنهم، بالتحرك لارتكاب اعمال ارهابية.

الا ان القرصنة الاكثر رواجاً كانت القرصنة من اجل فدية ATTACK FOR RANSOM حيث يعمد القرصنة الى التحكم بالجهاز الالكتروني وتوقيفه عن العمل الى ان يدفع صاحبه الفدية التي يحددها المعتدون الى حساب خاص يحدّدونه له.

٨- مراقبة اي تغييرات في عادات وسلوك الموظفين، سيما الذين يتمتعون بامتيازات هامة لدخول الانظمة المعلوماتية.

٩- التيقّظ والحذر لدى التعاقد مع جهات خارجية لتكليفها بمهام تتعلق بالانظمة الإلكترونية والتأكد من ان هذه الجهات لا تقوم بالتعاقد مع ملتزمين ثانويين اقل موثوقية.

ثانياً: اجراءات تقنية تشمل:

١- اعتماد تقنية تعتمد على وسيلتين على الاقل للتأكد من هوية المستخدمين من خارج المصرف او المؤسسة المالية سيما لجهة حقهم بالدخول الى النظام.

٢- استخدام تقنية ترميز كامل وآمن للبيانات الهامة جداً، منعا لفقدانها او التلاعب بها.

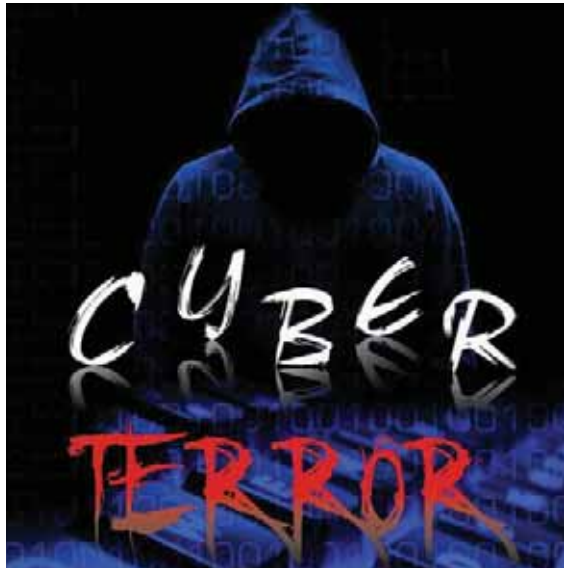
٣- اعتماد قواعد صارمة لجهة تفحص FILTERING البريد الالكتروني الوارد وضبط الوصول الى علب البريد الالكتروني من خارج المصرف او المؤسسة المالية.

٤- تحديث انظمة اجهزة الكمبيوتر كافة والتحقق من أمان الاجهزة الموضوعه بتصرف الموظفين لاستخدامها خارج المصرف او المؤسسة المالية.

٥- اختبار امكانية الاختراق لكشف اي نقاط ضعف محتملة في الشبكة.

٦- مراقبة الحركة على الشبكة لكشف اي سلوك غير اعتيادي، سواء من خلال نوعية الحزم المرسله او عددها.

٧- التحقق من سلامة البيانات ومراقبتها بهدف كشف اي تلاعب غير مشروع بها، وتعقب مصدر الوصول غير المشروع اليها. كما تضمن القرار الخطوات التي يتعين على المصرف والمؤسسة المالية والزبون اتخاذها عند التعرض لعمل الكتروني جرمي.



رياض سلامة حاكم مصرف لبنان الذي يتابع تطور الجرائم الالكترونية عن كثب وبالاهتمام الذي يستحق اصدر تعميماً يحمل الرقم ١٤٤ بتاريخ ٢٨ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٧ ويتضمن سلسلة من الاجراءات التي يتعين على المصارف والشركات المالية الخاضعة لرقابة مصرف لبنان ان تتخذها لحماية مصالحها ومصالح الزبائن المتعاملين معها. وجاء في القرار الاساسي رقم ١٢٧٢٥ الصادر عن الحاكم:

المادة الاولى: على المصارف والمؤسسات المالية اعداد سياسات واتخاذ تدابير واجراءات وقائية من الافعال الجرمية بالوسائل الالكترونية تتضمن، على الاقل:

اولاً: سياسات عامة تشمل:

١- تحليل مخاطر الجرائم الالكترونية المحتملة والاطلاع المستمر على آخر المستجدات في مجال تكنولوجيا امان المعلومات.

٢- تخصيص المبالغ والموازنة اللازمة لإرساء وتطبيق سياسة ونظم وقواعد أمان تكنولوجيا المعلومات.

٣- تنظيم عقود تأمين تغطي مخاطر الافعال الجرمية بالوسائل الالكترونية.

٤- وضع الخطط اللازمة للوقاية من الافعال الجرمية الالكترونية وتحديثها باستمرار (مثل خطة الاستجابة للحوادث، خطة استمرار التشغيل اثناء وبعد حدوث كارثة، خطة التدريب على التدخل الفوري...).

٥- انشاء فريق عمل مخصص للوقاية من الافعال الجرمية بالوسائل الالكترونية.

٦- تبادل المعلومات المتعلقة بالافعال الجرمية بالوسائل الالكترونية مع الجهات المعنية داخل او خارج المصرف او المؤسسة المالية.

٧- توعية الموظفين والعملاء حول الوقاية من الافعال الجرمية الالكترونية.



Creditbank S.A.L.

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

01 501 600
creditbank.com



أنور علي الجمال (رئيس ومدير عام جمال ترست بنك):

الفصل الأول من ٢٠١٨ سيكون محطة لافتتاح فروع جديدة في مناطق نائية تحت مظلة الشمول المالي



تشمل خطط وبرامج «جمال ترست بنك» العديد من المجالات والأفكار المصرفية الجديدة تناولها رئيس مجلس إدارة ومدير عام البنك أنور علي الجمال، في حديث مقتضب أبرز فيه أن خطة عمل البنك للفصل الأول من عام ٢٠١٨ تقع ضمن الخطة الموضوعية من مجلس الإدارة لخمسة أعوام تنتهي بنهاية هذا العام، وبالتالي ليس هناك من خطط فصلية أو نصف سنوية بل خطة متكاملة يمكن إدخال التعديلات عليها وفقاً للظروف الطارئة والمستجدة.

وقال الجمال: «انطلاقاً من أن عام ٢٠١٧ شهد إطلاق مبادرة المصرف تبني مبدأ الشمول المالي» فإن الفصل الأول من عام ٢٠١٨ سيكون محطة لفتح فروع جديدة في مناطق ريفية نائية وذلك تحت مظلة «الشمول المالي» وضمن الشروط الموضوعية من قبل مصرف لبنان، وهذا الأمر سيجرم من خلال فتح فرعين، واحد في إحدى بلدات البقاع الغربي والأخر في إحدى قرى قضاء عكار. وبالنسبة إلى الفروع العادية هناك توجه لإحياء فرع شحيم الذي سبق للمصرف أن نال موافقة مصرف لبنان على فتحه».

وعن الخطوات الإدارية المتلازمة مع خطة التوسع أشار الجمال إلى أنها تتركز على تعزيز أموال المصرف الخاصة بالوسائل التالية: ضخ نقدي جديد وإصدار أسهم تفضيلية وفق أحكام تعميم لمصرف لبنان، وإصدار سندات دين مرؤوسة وفق أحكام تعميم لمصرف لبنان وإصدار سندات دين مرؤوسة وفق أحكام تعميم مصرف لبنان وتوسيع قاعدة المساهمين من خلال استقطاب مستثمرين جدد. وذلك من أجل مواجهة متطلبات «اتفاقية بازل ٣» التي فرضت نسبة ملاءة إجمالية قدرها ١٥ بالمئة بنهاية عام ٢٠١٨، وايضاً لمواجهة خطة التوسع للسنوات المقبلة. وعن آخر مستجدات البنك لفت الجمال إلى «أن العام ٢٠١٨ سيشهد انتقال الإدارة العامة إلى المركز الجديد الكائن في منطقة العدلية والذي يضم حوالي ٢٢ طابقاً، جميعها مجهزة بمواصفات هندسية عالية تؤمن ميزات وظيفية عملائية ومريحة».

المجلس المركزي لمصرف لبنان يوافق على انتقال حصة

«بنك الإمارات دبي الوطني» إلى «بنك بيروت»

وافق المجلس المركزي لمصرف لبنان على طلب «بنك بيروت» الخاص بشراء أسهم «بنك الإمارات دبي الوطني» المساهم أساساً في المصرف الأول. وبموجب قرار المجلس المركزي تنتقل حصة «بنك الإمارات دبي الوطني» لـ «بنك بيروت» وبالغلة نحو ٧,٥٦ في المئة من مجمل أسهم هذا الأخير. وكانت إدارة «بنك بيروت» تسلمت كتاباً من «بنك الإمارات دبي الوطني» يبلغها فيه نيته الانسحاب من المصرف وبيع حصته. وقررت إدارة «بنك بيروت» شراء هذه الحصة بعد موافقة المجلس المركزي لمصرف لبنان على هذا الأمر، وهذا ما حصل. ولم يعرف إذا كانت إدارة «بنك بيروت» التي وضعت حصة «الإمارات دبي الوطني» في محفظة أسهم الخزينة لديها ستعتمد إلى بيع هذه الحصة في وقت لاحق، مع الإشارة إلى أن قيمة الحصة المذكورة قدرت بنحو ٤٠ مليون دولار.

نائب الحاكم سعد العنباري يطمئن إلى الاستقرار النقدي:

لدينا تغطية شبه كاملة لليرة اللبنانية



طمأن نائب حاكم مصرف لبنان الدكتور سعد العنباري إلى أن الاستقرار النقدي موجود وهناك سيطرة من مصرف لبنان لأن لدينا ذخائر على شكل عملات صعبة ولدينا الاحتياطي المتوفر لدى مصرف كبير ولدينا أيضاً الذهب واحتياطي

عملات المجموع حوالي ٥٠ مليار دولار وهي توازي تقريباً حجم الودائع أي الكتلة النقدية باليرة اللبنانية وهذا يعني أنه لدينا تغطية شبه كاملة لليرة اللبنانية. وتطرق العنباري إلى قروض «يدرسها البنك المركزي وهي قروض المعرفة التي نوليها اهتماماً كبيراً لأنها تستهدف بشكل خاص طلاب الجامعات وكذلك القروض التي لا تزال قيد الدرس وقابلة للتنفيذ وهي قروض المغتربين، قروض العامل وقروض الصادرات للصناعيين، أي بقدر ما يتمكن الصناعي من التصدير إلى الخارج بقدر ما يستفيد من هذه القروض».

كلام العنباري جاء خلال ورشة عمل متخصصة نظمتها جمعية «تعزيز التجدر في الأرض» و«المنتدى الانمائي لجرد عاليه والجوار» بالتعاون مع كلية العلوم الاقتصادية وإدارة الأعمال في الجامعة اللبنانية الفرع الرابع - عاليه.

«الاعتماد اللبناني» فرص تسوق لحاملي بطاقة

VISA PLATINUM DEBIT

اطلق بنك الاعتماد اللبناني خلال شهر كانون الأول الماضي حملة جديدة موجهة لحاملي بطاقات VISA PLATINUM DEBIT. وتمنح هذه الحملة مستخدمي بطاقات VISA PLATINUM DEBIT فرصة ربح مجموعة واسعة من المكافآت كقسائم للسفر من شركة همرس للسياحة والسفر، بطاقات للوقود أو بطاقات هدية، قسائم شرائية للالعاب وغيرها من الهدايا، وذلك لدى استعمال بطاقتهم لسداد مشترياتهم لدى التجار في لبنان أو الخارج، إضافة إلى ذلك، سوف يتم تقديم هاتف خلوي لحامل بطاقة VISA PLATINUM DEBIT الذي أجرى العملية الشرائية الأكبر قيمة خلال شهر كانون الأول ٢٠١٧.

وتأتي هذه الحملة ضمن المبادرات العديدة التي يتخذها بنك الاعتماد اللبناني لحث عملائه على اعتماد البطاقات المصرفية كوسيلة دفع آمنة مع الاستفادة في الوقت عينه من برنامج الوفاء.

تتويج الموسم الثاني من جيل الأوريان بتوقيع لوريان لوجور و SGBL الجائزة الأولى للمهندسين المعماريين بين أبي غانم وملكي



تتويج الموسم الثاني من جيل الأوريان GENERATION ORIENT المشاركة الثقافية بين بنك سوسيته جنرال في لبنان وصحيفة لوريان لوجور في «ميوزيك هول» في بيروت، مع حفل تقديم الجوائز على الفائزين في جو احتفالي. ومنحت الجائزة الأولى للمهندسين المعماريين غيث أبي غانم وجاد ملكي، في حين نال الراقص تشارلي برينس الجائزة الثانية، وتم منح الجائزة الثالثة الى الرسام والراوي سالم عزام.

وخلال الاحتفال الختامي، قالت جوانا بالوغلو المسؤولة عن قسم التواصل في بنك سوسيته جنرال في لبنان: «لقد مضى حوالى العامين على تعاون SGBL شريك الثقافة مع لوريان لوجور، في هذه المغامرة الجميلة لتأكيد إرادتنا لتعزيز الإبداع الفني الغني والوافر ومرافقة هذه المواهب الشغوفة الشابة في لقاءهم مع قراء لوريان لوجور. نحن فخورون في SGBL بمساعدتنا لهذه المواهب الشابة ليتم اكتشافهم من الجمهور العريض ولتسليط الضوء على فنهم وشغفهم».

وكان على مدى ١٢ شهراً تعرّفنا وتابعنا قصة ومسيرة اثني عشر فناناً لبنانياً شاباً من خلفيات مختلفة: الطبخ والرسم والتصميم والتصوير الفوتوغرافي ورواية القصص والمسرح والموسيقى والأزياء والرقص والسينما والهندسة المعمارية وفن الوشم. كل شهر كنا على الموعد مع فنان خصّص له لوريان لوجور صفحة كاملة في النسخة المطبوعة من الصحيفة وعلى الموقع الإلكتروني، رافقتها حملة كبيرة على مواقع التواصل الاجتماعي العائدة للصحيفة (فايسبوك وإنستغرام وتويتر) تضمنت مقابلات ومقالات وفيديو من إعداد كارل حديفي. وأتت النتيجة النهائية من خلال التصويت الذي انقسم مناصفة بين الجمهور ولجنة التحكيم المؤلفة من الخبراء.

عباس عواضة رئيساً لنقابة موظفي مصرف لبنان

انعقد المجلس التنفيذي الجديد لنقابة موظفي مصرف لبنان المؤلف من سبعة اعضاء وتم توزيع المهام بالتزكية على النحو الآتي:

الرئيس عباس عواضة، نائب الرئيس مروان برازي، امين السر صخر عرب، امين الصندوق عايدة البتروني. اعضاء مستشارون: ناجي فاضل، هناء فاضل، وجدي العلي، لينا العلي، حسن سليمان، بشارة الحلو، ريمون طنوس وزياد حجار.

وكانت جرت الانتخابات التكميلية لسبعة اعضاء جدد لمجلس النقابة في ٨/١٢/٢٠١٧ وفاز فيها كل من:

صخر عرب، مروان برازي، ناجي فاضل، عايدة البتروني، ريمون طنوس وحسن سليمان لولاية كاملة وزياد حجار بالتركية لاستكمال ولاية.

مارك عوده يحاور طلابا من جامعة القديس يوسف:

نشاط الاهداف ونستثمر في طلاب بارزين للبدء بحياة مهنية واعدة



مارك عوده يحاور الطلاب



من اليسار: مارك عوده، كارمل وكيم، وليد مزهر وتوفيق رزق يقطعون قالب الحلوى

عقدت طاولة مستديرة، في اطار التعاون الوثيق بين بنك عوده وجامعة القديس يوسف، حاور خلالها طلاب من الجامعة المدير العام للبنك مارك عوده.

رافق الطلاب نائب رئيس جامعة القديس يوسف للشؤون الاكاديمية توفيق رزق وعدد من العمداء والمدراء في الجامعة. وكان انتهز الطلاب هذه الفرصة للتطرق الى مواضيع عدة اقتصادية واجتماعية تتعلق بمستقبلهم وقد تمت مناقشتها بانفتاح وموضوعية.

وكان اللقاء مناسبة للاعلان عن منح جامعية مقدمة من بنك عوده لسبعة عشر طالبا وطالبة من جامعة القديس يوسف: مجموعة اولى من المنح قيمة كل منها ٥ آلاف دولار اميركي لصالح ٧ طلاب لامعين تقديرا لتحصيلهم الاكاديمي، ومنح التزام بالمسؤولية المجتمعية قيمة كل منها الف دولار اميركي كانت من نصيب عشرة طلاب ذوي مساهمة متميزة في المجتمع وذلك في اطار عملية اليوم السابع التي اطلقتها الجامعة عام ٢٠٠٦.

وبعد ان ذكر عوده بالعلاقة المتينة التي تربط بين بنك عوده وجامعة القديس يوسف اشار الى ان المؤسسات تتشاطران الاهداف نفسها: الاستثمار في طلاب بارزين وتزويدهم بالامكانات الضرورية للبدء بحياة مهنية مستقرة واعدة، مضيفا ان خير عبارة يمكن ان توصف بها هاتان المبادرتان هي الشعار الذي اطلق عليهما: «الطموح الى التكرم لمستقبل افضل».

اما توفيق رزق فأوضح ان «الشكل الذي اتخذته الاحتفال هذا العام كان مقصودا من قبل مسؤولي البنك وادارة الجامعة. ففي هذا اللقاء، أعطي الكلام للطلاب الراغبين في الاطلاع على بعض التفاصيل الاستراتيجية عن بنك عوده، وفي معرفة كيفية اهتمام هذا المصرف بالطلاب. صحيح ان العلاقة بين جامعة القديس يوسف وبنك عوده ترقى الى نحو اربعين سنة، لكن التواصل المباشر مع الطلاب يمنحها قيمة مضافة».

THIS YEAR,
LET'S GET THINGS *MOVING*

2018
SEASON'S
GREETINGS



«كامكو» للاستثمار KAMCO تفتتح اول مقر لها في مركز دبي المالي العالمي

فيصل صرخوه: سيعزز قدرتها على الوصول الى قاعدة اوسع

من العملاء الاقليميين والدوليين

افتتحت شركة كامكو الكويتية للاستثمار KAMCO اول مقر لها في مركز دبي المالي العالمي بعد حصولها على ترخيص من سلطة دبي للخدمات المالية. وستعمل الشركة من خلال مقرها الجديد في مركز دبي المالي العالمي على تقديم خدماتها لقاعدة عملاء الدولية الواسعة، ويشتمل ذلك على تقديم الاستشارات بشأن المنتجات المالية والائتمانية، وترتيب الصفقات الائتمانية أو الاستثمارية.



من اليمين: د. حسين بن غاطي، هدية حسينيان، احمد قاسم، عمر عامر، طارق عبد السلام، محمد نمر، مازن فلحوط، احمد ومحمد بن غاطي



من اليمين: أيمن عزاره، جهاد فيتروني، VINCE COCK، خالد فؤاد، الحسن سامي قسوس، بارفيز صديق، مازن حوا وفيصل صرخوه



سناء الهدلق، نواف الرفاعي، حسين الشعفار، فيصل الشعفار، السيد جمال، مروان السركال وسعد الربيعان



من اليمين: أسامة الغصين، مشعل حمد كانو، عبدالله الدويخ، عبد الخالق عبدالله، مسعود حيات، خالد سفري ونبيل بركات

وأكد صرخوه تطلع الشركة إلى توسيع نطاق عملياتها في المنطقة كجزء من النظرة الاستراتيجية لديها، مع التركيز في المقام الأول على تلبية احتياجات عملائها الحاليين واستقطاب العملاء المحتملين.

١١ مليار دولار.. أصول مدارة

وأضاف انه بأصول مدارة تزيد عن ١١ مليار دولار تمكنت «كامكو» بنجاح من إدارة ما يزيد عن ٨٥ صفقة استثمارية مصرفية، بقيمة إجمالية تبلغ أكثر من ١٢,٥ مليار دولار. وبين انه مع افتتاح المكتب الجديد في مركز دبي المالي العالمي ستمكن «كامكو» من تعزيز هذه الانجازات وتأكيد ريادتها المحلية والاقليمية في قطاعي ادارة الأصول والاستثمارات المصرفية، عبر انتهاز فرص جديدة للنمو والتنمية.

من جهته، رحب الرئيس التنفيذي لسلطة مركز دبي المالي العالمي عارف أميري، بشركة كامكو في مركز دبي المالي العالمي، مبيناً ان افتتاح أول مكتب دولي لها ينسجم مع استراتيجية نمو المركز ٢٠٢٤ وتنوع قاعدته القوية من العملاء.



أنور سببستان (مدير مقر دبي) يلقي كلمة

وأوضح الرئيس التنفيذي للشركة فيصل صرخوه، انه بعد سنوات ممتدة من العمل في قطاع الاستثمار محلياً، نجحت كامكو في تحقيق سمعة قوية مستندة على فلسفتها الاستثمارية المحافظة واعتمادها مبدأ الشفافية وكذلك الابتكار في القيام بالأعمال، الأمر الذي حفزنا على التوجه نحو التوسع الاقليمي في تقديم خدماتنا ومنتجاتنا الاستثمارية.

وقال ان الشركة ترى في مركز دبي المالي العالمي منصة مستقرة لنمو الاعمال، ووجهة مثالية لكامكو من أجل الوصول بخدماتها الاستراتيجية إلى الأسواق الناشئة المحيطة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا. ومع

عملياتها الحالية، فان تواجدها في دولة الإمارات، وبالأخص في مركز دبي المالي العالمي، سيعزز قدرة كامكو على الوصول إلى قاعدة أكبر من العملاء الإقليميين والدوليين المحتملين. إذ سيهدف المكتب الجديد إلى توفير الخدمات الاستشارية والتعريفية بشأن المنتجات والخدمات الاستثمارية والمالية التي تقدمها لعملائها، فيما يشمل ادارة الصفقات وترتيب اوضاع الشركات الائتمانية، وغيرها.

EMPOWERING A BETTER TOMORROW

مؤسسة مخزومي
Makhzoumi Foundation



We mobilize resources, build partnerships and develop the capacities of our community in Lebanon while promoting targeted education, affordable healthcare, workable startups, sustainable development and secured livelihoods

BEIRUT HEADQUARTER + (961) 1/660 890

Info@makhzoumifoundation.org

www.makhzoumifoundation.org

 : makhzoumifoundation

 : Makhzoumi

YouTube : makhzoumifoundation



HEALTH CARE
PROGRAM



VOCATIONAL TRAINING
PROGRAM



MICRO CREDIT
PROGRAM



DEVELOPMENT
PROGRAM



RELIEF
UNIT

تمنى تبني رؤيته مسودة حوار للإطلاق في رسم سياسة لبنان الاقتصادية والاجتماعية

روجيه نسناس (رئيس مجلس ادارة شركة أكسا الشرق الاوسط والرئيس السابق للمجلس الاقتصادي والاجتماعي):



ضرورة تعديل القانون الراعي للمجلس ليرتقي بمهامه ورسالته الى أرفع المستويات

انبرى رجل المهمات الصعبة وصاحب البصمة الراسخة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية ليضع خارطة طريق لمسار لبنان نحو النهوض. لم يعد رئيساً للمجلس الاقتصادي والاجتماعي، لكنه بقي «أم الصبي» والمدافع الأول بنبضه وأنفاسه عن الأسس التي رسخها طوال ١٦ عاماً لإشراك المجتمع المدني بعملية البناء والتطوير.

لا ينفك رئيس مجلس ادارة شركة أكسا الشرق الاوسط روجيه نسناس المعروف بوطنيته يستشرف نهوض لبنان مبدياً غيرته على تفعيل المجلس الحالي رئاسة وهيئة وموظفين ومتطوعين، تحقيقاً لصلة الوصل مع المجتمع المدني، فلم يغفل ضرورة تعديل القانون الراعي للمجلس لجعله فعالاً يرتقي بمهامه ورسالته الى أرفع المستويات، واضعاً نفسه وخبراته وتطلعاته بتصرف المتحاورين حول قضايا الاقتصاد والاجتماع، منظرًا الى إنجازات محلية وإقليمية ودولية تمنى لو تتبناها الهيئات والمجلس والمجتمع مسودة حوار للإطلاق الى الأبعد في رسم سياسة الدولة الاقتصادية والاجتماعية.

وتبقى روح العمل المؤسساتي الاجتماعي يبيها نسناس في مشاريع حيوية فريدة تتوج قريباً بافتتاح «بيت الراحة» في الأشرية. تفاصيل المقابلة في هذه السطور:

إشراك المجتمع المدني في البناء

■ ما الذي تغير حتى تم انتخاب رئيس للمجلس الاقتصادي والاجتماعي واطرافه هيئته العامة وياشر اعماله؟

– المجلس الاقتصادي الاجتماعي منصة حوار رسمية ومؤسسة ميثاقية نصت عليها وثيقة الطائف. عندما تم تأسيس المجلس في العام ٢٠٠٠ كان الهدف منه تنفيذ وثيقة الطائف ولي الفخر من خلال رئاستي للمجلس مدى اعوام، وبرغم كل المشكلات والعقبات انني تمكنت من رفع علم ومبدأ المجلس الاقتصادي الاجتماعي ونقله من الحلم الى الواقع. مؤمناً بقناعة ان نهوض لبنان يتم بالمشاركة مع المجتمع المدني، لكي يشعر الاخير بأنه معني. وشخصياً لم اكرس ١٦ عاماً من عمري في المجلس الا لأدافع عن فكرة اقتنعت بها تماماً وهي تفعيل المجتمع المدني واشراكه في عملية نهوض لبنان. فالمجلس الاقتصادي الاجتماعي ينقل الحوار من الشارع الى مجلس ميثاقى يضم كل شرائح المجتمع المدني ليتبادلوا الآراء ويتوصلوا الى نقاط مشتركة تفيد في المساهمة مع الدولة في رسم سياساتها الاقتصادية والاجتماعية. باستطاعة الحكومة اتخاذ المواقف وتنفيذ المشاريع، لكنها عندما تشارك المجتمع المدني تصبح هذه المشاريع للوطن. ففي خطاب القسم وفي لقاءه مع الهيئات والنقابات قال فخامة رئيس الجمهورية العماد ميشال عون انه يريد مشاركة المجتمع المدني ومعرفة رأيه، وقد كان متحمساً لإعادة تعيين هيئة عامة للمجلس الاقتصادي الاجتماعي، وهذا ما حدث.

تعديل القانون الراعي للمجلس

■ هل انتهت مدة رئاستكم للمجلس لكي يصار الى انتخاب غيركم؟

– عينت رئيساً للمجلس لمدة ثلاث سنوات في العام ٢٠٠٠ وبناء على طلب كبار المسؤولين بقيت اسير أعمال المجلس، واذا ادركت ان تسيير الاعمال لا يخدم المجلس كما يجب، عملت على توثيق العلاقات مع الخارج، وقد أنشأتنا رابطة المجالس العربية وانتخبت رئيساً لها كما اعددت مع فريق من الخبراء خطة نهوض لبنان التي رسمت خطة اقتصادية اجتماعية بعدما وصفت وشخصت الازمة، بتوافق بين الخبراء، وقدمت مجموعة اقتراحات عملية على المديين القصير والمتوسط. اكملت عملي وبسبب عدم وجود هيئة عامة استعنت بخبراء واختصاصيين وبشرايح من المجتمع بشكل غير رسمي للوصول الى تحقيق نشاط كبير رسخ وجوداً فعلياً للمجلس وسمح اليوم للهيئة العامة الجديدة وهيئة المكتب ورئيسها استكمال العمل بعدما استطعنا وبكل فخر نقل المجلس الاقتصادي الاجتماعي من حلم الى واقع، ثمة اليوم ٧٢ مجلساً اقتصادياً اجتماعياً في العالم، ولبنان بلد الحضارة ومعظم الدول تنظر الى مجلسه كعلم حضاري يميز حضوره. بالنتيجة الانسان هو من يبني المؤسسة والمجموعة هي من تبني الرأي الفاعل. ان تأليف المجلس اليوم سيكون فعالاً مع اعتماد الوسائل التي تفعلها، والمجلس ليس لديه سوى عدد ضئيل من الموظفين، ولا جهد يبذل في العمق لبنائه من دون ان ننسى بأن العمل فيه تطوعي أكان في الرئاسة او داخل الهيئة، بمعنى ضرورة الاستعانة بخبراء وموظفين ذوي اختصاص لتحقيق صلة الوصل بين المجلس والمجتمع المدني. لقد سبق ووضعنا تصوراً لذلك بعدما استشرنا المجالس الاقتصادية العالمية، والمطلوب أيضاً تعديل القانون الحالي. وإما ان يحيل رئيس الحكومة اليه احد المواضيع او تقوم الهيئة بدراسة موضوع من تلقاء ذاتها. في الطريقة الاولى

يجب الحصول على موافقة ٥١ في المئة من الاعضاء لكي يعطى الرأي لرئيس الحكومة. ويحتاج الامر في الطريقة الثانية الى موافقة ثلثي الاعضاء، لكن المهم وجود ارادة سياسية لتفعيل عمل المجلس.

مسودة حوار

■ كيف ستتابعون دوركم الريادي في خدمة المجلس أم انكم اكتفيتم بما حققتموه حتى الآن؟

– شكرت فخامة الرئيس العماد ميشال عون وهنأت الرئيس الجديد للمجلس، كما عبرت عن اطمئنانني الى الجهد الذي بذلته طوال اعوام والذي اوصل الى واقع المجلس الاجتماعي الاقتصادي الحالي. واتمنى التوفيق لرئيس المجلس، كما اتمنى النجاح للجميع، بحيث يصبح المجلس بكل ما للكلمة من معنى اداة استشارية تسمح للمجتمع المدني بالمساهمة بطريقة فعالة في القضايا الاقتصادية والاجتماعية، اضع نفسي بتصرف الحوار الاقتصادي والاجتماعي، فقد شغلت قبل رئاستي للمجلس منصب رئيس تجمع رجال الاعمال اللبنانيين مدى سنوات، كما اني اشغل منصب رئيس الجمعية الخيرية لطائفة الروم الكاثوليك، موقعي في قلب المجتمع المدني وقد اتخذت خيار دخول الشأن العام وسأكمل فيه ولا اشكال لدي.

■ ماذا في جعبتكم من مشاريع تخدمون فيها لبنان؟

– انا مواطن لكل لبنان. لقد اعدت كتابين الاول «نهوض لبنان نحو رؤية اقتصادية واجتماعية» والثاني هو «نهوض لبنان نحو دولة الانماء». واعتبر هذين الكتابين مقدمة للحوار متميزة بمشاركة خبراء في صنعها، عملوا بجهد طوال عامين لكي يتوصلوا الى تصور مشترك وتوافقي حول مواضيع عدة، كحوار بين خبراء متعددي الاتجاهات والنظريات للوصول الى عمل مشترك بين دفتي كتاب يضم ٨٠٠ صفحة

الحكومية لما استطاع الكثيرون الصمود. لقد عايشنا ظروف الحرب اللبنانية ومع تولي رئاسة الجمعية الخيرية للروم الكاثوليك منذ ٢٥ عاما ايقنت ان مهمة التعااضد الاجتماعي ليست فقط مبدأ انما للمحافظة على الوطن وترسيخ السلم الاجتماعي فيه. اننا رجل اعمال وأبغى الربح في اعمالنا ولشركائنا، لكن لدي اقتناع بوجود حد ادنى لذلك، ففي كتاب نهوض لبنان شدت على مبدأ العدالة الاجتماعية والاهتمام بالقضايا الاساسية من صحة، تربية، اسكان، ضمان شيخوخة ومكافحة الفقر، لذا كانت الجمعية الخيرية والمؤسسات الخيرية الاخرى التي انتمي اليها. وأحدث إنجازاتنا توسيع المستوصف في الجمعية واستقبال المسنين يوميا للمعالجة وتسليم الادوية وتمضية الوقت في المركز النهاري. كما انجزنا مشروع بيت النقاهاة «واحة الحياة مؤسسة ماري هبي» في الاشرفية بكلفة ٢٥ مليون دولار ويضم ١٤٠ سريرا وسيتم افتتاحه رسمياً قبل نهاية شهر حزيران ٢٠١٨. انه مشروع ضخم ومهم ونأمل منه خيرا، ونعمل حاليا على تطويره.

■ كلمة أخيرة؟

- في رأيي نحن نمر بظروف اقتصادية واجتماعية صعبة. لبنان وطننا ونحن متمسكون به وسنساهم قدر استطاعتنا ايجابا في التخفيف من الظروف التي نعيشها، والمشاركة بنهوض لبنان كما نريده لأولادنا. ■

في ما بينها لتنمية التبادل الاقتصادي والخبرات الاجتماعية. وسأبقى بالقرب من الرابطة وعلى تواصل مع كل الاخوة في الدول العربية والاوروبية لخدمة لبنان. ان المبادرات مهمة جدا ولبنان يحتاج اليها وثمة ضرورة لإظهار الطاقات العاملة فيه بصمت وتفعيلها للمصلحة العامة. ثمة اكثرية صامتة في لبنان تجاهد للعمل واثبات وجودها في ظل ظروف اجتماعية واقتصادية صعبة جدا ونسبة بطالة وصلت الى ٢٥ في المئة. لقد مررنا بأحداث اصعب بكثير سابقا وایماننا بالوطن جعلنا نستمر ونبقى وهذا ما نطلبه من الشباب اللبناني الآن.

■ لكن المشكلة ان لبنان يعيش بشكل دائم ظروف صعبة، فما قولكم؟

- لدي تصوري تجاه الواقع الى جانب ظروف الخاصة وحسي الاجتماعي والوطني. انا متعلق جدا بوطني، واعلم باننا نعيش ظروف صعبة جدا لكن الامل لا يزال يرافقتنا ويعدنا بالخير.

الافتتاح الرسمي لـ «بيت الراهة»

■ لم تغيبوا يوما عن دوركم الاجتماعي، ما الذي انجزتموه على الصعيد الاجتماعي خلال ٢٠١٧ وماذا تقدمون من مشاريع للعام ٢٠١٨؟

- ثمة حد ادنى لايجاد استقرار اجتماعي، كما ان طبيعة الانسان هي التي تحته على العمل الاجتماعي، ولولا تضامن ونشاط المؤسسات الاجتماعية غير

في شق اقتصادي وآخر اجتماعي. لقد تم اطلاق العقد الاجتماعي الحديث من خلال الاقتراحات التي تم طرحها. اتوجه الآن الى كل الهيئات والمجلس والمجتمع المدني بالقول «ان رؤية اقتصادية اجتماعية بين ايديكم انجزها اكثر من ٢٠ خبيرا اخذوا بالاعتبار كل المطالب المرفوعة من الهيئات والنقابات، فلماذا لا تستخدمونها مسودة حوار بإمكانكم تعديلها اذا شئتم، لكن على الاقل لدينا مقدمة عمل للانطلاق منها الى ابعد من ذلك بمشاركة الدولة لرسم سياستها الاقتصادية والاجتماعية».

اتولى حاليا رئاسة رابطة المجالس العربية واعمل على برنامج عمل مميز، يرسخ علاقتنا مع المجالس الدولية ويحث الدول التي ليس لديها مجالس اقتصادية على تأليف تلك المجالس. وكنا عرضنا اقامة ورشتي عمل تتناول الاولى النزوح السوري في الدول العربية تحديدا لبنان والاردن، وتتطرق الثانية الى الحوار الاجتماعي الاوربي المتوسطي مع الاتحاد الاوربي ودول بحر الابيض المتوسط.

اؤمن شخصيا بالحوار الاقتصادي والاجتماعي وبإكمال مسيرتي في خدمة وطني، كما اؤمن بدور المجتمع المدني في هذا الحوار وانا على اتم الاستعداد للقيام بكل ما يصب في مصلحة الوطن، كما اؤمن بالحوار العربي وبأن على المجتمعات العربية التقارب من خلال الحوار الاقتصادي والاجتماعي وان تتعامل

aspect developers



1, 2 and 3 bedroom apartments available



Main street Mar Mikhael a neighborhood in the heart of the city

main
mar mikhael

For more info: Phone: + 961 1 571 140 | + 961 76 76 13 13
Website: www.aspectdevelopers.com
info@aspectdevelopers.com

جاك حنا صراف

(رئيس مجموعة ماليا هولدنغ):

حققنا انجازات استثمارية ونسعى في ٢٠١٨ الى تسجيل نتائج افضل برغم التحديات الداهمة

رصد رئيس مجموعة ماليا هولدنغ جاك حنا صراف مؤشرات ايجابية مستقبلية سيكون لها انعكاساتها على الساحة المحلية، وحث الشركات والمؤسسات المتضررة من النزوح السوري على الصمود الى حين ايجاد حل شامل على مستوى الدولة ووضع خطة موحدة، مذكرا بإطلاق مصنع فارمالين للدوائية وكوزمالين لمستحضرات التجميل مجموعة سلع واصناف متنوعة تلبي احتياجات السوق، معددا بعض الانجازات المحققة خلال ٢٠١٧، موضحا ان الخطة الموضوعية للعام المقبل ٢٠١٨ تتركز على كيفية تسجيل نتائج افضل برغم التحديات الداهمة التي تشهدها المنطقة. داعيا المواطن اللبناني الى التمثل بالمغرب في حب وطنه، والى تشجيع الصناعة الوطنية.



على المواطن اللبناني ان يشعر وبفخر ان لبنان وطنه وان يقدم الدعم الكامل لاقتصاده من خلال تشجيع الصناعة والانتاج المحليين بما يعزز من عودة الازدهار والتطور الى مجمل القطاعات

اطلاق مجموعة سلع واصناف متنوعة.

برامج عمل للمرحلة المقبلة

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم في نهاية العام ٢٠١٧ وما هي توقعاتكم لعام ٢٠١٨؟
- مما لاشك فيه ان العام ٢٠١٧ كان صعبا ولكننا نجحنا في تحقيق عدد من الانجازات، من بينها بعض الاستثمارات في الخارج مثل العراق (اقليم كردستان) والجزائر، بالاضافة الى البدء في بناء مصنع في المملكة العربية السعودية وافتتاح شركة Maliatec في اماره دبي.
أما الخطة الموضوعية للعام المقبل فتتركز على كيفية تسجيل نتائج افضل برغم التحديات الداهمة التي تشهدها المنطقة واغلاق الحدود مع سوريا والعراق، وتقضي بإيجاد طرق ووسائل بديلة لتسويق منتجاتنا ووضع خطط خاصة بكل سوق، كما والعمل على دراسة الميزانية ووضع برامج لمعرفة كيفية العمل في المرحلة المقبلة.
■ كلمة أخيرة؟

- على المواطن اللبناني ان يشعر وبفخر ان لبنان وطنه وان يتمثل بثقة المغتربين الكبيرة بوطنهم، ومن المهم جدا في هذا الاطار ان يقدم المواطن الدعم الكامل لاقتصاده من خلال تشجيع الصناعة والانتاج المحليين، بما يعزز من عودة الازدهار والتطور الى مجمل القطاعات. ■

اضافية نتيجة النزوح السوري وتراجع أعداد السياح الخليجين، مما أدى الى تراجع نشاطها خلال الاعوام الماضية. من هنا وتأسيسا على خبراتها في ادارة الازمات يتوجب على الشركات والمؤسسات في مختلف القطاعات الصمود الى حين ايجاد حل شامل على مستوى الدولة ووضع خطة موحدة دعا اليها رئيس غرفة بيروت وجبل لبنان للتجارة والصناعة والزراعة محمد شقير بلقاء مع الرئيس ميشال عون في قصر بعبدا، فضلا عن اهمية دور الهيئات الاقتصادية في إنجاح هذه الخطوة.

سلع واصناف متنوعة

■ ما هي المنتجات الجديدة التي تقدمونها للمستهلك، وما هي ابرز خصائصها وفوائدها؟
- نحاول في مصنع فارمالين دائما اطلاق منتجات وادوية جديدة ومميزة وتربطنا في هذا الاطار علاقات وطيدة مع كل من وزيرى الصحة والصناعة.
وعموما نجحت مصانع الادوية في لبنان في تحقيق العديد من الانجازات الداخلية، وكل ما نحتاجه هو علاقات وطيدة مع الخارج، نظرا الى ان المصانع تسعى لتطوير انتاجها واطلاق اصناف جديدة تلبي بها احتياجات السوق، وعموما كان العام ٢٠١٧ ايجابيا بالنسبة الى فارما لاين، وقد تخلله اعداد خطة توسعية للعام ٢٠١٨. الى جانب

■ تمارس المؤسسات الصناعية والتجارية اعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- في ظل الاحداث الداخلية والظروف الخارجية علينا ان نتحضر للافضل، بحيث ان ما يحصل اليوم من توافق دولي على الازمة في سوريا والحال الامنية في العراق يعكس مسارا ايجابيا بالنسبة للبنان، وبالتالي التوافق الذي حصل مؤخرا بين فرنسا ومصر والمملكة العربية السعودية بتكامل مع رئيس الجمهورية العماد ميشال عون ورئيس مجلس النواب نبيه بري ورئيس مجلس الوزراء الشيخ سعد الحريري من شأنه إحداث نقلة نوعية وتأثيرات ايجابية على الساحة المحلية، وقد بدأنا نلحظ تحركات داخلية على مستوى التحضير للانتخابات النيابية والاتفاقيات المتعلقة بقطاع النفط والكهرباء، لذا علينا الاستعداد للمستقبل والنظر بإيجابية للامور خلال المرحلة المستقبلية.

خطة موحدة

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي، وما هي خطتكم لتخفيف وطأتها؟
- الاحداث التي نعيشها ليست وليدة اليوم، فثمة ما هو متراكم منذ العام ٢٠١١، غير ان جديدها تمثل بتحمل المؤسسات اللبنانية أعباء



BE A SHARK AMONGST THE FISH

OUR NEW CONCEPT STORE.
MORE FASHIONABLE THAN EVER.

NOW OPEN IN ABC VERDUN



Downtown, Allenby Street  ABC Dbayeh / Achrafieh / Verdun
City Centre Beirut  El Mina Street Tripoli  Customer Service 01 97 18 18

  **PaulSharkBeirut**

رومن ماثيو

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لصناديق يورومينا EUROMENA وخوري هوم (KHOURY HOME):



تغلبنا بخططنا الاستراتيجية البديلة على كل التحديات وحققنا ١٠٠ مليون دولار إجمالي مبيعات

خبرات متراكمة اكتسبها رومن ماثيو من عالمه الإستثماري جعلته ينتقل من محطة نجاح الى أخرى ويخط الريادة في أي مجال يخوضه والمثل الصارخ مؤسسة «خوري هوم» التي هندس هيكلتها ونظم آليات عملها وبث فيها روح فريق العمل المتكامل لتحظى بالتفوق وتحلق بعيداً عن مثيلاتها العاملة بمجالها في السوق اللبنانية.

يعرض رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في «يورومينا» و«خوري هوم» للتحديات على مستوى المنطقة، وتأثر لبنان سلباً بالأحداث التي شهدتها الأسواق المحيطة، الى معاناته تراجع القدرة الشرائية لدى مواطنيه والأعباء المترتبة على تداعيات سلسلة الرتب والرواتب وزيادة الضريبة على القيمة المضافة TVA، بالمقابل يشترع ماثيو آفاقاً واسعة ومتفائلة لها دلالاتها الفارقة على تغلب «خوري هوم» بفضل كفاية موظفيها وتواصلهم وتكاملهم وطرح خطط استراتيجية بديلة في حال اعتراضها مشكلات طارئة، على مختلف التحديات محققة مئة مليون دولار إجمالي مبيعات، منطلقاً الى مشاريع صناديق «يورومينا» الإستثمارية في السوق الإفريقية، مطمئناً الى تحقيق مختلف مشاريع صندوق «يورومينا ١» و«يورومينا ٢» أداء إيجابياً، كاشفاً عن التحضير لإطلاق صندوق استثماري خاص بالشركات الصغيرة والمتوسطة في لبنان تصل قيمته الى ٥٢ مليون دولار، متوقفاً ان يحصل في ٢٠١٨ ثمار الجهود المبذولة وأرباحاً في «خوري هوم» تتجاوز ٤ ملايين دولار، أملاً بالتوسع في السوق السورية عند استقرار الأوضاع فيها. مقابلة مطولة شارك فيها الى رومن ماثيو السيدة ريتا منسقة العمليات ومديرة تطوير الأعمال في «خوري هوم» ومنسقة العمليات وإعادة هيكلة الشركات التي تستثمر فيها صناديق «يورومينا»، والمدير المالي نادر حويك، ومدير التسويق جوي يزيك ومدير الموارد البشرية جورج انطونينوس والمدير التجاري عازار أبو مراد ومدير قسم تكنولوجيا المعلومات شادي شرتوني ومدير التجزئة ايلي غفري. جميعهم تحدثوا بلغة واثقة معبرين عن روح التآلف والتضامن والعمل الجدي ضمن فريق العمل الواحد.

صندوق استثماري خاص بالشركات الصغيرة والمتوسطة

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها صناديق يورومينا خلال العام ٢٠١٧؟

– استثمرت صناديق «يورومينا» خلال العام ٢٠١٧ في مشروعات في السوق الإفريقية أحدهما مشروع لبناء كارفور في المغرب، وانتهينا من عمليتين خلال العام الماضي، مع العلم ان صناديق «يورومينا» تعمل وفق مبدأ يركز على الاستثمار في الشركات بهدف تحقيق النمو

المطلوب لها ومن ثم التخرج منها.

وبالإجمال حققت جميع شركاتنا أداء جيداً خلال ٢٠١٧ ومن المتوقع ان يلزم الأداء الإيجابي خلال العام ٢٠١٨ جميع شركات صندوق «يورومينا ١» و«يورومينا ٢».

من جهة أخرى، نحن في صدد التحضير لإطلاق صندوق استثماري خاص بقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في لبنان وتصل قيمته الى ٥٢ مليون دولار. ويهدف هذا الصندوق الى الاستثمار في الشركات الصغيرة والمتوسطة والتي لا يتعدى عدد موظفيها ٢٥٠ موظفاً ولا تزيد عوائدها عن ٥٠ مليون دولار. وكان الدخول في تأسيس مثل هذا الصندوق تجاوباً مع الطلب المرتفع على مستوى السوق المحلية من قبل الشركات ومن مختلف القطاعات للتعاون معنا بهدف زيادة رساميلها.

توسع نحو المجمعات التجارية الكبرى

■ ما هي المهام التي تقومين بها في KHOURY HOME؟

– ريتا ماثيو: أتولى منصب منسقة العمليات ومديرة تطوير الأعمال بين جميع الموظفين والعاملين ضمن مؤسسة KHOURY HOME، بالإضافة الى أنني أتولى

■ كيف تقيمون الوضع الإقتصادي في لبنان والمنطقة خلال العام ٢٠١٧ في ظل التحديات الموجودة؟

– يعتبر ٢٠١٧ من أصعب الأعوام التي مررنا بها على مستوى لبنان والمنطقة، حيث اعتراضنا الكثير من التحديات أبرزها إنخفاض قيمة الجنيه الذي أثر سلباً على الإقتصاد ومعظم قطاعات الأعمال في مصر، بالإضافة الى الأحداث الأمنية في كل من سوريا وإقليم كردستان والأزمات الإقتصادية في عدد من دول

الخليج. يضاف الى ذلك تأثر لبنان سلباً بجميع الأحداث التي شهدتها أسواق المنطقة والعالم مما أوجد مناخات وأجواء صعبة للعمل، في ظل معاناة خلفتها الأعباء المترتبة على سلسلة الرتب والرواتب وزيادة الضريبة على القيمة المضافة (TVA)، الى جانب تراجع القدرة الشرائية لدى اللبنانيين وغيرها من العوامل السلبية التي جعلت الحياة اليومية للمواطن صعبة جداً ولدت لديه تخوفاً من المستقبل، بالمقابل ولحسن الحظ ان معظم الشركات والمؤسسات العاملة في لبنان اعتادت نمط العمل في ظروف صعبة وأجواء ضاغطة.

■ في رأيكم، هل منحتكم هذه الأزمات المزيد من الخبرات للتأقلم مع الأوضاع الراهنة؟

– بالرغم من الصعوبات والمشكلات التي لا تحصى تمكنا من التصدي لها واجتيازها بفضل جهود فريق العمل ونشاطنا الدؤوب، ف«خوري هوم» مؤسسة ضخمة وتتألف من أقسام عديدة وتضم موظفين كفوئين ومتعاونين مع بعضهم البعض، فضلاً عن أن قوتنا هي في الانسجام والتواصل والتكامل في العمل، وهذا ما ساعدنا على طرح الخطط وإيجاد استراتيجيات بديلة في حال اعتراضنا أي مشكلات طارئة، ثم ان الأجواء المتوترة التي نعيشها جعلتنا أكثر حذراً وفي الوقت نفسه أكثر تصميمياً على تحقيق النجاحات، فكان العام ٢٠١٧ مميزاً، وقد بلغ حجم المبيعات مئة مليون دولار وهذا أحد أهدافنا الأساسية التي نجحنا في تحقيقها.



عبر الإنترنت مع خدمة التوصيل المجاني الى المنازل في جميع المناطق اللبنانية وخلال ٤٨ ساعة. وسنطلق في الربع الأول من العام ٢٠١٨ تطبيقاً عبر الهواتف الذكية بإمكان المستهلكين من خلاله التسوق والمساهمة في لوائح الأعراس، لذا نسعى دائماً الى توفير تجربة تسوق فريدة للمواطنين الذين تتزايد أعدادهم، إحتياجاتهم وتوقعاتهم تحسباً لمستوى وطريقة الخدمات المقدمة لهم في البيع وما بعد البيع، فضلاً عن تقديمنا مجموعة واسعة من الحلول المالية المبتكرة. الجدير ذكره ان حجم المبيعات عبر موقعنا الإلكتروني وصل الى حدود ٢٥٠ ألف دولار خلال العام ٢٠١٧ على أمل ان يتجاوز المليون دولار خلال عام ٢٠١٨.

– **إيلي غفري:** ركزنا خلال عام ٢٠١٧ على خطتنا التوسعية، خصوصاً ان معظم فروعنا تقع في بيروت الكبرى، وتوسعنا في زحلة حيث افتتحنا أول فرع لنا هناك أواخر عام ٢٠١٦، ثم توجهنا نحو منطقة صور الجنوبية وافتتحنا فرعاً هناك. في ما بعد، خلال شهر أيار (مايو) ٢٠١٧ افتتحنا فرعاً في السمقانية بمنطقة الشوف والذي تم تطويره بناء على ترخيص الإمتياز مع «مجموعة خطار» العريقة بهدف تقديم تجربة تسوق «خوري هوم» الشاملة لإحدى المناطق الرئيسية في لبنان. واللافت ان الأرقام المحققة فاقت توقعاتنا، كما ان نتائجنا في زحلة وصور كانت جيدة. الى جانب ذلك، افتتحنا قسماً لنا داخل سوبر ماركت خوري في منطقة البترون، وحققنا النتائج المرجوة خلال ٤ أشهر فقط. وستكون لدينا خطط توسعية في جميع المناطق اللبنانية من خلال منح حق الإمتياز للشركات المتعانة، الأمر الذي سيزيد من حجم أعمالنا وعوائدنا وربحيتنا.

«رواد في مجالنا»

■ **الى أي مدى تواجهون صعوبة في إيجاد موظفين كفؤين ومحترفين في عملكم؟**
– **جورج أنطونيوس:** في الوقت الذي كانت فيه معظم الشركات تعاني أزمات مالية تدفعها الى الإنسحاب من السوق، كانت «خوري هوم» في المقابل خلال عام ٢٠١٧ تتوسع في مختلف المناطق اللبنانية، الأمر الذي ساهم في خلق فرص عمل للعديد من المواطنين، لكن بالتأكيد مع الأخذ بالإعتبار الخبرة والكفاءة والإحترافية في العمل، لذا لم يكن الأمر سهلاً مع العلم انه بمجرد اختيار الموظفين، يخضعون لدورات تدريبية مكثفة ويتلقون الارشادات الضرورية حتى يتمكنوا من تقديم افضل خدمة للعملاء وتلبية متطلباتهم على اكمل وجه.

■ **الى أي مدى تولون أهمية لعنصر الشباب في عملكم؟**

– **رينا ماثيو:** نستثمر كثيراً في موظفينا والروحية التي تميز شركة «خوري هوم» عن غيرها من الشركات المنافسة تعود الى عنصر الشباب الذين يتولون ادارة العمل وزمام الامور. فجميع موظفينا بدأوا في مناصب عادية ومن ثم تولوا مناصب مرموقة وتقدموا في عملهم. ونحن بمثابة عائلة واحدة مترابطة ومتكاتفه همها الارتقاء بكل ما تقدمه الشركة لتكون دائماً من الرواد في مجالنا. من هنا، انتهت الفرصة من خلال مجلة «البيان الاقتصادية» لأتوجه بالشكر الى كل فريق العمل على الجهود التي يبذلونها في الشركة. ■

جميع المهام المتعلقة بالمشروعات الجديدة المنوي إطلاقها، وآخر هذه المشاريع إفتتاح LA MAISON BY KHOURY HOME وهو عبارة عن مفهوم جديد خاص بتسويق تجهيزات الديكور والأثاث المنزلي، كما أتولى تنسيق العمليات وإعادة الهيكلة للشركات التي تستثمر فيها صناديق «يورومينا».

■ **الى أي مدى تواجهين كامرأة تحديات في اتخاذ المبادرات والعمل على تنفيذها؟**
– بات هناك انفتاح كبير على مستوى منطقة الشرق الأوسط ولبنان على دور المرأة وقدرتها على تحقيق الكثير من الإنجازات. لكن في الوقت نفسه ثمة الكثير من التحديات التي تواجهنا في سوق العمل وتعرض المرأة في مسعاها لتعزيز موقعها ودورها، إنما تجربتي كانت مختلفة نظراً للدعم الذي تلقينته من زوجي رومن ولكن بصورة عامة يتطلب هذا الأمر تضحيات وجهوداً كثيرة. وبالنسبة الى إطلاق مفهوم LA MAISON BY KHOURY HOME فقد كانت بمثابة مكمل لما يقدمه

KHOURY HOME من أدوات منزلية كهربائية كي يتمكن المستهلكون من اختيار باقة واسعة وشاملة يحتاجونها لمنازلهم، وتتواجد علامة LA MAISON في معظم فروعنا محاولين أيضاً التوسع بها في المجمعات التجارية الكبرى.

١٢ مليون دولار مبيعات

■ **كيف انطلقت فكرة الـ BLACK FRIDAY؟**

– انطلقت هذه الفكرة منذ أربعة أعوام

محاولين تقديم فكرة فريدة من نوعها، وبعدها تطورت الأمور حققنا نتائج ايجابية بحيث بلغت مبيعات العام ٢٠١٧ حوالي ١٢ مليون دولار. وبرغم المنافسة الحادة من الشركات المثيلة أثبتنا قوتنا وحضورنا في السوق، وأصبحنا من الرواد في هذا المجال. فضلاً عن أننا نحرص على العمل كعائلة واحدة وهذا ما ساهم في تحقيقنا العديد من الإنجازات والوصول الى ما نحن عليه اليوم.

– **نادر حويك:** تواجهنا تحديات جديدة عاماً بعد عام، فضلاً عن أننا كلما تقدمنا في عملنا نكتسب خبرات جديدة نعمل على تطويرها لضمان إستمراريتنا. وبصفة كوني المدير المالي يمكنني القول ان عام ٢٠١٧ شكل مرحلة ايجابية جداً بحيث حققنا عوائد مجزية.

... نحو سوريا

■ **ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٨؟**

– **رومن ماثيو:** في اعتقادي ان عام ٢٠١٨ سيكون حصيلة الأعوام الخمسة الماضية وسنحصد فيه ثمار الجهود التي بذلناها وكل التعب الذي تكبدناه في «خوري هوم» وسنحقق خلاله الربحية المرجوة التي من المتوقع ان تتجاوز ٤ ملايين دولار، لذا نحن متفائلون جداً. وخلال العام ٢٠١٨ سنعمد استراتيجية التوسع من دون الحاجة الى افتتاح فروع جديدة حيث سينتشر اسم «خوري هوم» في مختلف المناطق اللبنانية تظهيراً لهدفنا ان نصبح الشركة الرائدة في مجال الأدوات المنزلية، لا سيّما أن لدينا ١٣ صالة عرض بالإضافة الى LA MAISON BY KHOURY HOME المتخصص في بيع الأثاث والديكور المنزلي والذي من المرجح ان تصل مبيعاته خلال عام ٢٠١٨ الى ٥ ملايين دولار كحد أدنى. الجدير ذكره أننا سنتوسع في سورية بمجرد ان تستقر الأوضاع هناك، خصوصاً أن السوق السورية أكبر ثلاثة أضعاف من السوق اللبنانية.

تجربة تسوق فريدة

■ **الى أي مدى ساهمت استراتيجيتكم التسويقية في نجاح BLACK FRIDAY؟**

– **جوي بيزك:** لا شك في ان الإستراتيجية التي عملنا عليها مع قسيمي التجزئة والتجارة هي التي جعلت حجم أعمالنا يصل الى ١٠٠ مليون دولار، إذ وضعنا أفكاراً مميزة وكثفتنا من حملاتنا الدعائية بهدف تحقيق نسبة مبيعات كبيرة، كما ركزنا خلال عامي ٢٠١٦ و ٢٠١٧ على وسائل التواصل الإجتماعي، والتي مكنتنا من الوصول الى أكبر شريحة من المجتمع. بالإضافة الى ذلك أطلقنا موقعنا الإلكتروني الذي قدمنا من خلاله صالة عرض افتراضية ليتمكن العملاء من التسوق



ظافر شاوي

(رئيس ومدير عام شاتو كساره CHATEAU KSARA)؛

نعمل على تفعيل تصدير نبيذنا من خلال الزيارات وحملات التسويق

دعا رئيس ومدير عام شاتو كساره CHATEAU KSARA ظافر شاوي الى التأقلم مع الأوضاع والظروف التي يعيشها قطاع الصناعة المتعثر، ورأى ان التحديات مختلفة بحسب نوع الصناعة، مشيراً الى جهد مبذول لتفعيل تصدير نبيذ كساره من خلال الزيارات وحملات التسويق، معلناً عن طرح منتج جديد، كاشفاً عن حاجة ملحة لتعاون أكبر مع القطاع العام.

صناعة متعثرة

■ تمارس المؤسسات الصناعية اعمالها في ظل ظروف صعبة، اين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– ان مجالات العمل في الوقت الراهن قليلة جداً ووضع الصناعة متعثر بسبب الأزمة الاقتصادية التي تلاها توتر سياسي أدى الى ارتفاع الفوائد المصرفية. فطالما الوضع هو على حاله بسبب أزمة الخليج وحرب سوريا واغلاق الحدود البرية، علينا أن نخضع للأمر الواقع وأن نتأقلم مع ما نحن عليه.

ولاشك أن هذا الوضع يؤثر بشكل مختلف بحسب الصناعات، فالشحن البحري مثلاً أقل تأثراً بالأزمة من الشحن البري، والمواد التي تستهلك في لبنان أقل تأثراً من تلك التي تصدر الى البلاد العربية.

تفعيل التصدير

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– تختلف التحديات بحسب الصناعات ومن الخطأ أن نتحدث عن تحديات متماثلة. القاسم المشترك هو بذل كل الجهد لتخفيض الكلفة وهذا ما نفعله في معمل سيكومو مثلاً، حيث توصلنا الى انتاج الطاقة والكهرباء بتركيب حراق حديث يعتبر مرجعاً. أما في شركة كساره، وبدعم من وزارة الزراعة ومن غرفة التجارة، فحاول مع زملائنا في القطاع تفعيل التصدير وخير دليل على ذلك الزيارة التي قمنا بها الى كاليفورنيا خلال شهر تشرين الثاني والتي هي جزء من سلسلة زيارات نقوم بها الى كبريات مدن العالم.

منتج جديد

■ ما هي المنتجات الجديدة التي تقدمونها للمستهلك وما هي أبرز خصائصها وفوائدها؟

– المنتج الجديد في شركة كساره مثلاً هو نبيذ Rosé وسيطرح قريباً في الأسواق علاوة على النبيذ المتوفرين حالياً لكوننا نقدر حصة شركة كساره في استهلاك النبيذ الـ Rosé في لبنان

بحوالى ٧٠ في المئة من السوق. وفي شركة سيكومو، نسعى باستمرار لتحسين المواد الأولية المستعملة، سواء في خليط المواد الأولية في العجان أو في شراء المواد الأولية الأجود لما في ذلك من أثر على المنتج النهائي.

تحديات وصعوبات

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٧ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠١٨؟

– ان نتائج عام ٢٠١٧ قد تكون أدنى مما كانت عليه في السنوات السابقة ولا يمكن لي أن أعلم ما يخبئ لنا عام ٢٠١٨. التحديات كبيرة والصعوبات متزايدة ونحن بحاجة الى لفت المسؤولين للصعوبات التي يواجهها الصناعيون والى تعاون أكبر مع القطاع العام للتسهيل في انجاز المعاملات وخفض الهدر. كما نحن بحاجة الى وضع أفضل في المنطقة، فلبنان ليس بجزيرة والوضع الاقليمي لا يدعو الى التفاؤل. ■

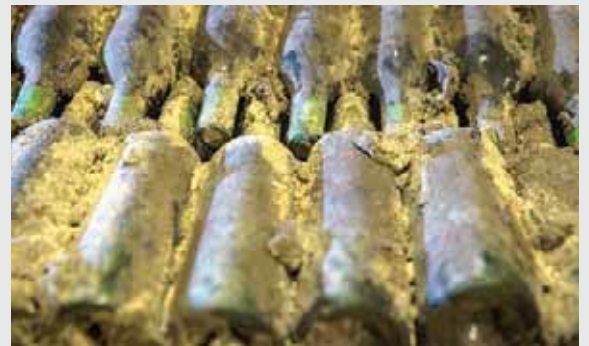
شاتو كساره تبرع بزجاجة Vin D'Or 1942

تجمع ١٥٠٠ جنيه استرليني لمنظمة هيومن رايتس واتش

سلطت Château Ksara، الرائدة في لبنان مؤخراً الضوء على تراثها العريق من خلال تبرعها بزجاجة Vin D'Or 1942 لقاء ١٥٠٠ جنيه استرليني (أي ما يُعادل ٢٠٠٠ دولار أميركي) وذلك في مزاد علني خيري خلال العشاء السنوي لمنظمة هيومن رايتس واتش Human Rights Watch الذي أقيم في برج لندن في ٢٠ تشرين الثاني.

وفي هذه المناسبة، قالت لemy سيوفي من منظمة Human Rights Watch: «كانت الأجواء حماسية بالفعل. لم يكن لدينا أي فكرة عن قيمة التبرعات التي ستجمعها زجاجة النبيذ. لكنها استحوذت بالتأكيد على اهتمام المشاركين في المزاد، وهذا دليل واضح على تمتع النبيذ اللبناني الذي يعود إلى تلك الحقبة

بهالة سحرية. ستساهم عائداً المزاد في مواصلة العمل الدؤوب للحد من الانتهاكات لحقوق الإنسان في العالم، فيما تسعى المنظمة جاهدة لتحقيق تغييرات ملموسة». أما المدير العام لـ Château Ksara ديكران غزال فقال: «لقد كانت أمسية مميزة بالفعل. فنبيذ Vin D'Or يُعتبر من أهم أنواع النبيذ اللبناني على مر التاريخ. فهو لا يمثل فقط تراث Château Ksara وثقافة صناعة النبيذ في لبنان، بل يحمل في كل قطرة غنى الحقبة التاريخية التي يجسدها. فهذا النبيذ هو في الحقيقة تاريخ يُسكب في كؤوسنا». إن Vin D'Or كناية عن نبيذ حلو من صنع الآباء اليسوعيين الذين أسسوا Château Ksara في سهل البقاع في لبنان في عام ١٨٥٧. وهو مصنوع من عنب Grenache Blanc و Malvasia و Macabeo الذي تحلو عناقيد تحت أشعة الشمس الذهبية بعد إزالة أوراقها، وقبل أن يتم تدعيم النبيذ في منتصف عملية التخمير. ومن ثم يُعقّق الخمر لمدة ستة أشهر في براميل مصنوعة من خشب السنديان، هذا وتبلغ نسبة الكحول ١٦٪ في هذا النوع. لم يتبقّ حالياً سوى بضع مئات من هذه الزجاجات، وقد تمّ حفظها في الأقبية التاريخية لـ Château Ksara التي تعود إلى العصر الروماني ويبلغ طولها كيلومتريين، بعد أن تمّ اكتشافها في نهاية القرن التاسع عشر.



FROM CARDBOARD, WE CREATE EXCELLENCE



Gemayel Freres s.a.l.
corrugated cardboard and packaging

Since 1929, Lebanon's Professionals' Packaging Partner

SINCE 1929 GEMAYEL FRÈRES SAL HAS PIONEERED THE CARDBOARD INDUSTRY IN LEBANON. OUR MANUFACTURING FACILITIES WERE BOMBED TWICE, WITH FAITH IN LEBANON AND IN ITS INDUSTRY WE HAVE REBUILT, TO BECOME ON MARCH 1998 THE FIRST CORRUGATED CARDBOARD AND PACKAGING COMPANY IN LEBANON AND THE REGION TO BE ISO CERTIFIED. OUR COMPANY IS BACKED BY MODERN TECHNOLOGY AND BY ITS LONG YEARS OF EXPERIENCE. COURTEOUS, COMPETENT, EXPERIENCED AND CREATIVE, OUR STAFF MEMBERS ARE READY TO LISTEN TO CUSTOMERS TO BECOME "THE" PRIVILEGED SUPPLIER. WE LOOK FORWARD TO THE FUTURE WITH CONFIDENCE, TO PROUDLY KEEP ON PRODUCING "MADE IN LEBANON" TO THE WORLD!

FROM CARDBOARD WE GENERATE BEAUTY

Roy Daniel (Managing Partner - BARISTA Espresso):

We always find ways for new opportunities and expand

The Lebanese market is known to value coffee which is associated with family gatherings and cozy living rooms, it became part of our society's DNA. The espresso trend is gaining a widespread popularity giving companies the dedication to always work on introducing new capsules & tastes.

Al Bayan Magazine spoke to Mr. Roy Daniel, Managing Partner of BARISTA Espresso who said that they want to make espresso & all other coffee products available & affordable to all. Mentioning that they are working to introduce new capsules variety in 2018 while continuing to do their best no matter what.

Below is an extract from the interview.

*** No doubt that conditions remain tough in the region, so where do you see the opportunities for trade?**

- Conditions are tough, true, but they always were. Except for a few years, Lebanon has never witnessed a stable political/economical environment for the past decades. Lebanese in general, and our company specifically, always found a way to find new opportunities and expand.

We try to increase our distribution reach whether locally or internationally. Making our products available in all parts of Lebanon and many parts around the world is a big challenge for us, one that we work day and night to achieve. By doing this, we ensure the continuity of our brands and give a boost to our growth.

*** With this huge demand & consumption of coffee in the Lebanese Market, what new changes is BARISTA bringing & working on?**

- Coffee consumption is growing, no doubt. Nowadays, faster solutions are being demanded and we at BARISTA are doing everything we can to meet the market demand. Our BARISTA Espresso capsules (Nespresso compatible) have entered countless households and offices. Our Pods are still dominant in the workplace while our Vending machines are spread throughout many major universities, hospitals, etc.. We want to make our Espresso and all other coffee products available and affordable to all. We will be introducing in January 2018 new capsules varieties such as the Organic Coffee, Tea Capsules and Cappuccino. Stay tuned :)

*** How do you expect your results to be during 2017? What are your expectations for 2018?**

- 2017 was a good year for us. Our wish for 2018 is to have a stable environment,

one in which we can plan for long term investments, one in which hard working companies can be looked at and taken care of by the government. In 2018, one thing is for sure: we will keep doing our best no matter what.



BARISTA®

- AROMA MACHINE -



TRY OUR RICH AROMATIC SHOTS

 AURO PERFETTO  INTENSO  CARDAMOM  DECAF  CHOCOLATE

 BaristaME  BaristaEspresso  BaristaLB

Shop now: barista-espresso.com

جان الجميل (مدير عام شركة ALGECO):

تتميز بفريق العمل ذي خبرة ومجهزون بأحدث التكنولوجيات والمعدات المتطورة لتنفيذ الواجهات

تنشط شركة ALGECO في مجال الهندسة العصرية لواجهات الأبنية المكونة من الألمنيوم والزجاج والمعادن وتتميز بمنتجاتها العالية الجودة وأسعارها التنافسية وفريق عملها المتميز ذي الخبرة وقسمها الخاص بالهندسة.

مدير عام الشركة جان الجميل عدّد بعض المشاريع التي ساهمت في إنجازها، وأبرز تحدي المضاربة الحادة القائمة في السوق المحلية والتي تواجهها الشركة في ظل ظروف البلد الصعبة، آملاً بظهور مؤشرات ايجابية خلال المرحلة المقبلة تتيح للمتعهدين والصناعيين تحقيق المزيد من التطور والأرباح.



مشاريع ضخمة



شهد العام ٢٠١٧ الكثير من التحديات والازمات السياسية والأمنية والاقتصادية، كيف تقيمون هذا العام بالنسبة اليكم؟

برغم التحديات الكثيرة كان عاما ايجابيا بالنسبة لينا، حيث عملنا على تنفيذ العديد من المشاريع الكبرى ابرزها مشروع ABC VERDUN الذي يعدّ من اكبر المجمعات التجارية في لبنان والمنطقة وتمكنا من انجازه بالكامل خلال فترة زمنية قياسية كما نفذنا العديد من المشاريع الأخرى، كمشروع WATERFRONT في منطقة الضبيه مع شركة ماجد الفطيم، ومشروع DISTRICT S الضخم في بيروت والذي بيع جزء كبير منه. فضلا عن انجازنا لمستشفى CMC في CLEMENCEAU والعمل على مشروع URBAN DREAMS - BANK CGI في منطقة النهر و FRENCH AVENUE BUILDING في وسط بيروت، مع العلم ان جميع المشاريع التي ندخل فيها ضخمة وناجحة وتباع بالكامل، ونحن مستمرين فيها طوال العام ٢٠١٨. ولكننا كجزء من قطاع البناء نتخوف من العام ٢٠١٩ الا في حال حصول استقرار اقتصادي تتمكن خلاله السوق من استعادة عافيتها واستمرار اعمال الصناعيين والمقاولين وانتهاء اي تأثير مباشر على أعمالهم في قطاع البناء، باستثناء البناء التجاري الذي تأثر سلبا نتيجة تراجع الطلب عليه.

منتجات عالية الجودة بأسعار تنافسية

ما هو اكثر ما يميز شركة ALGECO عن مثيلاتها من الشركات؟

نعمل في مجال الهندسة العصرية للواجهات MODERN ENGINEERING FACADES، وبالتالي ليس هدفنا منافسة الشركات الصغيرة، انما الدخول في المشاريع الكبرى التي يتم تنفيذها في لبنان، فضلا عن اننا نقدم منتجات عالية الجودة وبأسعار تنافسية، لما تتمتع به بوجود فريق عمل متميز ذي خبرة وقسم خاص للهندسة، الى جانب استخدام احدث التكنولوجيا والمعدات المتطورة في عمليات التصنيع لتنفيذ اي نوع من الواجهات.

بانتظار المؤشرات الإيجابية

■ ما هي اهدافكم للعام ٢٠١٨؟

تمكنا من بناء مبنى صناعي ضخم مقسم الى اجزاء مختلفة تتكون من زجاج والمنيوم وحديد وغيرها. يتألف المبنى من خمسة طوابق ويمتد على مساحة ٩ آلاف متر مربع. والمشاريع التي نعمل عليها حاليا وتلك التي سيتم التوقيع عليها مستقبلا قادرة على توفير استثماريتنا على أمل ان تظهر مؤشرات ايجابية خلال المرحلة المقبلة كي يتمكن الجميع من تحقيق المزيد من التطور.

■ كلمة أخيرة؟

اشكر مجلة «البيان الاقتصادية» على مثابرتها ودعمها الدائم لمختلف القطاعات في لبنان، ونتمنى ان تعكس معلوماتها صورة ايجابية للوضع الحالي في البلاد، وصولا الى المزيد من التطورات الايجابية. ■

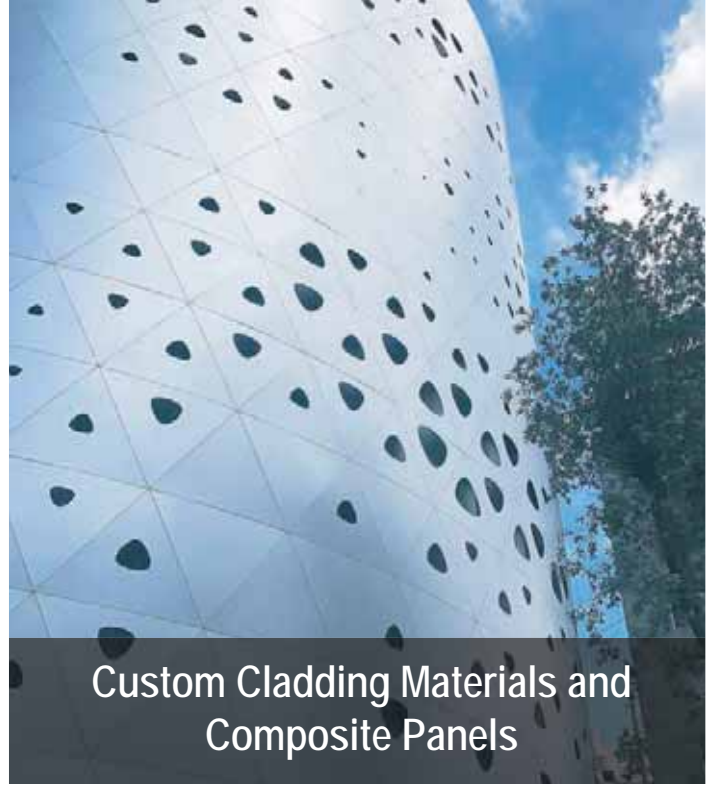




Unitized Aluminum
Curtain Walls



Frameless and Framed
Shopfronts



Custom Cladding Materials and
Composite Panels



Steel Structure
Glazing Systems



Steel Structures and Architectural
Stainless Steel Works



Waterfront City



District //S



ABC Verdun



French Avenue



Cubic



مدير عام شركة كهرباء زحلة المهندس اسعد نكد

«الدولة هي تاجر فاشل ولا يمكنها المتابعة هكذا!»

رفع مدير عام شركة كهرباء زحلة المهندس اسعد نكد الصوت عالياً، مشيراً الى ان اموالاً طائلة سوف تدفع على البواخر بينما الدولة قادرة على انشاء معامل من شأنها ان تعيد الى الازهان ثقافة النور بدلاً من ثقافة الظلم والظلام. حديث المهندس نكد جاء خلال لقاء أجرته معه البيان اليكم تفاصيله.



لقد شكلتم علامة فارقة على مستوى مسيرة النور في زحلة وجوارها، هل لديكم مخطط جديد لتوسيع هذه المسيرة على مستوى البقاع؟ وما هو جديد شركة كهرباء زحلة؟

نحن نعمل على إنتاج الكهرباء منذ سنتين وسبعة أشهر وقد بلغ عدد المشتركين ٦٢ ألفاً، ما يمثل ٢٥٠ ألف شخص في منطقة البقاع الاوسط، ما يعني أننا انتقلنا من ثقافة الظلم والظلام الى ثقافة النور والكهرباء ٢٤/٢٤، وهذا امر اساسي لدى جميع المواطنين المتواجدين في نطاق كهرباء زحلة.

أما بالنسبة للتمدد نحو مناطق اخرى فهذا مستحيل ولا يمكننا من الجهة القانونية، ناهيك عن أن الوزارة لا تريد ذلك أيضاً. وأنا اعتبر ان هذه الفترة التي مرت (سنتين و٧ اشهر) انعكست ايجاباً على انماء زحلة والمناطق المحيطة بها مثل تعنابل وتعلبايا وعلي النهري وبر الياس وحارة الفيكاني والروضة والمرج وقاع الريم ونيا والنبي آيلا وغيرها من القرى، كذلك بالنسبة للمحلات والابنية الجديدة والمصانع، كما كثرت الاستثمارات فيها، ما ادى الى انتعاش الحركة السياحية خاصة ان زحلة هي عروسة المصايف ما انعكس على حركة الفنادق والمطاعم. ولا بد من الاشارة الى ان مشكلة انقطاع المياه في زحلة قد حلت بسبب التغذية المستمرة فيها ٢٤/٢٤.

اصبحت مثلاً يحتذى به على مستوى مسيرة الكهرباء، والكثير من السياسيين ورجال الاعمال ينظرون الى تجربتكم الرائدة، فما هو تقييمكم لأمور؟

ما نقوم به اليوم هو امر طبيعى جداً، ومن غير الطبيعي ان لا يحصل المواطن على حقه في الكهرباء لأن ذلك حق شرعي له، فالتغذية متواجدة في كل دول العالم ٢٤/٢٤ فلماذا لا يحصل عليها المواطن اللبناني، علماً ان ثقافة التقنين غير موجودة سوى في لبنان.

وبكل صراحة اقولها ان مشروعى لم يلق اية مواجهة من قبل اي حزب لبناني لكن اصحاب المولدات هم الذين حاربوني وهاجموني وهددوا عائلتي واطلقوا النار على الشبكة والمحطات لكن كل ذلك لم يثني عن متابعة عملنا والمضي فيه قدماً، ولا بد من الاشارة ايضا الى ان عدداً من رجال الاعمال حاولوا ان يفعلوا مثلاً لكن كان عليهم المرور عبر مؤسسة كهرباء لبنان ما لا تسمح به المؤسسة ان لا وجود لقانون يميز ذلك، علماً انه تم وضع قانون للخصخصة في عهد الرئيس الشهيد رفيق الحريري عام ٢٠٠٢ لكن لم يصدر عنه اي مراسيم تطبيقية كي

نعرف كيف ستم العملية هل ستكون BOT او الشبكة ستبقى ملكاً لكهرباء لبنان او ملك القطاع الخاص، وهل معامل الانتاج سوف تسمح للقطاع الخاص بالعمل؟ اما الطاقة الشمسية والهوائية فستبقى ضمن اطار الطاقة البديلة فقط لانها بكل بساطة ليست اساسية، لكن حتى يبدأ الانتاج بهما يجب ان يكون التيار الكهربائي متوفراً ٢٤/٢٤، فانعكاسات هذه الطاقة بالنسبة للاستهلاك لا تمثل سوى ٥٪. وكما هو معروف فإن انتاج هذه الطاقة مقرون بالهواء والشمس، لذا لا يمكنها ان تحل مكان الطاقة الكلاسيكية التي تعتمد على النفط والفيول والمازوت والغاز، لذلك على الدولة اللبنانية وعلى غرار سوريا والصين والدول الاوروبية ان تسلم موضوع انتاج الطاقة الى القطاع الخاص الذي يلجأ الى انشاء معامل جديدة تبقى معه مدة ١٥ سنة على ان تسترجعها الدولة بعد ذلك كما سيحصل مع شركة كهرباء زحلة. ففي نهاية العام ٢٠١٨ سنقوم بتسليم الشركة الى كهرباء لبنان بناء على القانون الذي ينص على ذلك. فالدولة اليوم في عجز كبير والدليل على ذلك عدم قدرتها على تمويل سلسلة الرتب والرواتب فليفسحوا اذا المجال امام القطاع الخاص ليقوم بعمله ما سيوفر على الدولة اموالاً طائلة من خلال استثماره في قطاع الكهرباء والماء والطرق والبنى التحتية، ولتتفرغ الدولة لشؤون اكثر حيائية تهم المواطن والشعب مثل المستشفيات الحكومية والمدارس الرسمية والجامعة اللبنانية والضمان الصحي والشيخوخة... لذا انا اعتبر ان الدولة هي تاجر فاشل، ولا يمكنها المتابعة هكذا. فالقطاع الخاص قادر على ان يؤدي دوراً كبيراً وهاماً في انماء البلد، فليتركوه كي يقدم كل ما في جعبته.

البواخر نفسها استأجرتها غانا بقيمة ٩٠٠ مليون دولار، فلماذا نحن يجب ان ندفع ملياراً و٨٠٠ مليون دولار؟

الكهرباء تستنزف مالية الدولة في وقت يزداد فيه الدين العام الذي تجاوز ٨٠ مليار دولار وباتت الكهرباء تشكل ثلث الدين العام ما يؤثر سلباً على الاقتصاد، لذلك كان لا بد من خطة تنفيذ على مراحل تبدأ بالبواخر ثم المعامل فبعدها الاستفادة من الطاقة الشمسية والهوائية. ما رأيك بهذه الخطة التي وضعتها الحكومة وما هي الحلول التي تقترحها للمعالجة سواء على مستوى الدين العام او على مستوى الكهرباء؟

لدى لبنان اليوم باخرتان وفي حال تم استخدام ٣ سيصبح لدينا ٥ باوخر ما يعني ان ٧٠٪ من التغذية ستكون من هذه البواخر التي هي ملك للدولة التركية

المستفيد الاكبر دون لبنان وشعبه، ناهيك عن المبالغ الطائلة المدفوعة جراء ذلك، وقيل ايضا انه سيتم انشاء معمل بعد الانتهاء من البواخر لكن لغاية اليوم لم اسمع احداً يتحدث فعلياً بالامر. لذا لا بد من تحديد الوقت الذي تحتاجه الخطة حتى يتم تنفيذ كل مراحلها مع تحديد الوقت الفعلي للبدء بالتغذية ٢٤/٢٤. ولا بد من الاشارة الى ان موضوع الكهرباء يحتاج الى الاستمرارية لذا لا يجب تغيير الخطة مع كل وزير جديد يستلم وزارة الطاقة. فلا بد اذا من اتخاذ قرار نهائي بالمرحل التي ستمر بها الكهرباء ولا بد من اطلاع الرأي العام والمواطنين على كل التفاصيل بطريقة شفافة.

انا اتعجب كثيراً من السياسيين في لبنان الذين لا يتكلمون الا في السياسة علماً انها بيد الخارج، فلماذا لا يعملون على تحسين الوضع الاقتصادي والمالي والانمائي ويهتمون بحلجات المواطن وشؤون الجيل الجديد الذي سيرفض العيش في لبنان في ظل هكذا اوضاع متردية مهما كانت طاقته او مذهبه. ما يعني انه يوجد فراغ لدى الشباب المثقف والواعي، الذي من المفروض ان يبني لبنان المستقبل. لذا اكرر ان كل الامور يجب ان تكون واضحة مثل ما فعلت عندما قررت ان انتج الكهرباء. لقد اخبرت المواطنين بكل التفاصيل وكنت صريحاً وواضحاً معهم منذ البداية لان ذلك حق لهم.

اضاف: ما زال موضوع البواخر غير واضح لدى الناس ويشوبه شيء من الغموض، فالمواطن اللبناني لا يمكنه ان يعرف ماذا يجري داخل الحكومة، لذا يجب ان تجري كل الامور من فوق الطاولة وان تجري محاضرات بشأنه حتى يستطيع المواطن اتخاذ قرار في القبول او الرفض لان هو الذي سيدفع لقاء التيار الكهربائي، لكن نشعر انهم يريدون تمرير صفقات دون ان يدري بها احد، فمليار و٨٠٠ مليون دولار لقاء باخرتين مبلغ طائل جداً.

الموضوع ليس سياسياً فقط بل هو ايضا مالي لأن البواخر نفسها استأجرتها غانا بقيمة ٩٠٠ مليون دولار، فلماذا نحن يجب ان ندفع ملياراً و٨٠٠ مليون دولار؟

البعض يقول في لبنان، لو ان الدولة تريد حل مشكلة الكهرباء لكانت حلت المشكلة، لانها تشكل «مزراباً» من الذهب للوزراء الذين يتعاقبون على الحكومة، لماذا لا تتم معالجة الفساد واصلاح الوضع الاداري والاقتصادي بشكل عام، وهل ذلك يساعد على حل مشكلة الكهرباء المزممة؟

لنفرض انها «مزراب من الذهب» فما المانع من تأمين الكهرباء ٢٤/٢٤، لا نقول ان كل السياسيين في الدول الاجنبية منزهون عن الفساد، لكن ذلك لا يمنعهم

من الاهتمام لأمر المواطن فيؤمنون له تغذية مستمرة ٢٤/٢٤، لكن هنا «المزrab» يدر عليهم الاموال دون تقديم اي مقابل. فسوريا بالرغم من القصف والحصار اللذين تعانينهما الا انها ما زالت تمد الشمال بالكهرباء وسوف تمد البقاع ايضا ومستعدة لإعطاء ٥٠٠ ميغاواط، ونحن منذ العام ١٩٩٠ وحتى اليوم لا يوجد اي قوة قاهرة تمنعنا من تأمين الكهرباء وانتاج الطاقة علما ان كل الدول المحيطة بنا مثل فلسطين والدول العربية وتركيا تنعم بالنور والكهرباء، الا الشعب اللبناني الناجح عالميا ما زال يقبع بالظلام، ارى اننا وصلنا الى زمن عجيب غريب! فإذا لعب فريق البرازيل تجد الاحتفالات تعم الساحات لكن من اجل قضية محقة وهي حق لهم لا يحركون ساكنا.

اللبناني ينتج الكهرباء في دول عديدة الا في لبنان!!

هل تستفيد شركة كهرباء زحلة من القانون الجديد المشترك بين القطاع العام والخاص؟

لقد قلت سابقا ان على القطاع الخاص العمل اذ لا يمكنه البقاء خارج اللعبة. نحن في لبنان حاليا نسبح في عكس التيار لأن تجربة القطاع الخاص اثبتت نجاحها في كل مكان حتى في السنغال وفي ابيدجان، اللبناني اليوم هو من ينتج الكهرباء في العراق وغيرها من الدول الا في لبنان، فليسمحوا للقطاع الخاص القيام بعمله ولنصل الى نتيجة مشرفة، فنحن في عصر تطور الانترنت والتكنولوجيا والفيسبوك، واي تأخر يؤثر علينا، اذ يجب تقليص الفارق بيننا وبين الخارج. فلننظر الى تركيا ودبي قبل ٣٠ سنة الى اليوم كيف كانوا وكيف اصبحوا، كذلك سوريا قبل الحرب، لبنان يراوح مكانه ويتراجع لكنه لا يتقدم ابداً ولا يمكن ان تكمل هكذا، سوف نصل الى مرحلة ونجد لبنان «دقة قديمة»، وسوف يفقد المغتربون الرغبة في العودة الى لبنان في ظل انعدام وجود البنى التحتية والموارد الاساسية من مياه وكهرباء وطرق.

وأنا اعتقد ان الشعب اللبناني ما عاد قادرا ان يتحمل بعد كل تلك المشاكل والايضاع الاقتصادية المزرية التي يعاني منها منذ ٤٥ سنة حتى اليوم، فله كل الحق في السفر والهجرة. علما ان لبنان اجمل بلد وكل الاجانب يتغنون به وينبهرون بطبيعته، فنحن لدينا كل شيء على طبق من فضة من الخالق، ونحن نحفر قبرنا بيدينا. فلا يمكننا المتابعة هكذا.

الهيئة الناظمة تقلص من دور الوزير لهذا لم تشكل

لماذا لم تنشأ الهيئة الناظمة في لبنان حتى الآن؟

انا ايضا اتساءل مثلك! لكن الهيئة الناظمة تقلص من دور الوزير وفي حال وجودها والقيام بعملها على اكمل وجه سوف تمنح الرخص وستستدرج العروض ما يقلص من دور الوزير، فقانون الهيئة الناظمة مر في مجلس النواب وتمت الموافقة عليه لكنه لا يطبق مثل الكثير من القوانين المصرية.

هل انت مع خصخصة القطاع واللامركزية أم مع تنظيم معامل الانتاج لشركات خاصة؟

انا مع اللامركزية الادارية وهذا ما يفعلونه في كل دول العالم، دون اللجوء الى بناء معمل كبير فيعمدون الى بناء شركات ومعامل صغيرة في كل منطقة، انا احبذ اللامركزية الكهربائية والادارية لكن ضد خصخصة شركة كهرباء لبنان ما لا يمكن ان يحصل مع السماح

للقطاع الخاص ان يؤدي دوره وان يقوم بنوع من ال BOT بدلاً من الخصخصة، اي ان يأتي اي رجل اعمال يتسلم المشروع لمدة معينة وآخرها يعود المشروع مجاناً للدولة اللبنانية.

■ ثمة نوع من الخصخصة يُعمل فيه حالياً في لبنان، وخاصة في مؤسسة كهرباء لبنان بالنسبة للجباية، وبعض اعمال الصيانة. كيف تنتظرون الى هذا الامر علما انه ما زالوا يستوفون عن اشهر من السنة الفائتة وهناك تقمة كبيرة على ذلك؟

هذا دليل على وجود فشل ذريع وكبير، والدليل ايضا ان شركة دباس اقفلت لان موظفيها لا يقبضون رواتبهم، لكن هؤلاء يعملون لكهرباء لبنان، وليس خصخصة، هم التزموا الجباية من كهرباء لبنان لعدد من السنوات، وهم دون ان يعملوا ٣ شركات كان مفروضاً ان يعملوا ٨ شركات، لنفترض ان كل شركة عندها ٥٠٠ الف عداد موزعة على ٣ شركات ما يعني مليوناً ونصف المليون، فاذا توقفت واحدة من الشركات يعني ان ٥٠٠ الف عداد ستتوزع على الشركتين الباقيتين في التوزيع والجباية والتركيب والصيانة! هذا امر مستحيل وحمل ثقيل وعبء كبير على احتمال الشركات الاخرى طاقة فوق طاقتها فاماذا سوف يحل في هذا الوقت بالمواطنين الذين يتعاملون مع الشركة التي اقفلت، لا صيانة ولا محطات ولا جباية...

■ منذ سنوات كنتم قد اقترحتم على وزارة الطاقة وشركة كهرباء لبنان زيادة التعرفة فقامت الدنيا ولم تقعد، اما اليوم فقد وافق مجلس الوزراء على زيادة التعرفة بنسبة ٣٣٪، فهل انتم مع هذه الزيادة وبهذه النسبة؟

من لا يمكنه اعطاء تغذية ٢٤/٢٤ لا يمكنه زيادة التعرفة، التعرفة تتم زيادتها عندما يحصل الناس على كهرباء ٢٤/٢٤. طالما المواطن يدفع فاتورتي كهرباء واحدة لكهرباء لبنان واخرى للمولدات لا يمكن ان نرفع التعرفة عليه، عندما تبدأ الدولة اللبنانية بتأمين تغذية مستمرة عندها يمكن رفع التعرفة. كما ان اصحاب المولدات رفعوا دعوة على الدولة لانهم رفضوا وضع العدادات.

■ هل يحق للمولدات رفع دعوى على الدولة؟

قانونياً كلا.

■ الا يعطيهم هذا الامر شرعية؟

بالضبط، قال لهم حينها مجلس الشورى انه لا يحق لكم رفع دعوى على الدولة، من حوالي ٧ او ٨ سنوات حصلت مشكلة بين اصحاب المولدات في بعيدا ورئيس البلدية لانه يريد من المولدات تخفيض التعريفات، فرفعوا الدعوى عليه، فاعتبر ان الدعوى غير صحيحة لان لا وجود قانونياً للمولدات، لكن اليوم يطلبون منهم ان يركبوا العدادات وهم لا يستجيبون.

المواطنون يدفعون الضرائب دون اي مقابل

■ نحن اليوم على اجواب العام ٢٠١٨ والناس قلقون على مصير شركة كهرباء زحلة، فالمواطنون لن يتخلوا عن كهرباء زحلة وسيقفون الى جانبكم، لان الشركة في المقابل لم تتخل عن المواطنين المنتسبين اليها، فاماذا تقول لهم وهل تستسلمون هذا المرفق الحيوي الى الدولة اللبنانية ام ان الاستاذ اسعد نكد سوف يدافع عن حقه وحق المواطن البقاعي بالكهرباء ٢٤/٢٤؟

قال بعض الوزراء انه لا يحق لي بالانتاج، لكن

انا قمت بالانتاج لأنه حق لي والقانون والدستور يقولان كذلك ان الكهرباء هي من حق كل مواطن، فالمواطنون يدفعون الضرائب دون اي مقابل ناهيك عن انهم ما عادوا يريدون المولدات، وشركة كهرباء لبنان لا تؤمن التيار الكهربائي ٢٤/٢٤، وبما ان شركة كهرباء زحلة موجودة منذ اكثر من ٧٥ سنة وهي تنتج الكهرباء منذ ان تأسست في الثلاثينيات حتى ال ٧٥ وقد تأسست من اجل الانتاج والتوزيع وعلى مر السنوات لم نكن ننتج لأن الكهرباء كانت متوفرة ٢٤ ساعة. من سينتج الكهرباء اذا كانت شركة كهرباء لبنان تؤمن التغطية ٢٤/٢٤.

منذ ٣ سنوات حتى اليوم داعش على الابواب والوضع معروف وتابعنا عملنا بمسؤولية كبيرة متخطين كل الحواجز وأنتجنا الكهرباء التي هي حق للمواطنين الذين يدفعون مستحقاتهم على أكمل وجه. اننا لم يكن بمقدوري الانتاج اذا كانوا هم لا يريدون ذلك واذا كان الشعب ضدي لكن الناس هم الذين يريدون ذلك لانهم شعروا بالراحة بعدما كان اصحاب المولدات يأخذون منهم 900 ليرة على الكيلو واط، وهذا حلمي ان أو من الكهرباء لهم ولن اتخلي عنه.

وبالفعل في اواخر العام ٢٠١٨ سوف تنتهي مدة شركة كهرباء زحلة وسوف تعود الى مؤسسة كهرباء لبنان والدولة اللبنانية، لا احد يستطيع ان يأخذ كهرباء زحلة سوى شركة كهرباء لبنان ان لا يمكن تسليم الادارة لأي شركة، فقط كهرباء لبنان او الدولة اللبنانية كما حصل مع شركة قاديشا. الطابة اليوم لم تعد عندي فأنا أطبق القانون وعلى كهرباء لبنان تأمين الكهرباء ٢٤/٢٤ والا سيبشعر الناس بالفرق وسيعودون الى الورا وسيجأون الى المولدات من جديد، فالقرار هو بيد الشعب اللبناني وبالإخص المتواجدين ضمن نطاق كهرباء زحلة.

■ هل من مشاكل اعترضتكم خلال مسيرتكم العملية في السنين والسبعة اشهر؟

ما من عمل دون مشاكل لكن الامور جيدة وعلى ما يرام ونحن لا نعاني من اية مشاكل، فأنا مشروعى ليس موجهاً ضد احد وهو ليس سياسياً فأنا لا اتعاطى السياسة وقوتي نابعة من انني منفتح على الجميع، ومشروعى انما هي للكلمة يعرف انه من اجل الناس، منذ ٧٠ سنة وأنا هنا ولم ادخل في معركة مع احد لان هذه المنطقة في الاساس هي تحت نطاق شركة كهرباء زحلة، كل الناس تعرف كهرباء زحلة وأتينا وأقمنا مشروعنا ضمن كهرباء زحلة وقامت بها شركة كهرباء زحلة واعطينا الكهرباء لمشتركي كهرباء زحلة ولم نتعد على الدولة ولا على وزارة الطاقة.

فنحن ندفع كل المستحقات المتوجبة علينا لكهرباء لبنان كما اننا الشركة الوحيدة التي تدفع كل ٣ اشهر للبلديات ضريبة ال TVA لان الطاقة والمردود ارتفعا، كذلك مؤسسة مياه البقاع باتت تستفيد من التغذية المستمرة والانارة العامة. كما انخفضت اصوات المولدات وعم الانماء المنطقة والبيئة فيها سليمة وخالية من اي تلوث. لقد عننا الى ثقافة ال ٢٤/٢٤، مثل الآخرين ونحن مستعدون للتوقف ما ان تقوم شركة كهرباء لبنان ووزارة الطاقة بالدور الذي قمنا به، فنحن لا نريد محاربة احد. جل اهتمامنا هو ان يكون المواطن مرتاحاً وعندما تؤمن كهرباء لبنان ذلك بالطبع سيكون الشعب مرتاحاً، لكن إن لم يكن هناك كهرباء فالحياة كلها ستتوقف وسنعود الى الورا. ■

هيالان ابو خليل

(المديرة العامة لشركة ENVIROLINK المالكة للاسم التجاري مياه «عالية» ALIYA):



حققتنا تفرزة نوعية في مجال تسويق منتجاتنا عبر وسائل الاعلام والتواصل الاجتماعي

تتحضر شركة ENVIROLINK المالكة للاسم التجاري مياه «عالية» ALIYA لاطلاق المزيد من المنتجات الجديدة من نوعها والمعول عليها منافسة تلك المطروحة من قبل العديد من شركات المياه.

المديرة العامة للشركة هيالان ابو خليل وفي حديث لـ «البيان الاقتصادية» عن مستجداتها أكدت تحقيق تفرزة نوعية في مجال تسويق منتجاتها عبر وسائل الاعلام والتواصل الاجتماعي، وشددت على اهمية موقع مياه «عالية» البعيد عن التلوث بمختلف اشكاله، مضيئة بعض الدول التي تصدر اليها، متمنية فتح الحدود مع سوريا، مبدية الحرص على توفير المياه ذات الجودة العالية للمستهلكين، مذكرة بحملة «المهمّ تشرب مي» الناجحة والتي كان لها الصدى الطيب لدى المستهلكين والزبائن.

تواصل مع الزبائن

■ ما هي الانجازات التي حققتها شركتكم خلال العام ٢٠١٧؟

– بالرغم من كل الصعوبات والظروف التي تعانيها البلاد يمكن القول اننا قمنا بقفزة نوعية في ما يتعلق بمياه «عالية»، ولم يكن العام ٢٠١٧ تسويقيا ناجحا من خلال الوسائل الاعلامية المرئية فحسب، ولكننا استطعنا وبكل فخر ان نكون نشيطين للغاية على وسائل التواصل الاجتماعي، حيث كنا على تواصل دائم ومستمر مع زبائننا ومتابعينا الذين فاق عددهم الـ ١٣ الف شخص خلال عام واحد. توجهنا للعام ٢٠١٧ كان وسيظل اجتماعيا بحت.

من جهة اخرى، وفي ما يتعلق بالتلوث في لبنان فإن ما يميز مياه «عالية» الموقع الجغرافي الذي يخلوها ان تكون خالية من النترات وشبه خلوها من الصوديوم بمعدل ١,١ ملليغرام في اللتر الواحد. وللأسف أضحت نسبة التلوث عالية في لبنان، وندعو الله ان يحمي كل اللبنانيين كوننا نفخر بالصناعة اللبنانية.

جودة عالية

■ في حديث سابق لمجلتنا، اطلقتكم صرخة حكومة العهد الجديد ضمنتموها مطالب لتوفير البنية التحتية اللازمة التي يحتاجها مصنعكم، هل نفذت هذه المطالب؟

– تعودنا في لبنان ان يقوم كل فرد بتأمين ما يلزم، كون الدولة لا توفر في معظم الأحيان ما

على الاستمرار والتوسع أكثر.

حملة «المهمّ تشرب مي»

■ ما جديد مياه «عالية» في العام ٢٠١٨؟

– مشاريع مياه «عالية» متعددة في العام ٢٠١٨، فنحن في صدد التحضير لاطلاق منتجات جديدة من نوعها ستكون منافسة لمثيلاتها في السوق المحلية، مع املنا بأن تفتح الحدود مع سوريا كي نضاعف حجم منتجاتنا المعدة للتصدير.

اما على صعيد المسؤولية الاجتماعية فإننا من الحريصين على دعم الرياضة بأنواعها وبشتى الطرق، كما اننا قريبيون جدا من المستهلكين ونعمل ضمن استراتيجيتنا التسويقية الجديدة على التواصل الدائم معهم، وفي هذا الاطار كنا من السباقين الى طرح فكرة جديدة لم يسبق لأحد ان طرحها من قبل، وهي حملة تسويقية تحت اسم «المهمّ تشرب مي» في اليوم العالمي للمياه يوم ٢٢ آذار الماضي، وقد وفرنا المياه المجانية لزبائن العديد من السوبرماركات من منطلق توعيتهم على اهمية شرب المياه وقد لاقت الحملة نجاحا منقطع النظير.

■ كلمة أخيرة؟

– «المهمّ تشرب مي» ولكن الهم ان تعرف ما هي المياه التي تشربها.

نشكر مجلة «البيان الاقتصادية» الغراء ونتمنى لها التوفيق والنجاح. ■

هو مطلوب. فقد اجرينا كل التحسينات اللازمة على نفقتنا الخاصة كتأهيل الطريق وتوفير البنية التحتية الضرورية لمصنعنا.

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– مع أننا حققنا نتائج ممتازة خلال العام ٢٠١٧ فاقت توقعاتنا، الا اننا لا نزال نعاني بعض الصعوبات في ما خص الحدود مع سوريا المقلقة برياً والتي اذا فتحت ننشط في عمليات التصدير بشكل كبير. الى ذلك اصبحنا نصدر الى استراليا، باناما، افريقيا، قطر، الكويت، السعودية وفي القريب العاجل سنكون في السوق الاماراتية، مع التذكير بأن بعض زبائننا خارج لبنان يترددون باستيراد المياه نظرا لكلفة الشحن البحري العالية.

والجدير ذكره ايضا ان المنافسة في لبنان مع الشركات العملاقة صعبة جداً، كون الاخيرة تمتلك الامكانات والقدرات والعراقة، ما يضعنا في منافسة معها، لكن بالرغم من كل ذلك، لا تزال مياه «عالية» توفر لزبائننا جودة عالية تساعدنا



مياه من قلب الطبيعة اللبنانية

المهم تشرب مي.

LOWEST IN SODIUM

NO NITRATE

NATURAL SOURCE

ALIYA
from the heart of Lebanese Nature 1.5L

FOLLOW ME @ALIYADRINKINGWATER
DRINKALIA.COM

Tel : +961 5 465 222/333

Mob : +961 3 021 028

الشراكة بين القطاعين العام والخاص وفرصة إطلاق مشاريع البنى التحتية في لبنان

الدكتور علي بدران - مدير وخبير مصرفي

عجز الخزينة وتصادد الدين العام، وغياب الإطار القانوني الذي يسمح للقطاع الخاص بالإستثمار قبل إقرار قانون الشراكة. وأفضل مثال مؤسسة كهرباء لبنان، والتي هي مركز حيوي وأساسي للإقتصاد، في وقت تعاني من مشاكل الإنتاج والنقل والتوزيع والجباية، وعدم الكفاءة التشغيلية مع تدرّي هذه الخدمة وازدياد الحاجة إلى رفع الطاقة الإنتاجية من ١٥٠٠ ميغاواط إلى ما يزيد عن ٣٠٠٠ ميغاواط. إذ يُعد قطاع الكهرباء المصدر الرئيسي لضعف الإقتصاد الكلي، نظراً إلى إستنزافه المالية العامة للدولة من جهة، وحاجته إلى ورشة إصلاحية من جهة أخرى. وبالتالي



يُعتبر إقرار مجلس النواب اللبناني بتاريخ ٢٠١٧/٠٨/١٦ القانون رقم ٤٨ حول «تنظيم الشراكة بين القطاعين العام والخاص» Public Private Partnership (PPP) الذي يعود تاريخه إلى العام ٢٠٠٧، تحولاً أساسياً للإقتصاد اللبناني في حال نجاح تطبيقه، وأحد أهم القوانين الذي يُتيح للقطاع الخاص المساهمة مع القطاع العام في إطلاق عجلة مشاريع تنموية كبيرة يحتاجها لبنان، ويؤمن أرضية صالحة لإنشاء وتأهيل وتطوير البنى التحتية والمرافق الخدمانية الضرورية، وخلق آلاف فرص العمل، من خلال تأمين الشفافية والمهنية اللازمين لضمان نجاح وإستدامة المشاريع المشتركة

ضمن إطار قانوني، دون اللجوء إلى الإستدانة وزيادة حجم الدين العام. وتكمن أهمية الشراكة بين القطاعين العام والخاص، في أن المشاريع العامة سيتولى إدارتها وتمويلها القطاع الخاص، أي الشريك المتخصص في نشاط المشروع، ويتم إختياره على أساس معايير الكفاءة والخبرة. هذا الأمر يؤدي إلى تحسين مستوى الخدمات والتخلص من الشلل القائم في المرافق العامة وتحريك العجلة الإقتصادية، من خلال الأموال المتاحة في القطاع الخاص، حيث الكثير من المستثمرين يظهرون إهتمامهم بالإستثمار في البنى التحتية، ما سيؤدي إلى تشجيع الإستثمارات الداخلية، وجذب رؤوس الأموال الأجنبية وإلى تعزيز دور المصارف في الدورة الإقتصادية، وتحفيز معدلات النمو الإقتصادي في لبنان الذي يُعاني تراجعاً منذ العام ٢٠١١.

لبنان قادر على إنتاج الكهرباء أيضاً من مصادر مختلفة مثل مشاريع الطاقة المتجددة، والصديقة للبيئة بوسائل عديدة، منها عن طريق الرياح المؤاتية على مدار السنة في مناطق عدة، على سبيل المثال منطقة عكار في الشمال، والسفح اللبناني لجبل الشيخ، بداية من شبعا وصولاً إلى راشيا وعلى طول سلسلة جبال لبنان الغربية.

الهواء هو طاقة متطورة ودائمة لإنتاج الكهرباء، من خلال المزارع الهوائية لتوليد الطاقة، تؤمن الكهرباء بأسعار تنافسية وثابتة لمدة طويلة دون تغيير، تصل إلى ٦٠ في المئة أقل من تكلفة إنتاج الكهرباء في لبنان، ولا إنبعاثات حرارية مضرّة بالبيئة، فالطاقة نظيفة ومتجددة من دون إنقطاع.

قانون الشراكة يُحقّق هذه المشاريع، الشريك الخاص يبيع الخدمة، أي الكهرباء للدولة وليس للمستهلك، والتي بدورها تبعها للمواطن، هدف الدولة الحصول على الكهرباء وتوزيعها على المناطق، وبالتالي الدولة تعمل كوسيط في سبيل تأمين حقوق المواطن، وعلى الشريك الخاص عاتق التمويل وإدارة المشروع، فلا ديون تضاف إلى المالية العامة، وأسعار ثابتة، لأنها غير مرتبطة بأسعار النفط المتقلّبة أو المرتفعة، وتوفير فرص عمل كثيرة، ما يُخفف نسبة البطالة.

كذلك بالنسبة إلى قطاع النقل، إن نوعية البنية التحتية والخدمات المقدمة سيئة بحسب دراسة للبنك الدولي في هذا المجال، ويحتل لبنان المرتبة ١٢٠ بين ١٤٠ دولة لנاحية مؤشّر الطرق، لكون طرقات بعض المناطق والأرياف والأطراف في حالة سيئة أيضاً، وتبلغ التكلفة الإقتصادية لحوادث المرور والإصابات في لبنان معدل ٥,٥ في المئة من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي، كما تُنفق الأسرة الواحدة نحو ١٥ في المئة من دخلها لتلبية إحتياجات النقل. أمّا التكلفة الإقتصادية لزحمة السير والتي تصيب بيروت الكبرى بالنسبة الأكبر، فهي بمعدل ٥ إلى ١٠ في المئة من إجمالي الناتج المحلي عدا هدر الوقت، نظراً لغياب البنية التحتية المؤهلة من الطرق ووسائل النقل المشترك.

قانون «تنظيم الشراكة بين القطاعين العام والخاص» الذي تم إقراره، والمبني على الممارسات العالمية الفضلى Best International Practices، يُشكّل الحل

المشروع، ويتم إختياره على أساس معايير الكفاءة والخبرة. هذا الأمر يؤدي إلى تحسين مستوى الخدمات والتخلص من الشلل القائم في المرافق العامة وتحريك العجلة الإقتصادية، من خلال الأموال المتاحة في القطاع الخاص، حيث الكثير من المستثمرين يظهرون إهتمامهم بالإستثمار في البنى التحتية، ما سيؤدي إلى تشجيع الإستثمارات الداخلية، وجذب رؤوس الأموال الأجنبية وإلى تعزيز دور المصارف في الدورة الإقتصادية، وتحفيز معدلات النمو الإقتصادي في لبنان الذي يُعاني تراجعاً منذ العام ٢٠١١.

يخضع لهذا القانون كل شراكة بين القطاعين العام والخاص، سواء تعلق الأمر بمشاريع الكهرباء، أو النقل العام أو فرز ومعالجة النفايات، أو المشاريع المتعلقة بالنفط والغاز بعد موافقة الحكومة في ٢٠١٧/١٢/١٤ على منح رخصتين حصريتين لإئتلاف (Consortium) من ثلاث شركات أجنبية، لإستكشاف وإنتاج النفط والغاز قبالة الشواطئ اللبنانية.

حاجة لبنان إلى بنية تحتية متطورة:

تُعتبر البنى التحتية إحدى ركائز الحياة العصرية لإقتصاد حضاري ومجتمع متقدم، ومدخلاً للتغيير الإقتصادي والإجتماعي، فهي أساسية في الناتج المحلي الإجمالي (GDP)، وتؤثر بشكل إيجابي كبير في نمو الإقتصاد وتفعيل مناخ الأعمال والإستثمار، حيث يتم الإستثمار بها بشكل كبير في الإقتصادات النامية والمتطورة، خصوصاً في ظل ثورة التكنولوجيا الرقمية، التي تؤثر على عوامل الإنتاج من تخفيف للتكلفة، وزيادة الكفاءة وتقليل هدر الوقت. الإستثمار في البنى التحتية ليس هدراً ولا إستهلاكاً، بل هو إستثمار في المستقبل، ورافعة أساسية للنهوض الإقتصادي والتطور السريع.

يحتاج لبنان إلى الإستثمار في البنى التحتية، التي تعاني ضعفاً ونقصاً كبيرين في الإستثمارات طيلة سنوات طويلة، يتطلب بعضها إعادة بناء وليس فقط إعادة تأهيل، خصوصاً في مجالات الإتصالات والكهرباء والنقل العام والطرق والمياه والنفايات تحديداً. إن سوء حال البنى التحتية يُعتبر عائقاً بارزاً لإستقطاب الإستثمارات، وتشير بعض التقارير إلى أن ما يزيد عن ٨٤ في المئة من دول العالم لديها بنية تحتية أفضل من لبنان، نتيجة تدني الإنفاق الإستثماري بسبب إرتفاع

الأمل للإقتصاد الوطني، ويُمكن القطاع الخاص من مشاركة الدولة في مشاريع البنى التحتية، ووضع الإطار القانوني السليم والواضح لتلزم مشاريع الشراكة، مما يعزّز مبادئ الشفافية وحرية الإشتراك للمرشحين المتنافسين، والمساواة في ما بينهم، ويساعد على إستقطاب الإستثمارات الحيوية، وزيادة معدلات النمو الإقتصادية وتنافسية الإقتصاد، حيث يتركز الإستثمار على إعادة تأهيل البنى التحتية، وبلوغ أهداف التنمية المُستدامة.

لبنان بحاجة إلى إصلاح حقيقي وبنوي (Structural Reform)، من خلال محاربة الفساد وتفعيل المؤسسات الرقابية، ومعالجة أوجه التخلف والقصور في البنى التحتية، وأهم الإستثمارات المتوقعة من الشراكة بين القطاعين العام والخاص، مشاريع الإتصالات التي هي أحد أهم الموارد المالية للخزينة، والمعامل الحرارية لإنتاج الطاقة، ومشروع قياس الطاقة الرقمية، وإستعمال العدادات الذكية في تسجيل إستهلاك الطاقة بدقة بدل العدادات التقليدية، والمياه والسدود، معالجة الصرف الصحي، معالجة النفايات الصلبة، الطرقات السريعة، سكك الحديد، المرافق، والمجمعات الحكومية كالمستشفيات والتكنات والسجون، ومشاريع التقييد عن النفط والغاز والإستخراج، والتي تُعدّ من المشاريع المشتركة وتخضع لألية قانون الشراكة، ويحتاج الأمر إلى بنية تحتية غير موجودة في لبنان لهذه المشاريع على الشواطئ، وفي الداخل سواء كان الإنتاج للتصدير أو للإستهلاك المحلي.

قانون الشراكة يحقّق هذه المشاريع، ويُعتبر عنصراً أساسياً وحيوياً لدعم النمو الإقتصادي، والقيام بمشاريع تعتمد على الشفافية والخبرة والعدالة في العلاقة بين الطرفين، والإستفادة من الكفاءة الإدارية والقدرات التمويلية للقطاع الخاص، خصوصاً مع وجود إقتراح قانون دعم الشفافية في قطاع البترول، الذي يتم دراسته في مجلس النواب من اللجان المختصة، والذي يتلاقى مع المنظومة المتكاملة المطلوبة لتعزيز الشفافية في قطاع النفط والغاز.

الإطار القانوني ومفهوم الشراكة بين القطاعين العام والخاص:

يُعرّف قانون عقد الشراكة على أنه «مجموعة العقود والملحقات والتعهدات والضمانات، التي تحكم العلاقة التعاقدية بين الشخص العام وشركة المشروع والأطراف المعنية». هو مشروع ذو منفعة عامة تقوم به الدولة أو الإدارات والمؤسسات العامة، أو إختيارياً البلديات أو إتحاد البلديات، ويساهم فيه القطاع الخاص عن طريق التمويل والإدارة وإحدى العمليات التالية على الأقل مثل التشييد، الإنشاء، التطوير، الصيانة، التجهيز والتشغيل.

يتضمّن عقد الشراكة أسس تمويل المشروع المشترك، ومدة الشراكة والتي تصل إلى ٣٥ عاماً من تاريخ توقيع العقد، ويُحدّد العقد الغرامات والعمولات والمصاريف، وكيفية توزيع إيرادات المشروع. كما يتضمّن العقد ضرورة إجراء تأهيل مُسبق للمرشحين، والحد الأدنى لتحقيق المنافسة في قانون الشراكة هو ثلاثة عارضين، مع تعدّد الجهات التي تُشرف على تنفيذ المشروع وعلى رأسها المجلس الأعلى للخصخصة والشراكة، الذي يلعب الدور البارز في إعداد دراسة جدوى أولية وتفصيلية لكل مشروع، ورفعها إلى مجلس الوزراء تحقيقاً للشفافية والوضوح، ولجنة خاصة لكل مشروع، بهدف تحقيق المزيد من الشفافية في إختيار الشريك الخاص.

يقوم مفهوم الشراكة بين القطاعين العام والخاص على فكرة جوهرية وأساسية مفادها، توزيع المخاطر بين الشخص العام أي الدولة والمؤسسات العامة، والشريك الخاص، أي شركة المشروع الفائزة بعقد الشراكة. فالمشاركة في المخاطر هي أساس تسمية الشراكة بين القطاعين العام والخاص فهي ليست شراكة في الرأسمال ولا بالمدخيل أو بالأرباح، بل شراكة بالمخاطر. الشراكة هي الحل الأمثل للمشاريع لأنها تُتيح تلزم مخاطر كل مشروع إلى الجهة التي تُنفّذ وتديره. وبما أن القطاع الخاص هو الذي يُموّل المشاريع، تستطيع الدولة تلزم عدد كبير من المشاريع في ذات الوقت، ما يُحسّن النمو الإقتصادي، وزيادة القاعدة الضريبية بشكل فعال وسريع.

وتُعتبر الشراكة بين القطاعين العام والخاص شكلاً من أشكال الخصخصة (Privatization)، بمعنى بيع موجودات الدولة للقطاع الخاص، والتي فشلت في

لبنان ولم تحصل أي عملية بهذا الشكل، فالشراكة تختلف عن الخصخصة، باعتبارها ترتيباً تقوم الدولة من خلاله بالتعاقد مع القطاع الخاص لتنفيذ مشاريع عامة مختلفة، بهدف معالجة أوجه التخلف والقصور في البنى التحتية والخدمات، وخلق شراكة طويلة الأمد ما بين القطاعين العام والخاص، فال مواطن تبقى علاقته مع الدولة، التي عليها مسؤولية الحفاظ على حقوقه، وتضمن وصول الخدمة إليه بالسعر والجودة المناسبين، وتتولى الدولة مراقبة تنفيذ المشروع المشترك كاملاً بحسب الأحكام المنصوص عنها، وتراقب المشروع في مرحلته التأسيسية والتشغيلية.

ويجوز للدولة أن تضع بتصرف شركة المشروع، العقارات التابعة لها واللازمة للتنفيذ طيلة مدة عقد الشراكة. كما يمكن للدولة أن تشارك في تأسيس شركة المشروع والمساهمة في رأسمالها. وتُسهم الشراكة في تأمين التمويل للمشروع عبر تحميل الشريك الخاص عبء الإنفاق الإستثماري، وتحمل الدولة عبء الإنفاق التشغيلي، وهو العبء الذي تتحملة الدولة في جميع الأحوال، ما يُشكل تحفيزاً لتوظيف الرساميل وتفعيل مناخ الأعمال والإستثمار، وفي ظل إستعدادات محلية وخارجية لتنفيذ مشاريع كبيرة وتمويلها بمئات الملايين من الدولارات، التي من شأنها أن تُحدث النمو الإقتصادي المطلوب.

دور القطاع المصرفي في تمويل مشاريع الشراكة:

يلعب القطاع المصرفي اللبناني دوراً حيوياً في مشاريع الشراكة، كونه قطاعاً حديثاً ومُنظماً، يمتلك الخبرة في الهندسة المالية ويتمتع بملاءة مالية عالية ضمن المعايير الدولية، وبسيولة مرتفعة تتعدّى متطلبات معايير بازل، حيث تملك المصارف اللبنانية فائضاً مالياً يفوق الخمسة عشر مليار دولار جاهزة للمشاريع المشتركة مع الدولة. لذلك نجد أن المصارف من أكثر المهتمين بالإستثمار في إقامة شراكة فعلية وحقيقية بين القطاعين العام والخاص، مع إمكانية إنشاء صندوق إستثماري، لتمويل مشاريع البنية التحتية على أساس قانون الشراكة، تُكتتب فيه المصارف اللبنانية والمؤسسات متعدّدة الأطراف.

المصارف مدعومة أكثر من أي وقت مضى إلى أداء دور محوري في تأمين مقدرات النمو المستدام، والقيام بمسؤولياتها الإجتماعية، إلى جانب الدور الطبيعي الأساس المتمثل في تمويل مختلف القطاعات، وفي نمو الإقتصاد من خلال إقراض الشركات التي تتولّى تنفيذ المشاريع المشتركة لبناء وتطوير البنى التحتية، وليس فقط الإستمرار في إقراض الدولة إلى ما لا نهاية. كذلك من خلال قانون الشراكة، يمكن الإستفادة من خبرة الشركات اللبنانية، التي تقوم بمشاريع شراكة في الخارج مع الحكومات في إفريقيا والخليج وآسيا الوسطى وغيرها من مناطق العالم.

الشراكة والخيار الأمثل للنمو الإقتصادي:

تشمل الشراكة كل أنواع التعاون بين الشخص العام والشريك الخاص، كما تهدف إلى تأمين الشفافية اللازمة، عبر إشراك جميع الجهات المعنية في كل المراحل لعملية التنفيذ، وتأمين الخبرة والمهنية اللازمتين لدى القطاع العام، عبر إنشاء الوحدة المركزية للشراكة (PPP Unit)، والتي يكون لديها الخبرات الكافية في المفاوضات وإجراء العقود التي قد تكون معقدة وطويلة تتضمن مواد وشروطاً كثيرة، خصوصاً المشاريع الكبيرة ما يتطلب مهارة كبيرة.

يتولّى المجلس الأعلى للخصخصة والشراكة، الذي يترأسه رئيس مجلس الوزراء، إدارة المشاريع المشتركة التي تقرّها الوزارات، فضلاً عن مشاريع غير مرتبطة بوزارة معينة مندرجة تحت إدارات أخرى. ويكون المجلس صلة الوصل بين الدولة والقطاع الخاص، من خلال الهيئة الناظمة لكل قطاع، وتُقدّم المشاريع المشتركة ذات الطابع البلدي من قبل رئيس المجلس البلدي أو رئيس مجلس الإتحاد البلدي.

يوجد دراسات عديدة في مجال البنى التحتية، ووفقاً لدراسات البنك الدولي، يحتاج لبنان إلى إنفاق ما لا يقل عن ٧ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، بسبب ضعف الإنفاق الإستثماري، فالإيرادات الضريبية لا تكفي لتغطية خدمة الدين العام، ودفع الرواتب والأجور ونفقات الأمن. أما الإيرادات غير الضريبية المتأتية من الإتصالات وغيرها، فتغطي الحد الأدنى من النفقات الرأسمالية والتحويلات لمؤسسة الكهرباء.

كذلك هناك دراسة من المجلس الأعلى للخصخصة تمت خلال العام ٢٠١٥، تُفيد

وتنافسية الإقتصاد. ● نقل مفاهيم الحوكمة إلى القطاع العام، وتحسين بيئة الأعمال وضمان سرعة التنفيذ.

● تعزيز اللامركزية الإقتصادية، لإمكانية تطبيقها على مستوى البلديات وإتحادات البلديات.

إن تحقيق الشراكة بين القطاعين العام والخاص وحُسن تنفيذ القانون الخاص به يُعتبر فرصة أمام لبنان، لقد تم بالسابق تلزيم عدّة مشاريع شراكة قبل إقرار القانون، معظمها فشل أو تعرّض لعدم توفر شروط النجاح، وحاجة بعض القوانين إلى إصلاح ضروري، وأهم هذه المشاريع تلزيم الهاتف الخليوي عام ١٩٩٤، وتلزيم النفايات مؤخراً عام ٢٠١٥. فالعبرة في التطبيق الفعّال والصحيح. وتأمين الثقة والرقابة من السلطة التنفيذية التي من مهامها السهر على تطبيق القوانين، ما يتطلب دعماً سياسياً على المستوى الوطني.

لقد حان الوقت لإطلاق المشاريع الإستثمارية الضخمة، وتفعيل المؤسسات الرقابية، من خلال الحوكمة والشفافية، والبدء بعملية الإصلاح الإداري والمالي لمحاربة الفساد، وإعتماد سياسة مالية موجّهة نحو تخفيض نسبة الدين إلى الناتج المحلي، الذي وصل الى ما يقارب نسبة ١٥٠ في المئة من مجمل الدخل القومي بنهاية العام ٢٠١٧، ومعالجة المشاكل الإجتماعية مع تخطّي نسب البطالة ٢٥ في المئة من القوّة العاملة وإرتفاع نسبة الفقر.

لبنان بحاجة إلى الإستثمارات الجديدة من القطاع الخاص، من خلال التطبيق الفعلي لقانون الشراكة، إنه الخيار الأمثل، فالإستثمار في البنى التحتية هو التحدي لوقف تنامي عجز الموازنة العامة، وضمان الإستقرار المالي والنقدي، ويضع لبنان على سكة النمو الإقتصادي مجدداً والأمل بمستقبل أفضل، خصوصاً في حال إنعقاد مؤتمر باريس ٤ في القسم الأول من العام ٢٠١٨، بحيث أن أغلب التمويل سيكون لمشاريع البنى التحتية وتحديثها، مع دور محوري للبنك الدولي. ■

بأن إنفاق ما يُقارب ٦ مليارات دولار على البنى التحتية، والمقدّرة قيمتها الإجمالية في لبنان بحوالي ٣٢ مليار دولار للعام ٢٠١٤، تُزيد الناتج المحلي الإجمالي GDP بنسبة ٤,٤ في المئة، وخلق ما يُقارب ٢٠٠ ألف فرصة عمل خلال فترة ٥ سنوات، ٨٠ في المئة منهم خريجو الجامعات، كالمهندسين والتقنيين والإداريين والعاملين وغيرهم، وجزء كبير من الـ (Blue-collar Workers)، من الطبقات العاملة في المجال الميداني واليدني بمختلف أنواعه من صيانة وتشديد وغيره، وبالتالي الإستفادة من اليد العاملة السورية الموجودة في لبنان، وتكلفتها المقبولة نظراً لعدم توافرها من أغلب اللبنانيين.

مبررات وفوائد الشراكة بين القطاعين العام والخاص :

أظهرت الشراكة بين القطاعين العام والخاص في العديد من دول العالم، نجاحها في توفير خدمات تتميز بالكفاءة والفاعلية، من خلال الإفادة من خبرات القطاع الخاص ومهاراته، والبدء بإطلاق المشاريع الملحة وعدم تأخيرها، حتى في غياب توفّر المال للنقطة الإستثمارية لمشاريع إنمائية من الموازنات العامة، أهم مبررات وفوائد الشراكة كالتالي:

● تخفيف الأعباء المالية بعد تعاظم الديون السيادية وإزدياد عجز الموازنة العامة، ما أدّى إلى البحث عن طرق تخفيض هذا العجز من دون أن يؤثر ذلك على الإنفاق الإستثماري للدولة.

● الحاجة الملحة لتطوير البنى التحتية والإقتصاد، بعد حالة التآكل على مدار العشر سنوات السابقة، وما رافقها من تراجع في النمو والإستثمارات.

● خلق آلاف فرص العمل عن طريق مشاريع البنى التحتية الكبيرة.

● تجارب القطاع العام غير مشجعة، مقابل نجاح القطاع الخاص.

● عدم قدرة القطاع العام على تحقيق التنمية المستدامة بمفرده، وعلى مواكبة التطور التكنولوجي، في حين أن الشراكة تُحقّق تبادل الخبرات ونقل المعرفة.

● تعزيز مبادئ الإفصاح والمساءلة في كيفية إدارة الموارد، وتعزيز النمو

B E R Y T U S

الوزير الحاج حسن أطلق نظام تأمين جودة النوعية للباطون الجاهز:

لدينا مواصفة قياسية علينا تحويلها الى قاعدة فنية الزامية تصدر بمرسوم

أطلق وزير الصناعة الدكتور حسين الحاج حسن ورئيس الجمعية اللبنانية لمنتجي الباطون الجاهز a.b.p.e.l المهندس مصطفى صقر «نظام تأمين جودة النوعية للباطون الجاهز في لبنان».

ويعتبر نظام الجودة الذي أعدته جمعية (a.b.p.e.l) بالتعاون مع الوزارة ومعهد البحوث الصناعية ومؤسسة المقاييس والمواصفات (ليينور) الأول من نوعه في قطاع الباطون الجاهز بهدف مواكبة التطور الحاصل وتحديد الشروط والمواصفات المطلوبة فنياً وبيئياً وعلى صعيد السلامة العامة في قطاع البناء.

وقدم امين الجمعية المهندس عصام سلامة شرحاً تفصيلياً عن النظام، ثم تحدث رئيس الجمعية المهندس مصطفى صقر: «تنتج مصانع الباطون في لبنان سنوياً ما يقارب ثمانية ملايين متر مكعب بحركة مالية تفوق مليار دولار تقريباً. من هنا جاءت الحاجة الى نظام جودة يواكب هذه الصناعة ويدعمها لتطوير انواع الباطون ذات المواصفات العالية والتي تتماشى مع مستلزمات الابنية الشاهقة والابراج».

وتحدث الوزير الحاج حسن: «أصبح موضوع تصنيع الباطون الجاهز في غاية الاهمية مع وجود حركة عمرانية متطورة، ونحو مئتي مجبل تعمل على الاراضي اللبنانية وتوظف مئات العمال. لدينا مواصفة قياسية لبنانية تتعلق بالباطون، وعلينا العمل على تحويلها الى قاعدة فنية الزامية تصدر بمرسوم. كذلك، علينا العمل على توسيع قرار وزارة الصناعة المتعلق بتنظيم عمل المجابل، لجهة تحديد صلاحيات ومهام المهندس المشرف في المجبل، وذلك بهدف تعزيز آلية مراقبة الجودة ذاتياً وبالتنسيق مع المختبرات المتخصصة، واعتماد مختبرات معهد البحوث الصناعية لهذه الغاية».

د. بسام الفرن قدم جردة بأبرز إنجازات معهد البحوث الصناعية:

دورنا أساسي في حماية الإقتصاد الوطني والمجتمع والصناعة والتجارة والبيئة



مشهد عام

قدّم المدير العام لمعهد البحوث الصناعية الدكتور بسام الفرن في اللقاء السنوي لمديري وكوادر وموظفي المعهد برعاية وزير الصناعة الدكتور حسين الحاج حسن وحضوره المدير العام للوزارة داني جدعون جردة تناول فيها أبرز الإنجازات التي تحققت خلال السنوات العشرين الماضية.

وقال: «إننا نفتخر بالتزام الوزير الحاج حسن تجاه المعهد، وتسهيله كلّ الرؤى والخطط والاستراتيجيات التي وضعناها في السنوات الأربع الماضية خلال توليه وزارة الصناعة. كما أنّهُ بالتعاون الذي ساد مع الوزراء الذين تعاقبوا قبل عشرين سنة على وزارة الصناعة. ولقد أثمر هذا الجوّ إضافة الى جهود جميع الموظفين وتعهدهم وتفانيهم في العمل، نتائج كبيرة على صعيد دور المعهد ومساهمته في بناء الإقتصاد الوطني، فضلاً عن مساهماته العربية والدولية لناحية الشركات التي نسجها مع المؤسسات البحثية والمخبرية العالمية، ومن خلال مراكز الأبحاث فيه، ومختبراته المعتمدة دولياً، وانتمائه الى ١٢ منظمة دولية».

وأضاف: «أصبح للمعهد اليوم دور أساسي في حماية الإقتصاد الوطني والمجتمع اللبناني والصناعة والتجارة والبيئة. ولقد تطوّرت العلاقة بين المعهد ووزارة الصناعة والوزارات والإدارات المعنية وكذلك مع القطاع الخاص، وذلك بهدف حماية المواطن اللبناني وتأمين البيئة النظيفة والصحة السليمة والسلامة العامة. ونحن موجودون لنستمر بفضل جهودكم وبتعاون أعضاء مجلس الإدارة. ونحن اليوم في مرحلة توسعية كبيرة من خلال تشييد بناء جديد ومجهّز بأفضل التقنيات لتصبح مساحات المعهد ١٤ ألف متر مربع تتوزع فيها المراكز البحثية والمختبرات والمكاتب الفنية والإدارة لخدمة المواطن».

بروتوكول تعاون بين جمعية الصناعيين ومؤسسة ارمينيا للتنمية

د. فادي الجميل: فرص التعاون بين البلدين كبيرة جدا

بحث رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين الدكتور فادي الجميل مع وفد من مؤسسة التنمية في ارمينيا برئاسة ارمان افاكيان وحضور سفير ارمينيا في لبنان صاموئيل مكرديشان في سبل التعاون بين البلدين وذلك في حضور امين المال في الجمعية نزاريت صابونجيان، المدير العام للجمعية طلال حجازي، امين سر الادارة العميد حبيب بو رجيلي وعضو مجلس الادارة انطون صليبيا.

خلال اللقاء اشار الجميل الى ان «ارمينيا تسعى الى تطوير اقتصادها والقطاع الصناعي اجمالاً يؤدي دورا بارزا في ذلك، ثم تحدث عن قدرات الصناعي اللبناني وعن تطور القطاع وصموده وقوته ووصول صادراته الى غالبية دول العالم. وتطرق الى الدور الكبير الذي لعبه الصناعيون الارمن في لبنان من حيث تطوير القطاع الصناعي في مجالات عدة». ودعا الجميل الى العمل على رفع حجم التبادل التجاري مع ارمينيا، مشددا على ان فرص التعاون بين البلدين كبيرة جدا.

ثم كانت مداخلة لصابونجيان لفت خلالها الى انه وبعد ادخال ارمينيا تعديلات على قوانينها التجارية واعطائها حوافز للمستثمرين وتحسين شروط الانتاج الصناعي ودعم الصادرات في نواح عدة، باتت ارمينيا نقطة جاذبة للاستثمارات.

من جهته اشار افاكيان الى ان زيارة الوفد الارمني للبنان تهدف الى حث الصناعيين اللبنانيين للاستثمار في ارمينيا ورفع التبادل التجاري بين البلدين. وشرح ان شروط الاستثمار في ارمينيا تغيرت كثيرا وهي باتت تقدم حوافز للمستثمرين لتشجيعهم على الاستثمار، خصوصا بعد انضمام ارمينيا الى الاتحاد الجمركي الاورواسيوي، وتوقيعها اخيرا اتفاقية مع السوق الاوروبية المشتركة لتسهيل التبادل التجاري.

وفي الختام، تم الاتفاق على تنظيم زيارة لوفد من الجمعية الى ارمينيا للاطلاع على السوق الارمنية عن كثب وفرص العمل المتوفرة تمهيدا لزيارة وفد صناعي موسع اليها.

ثم جرى توقيع بروتوكول تعاون بين الجمعية والمؤسسة الارمنية.



من اليسار: د. فادي الجميل و ارمان افاكيان

عزت طرابلسي

(المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة T2 TRADING):

اللبناني يحب الكماليات ويسعى دوماً لمجارة آخر صيحات الموضة مهما كانت المشكلات كبيرة في البلاد



اعتبر المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة T2 TRADING عزت طرابلسي السوق اللبنانية ثاني أفضل سوق للكماليات بعد السوق الإماراتية، وأنها من الأمتن والقادرة على تخطي كل الصعاب. وأوضح طرابلسي ان شركة T2 TRADING هي شريك التجزئة لـ HUGO BOSS في

لبنان ومصر. فبعد تأسيسها منذ ٥ سنوات تحول العمل من البيع بالجملة الى التجزئة وافتتحت المحال الخاصة بالشركة لعلامة HUGO BOSS.

وعن الاستراتيجية الجديدة في إدارة المحال التابعة لـ HUGO BOSS، شدّد طرابلسي على أهمية التركيز على التعامل مع الزبون بشكل خاص، وتطبيق المعايير التي تتبناها المحال في لندن وباريس ونيويورك من حيث الديكور والخدمة وتدريب فريق العمل وغيرها.

أما في ما يتعلق بالأرباح التي حققتها الشركة عام ٢٠١٧، فقد أعرب طرابلسي عن سعادته لتضاعف حجم أعمال T2 TRADING خلال السنوات الثلاث الأخيرة، مبيّناً ان العام ٢٠١٧ كان ممتازاً حيث حققت الشركة نمواً يقارب الـ ٢٦ في المئة نتيجة افتتاح المحال الجديدة في لبنان والقيام بالتحديثات كافة.

وأشار طرابلسي الى «ان اللبناني يحب الكماليات ويسعى دوماً لمجارة آخر صيحات الموضة مهما كانت المشكلات كبيرة في البلاد، وهنا يأتي دور الشركة في تطوير كل المحال بغية استقطاب زبائن HUGO BOSS في لبنان، بدلاً من توجيههم الى الدول الأجنبية». وبالنسبة الى المشاريع الجديدة التي تنوي الشركة تنفيذها في عام ٢٠١٨، أكّد طرابلسي ان T2 TRADING شرسة في السوق واستطاعت تحقيق الأرباح والأهداف المنشودة في ظل الظروف التي عانتها البلاد. والمشروع الجديد سيُفتتح في منطقة النقاش في شهر شباط ٢٠١٨ وهو عبارة عن متجر مجتمعي للموضة العصرية تتوافر فيها سلسلة من المطاعم وناو رياضي. الى جانب ذلك، أشار طرابلسي الى ان الشركة استحوذت في مصر على العلامتين التجاريتين العالميتين ARMANI و PAUL & SHARK، متمنياً للجميع عاماً سعيداً مليئاً بالصحة والسعادة والتوفيق.

مذكرة تفاهم بين جمعية الصناعيين و«أكسبر تيز فرانس»

لدعم قطاع المفروشات في طرابلس

د. الجميل: نأمل ان يستعيد القطاع نشاطاته عبر إحياء الصناعات التقليدية



من اليمين: د. فادي الجميل ونيكولا شونيه

وقع رئيس جمعية الصناعيين الدكتور فادي الجميل، مذكرة تفاهم مع «أكسبر تيز فرانس» ممثلة بمدير قسم التنمية المستدامة نيكولا شونيه في مقر الجمعية، في حضور وفد فرنسي من «أكسبر تيز فرانس» وبعض أعضاء مجلس إدارة الجمعية. وتهدف هذه الجمعية الى توفير الدعم من أجل تطوير قطاع المفروشات في طرابلس وتحسين إنتاجه. وأمل الجميل من خلال هذا الدعم الموجه لتدريب الصناعيين وتطوير مهاراتهم في مجال الصناعات الخشبية وصناعة المفروشات في طرابلس ان يستعيد القطاع نشاطاته عبر إعادة إحياء الصناعات التقليدية.

من جهته عبّر شونيه عن سعادته بهذا الإتفاق معتبراً انه في غاية الأهمية. واعتبر ان توفير الدعم لهذا النوع من الصناعات من شأنه ان يوفر الدعم للمؤسسات المتوسطة والصغيرة وتحريك الإقتصاد وخلق فرص عمل جديدة للشباب اللبناني.

سهى عطالله اول عربية تعين نائبة رئيس لمنظمة التغليف العالمية



عينت السيدة سهى عطالله وهي المديرية العامة للمركز اللبناني للتغليف «ليبان باك» التابع لجمعية الصناعيين اللبنانيين، نائبة رئيس لمنظمة التغليف العالمية من قبل رئيسها بيار بيبينار خلال اجتماع مجلس ادارة المنظمة في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي الذي عقد في البرازيل، وهذه هي المرة الاولى التي يشغل فيها هذا المنصب في المنظمة، خبير في هذا المجال من العالم العربي. وللمنظمة ٣ نواب للرئيس وكل واحد منهم مسؤول عن مجال معين، وستتولى السيدة عطالله قطاع المؤتمرات والمعارض والجوائز الدولية في مجال التغليف.



صورة تذكارية

شارل عريبد رئيسا للمجلس الاقتصادي والاجتماعي:

عاقدو العزم على تنمية القطاعات والحوار والتعاون في ما بينهما



انتخب شارل عريبد رئيسا للمجلس الاقتصادي والاجتماعي فيما انتخب سعد الدين حميدي صقرا نائبا للرئيس. كما فاز بعضوية مكتب المجلس كل من السادة: بشارة الاسمر، محمد شقير، أنيس أبو ذياب، صلاح الدين عسيران، يوسف بسام، غريتا صعب وجورج نصرأوي.

وقال عريبد في كلمته: «نحن في هيئتنا الجديدة نوثق عهدنا مع العهد ونؤازر جهود الحكومة. نحن الجسر الصلب وصلة الوصل بين الدولة والمجتمع. من هنا، عاقدو العزم نحن على إحقاق ركيزتين تثبتان مجلسنا وتذلان تشكيك المشككين، ركيزة تنمية القطاعات الاقتصادية والاجتماعية والمهنية ومشاركتها الرأي والمشورة في صياغة السياسة الاقتصادية والاجتماعية، وركيزة تنمية الحوار والتعاون والتنسيق بين مختلف القطاعات المجتمعية. من هنا، فليكن الغد الأفضل مقصدنا، وليكن «مجلس الغد» شعار مجلسنا».

وختم شاكر الهيئة العامة الجديدة على ثقها، كما شكر الرئيس السابق روجيه سناس كونه وضع مداميك المجلس الاقتصادي والاجتماعي. وتوجه بالشكر للهيئات الاقتصادية وأعضاء الجمعية اللبنانية لتراخيص الامتياز.

انطوان قليموس ترأس الجمعية العمومية للرابطة المارونية:

موقفنا واضح في الدعوة الى الوحدة الوطنية وتحييد لبنان عن الصراعات



من اليمين: انطوان واكيم، النقيب انطوان قليموس وفؤاد رحمه

التأمت الجمعية العمومية للرابطة المارونية برئاسة النقيب انطوان قليموس في مقر الرابطة- قاعة ريمون روفال بحضور عدد كبير من أعضائها. النقيب قليموس ألقى كلمة قال فيها: «سعت الرابطة خلال السنة المنصرمة أن تكون حاضرة في كل المحطات المحورية التي مرّ بها الوطن بمعرض رصدها ومواجهتها لمحاولات إستضعاف الحضور المسيحي في الادارات العامة فكان لها الصوت المدوّي والحضور اللافت الذي عطّل هذه المحاولات. أضاف: «كما سعت الرابطة المارونية ومن منطلق مواقفها المبدئية الى أن تكون رئاسة الجمهورية والبطيركية المارونية على تنسيق تام في كل المفاصل الوطنية الأساسية وخصوصاً بمعرض المستجدات الأخيرة التي كادت أن توقع الوطن في المجهول. فكان للرابطة الموقف الواضح والصريح الداعي الى الوحدة الوطنية وتحييد لبنان عن الصراعات الإقليمية الذي وحده يحمي الوطن ويمنع إستضعافه أو إبتزاز مؤسساته».

أما الامين العام للرابطة انطوان واكيم فقد عرض التقرير الإداري متوقفاً عند النشاطات التي اضطلعت بها، كاشفاً أن الرابطة المارونية أنجزت دراسة قيّمة وعلى قدر كبير من الأهمية في شأن النزوح السوري تضمنت مقارنة دقيقة وأفكاراً عملية، وذلك بالاشتراك مع مجموعة من الاخصائيين، وسوف تعلن عن تفاصيلها في التوقيت المناسب.

مجلس شوري الدولة ناقش التقرير السنوي لأعماله

وشدد على إعادة النظر بنظامه



رئيس مجلس شوري الدولة القاضي هنري الخوري يتوسط مفوض الحكومة فريال دلول، نزار الأمين، ألبرت سرحان، يوسف نصر وطلال بيضون

عقدت الهيئة العامة لمجلس شوري الدولة اجتماعها السنوي في القاعة الكبرى بمقرها بدعوة من الرئيس هنري الخوري وبحضور أعضاء مكتب المجلس وسائر القضاة.

خصّص الاجتماع لمناقشة التقرير السنوي الذي يقدمه الرئيس عن أعمال مجلس شوري الدولة بخصوص السنة القضائية المنصرمة، ولتقديم المقترحات اللازمة في المجالات القضائية والإدارية والتشريعية، وقد أثنى رئيس المجلس في كلمته الإفتتاحية على المناقبيية العالية التي يتمتع بها قضاة مجلس شوري الدولة كما وعلى نوعية القرارات الصادرة عن المجلس خلال السنة القضائية المنصرمة. ثم نوّه بما يقوم به رئيس وموظفو قلم مجلس شوري الدولة من تفانٍ وتجرد في خدمة المواطنين والمجلس وعلى الكفاءة العالية والمناقبيية وروح المسؤولية التي يتمتعون بها.

ثم تمت مناقشة التقرير السنوي للسنة القضائية المنصرمة بحيث برز فيه وجوب تحفيز الجهود من أجل انتاجية أفضل مع المحافظة على نوعية القرارات الصادرة عن المجلس وعلى وجوب إعادة النظر في نظام المجلس كي يصبح متوافقاً مع متطلبات القرن الحادي والعشرين.

ثم أعطي الكلام الى مفوض الحكومة الرئيس فريال دلول والى رؤساء الغرف لدى المجلس القضاة السادة: ألبرت سرحان، نزار الأمين، يوسف نصر، طلال بيضون، فأبدوا ملاحظاتهم على التقرير السنوي وعلى أداء غرفهم خلال السنة القضائية المنصرمة، وقد تبين من مجمل ما جاء في كلماتهم ان سير العمل لدى الغرف يتم بشكل منتظم وانه يقتضي التشديد على انتاجية أفضل لغرف المجلس مع المحافظة على النوعية.

فؤاد مخزومي دشن مقعدين من الموزاييك في عين المريسة إحياء لذكرى ميلاد ابنه الراحل رامي



د. فؤاد مخزومي و افراد عائلته



د. فؤاد مخزومي يقص شريط الافتتاح

دشن الرئيس الفخري لمؤسسة مخزومي الدكتور فؤاد مخزومي وعقيلته مي في حفل تكريمي لمناسبة ذكرى الميلاد الأربعين لنجلهما الراحل رامي مخزومي ومرور عشرين عاماً على إنشاء المؤسسة، مقعدين من السيراميك مشغولين بالموزاييك بتوقيع الفنانة التشكيلية الأولمبية ليانا كيليكيان وإشراف المهندس المعماري أغوب سولاهايان مخصصين لتجميل الواجهة البحرية على كورنيش المنارة. وألقى مخزومي كلمة قال فيها «لأنه كان يحب بيروت كثيراً فقد أنشأنا «كرسي رامي مخزومي لحوكمة الشركات» في الجامعة الأميركية بيروت، ومن أجله أيضاً قمنا بمبادرات من أجل الشباب منها منح جوائز سنوية للقيادة والتميز في مدرسة الانترنتيونال كوليدج في بيروت، لأن رامي كان نموذجاً للشباب اللبناني العاشق لبيروت».

بدورها قالت مي مخزومي: «لا أريدها ذكرى حزينة بل فرحة لأن رامي كان ابناً صالحاً ورجل أعمال متفوقاً»، شاكرة «أصدقاءه الذين أتوا من الخارج للانضمام إلينا في هذه الذكرى».



بنك بيروت يرعى طلاب «سيدة الجمهور» الفائزين في مباراة للاختراعات في ألمانيا

احتفل بنك بيروت ومدرسة سيدة الجمهور والهيئة الوطنية للعلوم والبحوث بفوز فريق من طلاب المدرسة في المباراة الدولية للاختراعات في ألمانيا ونيلهم الميدالية الذهبية عن اختراعهم «الوسادة الذكية» الذي وفر بنك بيروت الرعاية له وللطلاب المبتكرين، وذلك في مؤتمر صحافي في «المركز الثقافي» لمدرسة الجمهور في حضور رئيسها الأب شربل باتور اليسوعي، ومدير مديرية التجزئة والفروع في بنك بيروت جورج عواد ورئيس الهيئة الوطنية للعلوم والبحوث رضوان شعيب، ومنسق التكنولوجيا في المدرسة صادق برق، والتلامذة المبتكرين جورج حداد، بيتر أبي خليل، فيدال أمين وشارل فرح الذين مثلوا لبنان في معرض الاختراعات الدولي IENA في نورنبورغ ألمانيا وحققوا للبنان ميدالية ذهبية من ضمن أكثر من ٨٧٥ اختراعاً من ٣١ دولة حول العالم.

وقال عواد: «يسعدنا ان نكون هنا في هذا الصرح التربوي الذي تجمعا به علاقة صداقة واحترام وثقة والذي نلتقي معه على رؤية مشتركة هي الاستثمار في الأجيال المستقبلية». معرباً عن فخر بنك بيروت بتبني هذا المشروع المبدع وتأمين الرعاية لمخترعيه.

وأثنى على الجهود التي بذلتها في هذا السياق مدرسة سيدة الجمهور. مؤكداً التزام المصرف مواكبة الشباب ودعم مواهبهم في إطار مسؤوليته الاجتماعية.

«البيان» تبادل قراءها مع اعيانهم بتمنيات النجاح والسلام بالعام الجديد

تلقت أسرة تحرير «البيان الاقتصادية» مئات بطاقات المعايدة من قرائها واصدقائها والجميع تمنى لنا عاماً جديداً، مليئاً بالانجازات. بدورنا نشكر للأخوة تمنياتهم الصادقة متمنين لهم سنة جديدة يسودها السلام ويكتب فيها لأشخاصهم العافية ولأعمالهم النجاح والازدهار.

اسرة البيان الاقتصادية

BASELWORLD

Be there when the world's most important watch and
jewellery brands present their latest innovations and creations.

BASELWORLD: THE PREMIERE SHOW

22 ± 27 March 2018

لؤي محمد يعقوب

(شركة أفلاك للحلول للإتصالات وتقنية المعلومات AFLAK السعودية):



المتطلبات العصرية تفرض وجود التكنولوجيا وملازمتها لنا

تتميز شركة أفلاك للحلول للإتصالات وتقنية المعلومات AFLAK SOLUTIONS FOR COMMUNICATIONS & IT بالحلول التقنية التي توفرها وتناسبها مع احتياجات عملائها ومتطلباتهم، وتتمحور استراتيجيتها على الإدراك الكامل لحاجاتهم، وتعّد بذلك إحدى أهم الشركات الواعدة في مجالها.

نائب الرئيس للمبيعات والعمليات في الشركة السيد لؤي محمد يعقوب، الذي ساهم في مسيرة الشركة بالإضافة إلى فريق عمل الشركة ذي الخبرة المتميزة والذين حققوا المزيد من الإنجازات النوعية، رأى أن المتطلبات العصرية تفرض وجود التكنولوجيا وملازمتها لنا، وحصر سبلات التحول الرقمي في العلاقات العائلية ودون غيرها، معتبراً أن التطور التقني لا يمكن إلا أن تتخلله أخطاء وسلبات، ملقياً الضوء على سر نجاح الشركة بتنوع أعمالها، متمنياً أن تكون التعديلات على نظام المنافسات والمشتريات الحكومية الجديدة والمنتظر صدورها قريباً في صالح الجهات الحكومية والشركات معاً، كاشفاً عن توجه شركة أفلاك للحلول نحو القطاع الخاص.



التطور الرقمي لا يمكن إلا أن تتخلله أخطاء وسلبات



الإستغناء عن الجوّال أو أية وسيلة تكنولوجية أخرى، حيث أن المتطلبات العصرية تفرض وجود التكنولوجيا وملازمتها لنا، ومن لا يطور ذاته على هذا الأساس سيضيع حكماً، كما أن المشاريع الكبرى الحالية في المملكة العربية السعودية وفي المنطقة ذات الطابع الذكي ستؤدي إلى نمو إقتصادي كبير إن شاء الله.

■ ألا يوجد سلبات ما لهذا التحول الرقمي الذي نشهده حالياً؟

– تنحصر سلبات التحول الرقمي في العلاقات العائلية إذ أنها تحدّ منها، فقد كانت الواجبات العائلية سابقاً تتمثل بتبادل الزيارات في السراء والضراء، لكنها اليوم باتت تتم عبر الوسائل التكنولوجية بواسطة الرسائل النصية، حيث ابعثت التكنولوجيا الناس عن بعضها البعض.

أخطاء وسلبات التطور التقني

■ في رأيكم، ألا يسهم هذا التحول بزيادة نسبة البطالة؟

الكامل لحاجات العملاء وتوفير الحلول الملائمة لإحتياجاتهم حسب موقع كل عميل وضمن اسواق التقنية في المملكة، اضافة الى أننا طورنا أعمالنا بشكل كبير لتصبح «أفلاك» إحدى أهم الشركات الواعدة في قطاع التقنية، إذ لديها حالياً العديد من المشاريع الإستراتيجية في بعض القطاعات الأمنية، كما أنها تنفذ حالياً مشروعاً نوعياً على مستوى منطقة الشرق الأوسط، وعموماً فإن كل أعمال الشركة ناجحة بفضل الله وبحمده.

دور أساسي للتحول الرقمي

■ كيف تقرأون التطور التكنولوجي والتحول الرقمي اللذين يؤديان دوراً أساسياً في النمو الإقتصادي؟

– أصبحت التكنولوجيا في كل بيت ومؤسسة وشركة وجهة حكومية، ولا يمكن التخلي عنها، وهي في تطور مستمر وسريع، وإذا لم يتابعها المرء أو يجاري سرعتها فسيعود في رأيي إلى العصور الحجرية، فالإنسان اليوم لا يمكنه

■ كيف تقيمون الاوضاع في العام ٢٠١٧ خصوصاً في ما يتعلق بقطاع الإتصالات والتكنولوجيا؟

– لقد حدثت تطورات كثيرة في عام ٢٠١٧ حيث أن انخفاض أسعار النفط عالمياً والحروب في المنطقة أثرت نوعاً ما على الأعمال والأوضاع الإقتصادية في المنطقة الخليجية والعربية، وبالنسبة لشركة أفلاك فقد كانت أعمالها ومبيعاتها أفضل مما كانت عليه في العام الماضي.

■ ما الذي يميز شركة أفلاك للحلول في ظل المنافسة الحادة القائمة في السوق؟

– تتميز الشركة بتنوع الحلول التقنية التي تقدمها واختيار الأفضل منها التي تتناسب واحتياجات عملائها ومتطلباتهم، بالإضافة الى تميزها بخدمات ما بعد البيع، كما أن الشركة تختار زبائنها وتركز على خدماتها لكي توفر لهم الدعم اللازم وهذا ما عزز من نشاطها وأعمالها. الى ذلك، فإن استراتيجيتنا تتمحور على الإدراك

حصلنا من «أفيا» AVAYA على جائزة افضل شريك مع القطاع الحكومي في المملكة



جوائز تقديرية

■ ما هي الجوائز التي حصلتم عليها مؤخرا في عام ٢٠١٧؟

– حصلنا من «أفيا» AVAYA على جائزة أفضل شريك مع القطاع الحكومي في المملكة، كما حصلنا على جوائز أخرى مع «اكستريم نتوركس Extreme Networks» و«فورس بوينت ForcePoint» كما تم تكريمنا في دبي.

■ ما هي الشراكات التقنية التي قمتم بها مع الشركات العالمية في عام ٢٠١٧؟

– لقد قمنا بتوقيع العديد من الشراكات التقنية مع العديد من الشركات العالمية المرموقة في عام ٢٠١٧ وهي:

شركة «لوغاريثم» LogRhythm، شركة «مالويربايتس» MalwareBytes، شركة «بت ديفيندر» Bitdefender، شركة «جيت كيببر» Gatekeeper Security، شركة «تينابيل» Tenable Network Security، شركة «انتيليجو نتوركس» IntelliGO Networks، شركة «ون أيدنتيتي» One Identity، شركة «كويست» Quest، شركة «مايكروستراتيجي» MicroStrategy، شركة «كي تو» K2.

كما حصلنا على ترقية في شراكاتنا مع بعض الشركات العالمية إلى الشراكة البلاتينية والذهبية وهي: شركة «فورس بوينت ForcePoint»، شركة «اي تي نتوركس A10 Networks».

والإستمرارية بإذن الله، ثم أن من يرضى بالليل والتقدم بخطى بطيئة ولكن ثابتة فإنه يستطيع العيش والثبات ومن ثم التقدم.

■ هل انتم راضون عما انجزتموه حتى الآن؟ وما هو التطور الخاص بنظام المنافسات والمشتريات الحكومي؟

– نعم نحن راضون عما انجزته الشركة حتى الآن وذلك بتوفيق من الله عز وجل. إن وزارة المالية حسبما ورد في «العربية نت» قد أعلنت بأنه ستصدر في القريب العاجل تعديلات جوهرية على نظام المنافسات والمشتريات الحكومية، الذي سيتضمن تعديل الكثير من البنود فيه وسيتم العمل به مع بداية العام ٢٠١٨، ولا شك ان هذا التعديل سيكون في صالح الجهات الحكومية والشركات والصالح العام، حيث أن النظام القديم يوجد فيه بعض المشاكل على سبيل المثال ترسية العقود على أقل الأسعار بغض النظر عن الأمور الفنية وعدم وجود آلية لصرف مستحقات المقاولين والشركات مما أدى إلى تعثر العديد من المشاريع الحكومية والتي انعكست سلباً على التطور السريع في جميع المجالات.



– مهما بلغ التطور التقني فستتخلله أخطاء وسلبيات، ولا بد من الوجود البشري الذي يعمل على الأنظمة التكنولوجية ويطورها، أما موضوع البطالة فتأثيراته تبقى ضمن الحاجة للوظائف، إذ أن هنالك ندرة في الكفاءات ببعض الإختصاصات مقابل عدم الحاجة لبعض المهن، كما أنه في بعض الإختصاصات ومهما بلغ التطور التقني وتوفر الوسائل التكنولوجية فإنه لا يمكن الإستغناء عن العامل البشري ونذكر منها على سبيل المثال – لا الحصر – الطب، الهندسة، البرمجة، المحاسبة وغيرها، حيث أن الوسائل التكنولوجية تسهل الأمور وتقلل الجهد والوقت وتعطي الدقة في العمل فقط، كما تقوم وزارة العمل بالإضافة إلى وزارة الداخلية ممثلة بالمديرية العامة للجوازات اليوم على تنظيف البلاد من المخالفين من خلال حملة وطن بلا مخالف وتشجيع السعودية بشكل كبير وهذا يؤدي إلى خلق وظائف وتوفير نوع من التنافس بين السعوديين حيث سيكون الاختيار دائما للأفضل لتوفير الإحترافية العالية في العمل.

■ إلى أي مدى اهتمت رؤية ٢٠٣٠ بقطاع التكنولوجيا؟

– لا شك أن رؤية ٢٠٣٠ للمملكة العربية السعودية تهدف إلى التحول الرقمي، وتجدر الإشارة إلى أنه تم الاعلان عن مشاريع عملاقة وجبارة مثل مشروع نيوم «NEOM» الذي سيصبح محورا يجمع أفضل العقول والشركات معاً لتخطي حدود الابتكار إلى أعلى مستويات الحضارة الإنسانية، وهذه المشاريع الضخمة تحتاج إلى وقت كي تتحقق، كما أن رؤية ٢٠٣٠ تتحدث عن أعمال تطويرية والتطور في رأيي يتطلب وقتاً ويحتاج إلى مراحل تنظيمية، وأن الرؤية تعمل على وجود وطن متطور على كافة الأصعدة.

نظام المنافسات والمشتريات الحكومي

■ ما مدى تفاؤلكم بالعام ٢٠١٨ بحسب رؤيتكم؟ وما هي استراتيجيتكم المقبلة لشركة «أفلاك الحلول»؟

– بالطبع نحن متفائلون، ففي العام ٢٠١٨ سنتوجه إن شاء الله نحو القطاع الخاص نظراً لحاجة السوق الدائمة إلى التطور التقني المتجدد إلى جانب نشاطنا مع القطاع العام، كما أن استراتيجيتنا دائماً هي السعي إلى تنوع أعمالنا وبناء شراكات إستراتيجية مع شركات عالمية قوية ومرموقة في جميع جوانب البنى التحتية لتقنية المعلومات وأمن المعلومات والأجهزة والبرامج والشبكات والأجهزة الأمنية وتقديم الإستشارات الفنية والحلول المتطورة بحسب المعايير العالمية وبكل شفافية بالإضافة إلى أن الدعم الفني للقطاع العام والقطاع الخاص سيؤدي بنا إلى النجاح

Sheikh Saud Bin Nasser Al-Thani (Group CEO Ooredoo)

We enrich people's lives and stimulate human growth

Against a backdrop of regional pressures and technological disruption, Ooredoo has powered into 2018.

The company is setting a blistering pace through upgrading its network and preparing the ground to commercially launch 5G services in key markets, following its launch of pre-standardised 5G speeds that were made available to customers on a live network and using commercial smartphones for the first time in the world.

With a refreshed brand promise, the company aims to build on its mission to enhance its customers' data experience and enable them to "Enjoy the Internet."

We spoke with Sheikh Saud Bin Nasser Al-Thani, Group CEO Ooredoo, about the company's exciting plans.

Below is the interview conducted.



*** What do you consider the key strengths of Ooredoo, as a leading global telecoms company?**

- Ooredoo has always looked to understand the needs of our customers, and enable them to pursue their ambitions. That focus on the customer has enabled our company to thrive across a range of emerging markets during periods of rapid growth and in economically challenging times, and deliver strong results for all our stakeholders.

For some operators, this shift from voice to data services was seen as a challenge, because of the pressure on networks and profitability. But Ooredoo saw it as an opportunity.

That is the spirit of Ooredoo. We are reaching out to the world, because we believe we can deliver the best services, the best results and the best opportunities for partnership.

*** How is Ooredoo building its leadership position across its markets?**

- We've developed our leadership position due to our investment in networks – both fixed and mobile – which enable us to offer superfast Internet speeds and high definition video quality. We've also developed a portfolio of apps and content that enable people to really enjoy the Internet. That's made a huge difference to our performance as the telecommunications market has pivoted from voice to data.

Plus, Ooredoo has an incredible legacy as a business partner, providing some of the world's most dynamic companies with the networks and connectivity they need to grow their own businesses. Our networks, combined with our strong relationships with the world's leading innovators and business

technology companies, enable to support both the largest enterprises and small businesses and start-ups.

Ooredoo companies in the Middle East and Southeast Asia have launched a portfolio of "smart solutions" deploying Internet of Things technology, and the team is working to enhance the services for existing customers and open new opportunities across its footprint.

*** Where do you see opportunities for growth in the current market?**

- We have a clear vision for growth and development. We are a leader in data, our 4G networks cover most of our markets and, lately, we launched one of the first '5G Speed Experiences' available anywhere in the world for a number of VIP customers in Qatar – this was the first time in the world that 5G speeds of up to 1.2 Gbps had been made available to consumer customers on a live network and using commercial smartphones.

This demonstrates our advanced experience in building networks and delivering world-class data services in emerging markets.

Our strategy is focused on markets across the Middle East, North Africa and Southeast Asia. We saw there was a huge opportunity in enabling more people to enjoy the Internet through data services, and we believed we had the expertise and ambition to be a leader in this area.

It has provided Ooredoo with a well-balanced portfolio, with robust core markets like Qatar and Kuwait balanced with strong growth from emerging markets like Indonesia and Iraq. Importantly, as we have grown, we have learned in each market and shared these learnings across the Group.

Ooredoo is a leader in 4G services, for example, offering 4G in 8 out of 10 markets, and has been able to draw upon our experiences in different markets for each new launch.

Looking ahead, if an opportunity presents itself, either an acquisition or a greenfield operation such as Myanmar, we will judge it on its own merits. We remain committed to our markets and our customers, and believe we shall continue to see good growth in the months and years ahead.

*** How is Ooredoo ensuring its services make a positive social impact?**

- As a community-focused company, we are guided by a vision of using our services to enrich people's lives and stimulate human growth. We believe in the power of mobile technology, specifically mobile broadband, as an enabler, to bring about social and economic progress.

Across the Group, Ooredoo is committed to the United Nation's Sustainable Development Goals which aim to eradicate extreme poverty, improve the lives of people and create an all-round healthier world for tomorrow. Typically, we look at initiatives that align with these goals and allocate resources accordingly.

In addition, we believe that our core services make a positive social difference. Delivering the best possible network – in terms of speed, reliability and accessibility – is fundamental to our vision of enriching people's lives. The stronger the network, the greater the range of opportunities for people to access employment, education and entertainment wherever they are.

Enabling 150m customers to enjoy the Internet



Ooredoo is a data experience leader, offering video-grade smart networks, great content and mobile apps, so that everyone can have a better data experience. With 4G, 4G+ and superfast fibre - plus an enhanced portfolio of digital services - we're delivering the best digital experience for consumers and businesses. Plus, we're moving beyond mobile to provide a comprehensive range of ICT, fixed line and IoT innovations.

ooredoo.com

ooredoo
Enjoy the Internet



ربيع دبوسي

(شركة دارك ماتر DARKMATTER):

نقدم حلولاً أمنية استباقية قادرة على مكافحة التهديدات المستقبلية المحتملة

كشف ربيع دبوسي، نائب الرئيس الأول لشؤون المبيعات والتسويق وتطوير الأعمال في شركة دارك ماتر الذي يمتلك خبرات طويلة في القطاع التكنولوجي، عن بدء نشاط الشركة في المملكة العربية السعودية وقرب إعلان استراتيجيتها في أسواق الكويت وسلطنة عمان والبحرين، مؤكداً أن السوق الإماراتية تبقى ضمن أولوياتها، كما شرح مجالات عملها وتعاملها مع المؤسسات لإجراء عمليات تقييم شاملة استناداً الى الفهم الدقيق لكافة اللوائح

والمعايير المحلية والدولية المعمول بها، وتزويد العملاء بخدمات التفاعل والرد على الاختراقات، مذكراً بتقديمها حلولاً أمنية استباقية قادرة على مكافحة التهديدات المستقبلية المحتملة، وواعداً بإطلاق هاتف «كاتم» بشكل كامل خلال مؤتمر الشركة القادم.

التهديدات المستقبلية المحتملة ما من شأنه تعزيز أداء وإنتاجية الشركات بشكل ملحوظ.

«كاتم».. الهاتف الأكثر أماناً

■ أطلقتم منذ فترة أول هاتف ذكي باسم «كاتم»، هلا تحدثت عن هذا الهاتف؟

– أعلننا عن هاتف «كاتم» في فبراير ٢٠١٧، وسيتم إطلاقه كاملاً في المؤتمر التالي وسيكون كاملاً وسيشكل مفاجأة. يُعد «كاتم» أول هاتف ذكي من إنتاج دارك ماتر، وهو الهاتف الأكثر أماناً عالمياً، إذ يأتي مزوداً بتكنولوجيا تشفير متطورة تهدف إلى الحفاظ على المعلومات السرية داخل الهاتف وصد الهجمات. يتمتع هاتف «كاتم» بالعديد من التقنيات المتطورة، بما في ذلك مكونات داخلية ونظام تشغيل وتطبيقات وطبقات إدارة متقدمة للغاية. وتسهم الابتكارات الأمنية القوية في كل واحدة من هذه الطبقات في جعل «كاتم» صندوقاً آمناً للمعلومات والاتصالات الخاصة للمؤسسات والأفراد الذين يتطلبون أقصى قدر ممكن من الحماية الأمنية.

■ هل أنتم راضون عما تم إنجازه حتى الآن؟

– هدفنا هو ان تبقى شركتنا مبتكرة ومبدعة ومختلفة. ونحن نعمل على تكنولوجيا معقدة ومتقدمة جداً، وقد حققنا الكثير من الإنجازات المهمة، واعدنا في هذا الإطار الكثير من الإتفاقيات. نأمل تحقيق الأفضل في العام المقبل. ■

– نركز في عملنا بشكل كبير على القطاع المصرفي والمؤسسات المالية، باعتبار أنها تواجه الكثير من الهجمات الإلكترونية، خصوصاً في منطقة الخليج. وإننا نوفر استراتيجية أمن إلكتروني شاملة للمصرف ونساعده على تطبيق المعايير التقنية المتناسبة مع تلك العالمية المطبقة. ونتعاون مع المؤسسات لإجراء عمليات تقييم شاملة استناداً الى الفهم الدقيق لكافة اللوائح والمعايير المحلية والدولية المعمول بها، بما في ذلك أمن المعلومات في دولة الإمارات وقطاع بطاقات الدفع ومعايير أمن البيانات. ونحن نساعد عملائنا على تحديد المخاطر المحتملة ونقدم خبرتنا الشاملة في مجال أمن المعلومات الإلكترونية لإنجاز مهمة تخفيف وإدارة هذه المخاطر بكل فعالية وكفاءة. كما نوفر لعملائنا خدمات التفاعل والرد على الإختراقات لكي نساعدهم على معرفة ما حدث واتخاذ الخطوات المناسبة للدفاع عن أنفسهم، إضافة إلى أننا نزودهم بخدمات التحليل والتحقق، والخدمات التقنية التي نقوم بتطويرها ذاتياً أو بمساعدة تقنيات أخرى متطورة. ونعمل وفق مفهوم شامل لحماية المصارف وتجهيزها بكافة المقومات للتمكن من الدفاع عن نفسها بشكل أكثر فعالية ونساعدها على الخروج من الهجمات الأكثر قوة. الى ذلك، فإننا ندأب أيضاً على تقديم حلول أمنية استباقية قادرة على مكافحة

الإمارات على رأس اهتماماتنا

■ ما هي أهم إنجازات شركة دارك ماتر خلال العام ٢٠١٧ وماذا تحقق من استراتيجيتها حتى الآن؟

– «دارك ماتر» شركة متخصصة في الأمن الإلكتروني تخدم عملاءها في المنطقة وجميع أنحاء العالم من مقرها في دولة الإمارات العربية المتحدة. وقد ركزت استراتيجيتها لعام ٢٠١٧ على سوق الإمارات مع البدء بفتح أسواق أخرى في منطقة الخليج إذ كان لديها ثلاثة أفق للتوسع في أعمالها، أولها الإمارات ثم منطقة الخليج ومن ثم خارج دول مجلس التعاون الخليجي. وحالياً نحن في المرحلة الواقعة بين الأفق الأول والثاني. وقد بدأنا بعض النشاط في السعودية وقريباً سنعلن عن استراتيجيتنا الخاصة. كما لدينا بعض المشاريع في الكويت وعمان والبحرين. إلا ان الإمارات تبقى على رأس اهتماماتنا لسوقها المزدهرة والحافلة بالفرص المهمة بالنسبة لنا.

لقد حقق فريق عملنا إنجازات مهمة، وهو فريق رائد من الخبراء الذين يمتازون بدراسة واسعة ومعقدة تغطي كافة مجالات الأمن الإلكتروني. ونحن حالياً ننفذ العديد من المشاريع ومنها ما سيمتد الى سنوات عدة، وهي مشاريع ضخمة جداً.

مفهوم حمائي شامل

■ كيف تستطيعون توفير الأمن الإلكتروني للمصارف ضد الهجمات الإلكترونية؟

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



STC محور نقاش طلاب جامعتي الملك سعود والأمير سلطان



عبدالله الفهد

STC

قدم مدير عام الشؤون الإعلامية في شركة الاتصالات السعودية STC **عبدالله الفهد**، ضمن مبادرة «سفراء STC»، محاضرتين علميتين عن «بناء استراتيجية العلامة التجارية»، في كل من جامعتي الملك سعود والأمير سلطان في الرياض.

وعرض **الفهد** لمراحل التطوير التي مرت بها هوية STC وتنامي قيمتها على مستوى المنطقة، إضافة إلى تركيز استراتيجية الشركة على استثمار امكانياتها وخبراتها للمساهمة في تحقيق أهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠ ولا سيما التحول الرقمي وتمكين الخدمات الرقمية هما من بين الأهداف الاستراتيجية للشركة. كما شملت المحاضرة عرضاً متخصصاً عن تطوير وتسويق وقياس قيمة أصول العلامة. فضلاً عن رؤية قصص النجاح لعلامات تجارية رائدة عالمياً. وأشار **الفهد** إلى دور الاتصالات السعودية في استقطاب الشباب السعودي الطموح من خريجي الجامعات.

«أفيا» AVAYA تؤكد عدم تأثر انشطتها بإعادة الهيكلة المالية لن تمس ايا من موظفينا البالغ عددهم ٢٠٠ في دبي



نضال ابو لطيف في صورة تذكارية مع فريق عمل AVAYA

استبعد رئيس شركة «أفيا» AVAYA للأسواق الناشئة **نضال ابو لطيف** ان تتأثر باعلان الشركة الاميركية المتخصصة بحلول وخدمات مراكز الاتصال والاتصالات الموحدة عن افلاسها في الولايات المتحدة. واعتبر مشاركة الشركة في «جيتكس» مؤشراً على انها باقية وستبقى وانها وظفت مؤخرًا حوالي ٢٠ موظفاً جديداً من جيل الشباب في مكتبها بدبي وستصحبهم إلى سان فرانسيسكو الاميركية للحصول على التدريب والخبرة اللازمة.

ولفت **ابو لطيف** إلى ان عملية الاعلان عن عملية إعادة الهيكلة تمت في دبي، من قبل الرئيس التنفيذي الجديد للشركة في مؤشر على مدى اهمية الامارات والمنطقة بالنسبة لأفيا.

واضاف: «لم تؤثر عملية إعادة هيكلة ديون الشركة التي بدأت في حزيران (يونيو) الماضي على انشطتنا في دبي او المنطقة، ولن تمس هذه العملية أي من موظفينا، البالغ عددهم ٢٠٠ في الامارة، التي تعتبر اكبر مقرات الشركة خارج الولايات المتحدة، كما اننا نشكر جميع عملائنا في الامارات، على ثقتهم الكبيرة بأفيا خلال تلك المرحلة الصعبة، ونقول لهم ان الشركة حققت ولا تزال أداءً ايجابياً.

كما حققنا ارباحاً اكبر من المتوقع، وما حدث هو مجرد عملية إعادة هيكلة حملتها الشركة منذ شراء المستثمرين للشركة في ٢٠٠٨ بمبلغ ٨ مليارات دولار ويعود سبب ديون الشركة التي بلغت ٦,٤ مليارات دولار، إلى الفوائد التي تراكت بسبب الفائدة على الرافعة المالية، التي تمت خلال عملية شراء حصص الشركة، واليوم ستسمح عملية هيكلة الديون، بتوفير ٣٠٠ مليون دولار من الفوائد التي كانت تدفعها الشركة. واثار **ابو لطيف** بالدعم الذي حظيت به الشركة خلال الفترة الماضية، من قبل المجتمع التقني من عملاء وشركاء وموظفين، مؤكداً على دورهم الحيوي في نجاح عملية التعافي.

AVAYA في المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية: تقنيات البلوك تشين ستحدث تغييرات جذرية في مفاهيم تجارب العملاء المصرفية



فادي هاني يحاضر

رأى نائب رئيس شركة «أفيا» AVAYA في الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا **فادي هاني** في محاضرة له أمام المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية WIBC «ان التقنيات الناشئة مثل «البلوك تشين» ستفتح الطريق أمام مكونات القطاع المصرفي لإحداث نقلة نوعية في مفاهيم تجارب العملاء المصرفية، وذلك لما تسهم به هذه التقنيات من قدرات واسعة في إطار الاستخدام الأمثل لبيانات العملاء».

وأكد **هاني** ان لهذه التقنيات القدرة على تسليح مكونات القطاع المصرفية بالعديد من القدرات الإستثنائية والإبداعية. وشرح **فادي** كيف لهذه التقنيات القدرة على منح الجهات المسؤولة في البنوك بأدوات متقدمة من أجل تعقب مستوى الرضا والسعادة لدى كل عميل على حدة، إلى جانب تسليط الضوء على قدراتها في إطار كل ما يتعلق بإدارة هوية العملاء.

والجدير ذكره ان «أفيا» أول شركة في العالم تستخدم تقنيات البلوك تشين في إطار تعزيز مستويات رضا وتجارب العملاء المصرفية. حيث أطلقت الشركة خلال

مشاركتها في معرض جيتكس ٢٠١٧ في دبي، حلولاً أطلقت عليها «مؤشر السعادة القائم على البلوك تشين».

ويشكل الذكاء الاصطناعي وأدوات تحليل البيانات، والبلوك تشين، محاور رئيسية ضمن أجندة استثمارات شركة «أفيا» الحالية والمستقبلية. وترى الشركة ان مفاهيم التكنولوجيا الناشئة ستقل حلولها إلى مستوى متقدم تعكس من خلاله مرحلة ما بعد رقمنة تجارب التفاعل والتواصل بين الشركات والجمهور المستهدف.



ما بعد التجربة الرقمية

نجاحنا هو من نجاح عملائنا. تعرف على أحدث الحلول من أفايا لتجارب العملاء والتي تعكس قدرات مرحلة ما بعد التجربة الرقمية

AVAYA

شركة الألكترونيات المتقدمة بصدد تزويد أنظمتها على المقاتلات السعودية



من اليمين: عبد العزيز بن عبد الله الدعيلج وزياد المسلم

صمته الأدمغة السعودية بالكامل وهذه الأنظمة تقدم الحلول للأمن السبيرانى.

هذا وتنتج الشركة السعودية الطائرات بدون طيار التي تستخدم لأغراض مختلفة وقد تم تصميمها وإنتاج البرنامج الحاسوبي وأنظمة القيادة من قبل شركة الألكترونيات المتقدمة، كما عرضت خلال معرض دبي للطيران أنظمة الحرب الألكترونية.

وضعت الألكترونيات المتقدمة أهدافاً استراتيجية قبل إطلاق رؤية السعودية ٢٠٣٠ فأتت الرؤية لتدعم وتعزز هذه الأهداف الإستراتيجية وخاصة التوسع في نقل وتوطين التقنية، حيث أوضح الخليفة «نساهم بالرؤية عبر خلق مقدرات فنية وخاصة في المجالات الحساسة التي تعتمد عليها المملكة، فهناك إمكانات وطاقات بشرية سعودية كبيرة».

وتجدر الإشارة الى ان شركة الألكترونيات المتقدمة وقعت مذكرة تعاون مع شركة فيستل VESTEL التركية لتصنيع وإصلاح الأنظمة الألكترونية الخاصة بمنظومات الطائرة بدون طيار داخل المملكة على هامش معرض دبي للطيران.

محمد الخليفة: نساهم في رؤية ٢٠٣٠ عبر خلق مقدرات فنية وخاصة في المجالات الحساسة التي تعتمد عليها المملكة

تسعى شركة الألكترونيات المتقدمة AEC للوصول الى إنتاج ٦٠ في المئة من ألكترونيات المقاتلات السعودية وإسنادها الفني وفق ما صرح به النائب الأعلى لرئيس الشركة والمدير العام لوحدة أنظمة الدفاع والفضاء محمد بن عبد الله الخليفة. وتعرض شركة الألكترونيات المتقدمة أحدث أنظمتها الدفاعية في منصة عرض كبيرة ضمن فعاليات معرض دبي للطيران.

وسلط الخليفة الضوء على مساهمة الشركة السعودية في تحقيق رؤية السعودية ٢٠٣٠ وتوطين الصناعات العسكرية في المملكة من جهة والتكافل الخليجي في المجالات الدفاعية.

وقال الخليفة: «تعرض شركة الألكترونيات المتقدمة خلال معرض دبي للطيران ٤ حلول معاصرة بإنتاج محلي، أولها تقديم المساندة الفنية والإصلاح لمختلف أنواع الطائرات والأنظمة العسكرية فتقوم الشركة بإصلاح مقاتلات سلاح الجو السعودي من مقاتلات F-15 و Eurofighter Typhoon و Tornado. ونحن نعمل للوصول الى مرحلة إنتاج ٦٠ في المئة من ألكترونيات الطائرات السعودية وإسنادها الفني لشركتنا».

وتعمل شركة الألكترونيات المتقدمة على تقديم المساندة الفنية لرفع جاهزية القوات المسلحة السعودية، حيث أكد الخليفة «نعمل على التوسع بالقدرة، هدفنا الثاني هو أنظمة القيادة والسيطرة والإتصالات والكومبيوتر والمعلومات وأمن المعلومات، فالألكترونيات المتقدمة تقدم حلولاً مبتكرة في مجال ال-41

SAP العالمية تطرح منتجاً جديداً مستخدماً ميزة الإستهداف في «نويتر»



طرحت شركة SAP العالمية للبرمجيات منتج S/4 HANA الجيل التالي من حزمة الأعمال، بمنطقة آسيا والمحيط الهادئ باعتباره الحل المثالي لتجاوز تعقيدات الأعمال.

وترفع العلامة التجارية شعار «التشغيل السلس» باعتباره رسالتها الأساسية، وقد أنشأت دراسات حالة توثق تطبيقات للمنتج على أرض الواقع، علاوة على نشر محتوى ريادة فكرية حول كيفية تحقيق الشركات للنجاح في الإقتصاد الرقمي.

استخدمت SAP Asia (@ SAP_APJ) التغريدات المروجة لعرض محتوى معد خصيصاً لكل سوق من الأسواق الثلاث الرئيسية وهي جنوب شرق آسيا، والهند وأستراليا/ نيوزيلندا. وقد استخدمت استهداف الكلمات المفتاحية والاهتمامات والمتابعين للوصول الى عملاء جدد محتملين وإشغال ساحات المحادثات حول المنتج الجديد.



شركة الإلكترونيات المتقدمة
Advanced Electronics Company

AEC.....
Your Hi Tech Partner in providing
advanced systems and solutions

شركة الإلكترونيات المتقدمة

قدرات وإمكانيات تقنية، وكوادر بشرية مؤهلة لتصميم وتطوير وتضمين الأنظمة التقنية حسب أعلى مواصفات الجودة العالمية. هذه الإمكانيات وغيرها تجعل شركة الإلكترونيات المتقدمة الشريك التقني الأمثل في توفير وتصميم الأنظمة والحلول التقنية المختلفة.

Advanced Electronics Company

Substantial technical capabilities and highly qualified personnel to design, develop and implement advanced systems and solutions according to the highest international quality standards. This and more make AEC your high-tech partner in Saudi Arabia



د. بشار حوامدة

(الرئيس التنفيذي لشركة مينا آيتك MENAITECH - الاردن):

لا فرق بين شركة محلية وأخرى عالمية إلا بالمنتجات التي تقدمها

تتمتع شركة مينا آيتك MENAITECH بقدرات وخبرات عالية في مجال ادارة رأس المال البشري وتكنولوجيا المعلومات على مستوى القطاعين العام والخاص، وتحتوي أنظمة «مينا آيتك» لإدارة رأس المال البشري على أحدث القوانين والتشريعات اللازمة لمساعدة الشركات والمؤسسات في تطبيق وظائف الموارد البشرية بأفضل الطرق.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور بشار حوامدة سلط الضوء على وضعها في العديد من الاسواق العربية، وأوضح ان اعمالها خلال ٢٠١٨ ستتركز على الحوسبة السحابية والشركات الصغيرة والمتوسطة، وأشار الى ان الحكومات ومؤسسات وشركات القطاع الخاص تتجه نحو التطبيقات الذكية في مختلف تعاملاتها، مؤكدا مضي الشركة في تطوير اعمال الموارد البشرية واستخدام أفضل البرمجيات تحقيقا لذلك معتمدة احداث المفاهيم والطرق والمهام والمتطلبات الوظيفية، خالصا للقول ان المستقبل للابتكارات الذكية والرقمية.

اهتمت الشركة بتطوير اعمال الموارد البشرية بعد ان اتخذت قرارا بذلك، وقد رصدت استثمارات ضخما لذلك لكي تكون مواكبة لرواده في العالم، وقد انتهت جزءا كبيرا من هذا المخطط وهي ماضية فيه، ولديها أفضل البرمجيات المتخصصة في ادارة الموارد البشرية، كما لديها نظام شامل لإدارة معلومات الموارد البشرية وذلك لتحسين الكفاءة الادارية ونتاجية الموظفين والتدريب والنمو والتحكم بالتكاليف. وهي تعتمد احداث المفاهيم والطرق والمهام والمتطلبات الوظيفية. الى ذلك فإن نظام تخطيط وتطوير الموارد البشرية في الشركة متطور ومهم جدا.

المستقبل للابتكارات الذكية

■ ماذا فعلتم على هذا الصعيد؟ هل تعاونتم مع المراكز العالمية للموارد البشرية؟

– استطعنا تطوير المنتج نفسه واستعنا باستشاريين وخبراء في المجال لتعليم الفريق التقني في الشركة الاساليب الافضل في مجال الموارد البشرية. لقد كنا قبل عشر سنوات نعتمد في تقييم الموظفين الطريقة المبنية على الشخصية اي كيف يتفاعل الموظف مع زملائه وكيف يلتزم بأوقات دوام العمل، حاليا اصبحت الاساليب مختلفة وتعتمد على التكنولوجيا المتطورة.

■ كيف تتفكرون للمستقبل خلال العام ٢٠١٨؟

– قديما عندما كنت أسأل عن أمنيته كنت أجيب بأنني احلم بأن يكون لديّ شركة ضخمة تضم ٥ آلاف موظف وعشرات الفروع والمكاتب، اما اليوم فأقول بأنني اريد شركة تضم ١٥ موظفا وفيها أحدث اساليب التكنولوجيا وتتم فيها كل العمليات عبر الانترنت. ان التطبيقات الالكترونية الحديثة مثل «الواتس آب» وغيره فرضت ذاتها علينا ولا نستغني عنها ابدا. المستقبل هو للابتكارات الذكية والرقمية وشركة «مينا آيتك» ماضية نحو المستقبل بمجموعة متنوعة من حلول المعلوماتية المتطورة جدا. ■

العالم عبر الانترنت يقوم بتوزيع الأطعمة ويوصلها للزبون في مكان تواجده. لقد غير الاقتصاد الرقمي كل الافكار وحوّلها من الاعمال التقليدية الى الذكية، حتى ان الحكومات بدأت تفكر به وتحاول تطبيقه من خلال التحوّل الى حكومات ذكية تعتمد التطبيقات الذكية في انهاء كل معاملات المواطنين. كما ان الشركات الخدمائية، والمؤسسات المالية باتت ايضا تنتهج هذا التحوّل الرقمي لكي تحقق التميّز والتطور، واصبحت تركز اكثر على هذه الامور لكي تمنح العملاء نظرة مختلفة ومنفذا للخدمات من خلال شبكات الانترنت والخدمات الذكية.

شركة عالمية

■ ما مدى قابلية الناس لمثل هذا التغيير؟

– لقد بدأت طريقة التفكير تتغير، بحيث نلاحظ حاليا كيف ان الشركات الناشئة باتت تقود الاقتصاد. ان نسبة ٩٦٪ من شركات الاردن حاليا هي شركات ناشئة وهذا النوع من الشركات بات له وجوده الفاعل على مستوى العالم وباب التنافس مفتوح للجميع، كما ان لا شيء يُفرض بين شركة محلية وأخرى عالمية إلا بالمنتجات التي تقدمها فهي التي تقودها الى العالمية، من هنا اعتبر شركة «مينا آيتك» شركة عالمية في مجال الموارد البشرية. ان قوة الشركة تظهر في قدرتها على ابتكار وتطوير منتجاتها وتطبيقاتها الذكية.

ادارة معلومات الموارد البشرية

■ هل انتم راضون عما تم انجازه في الشركة خلال العام ٢٠١٧؟

– نتابع بشكل دوري طرق عملنا وانجازاتنا، كما ان شركة «مينا آيتك» معروفة في الاردن بأنها شركة قوية في الخدمات الذاتية ولديها قاعدة عملاء واسعة يتضاعف عددها عاما بعد آخر، لقد



■ كيف تقبّلون واقع الأعمال والتكنولوجيا في الاردن خلال العام ٢٠١٧ خصوصا في ظل الظروف الصعبة التي تعيشها المنطقة؟

– شركة مينا آيتك متخصصة في تطوير برمجيات وحلول الموارد البشرية والادارة المؤسسية، وقد كان العام ٢٠١٧ كسابقه من حيث النتائج والأرباح بالنسبة للشركة، اذ تعاملت مع الوضع بذكاء فوزعت استثماراتها في مناطق عدة داخل دول الخليج وخارجها. لقد استشرفت الشركة امكانية وجود مشكلة في هذه الدول، وبناء على المعطيات السياسية المتلاحقة فيها لجأت الى بعض الاستثمارات خارج منطقة الخليج مثل مصر، وزادت التركيز على لبنان وفلسطين رغم انهما من المناطق الخطرة. لقد استطاعت الشركة في مصر تعويض ما خسرت في دول اخرى، مركزة على اعمال الحوسبة السحابية ومحقة قفزة نوعية كبرى في هذا المجال. في اعتقادي ان تركيز الشركة في العام ٢٠١٨ سيكون على اعمال التجزئة اكثر من المشاريع مثل اعمال الحوسبة السحابية واعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة. لقد توجهت الشركة في الفترة الاخيرة في اعمالها نحو الشركات الناشئة اكثر من الشركات الكبرى التي تعاني حاليا في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي تشهدها المنطقة.

الاقتصاد التشاركي

■ ما هي ايجابيات التحوّل الرقمي الذي تتجه اليه كل القطاعات الاقتصادية حاليا. وكيف سيتبلور هذا التحوّل برأيكم؟

– اكبر تجربة تطرح ذاتها حاليا هي في الاقتصاد التشاركي. ان شركات مثل «اوبر» و«كريم» وشركات توصيل طلبات الطعام عبر تطبيقات الهاتف الجوال باتت تقرض نفسها بقوة في السوق. لقد اصبحنا نجد اضخم مطبخ في

MenaITech,

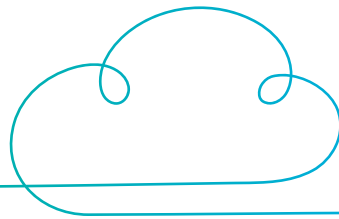
The **Leader**

In **Human Capital Technology** 

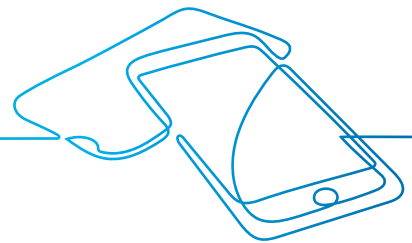
In The Middle East



web.



cloud.



mobility.



ريموند الحايك

(الرئيسة التنفيذية لشركة سوفتوير ديزاين (SOFTWARE DESIGN)؛

التحول الرقمي السائد فرض تغييراً في طريقة تصميم

العمل الشاملة للتطبيقات

وتحسين تجربة المستخدمين والأنظمة الجديدة

شدت الرئيسة التنفيذية لشركة سوفتوير ديزاين SOFTWARE DESIGN ريموند الحايك على صفات الابتكار والإبداع والسرعة والجودة في تقديم الحلول البرمجية لمختلف القطاعات، ورأت ان اهم العوامل التي تؤثر الى استمرارية الشركة المثابرة في تقديم احدث التقنيات العالمية في مجال التكنولوجيا، عارضة لتطبيقاتها الجديدة المبنية على تكنولوجيا الـ WEB والتي تغطي الكثير من المجالات، موضحة ان التحول الرقمي السائد فرض علينا تغييرا في طريقة تصميم العمل الشاملة للتطبيقات وتحسين تجربة المستخدمين والأنظمة الجديدة، لافتة الى توسع الشركة اقليمياً.

الصفات الأساسية المنطبقة على شركتنا هي: الابتكار، الإبداع، السرعة والجودة

الجديدة في مجال الـ Mobile Application هناك SELLDOR و FILLDOR وذلك تحت شعار Run your business from your mobile. هذه البرامج تساعد رب العمل والأفراد على متابعة أعمالهم العادية اليومية من خلال استخدام هواتفهم النقالة. ومن الضروري الإشارة الى أن SDCG، ومن خلال البرامج المتطورة التي تنتجها، تغطي عدة مجالات Retail، Trading، Production، Media، Workshop، Service Companies، Construction، Jewelry ...

٧ آلاف عميل

■ ما الدور الذي تؤديه في مجال التحول الرقمي السائد في الفترة الاخيرة؟
- تشكل التقنيات الرقمية عنصراً أساسياً في عمل الشركات، وهي ستدخل في عملية تحويل كافة القطاعات. فإن التحول الرقمي السائد فرض علينا تغييراً في طريقة تصميم العمل. يشمل ذلك تصميم التطبيقات وتحسين تجربة المستخدمين والأنظمة الجديدة الأخرى التي تجمع التفكير بالتصميم مع تقنيات التطبيقات.

■ ما هي انجازاتكم على صعيد المنطقة؟

- منذ العام ١٩٨٥ تقوم شركة سوفتوير ديزاين كونسلتنغ غروب بإنتاج وتقديم نظم الإدارة المالية للشركات الصغيرة والمتوسطة. SDCG متخصصة في تطوير وتفعيل حلول في الـ Retail، Media، Job Costing، Logistic، Project Management ونجاح الـ Media Booking دفع SDCG لتصبح الشركة المعترف بها لوكالات الإعلان في دول مجلس التعاون الخليجي. وأنشأت SDCG مكاتب في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية التي تقوم بدعم عملاء الإمارات العربية المتحدة والبحرين وعمان والكويت والمملكة العربية السعودية.

و- SDCG أكثر من ٧٠٠٠ عميل ينتشرون في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، هم من الشركات التجارية والصناعية الرائدة في السوق الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتقدم مجموعة SDCG حلولاً تلي جميع احتياجات الإدارات المالية. ■

ابتكار وابداع

■ تمارس شركات التكنولوجيا أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- تلبى SDCG طلبات الشركات الكبرى ولكن بطريقة سهلة الإستعمال وسريعة. فالصفات الأساسية المنطبقة على شركتنا هي: الإبتكار، الإبداع، السرعة والجودة وهذا ما تتميز به ويساعدنا في المحافظة على العدد الكبير من العملاء الذين نتعامل معهم ويفتح امامنا فرصاً جديدة في لبنان ومنطقة Mena وعدد كبير من دول أفريقيا.

هذا وزاد عدد فريق عمل SDCG بهدف تطوير البرامج بشكل سريع وفعال والتمكن من ملاحقة جميع عملائنا والتأكد من أنهم يحصلون على كل ما هو جديد ومتطور من برامجنا. لقد زاد أيضاً انتشارنا في دول عدة من أفريقيا الشمالية، وقد اعتمد العديد من الشركات الكبيرة الحجم برامج الـ Visual dolphin ERP system لتساعدهم في إدارة أعمالهم.

تطبيق احدث التقنيات العالمية

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خطاكم لتخفيف وطأتها؟

- إن أهم العوامل التي تؤثر بإستمرارية شركتنا اليوم هو المثابرة في تطبيق أحدث التقنيات العالمية في مجال التكنولوجيا. كما واننا نشهد على التدريبات المتواصلة لفريق عملنا لتأمين المعطيات اللازمة التي تساعدنا على وضع برامجنا على سكة متقدمة بالنسبة للبرامج العالمية المتطورة، ومن ثم تأتي المواضيع السياسية، بالإضافة إلى كلفة ونوعية الإتصالات والإنترنت من حيث أنها تؤثر ليس فقط على المستثمر اللبناني بل والأجانب أيضاً. فالمطلوب هو إعادة الثقة بالبلد وخاصةً بعد عدول رئيس الوزراء عن استقالته، التي شكلت هزة كبيرة في المنطقة.

■ هل لنا بلحة عن أهم الحلول المبتكرة التي قدمتموها مؤخراً او تتوون تقديمها؟
- منذ العام ١٩٨٥ وسوفتوير ديزاين في تقدم مستمر... سنة ٢٠١٦ كانت بالنسبة لنا المنطلق نحو Cloud وتحويل برامجنا إلى WEB. ومن التطبيقات

Visual Dolphin Construction

Software
Solution

Cost Estimation

Subcontracting Management

Material Requisitions & Consumption

Cash Flow Management

Fleet Management

Alerts thru Mobile applications

Procurement



الشيخ محمد بن خليفة آل خليفة

(رئيس مجلس ادارة شركة «بتلكو» - البحرين)؛

نسعى الى تعزيز خططنا لأن نصبح المزود الاول في قطاع الاتصالات بالمملكة

حفل عام ٢٠١٧ بالنسبة الى شركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية «بتلكو» بالكثير من الانجازات والشراكات وتحديث الشبكات اضافة الى طرح العديد من المنتجات والخدمات الجديدة وحصد مجموعة من الجوائز المرموقة. اشار رئيس مجلس ادارة الشركة الشيخ محمد بن خليفة آل خليفة الى تكثيفها الجهود في عملية التحول الرقمي وتوفير تجربة فريدة لعملائها في ميدان انترنت الاشياء، فضلا عن ريادتها لقطاع المعلومات والاتصالات في المملكة، مؤكدا مواصلة الريادة في الاستثمار بالبنية التحتية اللازمة لتلبية احتياجات البحرين المتزايدة، والسعي الى تعزيز خطتها لأن تصبح المزود المفضل لدى العملاء.

لمركز البيانات بما يتفق مع رؤية المملكة الرامية لتعزيز مكانتها كمركز رائد للبيانات في المنطقة. وستواصل بتلكو في العام الجديد البناء على ما تم إنجازه من هذه المنصات ذات الصلة.

إلى جانب ذلك، حصدت بتلكو في هذا العام عددا من الجوائز المرموقة مثل «جائزة أفضل مشروع من المؤسسة العالمية للاتصال (GEC)»، «جائزة تنفيذ المشروعات الكبرى في قطاع الاتصالات عن شبكتها للألياف البصرية فائقة السرعة. كما حصدت بتلكو جائزة أفضل مبادرة للأسواق الناشئة والمتطورة وجائزة الابتكار خلال حفل جوائز (Telecoms World 2017).

كما استثمرت شركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية (بتلكو) في تقديم المنتجات والخدمات المبتكرة لعملائها، والتي كان من أبرزها خدمة TV Batelco للبت التلفزيوني عبر الإنترنت، الأولى من نوعها في المنطقة.

ولا يفوتني التأكيد على اعتزاز بتلكو ببرامجها مسؤولة الشركة الاجتماعية الذي يدعم مختلف المبادرات في مجالات الصحة والتعليم والرياضة والثقافة والمجتمع. وقد كان من أبرز تلك البرامج للعام ٢٠١٧ برنامج السلة الرضائية، فقد قامت الشركة بتوزيع ٣٠,٠٠٠ سلة رضائية للجمعيات الخيرية بمملكة البحرين.

المزود المفضل لدى العملاء

■ بماذا تعدون عملاءكم في المرحلة المقبلة؟

– إن نمو الاقتصاد الوطني لأي بلد يعتمد على وجود شبكات اتصالات عالمية المستوى؛ ومن هنا ستواصل بتلكو ريادتها في الاستثمار في البنية التحتية اللازمة لتلبية احتياجات البحرين المتزايدة. وتمثل استراتيجيتنا التي نسعى لتحقيقها في تحويل بتلكو إلى شركة تقوم على التمكين الرقمي بشكل كامل. كما نسعى من خلال الجهود التي نبذلها في تعزيز خططنا لأن نصبح المزود المفضل لدى العملاء، ليس لتوفيرنا أفضل المنتجات والخدمات فحسب، بل لأننا الأكثر جدارة بالثقة من خلال الدعم الذي يقدمه مركز خدمة عملاء بتلكو على مدار الساعة. ■

والاتصالات في المملكة. وقد تكلفت جهود المملكة بالنجاح في هذا المجال، إذ تمكنت من إحراز المركز الأول عربياً والحادي والثلاثين عالمياً للعام ٢٠١٧ في مؤشر تنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (IDI) بحسب التقرير السنوي لقياس مجتمع المعلومات الصادر عن الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU). ومن هنا، تعرب بتلكو عن فخرها بالدور الذي لعبته في تحقيق هذا الإنجاز.

جوائز مرموقة

■ كيف يمكن زيادة نسبة انتشار الإنترنت خصوصا وان المستقبل يتجه نحو الاقتصاد الرقمي؟

– لا يزال انتشار الإنترنت أخذاً في الاتساع كلما توفرت الخدمات الأكثر تطوراً. وقد حققت بتلكو نجاحاً كبيراً بطرحها شبكة الألياف البصرية لترقية خدماتها الحالية، فضلا عن تقديم خدمات جديدة، مما أدى لاستقطاب المزيد من المشتركين الراغبين في الاستفادة من الاتصال بخدمات الإنترنت فائقة السرعة. إن نجاح بتلكو في توفير هذه الخدمات هو ثمرة للالتزامها المتواصل واستثمارها في البنية التحتية للمملكة.

■ ما هي أبرز إنجازاتكم الأخيرة؟

– لقد كان العام ٢٠١٧ بالنسبة لبتلكو حافلا بالكثير من الإنجازات، والشراكات، وتحديث الشبكات، إضافة لطرح عدد من المنتجات والخدمات الجديدة وحصد مجموعة من الجوائز. فقد أصبحت بتلكو شريكا رسميا لشركة أمازون للخدمات السحابية (AWS)، وهي تعمل حاليا على تطوير منصة لطرح خدمات أمازون في جميع أنحاء المملكة. كما عملت بتلكو بشكل دؤوب على تنفيذ شبكة بتلكو الخليج (BGN) لتزويد البحرين ببوابة دولية حديثة ومتطورة، وتمكينها من تلبية الطلب المستمر على خدمات البيانات والتطبيقات. وفي هذا المجال بدأت بتلكو العمل على مركز للبيانات من المستوى الثالث TIER III بمواصفات عالمية لضمان أعلى مستويات استمرارية الأعمال للقطاعين الحكومي والخاص. ويعد هذا المشروع جزءاً أساسياً من الخطة الشاملة

■ يشهد العالم اليوم تحولا رقميا في كافة المجالات: الحكومات، المصارف، الشركات، الصحة، التعليم... ما الدور الذي تؤديه شركة بتلكو لتحقيق هذا التحول؟

– قامت شركة «بتلكو»، على مدى السنوات الأخيرة، باستثمارات مكثفة لتأمين بنية تحتية ملائمة تعزز من النمو المتسارع لاحتياجات قطاع الاتصالات في المملكة. كما دشنت خطة لتوسيع شبكة الألياف البصرية (الفايبر) التي تهدف إلى توفير خدمات إنترنت فائقة السرعة في جميع مناطق المملكة، وذلك لتوفير خدمات إنترنت فائقة السرعة، إذ قمنا باستبدال الكابلات النحاسية القديمة بشبكة جديدة من الألياف البصرية (فايبر) في المناطق العمرانية الجديدة والمناطق المستصلحة؛ هذا إلى جانب العمل على توسعة شبكة الجيل الرابع. وهنا أود التأكيد على أن بتلكو تنفذ جميع مشروعاتها تماشياً مع طموحات القيادة الرشيدة للمملكة لضمان توفير خدمات اتصال عالمية المستوى لمختلف القطاعات الصناعية والأفراد في البحرين.

■ يتركز المستقبل بشكل كبير على شبكة الاتصالات مع مختلف ما يستخدمه الشخص في حياته اليومية من هواتف وسيارة والتحكم بالأجهزة الإلكترونية وغيرها.. فما هي خططكم في هذا المجال؟

– يشهد العالم حالياً ثورة تكنولوجية، حيث يهدف إنترنت الأشياء إلى جعل العالم الحقيقي أكثر ذكاء، هو مفهوم متطور لشبكة الإنترنت، بحيث تمتلك كل الأشياء في حياتنا قابلية الاتصال بالإنترنت أو ببعضها البعض لإرسال واستقبال البيانات لأداء وظائف محددة من خلال الإنترنت. ونحن في شركة بتلكو نكثف جهودنا في عملية التحول الرقمي وتوفير تجربة فريدة لعملائنا في هذا المجال. وحاليا تقود بتلكو حملة نحو التحول الرقمي في مملكة البحرين بما يتماشى مع خطط الحكومة لتأمين حلول رقمية ملائمة للقطاع التجاري والأفراد.

وقد ساهمت بتلكو بنجاح في ترشيد العمليات في جميع القطاعات، والمساهمة في دعم مختلف القطاعات كالرعاية الصحية، والتعليم، والقطاع المالي، وغيرها، فضلا عن ريادتها لقطاع المعلومات

محمد الخطيب (رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة باث سوليوشنز):

سمعتنا وصيتنا الحسن وإحترافية العاملين لدينا جعلتنا من الشركات الرائدة في تزويد النظم المصرفية الإسلامية الأساسية وعاملاً جاذباً لجميع المصارف للتعامل معنا



تتسلح باث سوليوشنز PATH SOLUTIONS بصيتها وصيتها الحسن واحترافية العاملين فيها، مما جعلها من الشركات الرائدة في تزويد المصارف وتحديداً الإسلامية منها بالنظم المصرفية الأساسية الحديثة، وفي توفير أحدث الحلول البرمجية المتنوعة والمخصصة للمهام الحرجة. رئيس مجلس إدارة الشركة ورئيسها التنفيذي، محمد الخطيب أشار الى تحقيق نتائج جيدة في السوق الإفريقية والى توقيع اتفاقية مع مجموعة البركة المصرفية قضت بتزويدها بنظام آي مال iMAL الخاص بالشركة ليكون النظام المصرفي الإسلامي الأساسي في أربع من وحداتها المصرفية، فضلاً عن توفيرها مجموعة واسعة من خدمات الاستشارات في مجال تكنولوجيا المعلومات لمؤسسات مالية إسلامية عالمية.

وأصبحت تشمل ابتكارات تكنولوجيا في القطاع المالي، بما في ذلك الابتكارات في مجال محو الأمية المالية والخدمات المصرفية للأفراد والشركات والاستثمار في العملات المشفرة - بيتكوين (BITCOIN). لذا، إن هذه التكنولوجيات ومن ضمنها تقنية تطبيقات المعاملات المؤسسية للثقة والمساءلة والشفافية - بلوك تشين (BLOCKCHAIN)، من شأنها تغيير وجه التمويل والتأثير على القطاعين المالي والتجاري بسبب فوائدها لناحية الكفاءة والأمن والشفافية، فضلاً عن النجاحات التي باتت تشهدتها صناعة المدفوعات بفضل هذه التكنولوجيات.

تطوير البرمجيات المصرفية الإسلامية

■ ما الذي يميّز شركة باث سوليوشنز عن مثيلاتها من الشركات؟

- تعد شركة باث سوليوشنز رائدة في تقديم حلول برمجية متنوعة ومخصصة للمهام الحرجة، وقد أدت دوراً حيوياً في تطوير قطاع البرمجيات المصرفية الإسلامية، حيث تطورت على مرّ السنين من مزود برامج إقليمي لتمسي مزوداً عالمياً للحلول المتطورة للقطاع المالي الإسلامي، مقدمة بذلك أنظمة حديثة للمؤسسات المالية والإسلامية الرائدة في العالم. وقد تم اختيارها مؤخراً من بين أفضل مئة شركة عالمية لعام ٢٠١٧ بحسب مجلة RED HERRING. ما يبث موقعنا الرائد في السوق، بحيث أضحت باث سوليوشنز شركة تكنولوجيا المعلومات العربية الأولى التي تظهر في هذه القائمة البارزة.

وبكل تواضع فإننا فخورون بماضينا، بحيث تصدرنا ريادة حقبة جديدة من أنظمة البرمجيات الإسلامية وباحضارنا العظيم بحيث نتزعم هذا القطاع بلا منازع ونعتز بالإنجازات المهمة التي حققناها، وذلك بفضل دعم فريق عملنا وشركائنا وعملائنا المميزين الذين يشكلون مجموعة لن نجد أفضل منها للعمل معها. ■

على علاقات طويلة الأمد مع شركائكم وعملائكم؟

- إن سمعة الشركة وصيتها الحسن واحترافية العاملين فيها جعلتها من الشركات الرائدة في تزويد النظم المصرفية الإسلامية الأساسية، وعاملاً جاذباً لجميع المصارف للتعامل معها. فطالما كان أداء فريق باث سوليوشنز مبهراً من خلال تحقيق مستوى عالٍ من الكفاءة ورضى العملاء، الأمر الذي أكسبنا ثقة كل من تعامل معنا، حتى إن بعض المصارف المتعاملة شجعت مصارف أخرى على استخدام أنظمتنا المصرفية وعقد إتفاقيات إستراتيجية معنا. لذا، نحرص دائماً على جعل عملائنا راضين عن كل ما نقدمه لهم ونسعى جاهدين لتلبية احتياجاتهم ومتطلباتهم وتطوير أنظمتنا بما يضمن المحافظة على علاقات طويلة الأمد معهم.

خدمات وحلول مواكبة للتطور

■ دخلت مؤخراً تقنيات حديثة في مجال التكنولوجيا مثل التكنولوجيا المالية (FINTECH) والذكاء الاصطناعي (AI)، إلى أي مدى تطبقون هذه المفاهيم الحديثة في شركتكم؟

- من أكثر الأمور المخيبة للآمال بسبب الوضع الجيوسياسي هو أن المنطقة غير مواكبة للتطورات الحاصلة في العالم، مع العلم أننا نعيش أفضل فترة جراء تأثير التكنولوجيا على الثورة الاقتصادية والصناعية الحاصلة التي ساهمت في إحداث تغييرات كبيرة. من هنا، إن الأوضاع المضطربة في المنطقة تمنعنا من أداء دور رئيسي في هذه الثورة. من ناحية أخرى، وبحكم عملنا مع شركات في جميع أنحاء العالم، كان علينا التعامل وتطبيق هذه التكنولوجيات الحديثة وتوفير خدمات وحلول تتوافق معها. نؤمن أن ما نعيشه اليوم من تطور سيمهد لما سنشهده خلال السنوات المقبلة، مثل التكنولوجيا المالية التي نمت وتوسعت بشكل كبير

اتفاقية إستراتيجية مع مجموعة البركة المصرفية

■ كيف تقيمون العام ٢٠١٧ من الناحية الاقتصادية وانعكاساتها على القطاعات المالية والمصرفية في المنطقة؟

- لا شك في أن عام ٢٠١٧ كان صعباً على المنطقة اقتصادياً وسياسياً، حيث شهدت بعض الدول أوضاعاً مضطربة أكثر من غيرها، لا سيما دول المشرق العربي ومجلس التعاون الخليجي. لذا توسعنا في الدول الإفريقية وحققنا نتائج جيدة في المغرب وتونس، كما كانت لنا نجاحات عديدة في العراق، بالإضافة الى توقيعنا إتفاقية مع مجموعة البركة المصرفية التي اختارت نظام آي مال ليكون النظام المصرفي الإسلامي الأساسي لأربع من الوحدات المصرفية التابعة لها في جنوب إفريقيا، لبنان، مصر والبحرين. وسيمكن نظام آي مال مجموعة البركة المصرفية من الإستفادة من آلاف التحسينات التي يتم تقديمها سنوياً بحسب أفضل الممارسات في هذا القطاع، فضلاً عن نهج التنفيذ السريع والفعال من حيث التكلفة وخدمات دعم عالمية المستوى تنفرد بهما باث سوليوشنز. من هنا، بعدما لمسنا مدى صعوبة الظروف والتحديات التي تعاني منها المنطقة، حاولنا التركيز على الدول الأكثر أمناً واستقراراً، وهذا لا يعني تخلينا عن المنطقة وإنما تحقيق نوع من التوازن في نشاطنا وأعمالنا. إلى جانب ذلك، وقّعنا إتفاقية مع مجموعة بنك الخرطوم التي تجمعنا علاقة طويلة الأمد معها، حيث ستعتمد نظام آي مال في فرعها الجديد الذي تم افتتاحه في دولة الإمارات العربية المتحدة، وقد سبق وتعاوننا معها بفرعيها في السودان والبحرين.

رضى العملاء

■ ما هي الإستراتيجية التي تعتمدها للحفاظ

كلير عون (شركة SYNCWISE):

نجحنا بتحقيق نمو في مبيعاتنا وتوسع في قاعدة عملائنا ونحضر لمشروع سيوفر لنا حضوراً ثابتاً وحيوياً في السعودية



ربحية عالية

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركة SYNCWISE خلال سنة ٢٠١٧؟
- بالرغم من الظروف الصعبة التي شهدتها لبنان خلال العام ٢٠١٧ والذي يعد من أصعب الأعوام، نجحنا في تحقيق نمو في حجم المبيعات وتوسع في قاعدة العملاء، فضلاً عن تطوير أعمالنا في قطر بطريقة ذكية. وبالرغم من اعتبار السوق الإماراتية الأصعب على مستوى المنطقة لجهة امكانية توسع الشركات المثيلة فيها، فقد نجحت SYNCWISE في دخول السوق الإماراتية بقوة وتأسيس فريق عمل خاص بها معززة موقعها ومكانتها في تأدية دور أكبر في هذه السوق. وفي ظل الصعوبات الكثيرة داخل الأسواق التي نتواجد فيها ومنها السوق اللبنانية، تمكنت الشركة من تسجيل معدلات ربحية عالية خلال العام ٢٠١٧ واستقطاب عملاء جدد في السوق القطرية.

تطوير الأعمال في قطر ودبي

■ ما هي مشاريعكم لعام ٢٠١٨؟

- أكثر ما سنركز عليه خلال المرحلة المقبلة المحافظة على عملائنا وحصتنا السوقية على مستوى السوق اللبنانية. ومن أبرز مشاريعنا المستقبلية تطوير أعمالنا في إمارة دبي وقطر، فضلاً عن التحضير لمشروع في المملكة العربية السعودية، حيث سيكون لشركة SYNCWISE حضور ثابت وحيوي خلال سنة ٢٠٢٠. ■

تعدّ شركة SYNCWISE المتخصصة في توفير حلول البرمجيات من الشركات الرائدة في مجالها، تأسست في لبنان عام ٢٠١٢ وافتتحت فرعين لها عام ٢٠١٤ في كل من قطر ودبي، والمعروف عنها مواكبة التطورات التقنية العالمية.

الشريك الإداري كلير عون الخبيرة والمتمكنة في الشؤون الإدارية والتقنية أبدت إيماناً مطلقاً بفرص العمل بالقطاع التكنولوجي المتاحة في دول الخليج، ونوّعت بالدعم المادي الذي تتلقاه شركات القطاع في دولة الإمارات واهتمام الشركات على اختلاف أنواعها بالاستثمار بقوة في التكنولوجيا، مطمئنة الى توفير الشركة الكوادر المتخصصة من مهندسين وفنيين في مجال تكنولوجيا المعلومات "IT"، مشيرة الى نجاحها في تحقيق نمو بحجم مبيعاتها وتوسع في قاعدة عملائها، كاشفة عن التحضير لمشروع «سيوفر لنا حضوراً ثابتاً وحيوياً في المملكة العربية السعودية».

فرص عمل متاحة في دول الخليج

■ تمارس شركات التكنولوجيا أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- صحيح ان شركات التكنولوجيا تمارس أعمالها في ظل ظروف صعبة على صعيد المنطقة ككل، خصوصاً في ظل ما نشهده من حروب وتوترات أمنية في سوريا واليمن تنعكس سلباً على الحركة الاقتصادية لمعظم أسواق المنطقة العربية، ولكن نحن نؤمن ان فرص العمل في القطاع التكنولوجي متاحة بشكل دائم على مستوى دول الخليج، وتحديداً في الإمارات العربية المتحدة نظراً الى ان قاداتها وحكامها يسعون الى ان تكون من الدول الرائدة في هذا المجال، فضلاً عن أنها توفر الدعم المادي للشركات التكنولوجية لتحقيق المزيد من الإنجازات، بالإضافة الى ان الشركات على اختلافها في الإمارات تسعى للاستثمار بقوة في قطاع التكنولوجيا، بهدف تطوير أعمالها كما ان أسواق المنطقة ككل تعمل ضمن هذا التوجه.

كوادر متخصصة وكفّية

■ هل تواجهون صعوبة في إيجاد الموارد البشرية المتخصصة؟

- مما لا شك فيه ان هناك نقصاً في الموارد البشرية على مستوى القطاع التكنولوجي، نظراً الى توجه جيل الشباب نحو الدول الأجنبية لمتابعة تحصيلهم العلمي والبحث عن فرص عمل في أسواقها، وطمعاً بالرواتب المرتفعة مقارنة بما هو متاح في السوق اللبنانية. ولكن برغم ذلك لا نزال في SYNCWISE نوفر الكوادر المتخصصة والكفّية، فضلاً عن أننا نستقطب عدداً من المهندسين المتخصصين في مجال تكنولوجيا المعلومات (IT)، والذين يتمتعون بخبرات واسعة لمعرفة المسبقة بأنهم سيحققون النجاحات التي يطمحون إليها بعد إنضمامهم الى شركتنا وتحقيق الإنجازات معاً. الى ذلك، فإننا ننشط عبر فروع لنا في مختلف دول الخليج مثل دبي، أبوظبي، قطر والمملكة العربية السعودية.

راني الصدي (مركز أبوظبي للأنظمة الإلكترونية والمعلومات)؛ نعمل على تطوير الاستراتيجيات المرتبطة بأحدث التوجهات العالمية في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصال



أطلق مركز أبوظبي للأنظمة الإلكترونية والمعلومات ABU DHABI SYSTEMS & INFORMATION CENTRE هوية حكومة أبوظبي الرقمية الجديدة بهدف الوصول الى عالم متكامل وشامل من الحلول الرقمية المبتكرة التي من شأنها تسهيل حياة الأفراد اليومية من خلال الاعتماد على منصات رقمية جديدة ومتطورة ومواكبة للمستقبل وقادرة على تلبية وتحقيق طموحات المستخدمين.

مدير إدارة العلاقات العامة والإعلام في المركز راني الصدي أوضح ان هذه الهوية ستشكل مرحلة جديدة وطموحة من الحياة الرقمية وبالشكل الذي يعزز تكنولوجيا المعلومات والاتصال بصورة أشمل، من خلال الاعتماد على منصات وحلول رقمية جديدة، تواكب المستقبل وتحقق الأهداف الرئيسية لشركائنا الاستراتيجيين وسعادة المتعاملين وجميع المستخدمين والمستخدمين لمختلف أشكال التكنولوجيا في أبوظبي.

وعن الغايات والأهداف الاستراتيجية الكامنة وراء إطلاق الحكومة الرقمية رأى الصدي أنها تكمن في التحول الرقمي للخدمات الحكومية من خلال استخدام وتبني قنوات متعددة ومتطورة وتطوير المعايير والسياسات، تماشياً مع الرؤية الاقتصادية لإمارة أبوظبي القاضية ببناء اقتصاد متنوع قائم على المعرفة والاستدامة، حيث يعمل المركز على تطوير الاستراتيجيات المرتبطة بأحدث التوجهات العالمية في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصال وتنفيذها بالتعاون والتنسيق مع مختلف الجهات الحكومية، سعياً منه للمساهمة في تحقيق التنوع الاقتصادي ودفع عجلة التقدم التكنولوجي ورفع مستوى الأداء والتكامل الحكومي بين مختلف القطاعات وفق أحدث الوسائل التكنولوجية المبتكرة.

LEBANON

- Hitachi Tower
- Bloc B, 7th floor
- Sin el Fil, Lebanon
- Tel: + 961 1 513 883
- Fax: + 961 1 513 383

QATAR

- Barwa Commercial Avenue, Sayer Bldg, Block 54, 1st floor
- Doha, Qatar
- Tel: + 974 400 59991
- Fax: + 974 50304900

DUBAI

- International Business Tower, 17th floor, office 1702 Business Bay Dubai, UAE
- Tel: + 971 44311715
- Fax: + 971 44311721



Syncwise, is your trusted business partner, delivering full turnkey solutions that help simplify complex problems and provide holistic and innovative applications for your business. Syncwise offers the expertise that gives a major boost to an organization's assets, people and transactions, empowering administrations to reveal their real business value.

عصام إبراهيم الخشنام (الرئيس التنفيذي لمجموعة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية - ITS):



«يريدون على تزويد المؤسسات المالية والمصرفية بأفضل وأحدث النظم العالمية في تكنولوجيا المعلومات»

تعدّ مجموعة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية (ITS) إحدى الشركات الرائدة في مجال توفير البرمجيات المصرفية الإسلامية العالمية، والنظم التكنولوجية للمؤسسات والشركات في جميع القطاعات الاقتصادية. ولدى المجموعة سجل حافل في تزويد المؤسسات بأفضل وأحدث النظم العالمية في تكنولوجيا المعلومات، وقد أثبتت المجموعة تميز برمجياتها وتطبيقاتها التكنولوجية إذ ساهمت في تلبية احتياجات العديد من المؤسسات والشركات العاملة في كافة القطاعات الاقتصادية ذات التنافس الكبير.

الرئيس التنفيذي لمجموعة (ITS) السيد / عصام إبراهيم الخشنام، اعتبر تسلم مجموعة (ITS) جائزة «أفضل مزود لحلول الخدمات المصرفية الإسلامية للأفراد لعام ٢٠١٧»، أنه لفخر للشركة أن تفوز بهذه الجائزة المرموقة وأن تحظى بالتقدير مجدداً على الصعيد العالمي لباقة منتجات نظامها الأشهر ETHIX. وأضاف قائلاً: «يشهد قطاع الخدمات المالية الإسلامية نمواً متسارعاً، مما يفرض على المصارف والمؤسسات المالية السعي الدؤوب للابتكار من أجل تحسين الخدمات المقدمة لعملائها وذلك بهدف الاستمرار في تقديمها على منافسيها. ومن جانبنا فإن حلول ETHIX التكنولوجية تعمل على تقديم العديد من المزايا التنافسية من خلال طرح أحدث الحلول التكنولوجية في مجال التمويل الإسلامي لتعزيز ريادة المؤسسات التي تطبق تلك الحلول في القطاع المالي والمصرفي».

مجال التمويل الإسلامي

«بعد النجاحات التي حققتها (ITS) في منطقة الشرق الأوسط

توسعنا نحو القارة الأفريقية توافقا مع إستراتيجية الشركة في التوسع عالمياً»

- يعتبر نظام ETHIX المصرفي نظاماً تكنولوجياً شاملاً، حيث توفر مجموعة حلول ETHIX التكنولوجية عدداً من المنتجات والخدمات متعددة القنوات سواءً للأفراد أو الشركات في مجال التمويل الإسلامي والإستثمار، بما في ذلك النظام المصرفي الأساسي، ونظام التمويل التجاري، ويمكن إجراء الفروع، والعمليات المصرفية عن طريق الإنترنت، وأجهزة الفروع الرقمية (XTM)، ولوحات التحكم والتقارير، بالإضافة إلى عدد آخر من المنتجات والخدمات المميزة. وتم تطوير مجموعة منتجات ETHIX من خلال أحدث وسائل تكنولوجيا المعلومات بهدف توفير الدعم للمؤسسات المالية في سعيها المستمر للوصول إلى التميز التشغيلي، ومواكبة متطلبات السوق المتزايدة، وخفض التكلفة وتحقيق أعلى معدلات الربحية. ويعكس هذا النظام أفضل ما يمكن تطبيقه في مجال الحلول التكنولوجية المصرفية للعملاء بحيث يحقق لهم أعلى درجات الرضا، وأفضل مستويات الأداء. ■

توسع نحو المغرب العربي

■ تعتبر الشركة من الأوائل في تقديم حلول رائدة للمؤسسات والمصارف المالية الإسلامية في منطقة الشرق الأوسط، ما هي الأسواق التي تتواجدون فيها وأين تكمن الفرص الواعدة؟

- بعد النجاحات التي حققتها مجموعة (ITS) في نطاق عملها وتواجد عملائها في منطقة الشرق الأوسط وشمال ووسط أفريقيا وشرق آسيا ومنطقة البحر الكاريبي ونظراً لما يشهده العمل المصرفي الإسلامي من نمو متسارع في القارة الإفريقية، فإننا نعمل على التوسع في أفريقيا ومنطقة المغرب العربي وتعزيز حضورنا بهذه السوق، من خلال قدرتنا على تلبية متطلباتها التقنية وبأحدث وأفضل تكنولوجيا المعلومات، والذي يتماشى مع الخطط المستقبلية لمجموعة (ITS) الرامية إلى تحقيق النمو والإنتشار عالمياً.

مواكبة الخدمات الرقمية

■ ما الذي يميّز مجموعة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية عن مثيلاتها من الشركات؟

تحول في مسيرة الشركة

■ ما مدى أهمية الجائزة التي حصلت عليها خلال حفل توزيع جوائز الخدمات المصرفية الإسلامية للتجربة ٢٠١٧؟

- تعتبر هذه الجائزة بمثابة إقرار بالنجاح المتواصل لحلول ETHIX في هذا المجال، فإن إختيار مجموعة حلول ETHIX التي طورتها مجموعة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية (ITS) لإستلام جائزة «أفضل مزود لحلول الخدمات المصرفية الإسلامية للأفراد لعام ٢٠١٧» من بين عدد من المنتجات المماثلة والتي تقدمها شركات أخرى منافسة في نفس المجال، إنما يسلط هذا التكريم الضوء مجدداً على مجموعة (ITS) بكونها الشركة الرائدة في تقديم الحلول المعلوماتية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ويؤكد على ذلك سجلها الحافل بالنجاحات على مدى الـ ٣٦ عاماً الماضية في مجال تقديم الحلول التقنية لتلبية الإحتياجات التكنولوجية لقطاع الخدمات المالية سواء الإسلامية أو التقليدية.

شادي سعادة

(مدير عام شركة اسكدنيا للبرمجيات ESKADENIA - الإمارات):

نسعى لتعزيز حضورنا في دول الخليج أكثر فأكثر



تعد شركة اسكدنيا للبرمجيات ESKADENIA SOFTWARE المورد الإقليمي الرئيسي والمزود العالمي لمنتجات البرمجيات والخدمات والحلول المطورة في المملكة الأردنية والتي تجاوزت توقعات السوق والعملاء.

مدير عام الشركة في دبي شادي سعادة ركز على حضورها في افريقيا وأوروبا ومنطقة الشرق الأوسط، وأشار الى ان التقنيات الرقمية أضحت توجهاً عالمياً، كاشفاً عن سعي لتعزيز حضورها في دولة الإمارات.

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟

ESKADENIA SOFTWARE شركة اردنية تأسست عام ٢٠٠٠. بداية العام ٢٠١٦ قررنا التوسع نحو بلدان اخرى وكان الخيار الاول دولة الامارات فقمنا بتأسيس مكتب للشركة فيها.

عام ٢٠١٧، قمنا ايضا بتسجيل شركة في ستوكهولم - السويد، كما اننا ننوي التوسع في كينيا، وبذلك نكون حاضرين في افريقيا، اوروبا والشرق الاوسط. شركتنا متخصصة في مجالات عدة اهمها اعداد برامج التأمين، ونحن فخورون بما توصلنا اليه بعد ١٧ عاما من الخبرة والعمل في مجال أتمتة اعمال التأمين بشكل كامل.

هذا وبعدها اصبحت التقنيات الرقمية توجها عالميا يمكن استغلاله لبناء مجتمع المعلومات، يظن البعض ان شركات التقنية هي التي ستودي دور شركات التأمين.

■ ما هي المشاريع التي تنوون تنفيذها؟

- ننوي تعزيز حضور الشركة في دولة الامارات ودول الخليج العربي عن طريق التسويق وتحقيق نجاحات في تطبيق الأنظمة وتوسيع قاعدة عملائنا من شركات التأمين والوسطاء، وما يهمنا في هذا الإطار الايمان بانجازات وامكانات الشركات العربية والمحلية لدعم أعمال شركات التأمين والوسطاء وزيادة ربحيتها. ■

الوزارة الحازمة



صحة عبد الخالق *

أثارت (الية طرح عطاء) من قبل وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الأردن أزمة ما بين القطاع والوزارة؛ ففي الصور التي تناقلتها وسائل الاعلام المتعددة وعلى أوسع نطاق، شوهد ممثلو الشركات في غرفة مكتظة وعلى رأسهم الطير في مشهد حزين كان أقرب الى الاعتصام منه الى اجتماع تشاوري.

وعلى غير عادة القطاع المعروف بقدرته على التفاوض والتواصل وإدارة الأزمات ظهر الجميع كمن ليس بيده حل أو له خيار! وبالواقع لم نعلم بتصعيد مشابه بتاريخ القطاع.

الموضوع هو أن الوزارة قامت بطرح عطاء للسوق الدولي وهو من حيث المبدأ قرار اداري يتحرك بتنافسية دولية لا بل ويشترط توافر الشريك المحلي.

ولا تُعدُّم الفرصة لطرح العطاء محلياً سوى عدم توافر الكفاءات المحلية، ثم ليتّم علناً استبعاد الشركات المحلية وهو ما (يصعبُ بلعه) من قبل الشركات الفخورة.

وفي حقيقة أخرى فقد أحوالت وزارة الاتصالات منذ العام ٢٠١٦ حوالي ٨٥ عطاء بما قيمته ٢٣ مليوناً ٦ منها ذهب للتنفيذ من قبل شركات خارجية وعليه لا يمكن الاستنتاج بأن الوزارة تتبنى سياسة مُتعمّدة ضد الشركات المحلية كما ولم ترتكب مخالفة عندما تصرفت بمقتضى نظام الأشغال الحكومية الذي يتيح إمكانية طرح عطاءات دولية بموجب القانون.

ما حدث هو أن الوزارة كانت حازمة عندما اتخذت قرارا تأمل منه السرعة بالحصول على تكنولوجيا جاهزة بمواصفات مُجربة وبأقل درجة من التورط، أو الخطأ، أو التعرّض مع المزود المحلي وفي إدارة المشروع الواقع أصلا تحت «ضغط» التسليم حيث يتعلّق المشروع بخدمات الجمهور.

ومن جهة الشركات المحلية فهي (منرفة)، لأنها تعلم حلولها وقدراتها وبضائعها التي لا تدري الحكومة بها أصلاً! وجلّ ما يُريد القطاع الخاص هو أن يكون طرفا في عمليات البحث والتطوير وأن يتعامل بالجدية التي يستحق، وأخيرا لأن السوق والكعكة صغيرتان.

لقد حصل الاستثناء في وقت يتعرّض فيه الاقتصاد والشركات المحلية الى تحديات من بينها تراجع عمليات التصدير لسوق اقليمي مُلتهب ما سيؤثر على إيرادات شركات التكنولوجيا الأردنية الكبرى قبل الصغرى وسيمسّ بنسب التوظيف بالقطاع وهذه كارثة ثانية!

ومن المفيد هنا أن يقوم القطاع بطرح ورقة عمل خضراء (Green Paper) على غرار دول الاتحاد الأوروبي التي تُنظّم التعاون وتوزيع نسب العمل والفوائد في العطاءات العامة، لا بل نقاش منفعة القطاع المحلي بلا وجل وبنيّة تحقيق منفعة اقتصادية للشركات المحلية فما المشكلة في ذلك؟ ثمّ عرض الحلول على طاولة المجلس الاستشاري الذي يلتقي به القطاع مع رئيس الحكومة بشكل دوري. كما ويمكن لوزارة الاشغال إبداء الرأي المُفيد حول إمكانية طرح عطاء محلي / دولي (Hybrid) بحيث لا يُستبعد أحد من الشركات المحلية بحكم مُسبق.

الأردن اليوم كُله مُعلن كمنطقة تنموية خاصة لقطاع التكنولوجيا وبامتيازات واضحة ولكن ما تزال جهود البحث والتطوير لدينا بالبدايات ما سيحتاج ومن الجميع التفهم والدعم والصبر لا الحزم.

* خبيرة في قطاع تكنولوجيا المعلومات

والمديرة التنفيذية في شركة اسكدنيا للبرمجيات ESKADENIA

حسين حتاته

(شركة الخزامى للإدارة - السعودية):

نعمتد استراتيجية خدمة الضيوف
وفق أعلى درجة ممكنة

أثبتت شركة الخزامى للإدارة AL KHOZAMA MANAGEMENT COMPANY بما لا يقبل الشك فعاليتها على صعيد إدارة الفنادق فحصلت ولا تزال أرقى الجوائز ومنها مؤخراً جائزة أفضل فندق لخدمات الضيوف في مكة المكرمة نالها فندق الشهداء.

نائب رئيس الشركة حسين حتاته أكد ان الشركة من الأوائل الذين أدخلوا الخدمات الرقمية الى فنادقها ومرافقها، وكشف عن استراتيجية خدمة الضيوف وفق أعلى درجة ممكنة، مفاخرأ بموقع الشركة الوطنية المتقدم في عالم الضيافة.

خدمات رقمية

■ ما هي الجائزة التي حصلتم عليها خلال حفل جوائز السفر العالمية لعام ٢٠١٧؟



– بدايةً، لا بد من الاشارة الى ان مجموعة الخزامى فازت بأكثر من جائزة في حفل جوائز السفر العالمية لعام ٢٠١٧، وقد فاز فندق الشهداء بجائزة «أفضل فندق لخدمات الضيوف في مكة المكرمة»، في وقت يعتبر هذا الفندق وقفاً خيرياً ويتوجب علينا من خلال خدماته إعطاء كل نزيل حقه، مع التذكير بأننا من الأوائل الذين أدخلوا الخدمات الرقمية على مدار ٢٤ ساعة مما أحدث نقلة نوعية في خدمات فنادق مكة بالكامل.

فريق عمل مميز

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدها لتطوير عملكم؟

– نتبنى استراتيجية

أساسية تركز على خدمة الضيوف وفق أعلى درجة ممكنة من الرقي وتوفير كل ما يحتاجونه، وذلك من خلال فريق عمل مميز والاهتمام الشخصي بكل ضيف عند وصوله، مروراً بفترة الإقامة ومغادرته.

«الاهتمام أساس عملنا»

■ في ظل وجود منافسة فندقية حادة في السعودية، خصوصاً في الأماكن الدينية، كيف تعززون موقعكم؟

– برغم دخول شركات عالمية مرموقة الى مدينة مكة، نحن كشركة وطنية فخورون بموقعنا المتقدم بين هذه الشركات.

■ ما هي رسالتكم للحجاج والضيوف لاستمرار إختيارهم فندق الشهداء؟

– نعدهم بأن الاهتمام أساس عملنا ورسالتنا وسيزداد بصورة دائمة كي يتمكنوا من التفرغ للعبادة وزيارة الأماكن

■ المقدسة.





المبستان
Al-Bustan Hotel

Welcome to Al Bustan Hotel
WHERE BUSINESS AND PLEASURE BLOOMS

Doha's friendliest and most comfortable boutique hotel. International and lebanese cuisine are the specialities of our renowned "Albatross" restaurant and seekers of local arab flavors will surely like to try a hubby-bubby in our tent. Extensive facilities for business and relaxation will make your stay both rewarding and most enjoyable



JUNIOR SUITE



ALBATROSS RESTAURANT



LOBBY



AL BUSTAN TENT



LOBBY LOUNGE

TEL : +974 4432 8888 , 4435 2228 , 4436 2727 , 4441 4848

FAX : +974 4443 6111 , P.O.BOX : 955 DOHA-QATAR

E-MAIL : albustan@qatar.net.qa , web : www.albustanhotel-qa.com



أسامة مسعود

(مجموعة فنادق أنتركونتيننتال IHG)؛

عززنا شراكتنا الاستراتيجية الفعالة والمستديمة مع شركات القطاع الخاص ومؤسسات القطاع العام المعنية والمستفيدة من خدماتنا السياحية

مدير العمليات الإقليمي (الأردن ولبنان) في مجموعة فنادق أنتركونتيننتال أسامة مسعود عدّد عوامل نجاح أي مؤسسة سياحية، واعتبر عدم الاستقرار والمتغيرات السياسية أهم التحديات التي تواجه العمل السياحي في المنطقة، مشيراً الى ان الأردن ينعم ببنية سياحية تحتية قادرة على التنافس، مذكراً بتعزيز المجموعة الشراكة الاستراتيجية الفعالة والمستديمة مع شركات القطاع الخاص ومؤسسات القطاع العام المعنية والمستفيدة من خدماتنا السياحية.

المقدمة، بما في ذلك خدمة الطعام والشراب ووسائل الترفيهية كالنادي الصحي والمساح، لوجود طاقم مدرب على أعلى المستويات ووجود أكثر من فندق في الاردن تابع للشركة مما يمكن ضيوفنا من التمتع بأي منها من خلال قناه اتصال واحدة لإتمام حجوزاتهم، سواء كان في العاصمة عمان او البحر الميت، العقبة ومدينة البتراء.

خطط تسويقية

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟ وما هي خططكم المستقبلية؟
- بالرغم من التحديات والازمات التي تواجه المنطقة، فتوقعاتنا لهذا العام أن نحقق نتائج مرضية حيث اننا ولغاية الآن حققنا ارقاماً جيدة مقارنة بالآخرين وفي زمن قياسي. وخطتنا للعام المقبل هي تحقيق نتائج أفضل مدعومة بوجود خطط تسويقية معدة ومدروسة جيداً بالتركيز على الاهداف التي من الممكن تحقيقها من خلال وضع استراتيجية تمكننا من تحقيق ما نصبو اليه. ■

الضيف وتأهيل الموظفين وتدريبهم، من اهم الدعائم للمؤسسة السياحية.

أسواق جديدة

■ ما هي الاستراتيجية التي تتبعونها لجذب السياح؟
- تعزيز الشراكة الاستراتيجية الفعالة والمستديمة مع شركات القطاع الخاص ومؤسسات القطاع العام المعنية والمستفيدة من خدماتنا السياحية، بالإضافة إلى إيجاد قنوات تسويق واسواق جديدة لرفع مستوى تعامل الشركات من القطاعات كافة مع فنادقنا، ليس في الأردن فحسب، بل مع فنادقنا في الدول المحيطة بنا للعمل سوياً لدعم هذا القطاع.
■ ما الذي يميزكم عن الآخرين؟
- عوامل كثيرة تجعل اي فندق مميّزاً، وأهم ما يميزنا هو السمعة التي نتمتع بها والتي بنيت على مدار السنوات الماضية، وكذلك موقعنا الاستراتيجي لقربه من الطريق للمطار والاسواق التجارية والمناطق الاثرية، بالإضافة الى خدماتنا

تحدي عدم الاستقرار

■ تمارس المؤسسات السياحية اعمالها في ظل ظروف صعبة، اين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- هناك الكثير من العوامل المهمة لنجاح أي مؤسسة سياحية، منها امتلاك مقومات سياحية وانواع مختلفة من السياحة كالسياحة العلاجية والاستجمام والترفيه وسياحة المؤتمرات، إذ يؤدي ذلك التنوع لجذب شرائح مختلفة من السياحة.

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

- عدم الاستقرار والمتغيرات السياسية من اهم التحديات التي تواجه العمل السياحي في المنطقة وبالتالي لها آثار سلبية على السياحة عموماً. ومن جهة اخرى الحجوزات التي تتم في اللحظة الأخيرة لها آثار على عدم التخطيط لتحقيق النتائج المرجوة وبالرغم من ذلك ينعم الأردن ببنية سياحية تحتية قادرة على التنافس وبذل الجهود من مؤسساتنا لتوفير احتياجات





CROWNE PLAZA®

AN IHG® HOTEL

AMMAN

**WHERE GREAT
MINDS COME
TOGETHER.**



**Where meetings turn into
successful collaborations
at the white city of
Amman.**

You will not only benefit from our exceptional package but you have the choice to enjoy additional bespoke benefit among the listed to make your meeting truly unique.

Book your event now at Crowne Plaza Amman at the exclusive rates of **\$ 141** per single room and **\$ 180** per double room, including buffet breakfast, 2 coffee breaks, buffet lunch or buffet dinner and one choice of benefit from the listed below:

- One complimentary room for every 20 rooms booked and materialized.
- One complimentary room upgraded to suite for every group of 20 rooms booked.
- Guaranteed early check in at 12:00 noon and extended check out until 3:00 pm.
- Free high speed WiFi at 200Mbps (The highest speed in town).

- A variety of day-lit venues with different capacities are available.

* Above rates are subject to applicable taxes.

* Valid for corporate group bookings only (minimum of 20 rooms).

* Valid until February 28th, 2018. Subject to availability.

* Terms & conditions apply.

IHG® Business Rewards offer points on bookings you make. We believe all your booking needs are important, so we reward you no matter the size.

Not an IHG® Rewards Club member? Don't wait; sign up now at: www.ihgbusinessrewards.com

**For more information, visit crowneplaza.com/amman-amra
or call 0096265510001.**



كاظم شمس

(فندق SHERATON GRAND DOHA RESORT - قطر)؛

صرح أيقوني في الدوحة ذو مرافق ترفيهية متنوعة

يعدّ فندق SHERATON GRAND DOHA RESORT من الفنادق الداعمة لهيئة السياحة القطرية في وضع قطر على خارطة السياحة العالمية. رئيس قسم المبيعات في الفندق كاظم شمس عرض لأهميته السياحية وموقعه على ضفاف الخليج الغربي، ووصفه بالصرح الأيقوني في الدوحة لأكثر من ٣٠ عاماً، مشيراً إلى خضوعه لعملية تأهيل وتحديث بالكامل مع الحفاظ على تصميمه الهندسي المعماري التقليدي، معدداً مرافقه الترفيهية المتنوعة، معتبراً أن قطر أضحت وجهة رئيسية للرياضة والتعليم.

وجهة رئيسية للتعليم والرياضة

■ كيف كانت حركة الحجوزات في الفندق خلال هذا العام في ظل المنافسة الحادة؟

– كانت سنة جيدة بغض النظر عن الفنادق الجديدة المفتوحة في الدوحة، خصوصاً أن قطر أضحت وجهة رئيسية للرياضة والتعليم في ظل قطاع حكومي فعال جداً منظم للعديد من المؤتمرات، بحيث سجل معدل الإشغال الفندقية لفنادق قطر بين ٦٠ و٦٧ في المئة في وقت سجلت السياحة الداخلية حركة ناشطة جداً.

أفضل الخدمات

■ ما الذي يميزكم عن غيركم من الفنادق؟

– يعد فندق شيراتون جراند من الفنادق الفاخرة ويوفر لنزلائه أفضل الخدمات بحيث يستمتعون خلال فترة إقامتهم فيه، كما يعد أحد أهم وأفضل خمسة فنادق في الدوحة، والتعليقات وردود الأفعال التي تردنا خير دليل على ذلك، كما ويعرف بتدريب فريق العمل المكون من جنسيات مختلفة، وبتقديمه أفضل حلوى (طبق أم علي) حيث تفوق مبيعات هذا الطبق الخيال. ■

بوسائل الراحة والمرافق الحديثة التي تلبي أرقى المتطلبات المعاصرة للسياح من جميع أنحاء العالم. هذا ويعتبر الفندق الصرح الأيقوني في الدوحة لأكثر من ٣٠ عاماً وخضع مؤخراً لعملية تأهيل وتجديد لإعادة إحياء تصاميمه وهندسته المعمارية الاستثنائية. يضم الفندق ٣٧١ غرفة وجناحاً، أعيد تجديدها بالكامل لتعبر عن تصميم الهندسة المعمارية التقليدية وتوفر مساحات مريحة مع شرفة لكل منها مطلّة على مناظر البحر الخلابة. يمتد فندق شيراتون جراند على شكل واحة مستقلة ويضم العديد من مرافق الترفيه والاستجمام، من ضمنها مركز شيراتون للياقة الذي يحتوي أحدث المعدات وآلات التدريب، ملاعب كرة المضرب الداخلية والخارجية، ملعب الاسكواش وتنس الريشة وبركة السباحة والاسترخاء. كما يضم الفندق ثلاث قاعات للحفلات والمؤتمرات والاجتماعات، أهمها قاعة الدفنة التي تقام فيها حفلات الزفاف وتبلغ مساحتها ٢ آلاف متر مربع، إلى قاعة المجلس (١٧٠٠ متر مربع) وقاعة سلوى (١٢٠٠ متر مربع)، فضلاً عن قاعات صغيرة أخرى بحيث يصل مجموعها إلى ٢٧ قاعة.

وجهة سياحية في المنطقة

■ ما القيمة المضافة التي تجنونها من مشاركتكم بفعاليات سوق السفر العالمي؟

– تأتي مشاركتنا بهدف دعم الهيئة العامة للسياحة التي تسعى دائماً إلى وضع قطر على خارطة السياحة العالمية. فوجدنا كفندق من فئة خمسة نجوم في المعرض يساعدهم على إيصال الصورة الحقيقية عن قطر على أنها ستكون وجهة سياحية جديدة في المنطقة. ولا شك أن معرض سوق السفر العالمي يعدّ من المعارض المهمة جداً من أجل الترويج للسياحة واستقطاب سياح وزوار جدد وبناء شبكة من العلاقات.

عملية تأهيل وتجديد

■ ما هي آخر التجديدات التي طرأت على فندق شيراتون جراند؟

– يعد فندق ومنتجع SHERATON GRAND الفاخر أحد معالم الدوحة المميزة، يقع على ضفاف الخليج الغربي بإطلالته الساحرة الزرقاء المتألّقة. وقد استعاد الفندق أمجاده الذهبية محافظاً على أصالته المتميزة ومتشحاً بثوب الحدائث المتمثلة



«موفنيك - بيروت» افضل فندق فاخر في لبنان



شادي جدعون يستلم الجائزة

نال فندق موفنيك بيروت جائزة افضل فندق فاخر في لبنان خلال حفل توزيع جوائز السفر العالمية الارقى في عالم الضيافة. وضم الحفل الذي أقيم في اماره دبي ابرز القادة في صناعة الضيافة من مسؤولين حكوميين وصحافيين عالميين، حيث القى مدير عام فندق موفنيك - بيروت **شادي جدعون** كلمة عبر فيها عن فخره لنيل هذه الجائزة، مشيراً الى ان موفنيك يعد من افضل الفنادق من فئة ٥ نجوم الواقعة في قلب العاصمة بيروت والذي يلبي احتياجات رجال الاعمال وعشاق السياحة الترفيهية، لافتاً الى ان الفندق يتميز بموقعه الاستراتيجي ويضم ٢٩٢ غرفة ذات اطلالة على البحر بالإضافة الى ناد صحي و«سبا» وخمسة مطاعم وحاضنة مخصصة للاطفال. الجدير ذكره ان فندق «موفنيك بيروت» كان قد نال جوائز متتالية منذ العام ٢٠١٢ حتى عام ٢٠١٦ كأفضل منتجع لبناني رائد خلال حفل توزيع جوائز السفر العالمية.



إكتشف أشهر وأبرز المعالم الأيقونية في قطر

أستمتع بقضاء أجمل الأوقات وأرقى وسائل الراحة لما يوفره **منتجع شيراتون جراند الدوحة وفندق المؤتمرات** من خدمات ومرافق تلبي جميع احتياجات النزلاء على أعلى المستويات. وتشكيلة من ارقى وأفضل المطاعم للأستمتاع بأشهى الأطباق الغربية و الشرقية.

T 974 4485 4444
E sheraton.doha@sheraton.com

f /sheratongranddoha /sheratondoha

spg.
Starwood
Preferred
Guest



رامي الجعبري (فندق اماري الدوحة AMARI)؛

التدابير والتسهيلات الحكومية استقطبت سياحاً من حول العالم

صُنّف فندق اماري الدوحة AMARI على أنه مكان الإقامة الأفضل في الدوحة، بحيث يتمتع نزلاءه بمزايا لا تتوافر لهم في أماكن إقامة أخرى. مدير عام الفندق رامي الجعبري لاحظ تطور النشاط السياحي في دولة قطر، ونوّه بدور الهيئة العامة للسياحة في الترويج لقطر كوجهة سياحية وبالتدابير الحكومية المستقطبة لأعداد السياح من حول العالم، مقدراً عمل الهيئة المؤدي الى جذب المزيد من الاستثمارات، مؤكداً ضرورة مواكبة التطور التكنولوجي لاستقطاب الزبائن، معتبراً قطر أصل الضيافة العربية، متوقفاً ان تكون السياحة القطرية العام المقبل أفضل.

– يواكب القطاع الفندقية التطور التكنولوجي الحاصل، وبالتالي يتوجب علينا المشاركة ومواكبة التقدم التقني والتكنولوجي بهدف مساعدة الزبائن للوصول اليها بمختلف الطرق، سواء عبر شبكات الانترنت وغيرها من الوسائل المتاحة.

أصل الضيافة العربية

■ ما هي ابرز الخدمات التي يتميز بها الفندق؟
– يتميز بوجوده في دولة قطر التي تعتبر اصل الضيافة العربية، الى جانب ان فندق اماري هو عبارة عن شركة تايلاندية تمتاز بالضيافة الفريدة من نوعها والحاضنة لجميع الوافدين ومن مختلف الجنسيات.

■ كيف تقيمون الحركة السياحية في قطر خلال العام ٢٠١٨؟
– من المتوقع ان يكون العام المقبل افضل نظرا للانطلاق ببعض المشاريع في الدوحة ابرزها مشروع «مشيرب قلب الدوحة» و«قطر ريل» QATAR RAIL التي من شأنها احداث نقلة نوعية في حركة السياحة، فضلاً عن قيام الجهات المعنية بتنظيم معارض عالمية وضخمة تساعد في جذب السياح وتنشيط مختلف القطاعات. ■

الدخول، كما انعكست ايجابا على رفع معدلات التشغيل في الفنادق داخل قطر.

مواكبة التطور التكنولوجي

■ كم تبلغ نسب التشغيل في فندق اماري الدوحة؟

– وصل معدل الإشغال لدينا الى ٥٥ في المئة، وخلال الفترة الماضية ومع الحركة السياحية الناشطة وصلت نسب الإشغال بداية شهر تشرين الثاني الى ٦٥ في المئة، برغم الاضطرابات والاجراء السلبية التي تشهدها المنطقة.

■ تقوم الهيئة العامة للسياحة بدور مميز في تنشيط الحركة السياحية، هل لديكم مطالب معينة ترفعونها لها؟

– تعقد هيئة السياحة اجتماعات دورية مع الفنادق والعاملين في القطاع السياحي داخل البلاد وتستمع الى مطالبنا وتأخذ برأينا جميعاً، من بينها اعتماد تأشيرات الدخول وجذب المزيد من الاستثمارات، الى فتح اماكن سياحية وترفيهية جديدة. وكل ذلك تحت مظلتها ورعايتها.

■ في رأيكم، هل يتأثر قطاع الفنادق سلباً نتيجة تطور التكنولوجيا؟

تسويق قطر عالمياً

■ ما الهدف من مشاركتكم الدائمة في معرض سوق السفر العالمي ضمن جناح قطر، وما القيمة المضافة التي تجنونها من الحدث؟

– هدفنا التعريف بالمناطق السياحية والحيوية في دولة قطر، مع العلم ان النشاط السياحي يتطور بفعل قيام مشاريع سياحية متنوعة، فضلاً عن دخول الاستثمارات الى العديد من القطاعات والتي تزيد من اهمية الدولة كوجهة سياحية عالمية، ناهيك عن دور الهيئة العامة للسياحة في تسويق قطر عالمياً. الى ذلك نعمل خلال مشاركتنا في هذا المعرض على توقيع عقود مع بعض الشركات والمشغلين العالميين، وقد ساعدنا على ذلك التدابير الحكومية لجهة تسهيل الحصول على تأشيرات الدخول لدى الوصول الى الاراضي القطرية من دون رسوم اضافية والتي يعود لها ايضاً فتح مجالات نحو اسواق وبلدان جديدة مثل الصين، روسيا ودول المغرب العربي الى جانب بعض الدول الاوروبية مثل المانيا، فرنسا، المملكة المتحدة واسبانيا. وقد لاحظنا زيادة في اعداد السياح بعد خطوة الحصول على تأشيرات



محمد ياسين

(مدير عام RADISSON BLU HOTEL VERDUN):

خدمة مختلفة نقدمها للنزلاء
مع تركيزنا على الابتكار

أعلنت «راديسون بلو» العلامة التجارية الفندقية الشهيرة بتميّز الإبتكار والتصميم، افتتاح ثاني فندق لها بمدينة بيروت في لبنان. وقد تم افتتاح فندق راديسون بلو في منطقة فردان، إحدى أكثر المناطق السكنية شهرة في المدينة والتي تضم أهم وأرقى وجهات التسوق.

وللمناسبة أكد مدير عام الفندق محمد ياسين ان موقع الفندق المثالي سيمكّن النزلاء من زيارة محال علامات الأزياء الفاخرة في العالم، إضافة الى الحانات والمقاهي والمطاعم الراقية القائمة في شارع فردان الرئيسي النابض بالحياة.

وأشار ياسين الى ان مجمع ABC وهو احد أكبر مراكز التسوق في لبنان والذي افتتح مؤخراً، يقع مباشرة قبالة الفندق في قلب منطقة فردان.

وعن الإستراتيجية الجديدة التي سيتبناها ياسين، قال «من الضروري تقديم خدمة مختلفة للنزلاء والتركيز على الابتكار في كل ما يتوفر في الفندق وقد أقيمت حملات تسويقية في الخارج لاستقطاب النزلاء الى بيروت».

وعن نسبة الإشغال في الفندق، أوضح ياسين أنها تقارب الـ 70 في المئة وأن «راديسون بلو فردان» يتطلع الى موسم صيفي ناجح في العام 2018 بعد افتتاح قاعتين للحفلات والمناسبات والأعراس، إضافة الى نادٍ رياضي من أكبر النوادي الرياضية في لبنان بمساحة 1300 متر مربع، ومطعم COOK HOUSE المطل على شارع فردان الرئيسي، مشيراً الى ان الإدارة تقوم بتحديث الفندق لمحاكاة أحدث عروض الضيافة في بيروت.

أما عن غرف وأجنحة الفندق، فأضاف ياسين «أنها ذات تصميم عصري وأنيق»، متمنياً ان «تنشط السياحة أكثر فأكثر ليكون صيف 2018 واعداً».

مراد الخوري (مدير عام في شركة نسيمة للضيافة (NASSIMA):

الفرص كثيرة ومتاحة وهي متلازمة مع بناء فنادق
جديدة في المنطقة

مدير عام المنطقة في شركة نسيمة للضيافة مراد الخوري قدم لمحة عنها واختصاصها في عالم الضيافة وإدارة الفنادق والغرف الفندقية في العديد من المدن الخليجية، واعتبر ان الفرص كثيرة ومتاحة وهي متلازمة مع بناء فنادق جديدة في المنطقة، معدداً بعض عوامل نجاح الفندق وعلامته التجارية، مؤكداً مشاركة الشركة في المعارض المتخصصة في دول أوروبا.

فنادق ومشاريع مستقبلية

هل لنا بلحة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

البيان - تعتبر شركة نسيمة للضيافة جزءاً من مجموعة أسيكو ACICO GROUP المتخصصة في مجال الإنشاءات في دولة الكويت الى جانب قطاع الضيافة، وتعد نسيمة الشركة المتخصصة في قسم الضيافة التابعة للمجموعة وتملك فندق راديسون في إمارة الفجيرة و PALMS HOTEL في الكويت. ولدى الشركة حالياً فندق نسيمة رويال في إمارة دبي NASSIMA ROYAL HOTEL وهو من فئة الخمسة نجوم الى جانب أبراج نسيمة للشقق الفندقية NASSIMA TOWERS HOTEL APARTMENTS فضلاً عن مشاريع أخرى مستقبلية. كما تدير حالياً ما يقارب 1000 غرفة. وتعمل المجموعة وفق مخطط على انتشار وتوسع علامة نسيمة ضمن منطقة الشرق الأوسط وخارجها. بالإضافة الى تنفيذ مشاريع مستقبلية خارج منطقة الشرق الأوسط.

فرص متاحة

في رأيكم هل الفرص متاحة في منطقة الخليج لافتتاح المزيد من شركات إدارة الفنادق؟

- الفرص كثيرة ومتاحة نظراً للتطور المتسارع لوتيرة بناء الفنادق في المنطقة، كما ان السوق بحاجة لمزيد من الغرف الفندقية. بالإضافة الى ان الكثير من الأسواق الخليجية تتضمن فرصاً غير مستغلة مثل المملكة العربية السعودية الساعية الى تطبيق رؤية 2030، وسلطنة عمان، وجنوب افريقيا وغيرها.

عوامل نجاح العلامة

في رأيكم، كيف بإمكان الشركات الفندقية الحفاظ على موقعها في ظل المنافسة الحادة في ما بينها؟

- يعتبر موقع الفندق من المقومات الأساسية لنجاحه وتحقيقه نسب إشغال جيدة. بالإضافة الى ان تصاميمه الداخلية وتوفيره الخدمات التي يحتاجها النزلاء تؤدي دوراً مهماً في نجاح العلامة التجارية، وهذا أكثر ما نركز عليه في الوقت الحالي.

ما الذي يميّز علامة نسيمة عن مثيلاتها؟

- تتميز فنادقنا بالخدمة النوعية وفخامة التصاميم، الى جانب طابعها العربي الأصيل.

هل ستشاركون في معارض عالمية؟

- سنشارك في معارض مختلفة في موسكو وكان، وكل المعارض المتخصصة في قطاع الضيافة والفنادق. ■

خالد صعب (مدير فندق جراند الامارات EMIRATES GRAND HOTEL - دبي):



حركة الفنادق الناشطة في دبي تعود الى تنظيم المعارض الضخمة وإلغاء تأشيرة الدخول للزوار الروس

لاحظ مدير فندق جراند الامارات EMIRATES GRAND HOTEL خالد صعب انتعاشاً في القطاع السياحي بدبي، ورأى ان الإمارة تتمتع بالقدرة الدائمة على تخطي الصعوبات وتخطي الأزمات بفضل مكانتها المميزة على الخريطة السياحية العالمية، واعتبر ان أي تسهيلات جديدة يتم ادخالها الى فندق EMIRATES GRAND HOTEL ستجذب المزيد من الضيوف، موضحاً «ان التحدي الأساسي الذي تواجهه الفنادق حالياً هو التعليقات التي يكتبها الزوار عبر الإنترنت»، عازياً حركة الفنادق الناشطة في دبي خلال ٢٠١٧ الى تنظيم المعارض الكبرى التي ساعدت هذه الفنادق على تحقيق نتائج ممتازة وإلغاء تأشيرة الدخول للزوار الروس.

المرتبة ٢٥٦ بين ٥٥٨ فندقاً الى المرتبة ١٥٩. هذا هو التحدي الأكبر الذي تواجهه الفنادق وهي تركز عليه حالياً، لكن المستفيد في النهاية هو النزول لأن الفندق بات شديد الحذر في خدماته، ويهمه رضى الزبون، حتى اننا أصبحنا نقدم المزيد من التسهيلات للزبون لنيل رضاه.

أثر ايجابي للمعارض

■ كيف كانت نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– لم يكن العام ٢٠١٧ على وتيرة واحدة، إذ صادفتنا أشهر جيدة، وأخرى لم تكن كما توقعناها، وبعض الأشهر فاقت توقعاتنا كشهر شباط (فبراير) وشهر نيسان (أبريل). لكن عموماً كان نشاطنا جيداً. وأهم ما حدث خلال العام ٢٠١٧ وكان له الأثر الإيجابي الفعال على قطاع الفنادق هو تنظيم المعارض الكبرى التي ساعدت الفنادق على تحقيق نتائج ممتازة، حيث سجلت نسبة إشغال عالية ومتوسط أسعار جيد. أما الأمر الثاني اللافت فكان إلغاء تأشيرة الدخول للزوار من الجنسية الروسية ونتيجة لذلك لاحظنا في بداية الموسم زيادة ملحوظة في أعداد السياح من السوق الروسية. ان السوق الروسية ليست أساسية بالنسبة لفندقنا، لكن عندما تمتلئ الفنادق الأخرى يستفيد فندقنا بطبيعة الحال من هذا التدفق. أتوقع ان يكون العام ٢٠١٨ أفضل.

■ هل لديكم مشاريع جديدة؟

– سنقوم بتطوير المطعم اللباني «طل القمر». كما لدينا على سطح الفندق مجموعة من الخيم نقوم بتجهيزها حالياً، على ان نفتحها في

٢٠١٨. ■

إمارة دبي تتمتع بالبنية التحتية التي تؤهلها لكي تكون عبارة عن مركز ضخم لكل النشاطات وكل أنواع السياحات والمعارض ومقاصد رجال الأعمال. ان دبي متفوقة في كل المجالات وهذا ما يجعلها ذات مناعة صلبة ضد الأزمات. فخلال فترات المعارض المهمة من الصعب العثور على غرفة فندقية خالية برغم وجود الكثير من الفنادق الجديدة التي أضيفت الى مجموع فنادق دبي. كل ذلك يدل على ان عدد السياح في دبي يتزايد بشكل دائم.

تعليقات الزوار

■ ما هي استراتيجيتكم المتبعة لضمان الإستمرارية ونسبة الإشغال العالية في الفندق؟

– ان التحدي الأساسي الذي تواجهه الفنادق حالياً والذي لم يكن موجوداً في السابق ويزداد حدة هو موضوع التعليقات التي يكتبها الزوار عبر الإنترنت، والتي يقرأها ملايين الناس حول العالم، وهي أحياناً تكون بناءة وأحياناً أخرى محبطة، وبعض الأحيان تكون كاذبة وغير صحيحة. ان التعليقات السيئة تضر بالفندق وتجعله يخسر الكثير من نزلائه. كما ان الناس عادة تميل للتحدث عن الأمور السيئة أكثر من تلك الحسنة.

هذه التعليقات السلبية لا يمكن تجنبها وهي أحياناً تكون مقصودة وبدافع الأذى. ان الطريقة الوحيدة لتخفيف حدة هذه التعليقات السلبية مواجهتها بالتعليقات الايجابية. وهذا ما لجأنا اليه فشجعنا الناس على الكتابة عن تجاربهم الإيجابية في الفندق عبر موقع TRIPADVISOR المخصص لهذه الغاية، وإثر ذلك انتقلنا من

انتعاش السياحة في دبي

■ كيف نقيّمون وضع القطاع السياحي في دبي خلال العام ٢٠١٧؟

– برغم كل الأوضاع الصعبة في المنطقة فإن القطاع السياحي في إمارة دبي يشهد انتعاشاً ملحوظاً، إذ تتمتع دبي دائماً بالقدرة الدائمة على تخطي الصعوبات كونها حجزت مكاناً مميزاً لها على خريطة السياحة العالمية. لقد اعتادت إمارة دبي على الأزمات وتجاوزتها، وذلك لأسباب عدة منها عدم اعتمادها على سوق واحدة في السياحة إنما على أسواق العالم كله، إذ يأتيها سياح من كل دول العالم تقريباً على عكس بعض الدول التي تعتمد في سوقها السياحية على مصدر واحد مثل دولة مصر التي تعتمد أساساً على السوق الروسية، لكن لظروف طارئة لدى روسيا، تراجع عدد السياح الروس مما ضرب الحركة السياحية في مصر وأثر عليها بشكل كبير. أما في دبي فلم نشعر بهذا التأثير المهم لتراجع عدد السياح الروس، بحيث تم تعويضه من أسواق أخرى مثل دول أميركا اللاتينية، افريقيا والصين وسواها. ومهما يكن فثمة في الإمارة مناعة ضد الأزمات، إنما الظاهرة التي نلاحظها حالياً في كل الفنادق والمؤسسات السياحية فتتمثل بنسبة إشغال عالية لكن متوسط السعر أدنى من السنوات الماضية.

تزايد عدد السياح

■ في ظل الظروف الصعبة الحالية في المنطقة، أين ترون فرص ومجالات العمل المناسبة؟

– الحقيقة ان أي تسهيلات جديدة يتم إدخالها على الفندق ستجذب المزيد من الضيوف. ثم ان



Emirates Grand HOTEL

With its spectacular location in Dubai's financial district, Emirates Grand Hotel is just a heartbeat away from Burj Khalifa, Dubai Mall, Dubai World Trade Center and the Dubai metro. Emirates Grand Hotel features Arabian warmth and chic interiors while boasting unrivalled contemporary facilities making it the perfect base for your Dubai stay.

Movenpick Resort & Spa Jimbaran Bali unveiled its new Arkipela Spa

Movenpick Resort & Spa Jimbaran Bali unveiled on the 2nd of October 2017 its new Arkipela Spa, a blissful sanctuary of wellness that showcases Indonesia's rich wellness heritage. Arkipela Spa features nine tranquil treatment rooms, a suana and a selection of shiatsu massage rooms. A hair salon will be added at a later date.

Arkipela Spa provides a series of treatments, cleansing & renewal, body scrub, signature massage, body treatments & facial treatments.

In addition to a fitness centre, yoga classes & amazing lagoon-style swimming pool. Arkipela Spa weaves age-old recipes and customs handed down from generation to generation to create experiences that leave guests feeling refreshed, revitalized and re-energized. Blending the ancient wisdom of Indonesian wellness with traditional herbal ingredients, the spa reflects the true spirit of the archipelago connecting guests with the island's heart and soul, allowing them to experience these ancient arts in a luxurious and stylish settings.



HORST WALTHER JONES



بلال القادري

(مدير عام فندق SHARQ VILLAGE & SPA - الدوحة):

تواصل الهيئة العامة للسياحة مع الفنادق لإثبات موقع قطر على خارطة السياحة العالمية



مدير عام فندق شرق فيلج SHARQ VILLAGE & SPA اندسبا بلال القادري أوضح استراتيجيته القاضية بالتوسع من خلال تغيير مفهوم المطاعم التي يتضمنها وذلك بهدف تعويض النقص الحاصل في نسب الإشغال، ورأى عدم امكانية الاستغناء عن سياحة الأعمال، لا سيّما انها إحدى الركائز الأساسية في الدولة. منوهاً بدور الهيئة العامة للسياحة في تواصلها الدائم مع الفنادق من أجل التوسع نحو الخارج وإثبات موقع قطر على خارطة السياحة العالمية.

تغيير شامل

■ تسلمتم مؤخراً إدارة فندق شرق، ما هي الإستراتيجية التي ستعتمدها؟

– ستركز استراتيجيتنا في ظل الأوضاع بالمنطقة والإنكماش الإقتصادي على التوسع في مجال الأغذية والمشروبات وتطويره داخل الفندق وتغيير مفهوم المطاعم التي يتضمنها، والمقرّر ان نشهد تغييراً شاملاً خلال سنتي ٢٠١٨ و ٢٠١٩، كما سيتم إضافة مطاعم جديدة وتجديد بعضها العاملة، وهذه الإستراتيجية ستعتمد بهدف تعويض النقص الحاصل في نسب الإشغال والتطلع مع فريق العمل وقسم المبيعات نحو السوق الخارجية، خصوصاً ان دولة قطر منحت تأشيرات دخول لعدد كبير من رعايا الدول ومن ضمنها تلك التي نصب إهتمامنا عليها مثل روسيا، الصين، إيطاليا، المملكة المتحدة ولبنان.

سياحة رجال الأعمال

■ كيف تقيّمون القطاع السياحي في قطر؟

– في رأيي، لا يمكن الإستغناء عن سياحة رجال الأعمال، لا سيّما انها إحدى الركائز الأساسية، فضلاً عن سياحة المؤتمرات. أضف الى ذلك، السياحة المحلية خلال عطلة نهاية الأسبوع والسياح الوافدين من الدول المجاورة خلال الأعياد والإجازات والمناسبات.

توسع نحو الخارج

■ كيف تنظرون الى دور هيئة السياحة في النهوض بقطاعي السياحة والضيافة؟

– إن الهيئة العامة للسياحة على تواصل دائم مع الفنادق وفي نشاط مستمر من أجل التوسع نحو الخارج وإثبات موقع قطر على خارطة السياحة العالمية، وذلك بالتعاون مع شركة الخطوط القطرية وشركة كاتارا للفنادق. الجميع يعمل يداً بيد للترويج لدولة قطر حتى تغدو إحدى الوجهات السياحية الأساسية في منطقتي الخليج العربي والشرق الأوسط. ■

A photograph of a hotel room with a large window overlooking a beach and palm trees. The room contains a white leather armchair, a black floor lamp, a small round table with fruit, and a bed with a red blanket. The Mövenpick logo is in the top left corner.

MÖVENPICK

HOTEL BEIRUT

escape

Your perfect escape in the heart of Beirut.

Our exquisite sea view rooms and suites are sure to meet your needs. A unique getaway is best enjoyed by swimming in our indoor pool, enjoying a relaxing massage, and savoring an exceptional gastronomic experience. Mövenpick Hotel is the ultimate destination in Beirut.

Book your stay on 01 869 666 or email us on hotel.beirut.reservations@movenpick.com

movenpick.com

قبلان فرنجيه (مدير عام ROYAL TULIP ACHRAFIEH)؛



أتوقع بدء قطاع السياحة بالتعافي وتحقيق معدلات نمو ايجابية

أعرب مدير عام رويال توليب – الاشرافية ROYAL TULIP قبالن فرنجيه عن تفاؤله بعودة الاوضاع في لبنان الى مسارها الصحيح وبدء قطاع السياحة بالتعافي وتحقيق معدلات نمو ايجابية، وقدّر عاليا دور وزارة السياحة في ما يتعلق بدعم الفنادق وتطوير السياحة وجذب المزيد من السياح، الى جانب تسويق النشاطات الترفيهية والمطاعم وحياء السهر التي يتميز بها لبنان، متطرقا الى مرافق الفندق ومواصفاته، واصفا نسبة اشغاله المحققة بالجيدة نظرا لحدائته، لافتا الى العمل على تسويق الفندق في دول واسواق جديدة لجذب المزيد من السياح.

الجديد عودة الاوضاع الى مسارها الصحيح وبدء قطاع السياحة ككل بالتعافي وتحقيق معدلات نمو ايجابية حيث سيكون العام ٢٠١٨ افضل.

■ هل ترصدون عوامل ومؤشرات ايجابية للعام الجديد؟

– كوّنا صورة ايجابية للعام ٢٠١٨ بسبب استقرار الاوضاع الامنية في لبنان خلال المرحلة الماضية، بالاضافة الى تحسن الاوضاع السياسية التي تؤدي دورا بارزا في تنشيط الحركة السياحية، الى جانب تنظيم المهرجانات والنشاطات الترفيهية والتي كثفت من اعداد الوافدين.

دور كامل لوزارة السياحة

■ في رأيكم، هل تؤدي وزارة السياحة دورا فاعلا في تنشيط الحركة السياحية ودعم القطاع الفندقي؟

– بالتأكيد، تعمل وزارة السياحة على دعم الفنادق وتطوير السياحة وجذب المزيد من السياح من خلال تنظيم الفعاليات والمشاركة في المعارض، بالاضافة الى تنويع الاسواق بهدف استقطاب السياح من مختلف أقطار العالم.

كما وتبذل الوزارة جهودا كبيرة في ما يتعلق بتعزيز السياحة الدينية والتركيز على سياحة المؤتمرات والفعاليات الاجتماعية والثقافية، الى جانب تسويق النشاطات الترفيهية والمطاعم وحياء السهر التي يتميز بها لبنان، بالاضافة الى التعريف بالمقومات المتنوعة لاستقطاب المزيد من السياح، وفي هذا الاطار تؤدي الوزارة دورها على اكمل وجه وهي على تواصل دائم مع جميع الاطراف والقطاعات العاملة في القطاع السياحي لاطلاعهم على الخطوات التي ستقوم بها. ■

متعددة، بالاضافة الى قطاعات مختلفة كالشركات والافراد، وهذا مؤشر ايجابي جدا، وبدورنا نعمل على تسويق الفندق في دول واسواق جديدة لجذب المزيد من رعايا الجنسيات العالمية من خلال التعاون مع الشركات والوكالات السياحية.

■ كيف تقيمون وضع قطاع الضيافة في لبنان خلال العام ٢٠١٧؟

– شهد قطاع الضيافة في لبنان نموا خلال العام ٢٠١٧ على صعيد نسب الاشغال ومعدل الاسعار، واعتبر الافضل مقارنة بالاعوام الثلاثة الماضية، بالرغم من التراجع الذي اعتراه بتأثير من الاحداث السياسية التي انعكست سلبا عليه خلال اشهره الاخيرة، ليسجل القطاع نتائج ادى من التوقعات، ولكننا نتوقع مع بداية العام



■ هل لنا بلمحة عامة عن الفندق ومميزاته؟

– يقع الفندق في منطقة الاشرافية وهو عبارة عن «فندق بوتيك» BOUTIQUE HOTEL يتميز بموقعه في قلب مدينة بيروت وقربه من المجمعات التجارية ومطار بيروت ووسط المدينة.

كما ان الفندق هو الاول من نوعه لعلامة ROYAL TULIP التي بدورها تعد احدى العلامات الفاخرة من فئة الخمسة نجوم التابعة لشركة اللوفر للفنادق.

هذا وبدأ الفندق يأخذ موقعه في السوق المحلية باستحوازه على حصة من زوار منطقة الاشرافية وبيروت. ويتألف الفندق من ٧٠ غرفة بالاضافة الى مطعم يقدم المأكولات العالمية وناد صحي وقاعة للاجتماعات وروف توب في الطابق ١٤ يتمتع بمنظر بانورامي يطل على المدينة والجبل والبحر، كما يتميز بطابع عصري من حيث التصميم الداخلي وتبذل ادارته جهودا كبيرة لتقديم مستويات عالية من الخدمة بهدف ارضاء العملاء وإشعارهم بالراحة.

تسويق الفندق عالميا

■ برغم انكم حديثو العهد في السوق كيف تقومون نسب الاشغال للعام الاول؟

– تعتبر نسب اشغالنا جيدة كوننا فندقا جديدا، ومقارنة بمعدلات الإشغال على مستوى البلد ككل.

■ هل لديكم اي استراتيجية جديدة للعام ٢٠١٨؟

– يستقطب الفندق نزلاء من جنسيات ودول

OUR NEW MOBILE APP SMART. FAST. USER-FRIENDLY

BOOK A TRIP IN ONLY 4 STEPS

**CHOOSE YOUR SEAT
AND CHECK IN**

**VIEW YOUR TRIPS
AND CHECK YOUR MILES**

CHECK YOUR FLIGHT STATUS

**CHECK YOUR BAGGAGE
ALLOWANCE**



WISH YOU A PLEASANT TRIP

PRESENTING THE ALL NEW MEA APPLICATION THAT WILL MAKE YOUR TRAVEL EASIER, GIVING YOU A WHOLE NEW EXPERIENCE AND PROVIDING YOU WITH EASY ACCESS AND AVAILABILITY IN A MATTER OF SECONDS.



جان كلود أبي خليل (مدير عام فندق (GOLDEN TULIP GALLERIA HOTEL):

في حال طالت الازمة كثير من العاملين في هذا القطاع لن يتمكنوا من الصمود

بتقديم الفندق عروضاً مميزة وخدمات جديدة مجانية، كاشفاً عن حصول الفندق على جائزة BEST AIRPORT HOTEL ما رفع من مكانته وموقعه على الخارطة السياحية المحلية.

■ في رأيكم هل الخطوة التي قمتم بها كان لها مردود ايجابي؟

– في الحقيقة ان قرار خفض الاسعار لم يساعدنا في الوصول الى اهدافنا، بحيث ان اسعار الغرف ليست العائق الاول امام السياح لاختيار لبنان وجهة سياحية، نظرا لوجود اسباب كثيرة اخرى، ولكن لم يكن لدينا خيار آخر. يضاف الى ذلك، انه من المهم جدا المحافظة على ثبات مستوى الاسعار، بحيث ان التراجع الحاصل يؤثر سلبا على القطاع الفندقي ويؤدي الى تراجع مستويات الخدمة ومكانة الفنادق في بيروت.

عروض مميزة

■ ما هي ابرز المنتجات والعروض التي تقدمونها؟

– نقدم باستمرار حزمة من العروض المميزة ومؤخرا وقّعنا اتفاقية شراكة مع شركة تاكسي تتيح للسائح الذي يرغب في زيارة بيروت الحصول على سعر مخفض، بالإضافة الى تقديم الفندق خدمة نقل النزلاء من وإلى مطار بيروت الدولي، الى جانب تقديم خدمة مجانية عبارة عن حافلة تنقل السياح مرتين يوميا لزيارة مناطق متعددة من العاصمة والتجول في الامكن الاثرية والتاريخية.

على الصعيد الداخلي، وبالإضافة الى الجوائز التي حصدها الفندق العام الماضي حصلنا هذا العام على جائزة BEST AIRPORT HOTEL في لبنان ما رفع من مكانة الفندق وموقعه على الخارطة السياحية المحلية.

■ كيف تقيمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧ مقارنة بالعام الماضي؟

– بقيت نتائجنا على ما هي عليه مقارنة بتلك المحققة خلال العام ٢٠١٦. ■



جان كلود أبي خليل يستلم جائزة BEST AIRPORT HOTEL

عن GOLDEN TULIP GALLERIA HOTEL

الجائزة الاخيرة التي حصلنا عليها رفعت من مكانتنا وموقعنا على الخارطة السياحية المحلية

وتنافسية مقارنة بالاسواق المجاورة مثل قبرص، تركيا واليونان وغيرها من اسواق الدول الاجنبية التي تزيد اسعارها ثلاثة اضعاف عما تقدمه في السوق اللبنانية. لذا لا يسعنا تقديم المزيد من التنازلات لجهة الاسعار التنافسية والخدمات المميزة فكل ما نريده هو تقديم بيئة حاضنة للسائح للقيام بزيارة لبنان.

مدير عام فندق غولدن توليب غاليريا GOLDEN TULIP GALLERIA HOTEL جان كلود أبي خليل حذر من امكانية عدم صمود العديد من العاملين في القطاع في حال طالت الازمة وتحدث عن تحديات قطاع الضيافة، مذكرا

تحدي استقطاب السياح

■ كيف تتمكنون من ممارسة اعمالكم في ظل الظروف التي يشهدها لبنان ودول المنطقة؟

– نحن مستمرين بالعمل بالوتيرة نفسها نظرا الى ان الامور لم تتبدل منذ الاعوام الاربعة الماضية، ونتمنى عدم استمرار الازمة على ما هي عليه كي نتمكن من الوصول الى برّ الامان، بحيث انه في حال طالت الازمة، كثير من العاملين في هذا القطاع لن يتمكنوا من الصمود في ظل وجود تحديات اضافية من بينها غلاء المعيشة والضرائب وغيرها.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– نعاني تحديات كثيرة غير مباشرة ترتكز على عدم التسويق للاوضاع الآمنة في لبنان لجذب السياح الاجانب، وهذا ما ادى الى عدم استقطاب سياح بأعداد كبيرة. ثم ان اعداد الوافدين خلال الاعياد كانوا في معظمهم من المغتربين اللبنانيين وهذا لا ينعكس ايجابا على القطاع الفندقي، انما يساهم في تنشيط الحركة السياحية للمطاعم والمجمعات التجارية ويستفيد القطاع الفندقي بنسبة ضئيلة لا تتعدى الخمسة في المئة، لذا نعتبره تحديا امام الدولة اللبنانية كي تتمكن من استقطاب المزيد من السياح، بما ينعكس ايجابا على العجلة الاقتصادية عموما ومختلف القطاعات الاقتصادية داخل الدولة خصوصا.

لا مزيد من التنازلات

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدها لجذب السياح؟

– عمد القطاع الفندقي خلال الاعوام الخمسة الماضية الى خفض الاسعار بطريقة ملحوظة



MINKLADY
HOUSE OF FUR

INTRODUCING THE
NEW
COLLECTION

We can't wait for you to see!

BEIRUT | BADARO | SAMI EL SOLH BLVD | BLF BLDG | TEL: +961 1 380 263 | +961 3 713 216

 @MINKLADYFURBEIRUT  @MINKLADY_FUR_BEIRUT



المهندس حسن قريطم

(الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت)؛

نحن متفائلون بمستقبل مرفأ بيروت رغم الصعوبات والعراقيل

النتائج الجيدة التي ما يزال يحققها مرفأ بيروت بالرغم من الازمات السياسية والاقتصادية والامنية التي شهدتها لبنان في السنوات الاخيرة، والحرب المستعرة في سوريا، تؤكد مرة جديدة ان مشاريع التوسيع والتجهيز والتطوير التي نفذت في المرفأ جاءت في محلها، لا سيما بناء محطة المستويات الجديدة التي لعبت وما تزال الدور الرئيسي في تسجيل هذه النتائج. ولا بد من التنويه بأن الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم كان المحرك الاول في إعداد هذه المشاريع وتنفيذها. وكان يأمل ان تنجز مشاريع توسيع جديدة في السنوات الخمس الماضية لتفادي تجدد ازمة الازدحام التي بدأ مرفأ بيروت يعاني منها والمتعاملون معه يشكون من اضرارها، لكن هذه المشاريع لقيت اعتراضات من جهات عدة اتى الغائها. وتوقع المتعاملون مع مرفأ بيروت ان تتفاقم ازمة الازدحام مع استمرار المرفأ في تسجيل الارقام القياسية بسبب النمو الكبير بحركة المسافنة التي تواصل ارتفاعها بصورة غير مسبوقة. وبمناسبة قيام شركة «خطيب وعلمي» الاستشارية في إعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت للسنوات العشرين المقبلة، كان لـ «البيان الاقتصادية» لقاء مع المهندس قريطم الذي ادلى بحديث مطول عن الأوضاع الحالية لمرفأ بيروت والنتائج التشغيلية والمالية للعام ٢٠١٧ من جهة، والمشاريع المنتظر تنفيذها مستقبلا من جهة اخرى.

المرفأ يحقق رقما قياسيا بحركة الحاويات تجاوز ١,٣ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٧

على كامل هذا القسم.
- واخيرا وليس آخرا، تغيير كافة حواجز الصدم FENDERS المثبتة على الارصفة ابتداء من الرصيف رقم ٧ الى الرصيف رقم ١٦.
ان انجاز هذه المشاريع سيؤدي حتما الى تحسين الخدمات وتفعيل اداء المرفأ ما ينعكس ايجابا على عمليات التفريغ والشحن.

المرفأ في أحسن احواله

■ كيف تقومون نتائج مرفأ بيروت في العام ٢٠١٧؟
- نؤكد مجددا ان المرفأ يسير عكس التيار ويغرد خارج السرب فهو ما يزال في أحسن احواله ويحقق الأرقام القياسية لا سيما بحركة الحاويات التي يتداولها، في حين ترتفع صرخة القطاعات الاقتصادية والتجارية عن تراجع ايراداتها وحجم أعمالها.
فقد أظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٦ و٢٠١٧ الوقائع التالية:
- تراجع مجموع البواخر الى ١٧٤٣ باخرة وبنسبة ٦,٥٤٪ وهذا التراجع يعود الى استمرار ارتفاع حجم البواخر وسعتها وحمولتها ما أثر سلباً على عدد البواخر التي تؤم مرفأ بيروت.
- كما انخفض الوزن الإجمالي للبضائع الى ٧,٩٢٣ ملايين طن وبنسبة طفيفة لم تتجاوز الـ ١,٧٧٪.
وتراجع مجموع السيارات الى ٩٥١٤٣ سيارة ونسبته ٤,٦٧٪.

زيادة كبيرة بحركة الحاويات

أما حركة الحاويات فحققت زيادة كبيرة حيث بلغ مجموعها ١,١٨٨ مليون حاوية نمطية وبنسبة ١٣٪. وارتفع عدد الحاويات المستوردة ملأى برسم

البيان الاقتصادية - العدد ٥٥٤ - كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨

آذار من العام الحالي على ان يحيله وزير الاشغال العامة والنقل الى مجلس الوزراء لدرسه واتخاذ القرار المناسب في شأنه.

مشاريع قيد الدرس والتنفيذ قريبا

■ بانتظار انجاز المخطط التوجيهي هل من مشاريع جديدة تعترضون تنفيذها قريبا؟
- بالتأكيد هناك مشاريع قيد الدرس وستبصر النور قريبا لمواكبة الزيادة الكبيرة بحركة الحاويات ولتطوير وتحسين الخدمات المرفئية. ومن اهم المشاريع التي ستقوم ادارة المرفأ بتنفيذها قريبا هي:
- زيادة نقاط توفير الطاقة الكهربائية للحاويات المبردة.
- اقتطاع قسم من المساحات الخضراء في باحة الحاويات لتوسيع القدرة الاستيعابية للباحات المخصصة لتخزين الحاويات الفارغة.
- تغيير مواقع باحات الكشوف لتسهيل نقل المستوعبات من وإلى محطة الحاويات.
- تغيير المسار الذي تسلكه الشاحنات للدخول الى محطة الحاويات والخروج منها، وذلك تسهيلا لحركة المرور وحل ازمة السير التي يشهدها المرفأ يوميا.
- انشاء منصات اضافية جديدة لتسهيل وتسريع عمليات تقطيش الحاويات من قبل الجيش اللبناني والجمارك.
- تأهيل الباحة المقابلة للرصيف رقم ١٤ لتمكين من استيعاب المزيد من الحاويات.
- تجهيز باحات الكشوف برافعات المساعدة RTG لتسهيل بعمليات الكشوف وتسهيلها.
- تغيير خطوط سكة الحديد الخاصة بالرافعات الجسرية العاملة على القسم الغربي من محطات الحاويات وسيتم تغيير هذه الخطوط في شهر آذار المقبل على ان ينفذ على مراحل عدة لتفادي تعطيل العمل

المخطط التوجيهي سيضع النقاط على الحروف ويحدد مهمات المرفأ للسنوات العشرين المقبلة

■ لندخل مباشرة في صلب الموضوع، اين اصبح المخطط التوجيهي الذي تعده شركة «خطيب وعلمي» هل من صعوبات وعراقيل تعترض انجازه؟

- الزيادة التصاعدية والمستمرة التي ما يزال يحققها المرفأ دفعت ادارة المرفأ الى اجراء دراسة داخلية عن تطور الحركة في السنوات العشرين المقبلة، لا سيما بعد الغاء مشروع ردم الحوض الرابع وبناء مكانه رصيف قادر على التعامل مع السفن الناقلة للحاويات وتلك الشاحنة للبضائع العادية والحديد. لذلك كلفت ادارة المرفأ وبعد التشاور مع معالي وزير الاشغال العامة والنقل يوسف فنيانوس شركة «خطيب وعلمي» لاجراء دراسة شاملة عن دور المرفأ وكيفية تطوره في الاعوام العشرين المقبلة. فهذا المخطط سيضع النقاط على الحروف ويحدد الخيارات المطلوب اعتمادها والمهمات التي ستقع على عاتق المرفأ في السنوات المقبلة.

وقد قطعت شركة خطيب وعلمي شوطا كبيرا بالدراسات التي تقوم بها فاستمعت الى كافة الاطراف المعنية والمتعاملة مع المرفأ وهي في صدد بلورة تلك الآراء التي ستسمح لها بوضع تصور دقيق عن الدور المرتقب لمرفأ بيروت وحجم الاعمال التي تنتظره ومشاريع التوسيع والتطوير المطلوب اعدادها وتنفيذها، ليتمكن من استيعاب الزيادة المرتقبة بحركته مع المباشرة في ورشة اعادة اعمار سوريا ولتفعيل دوره المحوري في المنطقة. ومن المنتظر ان ينجز المخطط التوجيهي في شهر

ورشة إعمار سورية، وسيكون لمرفأ بيروت حتماً حصة كبيرة من تلك الملايين من الأطنان. ولكن قدرته الاستيعابية لن تكون قادرة على التعامل مع هذا الرقم الكبير من الاستيراد ومؤهلة لاستيعابها! ونشير أيضاً الى ان مرفأ بيروت سيحقق الرقم القياسي الأكبر بحركة الحاويات حيث سيتجاوز لأول مرة عتبة الـ ١,٣٠٠ مليون حاوية نمطية في نهاية العام ٢٠١٧.

نحن متفائلون بالمستقبل

■ كلمة أخيرة في نهاية الحديث؟

– أؤكد مجدداً ان مرفأ بيروت سيستمر بمسيرة التطوير رغم الصعوبات والعقبات والتحديات التي تواجهنا. لذلك نحن متفائلون بمستقبل مرفأ بيروت خصوصاً ان كافة المسؤولين لا سيما ان معالي الوزير فنيانوس يولي اهتماماً كبيراً بمرفأ بيروت نظراً لدوره الرئيسي في تطوير الدورة الاقتصادية في البلاد، وقد أكد مراراً ان وزارة الأشغال العامة والنقل تضع كامل أجهزتها بتصرف مرفأ بيروت ليكون من أفضل المرفأ في المنطقة، وانه سيعمل كل ما في وسعه لزيادة القدرة الاستيعابية والتنافسية لمرفأ بيروت من جهة وتطوير المرفأ اللبنانية من جهة أخرى. ■

لاختياره مركزاً لعمليات المسافنة نحو مرفأ البلدان المجاورة.

كنا نتوقع تجدد أزمة الإزدحام

■ هل هناك تخوف من تفاقم أزمة الإزدحام في مرفأ بيروت؟

– كنا نتوقع عودة الإزدحام الى المرفأ مع استمرار الزيادة الكبيرة بحركة الحاويات وإلغاء مشروع التوسيع من جهة الغرب. أما عن تفاقم أزمة الإزدحام فإنه استثنائي حالياً ونعاني منه خلال سوء الأحوال الجوية وارتفاع الأمواج حيث يصبح متعذراً رسو البواخر على القسم الشرقي من محطة الحاويات غير المحمي بكاسر الموج BREAK WATER. كما ان العطلات الرسمية تؤدي الى هذا التفاقم نتيجة لاستمرار تفريغ البواخر في محطة الحاويات، بينما تتوقف خلالها عمليات تسليم الحاويات الى مستورديها، وبالتالي ترتفع حركة الحاويات لتغطي أكثر من ٩٥٪ من القدرة الاستيعابية لمحطة الحاويات. لذلك قلنا مراراً ان القدرة الاستيعابية الحالية لمرفأ بيروت لن تكون قادرة على استيعاب الزيادة المتوقعة مع استعادة سورية أمنها واستقرارها والمباشرة في إعادة إعمارها. فمن المؤكد ان المرفأين السوريين اللانقية وطرطوس لن يكون باستطاعتها استقبال ملايين الأطنان من المواد الأولية والسلع المطلوب استيرادها لتنفيذ

الاستهلاك المحلي الى ٣٩٣٦٦٦ حاوية نمطية وبنسبة ٦٪. كما سجلت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية نمواً فارتفع مجموعها الى ٩٢٢٩٩ حاوية نمطية وبنسبة ٨,٩٧٪.

رقم قياسي بحركة المسافنة

وحققت حركة الحاويات برسم المسافنة رقماً قياسياً حيث بلغ مجموعها ٣٥٦٤٥٠ حاوية نمطية بارتفاع كبير نسبته ٣٦,١٦٪.

تراجع طفيف للواردات المرفئية

كما بلغ مجموع الواردات المرفئية ٢١٨,١٠١ مليون دولار في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ مقابل ٢١٨,٦٠٦ مليوناً للفترة نفسها من العام ٢٠١٦، أي بانخفاض طفيف نسبته ٠,٢٣٪.

ارتفاع عدد شركات الملاحة التي تعتمد المرفأ مركزاً لحركة المسافنة

■ ما هي الأسباب التي أدت الى الزيادة الكبيرة بحركة المسافنة؟

– إن الشركتين البحريتين اللتين تعتمدان مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة اتخذتا قراراً بزيادة هذه الحركة، كما ان شركات بحرية أخرى بدأت باعتماد مرفأ بيروت أيضاً مركزاً لعمليات المسافنة. وهذه الحركة الجيدة تؤكد ان الخدمات التي يقدمها مرفأ بيروت استقطبت تلك الشركات واغرتها

S

Souheil Sabella

Brokerage Co. s.a.l

IMAGINE IN EVERYDAY'S LIFE

HOW MANY THINGS COULD GO WRONG

MAKE SURE

YOU HAVE A BACKUP PLAN

INSURE

Sehnaoui Building, Charles Helou Avenue, P.O.Box: 165086, Beirut - Lebanon

Tel. +961 1 445 959 | 583 417 | 584 378 | Fax. +961 1 444 828

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



عمار كنعان (نائب مدير عام BCTC)؛

على المعنيين العمل على تطوير القطاع اللوجستي الحيوي والمنتج

لاحظ المهندس عمار كنعان نائب مدير عام الشركة المشغلة لمحطة حاويات في مرفأ بيروت الـ BCTC استقراراً وثباتاً لقطاع النقل العالمي خلال العام ٢٠١٧، وأشار الى تركيز على المكننة لجعل أسلوب العمل داخل المرفأ أكثر سهولة وسرعة، ونوّه بتسلّم بدري ضاهر الإدارة العامة للجمارك حيث شهد المرفأ تغييرات كثيرة ستعكس على جميع العاملين فيه، متوقعاً استمرار عمليات الإستحواذ بين شركات النقل وقيام تحالفات في ما بينها، داعياً المعنيين الى التركيز على تطوير القطاع اللوجستي الحيوي والمنتج الذي من شأنه ايجاد فرص عمل واستقطاب ايرادات ضخمة للاقتصاد الوطني. راصداً تسجيل مرفأ طرابلس حركة ناشطة، مطالباً بتحديث القوانين المتعلقة بالمناطق الإقتصادية والحرّة.



■ كيف تتمكنون من ممارسة اعمالكم في ظل الاوضاع الامنية والاقتصادية التي تشهدها المنطقة؟

- بالرغم من الاوضاع السلبية التي تشهدها المنطقة على الصعد كافة لم تكن هناك اي تغييرات او صعوبات على مستوى قدرتنا على العمل، لا بل كانت الامور تسير على ما هي عليه كالسابق. اما بالنسبة الى قطاع النقل العالمي فلم يعان خلال العام ٢٠١٧ ازمات حادة، بل كان عاماً ثابتاً ومستقراً وهذا ما لمسناه على صعيد منطقتنا العربية أيضاً وتحديداً في لبنان.

■ كيف تنظرون الى خدمات مرفأ بيروت وهل لديكم مطالب ترفعونها؟

- عموماً، الاوضاع جيدة والامور تسير بوتيرة ايجابية، كما وان جميع المؤسسات الحكومية العاملة ضمن حرم مرفأ بيروت تؤدي دوراً مهماً واجباتها على أكمل وجه، خصوصاً بعد تعيين بدري ضاهر مديراً عاماً للجمارك، حيث شهد المرفأ تغييرات كثيرة ستعكس على جميع العاملين فيه، نظراً لأن أحد أبرز اهداف ضاهر تحسين حركة البضائع، ومن جهتنا نتعاون معه على مختلف الأصعدة، وستظهر النتائج الايجابية قريباً على حركة انسياب البضائع.

قسم خاص بالمتعاملين

■ دخل القطاع التكنولوجي في مختلف قطاعات الأعمال، اين أنتم من تطبيق التقنيات الرقمية؟

- حالياً، تركيزنا الوحيد يتمحور على ادخال التقنيات والمكننة الى وسائط اعمالنا، بحيث ان جميع القطاعات تعمل في هذا الاتجاه، فضلاً عن ان للتقنيات الحديثة القدرة على زيادة الثقة بالشركات والتعامل معها وازالة الاخطاء بفضل وجود انظمة وبرمجيات تقوم بدورها. ونظراً لأهمية التكنولوجيا نعمل منذ فترة على الاستثمار بقوة في هذا الاتجاه.

كما وأسسنا قسماً خاصاً بخدمات المتعاملين معنا لمتابعة جميع الملفات والاجراءات عن طريق وضع استراتيجية عمل واضحة.



ضرورة تحديث

القوانين الراعية للمناطق الإقتصادية والحرّة



■ ما هي الخطوات التي تعتمدها بهدف انجاز اعمالكم في الوقت المناسب؟

- شهدنا ارتفاعاً في حركة مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٧ بنسب ملحوظة جداً، وأكثر ما ركزنا عليه في المرحلة الماضية هو موضوع المكننة لجميع انظمتنا لجعل اسلوب العمل أكثر سهولة وسرعة.

تطوير القطاع اللوجستي

■ كيف تقيّمون الوضع العام لقطاع النقل عالمياً؟

- كما ذكرت سابقاً كان العام ٢٠١٧ ثابتاً ولم يشهد اي تغييرات صعوداً او هبوطاً، ومن المتوقع استمرار عمليات الاستحواذ بين شركات النقل وقيام تحالفات، بحيث انه في الوقت الراهن هناك اربعة تحالفات عالمية تسيطر على أكثر تعاملات السوق، فضلاً عن انه يوجد ما يقارب سبع شركات نقل تسيطر على السوق العالمية حالياً، وهذا المشهد مستمر، بحيث ان حجم الاستثمارات في هذا القطاع يزداد بوتيرة متسارعة، مما يصعب على الشركات المنفردة المنافسة. ويبقى الحل إما في قيام تحالفات او الانسحاب من السوق.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب اتخاذها لتطوير قطاع النقل في لبنان؟

- تطور القطاع خلال الاعوام الماضية بشكل جذري وتدرجي بعد الخطوة الاولى المتمثلة ببناء محطة الحاويات في مرفأ بيروت وتشغيلها من قبل

القطاع الخاص، وبتشييد محطة حاويات في مرفأ طرابلس، بالاضافة الى الرؤية التي بدأت تعمل عليها المؤسسات العامة منذ فترة في ما يتعلق بعملية انسياب البضائع، بحيث انه في الوقت الحالي تبدلت جميع طرق العمل وباتت أكثر سهولة من خلال المكننة وتطور المعدات ومما لا شك فيه ان القطاع اللوجستي وبناء المناطق الحرّة والاقتصادية لم ينل الاولوية على مستوى لبنان، فضلاً عن انه لا يوازي القطاعات اللوجستية في العالم وحجم الاعمال داخل مرفأ بيروت، لذا يتوجب على المعنيين التركيز على تطوير هذا القطاع الحيوي والمنتج والذي من شأنه ايجاد فرص عمل واستقطاب ايرادات ضخمة للاقتصاد الوطني.

تحديث قوانين المناطق الإقتصادية والحرّة

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام الحالي، مقارنة بتلك المحققة خلال العام ٢٠١٦؟

- لا تزال الارقام متشابهة وثابتة بين العام الماضي والحالي. مما لا شك فيه انه عاماً بعد آخر نلحظ ارتفاعاً في حجم التكاليف، الا انه بسبب الاوضاع الاقتصادية الصعبة يتعذر علينا زيادة الرسوم.

من جهة اخرى بدأت الحركة تنشط في مرفأ طرابلس والممول ان تكون الارقام اعلى من تلك المحققة خلال عام ٢٠١٦، فضلاً عن ان هذا المرفأ سيستأثر بنسبة من اعمال مرفأ بيروت.

■ كلمة أخيرة؟

- من الضروري زيادة الاهتمام بقطاع النقل عموماً والقطاع اللوجستي تحديداً، بحيث يتمكن لبنان من تحقيق الكثير من النجاحات والفرص من خلال تطوير هذا القطاع على صعيد تحديث القوانين الراعية للمناطق الاقتصادية والحرّة، ما يمكننا من منافسة اهم المناطق الحرّة العاملة في المنطقة. ■

BCTC

BEIRUT CONTAINER
TERMINAL CONSORTIUM

An IPM Company

expertise. efficiency. potential



The primary vision of the Beirut Container Terminal Consortium (BCTC) is to be an efficient and cost-effective multimodal facility in the Eastern Mediterranean, supporting local economic growth and serving as a transit base for shipping into the central Arab Peninsula, as well as offering competitive transshipment services.

www.portmanagers.net/bctc



أنطوان عماطوري

(الرئيس المدير العام لـ GULFTAINER LEBANON)؛

توسيع مرفأى طرابلس وصيدا تفعيلاً للامركزية وتحقيقاً للإنماء المتوازن

توقع الرئيس المدير العام للشركة المشغلة لرصيف الحاويات في مرفأى طرابلس GULFTAINER LEBANON أنطوان عماطوري ان يشهد قطاع النقل البحري تطوراً كبيراً في المرحلة المقبلة حيث سيزداد عدد الحاويات ٥ ملايين حاوية إضافية على مستوى منطقة الشرق الأوسط، إضافة الى عملية تطبيق ما يعرف بطريق الحرير، واعتبر عملية توسعة مرفأى بيروت ضارة وسلبية لكل لبنان، مفضلاً توسعة مرفأى طرابلس وصيدا تفعيلاً لنظام اللامركزية، وتحقيقاً للإنماء المتوازن، مشيراً الى استحواد السوق اللبنانية على حصة وازنة من عملية إعادة اعمار سورية، مطمئناً الى تنفيذ الشركة لجميع الأعمال المرتبطة بتشييد الأبنية والمنشآت وتجهيزها بأحدث المعدات والأجهزة، والى تقدم العديد من الشركات للعمل في حرم المرفأ، مطالباً إدارة الجمارك بتسريع الإجراءات المعتمدة تجنباً لتأخير وصول البضائع.

نفذنا جميع الأعمال المرتبطة بتشييد الأبنية والمنشآت وجهرناها بأحدث المعدات

عملية إعادة الاعمار، بالإضافة الى قيام مفاوضات مع الدولة الروسية لفتحها خطأً مباشراً مع مرفأى طرابلس.

■ ما هي الخدمات التي قدمتها شركتكم لمرفأى طرابلس وما هي المعوقات والتحديات التي واجهتموها؟

– ابرز التحديات التي تواجهنا مرتبطة بتأخير الإجراءات في الجمارك والتي تؤثر سلباً علينا في تنفيذ الأعمال، ولكن في الوقت نفسه تمكنا في الشركة من تنفيذ جميع الأعمال المرتبطة بتشييد الأبنية والمنشآت وتجهيزها بأحدث المعدات والامور تسير بصورة ايجابية جداً، بالإضافة الى وجود عدد من شركات النقل التي قدمت طلبات للتعاون مع مرفأى طرابلس، مع العلم اننا نتمتع بالقدرة على التأقلم مع كثافة الأعمال وحركة المسافنة من خلال تطوير المعدات المتوافرة لاتمام الاعمال بسرعة ودقة.

سعي لافتتاح «المنطقة الاقتصادية»

■ كيف تصفون علاقتكم مع كل من مرفأى طرابلس وبيروت وادارة الجمارك؟

– نطلب من ادارة الجمارك تسريع الاجراءات المعتمدة تجنباً لتأخير وصول البضائع. اما بالنسبة لمرفأى بيروت فليست لدينا اي مشكلة معه ففي النهاية الشركات هي التي تختار المرفأ الذي يتناسب مع نشاطها.

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧ مقارنة بالعام الماضي؟

– تمكنا من تحقيق نتائج ايجابية جدا خلال العام ٢٠١٧ ونستقبل طلبات لعدد من الشركات. ومؤخراً بدأت إحدى الشركات بالعمل تبعتها شركات اخرى بصورة متتالية وخلال فترة قصيرة.

■ هل لديكم اي خطط او مشاريع مستقبلية؟

– ابرز ما نركز عليه في الوقت الراهن السعي لافتتاح «المنطقة الاقتصادية» التي ستعكس ايجاباً على نشاط مرفأى طرابلس. ■

قرض البنك الإسلامي للتنمية

■ هل لنا بمعلومات حول القرض الذي حصلت عليه الحكومة اللبنانية من «البنك الإسلامي للتنمية» لتطوير مرفأى طرابلس؟

– لم تنجز حتى الآن البنية التحتية الكاملة لمرفأى طرابلس لذا سيقدم «البنك الإسلامي للتنمية» قرضاً ميسراً بقيمة ٨٦ مليون دولار لاستكمال مشاريع البنية التحتية واللوجستية في المرفأ. ويهدف المشروع الى توسيع المنطقة اللوجستية واستحداث مواقف خارجية وداخلية، بالإضافة الى تطوير الخدمات الالكترونية وانشاء جسور لربط المرفأ بالطرق الخارجية لخروج الشاحنات، وكان من المفترض ايضا العمل على مشروع بناء سكة حديد بين طرابلس وسوريا، الا ان العمل به توقف لأسباب مجهولة، ونحن بدورنا عرضنا تمويل المشروع لكنه لم يتحقق، على الرغم من انه ذو اهمية ومن شأنه تسريع حركة ادخال البضائع والمنتجات الى السوق السورية وبتكاليف اقل من نقلها بواسطة الشاحنات. كما تتردد في الآونة الاخيرة اخبار إعادة العمل في المشروع وتسيير قطار لنقل البضائع.

تأقلم مع كثافة الأعمال

■ في رأيكم، ما هي الانعكاسات الايجابية التي ستتركها عملية إعادة اعمار سوريا على المرفأى اللبناني؟

– لهذه الخطوة تأثيرات ايجابية على السوق اللبنانية ومنها استخدام مرفأنا لنقل البضائع بسبب عدم وجود مرفأى ضخمة ومجهزة في سوريا لاستقبال أعداد كبيرة من البواخر وكميات ضخمة من البضائع، بالإضافة الى قرب الحدود بين البلدين والاهم من ذلك في حال تم اطلاق ما يسمى «المنطقة الاقتصادية» ستصبح الاخيرة مركزاً مهماً لنقل البضائع المستوردة من الخارج من دون دفع رسوم جمركية الى كل من سوريا والعراق وتركيا. وستنال السوق اللبنانية بالتأكيد حصة وازنة لدى انطلاق

■ كيف تقيمون أوضاع قطاع النقل على مستوى لبنان والعالم؟

– نتوقع ان يشهد قطاع النقل البحري تطوراً كبيراً خلال المرحلة المقبلة، حيث سيزداد خلال السنوات العشرين المقبلة عدد الحاويات خمسة ملايين حاوية إضافية على مستوى منطقة الشرق الاوسط. كما وستبدأ عملية تطبيق ما يعرف بطريق الحرير لتعود السفن المبحرة من الصين للعبور بمرفأى بيروت وطرابلس، ما سيخلق تطوراً مهماً خلال سنوات قليلة.

■ في رأيكم هل نحن مستعدون لهذا التحول؟

– نحن في صدد الاستعداد لهذا التطور، فضلاً عن ان الدولة الصينية تساعد لبنان في هذا المجال من خلال تكثيف الزيارات الى مرفأى طرابلس وبيروت، وهي مصرّة على فتح خط مباشر مع بيروت بديلاً عن الخطوط العاملة عليها حالياً في اوروبا واميركا، ولهذا تأثير ايجابي على المدى الطويل.

■ هل يحتاج هذا التطور الى مشاريع توسعة لكل من مرفأى طرابلس وبيروت؟

– توسعة مرفأى بيروت هو خطة ضارة وسلبية لكل لبنان، اذا ما يجب القيام به هو عمليات توسعة لكل من مرفأى صيدا وطرابلس بهدف تفعيل نظام اللامركزية وزيادة الاستثمارات والمداخل في المدن الاخرى، فضلاً عن خلق فرص عمل للمواطنين بعيداً عن العاصمة وتخفيف الازدحام في مرفأى بيروت. كما انه من الافضل للدولة اللبنانية توظيف اموالها في استثمارات اقل تكلفة، بحيث ان سعر المتر المربع في بيروت يبلغ ما يقارب العشرة آلاف دولار، في حين ان سعر المتر المربع في كل من طرابلس وصيدا لا يتعدى ٣٠٠ دولار. ثم ان موقع مرفأى بيروت بالقرب من الاسواق التجارية والاعمال يصعب القيام بعمليات التوسعة بحسب المخطط الموضوع لها. من هنا لماذا الاصرار على توسعة مرفأى بيروت بتكاليف مرتفعة جداً بدلاً من العمل على انماء متوازن وليصبح للدولة اللبنانية ثلاثة مرفأى متطورة.

أنطوني بو خاطر

(الرئيس التنفيذي لشركة أن.بو خاطر وكلاء سيارات مازدا في لبنان A.N. BOUKATHER MAZDA DISTRIBUTOR IN LEBANON):



الخدمة المميزة التي نوفرها للمستهلكين ساهمت في زيادة حجم مبيعاتنا

أشار الرئيس التنفيذي لشركة أن.بو خاطر وكلاء سيارات مازدا في لبنان A.N. BOUKATHER MAZDA DISTRIBUTOR IN LEBANON أنطوني بو خاطر الى تحقيق زيادة في حجم مبيعات طرازات «مازدا»، ولفت الى تقديمها أفضل خدمة للزبائن، معتبراً ان الخدمة المميزة التي توفرها ساهمت في زيادة حجم المبيعات، مبدياً الحرص على تقديم أسعار تتناسب والقدرة الشرائية لفئات واسعة من المجتمع اللبناني، مطالباً بخفض الضرائب والرسوم الموضوعية على استيراد السيارات بهدف إتاحة الفرصة للمستهلكين لشراء سيارات جديدة صديقة للبيئة.

طلب على طرازات «مازدا»

■ كيف تقيمون واقع سوق السيارات في لبنان هذا العام وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٨؟



– شهدت سوق السيارات مؤخراً هبوطاً نتيجة الأوضاع السياسية والاقتصادية، لكننا كوكلاء علامة MAZDA حققنا زيادة في حجم المبيعات حيث تمكنا من بيع ما يزيد على ألف سيارة خلال هذا العام.
■ ما هي المميزات التي تتمتع بها طرازات MAZDA والتي تشكل جاذباً للعملاء؟
– يعطي المستهلك اللبناني أولوية كبرى للخدمة ونحن نحرص على تقديم أفضل خدمة للزبائن واعطاء صورة مميزة عن أسلوب عملنا وخدماتنا، وهذا ما يزيد الطلب على طرازات «مازدا» ويشكل عاملاً أساسياً في اختيار سيارة دون أخرى، وبالتالي فإن الخدمة المميزة التي نوفرها ساهمت الى حد كبير في زيادة حجم مبيعاتنا.

خدمة مميزة وتسهيلات

■ ما مدى أهمية السوق اللبنانية في منطقة الشرق الاوسط بالنسبة الى شركة MAZDA أم؟

– تأتي السوق اللبنانية في المرتبة الثالثة من حيث الأهمية بحجم مبيعات سيارات MAZDA، إذ ان الحصة السوقية للعلامة MAZDA في لبنان تصل الى ٣ في المئة وهي نسبة مرتفعة مع الإشارة الى ان الحصة السوقية لعلامة مازدا في العالم تبلغ ١ بالمئة مما يظهر ان نسبة مبيعات لبنان مقارنة بالنسبة العالمية هي ٣ أضعاف.

■ الملاحظ وجود منافسة حادة في السوق اللبنانية في قطاع السيارات، كيف تواجهون هذه المنافسة وما هي الخطط المعتمدة للمحافظة على مستويات العمل نفسها؟

– الى جانب الخدمة المميزة التي نقدمها في شركة بو خاطر للسيارات، نركز أيضاً على الاسعار، بحيث انه لكل زبون ميزانية خاصة به، من هنا حرصنا على تقديم أسعار تتناسب والقدرة الشرائية للعديد من فئات المجتمع، كما نقدم كفالة لمدة خمس سنوات الى جانب خدمات الصيانة لما بعد البيع. مع العلم ان الفائدة المصرفية المحسوبة لا تتعدى واحداً في المئة عند تقسيط سعر السيارة.

خفض الضرائب والرسوم

■ يعاني معظم وكلاء السيارات في لبنان ارتفاعاً في الرسوم الجمركية، هل يؤثر ذلك على حجم المبيعات وهل من مطالب ترفعونها الى الجهات المعنية؟

– تضم السوق اللبنانية ما يزيد على ٣٠٠ الف سيارة قديمة الصنع، لذا نطالب بتخفيض الضرائب والرسوم على السيارات الجديدة بهدف منح المواطنين فرصة اقتناء سيارة جديدة تساعد في خفض نسبة التلوث وتحافظ على البيئة، بحيث ان السيارات الجديدة تراعي المعايير البيئية العالمية، وهي صديقة للبيئة.

■ هل انتم متفائلون للعام ٢٠١٨ وما هي توقعاتكم؟

– لدينا دائماً نظرة تفاؤلية للمستقبل، وهدفنا زيادة حجم المبيعات للعام ٢٠١٨، ونتطلع بإيجابية للامور وتوسيع نطاق اعمالنا بعيداً عن السياسة والازمات الاقتصادية. ■



MAZDA CX9



MAZDA CX3



سمير مقوم

(الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP)؛

ليس مقبولاً ان تستمر مشاريع التوسيع في مرفأ البلدان المجاورة وتتوقف في مرفأ بيروت

أكد سمر مقوم الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP ان التحديات والازمات الاقتصادية والسياسية والامنية التي عانى منها لبنان خلال العام الماضي لم تمنع قطاع النقل البحري من تحقيق نتائج اكبر وافضل من العام ٢٠١٦. وامل ان تنجز شركة خطيب وعلمي الاستشارية المخطط لتوجيهي لمرفأ بيروت بأسرع وقت ممكن لأنه بحاجة ماسة الى مشاريع توسيع وتطوير جديدة، لكي يتمكن من استيعاب حركة الحاويات التي اصبح يتداولها والتي ما تزال تسجل زيادة كبيرة بالكاد يستطيع استيعابها، لاسيما انها ستتجاوز عتبة الـ ١,٣ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٧. ورأى مقوم ان انتهاء الحرب في سوريا سينعكس ايجاباً على مرفأ بيروت الذي ستكون له حصة كبيرة من البضائع والمواد الاولية التي ستستورد لاعادة اعمار سوريا، لذلك المطلوب التعجيل في انجاز المخطط التوجيهي للمباشرة في تنفيذ مشاريع التوسيع التي من المؤكد انه سينبأها. اما عن الصعوبات والمشاكل التي يشك منها الوكلاء البحريون في مرفأ بيروت، فأشار مقوم الى ان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت تمكنت بواسطة العلاقات الجيدة التي تربطها بكافة السلطات والادارات والاجهزة المتواجدة في المرفأ من ايجاد الحلول لمعظمها، باستثناء معضلة عدم تمكن البواخر من العمل في القسم الشرقي من محطة الحاويات غير المحمي بكاسر الموج، خلال سوء الاحوال الجوية والبحرية وهبوب الانواء والرياح. فهذه المعضلة تتفاقم خلال فصل الشتاء وتؤدي الى ازدياد البواخر في مرفأ بيروت، والى تكبيد شركات الملاحة الآلاف من الدولارات يومياً نتيجة اضطرار باوخرها الى الانتظار اياماً عدة خارج الاحواض لحلول دورها للرسو والعمل. واذف مقوم ان مجموعة سي لاين تمكنت كعادتها في كل عام من تحقيق نتائج جيدة في العام ٢٠١٧ واحتلال احدى المراتب الامامية على صعيد حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية. ووضح مقوم اخيراً بأن مجموعة سي لاين على اتصال دائم مع اهم شركات الملاحة العالمية التي تترتب بتأمين الخدمات البحرية المنتظمة الى مرفأ بيروت بانتظار تحسن الاوضاع واستتباب الامن في البلاد وعودة السلام الى سوريا لذلك فاهتمامنا منصب على تأمين افضل الخدمات لزبائننا الذين يتضاعف عددهم كل عام.

احصاءات مرفأ بيروت تؤكد ان مجموعة سي لاين تحتل دائماً احدى المراتب الامامية على صعيدي الاستيراد والتصدير

ستنعكس ايجاباً على مرفأ بيروت الذي من المؤكد ستكون له حصة كبيرة من المواد الاولية والبضائع المطلوب استيرادها. فالمرفأان السوريان اللاذقية وطرطوس لن يكونا قادرين على استقبال هذه الكميات الهائلة من البضائع، وبالتالي سيشهد مرفأ بيروت ازدياداً بالباوخر والبضائع. لذلك نطالب بضرورة الاسراع في اعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت والمباشرة في تنفيذ مشاريع توسيع وتطوير وتجهيز جديدة، فليس مقبولاً ان تستمر مشاريع التطوير والتوسيع في مرفأ البلدان المجاورة في حين لم نر اي مشروع توسيع في مرفأ بيروت منذ اكثر من اربع سنوات.

عالجنا معظم الصعوبات

■ ما هي الصعوبات التي ما تزالون تشتكون منها خدماتياً او جمركياً؟

– ليست هناك من صعوبات بالمعنى الحقيقي للكلمة. فإننا في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت تمكنا بفضل العلاقات الجيدة التي تربطنا بالمسؤولين في إدارتي المرفأ والجمارك

المطلوب الاسراع بإنجاز المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت

■ تم تكليف شركة استشارية بإعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت ولحاجاته لمشاريع التوسيع والتطوير مستقبلاً، ماذا تقترحون ان يتضمن هذا المخطط ليتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري في المنطقة؟

– نحن كنا اول من رحب بتكليف شركة خطيب وعلمي بإعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت للاعوام العشرين المقبلة، ونأمل ان تجهز هذه الشركة هذا المخطط بأسرع وقت ممكن لأن مرفأ بيروت بأمس الحاجة الى تنفيذ مشاريع توسيع وتطوير جديدة ليتمكن من استيعاب الزيادة الكبيرة بحركة الحاويات التي يسجلها حالياً. فمن المتوقع ان يتعامل مرفأ بيروت مع اكثر من ١,٣ مليون حاوية نمطية في نهاية العام ٢٠١٧. وهذا الرقم هو الاكبر الذي يحققه حتى تاريخه.

اعمار سوريا ينعكس ايجاباً على مرفأ بيروت

ولا بد من الاشارة الى ان عودة الامن والسلام الى سوريا والمباشرة في اعادة اعمار ما تهدم،

قطاع النقل البحري اللبناني حقق نتائج جيدة

■ واجه لبنان الكثير من التحديات الاجتماعية والسياسية والامنية في العام ٢٠١٧، كيف تعامل معها قطاع النقل البحري اللبناني وهل تمكن من التكيف معها واستيعابها؟

– مما لا شك فيه ان لبنان واجه الكثير من التحديات والمطبات في العام ٢٠١٧ بسبب الازمات الاجتماعية والسياسية والامنية، لكنه تمكن كعادته من تخطيها واستيعابها والتكيف مع نتائجها. ونحن كمجموعة سي لاين التي تعتبر من اهم واكبر الوكالات البحرية في لبنان، فإنها استطاعت ان تسجل ارقاماً جيدة على الصعيدين العملي والمادي. كما ان قطاع النقل البحري اللبناني حقق نتائج قياسية بحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت، فأحصاءات المرفأ تؤكد ان هذا القطاع الذي يعتبر واجهة الاقتصاد اللبناني ما يزال صامداً ومتحدياً وفي افضل احواله.

المشاريع بانتظار تحسن الأوضاع في البلاد

■ كيف تتوقعون ان يكون نشاطكم في العام ٢٠١٨ وهل من مشاريع جديدة؟

- نحن نأمل ان يستتب الأمن في البلاد لأنه سينعكس ايجاباً على كافة القطاعات الاقتصادية والتجارية والمالية وبالتأكيد على أوضاع قطاع النقل البحري في لبنان.

أما عن مشاريعنا للعام ٢٠١٨ فإننا على تواصل مع أهم شركات الملاحة العالمية التي ما تزال تترىث بتأمين الخدمات المنتظمة الى مرفأ بيروت بانتظار تحسن الأوضاع في البلاد وعودة السلام الى سورية. لذلك نقوم حالياً ببذل الجهود لنولي المزيد من الاهتمام بزبائننا الذين نقدم لهم أفضل الخدمات وأسرعها ويتضاعف عددهم كل عام. وأخيراً وبمناسبة حلول الأعياد المجيدة أتقدم من زبائننا ومن العاملين في مرفأ بيروت وقطاع النقل البحري اللبناني وزملائي في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت بأحر التهاني وأطيب التمنيات. ■

مشكلة الحاويات المملأ المحجوزة من قبل القضاء أو لم يتقدم أصحابها لاستلامها أو أصبحت محتوياتها فاسدة. فهذه الحاويات موجودة في المرفأ منذ سنوات عدة ولم تتمكن من ايجاد حل لها بسبب تضارب صلاحيات السلطات المعنية ببعضها البعض. لذلك نحن نطالب رئيس وأعضاء المجلس الأعلى للجمارك والمدير العام للجمارك بإيجاد حل لهذه المشكلة المستعصية لتتمكن الخطوط البحرية صاحبة هذه الحاويات من استعادتها.

نحن دائماً في المراتب الأمامية

■ كيف تقوّمون نتائجكم في العام ٢٠١٧ مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠١٦؟

- يمكننا القول ان نتائج مجموعتنا كانت جيدة في العام ٢٠١٧ بالرغم من الأوضاع الاقتصادية السيئة والأوضاع الأمنية غير المستقرة في بعض المناطق اللبنانية والحرب المستمرة في سورية منذ أكثر من ٦ سنوات. فإحصاءات مرفأ بيروت تؤكد ان مجموعة سي لاين تحتل دائماً احدى المراتب الأمامية على صعيدي الاستيراد والتصدير.

والأجهزة الأمنية والعسكرية، من معالجة معظم هذه الصعوبات وايجاد الحلول الناجعة لمعضلتها، لكن تبقى معضلة الرسو والعمل على القسم الشرقي من محطة الحاويات غير المحمي بكاسر الموج. فكلما ساءت الاحوال الجوية والبحرية وهبت الرياح وارتفعت أمواج البحر تتعطل الأعمال على هذا القسم ما يؤدي الى تجدد أزمة الإزدحام واضطرار البواخر الى الانتظار خارج الأحواض لحلول دورها للرسو والعمل.

الازدحام يكلف شركات الملاحة آلاف الدولارات

ان هذا الانتظار يكلف شركات الملاحة المتعاملة مع مرفأ بيروت آلاف الدولارات يومياً ويسيء الى سمعة المرفأ، وربما سيضطررها هذا الانتظار في حال تكراره، الى فرض رسوم ازدحام CONGESTION SURCHARGE التي سيتحملها كالعادة المستهلك اللبناني.

حاويات موجودة في المرفأ منذ سنوات..

أما على صعيد إدارة الجمارك فإننا نعاني من



العنوان: مصلحة استثمار مرفأ طرابلس، الميناء، طرابلس - لبنان
هاتف: 00 961 6 800 413 / 00 961 6 601 225 / 6 / 7
فاكس: 00 961 6 220 178 / 00 961 6 220 180
بريد الكتروني: email: tport@terra.net.lb

سمير نعيمه (مجموعة سي لاين SEALINE GROUP):



ضرورة ان يتضمن المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت عمليات إعادة تأهيل وتوسعة

أشار الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP سميير نعيمه الى ان أوضاع النقل البحري بقيت مستقرة برغم الظروف الصعبة والتوترات السياسية والإقتصادية، ورأى ضرورة ان يتضمن المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت عمليات إعادة تأهيل وتوسعة لاستيعاب المزيد من الحاويات والبواخر، مطالباً بتنفيذ خطط توسعية ضمن حرمة من خلال طمر الحوض الرابع، معتبراً ان سياسة الاستحواذ أدت الى تقلص عدد الخطوط التي يمكن التواصل معها للحصول على وكالتها.

خلال وضع خطط توسعية عن طريق طمر الحوض الرابع والاستفادة منه لاستقبال البواخر المحملة بالحاويات وغيرها تلك الناقلات للبضائع المختلفة.

تقليص عدد الخطوط

■ كيف تقوّمون نتائجكم في العام ٢٠١٧ مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠١٦؟

– الأرقام المحققة هذا العام ايجابية وشبيهة بتلك المسجلة في العام ٢٠١٦.

■ هل من مشاريع جديدة لعام ٢٠١٨؟

– نعمل باستمرار على البحث عن مشاريع جديدة والتواصل مع أطراف أخرى، ولكن السياسة الجديدة التي باتت معتمدة والقاضية باستحواذ الشركات والخطوط الكبرى على الصغرى، أدت الى تقليص عدد الخطوط التي يمكن التواصل معها للحصول على وكالتها.

الى ذلك، يتوجب علينا النظر ايجابياً للمرحلة المقبلة على الرغم من ان الأوضاع في لبنان غير مطمئنة وتحمل الكثير من المفاجآت في ظل غياب الاستقرار على الصعيد كافة. ■

لمشاريع التوسيع والتطوير مستقبلاً، ماذا تقترحون ان يتضمن هذا المخطط ليتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري في المنطقة؟

– يحتاج مرفأ بيروت لعمليات تطوير وتوسعة، بحيث ان قدرته الاستيعابية محدودة مقارنة بحجم أعماله وحركته التجارية، لذا من الضروري ان يتضمن هذا المخطط التوجيهي عمليات إعادة تأهيل وتطوير جميع المرافق الداخلية، بما فيها المعدات والأجهزة وعمليات توسعة لاستيعاب المزيد من الحاويات والبواخر، نظراً الى أنه في بعض الأحيان يشهد الرصيف ازدحاماً في حركة السفن. لذا فإننا من مؤيدي قيام مشاريع التوسعة كي يتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري على مستوى المنطقة.

■ ما هي الصعوبات التي ما تزالون تشتمون منها خدمتانياً او جمركيًا؟

– مر على الدراسة الموضوعية للرصيف أعواماً عديدة من دون الأخذ بالاعتبار زيادة حجم البضائع والحاويات داخل المرفأ ورسو بواخر ضخمة، ما يحتم مواكبة هذا التطور من

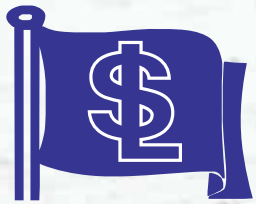
استمرار عمليات الاستيراد والتصدير

■ **لبنان** واجه لبنان الكثير من التحديات الاجتماعية والسياسية والأمنية في العام ٢٠١٧، كيف تعامل معها قطاع النقل البحري اللبناني وهل تمكن من التكيف معها واستيعابها؟

– بالرغم من التحديات الكثيرة التي شهدتها الساحة اللبنانية خلال هذا العام إلا ان الأوضاع كانت مستقرة بالنسبة لقطاع النقل البحري وشبيهة بما كانت عليه في العام ٢٠١٦. وبرغم الظروف الصعبة والتوترات السياسية والإقتصادية استمرت عمليات الاستيراد والتصدير نظراً لاحتياجات السوق اللبنانية من بضائع ومواد غذائية وغيرها، علماً اننا لم نشهد أي مشاريع جديدة من شأنها التأثير الإيجابي على حجم قطاع النقل البحري، ولكن في النهاية لا يمكن وصف الوضع بالمأسوي.

توسيع المرفأ

■ تم تكليف شركة استشارية لاعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت ولحاجاته



SEALINE S.A.L.

CSL

Cargo Shipping Ltd

Regular weekly sailings from
Venice - Ravenna direct to **Beirut**
with the following vessels

M/V. Uni-Phoenix

M/V. Mary Schule

M/V. A . O b e l i x

We accept export to **Ravenna - Venice - Ancona - Trieste**

N.B: Special equipments available 40 HC - Reefer - O.Top - Flats

GENERAL AGENTS:



SEALINE

Beirut, Charles Helou Avenue, Sehnaoui Building
Tel.: +961.1.445123 (6 lines) | +961.1.565000 (6 lines)
Fax: + 961.1.447317 | +961.1.560476
E-mail: sealine@dm.net.lb

هبة بوارشي طويل (نقلات الجزائر GEZAIRI TRANSPORT):

التحديات في لبنان لا تتوقف وقد أصبحت جزءاً من الحياة اليومية للبنانيين

الذين استطاعوا التكيف معها ومواجهتها

العبرة في التنفيذ، منوهة بما يقوم به المجلس الأعلى للجمارك من اجراءات أدت الى تبسيط وتسهيل إنجاز المعاملات، مشيرة الى ان النتائج المحققة في ٢٠١٧ تشبه المسجلة في العام ٢٠١٦، آملة بمزيد من الاستقرار الأمني والسياسي والإقتصادي في لبنان ينعكس ايجاباً على قطاع النقل بمختلف اختصاصاته.

التي يتخذها المجلس الاعلى للجمارك ادت الى تبسيط وتسهيل انجاز المعاملات الى حد ما. اما من حيث الخدمات فإن قطاع النقل ما زال بحاجة الى تحديث وسائل النقل وتوسيع اسطولها، خصوصاً في ما يتعلق بالنقل البري، وكذلك التوسع في دراسة تبسيط الاجراءات المالية والادارية الى جانب الاجراءات الجمركية. أيضاً فإن العمل على تقليص الوقت اللازم لإنجاز المعاملات والكشف علي البضائع وشحنها او نقلها يساعد على زيادة الانتاجية وتوسيع القدرة الاستيعابية للمرفأ.

تطلع الى مشاريع إعادة الإعمار

■ كيف تقوّمون نتائجكم في العام ٢٠١٧ مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠١٦؟

– بالنسبة لنا، فان نتائج العام ٢٠١٧ لا تختلف كثيراً عن تلك المحققة عام ٢٠١٦ نظراً الى الجمود الاقتصادي الذي كان سمة من سمات الاعوام الاخيرة في الحياة اللبنانية لأسباب لا تخفى على احد. ولكن الحفاظ على المستوى ذاته من القدرة الانتاجية افضل بكثير من التراجع فيها، وهو ما حصل لبعض القطاعات الاقتصادية في البلاد.

■ كيف تتوقعون ان يكون نشاطكم في العام ٢٠١٨ وهل من مشاريع جديدة؟

– نأمل ان يحمل العام ٢٠١٨ مزيداً من الاستقرار الامني والسياسي والاقتصادي في لبنان وفي سائر الدول العربية، ما ينعكس ايجاباً على قطاع النقل في مختلف انواعه البحري، البري والجوي. ونحن نتطلع الى مشاريع اعادة الاعمار في سوريا والتي سيكون لمرفأ بيروت وطرابلس دور كبير فيها، خصوصاً واننا أعدنا افتتاح مكاتبنا في طرابلس وننتهي للمرحلة المقبلة بكل نشاط وتفاؤل وتصميم. ■

اعتبرت عضو مجلس الإدارة في شركة الجزائرية

GEZAIRI TRANSPORT السيدة هبة بوارشي طويل

النقل البحري أكثر القطاعات تكيفاً واستيعاباً

للمشكلات لارتباطه المباشر بحركة التجارة

الداخلية والإقليمية والدولية، ورأت ان

المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت لحظ

الجوانب اللازمة لتوسعته وتطويره ولكن

ازدياد مطرد في حجم الحاويات

■ واجه لبنان الكثير من التحديات الاجتماعية والسياسية والأمنية في العام ٢٠١٧، كيف تعامل معها قطاع النقل البحري وهل تمكن من استيعابها؟

– التحديات في لبنان لا تتوقف وقد أصبحت جزءاً من الحياة اليومية للبنانيين الذين استطاعوا التكيف معها ومواجهتها على كل الصعد الاجتماعية والسياسية والأمنية وكذلك التحديات الاقتصادية التي هي انعكاس للاوضاع السياسية والأمنية تتأثر بها سلباً او ايجاباً.

والنقل البحري مثله مثل بقية القطاعات يتأثر بالوضع السياسي في البلد صعوداً ونزولاً، الا انه من أكثر القطاعات تكيفا واستيعابا للمشكلات نظرا لارتباطه المباشر بحركة التجارة الداخلية والإقليمية والدولية واستجابته السريعة لمتطلبات السوق من الواردات والصادرات، وقد حافظ النقل البحري وما زال على حجم تداوله للحاويات النمطية ولحركة البواخر التي تؤم مرفأ بيروت، لا بل ان الاحصاءات تشير الى ازدياد مطرد في حجم الحاويات والبضائع المختلفة. هذا الازدياد يعود الى اقفال المنافذ البرية التي تربط لبنان بدول الخليج وأوروبا عبر سوريا.

■ تم تكليف شركة استشارية لإعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت ولحاجاته لمشاريع التوسيع والتطوير مستقبلاً، ماذا تقترحون ان يتضمن هذا المخطط ليتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري في المنطقة؟

– لا شك في ان إعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت والبدء في تنفيذه في بداية العام ٢٠١٨ سيأتيح للمرفأ مواجهة الازدياد المتواصل في حركته الاجمالية وقدرته الاستيعابية، وكذلك مشاريع الاعمار الموعودة



نتهياً للمرحلة المقبلة

بكل نشاط وتفاؤل

وتصميم

في سوريا ودول المنطقة. ونحن بدورنا نشارك في تقديم الاقتراحات لتفعيل دور المرفأ من خلال عضويتنا في غرفة الملاحة الدولية ووسطاء النقل ومخلصي البضائع، وذلك للتوصل الى حلول لكل المشكلات التي تعترض سير عمل تنمية المرفأ ومواكبة كل ما يجري في المرفأ لنكون بمستوى التطلعات والرؤية المستقبلية. لقد لحظ المخطط التوجيهي كافة الجوانب اللازمة لتوسعة وتطوير مرفأ بيروت من توفير للمساحات والمعدات وزيادة عدد العاملين فيه ولكن العبرة تكمن في التنفيذ.

تحديث وسائل النقل

■ ما هي الصعوبات التي ما تزالون تشتمون منها خدماتيا او جمركيا؟

– لا يخلو الامر من الصعوبات وبعض التعقيدات في انجاز المعاملات، إلا ان الاجراءات



ARKAS Line PROVIDES WEEKLY CONTAINER SERVICES CONNECTING BEIRUT WITH:

Egypt	Alexandria, Damietta, Port Said (East & West),
Turkey	Evyap, Gemlik, Marport, Izmir, Mersin, Samsun and Iskenderun
Spain	Barcelona, Castellon, Valencia, Algeciras, Marine, Bilbao
Italy	Venice, Koper , Ancona , Genoa, La Spezia , Salerno
Greece	Piraeus, Thessaloniki
France	Fos Sur Mer
Portugal	Setubal, Leixeos
Tunisia	Souse, Bizerte
Algeria	Alger and Oran
Morocco	Casablanca , Tanger
Libyan ports	Misurata , Khoms
Cyprus	Famagusta
Spain	Algeciras, Marine, Bilbao
Black Sea	Odessa, Constanta, Varna, Novorossiysk, POTI
Ghana	Tema , Takoradi
Ivory Coast	Abidjan
Nigeria	Tincan Island / Apapa
Equatorial Guinea	Bata, Malabo (Marguisa Line)
Senegal	Dakar
Mauritania	Nouakchott, Nouadhibou

انطوان الشمالي وجيلبير خوري (TOURISM & SHIPPING SERVICES):



جيلبير خوري



انطوان الشمالي

**همنا الاكبر
عدم انتظار البواخر
بسبب ازدحام المرفأ
المطلوب توسيعه وتطويره
في المستقبل القريب**

نعمل على تقديم افضل الخدمات لكل من الخطوط البحرية والزبائن الكرام

تشتكون منها خدماتيا او جمركيا؟
- ان همنا الاكبر هو عدم انتظار
البواخر بسبب ازدحام المرفأ من
وقت لآخر وضرورة توسيعه
وتطويره في المستقبل القريب
وليس هناك اي صعوبات تذكر
خدماتياً او جمركياً.

■ كيف تقوّمون نتائجكم في العام
٢٠١٧ مقارنة مع تلك المسجلة في العام
٢٠١٦؟

- نتأجنا في العام ٢٠١٧ مرضية.

افضل الخدمات

■ كيف تتوقعون ان يكون نشاطكم في
العام ٢٠١٨ وهل من مشاريع جديدة؟

- ليس هناك من مشاريع جديدة
خلال عام ٢٠١٨ باستثناء تقديم
افضل الخدمات لكل من الخطوط

البحرية والزبائن الكرام. ■

المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت ولحاجاته
لمشاريع التوسيع والتطوير مستقبلا، ماذا
تقترحون ان يتضمن هذا المخطط ليتمكن
المرفأ من تفعيل دوره المحوري في
المنطقة؟

- قمنا مرارا بمراجعة المهندس
حسن قريطم، رئيس مجلس ادارة
مرفأ بيروت، وطالبنا بتوسيع
المرفأ لتفادي الازدحام واستقبال
الحجم المتزايد للمستوعبات أكانت
برسم الاستهلاك المحلي او اعادة
التصدير، فكان الجواب بأن الامر
سيبحث على طاولة مجلس الوزراء
بواسطة وزير النقل بموجب
المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت،
وذلك خلال عام ٢٠١٨ آملين خيرا.

لا صعوبات خدماتية وجمركية
■ ما هي الصعوبات التي ما تزالون

لا عائق امام قطاع النقل
البحري

■ واجه لبنان الكثير من
التحديات الاجتماعية والسياسية
والأمنية في العام ٢٠١٧، كيف
تعامل معها قطاع النقل البحري اللبناني
وهل تمكن من التكيف معها واستيعابها؟

- واجهنا الكثير من التحديات
اجتماعية كانت أم سياسية أم أمنية
خلال عام ٢٠١٧ لكنها لم تعق قطاع
النقل البحري اللبناني من القيام
بواجباته تجاه المستوردين او
المصدرين وذلك بتأمين افضل
الخدمات واستمرارية البواخر
بالتواجد في مرفأ بيروت من دون
خلل.

المخطط التوجيهي للمرفأ

■ تم تكليف شركة استشارية لاعداد



Hapag-Lloyd

Shipping cargo across Oceans?



Now you have more choices

- **Enhanced and restructured network offering more weekly services.**
- **More direct port calls with fast transit times.**
- **Enlarged vessel and container fleets including reefers.**
- **Online tracing / tracking and documentation.**
- **Greater intermodal options.**
- **World class customer service with local representation.**

GENERAL AGENTS :



TOURISM & SHIPPING SERVICES S.A.R.L

386 , Pasteur Street - Gemmayze , Beirut

Tel: (01) 570771 - Fax: (01) 570773 - Lebanon

Email: commercial@shipag.com.lb - P.O.Box: 17-5324



وليد لطوف

(مدير عام مجموعة لطوف LATTOUF GROUP)؛

نجاح مرفأ بيروت على صعيد الترانزيت بتوفيره معاملات جمركية انسيابية

رأى مدير عام مجموعة لطوف LATTOUF GROUP وليد لطوف ان لاسبيل إلا التأقلم مع الأوضاع بالحد من الكلفة وزيادة العمليات والتنافس بالأسعار، متوقفاً ان تنعم البلاد باستقرار سياسي ووضع أمني ثابت، ينعكسان على قطاعات التجارة والصناعة والسياحة، مشيراً الى ان مرفأ بيروت يعاني مشكلتي بنيته التحتية الضعيفة ومجال توسيعه المحدود، ناصحاً باستهلاك الأراضي ودمها للاستفادة منها في توسيع محطة الحاويات، مشترطاً لنجاح المرفأ على صعيد الترانزيت توافر المعاملات الجمركية الانسيابية في حرمه، متمنياً على كل العاملين في القطاع الحد من المنافسة العشوائية غير المنظمة.

مفيدة وناجحة. ولكي يؤدي المرفأ دوراً محورياً في المنطقة على صعيد الترانزيت ومناولة البضائع، مقارنة ببقية المرفأ في المنطقة، ومحلياً مقارنة بالمرفأ الأخرى في لبنان، يجب ان تتوفر فيه المعاملات الجمركية السهلة والميسرة. ولكي ينجح المرفأ على صعيد الترانزيت ويزداد حجمه محلياً ودولياً يجب ان تتوفر فيه المعاملات الجمركية الانسيابية وهي لم تصل حتى الآن في مرفأ بيروت الى المستوى الموجود في المرفأ الكبيرة كمرفأ دبي، بلجيكا وهونغ كونغ، بحيث نجحت هذه المرفأ وكبرت وأصبحت لها سمعتها المميزة لأنها تعتمد معاملات جمركية بمنتهى اليسر والمرونة. فالمعاملة الجمركية في بلجيكا مثلاً تنتهي في غضون ساعتين فقط وبكلفة لا تتعدى ٧٥ يورو. بينما في لبنان تستهلك العديد من الأيام وبكلفة تتعدى أحياناً ٤٠٠ دولار. وفي حال استمرنا على هذا المنوال فلن نصل الى أي مكان. لقد قام مؤخراً المدير العام الجديد للجمارك بتسهيل بعض المعاملات الورقية التي تحولت الى الممكنة. كما ان إدارة المرفأ تعمل على تحسين بعض المعاملات. يعتمد حالياً المرفأ وإدارة الجمارك برامج معلوماتية لتسهيل الأعمال وتحقيق التقدم، لكننا نطالبهما بحركة أسرع بكثير.

كلمة أخيرة؟

– أتمنى من كل العاملين في قطاع النقل الحد من المنافسة العشوائية غير المنظمة، وان يقوموا بتوحيد المصاريف، لا سيما المحلية منها. ان اسم مجموعة لطوف هو عنوان لمجموعة شركات تعمل على خطوط عدة في مجال شحن مختلف البضائع وهي تلبي خدمات تجميع وشحن البضائع من وإلى كل المرفأ المهمة ولدينا مستودع لوجستي في لبنان ومكتب في الأردن وننشط في كل الخدمات اللوجستية. نتمنى ان يكون ٢٠١٨ عام الرخاء الإقتصادي وان تعمد الحكومة الى محاربة الفساد ودعم التنمية وكقطاع نقل نأمل ان نساهم في هذه النهضة. ■



المشكلة ان البلد ليس في بحبوحة ولا أحد فيه مرتاح



ثابت. كما ومن المفروض ان يتحسن الوضع في سوريا وفي المنطقة كلها، بما ينعكس على قطاعات التجارة والصناعة والسياحة، وبالنتيجة ان يكون العام ٢٠١٨ أفضل من ٢٠١٧. لكن الأهم من كل ذلك هو المضاربة في الأسعار التي تهيمن على السوق المحلية، وبما ان لبنان بلد غير مستقر ولا يشهد بحبوحة فإننا سننأثر لا محالة.

توسيع المرفأ

■ تم تكليف شركة استشارية لاعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت ولحاجاته لمشروع التوسيع والتطوير مستقبلاً، ماذا تقترحون ان يتضمن هذا المخطط ليتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري في المنطقة؟

– لم أسمع بهذا التكليف والمشكلة الأولى التي يعانيها مرفأ بيروت بنيته التحتية القديمة والضعيفة وحاجتها الى التجديد. أما المشكلة الثانية فهي ان مجال توسيعه المحدود إذ ان مرفأ بيروت يقع الى جانب المدينة ولا مجال لتوسيعه إلا باتجاه الشمال، حيث تجري الردميات حالياً. أنصح باستملاك الأراضي التي تم ردمها هناك والاستفادة منها بتوسيع المرفأ، فقد بات عدد الأرصفة محدوداً في المرفأ. أمل ان توفق الشركة الاستشارية بعملها وان تنجح.

معاملات جمركية انسيابية

■ ما هي الصعوبات التي ما تزالون تشكون منها خدماتياً او جمركياً؟

– لا يزال التقدم في المرفأ بطيئاً والحلول غير

لبنان ■ واجه لبنان الكثير من التحديات الاجتماعية والسياسية والأمنية في العام ٢٠١٧، كيف تعامل معها قطاع النقل البحري اللبناني وهل تمكن من التكيف معها واستيعابها؟

– شهد العام ٢٠١٧ وضعاً مستقرأ نوعاً ما لكنه لم يكن على قدر آمالنا. لقد تم انتخاب رئيس للجمهورية أواخر العام ٢٠١٦ بعد عامين ونصف العام من الفراغ في سدة الرئاسة. وكنا نتوقع ان تزدهر القطاعات الإقتصادية بسرعة وان نلمس النتائج في قطاع النقل وان نحقق أرقاماً مرتفعة، إلا أننا وللأسف لم نشهد ذلك. فكانت الحركة خلال الأشهر الخمسة الأولى من السنة متواضعة، ومع بداية الصيف شهدنا بعض الحركة التي عادت وتراجعت مجدداً في شهر أيلول (سبتمبر) ليتفقم الوضع في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) وتزداد الحركة ببطء مع نهاية العام. إجمالاً لقد كانت الحركة على الوتيرة نفسها للعام الأسبق تقريباً. اننا راضون بما نعيشه على أرض الواقع، ونحاول التأقلم مع الظروف مهما كانت.

تنافس بين الوكالات والوسطاء

■ لكن كيف تستطيعون تحقيق نتائج جيدة في ظل هكذا ظروف قلقة؟

– لا سبيل لنا إلا التأقلم مع الاوضاع ونحاول في هذا الإطار الحد من الكلفة قدر المستطاع وزيادة العمليات والتنافس بالأسعار. ان المنافسة حالياً على أشدها بين الوكالات البحرية ووسطاء النقل. والبلد كله يخضع لمضاربات لا حصر لها، والمستفيد من كل ذلك هو المستهلك النهائي. لكن المشكلة ان البلد ليس في بحبوحة ولا أحد فيه مرتاح، ناهيك عن أزمة السيولة التي يعانيها الجميع.

■ هل تتوقعون ان يكون العام ٢٠١٨ أفضل من ٢٠١٧؟

– لا أحد يستطيع التوقع بدقة، إذا بقيت الأوضاع على ما هي عليه في ظل حكومة قائمة وانتخابات نيابية ومجلس نيابي منتظر فمن المفروض ان ننعيم باستقرار سياسي ووضع أمني



LATTOUF GROUP

"Your Transport Partner"

Tel: +961 1 444 505 / +961 1 240 700

info@Lattoufgroup.net



RoRo



Containers / Groupage



Ship Agency



Yachts



Project Cargo

Lebanon, Syria, Jordan, Iraq

For more info, pls contact us on Tel: +9611444505 Fax: ext: 316

Email: info@lattoufgroup.net

جورج أشقر (وكالة PHOENICIAN MARITIME AGENCY (PMA):

مطلوب مشاريع توسيع جديدة في مرفأ بيروت ليستمر في تقديم أفضل الخدمات والمحافظة على وضعه في طليعة المرفأ في المنطقة



أعلن جورج أشقر المدير التنفيذي لوكالة PHOENICIAN MARITIME AGENCY (PMA) الممثلة لشركة الملاحة التايوانية EVERGREEN LINE في لبنان، ان لبنان تعود ان يواجه سنوياً الكثير من الأزمات، وكان يتمكن من تجاوزها ولم يشذ العام ٢٠١٧ عن السنوات السابقة. واقتراح ان يتضمن المخطط التوجيهي الذي تعده شركة استشارية، مشاريع توسيع جديدة لكي يستمر مرفأ بيروت في تقديم أفضل الخدمات والمحافظة على وضعه في طليعة المرفأ في المنطقة. ورأى أشقر بأن التعيينات الأخيرة في الجمارك اللبنانية انعكست ايجاباً على المعاملات التي أصبحت أسرع وأسهل، ولكن «ما نزال نطالب بإيجاد حلول للمستوعبات الملأى العالقة منذ سنوات عدة في المرفأ والتي يتطلب تحريرها عرض محتوياتها للبيع بالمزاد العلني أو تلفها. أما خدمات مرفأ بيروت فلا تزال تشهد المزيد من المكننة والتكنولوجيا المتطورة». وأكد أشقر ان نتائج PMA في العام ٢٠١٧ جاءت جيدة وأفضل من السنوات السابقة، متوقفاً ان تكون نتائجها في العام ٢٠١٨ جيدة جداً أيضاً.

سنعمل في ٢٠١٨ على تعزيز تواجدنا في السوق اللبنانية واطلاق خدمات جديدة للتجار

أما بخصوص مرفأ بيروت فإننا ما نزال نشهد المزيد من المكننة في دوائر وأقسام إدارة واستثمار المرفأ ما انعكس ايجاباً على الخدمات المرفئية.

■ كيف تقومون بنتائجكم في العام ٢٠١٧ مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠١٦؟

– بالرغم من الأزمات والتحديات التي شهدتها العام ٢٠١٧، فإننا سجلنا نتائج جيدة مقارنة بالأعوام السابقة. والأسباب المباشرة لهذه النتائج الايجابية تعود الى السياسة الواعية والحكيمة التي تتبعها إدارة شركتنا من جهة وإطلاق خطوط بحرية منتظمة إضافية من عدة مرفأ في الصين وأوروبا مباشرة الى مرفأ بيروت من جهة أخرى.

■ كيف تتوقعون ان يكون نشاطكم في العام ٢٠١٨ وهل من مشاريع جديدة؟

– نحن متأكدون ان نتائجنا في العام ٢٠١٨ ستكون أفضل من العام ٢٠١٧ الجيدة، لا سيما ان إدارة شركتنا مستمرة في مخطط تعزيز تواجدنا في الأسواق اللبنانية. فهي على تواصل مستمر بالتجار اللبنانيين، كما ان استمرار شركة EVERGREEN في تشين المزيد من الخطوط البحرية الجديدة سيساهم في تسجيل نتائج أكبر وأفضل من العام ٢٠١٧. ■

يتضمن هذا المخطط ليتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري في المنطقة؟

– نحن مع المطالبين بوجوب تنفيذ مشاريع توسيع جديدة في مرفأ بيروت لكي يتمكن من مواكبة حركة التطور والتحديث، والاستمرار في تقديم أفضل الخدمات والمحافظة على وضعه في طليعة مرفأ المنطقة. ان مشاريع التوسيع ستسمح للمرفأ باستيعاب الزيادة المتواصلة بحركته وتفادي تجدد أزمة الإزدحام التي بدأ يشهدها المرفأ من حين الى آخر.

■ ما هي الصعوبات التي ما تزالون تشتمون منها خدماتنا او جمرنا؟

– لا بد من الاعتراف ان التعيينات الأخيرة التي شهدتها إدارة الجمارك أدت الى تسهيل المعاملات والإسراع في إنجازها. كما ساهمت في تذليل العقبات والعراقيل التي كان يعاني منها الوكلاء البحريون. ولكن هذه التحسينات لا تمنعنا من رفع الصوت والمطالبة بإيجاد حلول للمستوعبات العالقة في المرفأ منذ سنوات عدة ولأسباب مختلفة. ان الحل السريع لتلك المستوعبات يتطلب عودة إدارة الجمارك الى إجراء دورات لبيع محتويات هذه المستوعبات بالمزاد العلني أو السماح بتلف محتوياتها، لكي تتمكن شركات الملاحة المالكة لتلك المستوعبات من استرجاعها واستلامها.

■ واجه لبنان الكثير من التحديات الاجتماعية والسياسية والأمنية في العام ٢٠١٧، كيف تعامل معها قطاع النقل البحري اللبناني وهل تمكن من التكيف معها واستيعابها؟

– كان العام ٢٠١٧ عام التقلبات السياسية والأزمات الأمنية والإقتصادية بامتياز، وقد انعكست سلباً على القطاعات الإقتصادية والتجارية التي سجلت تراجعاً كبيراً بنشاطها وإيراداتها. أما قطاع النقل البحري في لبنان فكان كالمطائر يغرد خارج السرب حيث سجل نتائج جيدة وأكبر من العام ٢٠١٦. وتعود هذه النتائج الى عوامل عدة، من بينها استمرار إقبال المعابر البرية عبر الأراضي السورية والذي دفع المصدرين والمستوردين الى استبدال النقل البري بالنقل البحري. كما ان وجود عدد كبير من النازحين السوريين في لبنان، الذين تجاوز عددهم الـ ١,٥ مليون نازح أدى الى زيادة كبيرة في البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي. ولعبت حركة المسافنة دوراً كبيراً بتحقيق هذه النتائج الجيدة إذ سجلت أرقاماً قياسية.

■ تم تكليف شركة استشارية بإعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت ولحاجاته لمشاريع التوسيع والتطوير مستقبلاً، ماذا تقترحون ان



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

رائد بقعوني (BACONI GROUP):



عمليات المناولة في مرفأ بيروت ستكتشف بعد استقرار الأوضاع في سورية

المدير الاقليمي في BACONI GROUP الشاب الناجح والطموح رائد بقعوني رأى ضرورة تكيف قطاع النقل البحري مع الاوضاع الحالية وان قطاع النقل العالمي يعاني مشكلات عدة تجعل الشركات عاجزة عن توسيع أنشطتها وعملياتها في المنطقة، متوقعا ان تتكثف عمليات المناولة في مرفأ بيروت بعد استقرار الاوضاع في سورية.

التكيف مع الأوضاع



■ واجه لبنان الكثير من التحديات الاجتماعية والسياسية والأمنية في العام ٢٠١٧، كيف تعامل معها قطاع النقل البحري اللبناني وهل تمكن من التكيف معها واستيعابها؟

– نبقى متخوفين نظراً للظروف المحلية والإقليمية فلا نستثمر بالطريقة التي ننوي الاستثمار بها. يبقى ان على قطاع النقل البحري المحلي التكيف مع كل هذه الأوضاع في ظل التحديات والصعوبات التي تعترض العاملين فيه. نذكر هنا ان القطاع بذاته يعاني مشكلات عدة. نعيش اليوم في وضع تنافسي حاد، بحيث لم تعد الشركات قادرة على توسيع أنشطتها وعملياتها في المنطقة، وبالتالي من الطبيعي ان يكون الوضع صعباً.

■ تم تكليف شركة استشارية بإعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت ولحاجاته لمشاريع التوسيع والتطوير مستقبلاً، ماذا

مشروع توسعي

■ كيف تقوّمون نتائجكم في العام ٢٠١٧، مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠١٦؟
– كان العام ٢٠١٧ صعباً، ومع ذلك حققنا نتائج جيدة. وباعتقادي ستبقى الأمور على ما هي خلال عام ٢٠١٨ وستسعى الشركات الى الدمج في ما بينها أكثر فأكثر.

■ كيف تتوقعون ان يكون نشاطكم في العام ٢٠١٨ وهل من مشاريع جديدة؟

– لدينا مشاريع جديدة وآمالنا كبيرة بهذه المشاريع إذ ستمكنا من التوسع في المنطقة.

وأذكر هنا ان BACONI GROUP عبارة عن شركة قابضة تدرج تحتها شركات عدة عاملة في المنطقة. وتمثل كل منها شركة عالمية وتعمل في بلدنا بالوكالة عنها، كما اننا دخلنا في استثمارات صناعية وتقنية جديدة في مجالات عديدة وبدأنا التوسع بها.

■ كلمة أخيرة؟

– نأمل ان يعم الخير في بلدنا

والمجموعة ككل. ■



توسيع مرفأ بيروت يجعل دوره اكبر ومحورياً في المنطقة



تقترحون ان يتضمن هذا المخطط ليتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري في المنطقة؟

– طبعاً، فقد أصبح مرفأ بيروت يستفيد من طاقته الإستيعابية بنحو ٨٠ في المئة. وبعد الحديث عن إعادة الإعمار في سورية، نتوقع ان تتكثف الأنشطة في المرفأ. إن تكليف هذه الشركة الاستشارية بإعداد المخطط التوجيهي للمرفأ ضروري وكان من الأفضل ان تتكف قبل ذلك.

وأذكر هنا ان أهمية توسيع مرفأ بيروت تجعل دوره أكبر ومحورياً في المنطقة، خصوصاً بعد استقرار الأوضاع في سورية.

A tradition of Service & Innovation

Aquiring the ISO 9001-2000 Quality Award is only the beginning...

Beirut Port, with its highly trained staff, offers you an efficient and personalised service. The recent investment of 150 million dollars in restructuring has provided a modern infrastructure and container terminal. The latest equipment and the gantry cranes provide for a fast and effective cargo handling, performed through a highly automated system.

Our dedication to continuous development has earned us a competitive status within the region and has reinforced our historical heritage within the maritime industry.



Gestion et Exploitation du
PORT DE BEYROUTH

Tel: +961 1 581063, 587072, 581060
Fax: +961 1 585836, 585835
Website: beirut-port.com
E-mail: gepb@portdebeyrouth.com

يوسف القاعي (المدير العام لوكالة جوزيمار JOSEMAR):

الانظمة الخدماتية والجمركية في المرفأ ادت الى ازالة العراقيل والصعوبات التي كان يعانها الوكلاء البحريون



مدير عام وكالة جوزيمار JOSEMAR يوسف القاعي لفت الى ان مرفأ بيروت بات يؤدي دوراً محورياً ويحقق نتائج جيدة بحركته الاجمالية وايراداته المرفئية، ونوه بقرار مجلس ادارة واستثمار المرفأ تكليف شركة استثمارية لإعداد المخطط التوجيهي لانمائه خلال السنوات المقبلة، أملاً بتوسيع ارضفته وتعميم المكننة الحديثة في مكاتبه كافة وتطوير انظلمته المتبعة وتجهيزاته الآلية، مقدراً دور الانظمة الخدماتية والجمركية داخله والتي ادت الى ازالة العراقيل والصعوبات التي كان يعانها الوكلاء البحريون، كاشفاً عن سعي دائم لتأدية الاعمال بالطرق الملائمة لكل المستجدات الطارئة.

الوقت والعناء والمال وتحسين العمل الجمركي وحياء العمل في مرفأ بيروت.

نتائج مرموقة

■ كيف تقومون بنتائجكم في العام ٢٠١٧ مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠١٦؟

– بالرغم من استمرار الاوضاع المتردية، سواء كانت محلية او عربية محيطية او عالمية، فإن نتائج وكالتنا تدعونا الى التفاؤل الدائم بفضل تواجدها المستمر والمعتاد برغم كل الظروف والتي نسعى دائماً الى التكيف معها بواسطة فريق عملنا، حيث نسعى دائماً الى تأدية أعمالنا بالطرق الملائمة لكل المستجدات التي تطرأ لمحاولين الاستفادة من كل المستجدات والتطورات بالنتائج الايجابية. ونحن ملتزمون بسياستنا المعهودة مع زبائننا من حيث الدقة في العمل والسرعة والتبسيط في خدماتنا وصدقنا في تعاملنا والتزاماتنا والتي نحاول جعلها تجاه زبائننا بمنأى عن الصعوبات التي قد تطرأ والعراقيل التي قد تواجهنا. كل هذا يجعل من وكالتنا تحافظ على نتائج مرموقة من عام الى عام ويزيد ثقة المتعامل معنا.

بانتظار انطلاق ورشة الاعمار

■ كيف تتوقعون ان يكون نشاطكم في العام ٢٠١٨ وهل من مشاريع جديدة؟

– من المتوقع ان يتضاعف نشاطنا في العام المقبل إبان هدوء الحالة الأمنية في سوريا وعودة الاستقرار المرجو إليها، حيث من المنتظر ان تنطلق ورشة اعادة اعمارها مما سينعكس ايجاباً على قطاع النقل في لبنان عموماً وعلى نشاط اعمال الوكالات البحرية خصوصاً بما فيها وكالتنا، إضافة الى مشاريع عدة ننوي المباشرة بتنفيذها وهي رهن الاوضاع السياسية والامنية في لبنان والمنطقة، علماً اننا ما زلنا نحافظ على خطوطنا المعهودة الثابتة من بلجيكا وأميركا والشرق الأقصى والبحر الأسود. ■

ثقة بمعالي وزير الاشغال العامة والنقل يوسف فنيانوس بالتعاون مع الغرفة الدولية للملاحة وادارة مرفأ بيروت والجمارك بمديرها الاستاذ بدري ضاهر بجهودهم الجبارة ولقيامهم بتكليف شركة استشارية لإعداد المخطط المنتظر ان يصبح جاهزاً في الربع الاول من العام المقبل، والذي سيدرس كيفية تطوير المرفأ، حيث نأمل أن يتم توسيع ارضفته وتعميم المكننة الحديثة في كافة مكاتبه وتأمين المزيد من الكوادر البشرية المتخصصة وتطوير الانظمة المتبعة والتجهيزات الآلية الحديثة مما سيساهم دون شك بتسريع عملية التفريغ والتخليص والشحن من وإلى مرفأ بيروت ويرفع من مستوى خدماته إسوة بالمرافئ المتطورة وتفعيل دوره الحيوي في المنطقة لاستيعاب الحركة المرتقبة.

جهود ادارة الجمارك

■ ما هي الصعوبات التي ما تزالون تشتمون منها خدمتياً او جمركياً؟

– طرأت تغييرات جمة في الأنظمة الخدماتية والجمركية في الآونة الاخيرة في مرفأ بيروت ادت الى ازالة العراقيل والصعوبات التي كان يعانها الوكلاء البحريون، وذلك من حيث الاذن بمباشرة تشغيل البواخر إلى هدر الوقت في طباعة المانيفست الازرق الى تقديم طلبات شحن المستوعبات الفارغة او الملأى بالبضائع اللبنانية او برسم المسافنة الى طلبات الشيفتينغ على متن البواخر، الى طلبات الترفيق في المنطقة الحرة، الى ما هنالك من تقديم طلبات كانت تستحوذ هدر الوقت والجهد في عملية استقبال البواخر وتليصها وتفرغها وشحنها ونحن هنا من الشاكرين لادارة الجمارك للجهود التي تبذلها في اتخاذ الاجراءات والتدابير التي اتخذتها والتي باتت تؤدي الى تبسيط المعاملات وازالة المعوقات التي كنا كوكلاء بحريين نعانيها في معاملات التفريغ والشحن، حيث انها انعكست ايجابياً على الوكيل واصحاب السفن والبضائع وساهمت في توفير

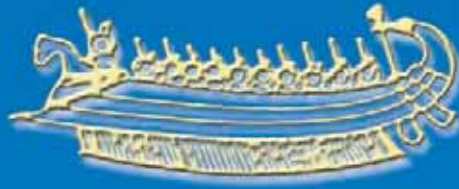
مرفأ بيروت يستوعب التحديات

■ واجه لبنان الكثير من التحديات الاجتماعية والسياسية في العام ٢٠١٧ كيف تعامل معها قطاع النقل البحري اللبناني وهل تمكن من التكيف معها واستيعابها؟

– واجه لبنان ويواجه الكثير من التحديات الاجتماعية والسياسية والأمنية والتي ما زال يعانها والتي تنعكس مفاعيلها على الاقتصاد اللبناني، ولا سيما على الشريان الأساسي الا وهو قطاع النقل البحري. إلا أن مرفأ بيروت نراه يستوعب هذه التحديات ويتلقفها بفضل القيمين عليه والمسؤولين عنه محاولاً المحافظة على اهميته في المنطقة، بحيث بات يؤدي دوراً محورياً ويحقق نتائج جيدة بحركته الاجمالية وايراداته المرفئية، حيث ان حركة الحاويات التي يتعامل معها المرفأ تغطي احياناً طاقته الاستيعابية لمحطة الحاويات ولو بشكل متفاوت بين شهر وآخر وفق الاحصاءات. فقد استطاع قطاع النقل البحري التكيف مع التحديات واستيعابها بفضل الهيئة الادارية التي قامت بتحسين الخدمات في المرفأ وتسهيل المعاملات مع ادارة الجمارك مما جعل حركة الاستيراد والتصدير ناشطة وادت الى حركة مسافنة لأكبر السفن العابرة للقارات والى انعاش الصحة الاقتصادية في البلد.

■ تم تكليف شركة استشارية لإعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت ولحاجاته لمشاريع التوسيع والتطوير مستقبلاً، ماذا تقترحون ان يتضمن هذا المخطط ليتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري في المنطقة؟

– نوه بقرار مجلس ادارة واستثمار مرفأ بيروت تكليف شركة استشارية لإعداد المخطط التوجيهي لإنماء دور مرفأ بيروت خلال السنوات المقبلة ليتمكن من ان يكون في طليعة المرفأ التي تؤمن أفضل الخدمات وذلك لاستقطاب المزيد من شركات الملاحة العالمية وكي يستطيع إستيعاب الزيادة المتوقعة بحركته الاجمالية مع استعادة سوريا أمنها واستقرارها والمباشرة في إعادة إعمارها. ونحن كلنا



شركة التفریح اللبنانية ش.م.ل



تأمين تفریح وتحميل البواخر
بصورة منتظمة ليلاً ونهاراً، براً وبحراً

تملك قاطرات وشالونات حديدية حديثة
جهاز إداري متخصص منذ أكثر من نصف قرن
شعارها التعاون مع الجميع لما فيه إنماء وتطوير مرفأ بيروت



Middle East and the GCC. Considering Beirut Geographical location as the transit bridge of the Middle East and the hub of surrounding regions shipments, they are fully committed to provide a door to door service at a minimum cost.



Complete range of tailor-made services in addition to Air Freight, Sea Freight, Land Freight, Packing and Removals as well as Fairs and Exhibitions, Navigators offers the most advanced services in the field of Distribution providing a smart range of Refrigerated Trucks to carry out the most delicate Products.

An efficient transport management system tracks and monitors all vehicles to secure safe and intact

deliveries.

Furthermore, Navigators handles large scale projects that demands great expertise management and execution control. Among these projects and the latest was handling of the

Phoenician Theme Park in Lebanon. An operation which required three months of intensive team work and professional dismantling, Packing and Shipping of: 38x40'OT, 12x40'HC and one full charter vessel carrying 2444 CBM/441 Tons.

Today, Navigators is expanding its capacities, ready to achieve the best of success through every challenge. A Lebanese company up to the highest standards in the field of shipping and forwarding.



Navigators SARL - Lebanon

Leading Company in the field of Shipping

Being one of the most trusted forwarding companies in Lebanon, Navigators is today one of the leading companies in the field of shipping and freight forwarding business.

Located at the main gate of Beirut, Navigators provide its customers with cost effective solutions and reliable consultancy. Their expertise lies in handling import and export shipments, clearing and distribution, fairs and exhibitions. A professional team is highly trained to answer constantly all transportation needs and logistic requirements in order to ensure maximum satisfaction and hassle-free services.

With the reliable network joining worldwide Carrier and International Agents, Navigators ensure a fast and safe shipment delivery all around the world at economic and competitive shipping rates. They provide comprehensive handling of heavy load equipment as well as delicate shipments, tracking and tracing the cargo all the way until it reaches safely its final destination.

As for the land freight business, Navigators always valued its efficiency, especially regarding destination in the





عامر قيسي

(رئيس نقابة وسطاء النقل الجوي والبحري والبحري في لبنان ورئيس شركة GTS)؛

الإنجازات الاستثنائية لمدير عام الجمارك الجديد السيد بدري ضاهر ردم الحوض الرابع السبيل الوحيد لزيادة استيعاب حركة المستوعبات في مرفأ بيروت

نوه رئيس نقابة وسطاء النقل الجوي والبحري والبحري في لبنان ورئيس شركة GENERAL TRANSPORTATION SERVICES (GTS) عامر قيسي بتعيين السيد بدري ضاهر مديراً عاماً للجمارك وبما قام به من إجراءات أدت إلى زيادة إيرادات الخزينة العامة وساعدت على إيقاف عمليات التهريب وقطع دابر الرشاوي، ووصف مرفأ بيروت من أهم المرفأ في المنطقة، داعياً إلى ردم الحوض الرابع لأنه يشكل السبيل الوحيد لزيادة استيعاب حركة الحاويات في مرفأ بيروت، موضحاً أن كل عمليات الشركة تتم إلكترونياً، كاشفاً عن سعي لتطوير نظام المعلوماتية ليشمل كل أقسام الشركة.

استقبال الحاويات فقط. إن توسيع الحوض الرابع في رأيي خطوة جيدة لكي يستطيع المرفأ استيعاب أكثر من مليوني حاوية، وهذا ما نريده، إذ إن لبنان حالياً هو البلد الوحيد البعيد عن الصراعات ويعيش بأمن وأمان والناس فيه تتشجع للعمل، لذا نطالب بتوسيع الحوض الرابع، كما أننا مع وجود شركة استشارية للبحث في احتمال آخر غير توسيع الحوض الرابع ونحن منفتحون على ذلك ونؤيد تطوير المرفأ لكي تزداد قدرته الاستيعابية.

تطوير النظام المعلوماتي

■ **تعمدون منذ فترة النظام الإلكتروني في خدماتكم، فما مدى تأثير ذلك على نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟**

– خلال العام ٢٠١٧ قمنا بتغيير أسلوبنا العملي فأصبحت عملياتنا تتم إلكترونياً بعدما طورنا نظام المحاسبة لدينا واعتمدنا نظاماً معلوماتياً جديداً أكثر سرعة وجودة، إذ يعطينا تقارير أدق عن قيمة ربحنا وخسارتنا في عملياتنا مع التجار. وعموماً كل أعمال الشحن وتخليص البضائع لدينا أصبحت إلكترونية وتتم عبر الشبكة. كما إن البرامج المستخدمة تمنحنا كإدارة كل التقارير التي تساعدنا على التحسين والتطوير، ولقد اعطانا هذا دفعا قويا للامام. وستتابع في العام ٢٠١٨ تطوير نظام المعلوماتية ليشمل كل أقسام الشركة ومن الألف إلى الياء. إن هذا النظام المعلوماتي وفر الكثير من الوقت والعناصر العاملة، مما ساعدنا كثيراً في نشاطنا وجعل الشركة تتقدم أكثر.

■ ما هي مشاريعكم لعام ٢٠١٨؟

– سنعمل على توسيع عملياتنا في لبنان وتوسيع شبكة علاقاتنا ومعارفنا، من خلال مشاركتنا في مؤتمرات دولية. ويبقى هدفنا توسيع نطاق معارفنا دولياً مما يساعد على زيادة حجم أعمالنا. ■

تخليص البضائع. لقد ساعدنا «سوبرمان الجمارك» كثيراً وذلك بالطبع بمؤازرة المجلس الأعلى الممثل برئيسه العميد أسعد طفيلي والمدراء العاميين السيدة غراسيا فزي والسيد هاني الحاج شحادة اللذين ينسقان مع ضاهر في المديرية العامة لإيقاف التهريب وقطع دابر الرشاوي. ولقد تم الأمر بنجاح وثمة توجه لديهم حالياً مع بداية العام ٢٠١٨ للبدء في تطبيق نظام «نور ٢» ويعني التخليص الإلكتروني في الجمارك ومن مزاياه أنه يقطع العلاقة بين المخلص الجمركي والمراقبين والمعاينين في إدارة الجمارك، إذ تصبح العملية بمجملها إلكترونية، ما يساعد أكثر على تسريع المعاملات الجمركية وإيقاف الفساد والهدر والرشاوي، إننا في الحقيقة نترقب الكثير من الأمور المشجعة.

توسيع الحوض الرابع

■ **تم تكليف شركة استشارية لإعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت ولحاجاته لمشروع التوسيع والتطوير مستقبلاً، ماذا تقترحون إن يتضمن هذا المخطط ليتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري في المنطقة؟**

– أضحي مرفأ بيروت من أهم المرفأ في العالم إذ يشهد حركة استيراد وتصدير حوالى ١٣٠٠٠٠٠ حاوية نمطية سنوياً، وهذا رقم يعتبر ضخماً جداً قياساً ببلد صغير كـلبنان. لذا فإن مرفأ بيروت هو عصب الإقتصاد اللبناني وبما إن توسيعه من جميع الجهات مستحيل فالحل الوحيد يكمن في مشروع ردم الحوض الرابع الذي تم طرحه منذ سنوات لكنه لم ينفذ بعد الاعتراض عليه، ومن وجهة نظري أجد أنه من الواجب توسيع الحوض الرابع لأنه يشكل السبيل الوحيد لاستيعاب حركة الحاويات في المرفأ، وشخصياً اعتبره أمراً مفيداً وغير مضر ولو أن العمل الذي كان سيؤديه الحوض الرابع سيتحول إلى مرفأ طرابلس، فلا بد من وجود انماء متوازن وإن يعمل مرفأ طرابلس بينما يكون اختصاص مرفأ بيروت

قوانين منظمة للقطاع

■ **واجه لبنان الكثير من التحديات الاجتماعية والسياسية والأمنية في العام ٢٠١٧، كيف تعامل معها قطاع النقل البحري اللبناني وهل تمكن من التكيف معها واستيعابها؟**

– قبل العام ٢٠١٧ عاش لبنان ظروف عدم وجود رئيس للجمهورية وعانى قطاعنا الكثير من الصعوبات لحاجته للأمن والأمان لكي يزدهر وسط توافق رجال السياسة، ومع انتخاب رئيس للجمهورية وتأليف الحكومة عاد لينتعث القطاع، خصوصاً أن نشاطنا في مجال الشحن يتأثر بسياسة الدولة ووزارة النقل وتخليص البضائع في الجمارك. أما على صعيد وزارة النقل فجاء على رأسها وزير نشيط جداً هو السيد يوسف فنيانوس وحالياً يساعدنا على تنظيم القطاع. لقد قصدناه مرتين ولمسنا تجاوباً منه وإصراراً على تنظيم قطاع الشحن في لبنان. لقد سلمناه مطالبنا وعبرنا له عن إرادتنا بتنظيم قطاع وسطاء النقل وتحديد مسؤولياته لكي لا تتعارض مع مسؤوليات الوكلاء البحريين والمخلصين الجمركيين، فوعدنا خيراً بهذا الخصوص. ومع بداية العام الجديد سنقوم بمراجعته ودراسة كيفية إنهاء وإصدار القوانين المنظمة للقطاع. أما لناحية تخليص البضائع المتعلقة بوزارة المالية فالحقيقة أنه في عهد الرئيس الجديد ميشال عون تسلم إدارة الجمارك السيد بدري ضاهر الذي أطلق عليه شخصياً اسم «سوبرمان الجمارك» إذ إننا لم نشهد منذ مدة طويلة شخصاً مثله في إدارة الجمارك. لقد نظم الأمور وأوقف التهريب والرشاوي وأنعش مديرية الجمارك وزاد إيرادات خزينة الدولة بشكل كبير. إن كل البضائع المهربة التي كانت تدخل لبنان كانت تضر الوكلاء والبلاد باعتبارها بضائع مزورة ومزيفة. لقد أوقفها كلياً. كما أنه وضع حداً لكل متلاعب بالفواتير. وبالنتيجة ازدادت إيرادات الخزينة وارتاحت الشركات الكبرى المتخصصة في



المهندس محمد جميل بيرم
مدير الشؤون التجارية بالتكليف
في إدارة واستثمار مرفأ بيروت

لبنان وإعادة إعمار سورية...

المرحلة تتطلب المبادرة والسرعة في اتخاذ القرار...

وهنا، لا بدّ من طرح بعض الأسئلة على المعنيين:
أولاً: هل يريد لبنان أن يكون مركزاً أو مقراً أو منصة
أو محوراً لأعمال إعادة إعمار سورية؟ أم يريد أن يكون
مجرّد ممّرٍ للمساعدات والبضائع، فيكون بذلك مستفيداً
فقط من المشروع؟

ثانياً: إذا حدّد لبنان ماذا يريد، هل يستطيع لعب
الدور المحدّد وهل استعدّ لذلك؟

بمعنى آخر هل حضّر الخطط؟ وهل أهّل البنى التحتية
اللازمة (طرق، سكك حديد الخ...)؟ وهل اتخذ
الإجراءات التشريعية والتنفيذية والإدارية التي تسهّل
وتحدّد مثلاً عمل الشركات الأجنبية التي ستتخذ من
لبنان مركزاً لها للعمل في سورية؟

ثالثاً: هل مرفأ لبنان مهياً لهذا الإستحقاق؟ وهل
تحت الدولة اللبنانية في كيفية تهيئة هذه المرفأ،
وبالتحديد مرفأ بيروت وطرابلس؟ وهل تستطيع أو هل

هي مستعدة لتحمل تكلفة التوسيع والتجهيز والتطوير
المطلوب؟ وماذا عن تهيئة المعابر الحدودية البرية أيضاً؟
وما مصير ودور المنطقة الاقتصادية في طرابلس؟ وهل
من توجّه لإنشاء مرفأ جافة في منطقتي البقاع والشمال؟

رابعاً: بما أن الحكومة اللبنانية ملتزمة النأي بالنفس، ولا
تريد أن تضع نفسها في الواجهة في ما يتعلق بالتنسيق مع

شارفت الأزمة السورية على الإنتهاء وبدأ الحديث
عن إعادة إعمار سورية.

(١) **أرقام:** بحسب البنك الدولي، تصل كلفة إعادة
إعمار سورية الى ٢٠٠ مليار دولار، هذا المبلغ يغطي
فقط عملية إعادة البناء من دون احتساب عملية تطوير
وتوسيع البنية التحتية، وتشير بعض الدراسات الى ان
هذا الرقم قد يصل الى ما بين ٧٠٠ و ٨٠٠ مليار دولار
عند الكشف على المناطق التي لا يمكن الدخول اليها
حالياً نتيجة إستمرار المعارك.

(٢) **هل استعدّ لبنان لهذا الإستحقاق؟** شهية العديد من
الدول القريبة والبعيدة مفتوحة على حصة من كعكة إعادة
الإعمار في سورية. بالرغم من أن لبنان يتمتع بميزات
تفاضلية (حدود مشتركة مع سورية، لغة واحدة، الكثير من
العادات والتقاليد المشتركة، إتفاقيات تجارية واقتصادية
موقعة بين البلدين منذ أكثر من عقدين)، وبالرغم من أنه
عانى لسنوات عديدة من التداعيات الاقتصادية للحرب
الأهلية السورية، وتحمل حصة كبيرة من أعباء هذه الأزمة
مع أكثر من مليون ونصف مليون نازح سوري والضرر
على الإقتصاد اللبناني الذي شكّله هذا النزوح الهائل، إلا أن
هذا كله لا يفني عن ضرورة شحذ الهمم في اتجاه الحصول
على الحصة المناسبة.

السلطات السورية، ما هو دور القطاع الخاص وكيف
يتحضّر لهذا الإستحقاق؟ إن تجربة القطاع الخاص في
لبنان أثبتت نجاعتها في مجالات عديدة كالإستشارات
الهندسية والمقاولات والمصارف والتأمين والإتصالات
والسياحة والصناعة والتسويق والشحن والنقل الخ...،
ويمكن للمؤسسات الخاصة اللبنانية أن تساهم بفعالية في
مشاريع إعادة الإعمار في سورية، والتي لا تقتصر على
قطاع البناء.

(٣) **فرصة للنهوض بالإقتصاد الوطني:** لا نعرف
الأجوبة على الأسئلة المطروحة أعلاه، غير ان الجميع يعلم ان
استحقاق إعادة إعمار سورية أصبح داهماً، ولا نملك
كלבانيين ترف الإنتظار والترقب طويلاً، فالمرحلة تتطلب
المبادرة والسرعة في اتخاذ القرار، لاقتناص الفرصة.



GENERAL TRANSPORTATION SERVICES SAL



Reliable & Efficient

Port Street, Sehnavi Bldg., P.O.Box 11-7093 Beirut - Lebanon
Phone: +961 1 585777 • Fax: +961 1 581359
E-mail: ytkaisi@gts.com.lb • www.gts.com.lb



نبيل خوري

(الرئيس المدير العام لشركة ARABITAL - ASL - AIR SEALAND)؛

ردم الحوض الرابع أفضل الحلول الممكنة وإلا فإن مرافئ عدة محلية وإقليمية ستأخذ دور مرافئ بيروت الموعود

تقدم شركة ARABITAL - ASL - AIR SEALAND خدمات الشحن والتخليص والتخزين والتوزيع والترانزيت تحت سقف واحد، ما أتاح لكبريات الشركات التعامل معها بطمأنينة تامة.

رئيس الشركة ومديرها العام نبيل خوري اعتبر ان لبنان كان الأنجح والأفضل بالتعامل والمواجهة بشهادة الجميع، ورأى أنه من الواجب إيجاد مساحات جديدة في مرافئ بيروت لإيداع الحاويات النمطية، واصفاً فكرة ردم الحوض الرابع بأفضل الحلول الممكنة وإلا فإن مرافئ عدة محلية وإقليمية ستأخذ دور المرفأ الموعود، آملاً في ملء الشواغر في إدارة الجمارك لتتمكن من ترجمة أفكارها ومشاريعها المتعلقة بتطوير وتسهيل وتسريع وضبط عملية إنجاز المعاملات الجمركية.

لمصلحة الوزارات كافة، الأمر الذي سوف يوفر الكثير من الوقت المهودور بسبب إزدحام الطرق، والتوزع الجغرافي للمختبرات ومراكز الوزارات المعنية. كما أننا نأمل نجاح مسعى إدارة الجمارك بتفعيل التواصل الإلكتروني مع الوزارات وبقية المراجع المتدخلة بعملية مراقبة دخول وخروج البضائع من وإلى لبنان، للحصول على موافقة هذه المرجعيات إلكترونياً، علماً أن وزارة الصحة قد أعلنت أنها سوف تباشر بتطبيق التأشير الإلكتروني بتاريخ ١٢/٠١/٢٠١٨، ونأمل أن تكرر سبحة بقية الوزارات.

حرفية مهنية

■ كيف تقومون نتأجكم في العام ٢٠١٧ مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠١٦؟

– بالرغم مما مررنا به من أزمات ومطبات سياسية وأمنية، أثرت بالطبع على الواقع الإقتصادي في البلد، لكننا تمكنا من إحراز بعض النمو غير المتوقع بظل الظروف غير المستقرة التي نعيش، لعوامل عدة، أهمها الجرفية المهنية التي نتابع وننجز بها المهام الموكلة إلينا، علاقتنا الممتازة مع كافة الفرقاء المعنيين، الخبرة والسمة، عديدنا الذي جاوز الـ ٥٠ فرداً، جميع هذه العوامل جعلت كبريات الشركات التي تنشئ الطمأنينة أن تبادر وتتعاقد معنا لتصرف ومتابعة أعمالها، فكما سبق وذكرنا ربما، نأقدم كافة خدمات الشحن والتخليص والتخزين والتوزيع والترانزيت، وكلها تحت سقف واحد، وهذا واقع يريح التجار والمستوردين على كافة الصعد، فالتعاطي مع جهة واحدة يوفر الكثير من الوقت ويختصر العديد من الإشكالات.

■ كيف تتوقعون أن يكون نشاطكم في العام ٢٠١٨، وهل من مشاريع جديدة؟

– لا نجد التنجيم، فالأمر مرهون بالإستقرار السياسي والأمني والإقتصادي الذي نتمناه، لكننا مستعدون لأي طارئ، وكل ما نرجوه أن تهدأ الأمور وأن نشهد العام المقبل (٢٠١٨)، إنطلاق ورشة إنجاز المشاريع التي يحتاجها بلدنا، وورشة إعمار سوريا، وأن نتمكن من حجز مقعد أو حصة لنا على الصعيد الخاص، وعلى صعيد الوطن. ■

غرباً وجنوباً أي لجهة منطقة الفنادق والأشرفية مستحيلة، ولجهة مكب برج حمود صعبة حتى الساعة كونها تقع ضمن نطاق غير قضاء ومنطقة عقارية، أيضاً إمكانية التوسع لجهة البحر غير متاحة إن لم تكن مستحيلة، فماذا يبقى أمام المعنيين سوى إيجاد مساحات ضمن حرم المرفأ؛ برأيي المتواضع البعيد عن السياسة والأحزاب والطوائف، وبعد فترة طويلة جداً ممتدة لعقود خلت، قضيتها بمرافئ بيروت، أعتقد أن فكرة ردم الحوض الرابع في المرفأ كانت من أفضل الحلول المتاحة، وإلا فإن مرافئ عدة محلية وإقليمية سوف تأخذ هذا الدور الموعود والمنتظر.

تواصل إلكتروني مع الوزارات

■ ما هي الصعوبات التي ما تزالون تشنكون منها خدمتياً أو جمركياً؟

– الحقيقة أن كلمة شكوى لا تصح أوحى يجوز إستعمالها، كون الآليات الموضوعية لتحكم سير الأعمال وطريقة إنجازها في الجمارك هي أكثر من جيدة، لكننا وبالشرق الإداري، يمكننا القول أننا كنا ننتظر تلقي العيادية التي وعدنا أنفسنا بها، كوننا بموسم أعياد نهاية العام، لكننا لم نتلقاها. فبعد أن فرحنا الفرحة العظيم بتعيين أعضاء المجلس الأعلى، والمدير العام، بعد فترة طويلة من الشغور، التي خلفت ما خلفت من تعطيل وتراكم للملفات التي بُيت بها عادة من قبل هذه المرجعيات، كما وأن قضية إعادة ملء بقية المراكز الحساسة الشاغرة في الإدارة، للإنتلاق من جديد مع هذه النخبة من المسؤولين، والتي لم تنجز حتى الساعة، أيضاً نغصت الفرحة، لكننا نأمل أن يتم إنجاز هذا الأمر في ربع الساعة الأخير كما يقال، لأن الآمال كلها معلقة ومعقودة، مرة جديدة، على هذه النخبة من أن تتمكن من إنقاء فريق عمل متجانس يمكنه ترجمة أفكارها ومشاريعها المتعلقة بتطوير وتسهيل وتسريع وضبط عملية إنجاز المعاملات الجمركية. كوننا ندرك تماماً الإمكانيات المتوفرة لدى هذا الفريق.

قضية أخرى يمكن ويجب أن تحصل، وتتمثل بوجود إيجاد أماكن لإستحداث مختبر مركزي يمكنه وبالحد الأدنى معالجة بعض الفحوصات البسيطة

■ واجه لبنان الكثير من التحديات الإجتماعية والسياسية والأمنية في العام ٢٠١٧، كيف تعامل معها قطاع النقل البحري والبري والجوي في لبنان، وهل تمكن من التكيف معها وإستيعابها؟

– جميع هذه التحديات التي ذكرتم، أصبحت من ضمن الروتين الذي نعيشه بإستمرار، حتى أننا أصبحنا نشعر أن هناك خطباً ما في حال عدم وجودها، إضافة إلى أننا والعالم كله كان وما زال يواجه هذه التحديات ولو بنسب مختلفة بين بلد وآخر، ويمكننا القول أن لبنان ربما كان الأنجح والأفضل بالتعامل والمواجهة بشهادة الجميع، بفضل حكمة من كان لديهم سلطة القرار، ويا ليت هذا النجاح ينسحب على بقية الشؤون الداخلية لكننا بالف خير، أما في ما يخص سؤالكم هل تمكنا كعاملين بقطاع النقل من التكيف والإستيعاب، فإستطيع الجزم بنعم، لأننا كما سبق وقلت تعودنا السير في حقل الألعام هذا، والحياة لا بد من أن تستمر.

ردم الحوض الرابع

■ تم تكليف شركة إستشارية لإعداد المخطط التوجيهي لمرافئ بيروت ولحاجاته لمشاريع التوسع والتطوير مستقبلاً، ماذا تقترحون أن يتضمن هذا المخطط ليتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري بالمنطقة؟

– الواقع أن لقاءات عدة مطولة جمعتنا مع مندوبين من الشركة التي تم إعتمادها لإعداد المخطط، وشرحت لهم وجهت نظرنا القائمة وبإختصار على أن مؤشرات الحركة بمرافئ بيروت كانت وبأحلك الظروف تشير إلى أنها بنمو وتساعد مستمر ومستقر، وبما أن المساحات المتوفرة حالياً والمخصصة لإيداع المستوعبات أصبحت مكتظة إلى حد بعيد، وأصبح من الواجب إيجاد مساحات جديدة تحسباً لأي طارئ إيجابي قد يستجد، كبدء مشروع إعادة إعمار سوريا، أو المشاريع الداخلية (الكهرباء والأتوسترادات إلخ)، التي سوف تزيد من حركة المستوعبات، لذلك أصبح من الضروري والمُحج إستحداث مساحات إضافية، أما إذا سألتني كيف وأين؟ أقول، إذا كانت إمكانية التوسع

1 Stop Shop

of its kind in Lebanon, providing superior services in :
Shipping, Clearing, Warehousing, Distribution
Cross Trade and Land Transit !



A company that has been characterized by dynamism, continuous expansion and high quality services, **ASE** by Nabil Khoury has recently introduced Logistics & Warehousing to its wide range of services

Backed up by more than 45 years of expertise, more than 50 professionals and a highly advanced IT system, **ASL** is sure to redefine Logistics in a whole new way

A complimentary service to Clearing, Forwarding, Cross Trade and Land Transit, **ASL LOGISTICS** will stand to become our flagship in Lebanon and the region.



Beirut Port Free Zone, Logistic Area, ASL Warehouse, W/H ZFIII/2,
P.O.Box: 175 - 586, Beirut - Lebanon, CR. 66052
T: +961 1 561 999 (9 Lines PBX) F: +961 1 585 578
M: +961 3 561 999, E: info@asl.com.lb - www.asl.com.lb



برنار الجردى (رئيس شركة DSS HOLDING):

على الدولة التركيز مستقبلاً على هدفين: القطاع النفطي وإعادة إعمار سورية

يعتبر رئيس شركة (DSS HOLDING) DYNAMICS SERVICES AND SOLUTIONS برنار الجردى إلغاء مشروع توسعة مرفأ بيروت جريمة بحق لبنان، ورأى ضرورة أن تعالج إدارة المرفأ الأسباب والمعوقات، مقدراً الإجراءات المعتمدة فيه ومن إدارة الجمارك ذات الانعكاس الايجابي على قطاع النقل، داعياً الدولة اللبنانية للإستعداد الكامل لتأدية دور مباشر وفاعل في إعمار سورية، عارضاً للمشاريع العقارية التي تتولى الشركة تنفيذها، لافتاً الى ان الشقق الصغيرة والمتوسطة ذات المواصفات العالية لا تزال تلقى إقبالاً، مذكراً بتأسيس شركة لتقديم خدمات لوجستية للقطاع النفطي.



ضرورة معالجة إدارة مرفأ بيروت الأسباب والمعوقات أمام استكمال توسعته بعد بلوغ قدرته الإستيعابية الدرجة القصوى

المعمول بها. كما يجب على مرفأ طرابلس تقديم خدمات للحصول على حصة من الأعمال خلال عملية إعادة إعمار سورية.

إقبال على الشقق الصغيرة والمتوسطة الحجم ذات المواصفات العالية

توسعت حديثاً نحو القطاع العقاري، كيف تقومون وضع هذا القطاع وما هي الخطط المعتمدة للتأقلم مع الأوضاع؟

– مما لا شك فيه ان وضع القطاع العقاري اختلف عما كان عليه خلال الأعوام الماضية. وبالتالي أكثر المشاريع التي لا تزال تلقى إقبالاً عليها في السوق اللبنانية هي الشقق المتوسطة والصغيرة الحجم ولكن ذات المواصفات العالية.

وفي هذا الإطار نفذت شركتنا Aspect Developers SAL مشروعاً سكنياً المسمى VIVEO في منطقة بعبدات بيع بالكامل وهو لا يزال في مراحله الأولى. كذلك بدأنا تنفيذ مشروع بناء سكني المسمى MAIN MAR MKHAEL بالإضافة الى العمل على مشروع في مونو وآخر في منطقة رومية وهما عبارة عن شقق سكنية تتراوح مساحتها بين ١٥٠ و ١٦٠ متراً مربعاً وذات موقع مميز تحيطها مساحات خضراء ومطلة على البحر.

هل لديكم النية للدخول في قطاعات جديدة؟
– قمنا حديثاً بتأسيس شركة لتقديم خدمات لوجستية للقطاع النفطي تحت اسم PETROLEUM SERVICES AND SUPPLIES وقد وقعنا إتفاقيات مع عدد من الشركات التي تتمتع بمواصفات ومعايير عالمية، وبذلك أصبحنا مؤهلين لتقديم خدمات لوجستية في قطاع النفط. يبقى أن على الدولة التركيز مستقبلاً على هدفين: القطاع النفطي وإعادة إعمار سورية. ■

إدارة المرفأ معالجة الأسباب والمعوقات واستكمال العمل بالمشروع، نظراً لتقلص قدرته الاستيعابية، فضلاً عن ان المرفأ بدأ باستقبال عدد اكبر من البواخر الضخمة ما سيولد نوعاً من الإزدحام، لذا يجب العمل بأسرع وقت ممكن على مشاريع توسيعه وتطويره.

خدمات جمركية متطورة

كيف تقيمون التعاملات الجمركية في الوقت الراهن، لاسيما بعد تعيين رئيس جديد لإدارة الجمارك؟

– أصبح هناك شفافية أكبر في التعامل مع إدارة الجمارك، حيث ارتفع مؤخراً حجم تعاملاتنا مع الجمارك بسبب عمليات النقل الى سورية، وأضحت خدمات الجمارك متطورة جداً ومشابهة لتلك في الدول الأوروبية وقد لمسنا نقلة نوعية كبيرة، إنما الآليات المعتمدة تحتاج الى بعض التحديث والتعديل.

هل لديكم أي خطط أو مشاريع مستقبلية؟

– لدينا عدد من الخطط التوسعية، وحالياً بدأت شركة Transporters SAL الانفتاح على الأسواق الأوروبية، بحيث تملكننا مستودعات في مدينة هانوفر في ألمانيا كمركز لتجميع البضائع التي سيتم تصديرها الى لبنان، سوريا، ودول الخليج وغيرها. من جهة أخرى، يشكل تواجدنا في السوق السورية دعامة أساسية لعمليات نقل وتوزيع المساعدات الإنسانية على كافة المحافظات، مع الإشارة الى ان الحركة التجارية بدأت تنشط مؤخراً. من هنا على الدولة اللبنانية ان تتحضر وتكون على استعداد كامل لتؤدي دوراً مباشراً وفاعلاً في إعادة إعمار سورية، بالإضافة الى تقديم حوافز وأسعار تنافسية، بحيث أن كلفة رسو البواخر والرسوم المرفئية في مرفأ بيروت هي أعلى مما هي عليه في المرفأ السوري، لذا، يجب إعادة درس التعرف

توسع مدروس

كيف تقيمون وضع قطاع النقل في لبنان خلال العام ٢٠١٧؟

– عموماً، شهد قطاع النقل خلال العام المنصرم مؤشرات ايجابية وأخرى سلبية. في ما يتعلق بقطاع النقل البحري حقق مرفأ بيروت النتائج الأعلى في تاريخه نتيجة إرتفاع حركة البضائع المتأتية من وجود أعداد كبيرة من النازحين السوريين على الأراضي اللبنانية، وهذا أثر إيجاباً على حركة الإستيراد عن طريق البحر.

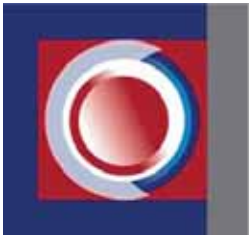
من ناحية أخرى فإن إغلاق الحدود السورية مع الدول المجاورة كان لها أثر سلبي على حركة النقل البري الى الأردن، العراق ودول الخليج.

بالرغم من هذه الظروف وقعنا من خلال شركتنا Transporters SAL عدداً من العقود لمصلحة منظمات ومؤسسات تابعة للأمم المتحدة، حيث أتممنا عمليات نقل لتقديم المساعدات الإنسانية.

والى جانب حضور Transporters SAL في السوق اللبنانية لدينا ثلاثة فروع في سورية وفرع في جدة وآخر في العراق وإننا حريصون على التوسع بطريقة مدروسة والاستمرار في المحافظة على جودة الخدمات التي نقدمها.

تم تكليف شركة إستشارية لإعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت ولحاجاته لمشاريع التوسيع والتطوير مستقبلاً، ماذا تقترحون ان يتضمن هذا المخطط ليتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري في المنطقة؟

– حقيقة، إلغاء مشروع توسعة مرفأ بيروت جريمة بحق لبنان وقرار توقف العمل بهذا المشروع يعود الى أسباب مجهولة لم يُعلن عنها حتى الآن. وبحسب وجهة نظري الخاصة كان يتوجب على



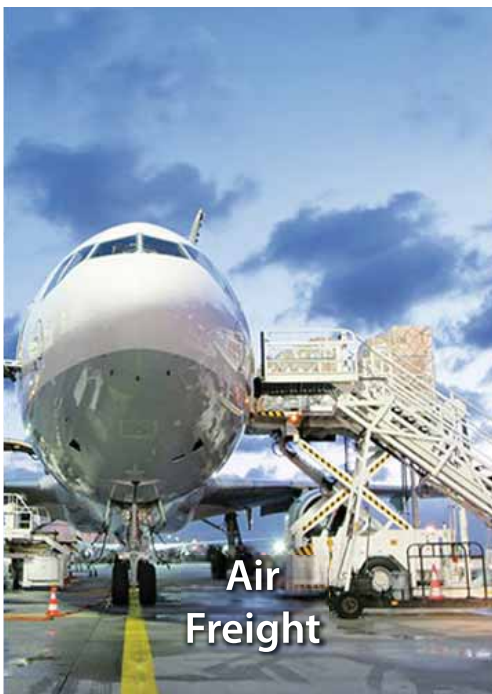
TRANSPORTERS



Multimodal
Transport



Sea
Freight



Air
Freight



Land
Freight

We can handle your shipments to and from Syria

Head Office: Yared Building - Jamarek Street - Marfaa - Beirut - Tel: + 961 1 56 56 57
info@transporters-sal.com

Branches: Tripoli | Damascus | Tartus | Lattakie | Erbil | Jeddah

باتريك حرفوش (الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة FAST BOLLORE LOGISTICS)؛



ضرورة توسعة مرفأ بيروت وتطوير إجراءات مناولة البضائع فيه تماشياً مع مرحلة إعمار سورية

الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة FAST BOLLORE LOGISTICS للنقل البحري باتريك ألان حرفوش من الشباب اللبناني المثقف والملم جداً بعمله وهذا ما تظهره المقابلة الأولى لنا معه حيث أكد من خلالها الاستمرار في تطوير أعمال الشركة وتحسينها من خلال التركيز على أنظمة وبرامج جديدة أكثر حداثة، وأشار إلى جهد مبذول للتأقلم مع الأوضاع السياسية والاجتماعية وعمليات استيراد البضائع في السوق المحلية، واجداً ضرورة توسعة مرفأ بيروت وتطوير إجراءات مناولة البضائع فيه لتتماشى مع إعادة إعمار سورية، داعياً العاملين في مرفأ بيروت والمطار، إلى الاستعداد لاستيعاب الأعمال خلال السنوات المقبلة وإنجاز المعاملات في الوقت المحدد لها، مبدياً الاستعداد الكامل لمواكبة أي تطور وتقديم كل ما هو جديد للزبائن ودعم الإقتصاد الوطني.

مشاريع توسعة ضرورية

■ تم تكليف شركة استشارية لإعداد المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت ولحاجاته لمشاريع التوسيع والتصدير مستقبلاً، ماذا تقترحون ان يتضمن هذا المخطط ليتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري في المنطقة؟

– نحن مسرورون لإعداد المخطط

التوجيهي لمرفأ بيروت والقيام

بمشاريع توسعة فيه وحتى الآن لدى

المرفأ القدرة على تلبية متطلبات السوق إلا أنه مع ازدياد حجم الأعمال بات من الضروري القيام بمشاريع توسعة وتطوير الإجراءات لتسريع مناولة البضائع وكافة الأعمال داخل مرفأ بيروت خلال السنوات العشر المقبلة، وخصوصاً مع استقرار الأوضاع في سوريا حيث سيؤدي المرفأ دوراً محورياً في عمليات نقل البضائع ومن واجب الدولة اللبنانية أيضاً ان تتحضر لهذه النقلة النوعية وتطوير مرفأ بيروت والمطار وتجهيز البنية التحتية لاستيعاب تزايد الأعمال الذي سينعكس بدوره على العجلة الإقتصادية.

■ كيف تنظرون إلى الخدمات الجمركية وما المطلوب لتطويرها؟

– تسير الأمور على مستوى الخدمات الجمركية بشكل جيد في الوقت الحالي، ولكن مع تضخم الأعمال خلال السنوات المقبلة على جميع العاملين في المرفأ والمطار الاستعداد لهذا التحول الكبير من خلال تنظيم الأعمال وإنجاز المعاملات في الوقت المحدد لها.

بانتظار الأوضاع المحلية

■ كيف تقيمون نتائجكم خلال العام الحالي مقارنة بالعام ٢٠١٦؟

– سجلنا نتائج إيجابية مشابهة للعام الماضي، بالرغم من الأوضاع السياسية والإقتصادية المتقلبة وغير المستقرة، ولكن بفضل جهود فريق عملنا نجحنا في تحقيق أرقام مشابهة للعام الماضي.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى استقرار الأوضاع في لبنان ونحن على استعداد كامل لمواكبة أي تطور، كوننا نملك القدرة على تقديم كل ما هو جديد للزبائن ودعم الإقتصاد الوطني. ■

■ هل لنا بلمحة عن مسيرتكم المهنية؟

– تخصصت في إدارة

الأعمال بعدها توجهت إلى كندا

للدراصة وحصلت على شهادة

ماجستير في قطاع المال. ومنذ ستة

أعوام عدت إلى لبنان وانضمت إلى

شركة FAST BOLLORE LOGISTICS

للسحن والنقل البحري والبحري

والجوي حيث شغلت منصب مدير قسم المالية على مدار خمسة أعوام، إلى ان ترقيت لمنصب الرئيس التنفيذي للعمليات.

الامتثال للمعايير العالمية

■ بعد تسلمكم منصب الرئيس التنفيذي للعمليات ما هي التطورات التي أدخلتموها والتحديات التي تواجهونها؟

– إعترضتنا بعض التحديات ولكننا مستمرون في تطوير أعمالنا وتحسينها من خلال التركيز على أنظمة وبرامج جديدة أكثر حداثة بهدف الانتقال من شركة محلية إلى مجموعة متعددة الجنسية، حيث أصبح لدينا ما يفوق ٣٠٠ مكتب حول العالم. وبالتالي أحد أهدافنا الأساسية تحقيق الامتثال بما يتوافق والمعايير العالمية.

كما أننا نعمل بطريقة مستقلة ولدينا الحرية الكاملة في إدارة الأعمال وتطبيقها على مستوى السوق اللبنانية نظراً لمعرفتنا بطرق العمل المعتمدة وكيفية التعامل مع الأمور.

■ في ظل التحديات والمشكلات الأمنية والسياسية التي تعيشها السوق اللبنانية كيف تمكنكم من التأقلم معها؟

– نحن مرتبطون بطريقة مباشرة مع التجار اللبنانيين، وبالتالي في حال حدوث أي مشكلات طارئة يصبح التاجر أكثر تريباً ودراسة لخطواته وتقليصاً لحجم إستثماراته، ما يؤدي إلى تراجع عمليات إستيراد البضائع. بدورنا نحاول التأقلم مع الأوضاع السياسية والاجتماعية المتغيرة، فضلاً عن توفير الدعم الكامل للزبائن من خلال تقديم تسهيلات لدفع مستحققاتهم كوننا في النهاية شركاء.



FASTBOLLORE
LOGISTICS



WE CARRY YOUR TRUST

Fast Building, 344 Pasteur Street, Gemmayze, Lebanon T. +961 1 562 777 F. +961 1 449 000



علي عيتاني (مدير عام شركة MMA GROUP)؛ نحضر لخدمات نقل نوعية تشجيعاً للمزارعين والصناعيين على تصدير منتجاتهم

«خدماتنا المتعددة تغطي الجميع ... في كل مكان!» هذا هو شعار شركة MMA Group بحيث تشمل خدماتها دول العالم. تقدم MMA Group خدمات عدّة من الشحن الجوي، البحري، والبري، وأيضاً، يوفر فريق الشركة المتخصص أجود أنواع الخدمة بحيث يحرص على المتابعات الجمركية، ملاحقة الحمولة، ويؤمن كافة الحلول اللوجيستية مما يضمن وصول البضائع بكامل الدقة والجودة. بحكم عضويتها في منظمات دولية مرموقة مثل نقابة وسطاء النقل الجوي والبري والبحري في لبنان، WCA، FIATA، GAA / AWS وأيضاً بسبب امتلاكها لوكلاء متخصصين وموثوقين في جميع بقاع الأرض، أصبحت MMA Group من الشركات الموثوقة في العالم التي تحرص على تأمين كافة خدمات الشحن بسرعة ودقة لامتناهية.

وفي حديث خاص مع مدير عام الشركة علي عيتاني، عرض اختصاصات الشركة المتنوعة، اعترف بأهمية التكنولوجيات الحديثة في عالم الشحن، وأثنى على دقة فريق العمل اللامتناهية في متابعة كل التفاصيل. بالإضافة الى ذلك، كشف علي عيتاني عن التحضير لخدمات نقل نوعية بهدف تشجيع المزارعين والصناعيين على تصدير منتجاتهم مما يساهم في تنشيط الحركة الاقتصادية.

النقل الجوي والبري والبحري في لبنان. لذلك نحفّز الوسطاء المسجلين فيها على التعاون والمثابرة لتطوير النقابة بحيث انها تحافظ على التواصل المستمر بين الأعضاء وهي تمثلنا وتحفظ حقوقنا.

تشجيع على التصدير

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧ مقارنة بتلك المحققة خلال العام ٢٠١٦؟

– علماً ان أرقام الصادرات والواردات في مرفأ بيروت شهدت نوعاً من التراجع خلال العام الحالي، إلا أنه بالنسبة لبينا كشرية MMA GROUP تمكنا من حصد نتائج جيدة. أفضل من تلك المحققة خلال العام ٢٠١٦، وذلك بفضل جهود فريق العمل ودقته اللامتناهية في متابعة جميع التفاصيل وحرصه على تقديم الخدمات بكامل الجودة.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٨؟

– نحن متفائلون بصورة دائمة بالمرحلة المقبلة ونتمنى ان يكون العام الجديد افضل، مع الاشارة الى اننا في صدد التحضير للعديد من الخدمات النوعية، وخصوصاً في مجال التصدير بهدف تشجيع المزارعين ومختلف الصناعات المحلية. لذا سنقدم الكثير من العروض خلال العام ٢٠١٨ لمصدري المنتجات الزراعية والصناعات اللبنانية تشجيعاً لهم على تصدير منتجاتهم، بما يساهم في تنشيط الحركة الاقتصادية.

■ كلمة أخيرة؟

– اشكر مجلتكم الغراء على جهودها ونتمنى لكم دوام النجاح والمزيد من التألق، ونشجع التركيز على قطاع الشحن الذي يدعم مسيرتنا ويحفزنا على التطور. ■

شركة رائدة عالمياً

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة
MMA GROUP؟

– MMA GROUP هي وسيط نقل دولي. تأسست في لبنان منذ ثلاثة اعوام وأصبحت شركة رائدة عالمياً متخصصة في مجال النقل البحري والبري والجوي. تمتلك شبكة وكلاء متخصصين حول العالم. والى جانب شحن البضائع تشمل خدماتها التخليص الجمركي، التعبئة والتغليف، التخزين، استرداد الرسوم الجمركية وغيرها. لذلك تتميز شركة MMA Group بكافة التجهيزات اللازمة لشحن المنتجات بسرعة ودقة مهما كانت الوجة.

■ واجه لبنان الكثير من التحديات الاجتماعية والسياسية والأمنية في العام ٢٠١٧، كيف تعامل معها قطاع النقل البحري والبري والجوي وهل تمكن من التكيف معها واستيعابها؟

– الاحداث التي شهدها لبنان خلال الاعوام الخمسة الماضية أثرت سلباً على اعمال قطاع النقل في مجال التصدير، خصوصاً الخط البري، بحيث يعتمد لبنان عليه بشكل كبير في تصدير منتجاته الزراعية الى دول الخليج، ومع اغلاقه نتيجة الحرب الدائرة في سوريا تأثرت العديد من الشركات في لبنان. وكوننا نعمل في مجال النقل البري تأثرنا ايضاً بسبب ارتفاع التكاليف ولكننا تمكنا من تعويض ما فاتنا باستكمال الاعمال في كل من قطاعي البحري والجوي.

تطوير الأعمال تكنولوجياً

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– نعاني بعض الصعوبات على مستوى المعاملات الجمركية داخل مرفأ بيروت وعمليات التصدير من حيث الاجراءات المتبعة والموضوعة



جهود فريق عملنا

ودقته اللامتناهية

ساهمت في تسجيلنا نتائج

جيدة في وقت قياسي



من قبل الوزارات المعنية وادارة المرفأ، ان تطرأ تغييرات عليها وبالتالي تؤثر على عمليات الاستيراد والتصدير. إضافة الى ذلك، تتطلب هذه الإجراءات الكثير من الوقت، مع العلم ان عامل الوقت مهم جداً لكل من المستورد والمصدر على السواء.

■ في ظل التطور التكنولوجي المتسارع، الى اي مدى تستخدمون التقنيات الحديثة في الخدمات التي تقدمونها؟

– لا تزال الانظمة المعتمدة في عمليات الشحن بدائية نوعاً ما، ومؤخراً بدأنا الدخول في مرحلة التحول من خلال الاستعانة بأنظمة خارجية لتطوير اعمالنا، مع اخذنا في الاعتبار ان التكنولوجيات الحديثة مهمة جداً في عالم الشحن وتؤثر بطريقة ايجابية على اسلوب العمل، العملاء، والجهات المصدرة والمستوردة، للبقاء على تواصل واطلاع دائمين على حركة الشحن ووصول الحمولة الى وجهتها الاخيرة. ونحن بدورنا نواكب هذا التطور ونتابع صدور اي انظمة جديدة لتطبيقها مما يساهم في تطوير جودة خدماتنا أيضاً.

ومن أهدافنا أيضاً، السعي لتطوير نقابة وسطاء



ناجي فغالي (رئيس شركة GLOBAL FREIGHT & LOGISTICS)؛

نجحنا باستمرار في كسب ثقة عملائنا والمحافظة عليهم

رئيس شركة GLOBAL FREIGHT & LOGISTICS ناجي فغالي طالب بتخفيف وتقليص الإجراءات المعتمدة لإخراج البضائع من المرفأ واعتماد المكننة لتسهيل العمليات، وأشار الى الحصول على وكالات جديدة وافتتاح مكتب في المطار، لافتاً الى العمل على انشاء مستودع للتخزين.

على العديد من المشاريع أبرزها إنشاء مستودع للتخزين.

النتائج نفسها

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧ مقارنة بالذي سبقه؟

- تمكنا من المحافظة على النتائج نفسها كالعالم الماضي، وهذا مؤشر ايجابي بالنسبة لنا.

■ كلمة أخيرة؟

- نتمنى ان تتحسن الأوضاع الأمنية كي تتمكن المؤسسات والشركات من متابعة أعمالها بما ينعكس ايجاباً على ازدهار اقتصادنا الوطني. ■

- بدأنا نلمس تحسناً في الخدمات وطرق العمل في مختلف الأقسام العاملة ضمن مرفأ بيروت.

مكتب في المطار

■ ما هي أبرز المشاريع التي قمت بها خلال العام ٢٠١٧؟

- نجحنا هذا العام في الحصول على وكالات جديدة، بالإضافة الى افتتاحنا مكتباً في مطار رفيق الحريري الدولي.

■ بـم تتميز خدماتكم ومدى ارتباطها بالمحافظة على عملائكم؟

- نجحنا باستمرار في كسب ثقة عملائنا والمحافظة عليهم، وها هي أعدادهم في ازدياد. والأمور تسير بشكل ايجابي جداً، كما ونعمل

■ في ظل الأوضاع الصعبة التي يشهدها لبنان كيف تتمكنون من التأقلم معها؟

- نظراً للظروف غير المستقرة والصعبة نحاول بذل جهود أكبر وتكثيف نشاطنا كي نتمكن من الاستمرار.

اعتماد المكننة لتسهيل العمليات

■ كيف تقيمون خدمات مرفأ بيروت والمطار وما المطلوب في رأيكم العمل عليه لتسهيل أعمالكم؟

- المطلوب تخفيف وتقليص الإجراءات المعتمدة لإخراج البضائع من حرم المرفأ واعتماد المكننة لتسهيل العمليات.

■ بعد تعيين رئيس جديد لإدارة الجمارك هل لمستم تطورات إيجابية أم سلبية؟



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

- Chartering vessels from World Wide to Lebanese ports & vice-versa
- Ocean and Air Freight Bookings from U.S.A., Canada, Europe, Australia and Far East to Lebanon & vice-versa
- Inland Transportation
- L.C.L. and F.C.L. Services
- Door to Door Services

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

For booking and further information please contact:

Josemar (Youssef El-Kahi)

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

General European Agents

Blue Fleet Management Co. Ltd
2, Metamorfoseos Str.
17455 Alimos, Athens, Greece
Tel : (30) 210 957 15 95
Fax: (30) 210 957 17 95
e-mail: chartering@bluefleetgroup.com

Rana Watier (Beirut National Manager Kuehne + Nagel):

We are suffering from the very high charges at Beirut port & airport for storage

Over its 125 year history, Kuehne + Nagel has evolved from a traditional international freight forwarder to a leading global provider of innovative and fully integrated supply chain solutions. It is financially strong, stable and independent. Its global logistics network, cutting-edge IT systems, in-house expertise and excellent customer service is proof of its dedication to be the market leader. These attributes have placed the company at the forefront of its industry, and positioned it to continue increasing the scope of its customer solutions and services. Al Bayan Magazine met Rana Watier, Beirut National Manager at Kuehne+Nagel who expressed her point of view regarding the difficulties that are facing the Lebanese shipping sector and gave us an idea about their results during 2017. She further talked about their new projects and activities in 2018. Below is an account of the interview.



*** Lebanon faced many social, political and security challenges in 2017. How did the Lebanese shipping sector deal with it and did it manage to adapt to its absorption?**

- The Lebanese shipping sector had a very slow move this year, majorly due to instability in Syria as growing violence along the borders thwarted trade to the shipping market and the closure of the Nassib border crossing with Jordan/Syria which was an important land route for transporting goods from Lebanon, but also due to the low competitiveness of Lebanese exports on foreign markets. Exporters and manufacturers struggled hard due to high production and shipping costs. As politics/security are still fragile and uncertain, consumers and investors remain cautious and confidence remains low and this is hurting corporate sales in general.

*** A consulting firm was assigned to prepare the outline plan for**

the port of Beirut and its needs for future expansion and development projects. What do you propose to include in this plan so that the port can activate its pivotal role in the region?

- The focus should also be on enlarging the warehousing zones at Beirut port in order to receive a large number of shipments in transit, basically related to aid & relief logistics.

*** What are the difficulties that you are still complaining about?**

- The very high charges at Beirut port & airport for storage. This should be taken into consideration, because almost all shipments are complicated for delivery due to several ministerial signatures, referring to pharmaceuticals again, which delay consequently in retrievals. Customers are suffering and so are we, from those charges.

*** How were your results in 2017 compared with those in 2016?**

- We closed our year with positive

results, but still not to the expectations of our set targets for 2017, compared to that of 2016.

I can only say the current economic crisis in the whole region, not just Lebanon, had a negative impact on the development of our business.

*** How do you expect your activity to be in 2018 and are there new projects?**

- Enhancing new sales team headed by a new SALES MANAGER to develop the airfreight business further.

The Key success will also be to penetrate Overland business activities, of course depending on the geopolitical situation in the region.

We truly hope that 2018 will finally be the year to accomplish all our projects and I take the opportunity to thank the great team we have in Kuehne+Nagel / ITS LEBANON for their great support and commitment this year and for more success in the coming year.

KUEHNE+NAGEL



Over our 120 year history, Kuehne + Nagel has evolved from a traditional international freight forwarder to a leading global provider of innovative and fully integrated supply chain solutions.

Today, the Kuehne + Nagel Group has more than 1000 offices in over 100 countries, with over 63,000 employees.



Number 1 global seafreight forwarder



Number 2 global air cargo forwarder

Top 3 global contract logistics provider



*We provide logistics services to virtually all key industry sectors including:
Aerospace, Automotive, FMCG, High Tech, Industrials
Oil & Gas, Pharma & Healthcare, Retail.*

KN-ITS s.a.l.

Capital: 113 000 000 Fully Paid
C.R. 74592

Charles Helou Av., Sehnaoui Bldg. 5th floor 56

P.O.B: 17-5036, Lebanon / Beirut

Tel: 00961 1 442602 - 00961 1 580173/4 / Fax: 00961 1 443569

e-mail: knits@kuehne-nagel.com / Website: www.kn-portal.com

انخفاض حركة الحاويات والسيارات انعكس سلباً على مجموع الواردات

بارتفاع قدره ٦١٧ حاوية نمطية ونسبته ٢,١٥٪. بلغت الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: ١٧٤٩٦ حاوية نمطية مقابل ١٨٢٥٦ حاوية، أي بتراجع قدره ٧٦٠ حاوية نمطية ونسبته ٤,١٦٪.

تراجع حركة المسافنة في تشرين الثاني ٢٠١٧

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة التي تعامل معها مرفأ بيروت في تشرين الثاني الماضي ٣٥٥٠١ حاوية نمطية مقابل ٣٧٣٠٠ حاوية في تشرين الأول المنصرم، أي بانخفاض قدره ١٧٩٩ حاوية نمطية ونسبته ٤,٨٢٪.

وتراجع مجموع السيارات في تشرين الثاني ٢٠١٧

كما انخفض مجموع السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في ٢٠ إلى ٧١٧٢ سيارة مقابل ٨١٢٥ سيارة في ١٠، أي بتراجع نسبته ١١,٧٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧١٧٢ سيارة على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٦١٨٠ سيارة مقابل ٦٥٩٢ سيارة، أي بتراجع قدره ٤١٢ سيارة ونسبته ٦,٢٥٪
السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٩٩٢ سيارة مقابل ١٠٥٣٣، أي بانخفاض قدره ٥٤١ سيارة ونسبته ٣٥,٢٩٪.

تراجع الحركة الإجمالية ينسحب على مجموع الواردات في تشرين الثاني ٢٠١٧

وأظهرت الإحصاءات ان تراجع الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت خلال ٢٠ انسحب أيضاً على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء حيث بلغ ٢٠,٨٤١ مليون دولار مقابل ٢٣,٤٦٢ مليوناً في ١٠، أي بتراجع نسبته ١١,١٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٠,٨٤١ مليون دولار في تشرين الثاني كالاتي:

الواردات المرفئية: بلغت ٢٠,٤٨١ مليون دولار مقابل ٢٣,١٦١ مليوناً أي بانخفاض قدره ٢,٦٨٠ مليون دولار ونسبته ١١,٥٧٪.
واردات رئاسة الميناء: بلغت ٣٦٠ ألف دولار مقابل ٣٠١ ألف دولار، أي بزيادة قدرها ٥٩ ألف دولار ونسبتها ١٩,٦١٪.

حركة مرفأ بيروت الإجمالية والواردات لشهر تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠١٧

الأبواب	تشرين الثاني ٢٠١٧	تشرين الأول ٢٠١٧	+/-
مجموع البواخر	١٦٣ باخرة	١٧٠ باخرة	-٧ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٨١٦ آلاف طن	٧٠٦ آلاف طن	+١١٠ الف طن
بضائع مستوردة (طن)	٧١٨ الف طن	٥٩٣ الف طن	+١٢٥ الف طن
بضائع مصدرة (طن)	٩٨ الف طن	١١٣ الف طن	-١٥ الف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	١١٦١٥٤ نمطية	١٢٠١٨٧ نمطية	-٤٠٣٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٥٦٤٦٩ نمطية	٥٩٧٦٤ نمطية	-٣٢٩٥ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٥٥٦٤٣ نمطية	٥٨٣٢٥ نمطية	-٢٦٨٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيقفها على متن السفن	٤٠٤٢ نمطية	٢٠٩٨ نمطية	+١٩٤٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٣٧٤٣٥ نمطية	٣٧٨٤١ نمطية	-٤٠٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٠٢٩ نمطية	٢٨٧٩ نمطية	-١٨٥٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	١٨٠٠٥ نمطية	١٩٠٤٤ نمطية	-١٠٣٩ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى ببضائع لبنانية	٨٨١٨ نمطية	١١٣٥٧ نمطية	-٢٥٣٩ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	٢٩٣٢٩ نمطية	٢٨٧١٢ نمطية	+٦١٧ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	١٧٤٩٦ نمطية	١٨٢٥٦ نمطية	-٧٦٠ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٣٥٠٠١ نمطية	٣٧٣٠٠ نمطية	-٢٢٩٩ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٧١٧٢ سيارة	٨١٢٥ سيارة	-٩٥٣ سيارة
سيارات مستوردة	٦١٨٠ سيارة	٦٥٩٢ سيارة	-٤١٢ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	٩٩٢ سيارة	١٥٣٣ سيارة	-٥٤١ سيارة
الواردات المرفئية (دولار)	٢٠,٤٨١ مليون دولار	٢٣,١٦١ مليون دولار	-٢,٦٨٠ مليون دولار
واردات رئاسة الميناء (دولار)	٣٦٠ الف دولار	٣٠١ الف دولار	+٥٩ الف دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار)	٢٠,٨٤١ مليون دولار	٢٣,٤٦٢ مليون دولار	-٢,٦٢١ مليون دولار

سجل مرفأ بيروت تراجعاً بحركته الإجمالية في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي عما كانت عليه في شهر تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم، باستثناء الوزن الإجمالي للبضائع. وقد أدى هذا التراجع الى انخفاض مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في تشرين الأول

وتشرين الثاني ٢٠١٧

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام ٢٠١٧ الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٦٣ باخرة مقابل ١٧٠ في تشرين الأول المنصرم، أي بانخفاض قدره ٧ بواخر ونسبته ٤,١٢٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٨١٦ ألف طن مقابل ٧٠٦ آلاف، أي بارتفاع قدره ١١٠ آلاف طن ونسبته ١٥,٥٨٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٨١٦ ألف طن في تشرين الثاني كالاتي:
البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٧١٨ ألف طن مقابل ٥٩٣ ألفا، أي بارتفاع قدره ١٢٥ ألف طن ونسبته ٢١,٠٨٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٩٨ ألف طن مقابل ١١٣ ألفا، أي بتراجع قدره ١٥ ألف طن ونسبته ١٣,٢٧٪.

تراجع مجموع الحاويات في تشرين الثاني ٢٠١٧

وسجلت حركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت في تشرين الثاني الماضي تراجعاً حيث بلغ مجموعها ١١٦١٥٤ حاوية نمطية مقابل ١٢٠١٨٧ حاوية في تشرين الأول المنصرم، أي بانخفاض نسبته ٣,٣٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١١٦١٥٤ حاوية نمطية في تشرين الثاني كالاتي:
الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٥٦٤٦٩ حاوية نمطية مقابل ٥٩٧٦٤ حاوية في تشرين الأول المنصرم، أي بانخفاض نسبته ٥,٥١٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٩٨ حاوية نمطية مقابل ١١٣ حاوية نمطية ونسبته ٤,٦٠٪.

الحاويات المعاد تستيقفها على متن السفن: بلغ عددها ٤٠٤٢ حاوية نمطية مقابل ٢٠٩٨ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٩٤٤ حاوية نمطية ونسبته ٩٢,٦٦٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠١٧

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٥٦٤٦٩ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٣٧٤٣٥ حاوية نمطية مقابل ٣٧٨٤١ حاوية في ١٠، أي بتراجع نسبته ١,٠٧٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ١٠٢٩ حاوية نمطية مقابل ٢٨٧٩ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٨٥٠ حاوية نمطية ونسبته ٦٤,٢٦٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٨٠٠٥ حاويات نمطية مقابل ١٩٠٤٤ حاوية، أي بتراجع قدره ١٠٣٩ حاوية نمطية ونسبته ٥,٤٦٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في تشرين الثاني الماضي والبالغة ٥٦٤٣ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٨٨١٨ حاوية نمطية مقابل ١١٣٥٧ حاوية في تشرين الأول المنصرم، أي بتراجع نسبته ٢٢,٣٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٩٣٢٩ حاوية نمطية مقابل ٢٨٧١٢ حاوية، أي

NileDutch - The Africa Connection

Shipping services to West Africa

NileDutch - The Africa Connection, is the only specialised West Africa carrier that can offer global connections! From Europe we operate a multipurpose and two container services. Consequently, NileDutch offers container, conventional cargo, project cargo and Out of Gauge cargo shipments - under a single bill of lading. Our presence and experience in West Africa, with our network of offices, and familiarity with local customs and working practices enables us to provide our customers with an efficient and personal service.



EL FIL SHIPPING SAL

1st Floor, Dabar Building, Saifi Village | Beirut – Lebanon

P +961 1 972444 | F +961 1 987988

www.niledutch.com

NileDutch
THE AFRICA CONNECTION

مرفأ بيروت يسجل زيادة كبيرة بحركة الحاويات وانخفاضاً صغيراً بكميات البضائع

١٧٤٣ باخرة، ٧,٩ ملايين طن، ١,١٨٨ مليون حاوية نمطية، ٩٥,١ ألف سيارة و٢٢٢,٨ مليون دولار

برسم المسافنة رقماً قياسياً كبيراً في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧. فقد تعامل مرفأ بيروت مع ٣٥٦٤٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٦١٧٨٩ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠١٦. أي بزيادة كبيرة قدرها ٩٤٦٦١ حاوية نمطية ونسبتها ٣٦,١٦٪.

انخفاض طفيف بحركة السيارات في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٧

بينما سجلت حركة السيارات انخفاضاً طفيفاً فبلغ مجموعها ٩٥١٤٣ سيارة مقابل ٩٩٧٩٩ سيارة في الفترة عينها من ٢٠١٦. أي بتراجع نسبته ٤,٦٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٥١٤٣ سيارة كالاتي: **السيارات المستوردة**: بلغ مجموعها ٧٨٣٦٥ سيارة مقابل ٨٨٠٦٦ سيارة، أي بانخفاض قدره ٩٧٠١ سيارة ونسبته ١١,٠٢٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ١٦٧٧٨ سيارة، مقابل ١١٧٣٣ سيارة، أي بزيادة قدرها ٥٠٤٥ سيارة ونسبتها ٤٣٪.

ارتفاع حركة الحاويات لم ينسحب على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء

من جهة ثانية، أفادت الإحصاءات ان الزيادة الكبيرة بحركة الحاويات في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧، لم تنعكس ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء، والذي بلغ ٢٢٢,٨٦١ مليون دولار مقابل ٢٢٢,٣٨٢ مليوناً للفترة نفسها من العام ٢٠١٦، أي بانخفاض صغير نسبته ٠,٢٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢٢,٨٦١ مليون دولار كالاتي: **الواردات المرفئية**: بلغ مجموعها ٢١٨,١٠١ مليون دولار مقابل ٢١٨,٦٠٦ مليوناً، أي بانخفاض طفيف قدره ٥٠٥ آلاف دولار ونسبته ٠,٢٣٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ٤,٧٦٠ ملايين دولار مقابل ٤,٧٧٦ ملايين، أي بتراجع قدره ١٦ ألف دولار ونسبته ٠,٣٤٪.

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية والواردات المرفئية

ورئاسة الميناء خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠١٧ و ٢٠١٦

الأيام	الأشهر الـ ١١ الأولى ٢٠١٧	الأشهر الـ ١١ الأولى ٢٠١٦	+/-
مجموع البواخر	١٧٤٣ باخرة	١٨٦٥ باخرة	-١٢٢ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٧,٩٢٣ مليون طن	٨,٠٦٦ مليون طن	-١٤٣ الف طن
بضائع مستوردة (طن)	٦,٩٣٣ مليون طن	٧,١١٨ مليون طن	-١٨٥ الف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا (طن)	٩٩٠ الف طن	٩٤٨ الف طن	+٤٢ الف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	١١٨٨٥١٠ حاوية نمطية	١٠٥١٦١١ حاوية نمطية	+١٣٦٨٩٩ حاوية نمطية
حاويات مستوردة (نمطية)	٥٨٣١٨٣ حاوية نمطية	٥١٦٤٥١ حاوية نمطية	+٦٦٣٣٢ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٥٧٥٤٥٩ حاوية نمطية	١٦٦١٨ حاوية نمطية	+٥٨٨٤١ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيقها على السفن	٢٩٨٦٨ حاوية نمطية	١٨٥٤٢ حاوية نمطية	+١١٣٢٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم	٣٩٣٦٦٦ حاوية نمطية	٣٧١٢٨٠ حاوية نمطية	+٢٢٣٨٦ حاوية نمطية
الاستهلاك المحلي	١٠٤٠٦ حاوية نمطية	١٤٣٦٥ حاوية نمطية	-٣٩٥٩ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٧٩١١١ حاوية نمطية	١٣٠٨٠٦ حاوية نمطية	+٤٨٣٠٥ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مالى ببضائع لبنانية	٩٢٢٩٨ حاوية نمطية	٨٤٧٠٤ حاوية نمطية	+٧٥٩٤ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	٣٠٥٨٢٢ حاوية نمطية	٣٠٩٣١ حاوية نمطية	+٤٨٩١ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	١٧٣٣٩ حاوية نمطية	١٣٠٩٨٣ حاوية نمطية	-١١٣٤٤ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٣٥٦٤٥٠ حاوية نمطية	٢٦١٧٨٩ حاوية نمطية	+٩٤٦٦١ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٩٥١٤٣ سيارة	٩٩٧٩٩ سيارة	-٤٦٥٦ سيارة
سيارات مستوردة	٧٨٣٦٥ سيارة	٨٨٠٦٦ سيارة	-٩٧٠١ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	١٦٧٧٨ سيارة	١١٧٣٣ سيارة	+٥٠٤٥ سيارة
مجموع الواردات المرفئية (دولار)	٢١٨,١٠١ مليون دولار	٢١٨,٦٠٦ مليون دولار	-٥٠٥ آلاف دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء (دولار)	٤,٧٦٠ مليون دولار	٤,٧٧٦ مليون دولار	-١٦ الف دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار)	٢٢٢,٨٦١ مليون دولار	٢٢٢,٣٨٢ مليون دولار	+٥٢١ الف دولار



ميشال نحول

مدير المشاريع في مرفأ بيروت

بينت الإحصاءات ان مرفأ بيروت حقق رقماً قياسياً بحركة الحاويات التي تداولها في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ وهو الأكبر حتى تاريخه، في حين سجل انخفاضاً صغيراً بالوزن الإجمالي للبضائع التي تعامل معها استيراداً وتصديراً وإعادة تصدير. كما أظهرت ان الارتفاع الكبير بحركة الحاويات لم ينعكس ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء والذي جاء أدنى مما كان عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٦.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية خلال الأشهر الـ ١١

من ٢٠١٦ و ٢٠١٧

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠١٦ و ٢٠١٧ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ١٧٤٣ باخرة مقابل ١٨٦٥، أي بتراجع نسبته ٦,٥٤٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٧,٩٢٣ ملايين طن مقابل ٨,٠٦٦ ملايين، أي بانخفاض قدره ١٤٣ ألف طن ونسبته ١,٧٧٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٧,٩٢٣ ملايين طن كالاتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٦,٩٣٣ ملايين طن مقابل ٧,١١٨ ملايين، أي بتراجع قدره ١٨٥ ألف طن ونسبته ٢,٦٠٪.

البضائع اللبناية المصدرة: بلغ وزنها ٩٩٠ ألف طن مقابل ٩٤٨ ألفاً، أي بارتفاع قدره ٤٢ ألف طن ونسبته ٤,٤٣٪.

رقم قياسي جديد بحركة الحاويات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٧

وسجل مرفأ بيروت رقماً قياسياً جديداً بحركة الحاويات التي تداولها خلال ١١ شهراً من ٢٠١٧. فقد تعامل المرفأ مع ١١٨٨٥١٠ حاويات نمطية مقابل ١٠٥١٦١١ حاوية للفترة عينها من ٢٠١٦، أي بارتفاع كبير نسبته ١٣,٠٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١١٨٨٥١٠ حاويات نمطية كالاتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٥٨٣١٨٣ حاوية نمطية مقابل ٥١٦٤٥١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٦٦٣٣٢ حاوية نمطية ونسبتها ٢,٩٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٥٧٥٤٥٩ حاوية نمطية مقابل ٥١٦٦١٨ حاوية، أي بنمو نسبته ١١,٣٩٪.

الحاويات المعاد تستيقها على متن السفن: بلغ عددها ٢٩٨٦٨ حاوية نمطية مقابل ١٨٥٤٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٦١,٠٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى؟

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٣٩٣٦٦٦ حاوية نمطية مقابل ٣٧١٢٨٠ حاوية للأشهر الأحد عشر ذاتها من العام ٢٠١٦، أي بارتفاع قدره ٢٢٣٨٦ حاوية نمطية ونسبته ٦,٠٣٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١٠٤٠٦ حاويات نمطية مقابل ١٤٣٦٥ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣٩٥٩ حاوية نمطية ونسبته ٢,٧٠٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٧٩١١١ حاوية نمطية مقابل ١٣٠٨٠٦ حاويات، أي بزيادة نسبتها ٣٦,٩٣٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

الحاويات المصدرة مالى ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٩٢٢٩٨ حاوية مقابل ٨٤٧٠٤ حاويات للفترة نفسها من ٢٠١٦، أي بارتفاع نسبته ٨,٩٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٣٠٥٨٢٢ حاوية نمطية مقابل ٣٠٩٣١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٤٨٩١ حاوية نمطية ونسبتها ١,٦٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٧٧٣٣٩ حاوية نمطية مقابل ١٣٠٩٨٣ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٣٥,٣٩٪.

رقم قياسي لحركة الحاويات برسم المسافنة: وسجلت حركة الحاويات

جدول مقارنة بالبيضان المصدرة خلال الأشهر ١١ الأولى من ٢٠١٦ و ٢٠١٧

الشهر	٢٠١٧ (طن)	٢٠١٦ (طن)	+/- (طن)
كانون الثاني	٧٤ الف	٧١ الف	٣+ آلاف
شباط	٧٩ الف	٧٦ الف	٣+ آلاف
آذار	٨٤ الف	٨٦ الف	٢- آلاف
نيسان	٨٠ الف	٨٥ الف	٥- آلاف
ايار	٨٩ الف	٨٨ الف	١+ الف
حزيران	٧٧ الف	٨٢ الف	٥- آلاف
تموز	٩٠ الف	٧٦ الف	١٤+ الف
آب	١١٢ الف	٨٣ الف	٢٩+ الف
ايلول	٩٤ الف	٩٨ الف	٤- آلاف
تشرين الاول	١١٣ الف	١١١ الف	٢+ ألف
تشرين الثاني	٩٨ الف	٩٢ الف	٦+ آلاف
المجموع العام	٩٩٠ الف	٩٤٨ الف	٤٢+ الف
	طن	طن	طن

جدول مقارنة بالبواخر في مرفأ بيروت خلال الأشهر ١١ الأولى من ٢٠١٦ و ٢٠١٧

الشهر	٢٠١٧	٢٠١٦	+/- باخرة
كانون الثاني	١٢٨ باخرة	١٥٣ باخرة	٢٥- باخرة
شباط	١٦٣ باخرة	١٦٠ باخرة	٣+ باخرة
آذار	١٧٠ باخرة	١٩٧ باخرة	٢٧- باخرة
نيسان	١٥٦ باخرة	١٨٩ باخرة	٣٣- باخرة
ايار	١٦٧ باخرة	١٨٦ باخرة	١٩- باخرة
حزيران	١٤١ باخرة	١٦٧ باخرة	٢٦- باخرة
تموز	١٦٢ باخرة	١٥٨ باخرة	٤+ باخرة
آب	١٧٥ باخرة	١٨٠ باخرة	٥- باخرة
ايلول	١٤٨ باخرة	١٦٢ باخرة	١٤- باخرة
تشرين الاول	١٧٠ باخرة	١٦٠ باخرة	١٠+ باخرة
تشرين الثاني	١٦٣ باخرة	١٥٣ باخرة	١٣+ باخرة
المجموع العام	١٧٤٣ باخرة	١٨٦٥ باخرة	١٢٢- باخرة

جدول مقارنة بالبيضان المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر ١١ الأولى من ٢٠١٦ و ٢٠١٧

الشهر	٢٠١٧ (طن)	٢٠١٦ (طن)	+/- (طن)
كانون الثاني	٥٥٧ الف	٦١٢ الف	٥٥- الف
شباط	٦٣١ الف	٥٧٦ الف	٥٥+ الف
آذار	٧٥٥ الف	٧٥٣ الف	٢+ الف
نيسان	٦٠٠ الف	٦٢٤ الف	٢٤- الف
ايار	٦٥٢ الف	٦٨٦ الف	٣٤- الف
حزيران	٥٧٥ الف	٦٩٣ الف	١١٨- الف
تموز	٥٨٦ الف	٦٦٢ الف	٧٦- الف
آب	٧٠٧ الف	٦٨٠ الف	٢٧+ الف
ايلول	٥٥٩ الف	٥٧٠ الف	١١- الف
تشرين الاول	٥٩٣ الف	٦٣٢ الف	٣٩- الف
تشرين الثاني	٧١٨ الف	٦٣٠ الف	٨٨+ الف
المجموع العام	٦.٩٢٣ ملايين	٧.١١٨ ملايين	١٨٥- الف
	طن	طن	طن

جدول مقارنة بالبيضان المفرغة والمشحونة خلال الأشهر ١١ الأولى من ٢٠١٦ و ٢٠١٧

الشهر	٢٠١٧ (طن)	٢٠١٦ (طن)	+/- (طن)
كانون الثاني	٦٣١ الف	٦٨٣ الف	٥٢- الف
شباط	٧١٠ آلاف	٦٥٢ الف	٥٨+ الف
آذار	٨٣٩ الف	٨٣٩ الف	-
نيسان	٦٨٠ الف	٧٠٩ الف	٢٩- الف
ايار	٧٤١ الف	٧٧٤ الف	٣٣- الف
حزيران	٦٥٢ الف	٧٧٥ الف	١٢٣- الف
تموز	٦٧٦ الف	٧٣٨ الف	٦٢- الف
آب	٨١٩ الف	٧٦٣ الف	٥٦+ الف
ايلول	٦٥٣ الف	٦٦٨ الف	١٥- الف
تشرين الاول	٧٠٦ الف	٧٤٣ الف	٣٧- الف
تشرين الثاني	٨١٦ الف	٧٢٢ الف	٩٤+ الف
المجموع العام	٧.٩٢٣ مليون طن	٨.٠٦٦ مليون طن	١٤٣- الف



GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS

No matter where in the World



Warehousing



Air Freight



Land Freight

www.globalfreight-lb.com



Groupage Services



Sea Freight



Customs Brokers



Contact us

Dora Mar Youssef Av. - Mar Youssef Street - 2nd floor
 Telephone: 00961 1 247661 - Fax: 00961 1 247662
 info@globalfreight-lb.com - www.globalfreight-lb.com






الزيادة الكبيرة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية لم تنعكس ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية

٦٥ باخرة، ٢٠٧,٤ آلاف طن، ٢٦٨ سيارة، ٧٤٥ حاوية، ٢٤٠٦ شاحنات و١,٨ مليار ليرة

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٢٠٧٤٥٧ طناً، مقابل ٢٠١٠٠٧ أطنان، أي بزيادة قدرها ٦٤٥٠ طناً ونسبتها ٣,٢١٪. وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٢٠٧٤٥٧ طناً كالاتي:

البضائع الواردة: بلغ وزنها ١٧٦٤٥٥ طناً مقابل ١٥٦٤٣٩ طناً، أي بارتفاع قدره ٢٠٠١٦ طناً ونسبته ١٢,٧٩٪.

البضائع الصادرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٣١٠٠٢ طناً مقابل ٤٤٥٦٨ طناً، أي بانخفاض قدره ١٣٥٦٦ طناً ونسبته ٣٠,٤٤٪.

عدد السيارات: بلغ ٢٦٨ سيارة مقابل ٢٩٨ سيارة، أي بتراجع قدره ٣٠ سيارة ونسبته ١٠,٠٧٪.

عدد الحاويات: بلغ ٧٤٥ حاوية نمطية مقابل ٢٠٨ حاويات أي بارتفاع كبير قدره ٥٣٧ حاوية نمطية ونسبته ٢٥٨,١٧٪.

عدد الشاحنات: بلغ ٢٤٠٦ شاحنات مقابل ٢٣٠٢ شاحنة أي بزيادة قدرها ١٠٤ شاحنات ونسبتها ٤,٥٢٪.

وتوزع هذا العدد البالغ ٢٤٠٦ شاحنات كالاتي:

الشاحنات الواردة بحراً: بلغ عددها ١٢٥١ شاحنة مقابل ١٢٤٨ شاحنة، أي بارتفاع قدره ٣ شاحنات ونسبته أقل من ١٪.

الشاحنات الصادرة بحراً: بلغ عددها ١١٥٥ شاحنة مقابل ١٠٥٤ شاحنة، أي بزيادة قدرها ١٠١ شاحنة ونسبتها ٩,٥٨٪.

ارتفاع الحركة الإجمالية لم ينسحب على مجموع الواردات المرفئية

وأفادت الإحصاءات أخيراً أن الارتفاع الذي حققته حركة مرفأ طرابلس الإجمالية في تشرين الثاني من العام ٢٠١٧ لم ينسحب على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ١,٨٢٥ مليار ليرة مقابل ٢,٥٧٢ مليار ليرة في تشرين الثاني من العام ٢٠١٦، أي بتراجع قدره ٧٤٧ مليون ليرة ونسبته ٢٩,٠٤٪.

وننشر في ما يلي جدولي مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في ٢ وت ١ من ٢٠١٧، و٢ من العامين ٢٠١٦ و٢٠١٧: ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس والواردات المرفئية في ٢ وت ١ ٢٠١٧

الايواب	٢٠١٧ ت ٢	٢٠١٧ ت ١	-/+
عدد البواخر	٦٥ باخرة	٥٠ باخرة	١٥+ باخرة
كميات البضائع (طن)	٢٠٧٤٥٧ طناً	١١٠٢٤٨ طناً	١١٠٢٤٨+ طناً
بضائع مستوردة (طن)	١٧٦٤٥٥ طناً	١٥٦٤٣٩ طناً	١٠١١٩٩+ طناً
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا (طن)	٣١٠٠٢ طناً	٢١٩٥٣ طناً	٩٠٤٩+ طناً
عدد السيارات	٢٦٨ سيارة	٤٣٧ سيارة	-١٦٩ سيارة
عدد الحاويات (نمطية)	٧٤٥ حاوية نمطية	١١٦٠ حاوية نمطية	-٤١٥ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	٢٤٠٦ شاحنة	١٩٨٧ شاحنة	٤١٩+ شاحنة
شاحنات واردة بحرا	١٢٥١ شاحنة	١٠٣٣ شاحنة	٢١٨+ شاحنة
شاحنات صادرة بحرا	١١٥٥ شاحنة	٩٥٤ شاحنة	٢٠١+ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	١,٨٢٥ مليار ليرة	٢,٥٧٢ مليار ليرة	-٣٥٥ مليون ليرة

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس والواردات المرفئية في تشرين الثاني ٢٠١٧ و ٢٠١٦

الايواب	٢٠١٧ ت ٢	٢٠١٦ ت ٢	-/+
عدد البواخر	٦٥ باخرة	٦٩ باخرة	-٤ بواخر
كميات البضائع (طن)	٢٠٧٤٥٧ طناً	٢٠١٠٠٧ طناً	٦٤٥٠+ طناً
بضائع مستوردة (طن)	١٧٦٤٥٥ طناً	١٥٦٤٣٩ طناً	٢٠٠١٦+ طناً
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا (طن)	٣١٠٠٢ طناً	٤٤٥٦٨ طناً	-١٣٥٦٦ طناً
عدد السيارات	٢٦٨ سيارة	٢٩٨ سيارة	-٣٠ سيارة
عدد الحاويات (نمطية)	٧٤٥ حاوية نمطية	٢٠٨ حاوية نمطية	٥٣٧+ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	٢٤٠٦ شاحنة	٢٣٠٢ شاحنة	١٠٤+ شاحنة
شاحنات واردة بحرا	١٢٥١ شاحنة	١٢٤٨ شاحنة	٣+ شاحنة
شاحنات صادرة بحرا	١١٥٥ شاحنة	١٠٥٤ شاحنة	١٠١+ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	١,٨٢٥ مليار ليرة	٢,٥٧٢ مليار ليرة	-٧٤٧ مليون ليرة

حقق مرفأ طرابلس زيادة كبيرة بالوزن الإجمالي للبضائع التي تداولها في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) عما كان عليه في شهر تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم، لكن هذه الزيادة لم تنسحب على مجموع الواردات المرفئية التي سجلت انخفاصاً. وبينت الإحصاءات ان كميات الأخشاب المستوردة والبالغ وزنها ٣٩٧٧٩ طناً شكلت النسبة الأكبر من البضائع المفرغة والبالغ وزنها ١٧٦٤٥٥ طناً، تبعتها في المرتبة الثانية الذرة المستوردة «دوكمه» ومن ثم القمح المستورد أيضاً «دوكمه».. وتجدر الإشارة الى ان مرفأ طرابلس تحول الى مركز رئيسي لبواخر الرو/رو (عبارات) بعد إقفال المعابر البرية عبر الأراضي السورية أمام الصادرات والواردات اللبنانية. فهذه العبارات تقوم بنقل الشاحنات المحملة بالمنتجات اللبنانية الى المرفأ التركي والعربية، ومن ثم العودة مجدداً الى مرفأ طرابلس ناقلة الشاحنات المحملة بالبضائع التركية والعربية الى الأسواق اللبنانية.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠١٧

وبينت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس في تشرين الأول وتشرين الثاني الماضيين الأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٥ باخرة مقابل ٥٠ باخرة في تشرين الأول المنصرم، أي بارتفاع قدره ١٥ باخرة ونسبته ٣٠٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٢٠٧٤٥٧ طناً مقابل ٩٧٢٠٩ أطنان، أي بزيادة قياسية قدرها ١١٠٢٤٨ طناً ونسبتها ١١٣,٤١٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٢٠٧٤٥٧ طناً كالاتي:

البضائع المفرغة: بلغ وزنها ١٧٦٤٥٥ طناً مقابل ٧٥٢٥٦ طناً، أي بارتفاع قدره ١٠١١٩٩ طناً ونسبته ١٣٤,٤٧٪.

البضائع الصادرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٣١٠٠٢ طناً مقابل ٢١٩٥٣ طناً، أي بزيادة قدرها ٩٠٤٩ طناً ونسبتها ٤١,٢٢٪.

عدد السيارات: بلغ ٢٦٨ سيارة مقابل ٤٣٧ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٦٩ سيارة ونسبته ٣٨,٦٧٪.

عدد الحاويات: بلغ ٧٤٥ حاوية نمطية مقابل ١١٦٠ حاوية، أي بتراجع قدره ٤١٥ حاوية نمطية ونسبته ٣٥,٧٨٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ٢٤٠٦ شاحنات مقابل ١٩٨٧ شاحنة أي بزيادة قدرها ٤١٩ شاحنة ونسبتها ٢١,٠٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٤٠٦ شاحنات في تشرين الثاني ٢٠١٧ كالاتي:

الشاحنات الواردة على متن العبارات: بلغ عددها ١٢٥١ شاحنة مقابل ١٠٣٣ شاحنة، أي بارتفاع قدره ٢١٨ شاحنة ونسبته ٢١,١٠٪.

الشاحنات الصادرة على متن العبارات: بلغ عددها ١١٥٥ شاحنة مقابل ٩٥٤ شاحنة، أي بنمو قدره ٢٠١ شاحنة ونسبته ٢١,٠٧٪.

ارتفاع الحركة الإجمالية لم تنعكس ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية

وأفادت الإحصاءات ان ارتفاع الحركة الإجمالية في مرفأ طرابلس في ٢ تم لم ينعكس ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ١,٨٢٥ مليار ليرة مقابل ٢,١٨٠ مليار ليرة في ٢ ت، أي بانخفاض نسبته ١٦,٢٨٪.

حركة مرفأ طرابلس في تشرين الثاني ٢٠١٧ أكبر منها في تشرين الثاني ٢٠١٦

من ناحية ثانية، أظهرت المقارنة ان حركة مرفأ طرابلس الإجمالية المسجلة في شهر تشرين الثاني من العام ٢٠١٧ جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام ٢٠١٦. فقد بينت المقارنة الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٥ باخرة في تشرين الثاني ٢٠١٧ مقابل ٦٩ باخرة في تشرين الثاني ٢٠١٦، أي بانخفاض قدره ٤ بواخر ونسبته ٥,٨٠٪.



UNISHIP GROUP

SINCE 1977

GROUP COMPANIES:

ELIE ZAKHOUR ESTABLISHMENT.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING CO. SARL.
ALLIED LEVANT LINES LTD. SARL.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING AGENCY SAL. (OFF SHORE)

And now General Agents of:

 **KRAFTMAR CONTAINER LINE**

Offering regular services between ports of:

VALENCIA / BARCELONA / ALEXANDRIA / BEIRUT
NOVOROSSIJK / ODESSA / CONSTANZA / ALEXANDRIA / BEIRUT

AMONG OTHERS, OUR SERVICES INCLUDE:

- LINER AGENTS
- CHARTERING & TRAMP VESSEL AGENTS
- WORLDWIDE NVOCC - SERVICES
- FREIGHT FORWARDERS
- WAREHOUSING / FREE ZONE/ TRANSIT SERVICES
- PROJECT CARGO
- STEVEDORES



PROJECT CARGO HANDLING SERVICES

UNITED MIDDLE EAST SHIPPING Co. sarl.

HEAD QUARTERS:

ASHRAFIEH - RMEIL - KOBAYAT STREET - LIBERTY BUILDING

BEIRUT - LEBANON

TEL (961-1) 580398 - 580376 - 584734- 561866

FAX (961-1) 584621

E-MAIL: info@unishipgroup.com

WEB SITE: www.unishipgroup.com



مرفأ طرابلس يحقق زيادة بحركته الإجمالية ومجموع وارداته المرفئية

٧١٣ باخرة، ١,٨ مليون طن، ٤٩٧٧ سيارة، ١٠٨٨٢ حاوية، ٢٦٠٢٩ شاحنة ٢٢,٨ مليار ليرة

عدد السيارات: بلغ ٤٩٧٧ سيارة مقابل ٤٥٥٦ سيارة، أي بارتفاع قدره ٤٢١ سيارة ونسبته ٩,٢٤٪.

عدد الحاويات: بلغ ١٠٨٨٢ حاوية نمطية مقابل ٨٧٣٥ حاوية نمطية ونسبتها ٤٠٦,٨٥٪.

استمرار ارتفاع حركة الشاحنات

وأفادت الإحصاءات عن استمرار ارتفاع عدد الشاحنات الواردة على متن البواخر الرو/رو (عبارات) والصادرة عليها، فقد بلغ ٢٦٠٢٩ شاحنة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ مقابل ٢٢١٥٩ شاحنة في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٦، أي بزيادة قدرها ٣٨٧٠ شاحنة ونسبتها ١٧,٤٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٦٠٢٩ شاحنة كالتالي:

الشاحنات الواردة: بلغ عددها ١٣٤٩٥ شاحنة مقابل ١١٠٨٧ شاحنة، أي بزيادة قدرها ٢٤٠٨ شاحنات ونسبتها ٢١,٧٢٪.

الشاحنات الصادرة: بلغ عددها ١٢٥٣٤ شاحنة مقابل ١١٠٧٢ شاحنة، أي بارتفاع قدره ١٤٦٢ شاحنة ونسبته ١٣,٢٠٪.

ارتفاع الحركة الإجمالية ينسحب على مجموع الواردات المرفئية

وأدى ارتفاع الحركة الإجمالية في مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ الى نمو مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٢٢,٨٠٦ مليار ليرة مقابل ٢٠,٨٣٨ ملياراً في الفترة عينها من العام ٢٠١٦، أي بزيادة قدرها ١,٩٦٨ مليار ليرة ونسبتها ٩,٤٤٪.

والزيادة مستمرة بعدد بواخر الرو/رو

ولا بد من الإشارة أخيراً الى ان مرفأ طرابلس يواصل استقبال المزيد من بواخر الرو/رو (العبارات) التي يستمر عددها بالارتفاع حيث تواصل تأمين رحلات شبه يومية بين مرفأ طرابلس والمرافئ التركية من جهة وبعض المرافئ العربية من جهة أخرى. ■

مقارنة بالواردات المرفئية في مرفأ طرابلس خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	العام ٢٠١٧	العام ٢٠١٦	-/+
كانون الثاني	٣,٠١٢ مليار ليرة	٢,٨٣٢ مليار ليرة	١٨٠+ مليون ليرة
شباط	٢,٠٣٠ مليار ليرة	١,٦٧٤ مليار ليرة	٣٥٦+ مليون ليرة
آذار	٢,٠٢٤ مليار ليرة	٢,٣٧٨ مليار ليرة	-٣٥٤ مليون ليرة
نيسان	٢,٢٤٣ مليار ليرة	١,٧٤٤ مليار ليرة	٤٩٩+ مليون ليرة
ايار	١,٨٠٩ مليار ليرة	١,٧٨١ مليار ليرة	٢٨+ مليون ليرة
حزيران	٢,٠٩٠ مليار ليرة	١,٣٢٢ مليار ليرة	٧٦٨+ مليون ليرة
تموز	١,٦٩٠ مليار ليرة	١,٥٣٨ مليار ليرة	١٥٢+ مليون ليرة
أب	٢,٣٣٢ مليار ليرة	١,٨٩٨ مليار ليرة	٤٣٤+ مليون ليرة
ايلول	١,٥٧١ مليار ليرة	١,٤٥٣ مليار ليرة	١١٨+ مليون ليرة
تشرين الاول	٢,١٨٠ مليار ليرة	١,٦٤٦ مليار ليرة	٥٣٤+ مليون ليرة
تشرين الثاني	١,٨٢٥ مليار ليرة	٢,٥٧٢ مليار ليرة	-٧٤٧ مليون ليرة
المجموع العام	٢٢,٨٠٦ مليار ليرة	٢٠,٨٣٨ مليار ليرة	١,٩٦٨+ مليار ليرة



احمد تامر

مدير مرفأ طرابلس

سجل مرفأ طرابلس حركة اجمالية جيدة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٦. وقد انعكست الزيادة بحركته ايجاباً على مجموع وارداته المرفئية التي حققت ارتفاعاً. وتجدر الإشارة الى ان مرفأ طرابلس شهد مشاريع توسيع وتجهيز جعلته قادراً على استقبال والتعامل مع البواخر الناقلات للحاويات والتي أصبحت ترسو على رصيف الحاويات المجهز برافعتين جسريتين عملاقتين (GANTRY CRANES) و٤ رافعات حديثة عاملة في باحة الحاويات.

وقد أعلنت شركة الملاحة الفرنسية CMACGM عن تأمين الخدمات المنتظمة الى مرفأ طرابلس وبمعدل رحلة أسبوعياً. ويذكر ان مرفأ طرابلس أصبح مركزاً لبواخر الرو/رو (عبارات) الناقلات للشاحنات المحملة بالبضائع اللبنانية المصدرة بحراً الى تركيا والدول العربية أو للبضائع المستوردة لصالح التجار اللبنانيين من تلك الدول.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية في الأشهر الـ ١١ الأولى من العامين

٢٠١٦ و ٢٠١٧

فقد أظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠١٦ و ٢٠١٧ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ٧١٣ باخرة مقابل ٧٤٦ باخرة، أي بانخفاض قدره ٣٣ باخرة ونسبته ٤,٤٢٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ١٨٠٤٧٥٣ طناً مقابل ١٧٦٥١٢٨ طناً، أي بزيادة قدرها ٣٩٦٢٥ طناً ونسبتها ٢,٢٤٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ١,٨٠٤,٧٥٣ طناً على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١٤٢٨٤٧٥ طناً مقابل ١٣٩٥٨٠٨ طناً، أي بارتفاع قدره ٣٢٦٦٧ طناً ونسبته ٢,٣٤٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٣٧٦٢٧٨ طناً مقابل ٣٦٩٣٢٠ طناً، أي بنمو قدره ٦٩٥٨ طناً ونسبته ١,٨٨٪.

مقارنة بحركة السيارات في مرفأ طرابلس خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٧	٢٠١٦	-/+
كانون الثاني	٣١١ سيارة	١٤٨ سيارة	١٦٣+ سيارة
شباط	٣٧٠ سيارة	٥٩٦ سيارة	-٢٢٦ سيارة
آذار	٦١٢ سيارة	٢٥٨ سيارة	٣٥٤+ سيارة
نيسان	٤٧٠ سيارة	٦٠٦ سيارة	-١٣٦ سيارة
ايار	٥٢٩ سيارة	٥٢٥ سيارة	٤+ سيارات
حزيران	٣٦٧ سيارة	٢٨٤ سيارة	٨٣+ سيارة
تموز	٧٣٨ سيارة	٥١٩ سيارة	٢١٩+ سيارة
أب	٦٠٦ سيارة	٣٦٤ سيارة	٢٤٢+ سيارة
ايلول	٢٦٩ سيارة	٥٥٤ سيارة	-٢٨٥ سيارة
تشرين الاول	٤٣٧ سيارة	٤٠٤ سيارة	٣٣+ سيارة
تشرين الثاني	٢٦٨ سيارة	٢٩٨ سيارة	-٣٠ سيارة
المجموع العام	٤٩٧٧ مليار ليرة	٤٥٥٦ مليار ليرة	٤٢١+ مليار ليرة

جدول مقارنة كميات البضائع في مرفأ طرابلس خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٧	٢٠١٦	-/+
كانون الثاني	٢٠٨٩ شاحنة	١٣٦٧ شاحنة	٧٢٢+ شاحنة
شباط	٢٠٧٧ شاحنة	١٤٧٧ شاحنة	٦٠٠+ شاحنة
آذار	٢٧١٢ شاحنة	١٩٢٧ شاحنة	٧٨٥+ شاحنة
نيسان	٢١٠٩ شاحنة	١٥٥٣ شاحنة	٥٥٦+ شاحنة
ايار	٢٦٨٠ شاحنة	٢٠٦٨ شاحنة	٦١٢+ شاحنة
حزيران	٢١٥٩ شاحنة	٢٣٣٤ شاحنة	١٧٥- شاحنة
تموز	٢٣٩٤ شاحنة	٥٣+ شاحنة	٥٣+ شاحنة
أب	٣١٥٣ شاحنة	٢٥٠٦ شاحنة	٦٤٧+ شاحنة
ايلول	٢٢٦٣ شاحنة	١٩٩٨ شاحنة	٢٦٥+ شاحنة
تشرين الاول	١٩٨٧ شاحنة	٢٢٨٦ شاحنة	٢٩٩- شاحنة
تشرين الثاني	٢٤٠٦ شاحنة	٢٣٠٢ شاحنة	١٠٤+ شاحنة
المجموع العام	٢٦٠٢٩ شاحنة	٢٢١٥٩ شاحنة	٣٨٧٠+ شاحنة

مقارنة كميات البضائع في مرفأ طرابلس خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٧	٢٠١٦	-/+
كانون الثاني	١٦٩٠٥٩ طنا	٢٤٥٠٨٨ طنا	٧٦٠٢٩- طنا
شباط	١٧٩٧٤١ طنا	١٣٣٣٠٤ طنا	٤٤٣٧٠+ طنا
آذار	١٧٨٧٣١ طنا	١١٢٢٢٤ طنا	٦٦٥٠٧+ طنا
نيسان	١٢٩٥٥٩ طنا	١٥٢١٢٨ طنا	٢٢٥٦٩- طنا
ايار	٢٠٢١٧٨ طنا	٩٦٦٤٨ طنا	١٠٥٥٣٠+ طنا
حزيران	١٢١٦٠٢ طنا	١١٨٦٩٢ طنا	٢٩١٠+ طنا
تموز	١٧٨٤٠٧ طنا	١٤٣٤٧٩ طنا	٣٤٩٢٨+ طنا
أب	١٣٠١٠٢ طنا	٢٤٣٩٦١ طنا	١١٣٨٥٩- طنا
ايلول	٢١٠٧٠٨ طنا	١٢٢٠١٤ طنا	٨٨٦٩٤+ طنا
تشرين الاول	٩٧٢٠٩ طنا	١٩٦٥٨٣ طنا	٩٩٣٧٤- طنا
تشرين الثاني	٢٠٧٤٥٧ طنا	٢٠١٠٠٧ طنا	٦٤٥٠+ طنا
المجموع العام	١٨٠٤٧٥٣ طنا	١٧٦٥١٢٨ طنا	٣٩٦٢٥+ طنا

مقارنة بعدد البواخر في مرفأ طرابلس خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٧ (باخرة)	٢٠١٦ (باخرة)	-/+ (باخرة)
كانون الثاني	٦٠	٦٤	٤- باوخر
شباط	٧٢	٦٧	٥+ باوخر
آذار	٧٨	٦٨	١٠+ باوخر
نيسان	٧٠	٧٤	٤- باوخر
ايار	٧٢	٦٠	١٢+ باخرة
حزيران	٦٢	٦١	١+ باخرة
تموز	٦١	٧١	١٠- باوخر
أب	٦٦	٧١	٥- باوخر
ايلول	٥٧	٦٥	٨- باوخر
تشرين الاول	٥٠	٧٦	٢٦- باخرة
تشرين الثاني	٦٥	٦٩	٤- باوخر
المجموع العام	٧١٣ باخرة	٧٤٦ باخرة	٣٣- باخرة

مقارنة بحركة الحاويات في مرفأ طرابلس خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٧ (نمطية)	٢٠١٦ (نمطية)	-/+ (نمطية)
كانون الثاني	٥١٠	٣	٥٠٧+ نمطية
شباط	١٠٣٠	-	١٠٣٠+ نمطية
آذار	٧٣٩	١٣١	٦٠٨+ نمطية
نيسان	١٤٥٣	١٥٧	١٢٩٦+ نمطية
ايار	١٢٢٤	١٣١	١٠٩٣+ نمطية
حزيران	١٠٧٣	٢٢٤	٨٤٩+ نمطية
تموز	١٣٠٥	١٤٠	١١٦٥+ نمطية
أب	٦٠٦	١٤٤	٤٦٢+ نمطية
ايلول	١٠٣٧	٥٢٣	٥١٤+ نمطية
تشرين الاول	١١٦٠	٤٨٦	٦٧٤+ نمطية
تشرين الثاني	٧٤٥	٢٠٨	٥٣٧+ نمطية
المجموع العام	١٠٨٨٢ حاوية نمطية	٢١٤٧ حاوية نمطية	٨٧٣٥+ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس و وارداته المرفئية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠١٧ و ٢٠١٦

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦
عدد البواخر	٦٠	٦٤	٧٢	٦٧	٧٨	٦٨	٧٠	٧٤	٧٢	٦٠	٦٢	٦١
كميات البضائع (طنا)	١٦٩٠٥٩	٢٤٥٠٨٨	١٧٩٧٤١	١٣٣٣٠٤	١٧٨٧٣١	١١٢٢٢٤	١٢٩٥٥٩	١٥٢١٢٨	٢٠٢١٧٨	٩٦٦٤٨	١٢١٦٠٢	١١٨٦٩٢
البضائع المستوردة (طنا)	١٣٣٠٨٤	١٨٢٧٩٣	١٤٣٨٥٠	٨٠٩٨٨	١٣٣٤٤١	٩٢٦٥٩	٩٥٥٤٨	١١٩٦٦٣	١٧٠٣٣٤	٨٠١٩٧	٩٥٠٣٦	٨٩١٤٣
البضائع المصدرة (طنا)	٣٥٩٧٥	٦٢٢٩٥	٣٥٨٩١	٥٢٣١٦	٤٥٢٩٠	١٩٥٦٥	٣٤٠١١	٣٢٤٦٥	٣١٩٤٤	١٦٤٥١	٢٦٥٦٦	٢٩٥٤٩
عدد السيارات	٣١١	١٤٨	٣٧٠	٥٦٦	٦١٢	٢٥٨	٤٧٠	٦٠٦	٥٢٩	٥٢٥	٣٦٧	٢٨٤
عدد الحاويات	٥١٠	٣	١٠٣٠	-	٧٣٩	١٣١	١٤٥٣	١٥٧	١٢٢٤	١٣١	١٠٧٣	٢٢٤
مجموع الشاحنات	٢١٨٩	١٣٦٧	٢٠٧٧	١٤٧٧	٢٧١٢	١٩٢٧	٢١٠٩	١٥٥٣	٢٦٨٠	٢٠٦٨	٢١٥٩	٢٣٣٤
شاحنات واردة بحرا	٩٩٧	٦٥٥	١٠٢٢	٥٩٤	١٣٩٣	٩٦٩	١١٧٨	٨٦٢	١٤٦٨	١٠٠٤	١١٣٤	١١٦٩
شاحنات صادرة بحرا	١٠٩٢	٧٤٢	١٠٥٥	٨٨٣	١٣١٩	٩٥٨	٩٣١	٦٩١	١٢١٢	١٠٦٤	١٠٢٥	١١٦٥
مجموع الواردات المرفئية	٣٠١٢	٢٠٨٢٢	٢٠٣٠	١٠٦٧٤	٢٠٢٤	٢٠٣٧٨	٢٠٢٤٣	١٠٧٤٤	١٠٨٠٩	١٠٧٨١	٢٠٩٠	١٠٣٢٢

الشهر	تموز		أب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع	
	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦
عدد البواخر	٦١	٦٦	٧١	٦٦	٥٧	٦٥	٥٠	٧٦	٦٥	٦٩	٧١٣ باخرة	٧٤٦ باخرة
كميات البضائع (طنا)	١٧٨٤٠٧	١٤٣٤٧٩	١٣٠١٠٢	٢٤٣٩٦١	٢١٠٧٠٨	١٢٢٠١٤	٩٧٢٠٩	١٩٦٥٨٣	٢٠٧٤٥٧	٢٠١٠٠٧	١٨٠٤٧٥٣	١٧٦٥١٢٨
البضائع المستوردة (طنا)	١٤٧٢١٤	١٢٧٤٤٨	٩٣٣٩٦	١٢٤٩٦١	٩٤٧٥٦	٧٥٢٥٦	١٥٥٧١١	١٧٦٤٥٥	١٥٦٤٣٩	١٥٦٤٣٩	١٤٢٨٤٧٥	١٣٩٥٨٠٨
البضائع المصدرة (طنا)	٣١١٩٣	٦٠٣١	٣٦٧٠٦	٤٥٧٤٧	٢٧٢٥٨	٢١٩٥٣	٤٠٨٧٢	٤٠٨٧٢	٤٠٨٧٢	٤٠٨٧٢	٣٧٦٢٧٨	٣٦٩٣٢٠
عدد السيارات	٧٣٨	٥١٩	٦٠٦	٣٦٤	٢٦٩	٥٥٤	٤٣٧	٤٠٤	٢٦٨	٢٩٨	٤٩٧٧	٤٥٥٦
عدد الحاويات	١٣٠٥	١٤٠	٦٠٦	١٤٤	١٠٣٧	٥٢٣	١١٦٠	٤٨٦	٧٤٥	٢٠٨	١٠٨٨٢	٢١٤٧
مجموع الشاحنات	٢٣٩٤	٢٣٤١	٣١٥٣	٢٥٠٦	٢٢٦٣	١٩٩٨	١٩٨٧	٢٢٨٦	٢٤٠٦	٢٣٠٢	٢٦٠٢٩	٢٢١٥٩
شاحنات واردة بحرا	١٢٨٧	١٢٥٩	١٦٠٥	١٢٢٦	١١٢٧	١٠١٥	١٠٣٣	١١١٦	١٢٥١	١٢٤٨	١٣٤٩٥	١١٠٨٧
شاحنات صادرة بحرا	١١٠٧	١٠٨٢	١٥٤٨	١٢٨٠	١١٣٦	٩٨٣	٩٥٤	١١٧٠	١١٥٥	١٠٥٤	١٢٥٣٤	١١٠٧٢
مجموع الواردات المرفئية	١٠٦٩٠	١٠٥٣٨	٢٠٣٣٢	١٠٨٩٨	١٠٥٧١	١٠٤٥٣	٢٠١٨٠	١٠٨٢٥	١٠٦٤٦	١٠٨٢٥	٢٠٥٧٢	٢٠٨٣٨

انخفاض حركة الحاويات في مرفأ بيروت الى ١١٦١٥٤ حاوية نمطية

التغييرات متواصلة في المراتب الأمامية: MSC تحافظ على الأولي استيراداً و MERIT تصديراً

– فوكالة MERIT SHIPPING ظلت كالعادة محتلة المرتبة الأولى بتصديرها ٢٧٤٥ حاوية مقابل ٢٧٩٤ حاوية في ت، أي بتراجع نسبته ٣٧,٣١٪.
– بينما تقدمت مجموعة SEALINE من المرتبة الثالثة الى الثانية بشحنها ١٩٤٩ حاوية نمطية مقابل ١٧٤٠ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٢,٠١٪.
– في حين تراجع مجموعة METZ من المرتبة الثانية الى الثالثة بـ ١٦٦٦ حاوية نمطية مقابل ٢٥١١ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٣٣,٦٥٪.
– وحافظت وكالة TOURISM & SHIPPING على المرتبة الرابعة بـ ٨٨١ حاوية نمطية مقابل ٦٥٨ حاوية، أي بزيادة قدرها ٢٢٣ حاوية نمطية ونسبتها ٣٣,٨٩٪.
– وانتقلت وكالة LOTUS SHIPPING من المرتبة الثامنة الى الخامسة بـ ٥٢٦ حاوية نمطية مقابل ٣٧١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٤١,٧٨٪.

تراجع حركة المسافنة في تشرين الثاني ٢٠١٧

وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة في ت تراجعاً حيث بلغ مجموعها ٣٥٥٠١ حاوية نمطية مقابل ٣٧٣٠٠ حاوية في ت، أي بانخفاض نسبته ٤,٨٢٪.
وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٥٥٠١ حاوية نمطية في تشرين الثاني كالاتي:
– ظلت MSC (لبنان) محتفظة بالمرتبة الأولى بتداولها ٢٠٢٨٩ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ٢٢٨٣٠ حاوية في ت، أي بانخفاض نسبته ١١,١٣٪.
– كما بقيت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية بـ ١٠٩٧٤ حاوية نمطية مقابل ١٢٤٧٩ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٢,٠٦٪.
وبلغت حصة الوكالات البحرية الباقية ٤٢٣٨ حاوية نمطية مقابل ١٩٩١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٢٢٤٧ حاوية نمطية ونسبتها ١٢,٨٦٪. ■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 17	OCT 17	+/-
1- MSC (LEBANON)	11212	10116	+1096
2- SEALINE GROUP	6351	5419	+932
3- METZ GROUP	5557	4216	+1341
4- MERIT SHIPPING AGENCY	4953	6729	-1776
5- LOTUS SHIPPING	2604	2665	-61
6- GEZAIYR TRANSPORT	2538	3478	-940
7- TOURISM & SHIPPING SERVICES	2486	2434	+52
8- GHARIB SHIPPING	1029	633	+396
9- EL-FIL SHIPPING	481	355	+126
10- EDOUARD CORDAHI	205	367	-162
11- TERMINAL 21 SAL	14	59	-45
12- ARAB SHIPPING	5	-	+5
13- MAERSK (LEBANON)	-	1317	-1317
13- GULF AGENCY	-	41	-41
13- JOSEMAR SHIPPING	-	11	-11
13- LEVANT SHIPPING	-	1	-1
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	37435	37841	-406
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	1029	2879	-1850
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	15843	17063	-1220
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	2162	1981	+181
TOTAL GENERAL (TEU)	56469	59764	-3295

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 17	OCT 17	+/-
1- MERIT SHIPPING AGENCY	2745	4379	-1634
2- SEALINE GROUP	1949	1740	+209
3- METZ GROUP	1666	2511	-845
4- TOURISM & SHIPPING SERVICES	881	658	+223
5- LOTUS SHIPPING	526	371	+155
6- MSC GROUP	469	496	-27
7- GEZAIYR TRANSPORT	349	424	-75
8- EDOUARD CORDAHI	92	147	-55
9- GHARIB SHIPPING	79	117	-38
10- EL-FIL SHIPPING	42	62	-20
11- TERMINAL 21 SAL	20	66	-46
12- MAERSK (LEBANON)	-	386	-386
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	8818	11357	-2539
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	29329	28712	+617
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	15298	16551	-1253
TOTAL REEXPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	2198	1705	+493
TOTAL GENERAL (TEU)	55643	58325	-2682

بينت الإحصاءات ان مرفأ بيروت سجل انخفاضاً بمجموع الحاويات التي تعامل معها في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي عما كان عليه في تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم. كما أظهرت ان المفاجآت متواصلة بأسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية على صعيدي استيراد الحاويات برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية.

تراجع حركة الحاويات الى ١١٦١٥٤ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠١٧

فقد تعامل مرفأ بيروت في ت مع ١١٦١٥٤ حاوية نمطية مقابل ١٢٠١٨٧ حاوية نمطية في ت، أي بانخفاض نسبته ٣,٣٦٪.
وتوزع هذا المجموع البالغ ١١٦١٥٤ حاوية نمطية كالاتي:
الحاويات المستوردة: بلغت ٥٦٤٦٩ حاوية نمطية مقابل ٥٩٧٦٤ حاوية في تشرين الأول المنصرم، أي بتراجع قدره ٣٢٩٥ حاوية نمطية ونسبته ٥,٥١٪.
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٥٥٦٤٣ حاوية نمطية مقابل ٥٨٣٢٥ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٦٨٢ حاوية نمطية ونسبته ٤,٦٠٪.
الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٤٠٤٢ حاوية نمطية مقابل ٢٠٩٨ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٩٤٤ حاوية نمطية ونسبته ٩٢,٦٦٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠١٧؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٥٦٤٦٩ حاوية نمطية كالاتي:
الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣٧٤٣٥ حاوية نمطية مقابل ٣٧٨٤١ حاوية، أي بتراجع قدره ٤٠٦ حاويات نمطية ونسبته ١,٠٧٪.
الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١٠٢٩٩ حاوية نمطية مقابل ٢٨٧٩ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٨٥٠ حاوية نمطية ونسبته ٨,٨٧٪.
الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٨٠٠٥ حاويات نمطية مقابل ١٩٠٤٤ حاوية، أي بتراجع قدره ١٠٣٩ حاوية نمطية ونسبته ٥,٤٦٪.

تعديلات في بعض المراتب الأمامية و MSC تحافظ على الأولي استيراداً

من جهة ثانية، بينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٣٧٤٣٥ حاوية في ت ان تغييرات عدة أصابت بعض المراتب الأمامية:
– فوكالة MSC (لبنان) بقيت كعادتها محتلة المرتبة الأولى بتفريغها ١١٢١٢ حاوية نمطية برسم الاستهلاك المحلي مقابل ١٠١١٦ حاوية في تشرين الأول المنصرم، أي بارتفاع قدره ١٠٩٦ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٨٣٪.
– بينما انتقلت مجموعة SEALINE من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ٦٣٥١ حاوية نمطية مقابل ٥٤١٩ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٧,٢٠٪.
– كما تقدمت مجموعة METZ من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٥٥٥٧ حاوية نمطية مقابل ٤٢١٦ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٣١,٨٠٪.
– وانتقلت وكالة MERIT SHIPPING من المرتبة الثانية الى الرابعة بـ ٤٩٥٣ حاوية نمطية مقابل ٦٧٢٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٦,٣٩٪.
– وجاءت المرتبة الخامسة لصالح وكالة LOTUS SHIPPING بـ ٢٦٠٤ حاويات نمطية مقابل ٢٦٦٥ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢,٢٩٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٨٨١٨ حاوية نمطية مقابل ١١٣٥٧ حاوية في تشرين الأول المنصرم، أي بانخفاض نسبته ٢٢,٣٦٪.
الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٩٣٢٩ حاوية نمطية مقابل ٢٨٧١٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٦١٧ حاوية نمطية ونسبته ٢,١٥٪.
الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٧٤٩٦ حاوية نمطية مقابل ١٨٢٥٦ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٤,١٦٪.

التغييرات متواصلة في المراتب الأمامية و MERIT تحتفظ بالأولى تصديراً

وأظهرت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في ت والبالغة ٨٨١٨ حاوية ان المراتب الأمامية شهدت تغييرات بأسماء الوكالات البحرية:



A SPECIAL WAY TO SEE THE WORLD WITH MSC CRUISES...

The stylish ultramodern ships in the MSC Cruises fleet are much more than floating resorts, they're like floating cities on the sea. And you live in the centre of town, with every attraction just a short stroll away - real Italian cafes, boutique and duty-free shopping, a vast choice of freshly-cooked authentic Mediterranean cuisine, a variety of speciality restaurants serving delicacies from around the world, a jogging track, mini golf, mini-bowling, basketball, tennis, swimming pools with whirlpool baths, sun decks and solariums, a gym, spa and beauty treatment centre, kids and teens' clubs, virtual world gaming, designer bars and lounges, live music, a disco and a Broadway-scale theatre. Then there are laundry services, medical facilities and Internet cafes, in-room satellite TV and Wi-Fi. So you can stay connected in every way while away from it all.

FOR BOOKINGS CONTACT YOUR PREFERRED TRAVEL AGENT
FOR INFO CALL MSC CRUISES LEBANON: +961 1 440655
VISIT OUR FACEBOOK PAGE: *MSC CRUISES*



www.msccruises.com.lb



MSC
CRUISES

ارتفاع كبير بحركة الحاويات ومرفأ بيروت يتداول ١,١٩ مليون حاوية نمطية

زيادة قياسية بحركة الحاويات برسم المسافنة وجيدة بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والمصدرة ملأى ببضائع لبنانية



حسن الفيل

EL-FIL SHIPPING



منى بوعزه بوارشي

GEZAIRY TRANSPORT



بولين ماتز

METZ GROUP



سمير مقوم

SEALINE GROUP



رودولف سعاده

MERIT SHIPPING



خير الله الزين

MSC (LEBANON)

تعديلات في بعض المراتب الامامية: MSC تحتفظ بالاولى استيرادا وMERIT تصديرا

شهدها لبنان والحرب المستمرة في سوريا منذ أكثر من ست سنوات. كما بينت ان تغييرات وتعديلات عدة طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الامامية على صعيد الاستيراد.

ارتفاع كبير بحركة الحاويات في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٧

فقد بلغ المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧، ١١٨٨٥١٠ حاويات نمطية مقابل ١٠٥١٦١١ حاوية في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٦، أي بارتفاع جيد قدره ١٣٦٨٩٩ حاوية نمطية ونسبته ١٣٪. ومن المتوقع ان يسجل مرفأ بيروت رقماً قياسيماً جديداً بحركة الحاويات في نهاية العام ٢٠١٧، ليتجاوز الـ ١,٣ مليون حاوية نمطية وهو الأكبر حتى تاريخه.

حقق مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ رقماً قياسياً بحركة الحاويات التي تداولها مقارنة بتلك التي سجلها في الفترة نفسها من العام ٢٠١٦. وظهرت الاحصاءات ان حركة الحاويات برسم المسافنة استعادت عافيتها مسجلة زيادة قياسية في حين حققت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والمصدرة ملأى ببضائع لبنانية ارتفاعاً جيداً. وتؤكد حركة الحاويات الكبيرة ان مرفأ بيروت ما يزال كالماتر يغرد خارج السرب. فهو يحقق نمواً متواصلاً بحركته الإجمالية، بينما تشكو القطاعات الاقتصادية والتجارية والصناعية في البلاد من تراجع مبيعاتها وايراداتها بسبب الأزمات الاقتصادية والسياسية التي

جدول مقارنة بالمراتب العشر الأولى للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠١٦ و٢٠١٧

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران		SHIPPING AGENCY
	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	
1- MSC (LEBANON)	٩٤٥٩	٨٦٦٠	٨٧٥١	٧٧٢٢	٩١١٥	٨٨٦٤	٨٣١٤	١٠٦٢٤	٩٧٧٤	١٠٨٩٢	١١٨٦٦	١٠٥٠٥	-1
2- MERIT SHIPPING	٤٧٩٤	٧٦٣٥	٥٠٦٨	٣٦١٠	٦٣٥٥	٧٢٠٧	٦٤٣١	٤٦٢٨	٥٢٧٩	٧٣٦٤	٤٩٦٢	٤٨٠٩	-2
3- SEALINE GROUP	٤٢٣٧	٥٣٩١	٥٩٥٩	٤٨٥٩	٥٩٤٤	٦٥٢٦	٥٦٧١	٤٦٨٦	٦٩١٢	٤٦٤٥	٤١٣٨	٦٦٩٣	-3
4- METZ GROUP	٤٦٨٥	٤٦٠٤	٤٤٣٦	٥٢٠٣	٥١٩٤	٦٩٧٣	٥٠١٨	٥٩٤٠	٥٤٠٦	٥٧١٧	٥٦٥٥	٧٤٣٤	-4
5- GEZAIRY TRANSPORT	٢٩٥١	٣٦٨٨	٥٢٤٨	٢٢٥٢	٤٤٣٦	٤٣٩٥	٤٥٨٣	٢٧١٣	٤٧٥٣	٤٨١٧	٣٩١٩	٣٤٠٨	-5
6- TOURISM & SHIPPING	٧١٣	٧١٣	٧٥٩	٧٥٩	١٥٤٠	١٥٤٠	١٢٤٦	١٢٤٦	١١١٧	-	٩٤٠	-	-6
7- LOTUS SHIPPING	٩٩٠	-	١٨١٥	-	-	٧٧٣	-	١٢٠٥	٩٨٥	٢٠٨١	٢٢١٣	٩٤٨	-7
8- MAERSK (LEBANON)	-	٩٢٧	-	-	-	-	١٣٥٦	-	١٣٥٢	-	١٢٧٥	-	-8
9- EL-FIL SHIPPING	٤٤٨	٤٥٥	٨٢٤	٦٣٩	٦٣٣	٩٤٦	١٠٤٢	١٠٦٩	٧١١	٦٩٥	٥٢٧	٧٤٣	-9
10- GHARIB SHIPPING	٤٢٣	٨٣٩	١٧٠	٣٣٧	٤٤٧	٤٢٧	٨٨٢	٣٨٥	٥٨٥	٤٠٤	٨٠٣	٤٨٦	-10

الشهر	تموز		أب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		SHIPPING AGENCY
	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	
1- MSC (LEBANON)	١٠٤٠٩	٨٩٩٥	٩٧١٦	٨٢١٢	١٠١٢٣	٨٩٦٥	١٠١١٦	٨٣٢٣	١١٢١٢	٩٠٦٤	١٠٨٠٥٦	١٠١٦٢٥	٦٤٣١+
2- MERIT SHIPPING	٦٦٢٠	٥٦٥٣	٥٠٧٩	٥٩٣٢	٤٦٨٣	٤٤٨٥	٦٧٢٩	٦٨٠٧	٤٢٥٣	٥٣١٠	٦٤٠٩٤	٦٠٥٩٩	٣٤٩٥+
3- SEALINE GROUP	٤٢٦٦	٥٠٤٩	٥٢٢٨	٦٤٥٠	٣٧٠٥	٣٧٩٩	٥٤١٩	٦٤٣٤	٦٣٥١	٥٧٩٢	٥٩٣٨٤	٥٩٠٥٠	٣٣٤+
4- METZ GROUP	٤٢٢٠	٥٤٥٩	٤٧٤٥	٦٩٢٣	٥٧٣٣	٤٩٠٦	٤٢١٦	٤٦٧٢	٥٥٥٧	٦٦١٨	٥٧٨٤	٦٤٥٣٠	٩٧٤٦+
5- GEZAIRY TRANSPORT	٣٠٩٣	٣٩٧٩	٤١٩٠	٤٦٤٨	٤٣٧٢	٣٨٤٨	٣٤٧٨	٣٩٤٣	٢٥٣٨	٤٦٥٤	٢١١٩٨	٤١٦٠٨	٥٩٠+
6- TOURISM & SHIPPING	١٤١٠	-	١٤٨٠	-	٢٦٤٠	-	٢٤٣٤	-	٢٤٨٦	-	١٦٧٦٥	-	١٦٧٦٥+
7- LOTUS SHIPPING	١٦٨٩	٢٢٠٤	٣٣١٠	١٧٠٤	٢٢٠٤	٢٣٢٩	٢٦٦٥	١٠٦٤	٢٦٠٤	١١٠٨	١٥٦٧٠	١٦٢٢١	٥٥١-
8- MAERSK (LEBANON)	١٠٢٠	-	١٤١٣	-	١٠٨٩	-	١٣١٧	-	٩٧٤٩+	-	٩٧٤٩	-	٩٧٤٩+
9- EL-FIL SHIPPING	١٠٠٤	٨٠١	٤٢٣	٥٧٨	٦٣٥	٧٧٥	٣٥٥	٣٦٥	٤٨١	٣٩٧	٧٢٣٠	٧٣١٦	٨٦-
10- GHARIB SHIPPING	٥١٥	٧٥٤	٩٧٨	٤٠٣	٥٨٦	٢١٠	٦٣٣	٨٧١	١٠٢٩	١١٥٩	٧٠٩١	٦٢٣٥	٨٥٦+
المجموع العام	٣٨٥٠٢١	٣٥٧١٨٤	٣٧٨٣٧٠	٣٥٧١٨٤	٣٧٨٣٧٠	٣٥٧١٨٤	٣٧٨٣٧٠	٣٥٧١٨٤	٣٧٨٣٧٠	٣٥٧١٨٤	٣٧٨٣٧٠	٣٥٧١٨٤	٣٧٨٣٧٠
	حاوية نمطية (TEU)	حاوية نمطية (TEU)	حاوية نمطية (TEU)	حاوية نمطية (TEU)	حاوية نمطية (TEU)	حاوية نمطية (TEU)	حاوية نمطية (TEU)	حاوية نمطية (TEU)	حاوية نمطية (TEU)	حاوية نمطية (TEU)	حاوية نمطية (TEU)	حاوية نمطية (TEU)	حاوية نمطية (TEU)

- وجاءت المرتبة السادسة لصالح TOURISM & SHIPPING SERVICES بـ ١٦٧٦٥ حاوية نمطية مقابل لا شيء، لأنها كانت تؤمن شحن الحاويات على بواخر شركات ملاحية أخرى.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة وتصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً والبالغة ٥٧٥٤٥٩ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٩٢٢٩٨ حاوية مقابل ٨٤٧٠٤ حاويات للفترة نفسها من ٢٠١٦، أي بارتفاع نسبته ٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٣٠٥٨٢٢ حاوية نمطية مقابل ٣٠٠٩٣١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٤٨٩١ حاوية نمطية ونسبتها ٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٧٧٣٣٩ حاوية نمطية مقابل ١٣٠٩٨٣ حاوية، أي بنمو جيد نسبته ٣٥٪.

٤ تعديلات في المراتب الأمامية و MERIT تحافظ على الأولى تصديراً

وأفادت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ والبالغة ٩٢٢٩٨ حاوية نمطية لا أن تعديلات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية:

- فوكالة MERIT SHIPPING ظلت مرتبة على المرتبة الأولى بتصديرها ٣٧٦٢٠ حاوية نمطية مقابل ٣٩٦٥١ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠١٦، أي بانخفاض قدره ٢٠٣١ حاوية نمطية ونسبته ٥,١٢٪.

- كما بقيت مجموعة METZ محتلة المرتبة الثانية بشحنها ١٨٠٢٤ حاوية نمطية مقابل ١٨٥٢٠ حاوية، أي بانخفاض قدره ٤٩٦ حاوية نمطية ونسبته ٢,٦٨٪.

- واحتفظت مجموعة SEALINE بالمرتبة الثالثة بـ ١٤٧٩٠ حاوية نمطية مقابل ١٥٦٩٢ حاوية، أي بتراجع قدره ٩٠٢ حاوية نمطية ونسبته ٥,٧٥٪.

- كما بقيت وكالة MSC (لبنان) في المرتبة الرابعة بـ ٤٧٨٧ حاوية نمطية مقابل ٤١٢٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ٦٦١ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٠٢٪.

- وجاءت المرتبة الخامسة لصالح نقلبات الجزائري بـ ٤١٣٥ حاوية نمطية مقابل ٣٦٣٣ حاوية، أي بنمو قدره ٥٠٢ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٨٢٪.

- وتقدمت وكالة TOURISM & SHIPPING SERVICES من احدى المراتب الخلفية الى السادسة بشحنها ٣٧١٢ حاويات نمطية مقابل ٧٠٧ حاويات، أي بارتفاع كبير قدره ٣٠٠٥ حاويات نمطية ونسبته ٤٢٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١١٨٨٥١٠ حاويات نمطية كالاتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٥٨٣١٨٣ حاوية نمطية مقابل ٥١٦٤٥١ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠١٦ أي بنمو نسبته ١٣٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٥٧٥٤٥٩ حاوية نمطية مقابل ٥١٦٦١٨ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١١٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٢٩٨٦٨ حاوية نمطية مقابل ١٨٥٤٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٦١٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى ٢٠١٧؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٥٨٣١٨٣ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٣٩٣٦٦٦ حاوية نمطية مقابل ٣٧١٢٨٠ حاوية للفترة عينها من ٢٠١٦، أي بزيادة نسبتها ٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١٠٤٠٦ حاويات نمطية مقابل ١٤٣٦٥ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣٩٥٩ حاوية نمطية ونسبته ٢٨٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٧٩١١١ حاوية نمطية مقابل ١٣٠٨٠٦ حاويات، أي بارتفاع كبير نسبته ٣٧٪.

تبديلات في بعض المراتب الأمامية و MSC تحافظ على الأولى استيراداً

من جهة أخرى، بينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧، والبالغة ٣٩٣٦٦٦ حاوية نمطية ان تعديلات طرأت على أسماء بعض الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية:

- فوكالة MSC (لبنان) ظلت كعادتها مرتبة على المرتبة الأولى بتفريغها ١٠٨٠٥٦ حاوية نمطية، مقابل ١٠١٦٢٥ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠١٦، أي بارتفاع قدره ٦٤٣١ حاوية نمطية ونسبته ٦,٣٣٪.

- بينما تقدمت MERIT SHIPPING من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ٦٤٠٩٤ حاوية نمطية مقابل ٦٠٥٩٩ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٥,٧٧٪.

- وتقدمت مجموعة SEALINE من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٥٩٢٨٤ حاوية نمطية مقابل ٥٩٠٥٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ٢٣٤ حاوية نمطية ونسبتها ٠,٥٧٪.

- في حين تراجع مجموعة METZ من المرتبة الثانية الى الرابعة بـ ٥٤٧٨٤ حاوية نمطية مقابل ٦٤٥٣٠ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٠,١٠٪.

- كما احتفظت نقلبات الجزائري بالمرتبة الخامسة بـ ٤٢١٩٨ حاوية نمطية مقابل ٤١٦٠٨ حاويات، أي بارتفاع قدره ٥٩٠ حاوية نمطية ونسبته ١,٤٢٪.

جدول مقارنة بالمراتب الثماني الاولى بتصدير الحاويات الملأى ببضائع لبنانية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٦ و ٢٠١٧

الشهر SHIPPING AGENCY	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧
MERIT SHIPPING-1	٣٣٩٣	٤١٣٥	٣٦٦٦	٢٨٥٣	٣٨٥٤	٢٩٤٤	٣٩٠٥	٢٢٤٢	٣١٨٢	٣٧٩٨	٢٥٦٤	٣٤٨٣
METZ GROUP-2	٧٥٦	١١٣٩	٨٥٢	١٣٠٠	١٦١٢	١٧٦٨	٦٨٤	١٤١٢	٨١٠	١٥٩١	١٨٦٦	٢٠٤٠
SEALINE GROUP-3	١١٧٩	٧٦٤	١٣٢٤	١٦٣٨	١٤٢٦	١٦٦١	١٢٧٥	١٩٢٩	١٧٢٢	١٤٥٨	١٢٢٢	١٤٨٤
MSC (LEBANON)-4	٤١٢	٤٢٢	٥٥٨	٥٢٧	٤٣٣	٣١٩	٤٤٤	٤٢٤	٤٦٤	٣٦٩	٤١٣	٢٨٢
GEZAIRY TRANSPORT-5	٢٧٦	٣٢٠	٤٣٨	٣٠٢	٤١٢	٣٧١	٣٦١	٢٨٢	٣٨١	٣١٣	٤٢٥	٣١٨
TOURISM & SHIPPING-6	-	٨٦	١٣٨	-	-	٣١٦	٢٦٣	-	٢٣٣	-	١٨٦	-
MEARSK (LEBANON)-7	-	٢٣٢	-	-	-	-	٣٥٩	-	-	-	٢٢٤	-
LOTUS SHIPPING-8	-	-	-	٣٩	-	-	-	٥	٦	٣	٣٢٢	٥

الشهر SHIPPING AGENCY	تموز		أب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع	
	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧
MERIT SHIPPING-1	٢٧٩٩	٣١٥٨	٣٥١١	٥٠٠٥	٢٨٨٠	٤٥٧٢	٤٣٧٩	٤٩٤٥	٢٧٤٥	٣٢٥٨	٣٧٦٢٠	٣٩٦٥١
METZ GROUP-2	٢١٦١	١٥٤٠	٢٢٦٩	٢٠٤٤	٢٦٧٩	٢١٠٠	٢٥١١	٢١٠٩	١٦٦٦	١٦٣٥	١٨٠٢٤	١٨٥٢٠
SEALINE GROUP-3	٦٥٤	١٢٢٠	١٤٤٧	١٤٤٢	١٢٦٧	٩٢٧	١٧٤٠	١٥٥٦	١٩٤٩	١٢٩٨	١٤٧٩٠	١٥٦٩٢
MSC (LEBANON)-4	٣٥٧	٢٦١	٣٩٣	٤٠٨	٣٣٨	٣٩٧	٤٩٦	٣٠٦	٤٦٩	٤٢١	٤٧٨٧	٤١٢٦
GEZAIRY TRANSPORT-5	٢٦٠	٢٥٣	٢٥٣	٤٣٣	٣٧٣	٤٢٤	٣٤٦	٣٤٩	٣٦٦	٣٦٦	٤١٣٥	٣٦٣٣
TOURISM & SHIPPING-6	١٦١	-	٢٠٧	-	٥٨٣	١٢٩	٦٥٨	٤٤١	٨٨١	١٣٧	٣٧١٢	٧٠٧
MEARSK (LEBANON)-7	٢٣٨	-	٢٨٧	-	٢٩٢	-	٣٨٦	-	-	-	٢٢٧٥	-
LOTUS SHIPPING-8	٣٨	٥	٢٥٥	٧	٩٠	١١	٣٧١	٥٣	٥٢٦	١٥	١٦٠٨	١٤٣
المجموع العام	٤٤٧٩٠	٨٢٤٧٢	٨٦٩٥١	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠
حاوية نمطية (TEU)	٤٤٧٩٠	٨٢٤٧٢	٨٦٩٥١	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠	٤٤٧٩٠

بيروت والبالغة ١٠٥١٦١١ حاوية نمطية.

مرفأ بيروت لاعب محوري في المنطقة

ويذكر ان السبب المباشر للارتفاع الكبير بحركة الحاويات برسم المسافنة، يعود الى قرار اتخذته إحدى الشركتين اللتين تعتمدان مرفأ بيروت مركزاً للحركة المسافنة، بزيادة تلك الحركة عبره. كما ان شركات بحرية أخرى باشرت باعتماد مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة نحو المرفأ المجاورة لا سيما الى المرفأ السوري.

تشرين الأول (أكتوبر) الأول بحركة الحاويات

واحتل شهر تشرين الأول (أكتوبر) المرتبة الأولى بحركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأولى من العام ٢٠١٧ حيث تم خلاله تداول ١٢٠١٨٧ حاوية نمطية، بينما احتل شهر نيسان (ابريل) المرتبة الأولى في الفترة عينها من العام ٢٠١٦، حيث تداول ١١٠٠٦١ حاوية نمطية. ■

جدول مقارنة بحركة المسافنة في مرفأ بيروت خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	العام ٢٠١٧	العام ٢٠١٦	-/+
كانون الثاني	٢٩١٤٠	٢٥٦٧١	٣٤٦٩+
شباط	٢٨١٦٤	٢١٤٥٢	٦٧١٢+
آذار	٢٧٣٦٠	٢٧٣٠٧	٥٣+
نيسان	٣٠٧٣١	٣٨٢٥٩	٧٥٢٨-
ايار	٣٩٥٢٩	٢٤٨٤٩	١٤٦٨٠+
حزيران	٣٨٠٩٦	١٩٨٤٥	١٨٢٥١+
تموز	٣١٧٤٢	٢٠٤٠٩	١١٣٣٣+
آب	٢٨٩٢٨	٢٠٠٦٠	٨٨٦٨+
ايلول	٢٩٩٥٩	٢٠٩٨٤	٨٩٧٥+
تشرين الاول	٣٧٣٠٠	١٩٤٩٣	١٧٨٠٧
تشرين الثاني	٣٥٥٠١	٢٣٤٦٠	١٢٠٤١+
المجموع العام	٣٥٦٤٥٠	٢٦١٧٨٩	٩٤٦٦١+
حاوية نمطية	حاوية نمطية	حاوية نمطية	حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية خلال الأشهر ١١

الشهر	العام ٢٠١٧	العام ٢٠١٦	-/+
كانون الثاني	٧٤٠٥	٦٠٧٣	١٣٣٢+
شباط	٧١٨٥	٦٧٦٣	٤٢٢+
آذار	٨٣٠١	٧١٢٧	١١٧٤+
نيسان	٧٩٧٢	٦٦٢٩	١٣٤٣+
ايار	٧٧٦٢	٧٦٩٩	٦٣+
حزيران	٧٨٠٢	٧٧٧٨	٢٤+
تموز	٧٥٦٩	٦٦٠٧	٩٦٢+
آب	٩٤٤١	٩٧٢٨	٢٨٧-
ايلول	٨٦٨٦	٨٨٨٢	١٩٦-
تشرين الاول	١١٣٥٧	١٠٠٥١	١٣٠٦+
تشرين الثاني	٨٨١٨	٧٣٦٧	١٤٥١+
المجموع العام	٩٢٢٩٨	٨٤٧٠٤	٧٥٩٤+
حاوية نمطية	حاوية نمطية	حاوية نمطية	حاوية نمطية



رقم قياسي بحركة المسافنة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ وحقت حركة المسافنة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ رقماً قياسياً حيث بلغ مجموعها ٣٥٦٤٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٦١٧٨٩ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠١٦، اي بزيادة كبيرة نسبتها ٣٦,١٦٪.

٣٠٪ حصة حركة المسافنة من المجموع العام للحاويات

وشكلت حصة الحاويات برسم المسافنة التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ والبالغ مجموعها ٣٥٦٤٥٠ حاوية نمطية ما نسبته ٣٠٪ من المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت والبالغ ١١٨٨٥١٠ حاويات نمطية، في حين شكلت حصة الحاويات برسم المسافنة في الأشهر عينها من العام ٢٠١٦، والبالغ مجموعها ٢٦١٧٨٩ حاوية نمطية ما نسبته ٢٤,٩٠ في المئة من المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ

مقارنة بحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	العام ٢٠١٧	العام ٢٠١٦	-/+
كانون الثاني	٩٧٢١٧	٩١٨٩٨	٥٣١٩+
شباط	٩١٨٤٢	٧٨٤٤٤	١٣٣٩٨+
آذار	٩٨٠٤٣	٩٩٥٣٤	١٤٩١-
نيسان	١٠٣٣٢٤	١١٠٠٦١	٦٧٣٧-
ايار	١١٧٧٦٣	١٠١١١٣	١٦٦٥٠+
حزيران	١١٩٤٦٩	٩٧٠٢٤	٢٢٤٤٥+
تموز	١٠٤٤٢٣	٩٢٤٢٢	١٢٠٠١+
آب	١١٤٧٨٥	٩٩٧٠٩	١٥٠٧٦+
ايلول	١٠٥٣٠٣	٩٠٩٦٧	١٤٣٣٦+
تشرين الاول	١٢٠١٨٧	٩٣٤٤٧	٢٦٧٤٠+
تشرين الثاني	١١٦١٥٤	٩٦٩٩٢	١٩١٦٢+
المجموع العام	١١٨٨٥١٠	١٠٥١٦١١	١٣٦٨٩٩+
حاوية نمطية	حاوية نمطية	حاوية نمطية	حاوية نمطية

مقارنة بالحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	العام ٢٠١٧	العام ٢٠١٦	-/+
كانون الثاني	٣٣٤٥٥	٢٩٤٣٣	٤٠٢٢+
شباط	٣١٧٨٥	٢٧٠٧٠	٤٧١٥+
آذار	٣٣٩٨٠	٣٧٥٣٦	٣٥٥٦-
نيسان	٣٥٤٥٧	٣٣٤٣٢	٢٠٢٥+
ايار	٣٧٤١٩	٣٧٧١٣	٢٩٤-
حزيران	٣٧٦٧٢	٣٥٨٠٩	١٨٦٣+
تموز	٣٥٤٨٦	٣٤١٧٢	١٣١٤+
آب	٣٩٤٤٣	٣٥٤٦٧	٣٩٧٦+
ايلول	٣٣٦٩٣	٣١٦٥٧	٢٠٣٦+
تشرين الاول	٣٧٨٤١	٣٣٧٩١	٤٠٥٠+
تشرين الثاني	٣٧٤٣٥	٣٥٢٠٠	٢٢٣٥+
المجموع العام	٣٩٣٦٦٦	٣٧٢٢٨٠	٢٢٣٨٦+
حاوية نمطية	حاوية نمطية	حاوية نمطية	حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من ٢٠١٦ و ٢٠١٧

الاوب	الاشهر الـ ١١ الأولى الاشهر الـ ١١ الأولى	٢٠١٦	٢٠١٧	-/+ (TEUS)
الحاويات المستوردة		٥٨٣١٨٣	٥١٦٤٥١	٦٦٧٣٢+
مستوردة برسم الاستهلاك المحلي		٣٩٣٦٦٦	٣٧١٢٨٠	٢٢٣٨٦+
حاويات مستوردة فارغة		١٠٤٠٦	١٤٣٦٥	٣٩٥٩-
حاويات مستوردة برسم المسافنة		١٧٩١١١	١٣٠٨٠٦	٤٨٣٠٥+
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا		٥٧٥٤٥٩	٥١٦٦١٨	٥٨٨٤١+
حاويات مصدرة ملأى ببضائع لبنانية		٩٢٢٩٨	٨٤٧٠٤	٧٥٩٤+
حاويات معاد تصديرها فارغة		٣٠٥٨٢٢	٣٠٠٩٣١	٤٨٩١+
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة		١٧٧٣٣٩	١٣٠٩٨٣	٤٦٣٥٦+
مجموع الحاويات برسم المسافنة		٣٥٦٤٥٠	٢٦١٧٨٩	٩٤٦٦١+
حاويات معاد تستيفها على متن السفن		٢٩٨٦٨	١٨٥٤٢	١١٣٢٦+
المجموع العام للحاويات		١١٨٨٥١٠	١٠٥١٦١١	١٣٦٨٩٩+
حاوية نمطية	حاوية نمطية	حاوية نمطية	حاوية نمطية	حاوية نمطية

NO LIMITS FOR SHIPPING.



METZ GROUP OF COMPANIES

Shipping agents

Tel: +961 (1) 582944 • Fax: +961 (1) 449341

Email: sales@groupmetz.com • Web: www.groupmetz.com

Address: Saifi, el Arz street, Kanafani Bldg, 7th floor, Beirut, Lebanon.

تراجع حركة السيارات في مرفأ بيروت الى ٧١٧٢ سيارة

الوكالات البحرية الفاعلة تتبادل المراتب الأمامية: HEALD تحتل الأولى وBADR تحتفظ بالثانية

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٩٩٢ سيارة مقابل ٦٩٥ سيارة، أي بارتفاع قدره ٢٩٧ سيارة ونسبته ٤٢,٧٣٪.

ارتفاع صغير للسيارات الجديدة المباعة في الأشهر الأحد عشر الأولى ٢٠١٧

من ناحية ثانية، أفاد البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة في ٢٠١٧ من ٢٦٧٢ سيارة مقابل ٢٤٧٢ سيارة للشهر نفسه من ٢٠١٦، أي بارتفاع نسبته ٨,٠٩٪.

وبذلك بلغ مجموع السيارات الجديدة المباعة في لبنان ٣٣٩٩٦ سيارة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ مقابل ٣٣٦١٣ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠١٦، أي بزيادة صغيرة قدرها ٣٨٣ سيارة ونسبتها ١,١٤٪.

وأشار البيان الى ان السيارات اليابانية الجديدة ما تزال الأكثر مبيعاً حيث بلغ مجموعها ١٢٥٢٤ سيارة مقابل ١٢٤٣٨ سيارة جديدة مباعة في الأشهر الأحد عشر الأولى نفسها من ٢٠١٦، بارتفاع قدره ٨٦ سيارة ونسبته ٠,٦٩٪.

وجاءت في المرتبة الثانية السيارات الكورية الجنوبية التي بلغ عددها ١١٤٨٩ سيارة مقابل ١١٥٨٧ سيارة أي بانخفاض قدره ٩٨ سيارة ونسبته ٠,٨٥٪.

واحتفظت السيارات الأوروبية بالمرتبة الثالثة حيث بلغ عددها ٦٨١٧ سيارة مقابل ٦٩٧٣ سيارة أي بتراجع قدره ١٥٦ سيارة جديدة مباعة ونسبته ٢,٢٤٪.

كما ظلت السيارات الأميركية في المرتبة الرابعة بـ ٢٧١٨ سيارة مقابل ٢٣٥٧ سيارة، أي بارتفاع قدره ٣٦١ سيارة ونسبته ١,٥٣٪.

وجاءت المرتبة الخامسة والأخيرة للسيارات الصينية بـ ٤٤٨ سيارة مقابل ٢٥٨ سيارة، أي بارتفاع قدره ١٩٠ سيارة ونسبته ٧٣,٦٤٪.

سيارة KIA الكورية الجنوبية الأكثر مبيعاً في لبنان

وأفاد بيان جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان سيارة KIA الجنوبية ما تزال الأكثر مبيعاً في لبنان حيث بلغ عددها ٦٩٧١ سيارة أي ما نسبته ٢٠,٥٠٪ من مجموع السيارات الجديدة المباعة والبالغة ٣٣٩٩٦ سيارة، تبعها في المرتبة الثانية سيارة HYUNDAI الكورية الجنوبية أيضاً بـ ٤٤٨٣ سيارة، أي ما نسبته ١٣,١٨٪، وجاءت سيارة TOYOTA اليابانية في المرتبة الثالثة بـ ٣٩٦٨ سيارة أي ما نسبته ١١,٦٧٪، كما جاءت سيارة NISSAN اليابانية في المرتبة الرابعة بـ ٣٠٥٢ سيارة، أي ما نسبته ٨,٩٨٪. وحلت سيارة SUZUKI في المرتبة الخامسة بـ ١٨١٥ سيارة جديدة مباعة أي ما نسبته ٥,٣٤٪. وحلت سيارة CHEVROLET الأميركية في المرتبة السادسة بـ ١٦٦٤ سيارة أي ما نسبته ٤,٨٩٪ ثم تبعها سيارة RENAULT الفرنسية بالمرتبة السابعة بـ ١٦٥٩ سيارة أي ما نسبته ٤,٨٨٪. فسيارة MITSUBISHI اليابانية بـ ١٠١٠ سيارات، فسيارة MAZDA اليابانية بـ ٩٠٩ سيارات، ثم سيارة MERCEDES الألمانية بـ ٨٩٧ سيارة. ■

جدول مقارنة بحركة السيارات والمراتب التي احتلتها الوكالات البحرية

في تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠١٧

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 17	OCT 17	+/-
1- HENRY HEALD & CO	1689	1239	+450
2- AL-BADR SHIPPING CO	1278	1326	-48
3- LEVANT SHIPPING AGENCY	848	1905	-1057
4- WILHELMSSEN AGENCIES	689	329	+360
5- NICOLAS ABOURJEILY	684	422	+262
6- NAVITRADE SHIPPING	565	764	-199
7- METZ GROUP	201	175	+26
8- TOURISM & SHIPPING SERVICES	81	73	+8
9- MSC (LEBANON)	60	147	-87
10- DIVERSE AGENCIES	44	68	-24
11- MERIT SHIPPING AGENCY	23	71	-48
12- LOTUS SHIPPING	11	23	-12
13- SEALINE GROUP	5	1	+4
14- GEZAIRY TRANSPORT	2	-	+2
15- BOXER SHIPPING	-	48	-48
15- LEVTRACO	-	1	-1
TOTAL IMPORT (CARS)	6180	6592	-412
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	992	1533	-541
TOTAL GENERAL (CARS)	7172	8125	-953

بينت الإحصاءات ان حركة السيارات في مرفأ بيروت في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي تراجعت عما كانت عليه في تشرين الأول (اكتوبر) المنصرم، كما انخفضت عما كانت عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام ٢٠١٦. وأظهرت هذه الحركة ان الوكالات البحرية الفاعلة تتبادل المراتب الأمامية وان الولايات المتحدة الأميركية هي المصدر الأول للسيارات المستعملة المستوردة الى لبنان في حين ان اليابان وكوريا الجنوبية هما المصدر الأكبر للسيارات الجديدة المستوردة.

انخفاض حركة السيارات في تشرين الثاني ٢٠١٧

فقد تعامل مرفأ بيروت مع ٧١٧٢ سيارة في تشرين الثاني الماضي مقابل ٨١٢٥ سيارة في تشرين الأول، أي بتراجع نسبته ١١,٧٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧١٧٢ سيارة في تشرين الثاني ٢٠١٧ كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٧١٨٠ سيارة مقابل ٦٥٩٢ سيارة، أي بانخفاض قدره ٤١٢ سيارة ونسبته ٦,٢٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٩٩٢ سيارة مقابل ١٥٢٣ سيارة، أي بتراجع قدره ٥٤١ سيارة ونسبته ٣٥,٢٩٪.

تغييرات في المراتب الأمامية وهيلد تحتل الأولى استيراداً

من جهة أخرى أظهرت حركة السيارات المستوردة في تشرين الثاني الماضي ان الوكالات البحرية الناشطة في ميدان شحن السيارات تتبادل المراتب الأمامية:

- فقد تقدمت وكالة هنري هيلد وشركاه من المرتبة الثالثة الى الأولى باستيرادها ١٦٨٩ سيارة من الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى مقابل ١٢٣٩ سيارة في تشرين الأول المنصرم، أي بارتفاع قدره ٤٥٠ سيارة ونسبته ٣٦,٣٢٪.

- في حين تمكنت وكالة البدر شيبينغ من الإحتفاظ بالمرتبة الثانية بتفريغها ١٢٧٨ سيارة واردة من أوروبا مقابل ١٣٢٦ سيارة، أي بانخفاض نسبته ٣,٦٢٪.

- بينما تراجعت وكالة LEVANT SHIPPING من المرتبة الأولى الى الثالثة بـ ٨٤٨ سيارة مستوردة من الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى، مقابل ١٩٠٥ سيارات، أي بانخفاض قدره ١٠٥٧ سيارة ونسبته ٥٥,٤٩٪.

- وتقدمت وكالة WILHELMSSEN AGENCIES من المرتبة السادسة الى الرابعة بـ ٦٨٩ سيارة مشحونة من مرفأ في الشرق الأقصى مقابل ٣٢٩ سيارة، أي بزيادة قدرها ٣٦٠ سيارة ونسبتها ١٠٩,٤٢٪.

- واحتفظت وكالة نقولا أبو رجيلي بالمرتبة الخامسة بـ ٦٨٤ سيارة واردة من مرفأ أوروبا الشمالية مقابل ٤٢٢ سيارة، أي بارتفاع نسبته ٦٢,٠٩٪.

- بينما تراجعت وكالة NAVITRADE من المرتبة الرابعة الى السادسة بـ ٥٦٥ سيارة مقابل ٧٦٤ سيارة، أي بتراجع قدره ١٩٩ سيارة ونسبته ٢٦,٠٥٪.

انخفاض حصة الوكالات البحرية الست الأولى في تشرين الثاني ٢٠١٧

وبينت حركة السيارات المستوردة في تشرين الثاني الماضي ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى أفرغت ما مجموعه ٥٧٥٣ سيارة أي ما نسبته ٩٢,٠٩٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة ٦١٨٠ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست عينها في تشرين الأول المنصرم والبالغة ٦٥٩٢ سيارة، أي بانخفاض قدره ٢٣٢ سيارة ونسبته ٣,٨٨٪.

حركة السيارات في تشرين الثاني ٢٠١٧ أدنى منها في تشرين الثاني ٢٠١٦

وأفادت الإحصاءات أيضاً ان حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في تشرين الثاني من العام ٢٠١٧ والبالغة ٧١٧٢ سيارة جاءت أدنى مما كانت عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام ٢٠١٦ حيث بلغت ١١٣٠٧ سيارات، أي بتراجع كبير قدره ٤١٣٥ سيارة ونسبته ٣٦,٥٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧١٧٢ سيارة على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغت ٦١٨٠ سيارة مقابل ١٠٦١٢ سيارة، أي بانخفاض ملموس قدره ٤٤٣٢ سيارة ونسبته ٤١,٧٦٪.

NO ONE SERVES LEBANON BETTER THAN US

- INTRODUCING A WEEKLY CALL TO TRIPOLI
- NEW DRY PORT IN BEKAA VALLEY
- 7 CALLS A WEEK TO BEIRUT, THE ENTRY GATE TO THE REGION



SHIPPING THE FUTURE

مرفأ بيروت يتعامل مع ٩٥١٤٣ سيارة وبتراجع صغير عن العام ٢٠١٦

تراجع السيارات المستوردة الى ٧٨٣٦٥ سيارة وارتفاع السيارات المعاد تصديرها بحراً الى ١٦٧٧٨ سيارة**تبديلات عدة في المراتب الأمامية: HEALD تحتل الأولى وLEVANT تراجع الى الثانية**

تحسين عيسى

NAVI TRADE



جان ميتز

METZ SHIPPING



سمير الحاج

WILHELMSSEN AGENCIES



نقولا ابو رجيلي

ABOURJEILY SHIP MNGT



انطوان خياط

LEVANT SHIPPING



سامي خوري

HENRY HEALD & CO

تراجع حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى

وأدى تراجع حركة السيارات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٧ إلى انخفاض حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى حيث بلغت ٦٤١٣٦ سيارة، أي ما نسبته ٨١,٨٤٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٧٨٣٦٥ سيارة مقابل ٦٨١١٣ سيارة حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست نفسها في الفترة عينها من ٢٠١٦، أي ما نسبته ٧٧,٣٤٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٨٨٠٦٦ سيارة، أي بانخفاض نسبته ٥,٨٤٪.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المباعة في الأشهر الأحد عشر الأولى ٢٠١٧

من جهة ثانية، أظهر البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ ارتفع الى ٣٣٩٩٦ سيارة مقابل ٣٣٦١٣ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠١٦، أي بزيادة طفيفة قدرها ٣٨٣ سيارة ونسبتها ١,١٤٪. كما أفاد ان السيارات اليابانية الجديدة كانت الأكثر مبيعاً في لبنان، تلتها في المرتبة الثانية السيارات الكورية الجنوبية، ثم السيارات الأوروبية في المرتبة الثالثة، فالسيارات الأميركية في المرتبة الرابعة وأخيراً السيارات الصينية في المرتبة الخامسة.

شهر آذار (مارس) الأكبر بعدد السيارات

وأظهرت الإحصاءات أيضاً ان شهر آذار (مارس) من ٢٠١٧ شهد العدد الأكبر من السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٧ حيث بلغ ١١٢٣٣ سيارة بينما شهد شهر ت (نوفمبر) من العام ٢٠١٦ العدد الأكبر من السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت حيث بلغ ١١٣٠٧ سيارات. ■

مقارنة بحركة السيارات في مرفأ بيروت خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٧ (سيارة)	٢٠١٦ (سيارة)	+/- (سيارة)
كانون الثاني	٩٣٠٩	٩٦٦٢	-٣٥٣
شباط	٨٦٩٦	٧٢٧١	+١٤٢٥
آذار	١١٢٣٣	٨٦٩٤	+٢٥٣٩
نيسان	١٠٦٤٦	٩٤٢٣	+١٢٢٣
أيار	١٠٩٤٤	١٠١٧٥	+٨١٩
حزيران	٦٦٤٤	٧٣٤٢	-٦٩٨
تموز	٨٩٢١	٨٦٥١	+٢٧٠
آب	٨٦٢٥	٨٣٩٩	+٢٢٦
ايلول	٤٧٧٨	٩٤٤٨	-٤٦٧٠
تشرين الاول	٨١٢٥	٩٤٢٧	-١٣٠٢
تشرين الثاني	٧١٧٢	١١٣٠٧	-٤١٣٥
المجموع العام	٩٥١٤٣ سيارة	٩٩٧٩٩ سيارة	-٤٦٥٦ سيارة

أظهرت إحصاءات مرفأ بيروت ان حركة السيارات التي تداولها في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧، جاءت أدنى بقليل مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٦. كما بينت ان تغييرات عدة طرأت على المراتب التي احتلتها الوكالات البحرية، وان حركة السيارات المستوردة سجلت تراجعاً في حين ارتفعت حركة السيارات المعاد تصديرها بحراً. من جهة ثانية، أفاد البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة عن ارتفاع طفيف بعدد السيارات الجديدة المباعة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧ مقارنة مع تلك المباعة في الفترة عينها من العام ٢٠١٦.

تراجع حركة السيارات الى ٩٥١٤٣ سيارة

فقد تعامل مرفأ بيروت مع ٩٥١٤٣ سيارة مقابل ٩٩٧٩٩ سيارة في الأشهر الأحد عشر الأولى ذاتها من العام ٢٠١٦، أي بانخفاض نسبته ٤,٦٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٥١٤٣ سيارة على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٧٨٣٦٥ سيارة مقابل ٨٨٠٦٦ سيارة أي بانخفاض قدره ٩٨٦ سيارة ونسبتها ١٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ١٦٧٧٨ سيارة مقابل ١١٧٣٣ سيارة، أي بارتفاع قدره ٥٠٤٥ سيارة ونسبتها ٤٣٪.

تغييرات عدة في المراتب الأمامية وHEALD تحتل الأولى استيراداً

من جهة أخرى، بينت حركة السيارات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى والبالغة ٧٨٣٦٥ سيارة ان تبديلات عدة طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلتها:

- فوكالة HENRY HEALD تمكنت من التقدم من المرتبة الثانية الى الأولى باستيرادها ١٨٤٣٥ سيارة من الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى مقابل ١٦٦٩٨ سيارة للفترة ذاتها من ٢٠١٦ أي بزيادة نسبتها ١٠,٤٠٪.

- بينما تراجعت وكالة LEVANT SHIPPING الى المرتبة الثانية بتفريغها ١٧٢٣٧ سيارة واردة أيضاً من مرفأ في الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى مقابل ١٧٥٧٢ سيارة، أي بانخفاض قدره ٣٣٥ سيارة ونسبتها ١,٩١٪.

- في حين تقدمت البدر شيبينغ من المرتبة الخامسة الى الثالثة بـ ٨٦٠٣ سيارات مستوردة من مرفأ أوروبية مقابل ٧١٠٩ سيارات، أي بارتفاع نسبته ٢١٪.

- وحافظت وكالة نقولا ابو رجيلي على المرتبة الرابعة بـ ٧٠٧٢ سيارة مقابل ٨٩٧٥ سيارة مشحونة من مرفأ أوروبا الشمالية أي بتراجع نسبته ٢٠,٢١٪.

- في حين تقدمت وكالة WILHELMSSEN AGENCIES من المرتبة السادسة الى الخامسة بـ ٦٩١٠ سيارات مقابل ٦٥٦٦ سيارة واردة من مرفأ في الشرق الأقصى، اي بزيادة قدرها ٣٤٤ سيارة ونسبتها ٥,٢٤٪.

- وتراجعت مجموعة METZ من المرتبة الثالثة الى السادسة بـ ٥٨٧٩ سيارة مشحونة من مرفأ عالمية عدة مقابل ١١١٩٣ سيارة أي بانخفاض نسبته ٤٧,٤٨٪.

جدول مقارنة بالمراتب السبع الأولى لاستيراد السيارات خلال الأشهر الاثني عشر الأولى من 2017 و 2016

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران		السنة
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	
HENRY HEALD & CO-1	334	3480	3201	1268	1324	2070	1997	1963	2241	1533	968	913	
LEVANT SHIPPING -2	1462	896	1167	899	2348	1718	2736	885	1175	2030	889	1113	
AL BADR SHIPPING -3	787	788	685	450	407	506	724	781	752	290	815	434	
NICOLAS ABOURJEILY-4	562	208	321	827	1290	706	448	1340	821	1131	787	550	
WILHELMSSEN AGENCIES-5	1660	1163	-	681	1363	-	289	243	542	692	767	437	
METZ GROUP -6	709	697	644	476	879	811	967	856	1358	1205	289	1347	
NAVI TRADE -7	245	172	242	210	-	203	418	289	608	296	254	260	

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		السنة
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	
HENRY HEALD & CO-1	1695	560	2184	1118	1563	826	1239	1606	1689	1361	18435	16698	1737+
LEVANT SHIPPING -2	2333	1510	1666	2084	708	1247	1905	2814	848	2376	17237	17572	335-
AL BADR SHIPPING -3	778	1125	606	993	445	711	1326	436	1278	595	8603	7109	1494+
NICOLAS ABOURJEILY-4	310	1341	1027	267	400	913	422	1039	684	653	7072	8975	1903-
WILHELMSSEN AGENCIES -5	759	682	512	-	-	1388	329	-	689	1280	6910	6566	344+
METZ GROUP -6	328	1182	188	1371	141	1040	175	735	201	1473	5879	11193	5314-
NAVI TRADE -7	552	302	319	47	-	560	764	-	565	588	3967	2927	1040+
المجموع العام للسيارات المستوردة													2937-
													سيارة
													سيارة
													سيارة

مقارنة بحركة السيارات المعاد تصديرها بحرا خلال الأشهر الـ 11 الأولى

الشهر	2017 (سيارة)	2016 (سيارة)	-/+ (سيارة)
كانون الثاني	1741	1066	675+
شباط	1105	1216	111-
آذار	1876	1160	716+
نيسان	1241	1547	306-
ايار	1593	1230	363+
حزيران	1710	1072	638+
تموز	1832	603	1229+
آب	1844	1240	604+
ايلول	1311	878	433+
تشرين الاول	1533	1026	507+
تشرين الثاني	992	695	297+
المجموع العام	16778	11733	5045+
			سيارة

مقارنة بحركة السيارات المستوردة خلال الأشهر الـ 11 الأولى

الشهر	2017 (سيارة)	2016 (سيارة)	-/+ (سيارة)
كانون الثاني	7568	8596	1028-
شباط	7591	6055	1536+
آذار	9357	7534	1823+
نيسان	9405	7876	1529+
ايار	9401	8945	456+
حزيران	4934	6270	1336-
تموز	7089	8048	959-
آب	6781	7159	378-
ايلول	3467	8570	5103-
تشرين الاول	6592	8401	1809-
تشرين الثاني	6180	10612	4432-
المجموع العام	78365	88066	9701-
			سيارة

مقارنة بحركة السيارات الجديدة المباعة خلال الأشهر الـ 11 الأولى

الشهر	2017 (سيارة)	2016 (سيارة)	-/+ (سيارة)
كانون الثاني	2420	2595	175-
شباط	2562	2991	429-
آذار	3136	3004	132+
نيسان	2536	2509	27+
ايار	3182	3165	17+
حزيران	4362	5485	1123-
تموز	3290	3395	1295+
آب	3475	3418	57+
ايلول	2571	3017	446-
تشرين الاول	3390	2543	847+
تشرين الثاني	2672	2491	181+
المجموع العام	3396	33613	383+
			سيارة



TOURISM & SHIPPING SERVICES الوكيله العامة لمجموعة**HAPAG LLOYD في لبنان**

ROLF HABBEN JANSEN

الرئيس التنفيذي لمجموعة
HAPAG LLOYD الألمانية

بعد ان تمت عملية الدمج بين شركة الملاحة العربية المتحدة وشركة الملاحة الألمانية HAPAG LLOYD، أصبحت شركة & TOURISM SHIPPING SERVICES التي تمثل هذه الأخيرة في لبنان، الوكيله العامة لمجموعة HAPAG LLOYD الجديدة. وقد أدت عملية الدمج الى توسيع شبكة الخطوط البحرية التي تؤمنها هذه المجموعة لتشمل معظم المرافئ العالمية.

وأظهرت إحصاءات مرفأ بيروت

ان وكالة TOURISM & SHIPPING SERVICES أصبحت تستقبل أكثر من ٥ بواخر شهرياً تابعة لمجموعة HAPAG LLOYD وعلى متنها مئات الحاويات المستوردة لصالح العديد من التجار اللبنانيين كما تؤمن تصدير عدد كبير من الحاويات المملأ ببضائع لبنانية.

وتجدر الإشارة الى ان عملية الدمج أدت الى تقدم واحتلال مجموعة HAPAG LLOYD المرتبة الخامسة في العالم بأسطول يضم ٢١٧ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية ١,٥٦٠ مليون حاوية نمطية.

MERIT SHIPPING ما تزال الاولى بالتصدير من لبنان في**العام ٢٠١٧**

رودولف جاك سعاده

مجموعة CMACGM الفرنسية

احتفظت وكالة MERIT SHIPPING بالمرتبة الأولى على صعيد تصدير الحاويات المصدرة مملأ ببضائع لبنانية في العام ٢٠١٧. فقد أمنت تصدير ٣٧٦٢٠ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠١٧ مقابل ٣٩٦٥١ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠١٦، أي بانخفاض قدره ٢٠٣١ حاوية نمطية ونسبته ٥,١٢٪. وتمثل وكالة

MERIT SHIPPING شركة الملاحة الفرنسية CMACGM التي تؤمن الخدمات البحرية المنتظمة من مرافئ عالمية عدة بواسطة أسطول بحري يضم ٥٠٦ بواخر تبلغ سعتها ٢٥٢١ مليون حاوية نمطية.

مرفأ العقبة يحقق زيادة طفيفة بحركته الإجمالية في العام ٢٠١٧

محطة الحاويات في مرفأ العقبة الأردني

سجل مرفأ العقبة الأردني ارتفاعاً طفيفاً بحركته الإجمالية في العام ٢٠١٧ مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠١٦. فقد بلغ الوزن الإجمالي للبضائع ١٧,٣٢٤ مليون طن مقابل ١٦,٧٦٦ مليوناً، أي بزيادة قدرها ٥٥٨ ألف طن ونسبته ٣,٣٤٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ١٧,٣٢٤ مليون طن على الشكل التالي: **البضائع المستوردة:** بلغ وزنها ١١,٧٣٤ مليون طن مقابل ١٢,٢١٨ مليوناً، أي بتراجع قدره ٤٨٤ ألف طن ونسبته ٤٪.

البضائع المصدرة بحراً: بلغ وزنها ٥,٥٩٠ ملايين طن مقابل ٤,٥٤٨ ملايين طن، أي بزيادة قدرها ١,٠٤٢ مليون طن ونسبتها ٢٣٪.

وبلغ عدد السيارات التي تعامل معها مرفأ العقبة ١٠٦١٧٥ سيارة مقابل ١١٦٦٥٦ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٠٤٨١ سيارة ونسبته ٩٪.

بينما سجلت حركة الحاويات ارتفاعاً طفيفاً فبلغ مجموعها ٧٩٦٠٨٧ حاوية نمطية مقابل ٧٩٢٨٤٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٢٤٧ حاوية نمطية ونسبتها ٠,٤١٪.

ويذكر ان محطة الحاويات في ميناء العقبة AQABA CONTAINER TERMINAL (ACT) يشرف على إدارتها وتشغيلها كونسورتيوم يضم كلاً من شركة APM المشغلة للحاويات الدولية وشركة تطوير العقبة بموجب اتفاقية شراكة وقعت بين الطرفين في العام ٢٠٠٦ ولمدة ٢٥ عاماً.

٦٦٣ رحلة قطار بين الصين وأوروبا في العام ٢٠١٧

قطار بضائع يربط الصين وبريطانيا

أعلنت بلدية مدينة CHONG-QING الصينية ان العام ٢٠١٧ شهد زيادة قياسية بعدد الرحلات التي قامت بها القطارات الصينية بين ٣٦ مدينة صينية والمدن الأوروبية. فقد قامت تلك القطارات بـ ٦٦٣ رحلة وهي تشحن آلاف الأطنان من البضائع الصينية الى أوروبا وبالعكس. وأشارت البلدية الى ان ١٥٠٠ رحلة قامت بها تلك القطارات منذ المباشرة بتلك الخدمات في العام ٢٠١١. وتوقعت استمرار ارتفاع عدد تلك الرحلات ما قد يؤثر سلباً على حركة نقل البضائع بحراً وجواً، لا سيّما ان هذه القطارات تربط الصين بأوروبا خلال فترة لا تتجاوز الـ ١٧ يوماً.

ابلي رزق: المطلوب توسيع مرفأ بيروت ليتمكن من تفعيل دوره في المنطقة

أكد ايلي رزق رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة التفريغ اللبنانية ان توسيع مرفأ بيروت أصبح مطلباً ملحاً نظراً للدور المحوري الذي ينتظره مع عودة السلام والاستقرار الى سوريا والمباشرة في إعادة إعمارها. وأضاف ان الحركة الجيدة التي يحققها مرفأ بيروت أصبحت تغطي أكثر من ٨٠٪ من القدرة الاستيعابية الحالية وان



ابلي رزق
شركة التفريغ اللبنانية

المباشرة في إعادة إعمار سوريا ستؤدي حتماً الى تجدد الإزدحام في المرفأ في حال لم يتم تنفيذ وإنجاز مشروع توسعة جديدة لكي يتمكن من استيعاب الزيادة المرتقبة بحركته ولتفعيل الدور المحوري الذي أصبح يلعبه لا سيما على صعيد حركة الحاويات برسم المسافنة التي حققت أرقاماً قياسية في العام ٢٠١٧.

مجموعة METZ تحقق نتائج جيدة في العام ٢٠١٧

سجلت مجموعة METZ نتائج جيدة في العام ٢٠١٧. فقد أفرغت البواخر التي استقبلتها في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي ٥٤٧٨٤ حاوية نمطية مقابل ٦٤٥٣٠ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠١٦، أي بتراجع قدره ٩٧٤٦ حاوية نمطية ونسبته ١٥,١٠٪. كما أمنت شحن ١٨٠٢٤ حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية مقابل ١٨٥٢٠ حاوية، أي بتراجع قدره ٤٩٦ حاوية نمطية ونسبته ٢,٦٨٪. والمعروف ان مجموعة METZ تؤمن نقل الحاويات لصالح شركات ملاحية عالمية عدة بواسطة باوخر التغذية (FEEDER VESSELS) النشطة في مرفأ المتوسط والبحر الأسود.

MSC لبنان تحتفظ بالأولى استيراداً في العام ٢٠١٧



محمد فخر الدين
وكالة MSC (لبنان)

ماتزال وكالة MSC (لبنان) تحتفظ بالمرتبة الأولى على صعيد استيراد الحاويات برسم الاستهلاك المحلي. فقد أفرغت البواخر التي استقبلتها في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي ١٠٨٠٦٥ حاوية نمطية مقابل ١٠١٦٢٥ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠١٦، أي بارتفاع قدره ٦٤٣١ حاوية نمطية ونسبته ٦,٣٣٪. والمعروف ان MSC (لبنان) هي الوكالة العامة لشركة الملاحية السويسرية MSC التي تؤمن خطوطاً بحرية منتظمة من معظم المرفأ العالمية بواسطة أسطول يضم ٥٠٧ باوخر تبلغ سعتها ٣,١٧٦ ملايين حاوية نمطية وهي تحتل المرتبة الثانية في العالم.

مجموعة SEALINE تحتل المرتبة الثالثة استيراداً وتصديراً في العام ٢٠١٧

أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان مجموعة SEALINE تمكنت من التقدم على صعيد استيراد الحاويات برسم الاستهلاك المحلي في العام ٢٠١٧. فقد استطاعت تفريغ ٥٩٣٨٤ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي مقابل ٥٩٠٥٠ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠١٦، أي بارتفاع طفيف قدره ٣٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٥٧٪، في حين احتفظت بالمرتبة الثالثة بشحن ١٤٧٩٠ حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية، مقابل ١٥٦٩٢ حاوية نمطية أي بانخفاض قدره ٩٠٢ حاوية نمطية ونسبته ٥,٧٥٪. وتجدر الإشارة الى ان مجموعة SEALINE تمثل عدة شركات بحرية عالمية تسير خطوطاً بحرية منتظمة من مرفأ في أوروبا الشمالية والشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية ودول أميركا الجنوبية والبحر الأديرياتيكي.

اسرار بحرية

- التي ستستورد من اجل المباشرة في ورشة اعادة اعمار البلاد.
- ***
- توقعت مؤسسة احصائية بحرية عالمية ان تتمكن ثمانى شركات بحرية عالمية من الهيمنة على اكثر من ٨٥٪ من التجارة البحرية العالمية حتى العام ٢٠٢٥.
- ***
- من المنتظر ان تتسلم شركة الملاحية الايرانية الاسلامية ١٠ باوخر ناقلة للحاويات حتى العام ٢٠١٨ ما سيتيح لها التقدم من المرتبة العشرين التي تحتلها حالياً الى المرتبة السادسة عشرة في العالم.

- بلغت المفاوضات الجارية لاستحواذ مجموعة ملاحية صينية على شركة ملاحية آسيوية مرحلة متقدمة. ومن المتوقع الاعلان عن انجاز صفقة الاستحواذ في النصف الاول من العام ٢٠١٨.
- ***
- سجل مرفأ بيروت رقماً قياسياً جديداً بحركة الحاويات التي تداولها في العام ٢٠١٧ حيث تجاوز ال ١,٣ مليون حاوية نمطية وهو الرقم الاكبر الذي يحققه حتى تاريخه.
- ***
- بدأت الاجراءات لتوسيع مرفأ أي طرطوس واللاذقية السوريين ليتمكننا من استيعاب القسم الاكبر من المواد والبضائع

نقلات الجزائري ما تزال تحتل المرتبة الخامسة استيراداً وتصديراً في العام ٢٠١٧



منى بوارشي
نقلات الجزائر

بينت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٧ أن نقلات الجزائري تمكنت من الاحتفاظ بالمرتبة الخامسة على صعيد الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية. فقد أفرغت البواخر التي استقبلتها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٧، ٤٢١٩٨ حاوية نمطية مقابل ٤١٦٠٨ حاويات للفترة نفسها من العام ٢٠١٦، أي بارتفاع قدره ٥٩٠ حاوية نمطية ونسبته ١,٤٢٪. في حين أمنت شحن ٤١٣٥ حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية مقابل ٣٦٣٣ حاوية، أي بزيادة قدرها ٥٠٢ حاوية نمطية ونسبتها ١٣,٨٢٪. وتمثل نقلات الجزائري مجموعة ARKAS التركية التي تؤمن خطوطاً بحرية منتظمة بين مرفأ أوروبا والبحر الأسود والمتوسط بأسطول يضم ٤٤ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية ٧٧ ألف حاوية نمطية.

ارتفاع كميات البضائع وانخفاض حركة الحاويات في مرفأ جدة الإسلامي العام ٢٠١٧

أظهرت الإحصاءات الصادرة عن الهيئة العامة للموانئ السعودية أن مرفأ جدة الإسلامي تعامل مع ٥٥,٥٣٦ مليون طن من البضائع في العام ٢٠١٧، مقابل ٥٤,٨١٧ مليون طن للعام ٢٠١٦، أي بارتفاع قدره ٧١٩ ألف طن ونسبته ١,٣١٪.



وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٥٥,٥٣٦ مليون طن في العام ٢٠١٧ على الشكل التالي:

البضائع المفرغة: بلغ وزنها ٣٥,٧٨٢ مليون طن مقابل ٣٧,١٥٤ مليوناً، أي بانخفاض قدره ١,٣٧٢ مليون طن ونسبته ٣,٦٩٪.

البضائع المشحونة: بلغ وزنها ١٩,٧٥٤ مليون طن مقابل ١٧,٦٦٣ مليوناً، أي بارتفاع قدره ٢,٠٩١ مليون طن ونسبته ١١,٨٤٪.

بينما سجلت حركة الحاويات في مرفأ جدة الإسلامي تراجعاً في العام ٢٠١٧ حيث بلغ مجموعها ٤,١٥٤ ملايين حاوية نمطية مقابل ٤,١٩٩ ملايين في العام ٢٠١٦، أي بانخفاض قدره ٤٥ ألف حاوية نمطية ونسبته ١,٠٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤,١٥٤ ملايين حاوية نمطية في العام ٢٠١٧ كالآتي:

الحاويات الواردة: بلغت ٢,٠٧٥ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,٠٧٦ مليون حاوية، أي بتراجع قدره ألف حاوية نمطية ونسبته أقل من ١٪.

الحاويات الصادرة: بلغ مجموعها ٢,٠٧٩ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,١٢٣ مليون حاوية، أي بانخفاض قدره ٤٤ ألف حاوية نمطية ونسبته ٢,٠٧٪.

حسن الفيل: تفاقم الازدحام في مرفأ بيروت يؤثر سلباً على خدماته



حسن الفيل
EL FIL SHIPPING

تعليقاً على تجدد أزمة الازدحام في مرفأ بيروت توقع حسن الفيل الشريك المفوض المدير العام لوكالة EL FIL SHIPPING ان يتفاقم هذا الازدحام مع مباشرة إدارة المرفأ تغيير سكك الحديد الخاصة بالرافعات الجسرية العاملة على القسم الغربي من محطة الحاويات. وأوضح ان استمرار الزيادة بحركة الحاويات في مرفأ بيروت وتغيير تلك السكك يؤدي الى التأخير في عمليات تفريغ وشنن البواخر وعرقلة عمليات تسليم الحاويات للمستوردين.

وطالب الفيل بأن تستمر مشاريع التوسيع والتجهيز في مرفأ بيروت ليتمكن من المحافظة على الخدمات الجيدة التي يؤمنها وعلى الدور المحوري الذي يلعبه في المنطقة.

ايرادات قناة السويس ترتفع الى ٥,٣ مليار دولار في ٢٠١٧

قال مههاب مميش رئيس هيئة قناة السويس ان ايرادات القناة بلغت ٥,٣ مليارات دولار في العام ٢٠١٧ بزيادة ٥,٤٪ عن العام ٢٠١٦، مضيفاً ان حركة الملاحة في القناة سجلت نمواً ملحوظاً في أعداد السفن وحمولاتها. وأضاف مميش ان عائدات القناة المقومة بالجنيه المصري بلغت ٩٣ ملياراً و ٨٠٠ مليون جنيه مقابل ٤٩ ملياراً و ٥٠٠ مليون جنيه في ٢٠١٦ بزيادة نسبته ٨٩,٥٪، نتيجة لتحرير



مههاب مميش
رئيس هيئة قناة السويس

سعر صرف الجنيه. وأوضح مميش ان أعداد السفن العابرة للقناة بلغت ١٧ ألفاً و ٥٥٠ سفينة مقابل ١٦ ألفاً و ٨٣٣ سفينة في العام ٢٠١٦، أي بارتفاع نسبته ٤,٣٪ كما ارتفعت حمولات تلك السفن العابرة للقناة الى ١,٤٣ مليار طن مقابل ٩٧٤ مليون طن في العام ٢٠١٦ بزيادة نسبته ٦,٩٪. علماً ان هذه هي المرة الأولى التي تتخطى فيها حمولات السفن حاجز المليار طن.

تطبيق تعرفات مرفئية جديدة في الموانئ العراقية



بدأت الموانئ العراقية العمل في الأول من شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨، بتطبيق تعرفات مرفئية جديدة تم إعدادها والعمل على إنجازه خلال النصف الثاني من العام ٢٠١٧. وقد اعتمدت اللجنة التي أعدت هذه التعريفات العلمية والمهنية لتأتي جاذبة لكافة الشركات التي تستخدم الموانئ العراقية، لا سيما ان التنافس على أشده بين الموانئ في المنطقة لتقديم أفضل الخدمات للسفن التي تؤمنها.

LINKERS

INSURANCE BROKERS



**WE'VE GOT YOUR BACK.
NO MATTER WHAT.**



لقاء معايدة في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت



من اليمين: ميشال حداد، سمير مقوم، المحامي اسكندر نجار، ايلي زخور وجلساً محمد عيتاني



أعضاء الغرفة والمحامي اسكندر نجار يقطعون قالب الحلوى

جمع لقاء المعايدة الذي جرت العادة ان تقيمه سنوياً الغرفة الدولية للملاحة في مقرها بمناسبة حلول العام الجديد رئيس الغرفة ايلي زخور والمستشار القانوني المحامي اسكندر نجار والمرقب المالي وليد العمري وأعضاء الهيئة الإدارية وحشداً من أعضاء الغرفة. وفي هذه المناسبة توجه زخور بكلمة هنا فيها الحاضرين بحلول العام الجديد وشكر أعضاء الغرفة على الأجواء الودية المهيبة على الغرفة، منوهاً بتضامهم وتعاونهم ما انعكس ايجاباً على نشاط الغرفة وانجازاتها. وتمنى زخور للجميع أعياداً مجيدة وان يحمل العام الجديد معه المزيد من الأمن والسلام والازدهار. وفي نهاية اللقاء قطع الحاضرون قالب حلوى باسم الغرفة.



من اليمين: غبريال طراف، فؤاد بوارشي، ايلي زخور، محمد عيتاني وهبة بوارشي طويل



من اليمين: انطوان الشمالي، عبد الحميد الفيل، ايلي زخور وانطوان البيطار



من اليمين: سميح الزين، محمد فخر الدين، عبد الحميد الفيل، ايلي زخور وحسن الفيل



من اليمين: زياد أبو رجيلي، فؤاد بوارشي، المحامي اسكندر نجار وايلي زخور



من اليمين: الزميل بيار سعد، وليد العمري، جوسلين داوود، ايلي زخور وبيار عاقوري



من اليمين: نجيب الجميل، غبريال طراف، ايلي زخور وزياد أبو رجيلي

ارتفاع فاتورة الاستيراد الى ١٧٣٠٤ ملايين دولار وعجز الميزان التجاري الى ١٤٧٠٩ ملايين دولار وتراجع فاتورة التصدير الى ٢٥٩٥ مليون دولار

الصين ما تزال الاولى بالتصدير الى لبنان وافريقيا الجنوبية بالاستيراد منه

بانخفاض قدره ٥١ مليون دولار ونسبته ١٪.
- واحتفظ مطار رفيق الحريري بالمرتبة الثانية حيث بلغت قيمة البضائع المستوردة عبره ٣٢٤٤ مليون دولار اي ما نسبته ١٩٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد مقابل ٣٣٩٤ مليون دولار اي ما نسبته ٢٠٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد، اي بتراجع قدره ١٥٠ مليون دولار ونسبته ٤٪.
- وحافظ مرفأ طرابلس على المرتبة الثالثة بفاتورة الاستيراد عبره بلغت ١١٤٩ مليون دولار اي ما نسبته ٧٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد مقابل ٩١٣ مليون دولار اي ما نسبته ٥٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد اي بارتفاع قدره ٢٢٦ مليون دولار ونسبته ٢٦٪.

ومرفأ بيروت البوابة الاولى ايضا للتصدير من لبنان

كما ظل مرفأ بيروت البوابة الاولى للتصدير من لبنان خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٧. فقد بلغت قيمة البضائع اللبنانية المصدرة عبره ١٣١٥ مليون دولار خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٧ اي ما نسبته ٥١٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية والبالغة ٢٥٩٥ مليون دولار، مقابل ١٢٧٨ مليون دولار قيمة البضائع المصدرة عبر مرفأ بيروت خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠١٦ اي ما نسبته ٤٧٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٢٧٣٣ مليون دولار، اي بارتفاع نسبته ١٪.
- كما احتفظ مطار رفيق الحريري بالمرتبة الثانية بفاتورة تصدير قيمتها ٨٢٠ مليون دولار اي ما نسبته ٣٢٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير مقابل ١٠٨٣ مليون دولار اي ما نسبته ٤٠٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير اي بانخفاض قدره ٢٦٣ مليون دولار ونسبته ٢٤٪.
- وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بفاتورة تصدير قدرها ٢٠٧ ملايين دولار اي ما نسبته ٨٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير مقابل ١٩٤ مليون دولار اي ما نسبته ٧٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير، اي بارتفاع قدره ١٣ مليون دولار ونسبته ٧٪. ■

اظهرت احصاءات الجمارك اللبنانية ان القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٧ جاءت ادنى مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٦. كما بينت ارتفاع فاتورة الاستيراد الى لبنان مقابل تراجع فاتورة التصدير منه. فقد بلغ المجموع العام لفاتورة التصدير والاستيراد والتصدير ١٩٨٩٩ مليون دولار مقابل ١٩٩٠٢ مليون دولار، اي بانخفاض طفيف قدره ٣ ملايين دولار ونسبته اقل من ١٪.
وتوزع هذا المجموع البالغ ١٩٨٩٩ مليون دولار كالآتي:
فاتورة الاستيراد: بلغت ١٧٣٠٤ ملايين دولار مقابل ١٧١٦٩ مليوناً، اي بارتفاع قدره ١٣٥ مليون دولار ونسبته ١٪.
فاتورة التصدير: بلغت ٢٥٩٥ مليون دولار مقابل ٢٧٣٣ مليوناً اي بتراجع قدره ١٣٨ مليون دولار ونسبته ٥٪.

ارتفاع عجز الميزان التجاري

وادى ارتفاع فاتورة الاستيراد وتراجع فاتورة التصدير الى نمو عجز الميزان التجاري الى ١٤٧٠٩ ملايين دولار مقابل ١٤٣٠٦ ملايين دولار، اي بزيادة قدرها ٢٧٣ مليون دولار ونسبتها ٢٪.

الصين ما تزال الاولى بالتصدير الى لبنان

من ناحية اخرى، اظهرت حركة التصدير الى لبنان في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٧ ان الصين ما تزال تتصدر قائمة البلدان المصدرة الى لبنان بتصديرها بـ ١٧١٨ مليون دولار مقابل ١٩١٩ مليوناً للفترة عينها من العام ٢٠١٦ اي بانخفاض قدره ٢٠١ مليون دولار ونسبته ١٠٪.
- واحتفظت ايطاليا ايضا بالمرتبة الثانية بتصديرها بـ ١٦٢٥ مليون دولار مقابل ١٢٧١ مليوناً، اي بارتفاع جيد قدره ٣٥٤ مليون دولار ونسبته ٢٨٪.

وافريقيا الجنوبية تحافظ على الاولى بالاستيراد من لبنان

وتمكنت افريقيا الجنوبية ايضا من الاحتفاظ بالمرتبة الاولى على صعيد الاستيراد من لبنان خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٧ وذلك للسنة الثانية على التوالي، باستيرادها بـ ٢٩٣ مليون دولار مقابل ٦٠٩ ملايين دولار، للفترة ذاتها من العام ٢٠١٦ اي بانخفاض كبير قدره ٣١٦ مليون دولار ونسبته ٥٢٪. بينما تمكنت الامارات العربية المتحدة من التقدم من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها بـ ٢٢٩ مليون دولار مقابل ٢١٩ مليوناً اي بزيادة نسبته ٥ بالمئة.

ارتفاع حصة البلدان العشرة الاولى المصدرة الى لبنان

وبينت احصاءات الجمارك ان حصة البلدان العشرة الاولى المصدرة الى لبنان خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٧ ارتفعت الى ٩٨٤٦ مليون دولار مقابل ٩٥٦٤ مليوناً حصة البلدان التي احتلت المراتب ذاتها في العام ٢٠١٦ اي بزيادة قدرها ٢٨٢ مليون دولار ونسبتها ٣ بالمئة.

وتراجع حصة البلدان العشرة الاولى المستوردة من لبنان

بينما تراجعت حصة البلدان العشرة الاولى المستوردة من لبنان الى ١٦١٣ مليون دولار في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٧ مقابل ١٧٦١ مليوناً للدول التي احتلت المراتب عينها في العام ٢٠١٦ اي بانخفاض قدره ١٤٨ مليون دولار ونسبته ٨٪.

مرفأ بيروت ما يزال البوابة الاولى للاستيراد الى لبنان

من جهة ثانية، افادت الاحصاءات الجمركية ان مرفأ بيروت ما يزال البوابة الاولى للاستيراد الى لبنان خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٧، فقد بلغت قيمة البضائع المستوردة عبره ١٢٤٣٥ مليون دولار اي ما نسبته ٧٢٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية والبالغة ١٧٣٠٤ ملايين دولار، مقابل ١٢٤٨٦ مليون دولار قيمة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت خلال الفترة نفسها من العام ٢٠١٦ اي ما نسبته ٧٣٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد الى لبنان والبالغة ١٧١٦٩ مليون دولار اي

TOP 10 EXPORTING COUNTRIES TO LEBANON IN THE 1ST 11 MONTHS 2017

Country	1st 11 months 2017 USD millions	1st 11 months 2016 USD millions	+/- USD millions	+/- % %
1- CHINA	1718	1919	-201	-1%
2- ITALY	1625	1271	+354	+28%
3- GREECE	1256	940	+316	+34%
4- GERMANY	1123	1066	+57	+5%
5- USA	1048	1093	-45	-4%
6- TURKEY	721	592	+129	+22%
7- FRANCE	690	655	+35	+5%
8- RUSSIAN FEDERATION	662	685	-23	-4%
9- EGYPT	552	717	-165	-23%
10- SPAIN	451	435	+16	+4%
TOTAL	9846 USD Million	9373 USD Million	+473 USD Million	+5%

TOP 10 IMPORTING COUNTRIES FROM LEBANON IN THE 1ST 11 MONTHS 2017

Country	1st 11 months 2017 USD millions	1st 11 months 2016 USD millions	+/- USD millions	+/- % %
1- SOUTH AFRICA	293	609	-316	-52%
2- UAE	229	219	+10	+5%
3- SYRIA	228	169	+59	+35%
4- SAUDI ARABIA	217	245	-28	-11%
5- IRAQ	159	149	+10	+7%
6- SWITZERLAND	126	74	+52	+70%
7- TURKEY	104	64	+40	+63%
8- KUWAIT	87	69	+18	+26%
9- QATAR	87	70	+17	+24%
10- JORDAN	83	93	-10	-11%
TOTAL	1613 USD Million	1761 USD Million	-148 USD Million	-8%

البنك اللبناني للتجارة أحياء حفل توزيع جوائز BRILLANT LEBANESE AWARD نديم القصار: يسط الضوء على المبدعين اللبنانيين واللبنانيات من كل المجالات



موريس صحنوي ونديم القصار مع الفائزين

من مؤهل لهذه الفئة الجديدة؟ يوضح القصار بالقول: «أي نشاط قائم على التكنولوجيات الرقمية أو المبتكرة. ويشمل ذلك على سبيل المثال لا الحصر اصحاب براءات الاختراع والملكية الفكرية، والشركات القائمة على التكنولوجيات الحديثة».

اما الجوائز لسنة ٢٠١٧ فكانت من نصيب جورج العيلي Spectronite عن فئة أفضل مشروع، كما فازت ندى غزال Nada G - عن فئة أفضل امرأة مبادرة، وقد حاز الفائزان على جائزة نقدية بقيمة إجمالية قدرها ٦٠ ألف دولار. وفاز عن فئة إختيار الجمهور محمد علي بيضون L'art-qui-ecte - وحاز على جائزة نقدية بقيمة ٥ آلاف دولار.

تعتبر الـ Brilliant Lebanese Awards واحدة من اهم الخدمات القيمة التي يقدمها BLC Bank للشركات الصغيرة والمتوسطة وسيدات الأعمال والتي تتكون من ٤ ركائز: المالية، الإستشارية، التدريبية وتسليط الضوء على رواد الأعمال اللبنانيين.

أحياء البنك اللبناني للتجارة BLC BANK للسنة السادسة على التوالي حفل توزيع الجوائز السنوية BRILLANT LEBANESE AWARD في حفل عشاء اقامه في كازينو لبنان حضره حشد من الفاعليات السياسية والاقتصادية والاجتماعية والاعلامية وتخلله تسليم جوائز للراغبين.

ونظرا للنجاح الذي يحققه هذا الحدث السنوي الاول من نوعه على الساحة المصرفية والاقتصادية، أعلن نائب رئيس مجلس إدارة المدير العام للمصرف نديم القصار في كلمة القاها خلال تسليم الجوائز للفائزين، عن طرح جائزة جديدة تتعلق بالمجال التكنولوجي «نظرا إلى ما بات هذا القطاع يمثله في اقتصاد المعرفة»، لافتا الى ان المصرف وحرصا منه على مواكبة كل الاعمال الريادية والانجازات المحققة على هذا الصعيد، قرر فتح الباب امام المبدعين في هذا المجال للتقدم والمشاركة والتنافس على الجائزة السنوية، مما يزيد فرص تكريم النجاح والمساهمة في تسليط الضوء على المبدعين والمبدعات اللبنانيين من كل المناطق وفي كافة المجالات.



من اليمين: شارل ابو عضل، دانيا القصار ولمي الديك



من اليمين: نديم، هدى وتمارا القصار



من اليمين: بولا، موريس وهند صحنوي



من اليمين: ناجي زخور، مايا مرجي وهيلن زخور



من اليمين: مكرم رزق، سهى بساط ولميا مبيض

6th annual BRILLIANT LEBANESE AWARDS 2017

للمبدعين في الاعمال

BLCbank
FRANSABANK Group

we
INITIATIVE

CONGRATULATIONS TO THE WINNERS!

As part of our commitment to supporting Lebanese entrepreneurs and women in business, and to shed the light on innovations in the technology industry, we have added a new category to the Brilliant Lebanese Awards. You can now compete for **Tech Innovation of the Year**, **Woman Entrepreneur of the Year** or **Business of the Year**. You can be the next winner! Apply now for the 2018 edition!
www.brilliantlebaneseawards.com



GEORGES EL AILY

**BUSINESS
OF THE YEAR**



NADA GHAZAL

**WOMAN ENTREPRENEUR
OF THE YEAR**



L'ART-QUI-TECTE

MOHAMAD ALI BEYDOUN

**PEOPLE'S CHOICE
AWARD**



«اليانز سنا» ترضى معرض الفنانة ليليان تيان



من اليمين: ريتا باخوس، زياد جميل، دانيال ساسين، ليليان تيان وباسم عاصي
امام عدد من لوحات الفنانة تيان

رعت شركة اليانز - سنا ALLIANZ SNA من منطلق مسؤوليتها الاجتماعية واهتمامها بالنشاطات الثقافية والفنية، معرض الفنانة التشكيلية ليليان تيان في نادي اليخوت، حيث عرضت عددا من لوحاتها النابضة بالالوان والخطوط الممزوجة بالمشاعر المرهفة والتجارب الانسانية العميقة.

ضوء جديد على التحكيم مع المحامي انطوان عقل في مؤتمر القانون بالشرق الأوسط



المحامي انطوان عقل ووزير العدل في المملكة المغربية محمد اوجار ونقيب محامي رباط محمد عقدين



المحامي انطوان عقل محاضرا في مؤتمر الرباط

تحت الرعاية الملكية السامية لصاحب الجلالة الملك محمد السادس، نظمت وزارة العدل في المغرب بالتعاون مع المعهد العالي للقضاء ومركز القانون السعودي للتدريب مؤتمرا كبيرا حول «التحكيم والوساطة في الشرق الاوسط وافريقيا» ARBITRATION AND MEDIATION IN THE MIDDLE EAST AND AFRICA بمقر المعهد العالي للقضاء في عاصمة المملكة المغربية الرباط.

شخصيات عديدة شاركت في الحدث من بينها وزير العدل الايطالي وسبعة وزراء من الشرق الاوسط وافريقيا والمحامي انطوان عقل من لبنان بصفته رئيس الاتحاد الدولي للمحاميين شرفا. في مداخلة، محاضراته القيمة التي هنىء عليها وتوجت بالتصفيق الحار، اظهر الاستاذ عقل في البداية اسباب اللجوء الى التحكيم: قلة عدد القضاة، تكاثر الدعاوى، تأجيل القضايا 6 او 7 سنوات للفصل بها، مما يدفع المتنازعين الى تفضيل التحكيم الذي يبدو لهم سريعا خاصة ان كان التحكيم مطلقا. بعد ذلك، القى الاستاذ عقل الضوء على موضوع جوهرى وهو «كيف يجب ان يكون التحكيم» لان في الواقع وحسب خبرته الشخصية كمحكم في قضايا مطار بيروت وشركتي الخليوي سيليس CELLIS وليبانسيل LIBANCELL، التحكيم ليس افضل بكثير من القضاء العادي في الشرق، معددا الاسباب ومقدما على سبيل المثال دعوى تحكيمية لمطار بيروت دامت 7 سنوات وكلفت في النهاية 16 مليون دولار للدولة اللبنانية و 18 مليون دولار للشركة الالمانية المنافسة! لذا، طلب المحامي عقل ان يكون الحكم مطلقا، غير قابل لأي طريق من طرق الطعن وان يتم تحديد المهلة بالبند التحكيمي لتبادل اللوائح (لكل فريق شهران مثلا لتبادل اللوائح وثلاثة اشهر للحكم لرئيس المحكمة) وذلك لربح الوقت ولكي لا يطول التحكيم! وفي النهاية والمهم لبلادنا العربية، طلب المحامي عقل ان تكون لغة التحكيم المعتمدة اللغة العربية.

ريستال ونخب المناسبة يتوجان لقاء محبة وفرح في مركز «السندانية»

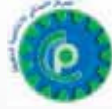


مقدم الحضور، من اليسار ريا نصر، حياة افرام، الوزير بيار بو عاصي، مارلين طياح ورولا خوري

جنود داعمة، أعضاء حاضنة في مركز «السندانية» لرابطة الأصدقاء (سهيلة كسروان)، واحد من أهم دور الراحة للمسنين في لبنان، حيث تم لقاء محبة وفرح حضره وزير الشؤون الاجتماعية بيار بو عاصي ورئيسا بلديتي بلونة وسهيلة والسيدة حياة جورج افرام، والأم دانيلا حروق الرئيسة العامة لراهبات القليلين الأقدسين وياقة من الأطباء والمحبين والوجوه الاجتماعية. بدعم من رئيسة رابطة الأصدقاء الفاضلة مارلين طياح، نظمت لجنة «غدنا» في الرابطة واللجنة المسؤولة عن المركز برنامج «لقاء السندانية» الذي قدمته نتالي بو كرم وتخلله بعد النشيد الوطني عرض وثائقي عن المركز يختصر في دقائق مسيرة بدأت في العام 1993 ويجول في عدسته على غرف المسنين، مفصلاً يومياتهم ومسجلاً بكل تجرد مدى تفاعلهم وارتياحهم لتواجدهم في كنف جديد. ثم كانت كلمات للرئيسة مارلين افرام طياح والمديرة المسؤولة عن «السندانية» الأم ماري اميل كبوشي والسيدة هلا جليخ المسؤولة عن لجنة «غدنا» في رابطة الأصدقاء. توج اللقاء ريستال ميلادي لحيته ليلان نعمته بمرافقة عازف الأورغ مارك بو نعيم. ثم كان نخب المناسبة في أروقة معرض صغير الحجم كبير الدلالة، شاركت فيه سيدات المشغل الحر في رابطة الأصدقاء.



معهد البحوث الصناعية



الخدمات



المختبرات

- التحاليل الكيميائية
- التحاليل الفيزيوكيميائية
- التحاليل الجرثومية
- الطلاء والتغليف
- البتترول ومشتقاته
- النسيج والجلود والمطاط
- المختبر المركزي لبحوث الحبوب والدقيق والخبز
- تحاليل المياه
- الهندسة المدنية وميكانيك التربة
- الهندسة الميكانيكية
- الهندسة الكهربائية
- المتروولوجيا والمعايرة
- سخانات على الطاقة الشمسية
- تدوير غاز التبريد

تدقيق ومراقبة

الحقل الصناعي
تنفيذ المراسيم القانونية

شهادات

شهادات للأنظمة
شهادات مطابقة المنتجات
شهادات للأشخاص

المركز اللبناني للتعليم

التدريب، الكفاءة، المراقبة والتدقيق
وإصدار الشهادات
الفحوص الإتلافية



القنصل عيسى يوقع عقد مشاركة تيمور الشرقية في «أكسبو ٢٠٢٠»



من اليمين: القنصل جوزف عيسى، مايتا العويس، مشارك والقنصل زياد عيسى



الوزيرة ريم الهاشمي تلقي كلمة



القنصل جوزف عيسى خلال المؤتمر



القنصل جوزف عيسى والسفير البابوي



بعد توقيع الاتفاق

شارك القنصل العام جوزف عيسى، بصفته المفوض العام لجمهورية تيمور الشرقية في دبي - أكسبو، في اجتماع المشاركين الدوليين لأكسبو 2020 EXPO في دبي. وبعد تقديم القنصل عيسى أوراق اعتماده كدبلوماسي لجمهورية تيمور الشرقية برتبة مفوض عام في دبي أكسبو ٢٠٢٠ / ٢١، وافقت حكومة دبي على أوراق اعتماده كمفوض عام لديها على ان يتمتع بجميع الحصانات والامتيازات الدبلوماسية في دولة الإمارات العربية المتحدة. وبناء عليه، وقع عيسى مع وزيرة الدولة رئيسة أكسبو ٢٠٢٠ ريم الهاشمي عقد مشاركة جمهورية تيمور الشرقية في أكسبو ٢٠٢٠.

عمر الناطور وثق كتابه الثاني «رحلة النقود في بلاد الأرز»



وثق الزميل عمر الناطور كتابه الثاني بعد «النقود والمصارف عبر التاريخ» تحت عنوان «رحلة النقود في بلاد الأرز»، وذلك في معرض الكتاب العربي في البيلال وهو كتاب وثائقي يروي حكاية النقود منذ ان تخلت الشعوب عن نظام المقايضة وبدء تداولها المعادن والنقود المعدنية وبعدها النقود الورقية.

«خوري هوم» يثبت ريادته ويحقق مبيعات قياسية خلال «بلاك فرايدي»

اثبت «خوري هوم» مرة أخرى ومن دون منازع ريادته في مجال بيع الادوات المنزلية، وتبوأ الطليعة عندما ادخل فكرة التسوق بحسب مفهوم الـ «بلاك فرايدي».

وقد استفاد المتسوقون خلال «بلاك فرايدي» من تشكيلة اوسع من العروض التي لم تكن متوفرة في صالات العرض فحسب، بل ايضا في سوق «بلاك فرايدي» الذي نظم هذا العام في مجمع «بيلال». ولم



تشهد هذه السنة مجرد «بلاك فرايدي» آخر بالنسبة الى «خوري هوم»، اذ انه كان الاكبر حتى تاريخه، وقد سجلت المبيعات رقما قياسيا بلغ ١٢ مليون دولار اميركي، اي بزيادة نسبتها ٢٠ في المئة مقارنة مع مبيعات العام المنصرم.

وفي هذا الاطار، صرح رئيس مجلس ادارة «خوري هوم» ورئيسها التنفيذي رومن ماثيو «في حين طالقت فترة التسوق المحققة خلال «بلاك فرايدي» اهمية قصوى اذ كانت في هذا العام بمثابة مؤشر ايجابي لهذا الموسم».

واضاف «لقد شهدت مبيعات بلاك فرايدي نموا سنة بعد سنة، الامر الذي ساعدنا في توسيع اعمالنا من خلال زيادة المبيعات واجتذاب زبائن جدد. وتعتبر نتائج هذا العام اثباتا على ذلك، اذ اكتشف المزيد من الزبائن منتجاتنا، ما ساعد على نشر علامتنا التجارية في كافة ارجاء البلد».

و«خوري هوم» مستمر في البحث عن مفاهيم تسوق جديدة ومثيرة للإهتمام لزبائنه، فيما يحافظ على خدمته المتخصصة بأسعار لا تضاهى.

متوفر في جميع
alfa Stores



الانترنت بطل بدأ معاملة

شغلها بلحظة و بكل سهولة



أجواء فرح ومودة في حفل عشاء OMT السنوي



من اليمين: النائب أمل أبو زيد، توفيق معوض، جوياء معوض مشنوق وناجي أبو زيد يقطعون قالب الحلوى

اقامت شركة OMT حفل عشاءها السنوي في BAHAY حيث اجتمع اعضاء مجلس الادارة وموظفو الشركة للاحتفال بنهاية العام ٢٠١٧ في اجواء ساهرة تميزت بالفرح والمودة.

وشكر رئيس مجلس الادارة ومدير عام الشركة توفيق معوض في كلمته الموظفين على الجهود التي يبذلونها، مثنيا على دورهم في انجازات الشركة في العام ٢٠١٧ كما عبّر عن تطلعه الى العام ٢٠١٨ وما سيحمله من فرص جديدة لإطلاق المشاريع والخدمات وتحقيق المزيد من التقدم لتبقى OMT حدك قولاً وفعالاً.

مؤسسة CMACGM الخيرية تسلم جائزتها للعام ٢٠١٧ الى SESOBEL



نائلة سعادة

رئيسة مؤسسة CMACGM الخيرية

سلمت رئيسة مؤسسة CMACGM الخيرية نائلة سعادة جائزتها للعام ٢٠١٧ الى مؤسسة SESOBEL. وقالت سعادة للمناسبة «تقوم مؤسسة SESOBEL بعمل استثنائي منذ اكثر من ٤٠ عاما ولقد تأثرنا بشكل خاص بالتزام المؤسسة تجاه الاطفال والشباب الذين يعانون من الاعاقة. اصبحت SESOBEL مؤسسة تنشط في مجال ادارة الاعاقة في لبنان بالاستناد الى مقاربة شاملة وانسانية.

يستفيد كل طفل من اهتمام خاص لمساعدته على تطوير استقلاليتته، الى جانب عائلته، فينعم بحياة سعيدة ومزدهرة».

وتأسست SESOBEL عام ١٩٧٦ وهي تعنى بمساعدة الاطفال والمراهقين الذين يعانون من اضطرابات جسدية او عقلية او غازية وتتعاون مع العائلات لتوفير دعم افضل. يشرف فريق متعدد الاختصاصات يضم المهنيين والمدربين المتخصصين، بالإضافة الى مئات المتطوعين بشكل يومي على هؤلاء الاطفال الشباب الوافدين من كافة المناطق اللبنانية لاغراض المتابعة الطبية واعادة التأهيل ولتنفيذ برنامج تربوي يرمي الى تطوير قدراتهم وضمان استقلاليتهم.

حلقة «سلسلة حب» تجمع ألفا وشركاءها من الجمعيات الصديقة

المهندس مروان الحايك: استثمارها المجتمعي التزام وواجب أخلاقي وديني



صورة تذكارية



من اليمين: المهندس مروان الحايك والوزير جمال الجراح عقدت شركة ألفا، برعاية وحضور وزير الاتصالات جمال الجراح وضمن برنامج ألفا للمسؤولية المجتمعية «ألفا من أجل الحياة» حلقة حوارية بعنوان سلسلة الحب CHAIN OF LOVE ضمت عن الشركة رئيس مجلس إدارتها والمدير العام المهندس مروان الحايك ومسؤولي الجمعيات السبع التي تدعمها «ألفا» ضمن برنامجها للمسؤولية المجتمعية «ألفا من أجل الحياة»، هدفت الى الإضاءة على أحد عشر عاماً من التعاون والصداقة وقصص النجاح التي حققتها «ألفا» مع الجمعيات.

بداية النشيد الوطني اللبناني، ثم أعرب الحايك في كلمته عن اعترازه بهذا اللقاء، الذي «نعتبره لحظة مهمة في تاريخ ألفا». وشكر للوزير الجراح حضوره ومشاركته رغم انشغالاته والوضع السياسي في البلد. كما شكر «الإعلام الذي يواكبنا باستمرار وشركاءنا والفاعلين في قطاع الاتصالات والجمعيات التي تشكل عصب وسبب وجود برنامجنا للمسؤولية المجتمعية».

أضاف: «نجتمع ليس احتفالاً بإنجازات ألفا التكنولوجية التي هي أكثر من أن تحصى، بل ببساطة لنحتفي بجمعيات على رأسها من ندر حياته وخصص الوقت والجهد وكل ما يملك من طاقة لخدمة شريحة بحاجة ماسة الى الدعم، وهي شريحة ذوي الإحتياجات الخاصة. ومن هذا المنبر أعلن مبادرة جديدة يسمي ويسم شركة ألفا، إذ سنتجاوز تسمية ذوي الإحتياجات الخاصة التقليدية ونطلق منذ اليوم على هذه الشريحة عبارة «ذوي الإرادة الصلبة». فرأسهم المرفوع وحبهم الإستثنائي للحياة وإرادتهم للعيش بكرامة هي دروس لنا جميعاً».

أضاف: «استثمارنا المجتمعي ليس تجارياً ومردوده ليس مادياً، بل التزام وواجب أخلاقي وديني. وقد يظن البعض ان المسؤولية المجتمعية هي عبارة عن مجموعة من الصور وحملات عامة، لكنها في الواقع أبعد بكثير، فهي نمط حياة وجزء من استراتيجية اقتصادية شاملة للشركات، وأحض كل شركائنا العاملين في القطاع الخاص ولا سيما الشركاء في قطاع الاتصالات، الى ان يكونوا قدوة في هذا المجال وان يضعوا إمكاناتهم لدعم هذه الشريحة».

وأثنى الوزير الجراح على برنامج «ألفا من أجل الحياة» وأكد ان ما تقوم به «ألفا» لناحية المسؤولية المجتمعية «نكرس ونجسد عبره التزامنا بمجتمعنا وخاصة ذوي الإرادة الصلبة، كما أسماهم الأستاذ مروان، لأننا إذا لم نتعاون جميعاً لرفع المجتمع الى المستوى الذي نطمح اليه، فإننا ولو نجحنا تقنياً وتكنولوجياً وتجارياً ومالياً، نكون قد قصرنا بحق شريحة تستحق منا كل الدعم».

خبز وملح في «براناش» رابطة المسؤولية المدنية



من اليسار: دنيا خوري، حياة ارسلان، منى مراد، ايما العماد، المحامية صونيا ابراهيم و فاديا مارون



صورة تذكارية

«مشروع خبز وملح» تحت هذا العنوان، أقامت رابطة المسؤولية المدنية حفل برانش في دير القلعة كونتري كلوب وذلك رغبة من رئيسة الرابطة ايما العماد، وجميع الأعضاء بفسح المجال أمام الجمعيات من مختلف الطوائف والمناطق اللبنانية والتطلعات والانتماءات والايديولوجيات والطموحات، للتلاقي معاً في الحاضر وفي الغد وبعد الغد في رحاب مراكز جمعياتهم.

عبارة «نقاسم الخبز والملح» بين الأفراد والجماعات ترمز الى التقارب ونسج علاقات الود والصداقة بينهم. «المبادرة التي أطلقنا عليها تسمية «مشروع خبز وملح» - قالت السيدة منى مراد في كلمتها - تهدف الى تعزيز روابط التعاون والتفاعل في ما بيننا وتوطيد علاقات الصداقة والتعرف على نشاطاتنا المتنوعة وعلى تجارب جمعياتنا في الحقل الاجتماعي، المدني ان كان على مستوى الخدمات الاجتماعية، الاقتصادية، الصحية، التربوية، الثقافية، التوعوية والبيئية وغيرها أو على مستوى القوانين والتشريعات المتعلقة بحقوق الإنسان ذكراً وأنثى في كل مراحل حياته».



جان كلود واكيم (ممثلاً روي أبو شديد رئيس البلدية) محاطاً بإيما العماد، دانيال أبو شديد، المحامية اقبال دوغان ومنى مراد



غداء ميلادي لـ WOMEN'S LEAGUE



طاولة الشرف



لجنة السيدات

بدعوة من الـ WOMEN'S LEAGUE التابعة للجامعة الأميركية في بيروت، التقت مئة وخمسون سيدة بينهن صديقات وضيقات سيدات الجمعية، حول مأدبة غداء ميلادية أقيمت في فندق «كراون بلازا» CROWNE PLAZA - الحمرا. أقيمت كلمات للمناسبة وتصدرت الحفلة ضيفة الشرف السفيرة الأممية الدكتورة سلوى غدار يونس وعقيلة رئيس الجامعة الأميركية السيدة لميا الخوري وقرينة سفير باكستان افسهان كوشنير AFSHAN KOSHNER وزوجة سفير سري لانكا في لبنان ساديا ساركير SADIA SARKER.

العشاء الأول لـ «أولاد المشرق» في البريستول

تم إطلاق جمعية «أولاد المشرق» LES ENFANTS DU LEVANT خلال حفل عشاء كبير أقيم في أجواء ميلادية في فندق البريستول في بيروت. جمع غفير من أهل الخير والشخصيات الاجتماعية شاركوا في السهرة وبرنامجها الفني الشيق. مؤسسة الجمعية فايان بليانو الناشطة الفرنسية اللبنانية ألقى كلمة قيمة ومؤثرة على الميكروفون شكرت فيها أعضاء الجمعية وصديقتها روزي بولس. عاد ربيع السهرة لمساعدة طفل معاق فرنسي سوري وتجهيز مختبر علمي في الليسيه الفرنسي في طرطوس التابع لمؤسسة في حلب.

الجمعية الخيرية للروم الكاثوليك تكرم المسنين في مقرها روجيه نسناس: التعاون في سبيل الإنسان مهما كان عمره وطائفته ومذهبه



احتفلت الجمعية الخيرية لطائفة الروم الكاثوليك بعيد ميلاد ورأس السنة، بتكريم المسنين والمسنات خلال غداء اقيم على شرفهم في مقر الجمعية في الاشرافية، بحضور مطران بيروت وجبيل وتواجهما سليم بسترس ورئيس الجمعية روجيه نسناس والاعضاء.

وبارك الطعام المطران بسترس والقى كلمة شكر فيها الجمعية على العمل الانساني الذي تقوم به بالنسبة لهؤلاء وأهمية الاعتناء

بهم في هذه الظروف الاقتصادية الصعبة، خصوصاً ان هؤلاء يمثلون الماضي الجميل والمبادئ التي لقونها لأولادهم التي تركز على التضحية في سبيل الآخرين.

ثم القى نسناس كلمة شكر فيها المطران بسترس على رعايته مؤكداً «ان هذه المناسبات الانسانية تتجسد فيها معاني التعاون والتعاوض والاهتمام بكبارنا». وتمنى نسناس ان يكون «الاحتفال المقبل في بيت النقاها «واحة الحياة- مؤسسة ماري هيبي» في الاشرافية الذي تحول من حلم وامنية الى حقيقة وواقع، حيث سيضم أكثر من ١٣٠ سريراً، وما سيؤدي الى مزيد من التفاعل بين اعضاء المجتمع بمختلف اعمارهم، والجمعية بصدد خلق سبل تقارب بين الشباب والمسنين لتقرب المفاهيم والتواصل في ما بينهم».

وختم نسناس كلمته بالتأكيد على «المحبة التي تقرب القلوب وعلى التعاون في سبيل الانسان مهما كان عمره وطائفته ومذهبه».

وتخلل حفل الغداء توزيع هدايا العيد وتراتيل دينية وغان وطنية ورقص ومواويل.

شركة نوبس للعلاقات العامة تكرم الصحافة اللبنانية



يظهر في الصورة جورج نجم (الثالث من اليسار) وفريق عمله

كرّمت شركة نوبس للعلاقات العامة حشداً من الصحافيين خلال لقاءها السنوي في مطعم ستيريو كيتشن في شارع باستور - الجميزة.

وحضر اللقاء شخصيات اعلامية مثلت وسائل الإعلام اللبنانية، بما في ذلك الصحف والمحطات التلفزيونية والإلكترونية، فضلاً عن شركات تمثيل إعلاني.

اعرب رئيس شركة نوبس جورج نجم عن تمنيات الشركة بعيد ميلاد سعيد وسنة جديدة مزدهرة للصحافة في لبنان.



من اليمين:
جورج نجم،
غادة ابو عضل
وجورج
شهبان

حفل استقبال في العيد الوطني الإماراتي



السفير الإماراتي د. حمد سعيد الشامسي وأركان السفارة وممثلو الرؤساء الثلاثة يقطعون قالب الحلوى



من اليسار: فؤاد مخزومي، لور سليمان وخالد قباني

أقام سفير الإمارات في لبنان الدكتور حمد سعيد الشامسي استقبالياً في قاعة «بافايون» في «بيال» لمناسبة العيد الوطني السادس والأربعين لبلاده، حضره عدد كبير من الشخصيات السياسية والدينية والإقتصادية والاجتماعية والإعلامية والثقافية والقيادات الأمنية.



من اليمين: السفير الكويتي عبد العال القناعي، السفير العراقي علي العامري والسفير السعودي وليد اليعقوب



من اليمين: محمد وسام عاشور والفنان راغب علامه

خليك عالخط الأصلي



شركة كهرباء زحلة

www.edz.com.lb



موسيقى، جمال، سفاة وأناقة في عشاء العيد الـ ١٠٠ لاستقلال فنلندا



عند الاستقبال مع الوزير ميشال فرعون وفريدا الرئيس



من اليسار: ريا تويني عقيلة الوزير تويني، القنصل ظاهر شاوي، د. رايجا ماتتلا، سفير فنلندا ماتي لاسيلا وعقيلته، الوزير نقولا تويني وتونيا ظافر شاوي

احتفاء بالعيد المئوي ١٠٠ لاستقلال فنلندا، دعا سفير فنلندا ماتي لاسيلا MATTI LASSILA وعقيلته ساتو ساتو SATU والقنصل العام الفخري لفنلندا ظافر شاوي وزوجته تونيا ومديرة المعهد الفنلندي في الشرق الأوسط الدكتورة رايجا ماتتلا RAIJA MATTILA الى حفل عشاء فاخر أقيم ليل الخميس ٧ كانون الأول في فندق البريستول بيروت. غصت صالة «غولدن روم» GOLDEN ROOM بعشرات الشخصيات السياسية والدبلوماسية والإقتصادية والإجتماعية واستمتع المدعوون ٢٠٠ بصوت الميزو سوبرانو MEZZOSOPRANO ليلي باسيكيفي LILLI PASIKIVI التي رافقها ايلمو رنتا ILMO RANTA على البيانو و جاكو ايلفز JACKO ILVES على الفيلين. على المنصة، ألقى قنصل فنلندا رجل الأعمال المحبوب ظافر شاوي خطاباً مميزاً، لافتاً بقيمته وهضامته توج بالتصفيق الحار. مثل الوزير نقولا تويني رئيس الجمهورية ميشال عون والنائب غسان مخيبر رئيس مجلس النواب نبيه بري والنائب خالد زهران رئيس الحكومة سعد الحريري في هذا الاحتفال الرائع من كل النواحي.



القائمة بالأعمال الأميركية برفقة شارل ومي اده، مادونا تيري وميراي بويز



صورة خلال الحفلة للوزير سليم جريصاتي وعقيلته والنائب غسان مخيبر وعقيلته

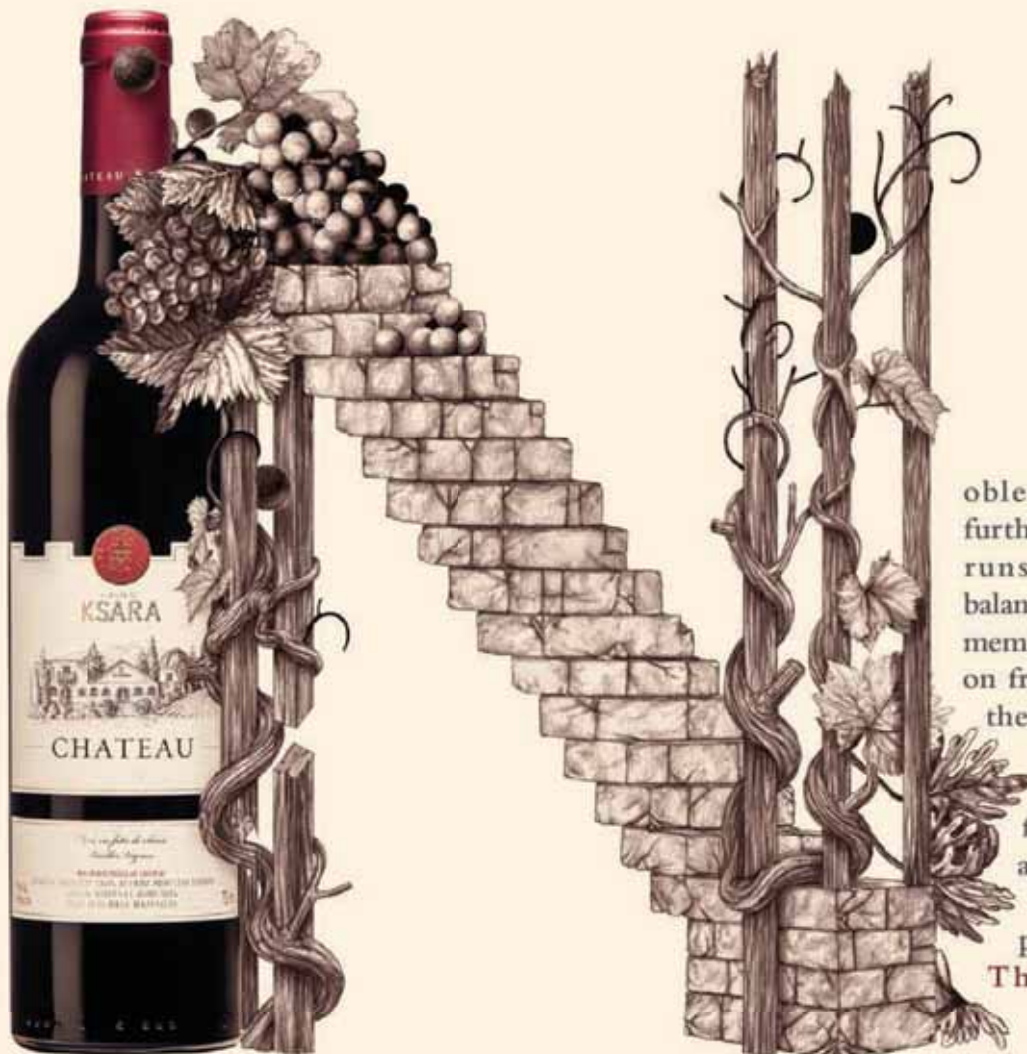
SGBL مساهم في إغناء المجتمع من منطلق مسؤوليته الاجتماعية

زيادة في مبادراته الثقافية والرياضية ودعمه للتنمية المستدامة

تساهم مجموعة بنك سوسيته جنرال في لبنان SGBL من منطلق مسؤوليتها الاجتماعية في إغناء المجتمعات المحلية وتساعد على جعل العالم أكثر تضامناً. وتقوم المجموعة بسلسلة من المبادرات المجتمعية التي تتركز على ثلاثة مواضيع رئيسية: الثقافة والمجتمع والرياضة. فمن خلال مبادراته وإقامة شراكات طويلة الأمد مع المؤسسات الثقافية، يتمركز بنك سوسيته جنرال في لبنان كداعم قوي للثقافة والفنون في لبنان. ويولي البنك اهتماماً خاصاً للمواهب الناشئة والجيل الجديد من الفنانين، سيما من خلال «جيل الأوربان» GENERATION ORIENT و REVEALING BY SGBL، المنصة الخاصة للمواهب الشابة التي تشكل جزءاً من بيروت آرت فير BEIRUT ART FAIR. وبالتوازي، كان SGBL شريكاً في عدد كبير من المهرجانات والمناسبات الثقافية على مدار العام، بما في ذلك مهرجان بيروت الدولي للسينما، وشهر الفرانكوفونية و ليلة المتاحف MUSEUM NIGHT ومهرجانات بيت الدين ومهرجانات بعلبك الدولية ومهرجانات الأرز، بالإضافة إلى أكثر من ١٠ مهرجاناً في المناطق اللبنانية كافة. ولأن التزامه راسخ بالتقدم الاجتماعي والقضايا المدنية، يشارك SGBL في العديد من المبادرات الوطنية من خلال شراكاته مع مختلف المنظمات غير الحكومية مثل كن هادي KUNHADI، SESOBEL، ARCENCIEL، أم النور، ومركز سرطان الأطفال في لبنان و ACSAUVEL. كما دعم فيلم «غدي» تأكيداً منه على أهمية التوعية حول موضوع الاطفال الذين يعانون من متلازمة داون. ولأن إدارة SGBL تولي اهتماماً كبيراً للإنخراط الإنساني في العمل الوطني، أطلق المصرف منذ سنوات عديدة «يوم العطاء»، الذي يحرك الموظفين بقوة، سيما في فترة الأعياد، للإضمام الى الأطفال، والكبار والمرضى، ورسم البهجة على وجوههم والفرحة في قلوبهم. من جهة أخرى، يشارك موظفو بنك سوسيته جنرال في لبنان سنوياً وبكثافة في سباق ماراتون بيروت حاملين قضية إنسانية، بهدف إيصالها الى أكبر عدد ممكن من الناس والتوعية حولها. وعلى مر السنين، وبنك سوسيته جنرال في لبنان الداعم الرئيسي للرياضة من خلال رعايته الفرق والبطولات والنشاطات الرياضية في جميع أنحاء البلاد. ومن خلال الدور التوحيدي للرياضة، يسعى SGBL الى تعزيز القيم المدنية، مثل روح الفريق والتفوق الذاتي والتضامن. كما ويؤكد بنك سوسيته جنرال في لبنان دعمه المستمر للتنمية المستدامة والتزامه الثابت الى جانب الفعاليات الرياضية.



CHATEAU
KSARA



oble whispers draw you further in, a rich character runs deep with history, balanced, composed, refined, memories of wisdom passed on from one generation to the other, the temper of spice paired with a hint of vanilla and oak, a foundation to experience again and again, an icon stands tall, proud and unwavering. This is the taste of Château Rouge.

الوزير باسيل في عشاء أرباب العمل والهيئات الاقتصادية في التيار الوطني: الموضوع الاقتصادي يجب ان يبقى هاجساً عندنا



من اليمين: مارسال بو رجيلي، سليم بورجيلي، رنيه خلاط، ابراهيم ملاح، رجا جبور وخلييل حماده



الطاولة الرئيسية

سليم أبو رجيلي: العهد قوي بأضلعه الثلاثة السياسي والأمني والاقتصادي



من اليسار: الكسندر ماتوسيان



من اليمين: ايلى زخور، حكمت نوفل، حاتم حاتم، طلال دويهي، هشام مكحل، ربيع داغر، زياد زرقوط وعفاف زرقوط



من اليسار: شارل عربييد وعقيلته، مارسال بو رجيلي، سليم بو رجيلي، الوزير جبران باسيل ونعمة افرام وعقيلته

أبشع وأشرس الحروب والنزاعات الدموية». وختم: «كل ذلك من أجل مراكمة قاعدة صلبة لنهضة اقتصادية فعلية، تغير من الاتجاه الانحداري السابق وتضعنا على خط النمو والازدهار، وتقدم لحاضرنا ولأجيالنا العتيدة أملاً جديداً بلبنان وحلماً نراه يتحقق على أيدي رئيس، إذا وعد وفي وإذا قال فعل وإذا أقسم شرف القسم». ورأى باسيل في كلمته «ان الموضوع الاقتصادي يجب ان يبقى هاجساً أساسياً عندنا ويجب ان نعطيهِ الأولوية اللازمة وألا نعتبره ثانوياً عندما تأتي أزمة، لأننا عندما نخرج من الأزمة نجد أنفسنا أضعف اقتصادياً». وأمل باسيل «ان تبدأ الحكومة كما كانت مقررة بجلسات اقتصادية دورية، ويكون لديها مجلس اقتصادي دائم تنتج منه قرارات أسبوعية لنشعر جميعاً المستثمر والعمل ورب العمل بأن هناك دولة راعية له حقيقة».

أقام مكتب أرباب العمل والهيئات الاقتصادية في «التيار الوطني الحر» عشاءه السنوي برعاية رئيس «التيار» وزير الخارجية والمغتربين جبران باسيل وحضوره في فندق «الحيبتور» - سن الفيل وفي حضور عدد من الوزراء وحشد من رجال الأعمال ورؤساء الهيئات والاتحاد والمدراء العاميين. افتتاحاً للنشيد الوطني فكلمة رئيس مكتب أرباب العمل والهيئات الاقتصادية في «التيار الوطني الحر» سليم أبو رجيلي الذي قال: «العهد القوي هو عهد الإستقرار بأضلعه الثلاثة السياسي والأمني والاقتصادي». وقال: «الإستقرار بمعناه السياسي والأمني وان تقدم ما عداه، فإنه لم يرغب ولم يهمل الشق الاقتصادي. تكفي الإشارة الى ان لبنان ما زال يتنفس اقتصادياً في محيط جغرافي يحتضر ويكاد يشهد حرباً عالمية بكل ما للكلمة من معنى. إنها بكل بساطة معجزة الاستقرار في محيط مشتعل. محيط يشهد واحدة من



من اليسار: سليم حبيب وقرينته، نقولا شماس وقرينته وبيار الاشقر



من اليمين: حكمت ابو زيد، برونو زهر، توفيق معوض، رجا صعب، لولا صعب ورايا ابو زيد



من اليمين: علي جباي، عبدو خوري، ماكس زكار، بيار سبعلاني، ريتا دكاسيان، نهير دكاسيان، ليانا كاكاسيان و آرا كاكاسيان



من اليمين: نجا أبي جرجس، ايلي فلوطي، فريدريك اغو، عبدالله موصلي، رويبر باولي، بسام حاتم، نبيل خوري، انطوان مدلج وزياد الخوري



من اليمين: فؤاد وکلوديا حنون، ريمون ورده حداد، ساموئيل حداد، ايليا وفاطمة حداد، المحامي ايلي حشاش، نديم محشي وطوني عبيد



من اليمين: جورج حاج، ايلي طرييه، روجيه باسيل، رامي طرييه و جهاد مطر



طاولة المشرق للتأمين



طاولة أدير

حفل استقبال التجدد للروم الكاثوليك السنوي

أقامت جمعية «التجدد للروم الكاثوليك» حفل استقبال بمناسبة حلول العام الجديد في مطعم STOVE في شارع مونو في الأشرافية، حضره عدد من أصدقاء الجمعية وكهنة رعايا في بيروت. وألقيت كلمات أشادت بالجمعية وبنشاطها كما كانت مناسبة لتهنئة رئيس اللجنة الإدارية للجمعية شارل عريبي بانتخابه رئيساً للمجلس الإقتصادي والإجتماعي حيث أعرب الحاضرون عن تمنياتهم له بالنجاح في المهمة الموكلة إليه.



من اليمين: ألكسندر سماحة، الأب أغابايوس كفوري، الأرشمذريت جان فرج، روجيه زكار، فادي المصري، انطوان وهبه وروني نصرالله



من اليمين: وجيه أبي عازار، الأب برنارد توما، فادي حبيب سماحة، الأب أغابايوس كفوري، الأرشمذريت جان فرج، شارل عريبي، فادي المصري ونيكولا حجار



من اليمين: داني وجان وفادي حبيب سماحة



من اليمين: د. حنان صوايا وريتا صليبي



من اليمين: هاني الباشا، جميل جليلاي وماكس زكار



من اليمين: ربيع حجار، مايكل أبي نصر، ماري حجار، د. رشيد عجمي ودانيال حجار



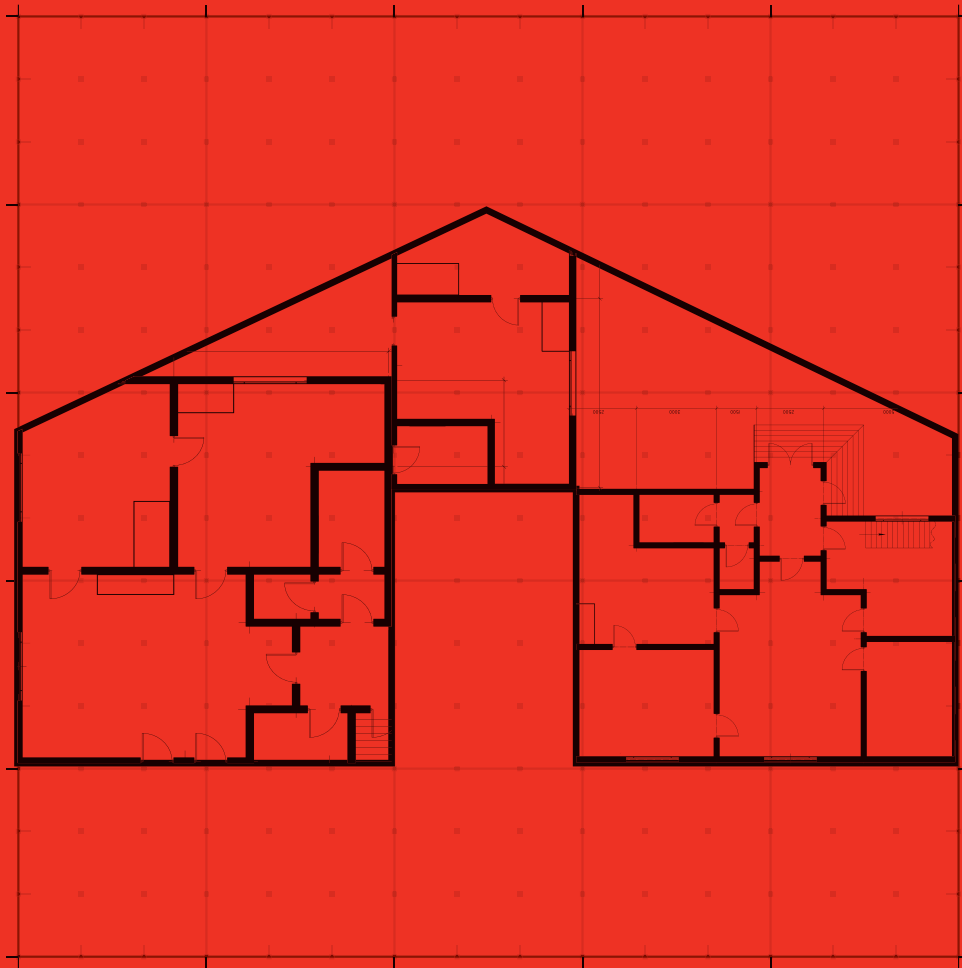
من اليمين: نيكولا حجار، فادي حبيب سماحة، شفيق ثابت، ماري وسمير حجار، غسان مغبغب، نعيم مغبغب وايلي سويدان



من اليمين: روجيه زكار، شربل الخوري، انطوان ورولان أبو خاطر وجوسان معلوف



من اليمين: أدي معلوف، الأب يوسف شاهين، وجيه أبي عازار والأب برنارد توما



THE PERFECT PLAN FOR EVERY HOME

With 32,151 m² of appliances, electronics, accessories and home decorations,
you're bound to find the right piece to complete your design.

DORA • JNAH • MKALLES • RABIEH • GHAZIR • ZOUK MOSBEH • CITY MALL (BHV)
BAABDA • TRIPOLI • ZAHLE • SEMKENIEH (Chouf) • TYRE • BATROUN

WWW.KHOURYHOME.COM

1512



KHOURY HOME

مأدبة زياد نجم السنوية



من اليمين: جو نسناس، رالف فريحة، شريل بو فرح، رنيه خلاط، برونو زهر،
عمر بيلائي، الكابتن ريشار شلهوب وريمون شام



من اليمين: جان كلود نجيم، جو فضول، المحامي زياد نجم، بيار سبعلاني، سامر
ابو جوده، باسم عاصي، جهاد فليحان، ايلي جهشان وفادي شرقاوي



من اليسار: مروان شبلي، ادوار قرداحي، زياد ابو رجيلي، حسن الفيل ووليد لطوف

اقام المحامي زياد نجم مأدبة غداء تكريمية لاركان قطاع التأمين والنقل وعدد من الاصدقاء في مطعم ام شريف في بيروت وقد درج زياد على اقامة هذا الغداء في شهر كانون الاول من كل عام.



من اليمين: جميل حرب، المحامي زياد نجم، جو فضول، ساندرو نسناس وفريد شديد



من اليمين: كامل شمندي، جف خوام، شكري ابو جوده، جان حليس، سامي خوري،
ساندرو نسناس، جورج زيتة وصبحي الحسيني



من اليسار: رفايل وماكس زكار، جورج ايوب، امين معوض ووليد مدلج



من اليمين: بشير عبد الجليل، رولان الحلو، زاربه بصميجان وكارول فغالي



من اليمين: ناجي سلطانم، مايا مجاعص وبرنار جردى



من اليمين: اكرم صعب، فؤاد ومنى وجواد بوارشي



من اليمين: الكابتن ريشار شلهوب ولوسيان لطيف



من اليمين: نديم الحاج، كارين شرفان وجويل سمعان



من اليمين: مارون كرم، بيار فرعون ورونالد شدياق



من اليمين: سلام حنا، اسعد ميرزا ومازن ابو شقرا



من اليسار: ادوار طرابلسي، بولس بولس وفؤاد السعيد



بيار سلامة وكريستين شلهوب



من اليسار: رزق الخوري، ايلي زيادة وطوني بيطار



المحامي نجم محاطاً بالأساتذة من اليمين: مريان سلامة، غابيل عون، برت بدادوني، الدين ضو، نادين صعب وايمانويل لطيف



من اليمين: ارنست شويري، هادي تيوكارس، اميل زخور وساندرو نسناس

حفل آخر السنة لأركان التأمين

تتابع المميزة كارين شرفان المديرية التنفيذية في شركة GRS بذل جهودها الكبيرة لجمع اركان شركات التأمين والتواصل في ما بينهم بطريقة اجتماعية محببة بتنظيمها حفلات جامعة كان آخرها حفلاً اقامته في مطعم BERGERAC خلال الشهر الماضي.



من اليمين: جودت أبي أسعد، كارين شرفان، ايلي خطار، رين شربل، بيار سلامة وجوزف قطران



من اليمين: لينا أيوب، جورج أيوب وروني رميله



من اليسار: جوزف قطران، سليم نوفل، بيار سلامة، إيڤون لطفي، كارلا مصلح وكارين الكيك



من اليسار: شيرين الزين، ساره عريس، روني رميله، كارين شرفان، ساندرو نسناس، شربل سلامة، جويل ثابت، كارين الكيك وشيرين ميرزا



من اليسار: سليم نوفل، كارين الكيك، كارين شرفان، إيڤون لطفي، جهاد أبي مراد وندى بارودي



من اليمين: طوني عبيد، سيريل عازار، نديم حاج، مالدا الكعدي، رانيا عاصي، كارلا مصلح وكارين شرفان



من اليمين: سيلين حرب، جوزف قطران وندى بارودي



من اليمين: باتسي سعد، كارين شرفان وماري ضو



من اليمين: شيرين ميرزا، كارين شرفان، جوزف أسمر وكارين المر

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

- Head Office : Dbayeh Highway, Cumberland Building, 3rd Floor
P.O.Box 90-554 Jdeidet El Metn - Lebanon
Tel: 961.4.403888 - Fax: 961.4.403666
- Hamra : Clemenceau Street, Weaver Center Bloc A, 8th Floor
TeleFax: 961.1.366596 / 7 / 8
- Tripoli : Mina Street, Mandarine Bldg., Tel: 961.6.200018 / 200019
- Kaslik : Kaslik main road, Keserwan, Fakhoury Center, 5th Floor
TeleFax: 961.9.831979 / 830978
- Hazmieh : Mar Roukoz Center - 3rd Floor (Facing Mar Roukoz Church)
TeleFax: 961.5.952813 / 4 / 5
- Email : info@cumberland.com.lb www.cumberland.com.lb



Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

GEN RE تستكشف مستقبل قطاع التأمين عبر شريط سينمائي مازن أبو شقرا: خلق اطار للاقتصاد السلوكي في عملية تطوير المنتجات



من اليمين: ابراهيم مهنا، فادي شماس، كارلا عبود، ماكس زكار، سلام حنا ووليم سالم



من اليمين: شكري أبو جوده، كارلا مصلح، ناجي سلطانم، غي سعد، مازن أبو شقرا، صلاح عبد الفتاح ورنما طهوب



من اليمين: كارين شرفان، مازن أبو شقرا، المحامي زياد نجم وفاتح بكداش



من اليسار: مروان وجورج سالم، شربل سلامة وريتا سخن



من اليمين: KARIN NEELSEN ومازن أبو شقرا

شرعت شركة جن ري GEN RE في مبادرة فريدة من نوعها في مغامرة غريبة ومميزة وهي السفر حول العالم في مهمة لاستكشاف ومعرفة مستقبل قطاع التأمين حيث جمعت افكار وتطلعات العديد من شركات التأمين، الاكاديميين، قادة الفكر، المصممين ورجال الاعمال من خلال لقاءات مصورة عرضتها في شريط سينمائي في سينما سيتي في بيروت بحضور عدد كبير من شركاء الاعمال والعاملين في مجال التقنية في التأمين (إنشورتك) وصل عددهم الى حدود ١٥٠ شخصا جاؤوا من جميع انحاء العالم، لا سيما من لبنان، قبرص، الاردن، الامارات ومصر.

ضم الفيلم ابرز التصريحات التي جمعتها «جن ري» في مغامرتها. وللمناسبة تحدثت السيدة نادين حبال رئيسة لجنة الرقابة على هيئات الضمان من خلال فيديو مسجل نظرا الى وجودها خارج البلاد خلال يوم العرض حيث سلّط الضوء على اهمية علم البيانات ودور الذكاء الاصطناعي في تعزيز وتصميم منتجات تأمينية مبتكرة تواكب العصر وتلبي احتياجات ومتطلبات العملاء المتغيرة.

بدوره، تحدث المدير الاداري في شركة GEN RE في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا مازن

أبو شقرا في كلمته عن كيفية استخدام الذكاء من اجل تحقيق نتائج جيدة، مشددا على اهمية خلق اطار للاقتصاد السلوكي في عملية تطوير المنتجات التي تركز على العملاء. ودعا أبو شقرا الى ايجاد مركز تأميني غير ربحي يكون دوره التوفيق بين مصالح قطاع التأمين والاستثمار في الابحاث حول التقدم التكنولوجي وعلوم البيانات بهدف تزويد العملاء بمنصة شفافة لتبادل المعرفة والمعلومات، واعداد بتقديم رؤية جديدة حول مواضيع مختارة بعناية ودقة في المستقبل من اجل زيادة الوعي التأميني وتعزيز القطاع. وأشارت رئيسة فريق البحث والتطوير في الشركة كارين نيلسون KARIN NEELSEN في محاضرتها الى كيفية معالجة الاتجاهات المستقبلية المتعلقة بعمليات اكتتاب المخاطر البيومترية والتسعير باستخدام احدث التطبيقات والتقنيات.



من اليمين: نتالي ساسين، ربيكا الهاشم، مشارك وجيسيكا خاطر



من اليمين: جيسيكا خاطر، سينتيا اده، جورج حداد، ريمنا ناصيف، كريستين قضماني، ريم لبنان، ساره عيتاني وأريج هلال



من اليمين: وليد عثمان، وليد شقير، فادي شرقاوي، فاتح بكداش، فرد صيقل
والمحامي فادي نادر



من اليمين: رائد لبكي، حليم بو حرب، باسم عاصي، ايلي حنا، روجيه زكار،
جوزف قطران، بيار سلامة، جهاد أبو مراد وشربل بو فرح



من اليسار: ياسر دندشلي، غي سعد، غي بستاني، رونالد شدياق ويسمة بركات
وفي الصف الثاني من اليسار: زياد جريديني، جوزف حداد، ميشال شماس، فؤاد حنون
وجان كارل مازجي



من اليمين: ادوار طرابلسي، جو فضول، ساندرو نسناس وفي الصف الخلفي
جميل حرب، هادي تيوكارس والمحامي زياد نجم



من اليمين: فاتن دوغلاس، سهيلا بيروتي، بيار سلامة
وبغي ختشدوريان



من اليمين: مازن أبو شقرا وعبدو خوري



من اليمين: ايلي دعبول وابراهيم سلامة



من اليمين: رامي حداد، فؤاد خوري، حليم بو حرب ووليد شهاب



من اليمين: بشارة مسعود، جو تلج، ناجي ناصيف وعدنان لادقي

جمعية شركات الضمان كرمّت الإعلاميين الإقتصاديين



من اليمين: روجيه تابت، ايلي سنناس، VASILIS KATSIPIس واسعد ميرزا



من اليسار: انطوان عيسى، ايلي حنا، ماكس زكار، نادين حبال، فاتح بكداش، المحامي زياد بارود وهدى سلوم



من اليمين: ايلي طريبيه، علي جباعي، بيار سبعلاني وبيرونو زهر



من اليمين: اسامة سلمان، عمر بيلاني، غسان ناكوزي، ادوار طرابلسي، ريكاردو سليمان، رنيه خلاط وفرد صيقل

أقامت جمعية شركات الضمان في لبنان حفل غداء برعاية وزير الإقتصاد والتجارة رائد خوري ممثلاً برئيسة لجنة الرقابة على هيئات الضمان نادين حبال كرمّت خلاله الصحافة الإقتصادية.

استهل الحفل بكلمة لرئيس المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي فاتح بكداش عرض فيها إنجازات المؤسسة لتطوير وتحسين خدمات التأمين بما يتناسب مع متطلبات الأسواق.

بدوره، قال رئيس الجمعية ماكس زكار: «تابع قطاع التأمين خلال سنة ٢٠١٧ رسالته بحماية ثروات الشعب اللبناني كما حماية الأفراد وعائلاتهم ومستقبلهم. وهنا من المهم ان نذكر أنه من مجمل أقساط التأمين المحصلة والتي تقارب الـ ١,٥ مليار دولار، قد أعيد دفع ما يقارب الـ ١,٤ مليار دولار، أي ٩٣ بالمئة منها على شكل تعويضات للعملاء المستفيدين، ورغم ذلك يبقى قطاع التأمين مع ٤ مليارات دولار من الاستثمار، واحداً من أقوى محركات الإقتصاد اللبناني، من أكبر زبائن المصارف، من أكبر أسواق العمل المتاحة للموظفين ومن أكبر دافعي الضرائب لخزينة الدولة».

وأعلن ان الجمعية تسعى مستقبلاً للعمل على إدخال واعتماد مبادئ حوكمة الشركات في قطاع التأمين، الأمر الذي سوف يشجع شركات التأمين على الاندماج، لافتاً الى ان «اللجنة مراقبة هيئات الضمان دوراً كبيراً كي تمثل هذا القطاع عند المصرف المركزي للحصول على حوافز وتسهيلات مالية لتسهيل عمليات الدمج كما حصل مع المصارف في الماضي، إنشاء تجمع شركات التأمين لتغطية القطاع الجديد للنفط والغاز والذي سوف يستفيد منه مقدمو خدمات التأمين في لبنان».



من اليمين: كارول فغالي، انطوني الفضل، بيار سلامة وسهي البساط



من اليسار: عبدو خوري، جورج سالم، هيفاء ابراهيم وفاطمة بزي



من اليمين: ايرما مجدلاني، ناجي سلطانم، صبحي الحسيني، ريكاردو سليمان
ورييمون شام



من اليمين: كارول فغالي، انطوني الفضل، بيار سلامة، جان حليس، محمد حمود
ومروان سالم



من اليمين: فرد صيقللي، ريتا محفوظ، رنيه خلاط وسهلي البساط



من اليسار: ميلاد حداد، جوزف اسمر، حليم بو حرب، ميراي ابي موسى، ارنست
شويري وجورج ابي راشد



كريستينا حداد ونادر شاهين



جون بارت وايغون لظفي



ماكس زكار



فاتح بكداش



من اليسار: باسكال بحري، مانيا الغول، رانيا مطر وتانيا طبشراني



من اليمين: عبدو راضي، كارلوس سابا، OLIVIER JOUR DENIL و
ARTHUR COZAD

خلال حفل نقابة وسطاء التأمين

نقيب الوسطاء ايلي حنا بشهادة الوزير رائد خوري:

ما توقعه في ما يتعلق بالقوانين وتطوير قطاع التأمين بدأ يتحقق



من اليمين: نيكولا سيوفي، الياس فرح، طلال انسي، هاني بستاني، سيريل عازار، رزق الخوري، ايلي حنا، طوني عبيد، سيلفيا الحاج، نديم الحاج، ايليا حداد وبول كبوش



يقطعون قالب الحلوى



من اليسار: د. جورج صيلي، سيريل عازار، نديم محشي، طوني عبيد، هدى سلوم، فاتح بكداش والنقيب انطونيو الهاشم



من اليسار: أسعد ميرزا، سميح جحا، برونو زهر، سليم يارد، عصام حتي، المحامي ايلي حشاش وجان نجم

اعتبر نقيب وسطاء التأمين في لبنان ايلي حنا ان الوقت حان لإقرار قانون عصري للتأمين من شأنه اعادة لبنان الى خارطة الدول المتقدمة في قطاع التأمين، واقترح ايجاد خلية عمل سريعة، معربا عن استعداد النقابة للإسهام في هذا العمل.

وهنا حنا اللبنانيين بالانجاز المهم الذي قامت به الحكومة اللبنانية وهو اقرار بند النفط وتلزمه الى ثلاث شركات عالمية ودخول لبنان نادي الدول النفطية، داعيا الى تشكيل لجنة مشتركة لإقرار آلية العمل والتنسيق بين القطاعين، مؤكدا ان شعار النقابة كان «سوية نحقق الفرق» اما اليوم فأقول لكم «معا سوف نحقق فرقا كبيرا».

كلام حنا جاء خلال الحفل السنوي لنقابة الوسطاء والذي اقيم في بافيون SEA SIDE بيال برعاية وحضور وزير الاقتصاد والتجارة رائد خوري الذي اكد ان ما توقعه النقيب حنا في ما يتعلق بالقوانين وتطوير قطاع التأمين بدأ يتحقق، وان قطاع التأمين يقوم على تأمين المشورة لحملة العقود من خلال دراسة معمقة لحاجاتهم والمنتجات التأمينية، اضافة الى ايجاد اخرى تتناسب وتطور حاجات حملة العقود.

ختاما منح النقيب حنا وساما تكريما للوزير خوري، من ثم تم بحضوره تكريم عدد من وسطاء التأمين اعضاء في النقابة وهم السادة: سهيل سايبلا و ابراهيم رياشي بمناسبة مرور ٥٠ عاما على عملهما في قطاع التأمين، والسادة: جوزيان نصر منتورة، غي باز، سليم تقي الدين، جمال السماك، روجيه غانم بمناسبة مرور ٢٥ عاما على عملهم في قطاع التأمين.

كما تم خلال الحفل توقيع عقد شراكة موحد بين نقابة الوسطاء وشركة كمبرلند للتأمين CUMBERLAND ممثلة برئيسها التنفيذي رزق الخوري ومنحه حنا وساما وشكره على رعاية كمبرلند للحفل للسنة الثانية على التوالي ورد الخوري بكلمة معبرة من وحي المناسبة.



من اليمين: ايلي حنا ورزق الخوري يوقعان الاتفاقية



من اليمين: المحامي زياد بارود، شيرين ميرزا، أسعد ميرزا، نادين حبال، ايلي حنا وعبدو خوري



عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليسار: سلام حنا، أنطوان بشارة، ناجي ناصر، رامي حداد وحليم أبو حرب
(LIA)



من اليمين: بيار بشواتي، ماري اسمر، ادي دورليان، ارنست شويري وسلام سلامة
(LIBANO SUISSE)



من اليسار: ناجي الجميل، باسكال سماحة، زينة خوري، مروان شديد وناصر العلي
(SECURITE)



من اليسار: ماري اسمر، ميلاد فيصل، وليد مسعود، بول حرب، جورج ابي راشد
وسامي هاشم (LIBANO SUISSE)



من اليمين: عبدو خوري، رزق الخوري، الوزير رائد خوري ونادين حبال



من اليمين: انطوان جمال، بولا عبد المسيح، إيليا حداد، يوسف ملاط وجاد بدرو
(LIBANO SUISSE)



من اليمين: ناجي جميل، لما شاكرا، كارين نحاس، روي كيروز، سيلفيا صايغ
وغسان معوض (SECURITE)



من اليمين: فؤاد خوري، مرسلينو نجيم، مارون قرم وطوني خوري
(LIBANO SUISSE)



عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليمين: انطوان عيسى، ايلي حنا وباسم عاصي



من اليمين: فرد صيقللي، فادي شرقاوي وعادل خراط



من اليمين: انطوان يونس، ايليان بطرس، هنري نصر، رانيا عاصي، هاني بستاني، كارلا مصلح، فادي الشامي، بشير عبد الجليل، نايلة نصر، روجيه غانم وعقيلته (VICTOIRE)



من اليمين: منى زيتير، دال الحتي، جوزف قليعاني، د. ايلي شامي، مارون أبو جودة، بيلار سعد عاقوري وكميل سعد (FCR)



ايلي حنا يسلم درعاً لسهيل سايبلا



من اليسار: الوزير رائد خوري وايلي حنا
يسلمان درعاً الى ابراهيم رياشي



من اليمين: ايلي حنا والوزير رائد خوري
يسلمان درعاً الى رزق الخوري



روجيله غانم يتسلم الدرع



جوزيان نصر منتورة تتسلم الدرع



سليم تقي الدين يتسلم الدرع



جمال السماك يتسلم الدرع



Keep a roof over their heads.

For more information regarding our affordable insurance options to secure yours and your family's safety; visit our website, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

www.almashrek.com.lb



عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليمين: فادي الحسيني، المحامي شربل أبي أنطون، سعيد حديفة، عايدة شمعون، سيمون قره بديان، كميل نمر، أنيس صفير، غسان سرياني، ألكسندر ماتوسيان وروني أبي صعب (AL MASHREK)



من اليمين: عمر عويضة، جورج ابي خليل، دوري عزام، اسامة بزري وعايدة لطفي (MEDGULF)



من اليمين: سهى قيسي، عصام ملص، مايا دياب، محمد طباره ومحمد داوق (MEDGULF)



من اليمين: عفاف ميرزا، نتالي نجيم، مايا معلوف، صولانج عنيد، ماري تريبزي، عاد، ميشال برياري، فانيسا نصر وسامية شمالي (WEHBE & CAPITAL)



من اليمين: جوزف سمارة، عصام نشواتي، مارينا الخوري، نادين الخوري ورويانا باسيم (AL MASHREK)



من اليمين: جيزال كبوش، جوني قرني، رولان حلو، فادي نجيم، فيكتور أبي سمرا وزاربه بصمجان (LIA)



من اليسار: شكري أبو جوده، كورين بيلوني، عيد سعيد ويول أبو زغيب (NASCO)



من اليمين: جوزيت المر، ايلي أسمر، واكيم مكرزل، انطوان حداد، جوزف سمارة، عصام نشواتي، ألكسندر ماتوسيان، مارينا الخوري ونادين الخوري (AL MASHREK)

FROM OUR FAMILY
TO
YOUR LOVED ONES ★

HAPPY HOLIDAYS

**MEARCO
ASSURANCE**

Since 1962

www.mearco.com



عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليسار: أنطوان عواد، سامي خوري، شربل بو فرح، ستيفاني طنوس
وفرنسين مدور (NASCO)



من اليمين: انطوان ابو فيصل، بسام سمعان، سامر ابو جودة، محمد الحسن،
رولا عبد المسيح وشربل كرم (ARABIA)



من اليسار: مارك خوري، جاك خوري، ماريانا الفرزلي، جورج الفرزلي،
جورج خليفة ومارون الراسي (PMC RE)



من اليسار: سليم كرم، دوللي كرم، سهى بساط، رينيه شدياق، ميساء
ومأمون سوسي (MAINS)



من اليمين: راجي الحسيني، امية وسمير خوري، جورج جبيلي ومايا غانم
(UCA)



من اليمين: ريماء هلال، دينا صايغ، نبيل حريكي، نادين خوري، نورا بو منصور، نادين
بعلقيني، جورج منكوش، طوني عجوز، سالم بو حلوم، رافي هديجنيان
(CUMBERLAND) وجودت أبي أسعد



من اليمين: فادي شرقاوي، عادل خراط، ليليان سلامة، كريم سعد، وليد هاشم
وايلي كرم (FIDELITY)



من اليمين: ايلي كرم، ماغي منصور، رانيا اسبر، رنا عبدو، عبير ناصيف
ورلى كرم (FIDELITY)



من اليمين: يولا بو سرحال، سامانتا حنا، لينا معلوف، كارين شهاب،
طارق باربور، شربل عيد وعاطف جابر (AROPE)



من اليمين: بيار يوسف، نزيه زيدان، ماغي اسعد، ستيفاني ملكي،
سينتيا معلوف واغات حموي (ARABIA)

I want to learn how to drive
I want to see the world
I want to be a doctor
I want to live in a castle
I want to fly to the moon



Protect their dreams



COMMERCIAL
INSURANCE

Tel: 1280
www.commercialinsurance.com.lb
Twitter/Comins1962
[instagram/CommercialinsuranceCo](https://www.instagram.com/CommercialinsuranceCo)
[facebook.com/CommercialinsuranceCo](https://www.facebook.com/CommercialinsuranceCo)

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليمين: سليم كردي، باتريسيا عساف، هيلدا كريكر، في الخلف من اليمين: مارك هانموغلو، ايلي نسناس و سناء أبو عسلي (AXA)



من اليسار: جوزف مراد، نيكولا ديامندس، ميريلا دميان، غريتا يوسف، رنية خلط وفي الوسط: ريتا عقل، أمل خير الله وكارول بو ديب (ADIR)



من اليسار: ساندرو نسناس، اندريه معلوف (AXA)، طوني صافي وبييرلا صافي (IMG)



من اليسار: جان حليس، جان سعد، بالخلف من اليسار: ميريلا دميان، كارلا فهد، كارول بو ديب، غريتا يوسف وأمل خير الله (ADIR)



من اليمين: ريشار عطية، ايلي ثابت، فادي سركيس، كارول بريدي، كارولين جبر، منال حمدان، باسم عاصي، أنطوان معوض، ابراهيم أسمر، ايلي عازوري وريشار معلوف (ALLIANZ SNA)



من اليمين: عبدو ديب، طوني جاموس، حلیم زخور وعقيلته، نديل شرتوني، رمزي شرتوني، ألكو درزي وكميل سعد



من اليسار: مرسيل دكاش، جوليانا دكاش، كارين دكاش، طوني دكاش وبسام عطية (دكاش للتأمين)



من اليمين: يوسف مطر، مروان درويش، حسين حرقوص، علي جباعي، حلیم شمات ولينا فرج الله (TRUST COMPASS)



من اليسار: شادي بلان، سابين رعيدي كنعان، كاندي نيكولاس، ماري تريز لمك، كارين راهي عازار، مريال خليفة شاغوري، مي جبيلي سعاده، برناديت حديفة، مارلين شهاب حداد، ياسمين أسمر كرم وموريال منتورا (AXA)



من اليمين: سامية شمالي، سيمون موصللي ومروان برجواي (CAPITAL)

دائماً على السمع

مش مجرد كلام... إهتمامنا فيك وإنتباهنا عليك بخليك
تشعر بالأمان. منقدماتك جميع أنواع التأمينات
ريح بالك إنت على طول مدعوم.

ليبرتيج LIBERTY

للتأمين شركة SAL INSURANCE



Head Office:

Achrafieh. Tel: 01/212 213

Fax: 01/212 218

P.O.Box: 186357 - Beirut, Lebanon



Main Office:

Hazmieh. Tel: 05/457657

Fax: 05/454817

e-mail: info@liberty-ins.com



Claim Center:

Hazmieh.

03/169 911 - 03/169 966

e-mail: claims@liberty-ins.com



www.liberty-ins.com

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليمين: رانيا سعد، سهيلة عبد الرحيم، مازن جميل، سيمون تابري، غسان صعب، ربيع سعد، محمد مروه، جومانا وهيبي ومحمد الهبري (ALIG)



من اليسار: أليانو مرعب، شريل بو لحدو، رنا حفضا، ماريان سرقيس، ريمون كيروز، باتريسييا عطاالله، أحمد طويل وفهد علوش (CHEDID RE)



من اليسار: شوقي مزهر، أنطوان زيادة، عدنان اللادقي، فاتن دوغلاس، سيلفيا الحاج ومروان مورغان (AROPE)



من اليمين: زياد جريديني، جهاد غانم، هلا حيدر، فؤاد حنون، جان كارل مازجي، جهاد ابو مراد ووقوفا من اليمين: كارين شرفان، ايلي دعبول وكارين الكيك



من اليمين: ريشار معلوف، ايلي عازوري، انطوان معوض، منال حمدان، كارولين جبر وريشار عطية (ALLIANZ SNA)



من اليمين: رنا سعد، ملاك حداد، ميشال صفيير، غريس صليبا، انطوان سعاده ونيبال الحاج أحمد (AXA)



من اليمين: جورجيت حنا، جوزف غريب وعقيلته، شديد حنا ورامونا كيوان شديد (ACAIR)



من اليمين: لميا يونس، سهاد صابر، بغي خاتشادوريان، ماريانا ذوق وجومانا قباني (CONTINENTAL TRUST)



من اليمين: ماي حمدان، دوري سارجي، ماري سرقيس، رفايل طويل، ميشال جريصاتي، ربيع كنعان وطلال الأنسي (NASCO)



من اليمين: ألان كلاسي، بهاء مكاي، هشام غزاوي، طلال دوغان، رأفت قيسي ومحمد القرى (CONTINENTAL TRUST)



**MOVING
SOON**
TO OUR NEW HEADQUARTERS
TO SERVE YOU BETTER



Jisr el Bacha, Hazmieh (Baabda)



من اليمين: جهاد فليحان، غادة سعد، جوزف درغام، زينة معوض
وربيع خيرالله (NEXT CARE)



من اليسار: جورج ايوب، ايلي بستاني، رمزي عبد الخالق، جورج بريدي،
وجوسلين معلوف (TRUST COMPASS)



من اليسار: كريستين راشد، ريتا الصخر، بيار سبعلاني، روك روفائل،
وجويس مخلوف (BANCASSURANCE)



من اليمين: جوان ثابت، بيار سلامه، فاطمة الزين، رولان وانطوني خزاقة



من اليمين: غادة عقل، داني سيف الدين، عيسى ولياميا عصفور، جورج ابو جوده
وماريا زين (AAA)



من اليسار: روزي زوين، ندى قببسي، سهيلة بيروتي، ماغي صفيير،
جورج محفوظ ودينا حاطوم (AROPE)



من اليسار: كلود ماضي، بهاء مرعي، هوري اينليليان، كريستين ابو جوده،
عبدو راضي، سينتيا صافي (LCI)



من اليمين: جهاد كباره، نانسي سعد، هنادي حربية، سهى قببسي، منى ظريف،
علياء عطار، هند حشاش ولما تمرز (MEDGULF)



من اليمين: اسعد ثابت، ساندي حبيب، ميراى حاتم، ريموند خليل، اغاتا حكيم
وجورج سالم (COMMERCIAL)



من اليمين: جورج سالم، ستيفاني مطران، جسيكا جاهي، غريس معوض،
مشاركة وكارلوس خوري (COMMERCIAL)



عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليسار: جيلبير نقلا، احمد جابر، ريتا نادر، بهاء برجايوي، الين ابي فرام، امل حيدر، منى حميد، الكسندرا ابو فيصل، فادي حنا وغسان ناكوزي (METLIFE)



من اليمين: سهى منصور، شادي عون، ملاك ماجد، طوني شويري، ميشال نجيم، صادق قوقان، ايمان فاعور، روى وجنان هلال (UFA)



من اليمين: رونالد عشراوي، جوني غزال، ادغار فرح، ناجي شيبان، ارزة لحدو، بول حبيب، وباتريك ساسين



من اليمين: يمنى عون، شاننتال عطية، طوني خوري، روني رميلة، ربيكا رعد، روجيه خوري، كارول ابي عاد، حنان ياسين وشاننتال شوفاني (WTW)



من اليمين: نادين وزيا، ساسين، تريز و ابراهيم رياشي، كريستيان وسهيل وكارين سابيللا، سهيل وهيام خوري



من اليمين: فاطمة الزين، احمد الزين، شارل ضو، جورج سرحان، بسام بو سرحال، سامي بو انطون، علياء عطار وهنادي حربة (MEDGULF)



من اليسار: غسان جرمانوس، نومان صليبي، غابي خويري، حسام الأغر، محمد عكوم والمير أسعد أبي المم (MAINS)



من اليمين: ريشار رزق، ندى اسمر، شادي سبعلاني، وسيم الشعار، نورما فارس وريفا مطر (NEXT CARE)



من اليمين: سهى منصور، روى ترو، جنان هلال، ايمان فاعور، الين منصور، رندى تحومي وملاك ماجد (UFA)



من اليمين: كريستيان سابيللا، ماويل رياشي وزوجها ونادين رياشي وزوجها

CST تحتفل بمرور ٢٠ عاما على تأسيسها

احتفلت شركة CST بمرور ٢٠ عاما على تأسيسها في حفل ضم جميع اركان الشركة في فندق BURJ ON BAY بمنطقة طبرجا. وقد القى رئيس الشركة اندره عنحوري كلمة معبرة من وحي المناسبة.



اندره عنحوري



من اليمين: ليليان تركية، نيفال عنحوري، شكري نمير، عماد الحكيم، اندره عنحوري، ريموند عنحوري وماري تيريز أبي صالح



من اليمين: وسيم وميرلين حسن، صالح سرور، شربل طرابلسي وبيروت طرابلسي



من اليمين: ربيع نادر، كميل الزغبى، كارول عجوز وجسي قزي



من اليمين: سلوى رحمة، شربل وتقالا ملكي



من اليمين: راشال وايلى لطوف، شادي وتانيا شاهين



من اليمين: روز سرور، ماري علم، جاد نجار، نانسى ميلان وشربل الرئيس



من اليمين: نهاد جرمانوس، ايلي الراسي ومحمد مناوي



من اليمين:
رواد وشانتال
رحباني،
شانتال
وجوزف
شاهين ورمزي
عيتاني



من اليمين:
ريشار
وغلاديس
رزق، روي
ومنال بوخير



من اليمين: تيمنا ونزيه درويش، جورج بيروتي، رين شاهين وغادة دياب



من اليمين: زينب حزوري، محمد مشيك، شربل جريج، داني مخايل، جويل مخايل والهيام مخايل

عندما يشهد لك العالم بالريادة...



كامكو
نصائح قيمة.
نتائج مثبتة.



تم إعداد هذه الوثيقة لأغراض المعلومات العامة ولا تُعتبر عرضاً أو دعوة للاشتراك في أو عرض لبيع أي منتج استثماري يُعرض من قبل كامكو. شركة كامكو للاستثمار بش.م.ك (عامة) مرخصة من قبل هيئة أسواق المال، رخصة رقم AP/2014/0004. يكون مركز الشركة الرئيسي ومحلها القانوني في دولة الكويت. منطقة الشرق، شارع خالد بن الوليد، برج الشهيد، ص.ب. 28873 الصفاة، الرمز البريدي 13149.



SOLUTIONS FOR COMMUNICATIONS & IT
أفلاك الحلول للاتصالات وتقنية المعلومات

Wherever **technology**
is needed.

T +966 92 000 9947
F +966 92 000 9957
P.O.Box 86641 Riyadh 11632 Kingdom of Saudi Arabia
Email: info@aflaksolutions.com | Web Site: www.aflaksolutions.com

المجلة
الاقتصادية
1



AL
BAYAN
MAG

العدد ٥٥٤ • السنة الثامنة والأربعون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 554 • 48 YEARS • JANUARY 2018

Arab & World Economy Insurance | Auto Real Estate

PART II الجزء الثاني

New Year
Special Issue

2018

عدد خاص
بالسنة الجديدة



5 289000 017804

BAHRAIN: BDB • EGYPT: EP30 • FRANCE: EMB05 • GERMANY: DJS • KSA: SF225 • KUWAIT: KD2 • LIBANON: L17500 • MOROCCO: DUS50 • OMAN: O83 • QATAR: QR25 • SAUDI: SL200 • UAE: DUB25 • YEMEN: YR1,350

صمّمت للمغامرات



مجموعة جيب ٢٠١٨

على مدار ٧٥ سنة، كانت علامة جيب ولا تزال مثلاً للحرية والمغامرة والأصالة والشغف. ولعل ما يميّزنا هو أننا عكسنا قيمنا الأساسية في علامة جيب في أدق التفاصيل. كما غرسنا في عملنا طوال السنين الماضية نمط حياة يبني على فكرة جوهرية وهي أنه لا حدود لوجهاتنا وقدراتنا. جيب ليست مجرد علامة على سيارتك فحسب، وإنما وساماً تتكسر عنده جميع عقبات حياتك. اكتشف مجموعتنا الأسطورية واكتب صفحة جديدة في كتاب ذكرياتك السعيدة.

Jeep[®]



فيصل منصور صرخوه

(الرئيس التنفيذي لشركة كامكو للاستثمار KAMCO - الكويت)؛

نسعى لاستقطاب المزيد من العملاء والمستثمرين وتوسيع قاعدة منتجاتنا وخدماتنا عبر تواجدها في الأسواق العالمية

تعمل «كامكو للاستثمار» KAMCO إحدى أكبر الشركات الاستثمارية في منطقة الخليج وفق استراتيجية مستقبلية مبنية على مواصلة تعزيز قدراتها الرئيسية من خلال طرح أدوات استثمارية مبتكرة تستهدف منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

رئيسها التنفيذي فيصل منصور صرخوه طمأن بشأن وصولها لمرحلة استقطاب المزيد من العملاء والمستثمرين وتوسيع قاعدة منتجاتها وخدماتها. وأشار إلى أن الأوضاع التي تعيشها المنطقة حالياً تفرض حتمية التكيف مع حاجات العملاء ومتطلباتهم واستكشاف مناطق استثمارية جديدة سواء عبر الانتقال إلى بقع جغرافية مختلفة أو عبر أفكار استثمارية مبتكرة ومتجددة بغية تحقيق العوائد المجزية في إطار مدروس من المخاطر، مبيناً أن هذا هو الهدف الذي تسعى إليه الشركة في سبيل تطوير أعمالها، معتبراً أن الأولوية حالياً للاستقرار، مؤكداً بتحدى عدم توافر السيولة والمستثمرين، كاشفاً عن إنجاز ثلاث صفقات عقارية بلغ حجم أصولها ما يزيد عن 300 مليون دولار.

تحديات الشركات الاستثمارية

■ كيف توجزون التحديات التي تواجه أي شركة استثمارية؟

– في أغلبيتها تحديات سيولة وكيفية إيجاد المستثمرين وكذلك حتمية إعادة هيكلة نموذج الاعمال. ان أكبر مشكلة تواجه شركات الاستثمار هي ان السوق تفتقر الى العمق، مثلاً لو تكلمنا على السندات فإن الإصدار الأولي سيكون ناجحاً، لكن هل يوجد سوق ثانوية؟ بالطبع لا. كما ان أسواق المال تراجعت والأسباب كلها تعود لعدم وجود السيولة واستمرار تخوف المستثمرين.

ثلاث صفقات عقارية

■ هل أطلقت منتجاً مميزاً خلال العام 2017؟

– خلال العام 2017 عملنا على تعزيز أصولنا الاستثمارية باعتبارها أحد مواطن الريادة لدى كامكو، واشتملت صفقاتنا في هذا القطاع على 3 مشاريع رئيسية وهي الاستحواذ على عقار مبنى اداري رائد في الولايات المتحدة الأميركية، الى جانب أكبر مستودع لشركة أمازون في بريطانيا فضلاً عن الاستحواذ على شركة تعمل في قطاع الخدمات الدوائية في ولاية أوهايو الأميركية. ومع إتامنا ثلاث صفقات عقارية وصلت أصولنا من هذه الاستثمارات الى ما يزيد عن 300 مليون دولار.

■ كيف تنظرون الى العام 2018؟

– ننظر دائماً الى المستقبل بنظرة متفائلة ولكن حذرة، الترقب فيها هو السائد. ولكن الجهوية لكل السيناريوهات المحتملة امر واجب، وهو ما نقوم به في إطار استراتيجية الحد من المخاطرة وتحقيق الدخل المتنامي والاستقرار بشكل عام.

■ هل كان العام 2017 جيداً بالنسبة الى «كامكو»؟

– يمكن القول بأن مؤشرات الأداء المالي والتشغيلي للعام 2017 حتى شهر أيلول (سبتمبر) الماضي كانت أفضل من الفترة المقارنة من العام 2016. وها نحن على مشارف عام 2018 متسلحين بأمل ان يكون العام المقبل أيضاً أفضل من سابقه. ■

ابتكار وتطوير

■ الملاحظ ان الاستثمار يبحث دائماً عن معايير معينة أهمها الأمان ووجودكم أنتم في دبي يعود للاستقرار فيها الى جانب بحثكم عن الفرص الاستثمارية والتنوع بها. فماداً حققتكم حتى الآن، وما الذي يميز «كامكو» عن مثيلاتها من الشركات الاستثمارية العالمية العاملة في المنطقة؟

– ما يميزنا هو اننا من المنطقة ونعمل فيها. نعزز اداءنا في إطار أفضل الممارسات المتبعة على المستوى العالمي وهذا ما يميزنا عن الآخرين إقليمياً ودولياً. قد تكون بعض المنتجات التي نقدمها مشابهة لمنتجات الشركات الأخرى المنافسة، لكننا نمح الريادة والحرفية ونسعى دوماً نحو الابتكار في تطوير منتجات مستندين على خبرة كوادرنا البشرية وشبكة علاقاتنا الممتدة. فعلى سبيل المثال، عندما أنشأنا الصندوق العقاري «صندوق كامكو العقاري للعوائد» كنا أصحاب السبق والريادة في ذلك، حيث لم يكن يوجد أحد يعمل في هذا القطاع بعد، واليوم الكل يتحدث عن إطلاق الصناديق العقارية. ان هدفنا هو ان نكون سابقين وان نركز اعمالنا في بعض القطاعات. كما اننا نستفيد من أخطاء الآخرين في بعض القطاعات الأخرى ونطور أعمالنا لكون الأفضل.

■ ما مدى تأثير منتجاتكم الاستثمارية بالأوضاع الاقتصادية المتقلبة في المنطقة؟

– بطبيعة الحال تتأثر مختلف الاستثمارات بالأوضاع الاقتصادية للدول والمناطق التي تستهدفها، وليس بالضرورة ان يكون التأثير سلباً، ما تمر به منطقتنا من أوضاع أيضاً أثر سلباً واجاباً في ذات الوقت من حيث نشاط الاعمال وتراجع أداء بعض المؤشرات الاستثمارية. الا انه لا يزال هناك نظرة تفاؤلية بشأن عودة الاستقرار النقطي الى المنطقة واتمام سياسات التعديل الهيكلي لموازنات المنطقة، مما سيفتح مجالات النمو بشكل كبير. لكن الأولوية الآن هي للاستقرار.

توسيع قاعدة المنتجات والخدمات

■ ما مدى أهمية الخطوة التي قامت بها شركة «كامكو» بافتتاح مكتبها في مركز دبي المالي ولماذا دبي بالذات؟

– وصلت شركة «كامكو» في توسعها الى مرحلة استقطاب المزيد من المستثمرين والعملاء وتوسيع قاعدة منتجاتها وخدماتها. لذا رأينا ان التواجد الإقليمي والعالمي الذي يمنحه مركز دبي المالي العالمي فرصة لنا لتوسيع نطاق اعمالنا. ونسعى ضمن خطتنا الاستراتيجية أيضاً الى توسيع رقعة اعمالنا عبر الكويت ودبي، وكذلك من مواقع أخرى قد نراها مناسبة لنا.

■ كيف تقيمون واقع الاستثمار في المنطقة، خصوصاً في ظل المستجدات الاقتصادية والجيوسياسية التي حدثت خلال العام 2017؟

– اكتسب الاستثمار المزيد من الأهمية خلال الفترة الماضية، فمع الوقت ازدادت الحاجة لتنمية المداخليل وتحقيق العوائد لمستقبل أفضل حتى على مستوى دول الخليج الغنية بموارد النفط. فمع الأوضاع الاقتصادية التي تعيشها منطقتنا، وفي ظل الهيكلة المالية والاقتصادية التي تستهدف تعزيز مصادر الدخل غير النفطية، وفي ظل عجز موازنات بعض الدول الخليجية، تتزايد الحاجة من أجل بحث فرص لخلق العوائد، وتعزيز مدخولات الأشخاص وكذلك الشركات، وهنا يأتي دورنا كشركات استثمار.

ومن هذا المنطلق، وبناءً على قراءتنا وبحوثنا حول وضع الأسواق المختلفة، وتغير خارطة الاقتصادية للمنطقة، عملنا على توفير استراتيجيات وخدمات استثمارية ومنتجات مرنة تتماشى مع اهداف واحتياجات وقدرات العملاء المختلفة.

ففي بعض الأحيان يفرض الوضع الاستثمار في منطقتنا وفي بعضها الآخر تكون متطلبات الاستثمار في مناطق أخرى كدول أوروبا وأمريكا وآسيا. يبقى ان المهم لدى شركات الاستثمار ان تتمكن من الانتقال المرن وان تنقل معها عملاءها وتحقق لهم عوائد مجزية وإن اختلفت الدول أو المناطق التي تتواجد فيها.



مساعداً بن عبد الرحمن الدريس
(المؤسسة العامة للموانئ السعودية SAUDI PORTS AUTHORITY)؛

انتقال الموانئ للعمل مع القطاع الخاص بالكامل عن طريق نظام المشاركة

أنشئت المؤسسة العامة للموانئ SAUDI PORTS AUTHORITY كمنظومة عمل متخصصة بتهيئة وإدارة الموانئ السعودية بكفاءة عالية، حيث للموانئ السعودية بتخصصاتها المتنوعة دور استثنائي في تطوير أعمال التجارة البحرية الإقليمية والدولية ونقل الركاب، خصوصاً زائري الأماكن المقدسة من الحجاج والمعتمرين. ولطالما تميزت موانئ المملكة على المستوى الدولي بمحركاتها للتطور والنمو في جميع القطاعات الاقتصادية وهو ما يتبلور في استقبالها للحصة الأكبر من الصادرات والواردات حول العالم.

مدير عام الإدارة في المؤسسة الإدارية مساعداً بن عبد الرحمن الدريس طمأن الى توافق الهوية الجديدة للمؤسسة وطريقة المشاركة مع القطاع الخاص ورؤية ٢٠٣٠ وتحويل المملكة الى منطقة لوجستية عالمية، ذكرَ بالموانئ التسعة الرئيسية والثلاثة الفرعية ومناطق لوجستية تتوافق مع توجهات المملكة، مشيراً الى انتقال الموانئ للعمل مع القطاع الخاص بالكامل عن طريق نظام المشاركة، معتبراً ان المنافسة هي من ترفع الخدمة وتحسنها في جميع المجالات، واعدت بتغيير مفهوم منظومة النقل بعد الانتهاء من الجسر البري الذي يربط البحر الاحمر بالخليج العربي، لافتاً الى تحقيق الموانئ السعودية زيادة في حجم المناولة يؤشر الى طلب متزايد على خدماتها.



**حجم المناولة المحقق في الموانئ
يؤشر الى طلب متزايد على خدماتها**

**مفهوم منظومة النقل سيتغير بعد الانتهاء
من الجسر البري بين البحر الاحمر والخليج العربي**



الوطني ٢٠٢٠ ستنتقل الموانئ الى العمل مع القطاع الخاص بالكامل عن طريق نظام المشاركة. اننا لا نهدف فقط الى تحقيق مردود مالي، إنما الى تحسين الخدمة وكسب حصة أكبر من التجارة العابرة.

■ ما مدى أهمية انتشار مناطق حرة الى جانب الموانئ؟

– مما لا شك فيه أن المناطق الحرة أهمية فهي تتماشى مع المتغيرات الإقليمية والعالمية التي تمكننا من النمو والمنافسة مع الاقتصادات المتقدمة وتساهم في جذب حصة أكبر من التجارة البحرية العابرة وتحقيق زيادة في الإيرادات غير النفطية.

تغيير مفهوم منظومة النقل

■ كيف تنظرون الى واقع المنافسة على الصعيد اللوجستي بين الدول الخليجية؟

– أؤمن بأن المنافسة هي من ترفع وتحسن الخدمة في جميع المجالات. فالمنافسة كمنهج عام صحية، وهي المحرك لتحسين الخدمة. وفي مجال الموانئ أعتقد بأن المنافسة بين دول الخليج شريفة وتكاملية الى حد كبير. تحوز دبي حالياً الحصة الأكبر لكن مع انتهاء الجسر البري الذي يربط البحر الاحمر مع الخليج العربي فإنه سيحدث تغييراً في مفهوم منظومة النقل، فهذا الجسر لن يخدم السعودية فحسب، إنما منطقة الخليج بالكامل.

■ هل أنتم راضون عما تم إنجازه خلال العام ٢٠١٧ على صعيد

الموانئ السعودية، وما هي نظرتكم للعام ٢٠١٨؟

– بالرغم من الركود البسيط الذي حصل في اقتصاد المملكة، وهو للعلم من أهم وأفضل اقتصادات منطقة الشرق الأوسط وأحد أكبر الاقتصادات في العالم، إلا ان الموانئ حققت زيادة في المناولة، بما يؤشر الى طلب متزايد على خدمات الموانئ والى وجود اقتصاد متحرك والأرقام في الموانئ تعكس ذلك. لقد أنجزنا الكثير من المشاريع لتحسين البيئة الأساسية للموانئ. ونأمل خلال العام ٢٠١٨ تحقيق قفزة نوعية للاقتصاد السعودي عموماً وللموانئ خصوصاً. ■

منطقة لوجستية عالمية

■ أطلقت الهوية الجديدة للمؤسسة العامة للموانئ مؤخراً، فما مدى أهمية ذلك وما مدى مطابقتها لرؤية ٢٠٣٠؟

– الهوية الجديدة التي تم إطلاقها على المؤسسة العامة للموانئ تتوافق مع تغييرات كبيرة في التنظيم، التشغيل وطريقة المشاركة مع القطاع الخاص وهو يتفق أيضاً مع توجهات الموانئ وفقاً للشق الخاص برؤية ٢٠٣٠، وتحويل السعودية الى منطقة لوجستية على مستوى العالم. والموانئ هي الضلع الرئيسي في هذا المضمون، لذا بدأنا العمل على تهيئة البنية الأساسية لهذه المناطق اللوجستية على الشاطئ الشرقي والغربي.

■ كم عدد الموانئ في المملكة؟

– انها تسعة موانئ رئيسية ستة تجارية وثلاثة موانئ صناعية. وقد أطلقت الموانئ قبل أسبوعين منطقة لوجستية في الدمام أسميناها القرية اللوجستية وسيقوم القطاع الخاص ببناء وتجهيز هذه المنطقة ومن ثم العمل فيها. انها باكورة المناطق اللوجستية في السعودية، كما سنطلق مناطق لوجستية أخرى على البحر الأحمر تتوافق مع توجهات المملكة. وستقام منطقة في الشمال وأخرى قريبة من الجنوب، حيث ان أكثر من ٣٠ في المئة من التجارة العالمية تمر عبر البحر الأحمر.

تكامل بين القطاعين

■ في رأيكم، ما مدى أهمية عمل القطاع الخاص مع العام؟

– اعتمدت السعودية في مرحلة سابقة على القطاع الحكومي بنسبة كبيرة، لكن حالياً مع توجه رؤية ٢٠٣٠ فإن المملكة ترمع إعطاء القطاع الخاص حصة أكبر بتقديم الخدمات وإدارتها. لذا نجد تكاملاً أكبر من السابق بين القطاعين من خلال نقل أعمال وخدمات القطاع الحكومي الى الخاص في جميع المجالات. في العام ١٩٩٧ قمنا بإعطاء القطاع الخاص حق تشغيل الموانئ، والآن مع برنامج التحول



5 3 2

مليون طن من البضائع

1 3

مليون حاوية

موانئ

9

تستقبل سنوياً

2 1 4

رصيف

1 5

ألف سفينة



موانئ
MAWANI
الهيئة العامة للموانئ
SAUDI PORTS AUTHORITY

الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني (رئيس شركة الفيصل القابضة AL FAISAL HOLDING):

كل الفرص متاحة في قطر بفضل علاقاتها مع الدول الأجنبية

وعلى رأسها صاحب السمو أمير البلاد ورؤيته، معتبراً الشركات الخاصة إحدى الركائز الأساسية في البلاد، وأن كل الفرص متوافرة في قطر بفضل علاقاتها مع الدول الأجنبية، مذكراً بالتسهيلات التي توفرها لرجال الأعمال والمستثمرين، مشيداً بمواقف أمير البلاد وحكمته.

قدمتها الدول الأجنبية ساهمت في دخول رجال أعمال من كل انحاء العالم وفتح أعمال وتصدير منتجات قطرية او إعادة تصدير المستوردة. وتجدر الإشارة هنا الى انه من خلال انتمائي الى رابطة رجال الاعمال في قطر، دائماً اجتمع برجال اعمال يقصدون قطر من كل انحاء العالم واليوم انفتحت قطر على اسواق عالمية جديدة بعد تسهيل اجراءات تأشيرات الدخول اليها وبالتالي كل من يأتي الى قطر يحمل معه كل ما هو متطور تكنولوجياً. ان قطر اليوم تقدم تسهيلات جمة تساعد رجال الاعمال في استثماراتهم. فلديها ميناء من اكبر موانئ العالم تقريبا ومناطق حرة ممتازة، ومطار متطور. كما تضم قطر حالياً جامعات كبرى تخرج آلاف الطلاب، سواء من القطريين او من الجنسيات الاخرى. وتعتبر مركزاً عالمياً للتكنولوجيا، الامر هذا لا يقاس بالمال انما بالعقول والموارد البشرية.

اكتفاء ذاتي

■ تتولون رئاسة رابطة رجال الاعمال القطريين فماذا حققتم حتى الآن؟

– للرابطة وغرفة التجارة دور مهم، خصوصاً في ظل الظروف الحالية، لقد زار أعضاء الرابطة دولاً أوروبية عدة واقاموا علاقات عمل واستثمار فيها. لقد اصبح لدينا اكتفاء ذاتي وكل شيء متوافر في السوق، كما ان توفره اصبح اقل تكلفة وميسراً بشكل غير متوقع.

■ هل انتم متفائلون بالوضع في العام ٢٠١٨؟
– العلامة الفارقة في قطر حاكمها الأمير الشيخ تميم بن حمد آل ثاني وهو أمير على قدر الأزمات والمسؤوليات، انه من الذين ستدرس مواقفهم المشرفة أثناء الحصار والازمة غير المتوقعة التي شملت الجميع، حيث اقبلت الحدود من كل الجهات، لكن بفضل حكمة سمو الامير لم يتغير شيء علينا لا بل ان الكثير من الامور اصبحت افضل من السابق. لقد وقف الامير وقفة ابطال ولديه قاعدة قوية جدا من الكوادر العاملة لمصلحة البلاد، جعلت الحصار المفاجيء سحابة مرت لكن أنبتت العشب وسقت الارض وانعشتها، ان الشعب القطري استفاد من الازمة واعتمد على نفسه بقيادة صاحب السمو أمير البلاد والعديد من الأشخاص حوله. ■

لرئيس مجلس ادارة شركة الفيصل القابضة AL FAISAL HOLDING الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني رأي حكيم، وهو اكثر من متفائل في الوضع داخل قطر، فهو يجزم أن الوضع ممتاز في القطاعين العام والخاص، وأن المشاريع الكبرى متوافرة والأعمال كثيرة، ونوه بقيادة البلاد الحكيمة

قيادة حكيمة

■ في ظل الظروف الجيوسياسية والاقتصادية الصعبة في المنطقة، كيف تقومون القطاع الاقتصادي ككل في المنطقة وتحديداً في قطر؟

– ليس صحيحاً أن الظروف صعبة في قطر بل هي ممتازة. فالوضع ممتاز في القطاعين العام والخاص والمشاريع الكبرى متوافرة والأعمال كثيرة في المجالات كافة. كما وتمتع الشركات القطرية بإمكانيات كبرى للعمل داخل قطر وخارجها والكوادر البشرية العاملة فيها ممتازة.

■ بالنظر الى المؤشرات الاقتصادية نجد ان قطر من أكثر الدول الخليجية تحقيقاً للنمو خصوصاً في الوقت الحالي. ما هي المعايير المحفزة لهذا النمو بראيكم؟

– لدينا أولاً قيادة حكيمة إذ ان صاحب السمو أمير البلاد الشيخ تميم بن حمد آل ثاني لديه رؤية ويعمل بخطوات ثابتة في مجالات عديدة وحوله مجموعة من المستشارين وخيرة الرجال، مما يجعل قطر تحتل مكانة مميزة.

فرص كبرى امام القطاع الخاص

■ أين تجدون فرص الاستثمار اليوم؟

– تعدد مجموعتنا إحدى المؤسسات القطرية العاملة في السوق القطرية إلى جانب مؤسسات اقتصادية تعتبر من الركائز الأساسية في البلاد وتتكيف مع ظروف البلاد وسياستها، فبعد حدوث الحصار عليها نشأت فرص كبرى للقطاع الخاص دور مهم فيها، لهذا قامت مؤسسات القطاع الخاص بدور كبير وفعال في المجالات كلها، كما أن الشباب القطري يدافع طموحه وانتماؤه وحبه للوطن بدأ الدخول بمشاريع ممتازة جداً ساعدت قطر على الإكتفاء الذاتي في مواد وسلع عديدة لا تقتصر على الغذائية منها فحسب، إنما على المواد الإستهلاكية والبناء وغيرها. لقد نشأت شركات قطرية جديدة، كما أن خلو السوق من الشركات الإقليمية التي خرجت منها أوجدت فرصاً مهمة للقطاع الخاص للدخول في مجالات جديدة. لقد ازداد بالنسبة للطلب على المحلات والمعارض والمناطق الصناعية. مع الإشارة إلى أن الدولة ساعدت في ذلك ودعمت



القطاع الإستهلاكي من مواد غذائية وغيرها. أود أن أضيف هنا أنني أؤمن بأننا سنشهد طفرة حقيقية لقطر بعد كأس العالم ٢٠٢٢، ذلك لأنه بانتهاء الدولة من الاستعدادات النهائية لهذا الحدث الكبير، تكون قد حققت نمواً كبيراً على صعيد تطوير الإنسان القطري في مختلف المجالات، ومن أهمها المجال التعليمي، حيث أن القيادة الرشيدة تطمح لرؤية شباب قطري متخرج من جامعات العالم المختلفة، مثبتيين جدارتهم في مختلف الأزمات والظروف التي قد تتعرض لها قطر والمنطقة.

إنتاج محلي وإعادة تصدير

■ لطالما دعوتكم الى التعاون بين القطاعين العام والخاص فما رأيكم بذلك في ظل الأوضاع المستجدة؟

– القطاع العام داعم مهم للخاص. كما ان سمو أمير البلاد ورئيس الوزراء وبعد التصريحات التي مفادها ان الدولة تشتري كل منتجات القطاع الخاص، ساهما بتفعيل هذا الدعم بشكل إيجابي وقد ساعدتنا في ذلك مؤسسات عالمية من دول عدة. كما دخلت مشاريع استثمارية خارجية، اعتبر ذلك أمراً ممتازاً.

■ أين تجدون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– كل الفرص متوافرة في قطر. لكنها ليست فقط للإستثمار في السوق المحلية إنما هي للتصدير، إذ اكتشفنا ان الكثير من المواد المستوردة يعاد تصديرها من قطر وخلال مدة قصيرة سيكون لدينا إنتاج محلي للتصدير وإنتاج مستورد يعاد تصديره. ان العلاقات الدولية مع قطر مميزة والتسهيلات التي



FABERGÉ

OUR HERITAGE. YOUR LEGACY.

ALFARDAN JEWELLERY  مجوهرات الفردان

الرياض: هاتف ٠١١-٤٦٢ ١١٦٢ - جدة: هاتف ٠١٢-٦٦٤ ٠٠٧٤ - الخبر: هاتف ٠١٣-٨٤٩ ٤٤٠١
الموقع الإلكتروني @alfardanjewelleryksa | www.alfardan.com



المدير التنفيذي لمجوهرات الفردان - السعودية:

سعيًا دائمًا لاستقطاب علامات تجارية جديدة وتحسين المبيعات وتطوير جودة الخدمة والاداء



تعدّ مجوهرات الفردان السعودية أرقى الشركات وأكثرها موثوقية في مجالي المجوهرات والساعات الفاخرة في المملكة العربية السعودية. وقد نشطت في مجالها منذ أكثر من ٤٠ عامًا.

المدير التنفيذي لمجوهرات الفردان السعودية اعلن عن وضع اللمسات النهائية لافتتاح بوتيكها الجديد في المملكة العربية السعودية، مذكرا بأن مجوهرات الفردان في السعودية تعدّ الاكبر والاهم في المنطقة، مؤكدا سعيها المستمر الى استقطاب علامات تجارية جديدة وتحسين المبيعات وتطوير جودة خدمة العملاء والاداء.

بوتيك جديد

■ بداية ما جديد مجوهرات الفردان؟

نحن في صدد الإعلان عن وضع اللمسات النهائية لافتتاح بوتيك مجوهرات الفردان الجديد بشارع العليا العام النابض بالحياة السعودية في المملكة العربية والمعروف ايضا بقلب المدينة وروحها.

الاكبر والاهم في المنطقة

■ ما هي ميزة هذا البوتيك، وماذا سيعرض فيه؟

– على غرار سائر بوتيكات مجوهرات الفردان، يتحلى البوتيك الجديد بأجواء دافئة ومترفة في آن، مستقبلا زواره بحفاوة ليتعرفوا الى أحدث الموديلات لأهم ماركات الساعات السويسرية ودور المجوهرات الراقية حول العالم، منها هاري وينستون، بريغيه، فاشيرون كونستانتين، بلانبان،

شوبارد، جيرار بيريجو، كوروم وفابرجيه، غروبل فورسي، فرانك مولر، غريسوغونو، كوروم مولر، دو ويت وغيرها الكثير من العلامات التجارية اللامعة.

ونحن سعداء جدا بهذا الافتتاح المرتقب والذي يدل على النجاح الباهر لمجوهرات الفردان في السوق السعودية التي تعد الاكبر والاهم في المنطقة. نتمنى ان نبقي دوما عند حسن ظن عملائنا الأوفياء من حيث الجودة العالية والخدمة الاستثنائية، كما نرجو ان يكون هذا الافتتاح

جزءا من سلسلة بوتيكات جديدة ننوي افتتاحها في

المستقبل القريب.



Breguet Reine
De Naples

استقطاب علامات اخرى

■ ما هي أبرز انجازاتكم في المملكة العربية السعودية؟

– لم تتوقف مجوهرات الفردان عن التوسع في المملكة، مع سعيها المستمر الى استقطاب علامات تجارية اخرى، بالاضافة الى تحسين المبيعات وتطوير جودة الخدمة والأداء، إما من خلال العروض الموسمية المميزة التي تطلقها بشكل

دوري، او الخطط الاستراتيجية العصرية للتسويق عبر

وسائل الاعلام ومواقع التواصل الاجتماعي. ■

Chopard Mille Miglia
Chronograph



مجوهرات الفردان تضيف علامات جديدة من مجموعة «سواتش غروب»

المدير التنفيذي لمجموعات الفردان: بتنا مجددا موزعا معتمدا لساعات بلانبان



Breguet Reine de Naples Princesse

تواصل مجوهرات الفردان في المملكة العربية السعودية تعزيز علاقتها بمجموعة سواتش غروب العالمية SWATCH GROUP عبر اضافة علامة ساعات مرموقة جديدة الى مجموعة العلامات التجارية التي تمثلها في السوق السعودية. وفي اطار هذه الشراكة الجديدة، ستمثل مجوهرات الفردان ماركة بلانبان BLANCPAIN السويسرية الراقية لتنضم الى ماركتي بريغه BREGUET وهاري وينستن HARRY WINSTON في المملكة العربية السعودية.

واعرب المدير التنفيذي لمجوهرات الفردان عن فخره بالشراكة مع العلامات العالمية، قائلاً: «إنه لمن دواعي سرورنا حقاً أن نتمكن من تمثيل علامات ساعات فاخرة في الأسواق المحلية في السعودية، باعتبارها السوق الأكبر في الشرق الأوسط. ويسعدني ان أعلن بأننا بتنا مجدداً موزعاً معتمداً لساعات بلانبان في المملكة، بلانبان من أفضل علامات الساعات في العالم ومن يعرفها سيبحث عنها».

تجدر الإشارة الى أنه سيتم افتتاح برج الفردان قريباً جداً وسيتم نقل المكاتب إليه.



Harry Winston
Emerald



Harry Winston
Midnight Collection



Breguet Marine GMT





باتريك شلهوب (رئيس شلهوب غروب (CHALHOUB GROUP)؛

نركز على العلاقات التي بنيناها والاتفاقات مع كل شريك والقيمة المضافة التي نقدمها للمستهلكين

رئيس «شلهوب غروب» باتريك شلهوب الذي حقق مع مجموعته إنجازات ونجاحات أوصلتها إلى قمة المجموعات التجارية في المنطقة، شدّد على ضرورة أن تتجه العلامات التجارية نحو الابتكار المتواصل في طريقة البيع والتواصل مع العملاء والتكيف مع الجيل الجديد، وأشار إلى تركيز المجموعة على العلاقات التي تبنيها والاتفاقات المخصصة والمدروسة مع كل شريك، فضلاً عن القيمة المضافة التي تقدمها للمستهلكين، إلى تنفيذ التحول الرقمي ودمج التكنولوجيا الرقمية في جميع مجالات أعمالها، مؤكداً التزامها بسلوكيات الأعمال المسؤولة في مجالات البيئة والمبادرات الإنسانية والتعليم، مبدياً تفاؤله بالمستقبل في بيئة متميزة بوجود الشباب والابتكار وروح المبادرة والحركة والانفتاح.

الذكي؟ وهل يؤثر ذلك على الموارد البشرية في مجموعتكم؟

– لمواكبة التطور التكنولوجي والتسويق الذكي يجب علينا إعادة النظر في الطريقة التي ندير بها الأعمال والمضي قدماً في القدرة على التكيف السريع لتكون مجموعتنا قادرة على احتضان الاضطراب الرقمي والحفاظ على تقدمها في هذا المجال في المستقبل. سنقوم بتوظيف الموارد البشرية المتخصصة بالتكنولوجيا الرقمية، وتدريب موظفينا، ودمج ممارسات جديدة للاستجابة لاحتياجات المستهلكين وتطور السوق. وسوف نقوم بتغيير العقلية من خلال الخروج من منطقة الراحة، ودعم ريادة الأعمال، مما يشكل تحدياً لأنفسنا ولموظفينا، والعمل مع الشركات الناشئة والبحث عن أفكار مبتكرة لتقديم حلول للتسويق الذكي.

٢٠١٧ كانت واحدة من السنوات الأكثر إثارة للاهتمام وتحدياً في تاريخ مجموعتنا. لقد واجهنا ظروفًا صعبة من ناحية تحول السوق والاقتصاد العالمي، فضلاً عن ذلك العملاء الذين أصبحوا أكثر تمكينا وسيطرة على خياراتهم. مع الأخذ بالاعتبار كل هذه التحديات، نحن راضون عن نتائجنا ونتطلع دائماً إلى النجاح في السنة الجديدة.

فرص جديدة

■ هل أنتم متفائلون للعام ٢٠١٨؟

– نتعلم الكثير من التحديات وهذا يؤدي إلى فرص جديدة. وفي اعتقادي أن العام المقبل يحمل تحديات جديدة أيضاً لصناعتنا ونحن نواصل العمل في بيئة اقتصادية صعبة. أنا متفائل نسبياً بشأن المستقبل لأسباب عديدة: نحن في بيئة متميزة بوجود الشباب، والشباب يجلب الديناميكية والابتكار وروح المبادرة والحركة والانفتاح على المستقبل. وعلاوة على ذلك، أصبح الترف حالياً جزءاً لا يتجزأ من حياتنا بدلاً من وسيلة لإقناع الآخرين، وسيشهد هذا القطاع نمواً كبيراً في المستقبل. أنا أيضاً متفائل لأنني أجد كل الإمكانيات في التحول الرقمي وصعود التجارة الإلكترونية. ■

توسع في أميركا الجنوبية

■ توسعنا جغرافياً في المنطقة، وأصبحتم شركاء لأغلب الماركات العالمية المعروفة، هل لديكم النية في مزيد من التوسع، وإضافة العلامات لمجموعتكم؟

– سيكون تركيزنا الرئيسي هذا العام تنفيذ التحول الرقمي في مجموعتنا ودمج التكنولوجيا الرقمية في جميع مجالات أعمالنا لتغيير الطريقة التي تعمل بها وكيفية التواصل مع العملاء. ومن حيث التوسع، سننظر نركز على منطقة الشرق الأوسط، وسنكون دائماً في بحث عن أسواق جديدة، ذات صلة مع استراتيجية مجموعتنا. وللغاية، بدأنا التوسع في دول أميركا الجنوبية، وهذا التوسع يجلب الكثير من الفرص المثيرة لمجموعتنا.

تركيز على التعليم والبيئة والمبادرات الإنسانية

■ من المعلوم أن لمجموعة شلهوب دوراً فاعلاً في مجال المسؤولية المجتمعية في دول مجلس التعاون الخليجي، ما أهم إنجازاتكم في هذا المجال؟ وكيف تبلغ نسبة استثماراتكم في الـ CSR؟

– نلتزم مجموعة شلهوب بسلوكيات الأعمال المسؤولة، وتركز على ثلاثة مجالات رئيسية في ما يتعلق بالمجتمع: التعليم والبيئة والمبادرات الإنسانية. الإنجازات الرئيسية في التعليم: دعم الابتدائي، مدرسة جسور مع أكثر من ١٠٠٠ طفل في وادي البقاع (تم افتتاحها منذ ٤ سنوات وتمول المجموعة المشروع في كافة تفاصيله وتدعم جميع التكاليف التشغيلية سنوياً)، الحملة السنوية بالشراكة مع دبي العطاء لتعزيز جودة التعليم، توزيع ١٥٠٠٠ حقيبة مدرسية وقرطاسية في المنطقة، تقديم الدعم للجامعات (٧ في المنطقة وفي الخارج) من خلال تبادل المعرفة والمؤتمرات والمحاضرات والندوات ودعم العلماء ودعم ريادة الأعمال – الشراكة مع DDFC، وورش العمل، والتوجيه وحاضنات الاعمال.

إعادة نظر في إدارة الأعمال

■ كيف تواكبون التطور التكنولوجي والتسويق

■ كيف تقيمون الأوضاع الاقتصادية في المنطقة خلال عام ٢٠١٧ وانعكاسها على قطاع الماركات الفاخرة؟

– كان واقع القاعدة الجديدة مسيطراً على قطاع الرفاهية في العام ٢٠١٧. وفي ظل السنوات المتتالية من الظروف الاقتصادية المعاكسة اضطرت العلامات التجارية للتكيف مع الوضع لضمان استمراريتها. ومن حظنا أيضاً أن العملاء يستهلكون بطرق مختلفة، وكان من الضروري أيضاً إعادة النظر في أسعار منتجات الماركات الفاخرة، لأن أيام الوفرة في المنطقة قد ولت. واضطر قطاع الرفاهية إلى التفكير بشكل مختلف – من خلال احتضان العالم الرقمي، وخلق تجارب جديدة للمستهلكين لا مثيل لها. لم يعد المنتج والمحلل التجارية كافية في هذه البيئة الاقتصادية الصعبة، بل على العلامات التجارية الابتكار باستمرار في طريقة البيع والتواصل مع العملاء والتكيف مع الجيل الجديد، جيل الألفية الأصغر سناً وجيل Z الذين أصبحوا أكثر وأكثر أهمية في صناعة القرار.

تناغم مع تطور السوق

■ لاشك في أن اليوم أصبح في المنطقة مجموعات عدة في مجال الماركات الفاخرة، ما الذي يميز مجموعة شلهوب عن سواها؟

– نتعاون مع العلامات التجارية لأكثر من ٦٠ عامًا، بالنسبة لنا، التركيز الأهم ليس على عدد العلامات التجارية التي نتعاون معها، بل العلاقات التي بنيناها، والاتفاقات المخصصة والمدروسة مع كل شريك، فضلاً عن القيمة المضافة التي نقدمها، سواء من خلال معرفة المنطقة والأسواق والمستهلكين أو الدعم الذي نقدمه، من حيث التوصيل وتشغيل الخدمات، والتفاوض مع المطورين، كل هذا لمساعدة الماركات العالمية على الاستقرار في المنطقة بسلاسة. لقد كنا دائماً حريصين على البقاء في تناغم مع تطور السوق، ذات الصلة لعملائنا، وبالتالي فإن الابتكار هو جزء من أهدافنا الأساسية.

أقدم، واجعل لحضورك أثراً.
كاديلاك CT6



Cadillac

أقدم بعظمة

CADILLACARABIA.COM

المملكة العربية السعودية، هاتف: 800 244 2000 الإمارات العربية المتحدة، هاتف: 800 542 3789 قطر، هاتف: 8000 44 55 (974)
الكويت، هاتف: 2496 9000 (965) عُمان، هاتف: 245 02870 (968) البحرين، هاتف: 174 57212 (973) لبنان، هاتف: 1 615 715 (961) الأردن، هاتف: 6 580 3600 (962).

مدينة العقبة منظومة اقتصادية متكاملة ذات مكانة مميزة بين المناطق الاقتصادية عالمياً المهندس غسان غانم: نعمل على ايجاد الفرص الاستثمارية تعزيزاً لتنافسيتها



يظهر من اليسار المهندس غسان غانم

أكد الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة المهندس غسان غانم ان مدينة العقبة تمتلك منظومة اقتصادية متكاملة تجمع بين قطاعات التجارة والسياحة والنقل والخدمات والصناعة والموانئ واللوجستيات جعلتها تحتل مكانة مميزة بين المناطق الاقتصادية عالمياً.

وأضاف خلال لقائه برئيس وأعضاء لجنة النقل والخدمات العامة في مجلس النواب ان الشركة تعمل على ايجاد الفرص الاستثمارية وتسهيلها بهدف تعزيز تنافسية المنطقة الاقتصادية وجعلها منطقة جاذبة للاستثمارات، مشيراً الى ان أبرز المشاريع قيد الإنشاء حالياً مشروع ميناء معان البري الذي يهدف الى إبعاد الشاحنات والصحاريح بقدر الإمكان عن المدينة وتحويلها الى مدينة صديقة للبيئة خالية من الشاحنات وإيجاد موقع استثماري تنموي يخدم مدينة معان.

وقال غانم «نهدف الى جعل مدينة العقبة محركاً تنموياً للمناطق كافة، والمشروع لا يزال في مرحلة التصميم وسيضمن إنشاء سكك حديد، وسيقام على مساحة ٥ آلاف متر مربع».

وقال غانم ان الشركة بدأت بتنفيذ أول مرحلتين من أصل سبع مراحل للمشروع تتضمن تنفيذ أعمال البنية التحتية والإنارة وتأهيل الشارع الرئيسي المحيط بالمشروع والأسوار الخارجية وإنشاء مبنى المدرسة الفندقية والساحات الخارجية ومواقف السيارات والأعمال الخارجية وتنسيق الموقع العام.

وبيّن غانم ان المشروع يأتي استجابة لحاجات أبناء العقبة التعليمية، وكذلك حاجة سوق العمل في المنطقة الخاصة الى التخصصات المهنية مثل الفندقية والتقنية والفنية، ويهدف الى تطوير القطاع التعليمي وتوفير خدمات تعليمية وتربوية نوعية لأهالي المنطقة والعاملين فيها.

وأشار الى ان المدارس ستخرج كوادر مهنية وحرفية من ذوي الاختصاصات غير المتوفرة في المنطقة وبالتالي زيادة فرص العمل الحقيقية.

علامة فارقة في الاقتصاد الأردني

بدوره أشاد رئيس اللجنة النائب خالد أبو حسان بالإنجازات التي تحققت في مدينة العقبة لتكون علامة فارقة في الاقتصاد الأردني والإقليمي والمستوى المتطور لقطاع النقل وإنجاز أعمال البنية التحتية واللوجستية والسياحية في المنطقة الخاصة في مدينة تفرد بميزات جمالية وحيوية، مشيراً الى ان «شركة تطوير العقبة تقوم بجهد رائد وكبير من أجل تطوير كافة القطاعات والمجالات وجذب الاستثمارات الأجنبية والمحلية».

وأضاف أبو حسان «ان الهدف من زيارة المرافق الاقتصادية والسياحية في العقبة الاطلاع على الإنجازات التي أرادها الملك عبدالله الثاني ان تتحقق بفضل الجهود المبذولة من الجميع بالعقبة».



المهندس غسان غانم

الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة

الموانئ الأردنية في جنوب مدينة العقبة والذي يستخدم لانتاج الطاقة الكهربائية من خلال المحطات الحرارية، لافتاً الى ان ميناء الفوسفات الجديد من افضل الموانئ العالمية لانه صديق للبيئة بنسبة ١٠٠ في المئة. اما الميناء الصناعي فيضم رصيفين ويتم الآن اعادة تأهيلهما لافتاً الى ان «خطة تطوير وتحديث الموانئ شملت ميناء الحاويات وتطوير ميناء السوائل المتعددة والميناء الاوسط وميناء القوارب السياحية في مرسى زايد».

واكد غانم على اعادة تأهيل وتطوير مطار الملك حسين الدولي في مدينة العقبة، ليستقبل كل انواع الطائرات ومليونى مسافر سنويا.

مجموعة مدارس

الى ذلك قال غانم ان شركة تطوير العقبة طرحت المرحلتين الاولى والثانية لتنفيذ مجمع المدارس المركزية ليستوعب زهاء ٦ آلاف طالب وطالبة من مختلف مناطق العقبة.

منتجع المطل

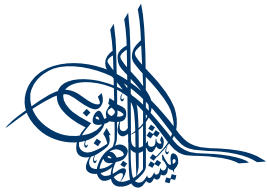
وأوضح غانم ان «مشروع منتجع المطل سيكون جوهرة المنتجعات وسيتألف من بحيرة على ارتفاع ١٦٠ متراً فوق سطح البحر وعدد من الفنادق والمحلات التجارية ومرافق ترفيهية. إضافة الى مرفأ على شاطئ البحر وسيتم ربطه بالمشروع عبر تليفريك.. مؤكداً طرح عرض المشروع وبدء العمل به لجهة إعداد البنية التحتية الأساس وتأسيس خط التلفريك وبعد إنجاز المتطلبات كافة سيفتح المجال أمام الراغبين في الإستثمار فيه».

موانئ متكاملة

وأشار الى ان منظومة الموانئ المتكاملة في العقبة تمثل امن الغذاء والطاقة وتبلورت بشكل واضح ومعظمها يعمل حالياً وتتم ادارتها وتشغيلها من قبل شركات متخصصة متوقعا ان تعالج هذه المنظومة الكثير من الاختلالات في الاقتصاد.

وأضاف «بدأ التخطيط لإنشاء الميناء الجنوبي الجديد عام ٢٠٠٥ عبر اقتراح إنشاء ٩ أرصفة بمساحة كيلومترين مربعين جنوب المدينة، إضافة الى إنشاء مرفأ لقوارب القطر والربط والارشاد، الى جانب منزلق بطاقة استيعابية ٧٠٠ طن وصوامع لتخزين الحبوب بسعة ٢٠٠ الف طن، لافتاً الى ان المرحلة الاولى من هذا المشروع انتهت وتم تشغيلها بالكامل. اما المرحلة الثانية المخطط انجازها عام ٢٠٢٥ فبدأ تنفيذها حالياً وتتضمن بناء رصيفين جديدين بكلفة ٦٠ مليون دينار بينما تبلغ كلفة المرحلة الثالثة ٣٠ مليون دينار وسيبدأ تنفيذها قريباً».

وأشار غانم الى ان ميناء الغاز الطبيعي المسال يعد احد اهم مشاريع الطاقة ضمن منظومة



مجموعة شلهوب
CHALHOUB GROUP

الشريك الرائد لأرقى الماركات
العالمية عبر الشرق الأوسط

المعرفة التي نبنيها
هي المعرفة التي نشاركها

WWW.CHALHOUBGROUP.COM

Charles Constantin (Managing Director - Geze):

In every difficult moment there is a greater opportunity to grab



GEZE is a brand that stands for innovation & premium quality products, processes and services. It is one of the leaders on the market characterized by realising the optimum solutions and combines functionality and security with comfort and design. Moreover, focusing on the customer is among their important strategy and working to provide the best and premier customer services at all times is their aim. Al Bayan Magazine met Mr. Charles Constantin, Managing Director, Geze Middle East who always reflects his optimistic thinking & approach stating that behind every difficult moment there is a greater opportunity to grab. Following is an extract from the interview.

*** No doubt that the situation is tough in the region, so where do you see the opportunities?**

- There is an old saying in business for successful companies: "In every difficult moment, there is a greater opportunity to grab" and the tougher it gets the more the opportunities to grab. 2017 has been a different year from all the years that we have seen at least in the last ten years but within these issues, obstacles and challenges, there are opportunities to grab. We have to be patient and to know in which field we will focus on. The construction industry is changing heavily from a model of anyone can play to make money and become part of the circle to only experts and specialists. I believe we are going into 2018 with professionals at more than 90 percent level so all the imbalances that we have witnessed in the last ten years or so, hopefully they will disappear and there will be a lot of good opportunities in markets, as well as in channels in the region as a whole but there are also some hero markets coming up which were not on the map in the last three years. We have to be patient and change the way we deal with these markets and with people as well because everyone is smarter now and very quick. Thus, 2018 will hopefully be a more positive year with a lot of opportunities.

*** What is Geze doing to bring more opportunities in smart buildings?**

- We are connecting facade and hardware with doors and windows to the security system of a building and to the building management system as a whole. For the future, we will see our industry smarter than what it appears to be today or historically so there will be those particular activities of moving technology within our industry connected to the entire building management system (air conditioning, security, lighting, climate engineering, etc...) so there will be a lot of connectivity going on. The future is about connectivity not

supply of products or items, how you can connect the entire process of supply chain within the industry of construction in a building material context and to have everything together except for concrete.

*** What strategy are you adopting in order to always be the leaders in manufacturing of doors, windows and safety technology?**

- Simply, by focusing on the customer. The moment we do not focus on the customer, we lose more than 80 percent advantage so we are focusing on clients & partners for three main reasons. First, to understand always the trends very quickly because things can change at a very high speed. When we understand the trends, we are proactive. Second, we also stabilize the thinking process of supply chain, solutions, innovations, new products launches, etc... so we are one step ahead of competition. The third thing is if the customer is not happy, there is nobody that will be in the process of marketshare sustainability because when you focus on the client, that means we are working on trends technologies, proactive engagement and satisfaction of the clients. That particular context of relationship building is always to be maintained in the young element, the more young you maintain a relationship the more flame are taking oxygen and you are giving oxygen at the same time. Therefore, we always focus on customer satisfaction.

*** What are your latest achievements?**

- In the region, we are gaining great marketshare against competition in different segments. The first segment is healthcare where we have been very successful and we are hopefully leading the game within our product portfolio. We are also going for a lot of mini facade engineering, this is also helping us a lot to grow marketshare. From the automation segment, we are continuously growing and developing very fast and sustaining

our capabilities and our commitments to the market. We have also returning clients to the business and we are putting a lot of attention through our partners in the after sales service. That particular topic is very critical so we are pushing heavily a lot and orating our capabilities every now and then to making sure that in after market and service capacity we are truly the number one not only supplier or brand but also as a name in terms of what the customer's expectations are evaluated upon and how these KPIs are met continuously for returning clients. We want happy customers with us. Moreover, I also see opportunities going forward in the hospitality business because it is a business that will grow and having also markets that are not traditionally very active as compared to others in the last five years like for example Egypt, a lot of dynamics will be happening there because Egypt has been a little bit dormant as a market in terms of power of tourism.

*** What are your future plans?**

- We will invest in connectivity heavily, there will be more and more connectivity engineering services, we will also do more service power. In addition, we will focus on Saudi Arabia although the last two years have been challenging in terms of economic model but I think the future will be brilliant, that will be another energy to capture and grab the opportunity because changes always bring great opportunities.

*** How do you evaluate the year 2017?**

- 2017 was a year of learning how we will deal with 2020 and beyond. From a learning perspective, it has been very good and from business progress also not bad. We had a satisfactory year nonetheless it brought a lot of interesting transformations. If we use it as a learning platform, I think the success for the future will be guaranteed with more growth and power for the brand and the marketshare.



كل شيء ممكن أن ينقص بالمشاركة. إلا متعة القيادة.

718 بوكستر و718 كايمان.

العالم معك والفضل في ذلك يعود إلى محركات بوكسر الجديدة بشاحن توربو وأربع أسطوانات متقابلة وميزة التوجيه المباشر مع هندسة التوربين المتبدلة (VTG) ونظام بورشه للتحكم النشط بالتعليق الرياضي (PASM) في طرازات أس. مع تصميم ديناميكي مُلغى ورعية جامحة في احتراق المنعطفات. استعد للانطلاق: www.porsche.com/718Cayman



مركز بورشه الخبر

هاتف ٩٢ - ٢٢ ٩١

٨٠١١٨٠٩٩

porschesaudiarabia.com

مركز بورشه جدة

هاتف ٩٢ - ٢٢ ٩١

٨٠١١٨٠٩٩

porschesaudiarabia.com

سامكو السيارات

مركز بورشه الرياض

هاتف ٨١٦٦٧ ٧٨١

٨٠١١٨٠٩٩

porschesaudiarabia.com

استهلاك الوقود (علبة تروس PDK): لتر/١٠٠ كلم ٩٠ (طرق المدن) - ٥,٧ (خارج المدن) - كلا الطرفين ٦,٩ - انبعاثات ثاني أكسيد الكربون ١٥٨ غرام/كلم



PORSCHE

قصة نجاح امتدت لأكثر من ٣٥ عاماً

د. جلال محمد الدبعي (الرئيس التنفيذي لشركة المدن الصناعية الأردنية JIEC):



اقبال استثماري منقطع النظير على مدينتي الموقر والمفرق وإنشاء أربع مدن صناعية جديدة خلال النصف الأول من ٢٠١٨

تعدّ شركة المدن الصناعية الأردنية JIEC المرجعية الأولى في الاستثمار الصناعي في المملكة الأردنية الهاشمية والمنطقة، بحيث توفر للمستثمرين الصناعيين خدمات البنية التحتية وأراضي صناعية مطورة ومباني صناعية جاهزة بمساحات مختلفة.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور جلال محمد الدبعي تطرق في حديثه الى «البيان الإقتصادي» للحوافز والإعفاءات التي يوفرها قانون الاستثمار وامكانية إفاة الشركات الصناعية من الاتفاقيات التجارية التي وقعتها الأردن مع العديد من الدول، معدداً المدن التي تمتلكها الشركة وهي ست منتشرة في مختلف مناطق المملكة، مركزاً على مدينتي الموقر والمفرق اللتين تشهدان اقبالاً استثمارياً منقطع النظير، شارحاً مميزاتهما والمرافق التي توفرانها، متوقعا انتهاءها من إنشاء أربع مدن صناعية جديدة خلال النصف الأول من العام الجاري.

نسبة الإشغال فيها ٥٥ في المئة. مدينة العقبة الصناعية الدولية / العقبة وتتمتع بمزايا عديدة اهمها الموقع الاستراتيجي وقربها من ميناء العقبة ومطار الملك حسين الدولي وتبلغ مساحتها الاجمالية ٢٧٥٠ دونماً. مدينة الموقر الصناعية / الموقر وتعدّ أحدث مشاريع الشركة حيث تم افتتاحها رسمياً في عام ٢٠١١ وتتمتع هذه المدينة بموقع استراتيجي محاذٍ للطريق الدولي الذي يربط الاردن بالعراق والمملكة العربية السعودية، وبالرغم من حداثة انطلاق المدينة الا انها نجحت باستقطاب أكثر من ٩٠ شركة صناعية تعمل في عدة قطاعات صناعية، وقد وصلت نسبة نسبة الإشغال فيها الى أكثر من ٥٠ في المئة. مدينة المفرق الصناعية / المفرق وتقع ضمن المنطقة التنموية بمحافظة المفرق بالقرب من حدود الاردن مع دول الجوار (السعودية، العراق، سوريا)، وتبلغ مساحتها الإجمالية ١٨٤٧ دونماً.

بني تحتية بمواصفات عالمية

■ مدينتان صناعيتان جديدتان تشهدان اقبالا استثمارياً منقطع النظير، هل لكم أن تطلعونا عليهما؟

– ساهم وجود مدن صناعية متطورة مزودة ببنية تحتية بمواصفات عالمية ومن خلال توفر منظومة من الخدمات والاراضي المطورة والمباني الصناعية والإعفاءات الضريبية والخدمية في توطين الصناعات المختلفة وجاءت أحدث المدن الصناعية على النحو التالي:

يوفرها قانون الاستثمار واهمها: ضريبة الدخل: ٥ في المئة على الدخل المتأتي من النشاط الاقتصادي داخل المناطق التنموية، ضريبة المبيعات: صفر في المئة على السلع والخدمات التي يتم شراؤها أو استيرادها لغايات ممارسة النشاط الاقتصادي، الرسوم الجمركية: صفر في المئة على جميع المواد والمعدات والآلات والتجهيزات الداخلة في بناء وإنشاء وتجهيز وتأثيث المشاريع في المناطق التنموية، ضريبة توزيع أرباح الأسهم والحصص في الشركات: صفر في المئة على الدخل المتحقق للمؤسسة داخل المناطق التنموية أو خارج المملكة.

وتتملك شركة المدن الصناعية الأردنية ست مدن صناعية عاملة منتشرة في مختلف مناطق المملكة، حيث استقطبت هذه المدن الكثير من الشركات الصناعية التي استفادت من الحوافز والإعفاءات التي قدمتها الشركة ضمن منظومة الإستثمار في المملكة وهي: مدينة عبدالله الثاني ابن الحسين الصناعية / سحاب وهي مشغلة بالكامل بمساحة اجمالية ٢٥٠٠ دونم، تقع في مدينة عمان العاصمة. مدينة الحسن الصناعية / اربد وتقع في شمال المملكة بمساحة اجمالية ١١٨٠ دونماً وصلت نسبة الاشغال فيها الى ١٠٠ في المئة وهناك خطة لتوسعة المدينة. مدينة الحسين بن عبدالله الثاني الصناعية / الكرك وتقع ضمن اقليم الجنوب وتعتبر اكبر تجمع صناعي في اقليم الجنوب، وتبلغ مساحتها الاجمالية ١٨٦٠ دونماً وتجاوزت

مرجعية أولى في الاستثمار الصناعي

■ هل لكم أن نعرفوناً على شركة المدن الصناعية الأردنية وقيمها الجوهرية؟

– تعتبر شركة المدن الصناعية الأردنية داعماً أساسياً للقطاع الصناعي في المملكة الأردنية الهاشمية، وتعتبر منذ إنشائها عام ١٩٨٠ المشغل الأكبر للمدن الصناعية وإحدى الجهات الرئيسية المسؤولة عن إنشاء وإدارة وتطوير وتسويق المدن الصناعية في مختلف محافظات وأقاليم المملكة.

وتعد شركة المدن الصناعية الأردنية قصة نجاح أردنية امتدت لأكثر من ٣٥ عاماً حققت خلالها العديد من الإنجازات التي أهلتها لتكون المرجعية الأولى في الإستثمار الصناعي في المملكة والمنطقة. وشهدت المدن الصناعية نمواً متواصلاً منذ تأسيسها من حيث ارتفاع عدد المستثمرين الصناعيين وحجم الإستثمار وفرص العمل التي توفرها المشاريع الصناعية ضمن المدن الصناعية.

توفر الشركة للمستثمرين الصناعيين خدمات البنية التحتية وأراضي صناعية مطورة ومباني صناعية جاهزة بمساحات مختلفة، بالإضافة الى مجموعة من الخدمات الاساسية والمساندة والتي تمثل كلا القطاعين العام والخاص وبإمكان الشركات الصناعية الاستفادة من الاتفاقيات التجارية التي وقعتها المملكة مع العديد من الدول التي تتيح للمنتج الاردني الدخول الى الاسواق العالمية، وايضا يمكن للشركات الاستفادة من الحوافز والاعفاءات التي

٤ مدن جديدة

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها مؤخرًا؟
- دأبت شركة المدن الصناعية الأردنية ومنذ نشأتها على النظر نحو الأفق البعيد، ففي كل عام تتراكم الإنجازات نتيجة للرؤية الواضحة التي وضعتها الشركة في سبيل تحقيق تنمية إقتصادية وإجتماعية، بالإضافة الى نقل الخبرات التي أصبحت شركة المدن الصناعية من خلالها بيت خبرة في مجال إنشاء وتصميم وتطوير وإدارة وتسويق المدن الصناعية. ففي عام ٢٠١٧ بدأت شركة المدن الصناعية الأردنية بخطة طموحة نحو إنشاء المزيد من المدن الصناعية ويبلغ عددها (٤) مدن صناعية موزعة على العديد من مناطق ومحافظات المملكة في كل من (السلط ومادبا وجرش والطفيلة). ومن المتوقع الإنتهاء من أعمال إنشاء هذه المدن الصناعية الجديدة خلال النصف الاول من عام ٢٠١٨. حيث أن إنشاء هذه المدن الجديدة الى جانب المدن الصناعية الحالية جاء نتيجة نسب الإشغال العالية والطلب العالي على الإستثمار في المدن الصناعية القائمة، بالإضافة الى الدور المحوري الذي تقوم به الشركة في تنمية المحافظات وتوفير فرص العمل. ■

بالإضافة الى توفير أراض مطورة ومبان صناعية جاهزة بمساحات مختلفة تلبي إحتياجات المستثمرين الصناعيين.

ثانياً: - مدينة المفرق الصناعية:-

قامت الشركة مؤخراً بإطلاق فعالية فتح باب الإستثمار في المدينة بداية عام ٢٠١٧، حيث حظيت المدينة باهتمام واسع لدى العديد من المهتمين بالإستثمار الصناعي حيث تقع المدينة في محافظة المفرق وتبعد عن العاصمة عمان (٦٠) كلم بالقرب من الطريق الدولي الذي يربط الاردن بدول الجوار (سوريا، العراق، السعودية).

تبلغ مساحة مدينة المفرق الصناعية (١٨٤٧) دونماً وتتوفر فيها اراض صناعية مطورة ومبان صناعية جاهزة لاستقطاب المشاريع الصناعية في مختلف القطاعات، وسيسهم وجود المدينة ضمن مركز اقليمي وقربها من القاعدة الجوية، حيث توجد دراسة لتحويل جزء منها الى مطار متعدد الاستعمالات لتسهيل حركة البضائع من جميع انحاء العالم في تعزيز بيئتها الاستثمارية، علاوة على ذلك تعتبر المدينة نقطة انطلاق لإعمار سوريا والعراق.

اولاً:- مدينة الموقر الصناعية:-
تعتبر مدينة الموقر الصناعية أحدث مشاريع الشركة، حيث أقيمت على مساحة إجمالية للمدينة ٢٥٠٠ دونم، المرحلة الأولى منها ١٤٤٤ دونماً تم تجهيزها ببنية تحتية حديثة ومجموعة خدمات اساسية تلبي احتياجات المستثمر، وهي شبكات الطرق الداخلية، والكهرباء وإنارة الشوارع، واتصالات حديثة وصرف صحي وتصريف مياه الأمطار إضافة إلى محطة لمعالجة المياه وفق أحدث التصاميم، مرافق واسعة للخدمات اللوجيستية ومناطق حرة.

وتمتاز المدينة التي تضم لغاية اليوم (٩٠) شركة صناعية بموقعها الاستراتيجي على الطريق الدولي الذي يربط الأردن بالعراق والمملكة العربية السعودية حيث تبعد ٢٤ كيلومتراً فقط عن مدينة عبد الله الثاني الصناعية في سحاب و ١٢٠ كيلومتراً عن الحدود الاردنية السعودية و ٣١٠ كيلومتراً عن الحدود الاردنية العراقية و ١٢ كيلومتراً عن مدينة الموقر، وتبعد عن ميناء العقبة ٣٤٠ كيلومتراً، وتوفر الشركة اسعاراً مناسبة للبيع والإيجار وتسهيلات دفع تلائم احتياجات المستثمرين

لسنا المشروع الأول ولكننا حتماً الأفضل

- موقع استراتيجي في قلب الخليج النابض • مشروع تطوري متعدد الاستخدامات • فرص استثمارية واعدة
- اطلالة ساحرة على المارينا حيث الرفاهية والجمال • مساحات خضراء وحدائق • فلل معلقة فاخرة • محلات تجزئة للإيجار • أراضي استثمارية



د. حسيب صهيون

الرئيس التنفيذي في مجموعة الإستشارات المخبرية (MEDLABS CONSULTANCY GROUP - الأردن):



التحدي الأكبر أمامنا إيجاد الكفاءات العالية والمدربة ونعمل على التوسع محلياً وإقليمياً

تتضمن مجموعة الإستشارات المخبرية MEDLABS CONSULTANCY GROUP جميع الإختصاصات المطلوبة ولديها فريق عمل متكامل، وتقدم الخدمات للمرضى ولها سمعتها الطيبة في الأوساط المحلية والإقليمية وهي الحائزة على الإعتمادات الدولية من أوروبية وأميركية إضافة الى شهادة الأيزو في الإدارة وجائزة الملك عبدالله الثاني للتميز في الأردن.

الرئيس التنفيذي للمجموعة ورئيس نقابة المختبرات في الأردن الدكتور حسيب صهيون أشار الى التحديات القائمة على مستويات عدة وأبرزها الأوضاع السياسية المأزومة في المنطقة، والبيروقراطية حيث نعمل على التعاون مع وزارة الصحة على إيجاد الحلول لها، معتبراً التحدي الأكبر إيجاد الكفاءات العالية والمدربة جيداً، كاشفاً عن خطة توسعية محلياً وإقليمياً.

فريق عمل متكامل

■ متى تأسست مجموعة الإستشارات المخبرية؟ وما هي طبيعة عملها وأهدافها؟

– تأسست المجموعة في العام ١٩٩٣ وشكلت أول عمل جماعي في مجال الطب المخبري. كانت المختبرات الطبية قبل عام ١٩٩٣ تؤسس من قبل شخص مختص ومرخص بالطب المخبري، لكن لا ديمومة للعمل في هذا المجال عندما يؤسس شخص واحد، إذ انه ينتهي بعد رحيله عن الحياة، كما انه لا يغطي كل الإختصاصات، إذ ان الطب المخبري لم يعد اختصاصاً واحداً إنما مجموعة اختصاصات تتجاوز العشرة أو الإثني عشر اختصاصاً. ثم ان شخصاً واحداً لا يستطيع منافسة الشركات الدولية. كنا في العام ١٩٩٣ خمسة أطباء لكل واحد منا اختصاصه، وقد اتفقتنا على إقامة مجموعة مخبرية، وبدأنا بأربعة مختبرات آنذاك وحوالي ٢٥ موظفاً. أما حالياً فلدينا أكثر من ٥٠ مختبراً و ٤٥٠ موظفاً جامعياً، كما تضم مختبراتنا جميع الإختصاصات، وهناك ٩ أطباء يختصون بالمختبرات الطبية وسبعة يحملون شهادات دكتوراه، ويعملون دوماً كاملاً في الشركة ويغطون جميع الإختصاصات. هذا وتقدم مختبراتنا الخدمات للمرضى والى جانبها لدينا المختبر المركزي الذي يُعد من أضخم المختبرات المرجعية في المنطقة. وتتمتع بسمة طيبة في دقة العمل، كما نحوز كل الإعتمادات الدولية من أوروبية وأميركية (CAP, ISO15189)، إضافة الى شهادة ايزو ٢٠٠١ في الإدارة وقد لنا جائزة الملك عبدالله الثاني للتميز عام ٢٠١١. بالنتيجة، نعمل ضمن مستوى عالٍ جداً، ولدينا ديمومة في عملنا، كما ان فريق العمل يتميز بمؤهلاته الممتازة ومتابعته

الخصائيي المختبرات الطبية وقد انُخبِت قبل خمسة أشهر نقيباً لها، نعمل حالياً مع وزارة الصحة والجمعيات الأخرى العاملة لتوحيد نقابتنا وجعلها نظامية.

■ هل لديكم أي تحدٍ في ما يتعلق بالتطور التكنولوجي الحالي، إذ من الملاحظ حالياً ضرورة مواكبة هذا التطور. وما انعكاس ذلك على مجال المختبرات؟

– نحن في تطور مستمر في مجالنا، إذ لدينا فريق مميز من الأخصائيين ولدينا دكتور مسؤول عن البحث والتطوير، كما اننا أول من يطبق كل جديد في عالم التكنولوجيا في مجالنا، وهذا لا يشكل أي تحدٍ لنا. نقوم بمعظم الفحوصات المعروفة عالمياً، ولدينا جميع الإختصاصات الطبية، وتطورها من التحديات التي تواجهنا. كما اننا أمام تحدٍ آخر يتمثل في مضمار التوسع، ويُطلب منا ذلك في لبنان وغيره من الدول. ان التحديات التي تواجهنا ليست مادية إنما بشرية. قبل عام ونصف العام كانت تضم المجموعة ٣٥ مختبراً وقد أضحت حالياً ٥٠ مختبراً. ان التحدي الأكبر أمامنا هو إيجاد الكفاءات العالية والمدربة جيداً، وهذا يستنفد منا الكثير من الوقت والجهد.

نحو أسواق جديدة

■ ما هي استراتيجيتكم المقبلة لعام ٢٠١٨، وما هي قراءتكم للقطاع ككل؟

– إجمالاً القطاع الطبي أقل تأثراً بالظروف السياسية، خصوصاً ان عملنا في الأردن يعتمد على أهل البلد. نتوقع ان تكون الأوضاع أفضل في العام ٢٠١٨، كما لدينا خطة للتوسع في الأردن وفلسطين وفي شمال العراق، إذ دخلنا في مشاريع عدة هناك. كما نفكر بالتوسع في العراق بعدما تحسنت الأوضاع هناك نوعاً ما. ونعتزم التوجه الى بلدان أخرى في المنطقة لتقديم خدماتنا. ■

الدقيقة لكل الأبحاث. وكل هذا يمكننا من خدمة مرضانا وخدمة المجتمعات التي نعمل من أجلها.

اعتمادات دولية

■ هل تعملون او تتعاونون مع مختبرات أخرى إقليمية أو دولية؟

– اننا شركة أردنية صرفة ومستقلة. نتعاون مع المختبرات الأخرى في المنطقة من منطلق ان لدينا المختبر المركزي ونحوز اعتمادات دولية واخصائيين ممتازين، إذ تأتينا عينات يومية من الكويت، السعودية، الإمارات، السودان، العراق، فلسطين وسواها. وبدل ان تتحول هذه العينات الى فرنسا او بريطانيا مثلاً. كما ان أسعارنا منافسة ونتأجنا سريعة. وننافس حالياً الشركات العالمية الكبرى ونخدم أهل المنطقة.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في قطاعكم، وكيف تؤثر هذه التحديات على طبيعة عملكم؟

– ان التحديات موجودة على مستويات عدة في مقدمها التحديات السياسية التي تعيشها المنطقة والتي تؤثر على معيشة كل واحد منا. وثانيها يتمثل بالقوانين التي من حظنا انها في الأردن مميزة وواضحة إذ لا يوجد أفضل من الأردن في هذه الناحية. لكن برغم ذلك لا نزال نعاني البيروقراطية وهي تأخذ نسبة ٢٠ في المئة من وقتنا على أمور من المفروض الاتكون متوافرة. نحاول التعاون مع وزارة الصحة على حل هذه الأمور اننا مرخصون من الوزارة، وهي تراقب عملنا ونحن نلتزم بأنظمتها وقراراتها.

٥٠ مختبراً

■ ألا يوجد نقابة لتنظيم هذه الأمور؟

– كان هناك جمعية غير ملزمة وحالياً يوجد نقابة



25 عاماً
YEARS

Towards a Healthy Society | نحو مجتمع صحي

50 Laboratories 3 Countries 4 Accreditations
Caring for our patients since 1993



• www.medlabsgroup.com • MedLabs • @MedLabsGroup

سليمان محمد خليفة السويدي (رئيس شركة CAST ALUMINIUM INDUSTRIES - الإمارات):



انتاجنا الشهري ١٦٠٠ طن من الألمنيوم ونسعى لإطلاق أول مصنع في المنطقة بصفر مخلفات

تسعى شركة صناعات كاست ألمنيوم CAST ALUMINIUM INDUSTRIES الى استحداث خطوط عمل جديدة لإعادة تدوير كل المخلفات المتولدة من عمليات إعادة صهر الألمنيوم، بعد نجاحها في الالتزام بالممارسات البيئية والمعايير الصحية وتعزيز حضورها بين مصانع الألمنيوم وإعادة تدويرها عالمياً وحيازة «كاست ألمنيوم» على أفضل شهادات الأيزو. الرئيس والمدير التنفيذي في الشركة سليمان محمد خليفة السويدي شرح عملية الصهر وما بعدها إعادة التدوير وفق المعايير البيئية، وكشف عن إنتاج ١٦٠٠ طن شهرياً من مادة الألمنيوم، مع سعيها لإطلاق أول مصنع في المنطقة بلا نفايات أو ما يطلق عليه صفر مخلفات.



■ ما الذي يميّز صناعات كاست ألمنيوم عن غيرها من الشركات المثيلة؟
- من المعروف ان صناعات صهر المعادن تترافق مع تلوث كيميائي وشوائب، لذا حرصنا منذ البداية على الإلتزام بالممارسات البيئية والمعايير الصحية في مجملها ونسعى دائماً الى استدرار أي أخطار والتحسين في كل وقت وحين، فبالرغم من إستقرار صناعاتنا في قلب المدينة والمساكن من حولنا، إلا أننا لا نصدر ضجيجاً ولا مواد ملوثة، وبالتالي فإن المصنع بكامل طاقاته الإنتاجية لا يولد أي غازات ومخلفات وروائح قد تضرّ المراكز التجارية والمنشآت الإدارية المحيطة. إن صناعاتنا، التي بدأناها عام ١٩٩٥، تقوم على عملية إعادة تدوير الألمنيوم حيث نصبها سبائك ومن ثم نصهرها للحصول على مادة الألمنيوم التي يحتاجها السوق. وقد قمنا بتطوير المصنع بموجب إتفاقية مع شركة دوبال، أكبر شركات العالم لمصاهر الألمنيوم، أتاحت لنا إعادة تدوير جميع المخلفات الناتجة عن مصهر دوبال واستخلاص الألمنيوم الخام منها وإرسالها في ما بعد إليها، أما المخلفات التي تنتج عن إعادة تدوير الألمنيوم فنقوم بإعادة تدويرها مرة ثانية ونستخلص منها الألمنيوم ونضعها في قالب ومن ثم ننقلها الى مصنعنا في إمارة الشارقة لإعادة تصنيعها، بما يتوافق مع إحتياجات العملاء ومتطلباتهم.

إعادة تدوير

■ ما هي الخطوات المتبعة بعد نقل قوالب الألمنيوم الى مصنعكم في الشارقة؟
- يتسلم مصنعنا في الشارقة قوالب الألمنيوم الخام الناتجة عن عمليات إعادة تدوير المواد الأولية واستخدامها في تصنيع مشغولات الألمنيوم المستخدمة في المساكن والحدائق. كما يؤخذ الألمنيوم من فرعنا في دبي ونقوم بإعادة صهره وتشكيله الى مواد تبعاً لمتطلبات العملاء. لدينا أفران لصهر هذه المادة باستخدام زيت المركبات المحروقة واتباع نظام تقطير مائي حيث لا تنسب في تلوث البيئة. الجدير ذكره أننا نشترى الألمنيوم من أصحاب الفلل القديمة التي يزيد عمرها عن ٢٠ سنة سواء الأبواب أو الدرابزينات ونقوم بإعادة تدويرها، حيث ندخلها الى الفرن ونصهرها لصنع أشكال وتصاميم حديثة تتوافق مع طلبات العملاء.

شهادات جودة

■ إلى أي مدى تطبقون المعايير البيئية في عملكم وهل لديكم شهادة جودة؟

- لا شك ان لصناعة صهر مخلفات الألمنيوم أشكالاً من الملوثات الكيميائية المضرّة بالبيئة والإنسان، لذا عملنا على تحويلها الى مواد آمنة تتوافق مع الأنظمة والتشريعات الدولية. ثم إن شركتنا معتمدة بيئياً وحائزة على شهادات إيزو بيئية ٩٠٠٠، ١٤٠٠٠ و ١٨٠٠٠ للأمان والسلامة، ونعمل بالتوافق مع الجهات

التنظيمية لإمارة دبي وتحديداً بلديتها، كما ان كل أفران الصهر لدينا متصلة بغرفة حاويات الفلاتر وكل عملياتنا متصلة بمسارات معزولة. فالغرض من غرفة الحاويات هو فصل كل الأدخنة الناتجة عن عمليات الصهر وجمعها في غرفة الحاويات التي يتراكم فيها كل الغبار الصناعي، أما الهواء النظيف فيخرج عبر المداخل التي يتم فحصها كل ثلاثة أشهر وتعرض النتائج على بلدية دبي. بالإضافة الى ذلك، وبتوجيهات من بلدية دبي، تم تسجيل جميع مركبات الشركة ووضع جهاز تعقب في داخلها لمراقبة مسارها من المصنع الى داخل البلدية حيث تنقل النفايات الخطرة SATT CAKE ويتم معالجتها داخل البلدية، وفقاً للإتفاقية المبرمة بين «كاست ألمنيوم» وبلدية دبي.

١٦٠٠ طن إنتاجاً

■ كم يبلغ حجم مخلفات صهر خام الألمنيوم التي تدخل مصنعكم شهرياً؟

- تستقبل أفران الصهر في كاست ألمنيوم شهرياً ما يزيد على ٣ آلاف طن من مخلفات صهر خام الألمنيوم ليعاد إستخلاص حوالي ٥٥ في المئة منه، وبالتالي يزيد إنتاج المصهر عن ١٦٠٠ طن كل شهر في الوقت الذي لا تزيد فيه قدرة غيره من المصانع المثيلة في الشرق الأوسط عن ٤٥ في المئة. واللافت أننا بفضل خبرة المهندسين في المصنع إستطعنا التقليل من كمية الصوديوم والبوتاسيوم المستخدمين في إعادة تدوير الألمنيوم في الأفران، وتمكنا من خفض ثلثي المواد المستخدمة في التصنيع، وباعتبارنا مصنعاً وطنياً، نسعى دائماً الى المحافظة على البيئة ونستقبل جميع مخلفات الألمنيوم لإعادة تدويرها وتقديمها في ما بعد على شكل قوالب خام الى العملاء.

أول مصنع بيئي في المنطقة

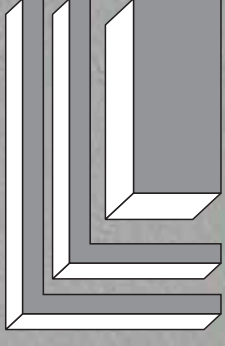
■ ما أبرز ما تطمحون إليه في المستقبل القريب؟

- كانت عملية إعادة تدوير المخلفات الصناعية في الماضي القريب ذات كلفة مالية يتجنبها أصحاب المصانع حول العالم، بغية الحد من الخسائر، لا سيما في الدول الفقيرة، وكان التخلص منها يتم بشكل عشوائي وغير آمن فإن ذلك يشكل

خطراً على البيئة والإنسان. أما اليوم ومع تقدّم العلم وتطوّر التكنولوجيا أصبحت النفايات مورداً اقتصادياً يسعى اليه التجار ورواد الأعمال. لذا تسعى كاست لصناعات الألمنيوم ومع منتصف عام ٢٠١٨ لتصبح أول مصنع من نوعه في المنطقة بلا نفايات أو ما يطلق عليه صفر مخلفات، إذ سنستحدث خطوط عمل جديدة لإعادة تدوير كل المخلفات المتولدة من عمليات إعادة صهر الألمنيوم، الأمر الذي يعدّ إضافة بيئية للتصنيع وفخراً صناعياً للبلد. ■



صناعات كاست الألمنيوم



CAST ALUMINIUM INDUSTRIES

Address :Street 15,Plot # 368-0452 Al-Quoz Industrial Area 3

P.O Box 37077

Dubai , UAE

Email: info@cai.ae

Phone: 00971-4-3476911

www.cai.ae



Towards Zero Waste ,

Preserving Precious Resource





سعيد غمران الرميثي

(الرئيس التنفيذي لشركة حديد الإمارات (EMIRATES STEEL):

نعتمد استراتيجية التنوع سواء في المنتجات أو الأسواق

تعود ملكية شركة حديد الإمارات للشركة القابضة العامة (صناعات) وهي أكبر تجمع صناعي في دولة الإمارات والشركة الرائدة في تطبيق سياسة التنوع الصناعي التي تعتمدها حكومة أبو ظبي. وتقوم اهداف الشركة حالياً على رفع مستوى أدائها وزيادة فعاليتها وتعزيز قدرتها على التنافس في مجال تصنيع المنتجات النهائية العالية الجودة.

الرئيس التنفيذي للشركة سعيد غمران الرميثي تحدث عن تحديات القطاع والدور الذي تؤديه الشركة في خدمة الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية. وتناول كيفية استحوادها على حصص من السوق المحلية بحسب كل منتج، كاشفاً عن اعتماد استراتيجية التنوع سواء في المنتجات أو الأسواق، مشدداً على تطبيقات معايير التنمية المستدامة والحفاظ على البيئة، مذكراً بأن استهلاك الشركة للطاقة الكهربائية أقل بنسبة ٢٠ في المئة عن غيرها، واصفاً إياها بالقوية والرابحة برغم الظروف الصعبة التي مرت وتمر بها المنطقة.

نطبق معايير التنمية المستدامة والحفاظ على البيئة وإستهلاكنا للطاقة أقل بنسبة ٢٠ في المئة عن غيرنا من الشركات

الى أكثر من ٤٠ بلداً.

■ ما هي المعايير المطبقة لديكم لمواجهة التنمية المستدامة والمحافظة على البيئة؟

– المحافظة على بيئة حيوية جداً والعالم كله يتوجه نحو التنمية المستدامة. اننا نبيع في أسواق تطبق معايير التنمية المستدامة والحفاظ على البيئة. كما ان دولة الإمارات حائزة على شهادات في هذا المضمار تساعدنا على ان نبيع في تلك الاسواق على مستوى صناعة النفط والغاز. حتى ايضا على مستوى الشركات مثل «ارامكو» و«ادنوك» ثمة مواصفات معينة للحديد الذي تستخدمه ونحن نتقيد بمطابقة هذه المواصفات.

شركة قوية رابحة

■ ما مدى مواكبتم للتطور التكنولوجي وتطبيقكم له في صناعاتكم؟

– يتم البحث في صناعة الحديد الثقيلة عن خفض مستوى الغاز او الكهرباء، وبناء على ذلك وضعنا نصب اعيننا منذ انشاء مصانعنا تطبيق هذه المعايير، ومقارنة بالشركات التقليدية في الدولة فإن استهلاكنا للكهرباء اقل بنسبة ٢٠ في المئة، كما لدينا العديد من البرامج لتحسين استهلاك الكهرباء وتحسين الطاقة الانتاجية، ولقد استعملنا احدث وسائل التكنولوجيا في هذه الصناعات. ثم اننا كشركة من بين الافضل لناحية الكلفة التشغيلية في صناعة الحديد. لقد ساعدنا هذا على ان نكون شركة قوية رابحة برغم الظروف الصعبة التي مرت وتمر بها المنطقة.

■ كيف تتطلعون للعام المقبل؟

– اننا متفائلون، وفي رأيي ان الطلب على الحديد سيزداد نحو ٤ في المئة في منطقة الخليج. ■

بحدود ٥٠ في المئة. ونقوم بالتصدير إلى الخارج وبذلك لا نعتمد على سوق واحدة إنما على أسواق محلية، إقليمية وعالمية.

■ أي سوق هي الرقم واحد بالنسبة اليكم؟

– طبعاً السوق المحلية. أن الهدف الأول من إنشاء شركة بهذا الحجم هو خدمة السوق المحلية بشكل أساسي، وهذا لا يمنع ان نكون منافسين في أسواق اخرى. كما ان تنوع الأسواق مهم للحد من خطورة التواجد في سوق واحدة. لقد نجحنا بمسعانا والأهم من ذلك أن منتجاتنا العالية الجودة استطاعت دخول الأسواق العالمية والمنافسة عالمياً، كما أن استراتيجيتنا تلخص بالتنوع، سواء في منتجاتنا أو في الأسواق التي نعمل فيها.

تصدير الى أكثر من ٤٠ بلداً

■ كم يبلغ حجم انتاجكم السنوي؟

– إنتاجنا خلال العام الماضي حوالي ٣,١ ملايين طن وهذه السنة حوالي ٣,٢٥ ملايين طن، وبالتالي نحقق نمواً في الانتاج في سوق صعبة، كما وتمكنا ايضا من اختراق اسواق جديدة.

■ اي اسواق تثير اهتمامكم؟

– يتوقف الامر على المنتج، مثلاً في المقاطع الانشائية استطعنا المنافسة عالمياً ولدينا منتجات نصدرها الى الولايات المتحدة، كندا، شرق آسيا وافريقيا. كما لدينا اسواق نقوم بالتركيز عليها نظراً لما تحوي من فرص واعدة. اما بالنسبة لمنتج حديد التسليح فسوقه غالباً محلية وبالنسبة لـ لفائف الحديد فهو عالمي نظراً لما يدخل فيه من منتجات مضافة اخرى ونحن نبيع لدول في شرق آسيا واوروبا ويصل مجموع البلدان التي نصدّر إليها

طلب كبير

■ كيف تقيّمون وضع القطاع الصناعي في دولة الإمارات خلال العام ٢٠١٧؟ وما مدى الدور الذي يؤديه في النهوض باقتصاد البلاد؟

– تعدّ شركة حديد الإمارات جزءاً من منظومة رؤية أبو ظبي ٢٠٣٠ لتطوير القطاع الصناعي وتنويع مصادر الدخل. لقد برزت خلال الفترة الاخيرة تحديات عدة في هذا القطاع نظراً لتراجع أسعار النفط وغيره من الأسباب الاقتصادية. لكن الأساس صلب في الدولة التي تهتم وتتوجه لدعم الصناعة. الى ذلك فالأسواق المفتوحة منذ بداية قيام الدولة واشتداد التنافس جعلت القاعدة صعبة الا انها متينة، ونحن من شركات الحديد القليلة التي تتمتع بقدرة انتاجية كاملة ومبيع كامل. كما اننا نخدم اسواقاً محلية اقليمية وعالمية وهذا يدل على ان الاساس صلب جداً وإن كان لا ينفي وجود تحديات عموماً إذ أن صناعة الحديد مرتبطة بالانشاءات والمشاريع وعندما يتراجع عدد هذه المشاريع تبعا لأي ظرف فإن عملنا يتراجع. لكن في سوق الإمارات عموماً ثمة طلب كبير وقد كان جيداً خلال عامي ٢٠١٥ و٢٠١٦ برغم الظروف العالمية الصعبة.

منتجات عالية الجودة

■ كم تبلغ حصة شركة حديد الإمارات من السوق المحلية في ظل وجود العديد من المشاريع الضخمة؟

– يعتمد ذلك على المنتج، مثلاً على مستوى الحديد المسلح فإن حصتنا تتراوح ما بين ٥٠ و ٦٠ في المئة من سوق الإمارات. أما في المقاطع الإنشائية فهي

BOVET

1822

MORE THAN SWISS MADE
Swiss Handcrafted[®]



RECITAL 18 SHOOTING STAR[®]
2 TIMES PATENTED 5-DAY TOURBILLON,
HEMISPHERIC UNIVERSAL WORLDWIDE TIME
WITH SELECTABLE TIME ZONE
AND ULTRA-COMPACT 24 CITIES INDICATOR,
HEMISPHERIC PRECISION MOON PHASE,
JUMPING HOURS, RETROGRADE MINUTES
LIMITED EDITION
WWW.BOVET.COM

GENEVA BOVET BOUTIQUE – LES AMBASSADEURS – AIR WATCH CENTER
GSTAAD ADLER | **INTERLAKEN** KIRCHHOFER | **LUCERNE** EMBASSY
LUCERNE - LUGANO - ST-MORITZ - ZURICH LES AMBASSADEURS

برنار نصر

(الرئيس التنفيذي والشريك في شركة تايجر للمقاطع والعوازل TIGER PROFILES & INSULATION - الإمارات)؛



طرحنا مواد جديدة متوافقة ومعايير الجودة العالمية

حافظت شركة تايجر للمقاطع والعوازل TIGER PROFILES & INSULATION المتخصصة في اعمال الكسوة CLADDING والتسقيف ROOFING، المنشآت الصناعية وغيرها من الأعمال ذات الصلة، على تخصصها وتفردتها في تقديم خدمات الهندسة والتصميم والإنتاج والتركيب وفق معايير عالية تتناسب ومعايير قوانين الدول حيث تنفذ مشاريعها.

الرئيس التنفيذي والشريك برنار نصر استبعد أي تأثير للأوضاع في منطقة الخليج على أعمال الشركة، وكذلك تأثير الضريبة على القيمة المضافة المنتظر العمل بها مطلع ٢٠١٨، وإذ أشار الى ان الحكومة الإماراتية زادت التشدد في معايير الجودة والنوعية للمواد المستخدمة في البناء خصوصاً بعد حوادث الحرائق الأخيرة، طرح العديد من المواد من بينها ألواح العزل المصنوعة من الرغوة العازلة PIR والصوف المعدني. مؤكداً على توافرها ومعايير الجودة العالمية، واجداً ان هناك مشاريع ضخمة مع اقتراب انعقاد «أكسبو ٢٠٢٠»، مبدياً ثقة كاملة بصداقة الشركة وتحقيقها النجاحات.

– استخدمناه في مشروع المطار في آدم – عمان وكان ناجحاً. وحالياً سندخله في مشاريع أخرى.

■ هل تتمتع هذه المنتجات بشهادات جودة تراعي معايير معينة؟

– بالتأكيد، انها منتجات هندسية عندما تدخلها مواد معينة مثل منتج P.I.R. علينا فحصها والحصول على شهادة خاصة بالجودة وسائر المعايير المطلوبة.

■ عندما يتضمن المنتج مزايا عدة ضد الحريق وغيره الا يرتفع سعره؟

– في العادة عندما يكون لدينا منتج يتضمن المواصفات المطلوبة ضد الحريق وغيره، ويدخله العديد من التصاميم أيضاً، تكون طريقة تركيبه مختلفة عن المتعارف عليه، لذا من الطبيعي ان ترتفع كلفته وبالتالي سعره. يبقى ان السوق، لا سيما في الامارات لا تقبل الزيادة في اسعار المواد وهي غير معنية بما تنكبه على الاختبارات والفحوصات التي تجريها على المنتج، تouxياً للمواصفات المطلوبة. لذا اصبحنا كمصنعين نستثمر في مواصفات الجودة والنوعية والامان لنكون اكفيا ونسلم منتجات تفي بالمطلوبات.

٢٠١٨ أفضل

■ كيف تنتظرون الى سنة ٢٠١٨؟

– ثمة حالياً امكانات كبيرة، خصوصاً اننا نقتر ب من اكسبو ٢٠٢٠. هناك حالياً العديد من المشاريع التي لا بد الانتهاء منها قبل الاكسبو. عادة اي مشروع في دبي يستغرق للانتهاء منه ١٨ شهرا مهما كان نوعه.

نعوّل على حل مشكلات بعض دول الخليج وتبلور الأوضاع في سورية

حركة بناء الأبراج لمنع الحوادث فيها؟

– ثمة حلول لذلك، لقد طرحنا منتج ألواح الواجهات المعدنية من الممكن الاستعانة به كبديل عن مادة ACP التي تسبب هذه المشكلات. والمنتج الجديد مصنوع من مادة P.I.R. وهي عبارة عن لوح معدني مقاوم للحريق وتم فحصه بنجاح بحسب معايير NFPA 285 الدولية والمعتمدة وفق قانون مكافحة الحرائق المتبع في الكثير من دول العالم المتقدمة. هذا ما أنجزناه بين عامي ٢٠١٦ و ٢٠١٧. لقد نفذنا بعض المشاريع ضمن هذا الإطار مثل مشروع ورنر براذرز تيم بارك في YAS ISLAND وهو المصنوع بالكامل من FACADE PANELS التي تم تقديمها خلال فعاليات معرض الخمسة الكبار عام ٢٠١٦. كما لدينا منتج آخر اسمه «فرساتايل» VERSATILE ويستعمل للواجهات كأحد حلول الكسوة الذكية التي تسمح باستخدام البلاط تحقيقا للتصميم الخاص داخليا وخارجيا وعلى القباب والسقوف وهو مقاوم للمياه والحريق. ■ كيف كان الطلب على هذا المنتج خلال هذا العام؟

■ كيف تقيّمون العام ٢٠١٧ في ظل المستجدات الجيوسياسية التي أثرت على دولة الإمارات إيجاباً وسلباً، وكيف تقرأون هذه التطورات اقتصادياً؟

– تأسيساً على تجربتنا، بالإمكان القول انه في الاشهر الستة الأولى من عام ٢٠١٧ شهدت السوق هبوطاً، خصوصاً بعد مقاطعة بعض دول الخليج لقطر. وكعادتها بقيت الأزمات مسيطرة. أما في النصف الثاني من السنة فتحسنت الأوضاع وثمة حالياً الكثير من المشاريع، بالإضافة الى انتعاش بعضها وذلك قبل بداية سنة ٢٠١٨ والبده بفرص الضريبة على القيمة المضافة المقررة في منطقة الخليج.

■ كصناعيين هل ستتأثرون بهذه الضريبة؟

– لن نتأثر بها إنما ستؤثر على المستخدم النهائي. كصناعيين ندفع لمن يزودنا بالمواد ونسترد ما دفعناه من العميل. ان الضريبة مفروضة على جميع المستهلكين وهي جديدة على منطقة الخليج، لكنها ذات مردود إيجابي على الدولة. كما ان الضريبة هذه باعتقادي ستؤثر سلباً على الذين يمارسون الأعمال من دون دراسة وكيفما كان، والذين يتعرضون الى مشكلات عدة تتعلق بالجودة والنوعية وغيرها، خصوصاً ان الحكومة في العامين الأخيرين باتت تشدد كثيراً في معايير الجودة والنوعية بعد حوادث الحرائق التي شهدتها بعض الأبراج في الإمارات.

جودة ومعايير

■ ما هي المعايير التي من التوجب ان تواكب

والشرق الاقصى، كما اننا موجودون في الاسواق العربية.

فنحن نصنع منتجاتنا في دولة الامارات ونبيع في كل دول الخليج ونلقى طلبا واسعا عليها.

البناء الجاهز

■ اي سوق هي الرقم واحد بالنسبة لكم؟

- انها اسواق الامارات، عمان، السعودية وقطر التي ننتظر ان تحل مشاكلها، وقد بدأنا العمل في الكويت، ومنتظر ايضا تبلور الاوضاع في سوريا وان تبدأ مرحلة اعادة اعمارها في ٢٠١٨ حيث سيكون لنا دور في ذلك بكل تأكيد، كما لدينا نشاط جيد في إفريقيا، اذ بدأنا العمل على ذلك منذ فترة، وقد بدأنا بقطف ثمار جهودنا، خصوصا في ما يتعلق بالمنتج الذي نختم به واسمه TIGER ENGINEERED BUILDING SYSTEM وهو بناء جاهز . اننا نرسل البناء كما هو وجاهز للتركيب هناك، انه منتج جيد وقوي وذو جودة عالية، بالاضافة الى سهولة تركيبه وانتاجه. لقد اطلقنا هذا المنتج منذ ثلاثة اعوام انه STEEL BUILDING ونفذنا مبنى في قطر من هذا النوع بلغ عرضه ٢٠ مترا. ■

واثقون بعراقتنا ومصداقيتنا وتحقيقنا النجاحات

المستوردة من الخارج لحماية الصناعات المحلية، نأمل ان تكون التسعيرة موحدة لهذه المواد، ايضا ثمة انظمة وقوانين ترعى القطاع لكن اجمالا الخبراء من يحكمون في هذا الموضوع.

■ ما هي خطوط الانتاج الحالية لديكم وهل ستطلقون في العام ٢٠١٨ المزيد من المنتجات طالما ان نظرتكم لهذا العام ايجابية وبناءة؟

- بعد اطلاقنا لمنتجي «فاساد» و«فرساتايل» نعمل حاليا على منتج آخر جديد سيكون ثوريا يواكب التطورات التكنولوجية الحاصلة وستحدث عنه في الوقت المناسب.

■ الا تفكرون بالتوسع اكثر في المنطقة؟

- ليس لدينا حاليا خطة للتوسع، اننا نبيع في اسواق السعودية وكل دول الخليج وافريقيا

مصدقية عالية

■ كم تبلغ كمية الانتاج السنوية لديكم؟

- لم يكن الانتاج ضخما خلال الاعوام الاربعة الاخيرة لأن المنافسة في السوق كانت حادة جدا، اذ حدثت طفرة كبرى في السوق بدءا من العام ٢٠٠٤ حتى العام ٢٠٠٨، وقد جذبت سوق الامارات الكثير من المستثمرين بفعل عدم فرض ضريبة وسهولة القيام بالاعمال. وعندما بدأنا العمل بمنتج P.I.R. خلال العام ٢٠٠٥ كنا الوحيدة على الساحة، لكن بدءا من العام ٢٠٠٨ حتى الآن اصبح في السوق ١٨ خط انتاج من دون اي دراسة او اساس واضح. هذه الشركات شكلت منافسة حادة جدا حتى ان بعضها استفاد من اوضاع السوق اذ دخلته لمدة معينة وضاربت بأسعارها الرخيصة حيث استفادت وخرجت بما جنته من دون النظر للعواقب وما خلفته وراءها، ان شركة «تايجر بروفائل» موجودة في السوق منذ العام ١٩٩٣ ولا زالت حتى الآن تحقق اهدافها، ان العمل الجاد يحتاج لوقت طويل من المثابرة والجهد الدؤوب.

■ أليس هناك من تسعيرة موحدة للمواد؟

- كلا، ان سوق الامارات كما هو معروف مفتوحة. يحكى عن توجه لوضع رسوم على المواد



We are committed to deliver the best service in addressing your community needs

- Community Management
- Asset Management
- Service Contract Management
- Collection
- Financial & Reporting
- Advisory & Consultancy



PRIME ASSOCIATION MANAGEMENT

T + 971 4 4572460 - E info@pamuae.com - W www.pamuae.com

بمشاركة ٢٥٠٠ عارض من ٦٠ دولة

الشيخ احمد آل مكتوم افتتح معرض الخمسة الكبار في مركز دبي التجاري العالمي



م. فيصل المنيف (MANAF)



من اليمين: م. ناصر أبو سنينة ومحمد الحموري (SPS)



من اليمين: مكرم الأندلسي، فرانسيسكو سباجيري، كريم غزة وياولو بيسي (FUTURE CERAMICS)



ANIS SAJJAN (DANUBE)



BINU ABRAHAM (LATICRETE)



جناح شركة (TIGER PROFILES)



جناح الشركة السعودية لصناعة البيتومين المحدودة



الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم يفتتح معرض BIG5

تغطية: جيسيكسا سماره وكريستينا مراد

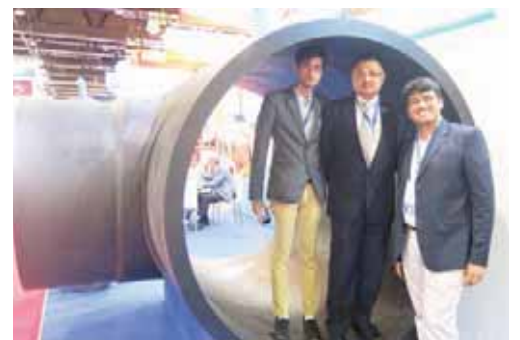
افتتح سمو الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم رئيس مؤسسة مطارات دبي، الرئيس الاعلى الرئيس التنفيذي لمجموعة طيران الامارات الحدث الاكبر للقطاعات الانشائية في منطقة الشرق الاوسط «الخمسة الكبار» THE BIG 5 وكذلك الحدث المرافق THE BIG 5 SOLAR، وقام سموه بجولة في المعرض الذي يغطي مساحة مركز دبي التجاري العالمي بالكامل ويستضيف اكثر من ٢٥٠٠ شركة عارضة من ٦٠ دولة هذا العام.



بول برممو (HISENSE)



روني بيطار (COOLEX)



من اليمين: NEERAJ BHANDARI، ANKUR S JAIN (JAIN MENA) - MOHAK BHANDARI

ENGINEERING ELEGANCE FOR AUTOMATED SPACE



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

المهندس فيصل المنيف (الرئيس التنفيذي لشركة مناف - السعودية KSA - MANAF)؛



نعمل على اطلاق مجمع صناعي لانتاج الانابيب يعد الاكبر من نوعه في منطقة الشرق الاوسط

الرئيس التنفيذي لشركة مناف MANAF للاستثمار والتطوير الصناعي المهندس فيصل المنيف عزف باختصاصها ومنتجاتها المستخدمة في مشاريع البنى التحتية، وكشف عن منتجات جديدة بتكنولوجيا ثورية تم طرحها خلال فعاليات معرض الخمسة الكبار، متوقعا ان تشهد الاسواق تحسنا كبيرا في نهاية الربع الثاني من العام ٢٠١٨، لافتا الى تحضير الشركة لاطلاق مجمع صناعي يعد الاكبر من نوعه على مستوى منطقة الشرق الاوسط بقدرة انتاجية تزيد على ١٥٠ الف طن من الانابيب سنويا.

حلول متكاملة

■ هل لنا بلحة عن شركتكم وطبيعة عملها؟

البيان - تعتبر شركة المنيف للأنابيب جزءاً من مجموعة مناف القابضة وهي شركة متخصصة في صناعة الأنابيب البلاستيكية ومستلزماتها تستخدم في مشاريع البنية التحتية ونقل المياه والغاز والكهرباء والإتصالات ومشاريع المباني على أنواعها.

■ ما هي أبرز مميزات الصناعات التي تقدمها شركتكم؟

- أكثر ما يميز شركتنا عن مثيلاتها تنوع المنتجات وتقديم حلول متكاملة للعملاء، فضلاً عن أننا نقدم منتجات بأحجام ومقاييس متعددة تصلح لجميع الاستخدامات.

منتجات متنوعة

■ هل طرحتم منتجات جديدة خلال

مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار؟

- طرحنا منتجات جديدة خلال

مشاركتنا في هذا المعرض وتمثلت

في تمديد الأنابيب الخاصة بالمياه

PE PIPE DIFFUSION FITTINGS ،

بالإضافة الى طرح منتجات متنوعة

من الأنابيب من خلال استخدام

تكنولوجيا ثورية عن طريق اللحام

الكهربائي.



■ كيف تقيمون العام ٢٠١٧ بصورة عامة؟

- مما لا شك فيه ان العام ٢٠١٧ يختلف تماماً عن الأعوام الماضية، حيث سجل انخفاض كبير في مجال قطاع الأعمال الإنشائية بنسبة تتجاوز ٤٠ في المئة وذلك نتيجة الاوضاع القائمة وتراجع اسعار النفط، والتي انعكست سلبا على اقتصادات الدول المصدرة للنفط والمعتمدة اساسا على القطاع النفطي في تعزيز نمو اقتصادها. ولكن توقعاتنا للمرحلة المقبلة ان تشهد الاسواق تحسنا كبيرا في نهاية الربع الثاني من العام ٢٠١٨.

مجمع صناعي

■ هل انتم في صدد العمل على مشروعات جديدة؟

- نحن في صدد العمل على مشروع يعد الاكبر من نوعه على مستوى

منطقة الشرق الاوسط في مجمع

صناعي يقع في مدينة سدير التي تبعد

عن الرياض حوالي ٦٠ كلم. ويعد اكبر

مجمع صناعي في الشرق الاوسط في

مجال تصنيع الانابيب البلاستيكية

حيث ستتجاوز كمية انتاجه ما يزيد

على ١٥٠ الف طن سنويا من منتجات

متنوعة تشمل انابيب PE و PPR

و PVC وغيرها من مواد الخام ليكون

مصنعا متخصصا من مراحل توسع

شركة المنيف للأنابيب البلاستيكية

■ ومستلزماتها.



الصيف للأنابيب
ALMUNIF PIPES

الصيف للأنابيب
ALMUNIF PIPES

M2
MUNPACK

MMP
 RUBBER PRODUCTS

الصيف لخدمات الطاقة
ALMUNIF POWER SERVICES

MMP
 COMPOUNDS

Metiltherm
 PPR PIPES AND FITTINGS

الصيف للأنابيب
ALMUNIF PIPES



www.mmppf.com



info@mmppf.com



KINGDOM OF SAUDI ARABIA

Riyadh 11383 K.S.A P.O. Box 355342

Sales & Customer Service: +966 920000357

Fax: +966 112651845

كريم غرة

(الرئيس التنفيذي لشركة المستقبل للسيراميك والبورسلان FUTURE CERAMICS - السعودية)؛

نعمل على رفع حجم منتجاتنا المصدرة والتوسع في أسواق العالم وتحديداً في دول افريقيا الجنوبية

تأسست شركة المستقبل للسيراميك والبورسلان FUTURE CERAMICS عام ٢٠٠٦، تقع في المنطقة الصناعية الثانية في المملكة العربية السعودية، وهدفها الامتياز وتحقيق النجاحات في مجال صناعة السيراميك والبورسلان، متبعة تكنولوجيا إيطالية حصرية ومبادئ توفير المنتجات بجودة عالية وخدمات مميزة.

الرئيس التنفيذي للشركة صاحب الخبرات الطويلة في الشؤون الصناعية والادارية كريم غرة عرض نشاطها في الأسواق العالمية، وكشف عن العمل على رفع حجم منتجاتها المصدرة والتوسع في أسواق العالم وتحديداً في دول افريقيا الجنوبية، مبيناً عدم تحمل كبرى الشركات المثيلة أعباء الظروف الراهنة.

- طبعاً، ننوي التوسع في دول العالم أجمع والسوق الافريقية المقسمة الى أفريقيا الشمالية والمتوسطة والجنوبية. ما يهمننا منها الدول الجنوبية في القارة حيث الجودة مطلوبة بأسعار مدروسة.



من اليمين: مكرم الأندلسي، فرانسيسكو سباجيري، كريم غرة وباولو بيسي

■ ما الذي عرضتموه في الجناح الخاص بكم؟

- عرضنا منتجات الكسوة الخارجية EXTERNAL CLADDING وهي منتجات جديدة بقياسات وتصاميم مميزة، الى جانب عرضنا منتجات الشركة ككل بغية فتح آفاق جديدة للتواجد والتوسع في الدول التي ننوي العمل في أسواقها.

منافسة حادة

■ ما هي آخر إنجازات شركتكم؟

- ما زلنا نعيش في ظل الأوضاع المضطربة المحيطة بنا، حيث كبرى الشركات لا تتحمل أعباء الظروف الراهنة، في ظل منافسة حادة تشتد حالياً وتحديداً في طرح بلاط البورسلان

■ PORCELAIN TILE على أنواعه.

مشروع واحد

■ ما الهدف من مشاركتكم بفعاليات معرض 5 BIG في دبي؟

- تعمل شركة FUTURE CERAMICS في تصنيع السيراميك والبورسلان في المملكة العربية السعودية وتبيع منتجاتها الى دول الخليج

العربي وأوروبا وأميركا وجنوب شرق آسيا وتوسعت حديثاً في أنشطتها في كوريا، تايوان، نيوزيلاندا وأستراليا، والدول الاسكندنافية وبريطانيا وإلمانيا، ولديها مشروع واحد في الولايات المتحدة تأمل ان يحقق لها النجاح. ما يهمننا خلال مشاركتنا في معرض الخمسة الكبار ونظراً للظروف الصعبة التي تشهدها المنطقة العربية، ان نعمل على رفع حجم منتجاتنا المصدرة، إضافة الى ان هذه المشاركة مهمة جداً لعرض منتجاتنا المتنوعة مع العلم ان شركتنا تتميز بصناعة وتركيب السيراميك الخارجي في السوق السعودية.

توسع نحو دول جديدة

■ هل تنوون التوسع في السوق الافريقية؟

your Perfect Match



MADE IN KSA
صناعة سعودية



Collection Bourgogne

FUTURE CERAMICS

www.futureceramic.com

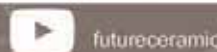
Saudi Arabia - Dammam
2nd Industrial City
P O Box 2367 | Dammam
34327 | 7351
Tel.: +966 13 812 3624
Fax: +966 13 812 3100
crm@futureceramic.com



Collection Livigno (2cm thickness)



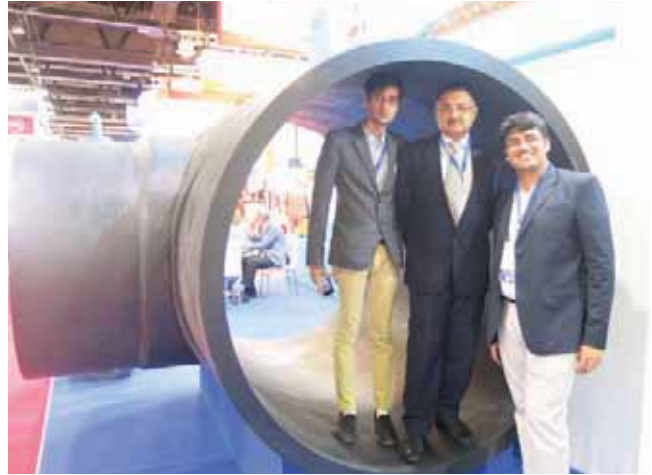
Collection Milano



Neeraj Bhandari (CEO - Jain Mena):

We are the second largest Micro-Irrigation company in the world

When in Dubai, Al Bayan Magazine met Neeraj Bhandari, CEO- Jain Mena who was one of the prominent people that participated at the Big 5 along with several of his colleagues. In a Q&A Bhandari gave our correspondent a glimpse about their company, stating the purpose behind their participation at the Big 5. He further gave us an idea about the characteristics that make Jain special and unique. Following is an extract from the interview:



FROM LEFT: MOHAK BHANDARI, NEERAJ BHANDARI & AUKUR S JAIN

*** Can you give us a glimpse about your company?**

- Jain Irrigation Systems Ltd is a diversified entity with turnover in excess of one billion dollars. We have a global presence with 30 manufacturing bases spread over four continents. Our products are supplied to 126 countries with able assistance from 6700 dealers and distributors worldwide. We have reached over 4.5 million farmers. We are the second largest Micro-Irrigation company in the world. The Micro-Irrigation Division manufactures a full range of precision-irrigation products. Jain irrigation provides services from soil survey, engineering design to agronomic support. We also undertake turnkey projects for agricultural and irrigation development with holistic & integrated approach. Over 1500 agri and irrigation scientists, engineers and technicians are engaged in offering services for complete or partial project planning and implementation. Jain Irrigation is also the largest manufacturer of plastic pipes in India covering a wide range of pipes and fittings. We annually process over 300,000 MT of various polymers. We extrude pipe/sheet and inject the molds of PVC, PE, PP & CPVC along with other engineering poly-

mers like Polycarbonate, Polyamide, PBT, ABS etc. We are a Total Solution Provider for various plastic piping systems that are used in conveyance of fluids, semisolids, gases and cables. We also process tropical fruits like mango, banana, pomegranates into purees, concentrates, juices and IQF products. The Dehydration Facility dehydrates onions & vegetables. The Spray Drying Unit processes gooseberry and other fruit purees into powders. Jain Irrigation is the only company in India which is not only a pioneering manufacturer of hi-tech agricultural inputs but also a Total Agri-Service provider, Training and Extension Institute, large farm cultivator and an Agricultural Consultancy organization. It is through such multi-dimensional activities that Jain Irrigation nurtures the complete agri value chain and has become a One-Stop Hi-tech Agri Shop. Our other businesses include, PVC sheets, Solar Water Heaters, Solar Water Pumps, PV Panels, and Solar Lighting appliances, where the emphasis is on the conservation of scarce natural resources like forest and energy.

tion at the Big 5?

- We had participated two years back at Big 5 but this time we came with a bigger range, variety and new product lines such as polybutylene pipes which are now the latest ones and we are manufacturing pipes that are of 2.5 meters. Thus, we are showcasing a new product range and would like to serve the GCC and North Africa region.

*** What makes you unique and different from other companies?**

- Our quality and our prices are also very economical and we provide the best possible services. Our unflinching efforts in pursuit of excellence, appropriately blended with ongoing Research and Development efforts have earned the company the highest R & D awards of the country and numerous other awards and recognition for outstanding performance in exports, fair business practices, quality, excellence etc... A lifetime commitment to introduce modern, yet affordable and viable technologies in all our product offerings has compelled us to be creative and innovative. The reward has been over millions of satisfied farmers and scores of happy customers globally.

*** What is the purpose behind your participa-**

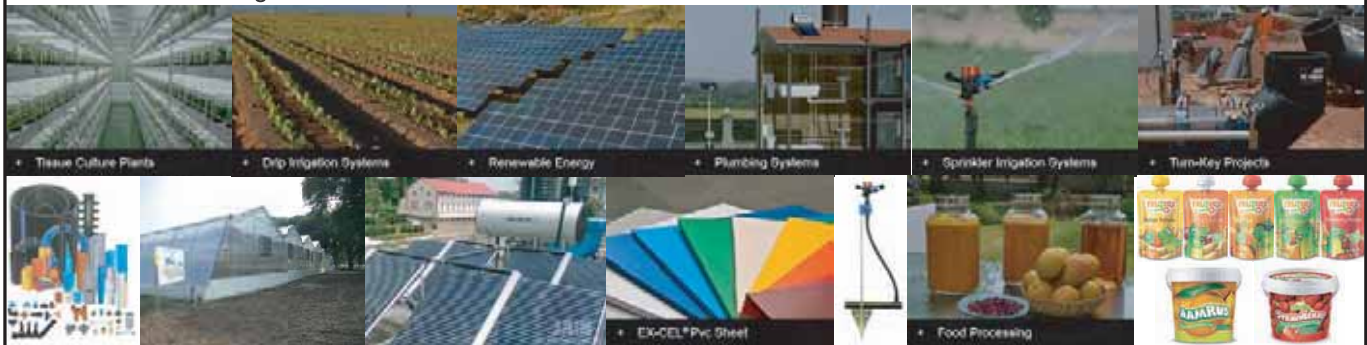


Jain Irrigation Systems Ltd.

Small Ideas. Big Revolutions.®

Divisions

- Green House
- Irrigation Systems
- Solar Pumps
- Solar Heaters
- Tissue Culture Plants
- Pipes
- Sheets
- Frozen Pulp
- FRU2 GO
- Onion Dehydrated and Chilled



JAIN MENA DMCC are soliciting Distributor enquiries for Middle East and North Africa region

P.O.Box 27517 Dubai, U.A.E. | 3306, One Lake Plaza, Jumeirah Lake Towers

Tel: +971 4 2406529 | Mob: +971 50 5780378 | Email: jainmeena@jains.com | www.jains.com

We don't just claim that we design, engineer and supply **PREMIUM roofing and cladding solutions....we PROVE it!**

NFPA 285 Fire Test



Our façade panels prior to the start of the test



During the testing of our façade panels—vertical orientation



Successfully Tested

Post test using the horizontal orientation

ASTM E84



Foam core prior to testing



Façade panel post the test



Successfully Tested

Exposed Core post test

FM Approval: T-Seam® Roof



FM Approval: Roof & Wall Panels



Jihad Chahine (Founder & CTO - Navitas Technology LLC):

Our focus is to provide energy efficient building solutions and to become a leading energy services company in Lebanon & the Levant

When we mention Navitas Technology we talk about innovative technology solutions for efficient, comfortable & greener buildings.

Navitas Technology LLC is a pioneer in energy storage aiming to develop solutions as to help the private & public sector reduce their energy expenses.

Their passion for what they do, combined experience, transparency & respect to customers made them achieve a strong presence and desire to work more in order to allow future generations have a healthy and beautiful life.

Al Bayan Magazine spoke with Mr. Jihad Chahine founder & CTO for Navitas Technology and below is the interview conducted.



*** Can you give us a glance about your company?**

- Navitas Technology LLC provides integrative and innovative technologies and services that enable owners, facility managers, real estate managers and occupants to optimize energy efficiency and comfort, all the while reducing operating costs.

In early 2015, Navitas Technology LLC was formed by a senior management team with a combined experience of over 50 years in building efficiency and technology across various industries.

Navitas Technology L.L.C. is a pioneer in IoT smart building solutions. Its goal is to develop systems helping private and public sectors reducing their energy related expenses and pursuing new top-line growth opportunities.

* We respect our customers, partners and our community.

* We provide innovative, clean, and energy-efficient solutions for a better tomorrow.

* We conduct business in transparency and openness.

* We are accountable for what we do and how we do it.

* We are passionate about what we do.

*** What is energy efficiency in buildings?**

- Buildings are the largest energy consumers in the world. They account for around 30% of global carbon emissions, and over one-third of final energy use. This share could double or triple by 2050 if we do not act, as buildings have a long life-cycle that locks in their energy use.

According to the International Energy Agency, energy consumption in buildings needs to be reduced by 80% by 2050 if we want to limit global temperature rise to under 2°C.

Energy efficiency is the goal to reduce the amount of energy required to provide products and services while optimizing human comfort.

*** What role do you play to provide energy-efficient solutions and increase awareness for a better future?**

- Giving back is among the most important and

valuable things an entrepreneur can do. It is with great pleasure to serve and contribute to the Lebanese energy efficiency sector to advocate sustainable buildings in order to allow future generations a healthy and beautiful life.

1- Member and General Secretary of Lebanon Green Building Council (LGBC).

2- Member and President of R'NARD. R'NARD is a Lebanese NGO working towards sustainable development in local communities.

3- Member at the Association of Energy Engineers (AEE).

4- Member at the World Energy Council Lebanon Chapter.

5- Energy Member TC205 Building environment design standard at LIBNOR. Head of Lighting section.

*** What kind of new services you are providing to the market?**

- Owners don't want to spend their capital budgets, especially where tenants pay the utility bills. Tenants don't feel empowered to invest in capital projects, especially when their leases are short term. Hence the opportunity for third-party service providers.

We are proud to announce our new service "Lumen-as-a-Service (LaaS)".

Most offices have adequate but aging lighting systems that often operate inefficiently, can waste vast amounts of energy, and annoy employees. Wasted electricity, excessive or uneven illumination, and difficulty concentrating are three top complaints of office workers.

Advancements in control technology have unlocked the ability to monitor, manage, and control LEDs lights remotely. The ability for remote monitoring and control enables true service contracts that are structured around selling an outcome — in this case lumens, a measure of light intensity in a space — "Lumens-as-a-Service" (LaaS). Importantly, this advancement in controls technology allows the lighting system to be controlled, owned, and operated by a third party, shifting the investment off the building's balance sheet.

Navitas Technology LLC guarantees your lighting performance outcomes and assist in improv-

ing employee productivity and health as well as an enhanced ability in attaining energy and sustainability goals and credentials.

*** What are your plans for the coming year 2018?**

- Once they are up and running, buildings need continuous care to remain in optimum condition and to ensure cost efficiency throughout their lifecycle. Building life cycle refers to the view of a building over the course of its entire life - in other words, viewing it not just as an operational building, but also taking into account the design, construction, operation, demolition and waste treatment.

While our current focus is in providing energy efficient building solutions to the owners and operators, we're making great strides at implementing our technology in the growing IoT, smart LED markets as well as moving our company to become a leading Energy Services Company in Lebanon and the Levant. Technology is always changing, and energy efficiency is no exception. We've got an entire team of engineers devoted to pushing the envelope for Navitas Technology and our clients as we continue to build our IoT based portfolio. I'm amazed at the progress we've made in just three short years and are on target to continue to disrupt the world of energy efficiency.

*** How were your results for the year 2017?**

- Despite the economic challenges in Lebanon and the region, 2017 has been a year of progress for all of our businesses with a substantial expansion in LED lighting and IoT solutions. During 2017 fiscal year, Navitas Technology LLC achieved to strengthen its presence and built stronger partnerships and alliances with local and international stakeholders in the field of energy efficiency and energy policy. We could not have done this without our loyal customers, our employees and our supporters.

I would like to thank Al Bayan for giving us the opportunity to share our thoughts and plans with its audience.

Wishing you all a great and successful year 2018.



محمد الحموري (شركة مصنع أنظمة الأنابيب السعودي SAUDI PIPE SYSTEMS CO):

الركود الحاصل على مستوى دول المنطقة مؤقت

نائب المدير العام لشركة مصنع أنظمة الأنابيب السعودي SAUDI PIPE SYSTEMS CO محمد الحموري أبدى تفاؤلاً بعودة الأوضاع الى سابق عهدها، واعتبر الركود الحاصل على مستوى دول المنطقة مؤقتاً، مشيراً الى مشاريع تعود للشركة يجري تنفيذها في المملكة وخارجها من خلال الوكلاء، نافياً اعتراضها أي مشكلات أو تحديات.

تعويل على نتائج واعدة

■ في ظل الظروف الصعبة التي تعيشها المنطقة أين تجدون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– لا تزال الفرص موجودة والركود الحاصل على مستوى دول المنطقة مؤقت والأوضاع ستعود الى سابق عهدها. بدورنا نركز على تصدير منتجاتنا الى خارج دول الخليج معولين على تحقيق نتائج واعدة.

توسع نحو أسواق افريقيا وأوروبا

■ ما هي أبرز مشاريع شركة مصنع أنظمة الأنابيب؟
– نعمل على تصنيع جميع الأدوات والتجهيزات المتعلقة بمشاريع البنية التحتية مثل الأنابيب

والصمامات (VALVES) وصنابير الإطفاء (FIRE HYDRANT). ولدينا عدد من المشاريع داخل المملكة العربية السعودية وخارجها يجري تنفيذها من قبل وكلاء في أسواق متعددة مثل الإمارات ومصر والأردن ودول الخليج، وحالياً نتوسع نحو الأسواق الإفريقية والأوروبية. ■ ما الدافع لمشاركتكم الدائمة في معرض الخمسة الكبار؟

– غاية مشاركتنا في هذا المعرض التعرف على أسواق جديدة كونه من المعارض المهمة التي تشارك فيها شركات من مختلف دول العالم، وهو يتيح لنا فرصاً للتوسع نحو الأسواق العالمية.

عودة الى التحسن

■ كيف تقيمون وضع الشركة خلال العام ٢٠١٧؟

– شهد العام ٢٠١٧ في بدايته نوعاً من الركود، ولكن حالياً بدأت الأمور بالتحسن وعادت كما كانت عليه سابقاً.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– لا نواجه مشكلات أو تحديات رئيسية وأوضاعنا مرتاحة وإيجابية جداً. ■



ENERGY
MANAGEMENT



Experience Transparency & Respect
Energy Efficiency Customer Care Innovation

Mob: +961 76 586655 | Tel: +961 5 922367 | Address: 4th floor, 13 Bloc C, Baabda 610, Baabda, Lebanon
Email: support@navitas-technology.net | www.navitas-technology.net



باتريك شلهوب: نطمح لأن نكون مثلاً يحتذى في المنطقة

باحثاننا لبيئة عمل تشجع المساواة بين الجنسين

وقعت مجموعة شلهوب، الشريك الرائد لأرقى الماركات في الشرق الأوسط، على «بيان دعم الرئيس التنفيذي» لمبادئ تمكين المرأة لتنضم بذلك إلى القائمة العالمية للموقعين على الوثيقة.

وتؤكد المجموعة من خلال توقيعها على مبادئ تمكين المرأة، دعمها للمساواة بين الجنسين في موقع العمل وسوق العمل والمجتمع، والتزامها بتطبيق الخطوات السبع لمبادئ تمكين المرأة وهي: إنشاء قيادة مؤسسية عالية المستوى للمساواة بين الجنسين، معاملة كافة النساء والرجال بعدالة في العمل - احترام ودعم حقوق الإنسان وعدم التمييز، ضمان صحة ورفاه كافة النساء والرجال العاملين، تشجيع التعليم والتدريب المهني للنساء، تطبيق التطوير المؤسسي وسلسلة التوريد والممارسات التسويقية التي تمكن المرأة، تعزيز المساواة من خلال المبادرات المجتمعية والدعم، قياس ونشر التقارير حول التقدم في تحقيق المساواة بين الجنسين.

وتدرج هذه الخطوة في إطار المبادرات المستدامة للمجموعة. وفي هذا السياق قال باتريك شلهوب الرئيس التنفيذي بالشراكة للمجموعة «تمثل المساواة بين الجنسين ضرورة اقتصادية ملحة. ونحن نلتزم عبر توقيعنا على مبادئ تمكين المرأة، بإشراك النساء والرجال على السواء في آليات القيادة والتنفيذ ونطمح لأن نكون مثلاً يحتذى في المنطقة باحتضاننا لبيئة عمل تشجع المساواة بين الجنسين وتقديم الدعم والتمكين والتقدير للدور القيادي للمرأة».

WOW BY WOJOOH تحتفل بعيدها الثالث كأول علامة لمستحضرات تجميل مستوحاة من المستهلك الشرق اوسطي

احتفلت WOJOOH الاسم الرائد في عالم التجميل في الشرق الأوسط بالسنة الثالثة لاطلاق مجموعتها الخاصة من مستحضرات التجميل WOW BY WOJOOH والتي أعدت خصيصاً لتلبية الطلب المتزايد للمرأة العصرية الباحثة عن الجمال وسد الحاجة إلى علامة تجارية شرق اوسطية في قطاع مستحضرات التجميل تضم منتجات تلائم طبيعة سكان المنطقة.

وتصنع المستحضرات وفقاً لأعلى معايير الجودة في أفضل المعامل الأوروبية باستخدام مكونات مناسبة لمناخ الشرق الأوسط. وتضم هذه المجموعة المرتكزة على المستهلك أكثر من ٢٠٠ منتج ولون تتراوح بين كريم الأساس المقاوم للحرارة وأحمر الشفاه بتركيبة خالية من اللعان، وطلاء يسمح للأظافر بالتنفس. يجري تطوير كل منتج بناء على بحوث معمقة حول المستهلك تشمل تقارير عن قطاع التجميل وملاحظات العملاء واستبيانات ومقابلات، بالإضافة إلى الأنماط السائدة عالمياً واحترام الخصوصيات المحلية، لخوض السباق في عالم التجميل مع أبرز العلامات التجارية في هذا المجال.

بفضل منتجاتها المتميزة التي توزع حصرياً ضمن شبكة WOJOOH التي تضم ١٠٠ متجر في ١٢ دولة فضلاً عن متجرها الإلكتروني، استطاعت هذه العلامة التجارية أن تصدر قائمة المبيعات لتصبح أسرع علامات التجميل مبيعاً، حيث تفوقت على أسماء عالمية رائدة مما يدل أن نجاحها هو ثمرة التركيز على المستهلك لتلبية احتياجات محددة للعملاء، بما يؤدي إلى كسب ثقة وولاء المستهلك.

وبهذه المناسبة قال الرئيس التنفيذي بالشراكة لمجموعة شلهوب باتريك شلهوب «تشهد WOW BY WOJOOH نجاحاً متزايداً منذ إطلاقها قبل ثلاث سنوات، ويحمل المستقبل الكثير من الفرص لهذه العلامة التجارية التي أصبحت مستعدة الآن لاقتحام قنوات جديدة وتوسيع نطاق توزيعها في أسواق واعدة».

وتستفيد العلامة التجارية من شراكاتها العديدة، إذ تحتفل بروابطها العميقة بالمنطقة عبر إطلاق شراكات ناجحة مع أبرز المصممين الإقليميين مما يثمر نتائج إيجابية ويحصد إعجاب المستهلكين.

وسيشهد عام ٢٠١٨ إطلاق مجموعة BATH & BODY LINE التي تضم ٣٦ منتجاً ضمن ثلاثة خطوط: برودة، ترطيب، إضاءة، لتلبية مختلف احتياجات المستهلكين.



مجموعة شلهوب تطلق بالشراكة مع وزارة الموارد البشرية والتوطين حملة 7 EMIRATES, RACE FOR HAPPINESS

بلغت مجموعة شلهوب بالشراكة مع وزارة الموارد البشرية والتوطين المرحلة النهائية من حملة 7 EMIRATES, RACE FOR HAPPINESS، التي تهدف إلى تشجيع الشباب الإماراتي على العمل في قطاع التجزئة من خلال مبادرة تجمع بين التعليم والرياضة.

ولدى وصول موظفي الشركة إلى مكان إنعقاد ورشة العمل في كل إمارة، ألقى رئيس فريق مجموعة شلهوب كلمة حول الهدف من المبادرة والمسافة التي اجتازها الفريق للوصول إلى هذا المكان، فضلاً عن إبراز أهمية الجمع بين التعليم والرياضة لتحقيق السعادة. ومن خلال الشهادات التي يقدمها موظفونا، سوف تتاح للشباب الإماراتي فرصة التعرف على ثقافة المجموعة واكتساب المعرفة والخبرات حول قطاع التجزئة من خلال مشاركتكم في ورشة العمل. وتركزت جلسات التوعية على المفاهيم العصرية في مجال التجزئة، بما في ذلك تجربة العملاء والمهارات الأساسية الأخرى المطلوبة للنجاح في سوق العمل. وحصل المشاركون على نصائح قيّمة من فريق الاستحواذ على المواهب حول الفرص المهنية المتاحة في قطاع التجزئة، بما في ذلك نصائح حول كيفية الاستعداد للمقابلات والتقييمات. وفي ختام الورشة، مُنح كل مشارك شهادة من أكاديمية شلهوب للتجزئة.



وبهذه المناسبة قال الرئيس التنفيذي للموارد البشرية لمجموعة شلهوب وسيم عيد: «نحرص دائماً في مجموعة شلهوب على توفير السعادة للناس وضمان حصولهم على التعليم من خلال التدريب والإرشاد، مع التركيز على مواطني دول الخليج. وتهدف حملة 7 EMIRATES, RACE FOR HAPPINESS إلى تشجيع الشباب الإماراتيين على العمل في القطاع الخاص، فضلاً عن تعزيز ممارسة الرياضة لأننا نعتقد أنها عنصر أساسي لتحسين نوعية الحياة».



شركة مصنع أنظمة الأنابيب السعودي SAUDI PIPE SYSTEMS CO.



صمامات وقطع دكتايل • أنابيب وقطع من الفايبر المقوى بالبوليستر • أنابيب وقطع مسبقة العزل
أنابيب وقطع عالية الكثافة من البولي إيثيلين • أغطية وشبكات غرف التفتيش

GRP Pipes & Fittings • DI Valves & Fittings • HDPE Pipes & Fittings
• Pre-Insulated Pipes & Fittings • Manhole Covers & Gratings

Head Office: Jeddah - Industrial Zone Phase (4)
P.O.Box 34572 Jeddah 21478 - Saudi Arabia
Tel.: +966 12 637 0999 / +966 12 608 1100
Fax: +966 12 636 5925 / +966 12 637 9439



Riyadh: Takhasussi Street,
P.O.Box 52408 Riyadh 11563
Tel.: +966 11 482 6006
Fax: +966 11 482 8742

Email: sps@pipes.sa - Website: www.pipes.sa

دمج شركتي «غاز» و«راس غاز» في كيان واحد تحت اسم «قطر غاز» المهندس سعد الكعبي: خلق مشغل طاقة عالمي فريد من نوعه



المهندس سعد شريدة الكعبي مترئسا الاجتماع



المهندس سعد شريدة الكعبي

الرئيس التنفيذي لشركة قطر للبترول

أعلن العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لقطر للبترول المهندس سعد شريدة الكعبي البدء الرسمي لأعمال شركة قطر غاز الجديدة بعد الانتهاء الناجح لعملية دمج شركتي قطر غاز وراس غاز في كيان واحد تحت اسم «قطر غاز» مما سيوفر ٢ ملياري ريال قطري من الكلفة التشغيلية سنوياً.

وأوضح الكعبي في مؤتمر صحافي ان «قطر غاز» ستدير

جميع المشاريع والمنشآت التي تشغيلها الشركتان سابقاً.

وأضاف «ان الهدف من خطة ضم أنشطة شركتي قطر غاز وراس غاز هو دمج الموارد والقدرات المميزة للشركتين لخلق مشغل طاقة عالمي فريد من نوعه من حيث الحجم والخدمة والموثوقية، ولتعزيز القيمة المضافة لنا ولشركائنا، ولتعزيز المكانة التنافسية لقطاع الغاز القطري».

وأكد المهندس الكعبي انه بانتهاء عملية الضم أصبحت قطر غاز الجديدة هي الشركة الوحيدة التي تصدر الغاز القطري المسال للعالم برؤية واحدة ونظام إدارة واحد وثقافة عمل واحدة.

وأعلن في هذا الإطار عن تعيين الرئيس التنفيذي الحالي لقطر غاز سعادة الشيخ خالد بن خليفة آل ثاني رئيساً تنفيذياً لشركة قطر غاز الجديدة.

وأعرب المهندس سعد شريدة الكعبي عن شكره لكل المشتريين للغاز القطري حول العالم على ثقتهم بقطر للبترول وبدولة قطر، مؤكداً تعهد قطر للبترول ببذل قصارى جهدها للوفاء بالتزامها لتوصيل الغاز المسال لدولهم الصديقة.

سلطنة عمان تعلن رسمياً تأجيل استيفاء الـ VAT حتى مطلع ٢٠١٩

سلطنة عمان وخلافا للقرار الذي كان مجلس التعاون الخليجي قد اتخذه في وقت سابق قررت تأجيل تطبيق ضريبة القيمة المضافة VAT حتى مطلع العام ٢٠١٩. الدولتان العضوان في مجلس التعاون اللتان تبدوان مصممتين على استيفاء ضريبة القيمة المضافة ونسبتها ٥ بالمئة هما السعودية والامارات العربية المتحدة.

شركة اعمال توقع اتفاقية لاستيراد الادوية الطبية من تركيا



أعلنت شركة اعمال ش.م.ع.ق. - إحدى أبرز وأكبر مجموعات الأعمال متنوعه الأنشطة وأسرعها نمواً بالمنطقة - بالإضافة إلى شركتها التابعة والمملوكة لها بالكامل - ابن سينا الطبية - عن اتفاقية استيراد مع شركة (سيناجن إلاج) للأدوية، وهي شركة قائمة باشرت أعمالها في تركيا عام ٢٠١٦. تتضمن الاتفاقية استيراد العديد من الأدوية الهامة إلى قطر منها ما يخص علاج أمراض تصلب الشرايين والتهاب المفاصل والسرطان وأمراض الدم.

وقد أقيم حفل توقيع الاتفاقية في الدوحة، وذلك بحضور السفير التركي في قطر السيد فكرت أوزير، والرئيس التنفيذي لشركة سيناجين إلاج الدكتور فرحات فارسي، والمدير العام لابن سينا الطبية السيد شريف شحاتة.

وبهذه المناسبة، علق سعادة الشيخ محمد بن فيصل آل ثاني - نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة اعمال ش.م.ع.ق.: «تعكس الاتفاقية إصرار شركة اعمال على دخول أسواق عالمية جديدة وخلق فرص تعاون مشترك مع شركات تتماشى معايير الجودة الخاصة بها والتي وضعتها اعمال لمنتجاتها. كلنا ثقة بأن هذه الاتفاقية تدعم خطط التطور لشركة ابن سينا الطبية، والتي تتضمن استجابتها السريعة لاحتياجات السوق، واتخاذ استراتيجية سباقه نحو التعاون والشراكة مع شركات رائدة في مجال تزويد السوق المحلية بأفضل وأحدث المنتجات الطبية، بما يلبي احتياجات السوق المتزايدة».

بدوره قال المدير العام لشركة ابن سينا الطبية شريف شحاتة: «يسرني الإعلان عن هذه الاتفاقية مع إحدى الشركات الدوائية الرائدة مثل (سيناجن إلاج). وتعكس هذه الاتفاقية تصميمنا والتزامنا المتواصل لتأمين توافر الأدوية في قطر - بناءً على توصيات وزارة الصحة - من موارد مختلفة».

شركة أعمال تباع ٦٤٤٧٥ سهماً مملوكة للشركة الخليجية للصحور

باعت شركة أعمال ش.م.ع.ق. أثناء جلسات التداول في ٤ و٩ و٢٠ و٢١ كانون الأول (ديسمبر) الماضي، ما مجموعه ٦٤٤٧٥ سهماً من أسهم خزيتها والمملوكة للشركة الخليجية للصحور والبالغه ١٥٧٠٦٦ سهماً وتم اعتمادها للبيع من قبل هيئة قطر للأسواق المالية.

وستواصل الشركة الخليجية للصحور، باعتبارها المالك القانوني للأسهم، بيع الرصيد المتبقي للأسهم المعتمدة للبيع من قبل الهيئة وهو ٨٥٩٣٦ سهماً وذلك بالكيفية الموضحة في المادة ١٤ من ضوابط وإجراءات شراء وبيع الشركات المدرجة لأسهمها.

فرص استثمارية على أرض طيبة

تعتبر مدينة العقبة القوة الدافعة لنمو الإقتصاد الأردني، حيث تعمل شركة تطوير العقبة، شركة التطوير المركزية لسلطة منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة على تعظيم مشاركة القطاع العام والخاص بكفاءة لخلق منهاج حياة خالية من الضغوطات في ظل مدينة تعد نموذجا يحتذى به للإستثمار والسياحة .

استثمر في العقبة،

- ٥٪ ضريبة دخل فقط على الدخل الصافي.
- لا قيود على نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية.
- اجراءات مبسطة ومباشرة لتصاريح العمل وسمات الدخول.
- افاء كافة واردات المنطقة من الرسوم الجمركية ورسوم الاستيراد والضرائب الأخرى (*).
- لا قيود على التعامل بالعملة الأجنبية.
- لا قيود على نقل الأرباح ورأس المال الى الخارج.
- لا ضريبة مبيعات باستثناءات محدودة (**).
- افاء المؤسسات المسجلة من ضريبة الابنية والاراضي.
- افاء من ضريبة الخدمات الإجتماعية.
- افاء من ضريبة توزيع الاسهم والحصص.
- بدائل وحلول مرنة ومتعددة للأراضي من حيث الاستعمالات والاستثمارات.
- إستخدام لغاية ٧٠٪ من العمالة الوافدة.



(*) باستثناء المركبات

(**) البدلات الرجالية الرسمية وأطقم الملابس النسائية الرسمية، مستحضرات العطور والتجميل، الأجهزة الكهربائية 'مجنف الشعر، آلات الخياطة، مكواة الملابس، الميائدة (ماعدا الحوائط الخشبية)، أجهزة النقاء الألي، أجهزة التسجيل والتشغيل السمي والبصري، أجهزة الراديو والتلفزيون والكاميرات الثابتة والمتحركة، الكاميرات، ساعات اليد الثمينة، النظارات الشمسية الثمينة، قطع نياز السيارات، الإطارات، الاسمنت، حديد التسليح، الخدمات الفندقية، وخدمات تأجير السيارات السياحية.

العقبة

مركز الأعمال للشرق الأوسط على البحر الأحمر

سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة
AQABA SPECIAL ECONOMIC ZONE AUTHORITY



www.aqabazone.com

شركة تطوير العقبة
AQABA Development Corporation



www.adc.jo

٥,٩ مليار دولار الإيرادات السنوية لشركة CCC في ٢٠١٧

وسامر خوري ثالثا بين افضل ١٠٠ من رواد قطاع البناء

تتوالى نجاحات شركة اتحاد المقاولين CCC ومقرها اثينا في اليونان وقد بدأت مسيرتها الميمونة في اعمال النفط والمقاولات لتصبح شركة عالمية تحتل المرتبة السابعة عشرة على مستوى العالم والاولى على مستوى العالم العربي، ويعمل فيها اكثر من ١١٠ آلاف موظف من اكثر من ٦٠ جنسية موزعة على اكثر من ٢٧ فرعا حول العالم وتزيد إيراداتها السنوية على ٥,٩ مليارات دولار وتجاوزت في ٢٠١٧ الـ ٥,٩ مليارات دولار.

واكملت الشركة بين حزيران ٢٠١٦ وايار ٢٠١٧ مشاريع رفيعة المستوى في دول مجلس التعاون منها مشروعا PACKAGE 6 - OMAN'S BATIRAH EXPRESSWAY وبرج فيستا في دولة الامارات.

هذا وحاز رئيس وحدة الاعمال الهندسية والانشاءات سامر خوري على المرتبة الثالثة في الترتيب السنوي لأهم ١٠٠ من رواد قطاع البناء في الشرق الاوسط، متقدما مرتبتين عما كان عليه في الاعوام السابقة.



Burj Vista



PACKAGE 6

«الصكوك الوطنية» تسلم المرحلة الثانية من «موتور سيتي» «جرين كومونيتي»

محمد قاسم علي: يؤكد التزامنا تنفيذ المشاريع وفق الخطط الزمنية المحددة

اعلنت شركة «الصكوك الوطنية» NATIONAL BONDS من خلال ذراعها العقارية «الوطنية العقارية» عن تسليم ٩٥ فيلا في زمن قياسي من المرحلة الثانية التي تشمل فلل «كاسا فاميليا» في مجمع «جرين كومونيتي» في «موتور سيتي»، وقد استكملت اعمال البنية التحتية لتوفير مرافق عصرية متكاملة للسكان لتلبية احتياجاتهم على المستويات كافة.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للشركة محمد قاسم علي «نحن فخورون بالانجاز القياسي، فكما وعدنا أوفينا وقمنا بتسليم ٩٥ فيلا فاخرة في مشروع «كاسا فاميليا» بعد عام واحد فقط وبأعلى مقاييس الجودة وذات طابع عملي وأنيق في الوقت نفسه، يحاكي نمط الحياة العصرية التي تحلم بها اي عائلة».

واضاف العلي: «هذا يؤكد التزام الشركة بتنفيذ مشاريعها وفق الخطط الزمنية المحددة، وتستكمل الصكوك الوطنية خططها الاستثمارية في العقارات داخل الدولة ايمانا منها بمسيرة التنمية الاجتماعية والاقتصادية التي تتبناها القيادة الحكيمة في توفير افضل مقومات الحياة الكريمة. ويعتبر مجمع «جرين كومونيتي» جزءا مهما من مدينة «موتور سيتي» الغنية بالتنوع، فهو يوفر نمطا فريدا في بيئة آمنة وصحية، خالية نسبيا من السيارات، حيث تشكل المساحات الخضراء العنصر الاساسي في الرخاء والسلام الذي يمنحه المجمع ويفرده به».

وتوفر فلل «كاسا فاميليا» قيمة استثنائية نظرا لتصميمها وتشبيدها بأعلى معايير الجودة والرفاهية، ما يجعلها متاحة لجميع الفئات الاجتماعية على اختلاف ميزانياتها خاصة مع توفير نظام الايجار المنتهي بالتمليك الذي يمتد من ٧ وحتى ١٠ سنوات بعد التسليم الفريد من نوعه.





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.
- إمكانية الاستفادة من إتفاقيات التجارة الحرة العربية والأوروبية والأمريكية وكندا.
- الاستفادة من إتفاق تبسيط قواعد المنشأ مع الإتحاد الأوروبي

مباني..

- مباني نمطية جاهزة.
- مساحات مختلفة تبدأ من ٢٨٣م^٢ ولغاية ٨١٣م^٢.
- توفر جميع الخدمات اللازمة.

أراضي..

- أراضي صناعية مطورة
- مساحات مختلفة تبدأ من ٢٥٠م^٢
- توفر خدمات البنية التحتية
- قطع الأراضي موزعة حسب القطاع الصناعي
- خدمة المكان الواحد..
- رخصة المهن
- رخصة الإنشاءات
- إذونات الإشغال
- خدمات المياه والكهرباء والإنصال
- الاستفادة من الإعفاءات والحوافز التي يمنحها قانون الاستثمار



عبدالله بن سليم

(الرئيس التنفيذي لشركة سفن تايدز SEVEN TIDES):

نتطلع الى التنوع وإقامة مشاريع

ذات طابع سكني ترفيهي

تعد «سفن تايدز» SEVEN TIDES إحدى الشركات المتخصصة في قطاع التطوير العقاري، ومقرها دبي، وتمتلك مجموعة متنوعة من المشاريع من بينها العقارات السكنية والتجارية والمنتجعات وتتمتع بخبرات مهنية عالية لتطوير عروضها على مستوى عالمي.

الرئيس التنفيذي للشركة الخلق وصاحب المبادرات الهادفة عبدالله بن سليم طمأن الى وضع السوق العقارية في الإمارات، واعتبر أن بقاء قطاع العقار على ما هو عليه في ظل الظروف الحالية يبعث على التفاؤل والأمل في المستقبل، ملقياً الضوء على تفاصيل مشروع SEVEN RESIDENCES ووحداته السكنية ومرافقه الترفيهية، عازياً استقطاب دولة الإمارات للمستثمرين الى الأمن والأمان اللذين تنعم بهما، مبرزاً هدف الشركة إقامة مشاريع سكنية ذات طابع ترفيهي، مبدئياً تطلعه الى التنوع في هذه المشاريع.



مشروع SEVEN RESIDENCES

■ كيف تقيّمون الدورة الـ ١٦ من سيتي سكيب غلوبال - دبي، خصوصاً وأنه تم في هذه الدورة البيع المباشر للمشاريع المعروضة؟



- لا شك في ان السماح بالبيع المباشر للمشاريع المعروضة أثناء فعاليات المعرض توجه حكيم، وفي رأيي هذه الدورة تعد الأنجح على الإطلاق. عموماً وضع السوق العقارية في الإمارات مطمئن وجميع المطورين العقاريين طرحوا مشاريع جديدة ولمسنا إقبالاً واسعاً عليها، وأقل ما يقال ان استمرار قطاع العقار على ما هو في ظل الظروف والأوضاع الحاصلة في العالم أجمع يبعث على التفاؤل والأمل في المستقبل. من جهتنا طرحنا مشروع SEVEN RESIDENCES والحمد لله تم بيع جزء كبير منه. ويقع المشروع الذي يضم برجين بارتفاع ١٤ طبقة بجوار فندق «ديوكس دبي» في نخلة جميرا، ويضم ١٠٦٦ وحدة، بما في ذلك شقق الإستديو والشقق بغرفة نوم واحدة أو غرفتين أو ثلاث

غرف وتبلغ كلفته الإجمالية نصف مليار درهم وتراوح مساحة الشقق بين ٣٠٦ و ١٧٠٧ أقدام مربعة، وتبدأ أسعار الوحدات السكنية من ٧٥٢ ألف درهم للشقق الإستديو و ١,٠٣ مليون درهم للشقق بغرفة نوم واحدة و ١,٩٩ مليون درهم للشقق بغرفتي نوم و ٣,٥٥ مليون درهم للشقق بثلاث غرف نوم.

وسيضم المشروع عند افتتاحه العديد من المتاجر في الطبقة الأرضية مثل متاجر البقالة ومحال خدمة غسيل الملابس وصيديات وغيرها، بالإضافة الى إمكانية وصول الساكنين بسهولة الى الشاطئ، حيث بإمكانهم أيضاً الإسترخاء في حوض السباحة الرائع ذات الإطلالة على منطقة دبي مارينا وعين دبي. كما سيكون هناك مطعمان على جانبي حوض السباحة وصالة رياضية مجهزة بالكامل.

دولة مستقطبة للمستثمرين

■ برأيكم ما هي المقومات التي تجعل دولة الإمارات وتحديداً دبي





SEVEN RESIDENCES



Anantara the Palm Dubai Residences

تتصدر مدن العالم من حيث جاذبيتها لاستقطاب المستثمرين العقاريين؟ - يعتبر عامل الأمن والأمان من المقومات الرئيسية التي تجعل من دولة الإمارات متصدرة مدن العالم من حيث جاذبيتها لاستقطاب المستثمرين العقاريين، والمعروف انه وبعد الأزمة العالمية ثمة كثير من الدول تشاءمت وتخوفت من الوضع، في وقت استغلت حكومتنا الظرف وانتهزت الفرص وبنّت مشاريع ضخمة دعماً للقطاع السياحي.

مشاريع سكنية ترفيهية

■ هل لديكم نية للتنوع في مشاريعكم العقارية؟

- تضم محافظتنا مشاريع مكتبية وأخرى سكنية، لكن يبقى هدفنا الرئيسي بناء مشاريع سكنية تضم مرافق ترفيهية، كما أننا دخلنا في قطاع التعليم حيث افتتحنا مؤخراً أول مدرسة، مع تطلعنا الى تنوع مشاريعنا مستقبلاً وتحديداً في المجالات التي تتيح لنا فرصاً واعدة. ■



Discovery Gardens



Oceana Residences

سنة أسباب جعلنا متفائلين حيال سوق العقارات بدبي

٢٠١٧، وذلك لان المشاريع المخطط لها بعناية والمتوائمة مع الرؤية طويلة الامد لحكومة دبي قد وجدت لتبقى وتهدف في مضمونها الى ردف السوق المحلية بجملة من المعالم والصروح المعمارية المتميزة لجذب اهتمام المستثمرين.

٤- تعتبر العقارات من بين الاصول المثالية والامنة للاستثمار رغم التحديات العديدة التي تواجه هذا القطاع والتي غالبا ما تكون خارجية، ولعل آخرها انخفاض اسعار النفط الذي ادى الى الحد من الانفاق وبالتالي تراجع الاهتمام بالاستثمارات العقارية. واليوم، قطعت دبي شوطا كبيرا في ترسيخ ثقافة التنوع الاقتصادي ورسم خارطة الطريق نحو مرحلة ما بعد النفط في الامارة، بما عاد بالمنفعة الكبيرة على

مستوى تعزيز مرونة الاقتصاد المحلي والارتقاء بقدراته التنافسية في مواجهة الازمات المالية. وما لا شك فيه ان التخطيط الاستراتيجي لمرحلة ما بعد النفط في دولة الامارات سيسهم الى حد كبير في جذب كبار اللاعبين المحليين الى السوق المحلية ودبي تحديدا.

٥- اظهرت حالة الركود الاخيرة ان سوق العقارات في دبي بحاجة لمزيد من التبسيط والانسيابية من اجل النمو والتقدم. وتبين التطورات الجديدة والاتجاهات الناشئة في الوقت الراهن ان السوق تسير بخطى واثقة نحو تحقيق التنمية المستدامة، وهو ما يؤكد على انها ستشهد المزيد من الزخم في ظل الاستعدادات الجارية لاستضافة المعرض الدولي «إكسبو دبي ٢٠٢٠».

٦- ينظر المطورون الى العام ٢٠١٧ على انه الفترة المثلى لبدء تنفيذ مشاريعهم من اجل ضمان تسليمها وفق الجداول الزمنية المحددة. ويدل ذلك على ان العام الجاري سيكون زاخرا بالمشاريع والفرص العديدة التي من شأنها ان تعيد الحيوية والانتعاش والنشاط للقطاع العقاري، وببدا ان الاداء المتفوق الذي حققه القطاع في الماضي قد لا يكون له مثيل، هناك علامات ومؤشرات ايجابية تبين ان القطاع يعود الى نقاط مقاومة جيدة، وسط توقعات بأن يسجل معدلات نمو افضل على مدار الاشهر القليلة المقبلة بالمقارنة مع العام الماضي. ■



بقلم: الحارث الموسى

نائب رئيس مجلس الإدارة ونائب المدير العام لشركة «فالكن سيتي اوف وندرز»

يرى المحللون العقاريون ان سوق العقارات في دبي تقف على أعتاب مرحلة هامة في العام ٢٠١٧، وسط توقعات ايجابية بخروجها من خضم حالة الركود التي شهدتها على مدار السنوات الاخيرة. ففي حين ان العديد من الدراسات التحليلية تقيم التقلبات في القطاع العقاري المحلي على اساس المتغيرات الحاصلة في الاسواق الخارجية، يختلف الحال بالنسبة لقطاع العقارات في دبي الذي تدعمه سلسلة من المقومات والممكّنات القوية في ظل المبادرات الحكومية المبتكرة والمناخ الاقتصادي المتين القائم على دورات السوق، الامر الذي يوفر نظرة تفاؤلية شاملة حيال بوادر انتعاش السوق العقارية المحلية خلال الاشهر القادمة.

واليكم ٦ علامات رئيسة تدعم التوقعات الراهنة بعودة القطاع العقاري في دبي للنمو والازدهار من جديد:

١- تشكل الخطط الحكومية الاستراتيجية على المستوى الاتحادي والمحلي مؤشرا حقيقيا لاستقرار القطاع العقاري في ظل مشاريع البنية التحتية والتخطيط العمراني التي يجري تنفيذها حاليا في دبي ودولة الامارات العربية المتحدة ككل، والتي تشكل دفعة قوية للتحسين المستمر في خدمات النقل والمرافق بما من شأنه المساهمة الفاعلة في استقطاب المزيد من المستثمرين واصحاب المنازل الى السوق المحلية.

٢- تؤدي المشاريع الضخمة التي اطلقتها حكومة دبي في القطاع العقاري دورا محوريا في تحفيز مؤسسات القطاع الخاص على الاستثمار في العقارات والى توفير المزيد من المساحات للمرافق والمحلات الجديدة في قطاع التجزئة، الامر الذي سيسهم تلقائيا في زيادة فرص العمل، وبالتالي عاد بالمنفعة الكبيرة حتى الآن في دعم مسيرة النمو والتطور للامارة وزيادة الثقة بالسوق المحلية.

٣- باعتبارها جزءا لا يتجزأ من الثوابت الاقتصادية، ليست السوق العقارية في منأى من التقلبات وموجات الصعود والهبوط. وهنا يبرز التخطيط السليم للمشاريع العقارية في كونه يشكل دعامة رئيسة للحفاظ على استقرار السوق خلال العام

PAY 10% AND MOVE IN

To your new home and start a new chapter
of your life in a **Dazzling Aegean Villa**



Sales Office: +971 4 327 1711

sales@falconcocity.com | falconcocity.com | 800-falcon

Luxury living at Western Residence

3 to 5 Bedroom luxury villas and townhouses, spacious land and interior areas, 2-car covered garages with automatic doors, home automation systems, soothing landscaped gated community, attractive designs inspired from international themes, community center and club coming soon and kids play areas.



FALCONCITY
THE WORLD IN A CITY

أكثر من ٧ مليارات درهم قيمة المشاريع العقارية بمنطقة «دبي الجنوب»



خليفة الزفين

DUBAI SOUTH

«دبي الجنوب» توقع عقد إنشاءات المباني السكنية في مشروع «النبض» بقيمة ٦٠٠ مليون درهم



صرّح خليفة الزفين رئيس «دبي الجنوب» ان هناك استثمارات بأكثر من ٧ مليارات درهم سيتم ضخها في مشاريع عقارية بمنطقة «دبي الجنوب» قبل إقامة إكسبو ٢٠٢٠ دبي، موضحاً ان نصف هذه الإستثمارات سيتم تنفيذها من قبل المطور الرئيسي في حين سيتولى النصف الآخر مستثمرون من القطاع الخاص. هذا وأعلنت «دبي الجنوب» DUBAI SOUTH عن إرساء عقد إنشاءات ومقاولات مشروعها «النبض» بقيمة ٦٠٠ مليون درهم لتطوير المباني السكنية فيه وقد تخطت نسبة المبيعات ٩٠ في المئة.

ويقع المشروع في المنطقة السكنية في «دبي الجنوب» المحاذية لموقع إكسبو ٢٠٢٠ دبي ومطار آل مكتوم الدولي. وفازت بعقد بناء مشروع المباني السكنية في «النبض» شركة «القبضة العالمية لمقاولات البناء»، وسيتم استكمال العمل في المشروع بحلول منتصف ٢٠١٩.

وسوف تحتوي المنطقة السكنية في «دبي الجنوب» بحلول العام ٢٠٢٠ على نحو ١٠ آلاف وحدة سكنية موزعة بين فلل ومنازل تاون هاوس وشقق، وسوف تستوعب سكاناً يقدر عددهم بحوالي ٣٥ ألف نسمة.

ويشتمل المشروع على «النبض مول» وهو مركز تسوق متنوع إضافة الى برجين للضيافة يضمنان فندقاً من فئة ٤ نجوم وشققاً فندقية بمجموع ٤٥٠ غرفة.



هنا تحلو الحياة

بارك لين

مشروع من تطوير

دبي الجنوب
DUBAI
SOUTH



شقق ومنازل بنظام التملك الحر

بأسعار تبدأ من

300,000 درهم*

دفعه 5% أولى

موقع المشروع



يقدم مجمع بارك لين السكني من تطوير دبي الجنوب مفهوماً مبتكراً للحياة العصرية في قلب الطبيعة الخضراء. ويمتاز هذا المشروع العصري بقربه من مقر إكسبو 2020 ومطار آل مكتوم الدولي.

* تطبيق الشروط والأحكام.

Project Name: Parklane Views, Account Number: 10613405342001, IBAN Number: AE390030010613405342001, swift Code: ADCBAEAA, Project Number: 1946
Project Name: Parklane Residence, Account Number: 10613405342003, IBAN Number: AE280030010613405342003, Swift Code: ADCBAEAA, Project Number: 1945
Project Name: Parklane Townhouses, Account Number: 10613405342005, IBAN Number: AE280030010613405342005, Swift Code: ADCBAEAA, Project Number: 1944

DUBAISOUTH.AE

f DubaiSouth t Dubai_South @ DubaiSouth

800 - SOUTH (76884)



المهندس خالد خضير المشعان
(الرئيس التنفيذي لشركة الأرجان العالمية العقارية - الكويت)؛

فتح باب تمك الوافدين المقيمين للعقارات يتيح مجالات مجدية في السوق العقارية المحلية

عرض الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة شركة الأرجان العالمية العقارية المهندس خالد خضير المشعان للمشكلات والتحديات التي تواجه السوق العقارية في الكويت من بينها تراجع أسعار النفط وعدم تراجع أسعار الأراضي الإبنسية طفيفاً.

وعن فرص ومجالات العمل البديلة كشف المشعان عن بدء العمل في مجالات الصحة والتعليم وخلق فرص عبر شراكات مع أطراف متخصصة لبناء مشاريع جديدة وتوفير حلول منتظمة من هذه المشاريع، التي جانب تطوير عقارات تشكل مصدراً للدخل في السوق الكويتية. مقدماً مشروعين جديدين في قطاع التجزئة تعمل على تنفيذهما الشركة، الأول في منطقة السالمية والثاني في الشويخ، إلى مشروع قفل مميزة في سلطنة عمان، مبيناً ثغرات التشريعات العقارية المعتمدة في الكويت وأبرزها السماح للقطاع الخاص بتملك الأراضي، معتبراً فتح باب تمك الوافدين المقيمين للعقارات في الكويت يتيح مجالات مجدية في السوق العقارية المحلية، معولاً على تنفيذ مشاريع مدرة للدخل يبدأ بجني ثمارها سنة ٢٠١٩.

تمتلكها على عكس شراء أراضٍ جديدة. ومن جهة أخرى، نركز كذلك على تطوير عقارات تكون مصدراً للدخل في السوق الكويتية.

مشروعان جديدان

■ ما هي أهم مشاريعكم المعروضة، وما هي مميزاتها؟

– تمتلك الشركة مشروعين جديدين في قطاع التجزئة في دولة الكويت، ويتميز المشروعان بتلبية احتياجات فئة معينة من المجتمع، فالمشروع الأول مبني في منطقة السالمية التي تستقطب الشباب والطلاب، لذا صممنا مشروعاً لا يستخدم المساحة الكاملة، بل يعطي المجال لمساحات مفتوحة في الجو الطلق، بما يمكن استغلالها للفعاليات والمعارض، وتوفير قيمة إضافية للمحلات المؤجرة في المشروع.

أما المشروع الثاني الذي يقع في منطقة الشويخ، فهو يستهدف فئة طلاب جامعة الكويت وهو مشروع متعدد الاستخدام فيه مكاتب ومحلات ومطاعم ومقاهٍ ومساحات مفتوحة أيضاً، ولم نقم باستغلال المساحة كاملة لإضفاء رونق جميل على البناء.

أما خارج الكويت، فقد قمنا بتطوير قفل مميزة في سلطنة عمان بجودة عالية جداً، علاوة على مشروع تجاري مجاور له بدأ يأخذ طابعاً جميلاً بفضل الحديقة التي قمنا بتصميمها في وسط المشروع لخدمة المجتمع، حتى تكون قلب المشروع الذي يوفر مساحات كبيرة للترفيه الخارجي. أما في الفترة المقبلة، فننحصر لبدء

الكهرباء والماء كان لها تأثير كبير على قطاع العقار. حيث ارتفعت التكلفة على العقار التجاري بنسبة كبيرة ما عاد بالزيادة على العقار الاستثماري والذي يؤدي إلى خلق ضغوط كبيرة على العقاريين الاستثماري والتجاري، ملاكاً ومستأجرين، حيث أصبحت الحلول ضئيلة أمام مالكي العقارات حول كيفية التعامل مع هذا الواقع الجديد، لا سيما وأن العادة جرت على أن يتحمل الملاك تكاليف الكهرباء والماء.

وعن فرص ومجالات العمل البديلة والتي تتمثل في التركيز على الصناعات الأولية، فإن أسواقنا ليست متطورة كفاية لتمكّن العقار من أن يخدم قطاعات وفئات معينة، فمن هنا كان العمل على خلق الطلب. حيث أننا نعيش في منطقة تشهد أسرع نمو لعدد سكانها في العالم، فأتجهنا إلى سد العجز من خلال السوق، وكان واضحاً ذلك من بعض الدراسات التي قمنا بها مع جهة متخصصة في ذلك المجال وتبين لنا أن النقص موجود في مجالات الصحة والتعليم، لذا بدأنا بالعمل في هذا المجال وخلق فرص عبر شراكات مع أطراف متخصصة لبناء مشاريع جديدة وتوفير عوائد منتظمة من هذه المشاريع.

أما خارج الكويت فتمتلك الشركة العديد من الأراضي الفضاء التي نسعى إلى تطويرها بحسب الاحتياجات المحلية، سواء كانت للسكن أو المجالات الأخرى، ولدينا العديد من تلك الأراضي في سلطنة عمان على سبيل المثال وبمساحات شاسعة تتجاوز ٧٠٠ ألف متر مربع، واليوم نركز على تطوير الأراضي التي

■ تمارس الشركات العقارية نشاطاتها في ظل ظروف صعبة، فما هي فرص ومجالات العمل البديلة في الوقت الراهن، وما هي أكثر التحديات التي تواجهها الشركات العقارية في الوقت الراهن؟ وما هي الخطط البديلة للحد من تلك التحديات؟

– هناك العديد من المشكلات التي تواجه السوق العقارية، فعند بداية الربع الأول من العام ٢٠١٧ بدأت السوق في التراجع خصوصاً في قطاعي السكن الخاص والاستثماري اللذين كانا يشكلان مطلباً كبيراً بالنسبة لشريحة كبيرة من المواطنين والمقيمين والمستثمرين، ويرجع ذلك التراجع إلى التأثير بأسعار النفط المنخفضة منذ منتصف ٢٠١٤، والذي أدى إلى تراجع التداولات العقارية خصوصاً في قطاعي السكن الخاص والاستثماري.

ومما يلفت في هذا الأمر أن أسعار الأراضي والعقارات في المناطق الداخلية لم تتراجع سوى بنسبة طفيفاً جداً، حيث ظلت أسعار العقارات في المناطق الداخلية قريبة من أسعارها التي كانت عليها قبل انخفاض أسعار النفط، وذلك بسبب محدودية الأراضي في تلك المناطق من جهة وندره حركة البيع والتداول فيها عموماً من جهة أخرى. وكل هذا أدى إلى شبه انعدام ثقة المستهلك أيضاً مما بعث في روحه التردد والتخوف من استثمار أمواله ومما عاد بالسلب على الكثير من الاحتياجات السوقية وتحديداً على قطاع التجزئة الذي لاقى تراجع ثقة المستهلك بشكل كبير ما أدى إلى انخفاض الاسعار، هذا بالإضافة إلى أن زيادة أسعار

المنصرم ٢٠١٧ مرضية وسنقوم بالإعلان عنها في القريب العاجل خصوصاً مع العقبة الكبيرة أمام عودة مستويات الثقة بين قطاع الشركات والمؤسسات، وحيث أن السيولة مطلب أساسي لتفعيل جانب الطلب في ظل ارتفاع في مخزونات جانب العرض، الذي من المتوقع أن يستمر في الارتفاع خلال الفترة المقبلة. مع أن البنوك والمؤسسات المالية خفتت من تشدها السابق إلا أن المنتجات المصرفية لا تزال بعيدة عن أيدي المشتريين النهائيين، بينما يبقى من يملكون السيولة النقدية أقدر من غيرهم على اصطياح الصفقات والتفاوض على أسعار مغرية لعقارات مميزة، ونتوقع أن تكون ٢٠١٨ بالوتيرة نفسها، ومع تنفيذ مشاريعنا المقبلة المدرة للدخل، سنبدأ جني الثمار في العام ٢٠١٩. أما أداء الشركة في سنة ٢٠١٨، فمن المتوقع أن يكون مشابهاً لعام ٢٠١٧، والذي كان أفضل من عام ٢٠١٦. ونأمل أن تعود الثقة للمستهلك من جديد لتكتمل الدورة وتكون سنة ٢٠١٩ بداية الخروج من عنق الزجاجة. ■

تضطلع بتنفيذ المشروع الذي نجده غير مجد للقطاع الخاص مثلما يكون مجدياً للقطاع العام. ونحن حالياً نأمل في الوزيرة الحالية أن تُمسك بالراية وأن تستمر على الخطوات الإيجابية للوزير السابق. ومن التشريعات الإيجابية أيضاً تملك الأجانب في عمان مثلاً التي حددت مناطق معينة لتملك الأجانب، ولم نر هذا في الكويت حيث هناك الكثير من الوافدين المقيمين في الكويت الذين يرغبون في تملك عقارات بدلاً من استئجارها ولكن ليس هناك مجال تشريعي للسماح لهم. ومثل هذه التشريعات قد تفتح مجالات مجدية في سوق العقار الكويتية. طبعاً هناك الكثير من المجالات أيضاً في قطاع العقارات مثل مساحات التخزين المفقودة والتي أصبحت بأسعار عالية جداً والتاجر أصبح في حيز ضيق لاستيعاب هذه المساحات، وهو نقص يمكن النظر إليه في التشريعات.

جني الثمار في ٢٠١٩

■ ما هي النتائج التي تم تحقيقها خلال عام ٢٠١٧؟ وما هي النتائج المتوقعة في عام ٢٠١٨؟
- تعتبر النتائج التي تم تحقيقها في العام

العمل على مشاريع ضخمة ستدخل حيز التنفيذ وسيتم الإعلان عنها قريباً.

تشريعات تفتقر إليها الكويت

■ هل هناك تشريعات جديدة لتطوير السوق العقارية؟

- كل دولة لديها احتياجات وتشريعات معينة ومحددة، منها متطورة مثل البحرين وسلطنة عمان اللتين تمتلكان تشريعات تفتقر إليها الكويت، أبرزها السماح للقطاع الخاص بتملك الأراضي. وقامت الكويت بطرح أراضٍ للقطاع الخاص في الثمانينات من القرن السابق وإلى يومنا هذا، لم يتم توريد أراضٍ للقطاع الخاص بشكل أو بآخر، إذ يتم ذلك عبر الهيئات والوزارات المحدودة نسبياً وعن طريق المشاريع المشتركة بين القطاعين العام والخاص تحت قانون PPP، الأمر الذي أصبح حلماً ولم يعد يتحقق، وإن تحقق نجده عقيماً أو متواضعاً، وذلك بسبب الافتقار إلى الحوار، حيث أن السمة الرئيسية المشتركة لهذه القوانين تكمن في أنها تستوجب تأسيس شركة مساهمة عامة

IT'S A GO!

apave

apave THE UNDISPUTED #1 TECHNICAL CONTROL OFFICE IN LEBANON

Nohra Bldg., Tahwita Highway, Beirut, Lebanon www.apave.me
Tel: +961 1 283 072 | +961 1 295 010 info.liban@apave.com

150 YEARS APAVE 1867-2017 A MATTER OF CONFIDENCE

يوسف مروان (مدير عام شركة يوسف مروان للمقاولات YMCO - السعودية):

نأمل بوضع أفضل بعد إطلاق رؤية ٢٠٣٠ لناحية طرح المشاريع الحكومية

واستفادة كل شركات الإنشاءات منها



لطالما تميزت شركة يوسف مروان للمقاولات YMCO الرائدة بتخصصها في انشاء المشاريع الصديقة للبيئة المتوافقة مع معايير نظام LEED، والتي منحها قيمة مضافة الى جانب تخصصاتها في المجالين الصناعي والتجاري. مدير عام الشركة يوسف مروان نفى اي تأثير لتقلص عدد المشاريع على اعمال الشركة، وامل ان يكون الوضع افضل بعدما اطلقت السعودية رؤية ٢٠٣٠ لناحية طرح المشاريع الحكومية بحيث تستفيد منها كل شركات الإنشاءات وتصب في مصلحة الدورة الاقتصادية عموماً، مؤكداً ضرورة ان تواكب كل شركة تطمح الى الاستمرار والنجاح كل التطورات الحاصلة خصوصاً في المجال التكنولوجي.

تجاري ضخم لمصلحة مجموعة المطلق والمستفيد النهائي من المشروع هو شركة لولو. والمشروع عبارة عن خمسة طوابق، اثنان منها تحت الأرض مخصصان للمواقف والخدمات والثلاثة المتبقية مخصصة لشركة لولو وسيضم الطابق الأخير مطاعم وملاعب. كما قمنا بتوسيع مصنع مياه NOVA ونفذنا مصنع مياه بيرين في الرياض ونعمل على تنفيذ مصنع مياه بيرين في جدة حالياً، ومشروع مستودعات الدواء في مدينة سدير الصناعية. من هنا، إن ما يميزنا كشركة هو ان مشاريعنا تخصصية ومتنوعة ومتوافقة مع المعايير البيئية ونظام الـ LEED القائم على تعزيز الإستدامة في هياكل المباني وتصميمها وبنائها وصيانتها. وللغاية تضم شركتنا مهندسين متخصصين في هذا المجال وأصبحت مسجلة عالمياً ضمن الشركات المتعاملة مع المشاريع التي تتطلب نظام «الليد».

الموازنة الاضخم

■ هل أنتم متفائلون بالعام ٢٠١٨؟

– نعم، خصوصاً بعد صدور الموازنة التي تعد الأكبر في المملكة العربية السعودية من ناحية الأرقام، نأمل ان تلحظ جزء كبير منها المنشآت والمشاريع التنموية، كما ونعول على ما أقدم عليه جلالة الملك سلمان بن عبد العزيز عندما رصد مبلغاً قدر بحوالي ٧٢ مليار ريال سعودي لدعم القطاع الخاص والمقاولين. ■

التي تعهدت مشاريع تتوافق مع قدراتها الفعلية كان وضعها أفضل بكثير وحافظت على مستواها واستمراريتها.

مواكبة التطورات

■ هل لمستم متطلبات جديدة في ظل التطورات الكبيرة التي يشهدها قطاع التكنولوجيا حيث انتشر ما بات يعرف بالتحول الرقمي؟

– كل شركة تطمح الى الإستمرار والنجاح لا بد لها ان تواكب كل التطورات الحاصلة، والتكنولوجيا هي بلا شك جزء من هذه التطورات. لذا، نسعى كشركة الى تطوير أنفسنا بصورة مستمرة والقيام بالإستثمارات المطلوبة في هذا المجال.

تخصوية في المشاريع الصديقة للبيئة

■ ما هي أبرز مشاريعكم خلال عام ٢٠١٧؟

– كان لدينا مجموعة من المشاريع الصناعية ودخلنا في مجال جديد في قطاع المقاولات هو المستشفيات إذ تولينا مباني مساندة وتابعة لمستشفى دله في الرياض وهي عبارة عن مساكن للأطباء والمرضى والحمد لله أنجزنا المشروع في الوقت المحدد، مما أهلنا لتعهد مشروع آخر هو توسعة المستشفى نفسها. ومن المعروف ان عالم المستشفيات دقيق وواسع وتخصصي، وقد أعطانا قيمة مضافة الى جانب تخصصاتنا في المجالين الصناعي والتجاري. بالإضافة الى ذلك، نعمل على مجمع

أمل برؤية ٢٠٣٠

■ كيف تقيمون قطاع المقاولات في المملكة العربية السعودية؟

– لا شك في أن قطاع المقاولات من أهم القطاعات في أي دولة ويعد القطاع الأبرز والأكبر في السعودية، نتيجة حجم المشاريع الجاري تنفيذها، لكن خلال العامين الأخيرين تقلص عدد المشاريع المطروحة من قبل الدولة، الأمر الذي أثر على جزء كبير من المقاولين والمنفذين. لكن بالنسبة لينا كان تأثيرنا محدوداً، لا سيما أننا لا ننفذ فقط مشاريع حكومية بل نتعامل مع القطاع الخاص أيضاً، سواء الصناعي أو التجاري. إن مسألة عدم طرح المشاريع جاءت نتيجة خطة وضعتها الدولة أطلقت عليها إسم رؤية ٢٠٣٠ وبرنامج تحوّل وطني، حيث من خلالهما ستطرح المشاريع بشكل أكثر احترافية من أجل المساهمة في تطور ونمو البلاد، وبالتالي ستكون هذه الخطة ذات رؤية طموحة. في السابق كانت العشوائية هي السائدة ولم تكن الأمور مضبوطة كما يلزم، لذا نأمل خلال ٢٠١٨ ان يكون الوضع أفضل بكثير لناحية طرح المشاريع من قبل الدولة، بحيث تستفيد منها جميع شركات الإنشاءات وتصب في مصلحة الدورة الاقتصادية عموماً، إذ خلال الفترة الماضية كانت الشركات تأخذ حجم أعمال أكبر من قدرة استيعابها الأمر الذي أثر على نشاطاتها وطريقة عملها، في حين ان الشركات



شركة يوسف مارون للمقاولات

YOUSSEF MARROUN CONT. CO.

A JOURNEY FULL OF ACHIEVEMENTS



With our much care from the beginning to develop our organization continuously to proceed hand in hand with current technology in all its works, its owner has taken care to manage it by himself. Elite of directors, engineers, technicians and trained specialized labor were chosen to help in the process of development, management and work execution in the best manner possible.

الاعمال الكهربائية والميكانيكية
Electro-Mechanical Works



المشاريع العامة
General Projects



أعمال التشطيبات
Finishing Works



TÜV
AUSTRIA
HELLAS
ENG ISO 9001:2015
No. 111730007020

هاتف : +966 11 476 5992
فاكس : +966 11 206 1179

WWW.YMCO.SA   
المملكة العربية السعودية
ص.ب 26504 الرياض 11496

المشروع الأشمل والمتعدد الاستخدام في الاردن

واحة آيلة للتطوير AYL A تطرح شققاً سكنية محاطة بالماء في العقبة

طرحت شركة واحة آيلة للتطوير AYL A، المطور الرئيسي لمشروع آيلة في العقبة اول شقق سكنية محاطة بالماء بالكامل والتي تمتد على جزء من الواجهة البحرية الاصطناعية البالغ طولها ١٧ كيلومترا.

وتتميز شقق الجزر في آيلة بنقل القاطن فيها لتجربة عيش وسط البحر من استنشاق نسيم البحر ومتابعة الاسماك وتأمل ظلال الشمس المنعكسة بين تقسيمات هندسة البناء. هذا وتم تجهيز شقق الغولف المطلة على العالمية، لتضمن التنوع في تلبية كافة الاذواق. كما تم الانتهاء ايضا من تصميم وطرح نحو ٢٠ فيلا على جزر خاصة بكل ما تملكها من مساحات واسعة ومراس خاصة واطلالة مباشرة على البحر وبحيرات آيلة.



تجربة عيش مرفهة وسط البحر وملعب غولف ذو مواصفات عالمية



المهندس سهل دودين

المدير التنفيذي لشركة واحة آيلة للتطوير AYL A – العقبة

المحلية وتطوير مهاراتها ومساعدتها على تحقيق طموحاتها. وتعتبر انه من الهمية اكتشاف جيل جديد من لاعبي الغولف الشغوف بهذا النوع من الرياضات. وتعتبر اكااديمية آيلة للغولف المفتاح لاكتشاف مواهب اللعبة من الشباب والشباب الاردني في مرحلة مبكرة، حيث تمكن الاكااديمية الشباب من تعلم المهارات الاساسية، وتطوير فهمهم للعبة وتحضيرهم للمشاركة في البطولات. وستقوم الاكااديمية قريبا بإجراء اختبارات للمبتدئين على نحو اسبوعي، في اطار البحث عن نجوم المستقبل في الاردن. كما ستعمل آيلة مع اتحاد الغولف الاردني لتسليط الضوء على المواهب الواعدة، والاستعانة بلاعبي الغولف الحاليين لتوسيع نطاق اللعبة ونشرها على مستوى المملكة.

الغولف للجميع

لن يقتصر دخول نادي الغولف على الاعضاء المسجلين فحسب، اذ انه يرحب بجميع الزوار الراغبين بالاطلاع على مرافقه او ممارسة اللعبة. كما يمكن استئجار الادوات الاحذية الخاصة بممارسة الغولف من المتجر المتخصص في نادي آيلة للغولف.

بالاضافة الى مرافقه ذات المستوى العالمي، يضم ملعب الغولف في آيلة ايضا محطتين للاستراحة تحتلان موقعا استراتيجيا على طول ملعب البطولة حيث بإمكان لاعبي الغولف تخزين ما يحتاجونه من مؤن خلال جولة اللعب، كما يقدم مطعم نادي الشاطئ B12 مجموعة واسعة من الاطباق الطازجة.

يتطلب الالتفاف حول ملعب الغولف اربع ساعات ونصف في عربة الغولف، فيما يمكن اجتياز ملعب الاكااديمية المؤلف من ٩ حفر بمعدل ثلاث ضربات، في ساعة ونصف سيراً على الاقدام.

تجربة ترفيهية متكاملة

تعتبر آيلة اول واشمل مشروع متعدد الاستخدام في الاردن يتكون من خمس مناطق: المرسي، والبحيرات، والجدول، وتلال الغولف، والدرب.

قوارب

ويتمتع مشروع آيلة بوجود مرافق متنوعة من شقق سكنية وفنادق واندية ومراسي يخوت، والتي بلغت قدرتها الاستيعابية والتشغيلية نحو ٢٠٢ قاربا او يختا لتمثل المرسي الاكبر في العقبة. كما ان هناك اول ناد شاطئي وهو الوحيد من نوعه في الاردن بتصميمه وشكله وتنفيذه.

وبين مرافق آيلة، يظهر امتداد الممرات الخاصة المخصصة للدراجات الهوائية والاشجار المحيطة بممرات المشاة الممتدة على طول الطريق. هذا بالاضافة الى الالواح الشمسية التي تولد ما يقارب ستة ميغا واط، وهي مجموع ما تنتجه تلك الخلايا لخدمة اغراض ملعب الغولف الى جانب توليد الطاقة لتشغيل محطات ضخ مياه البحر للبحيرات الاصطناعية بشكل يومي ومستمر، اذ يسعى مشروع آيلة لخلق التوازن مع الطبيعة قدر الامكان وتوظيفها لخدمة مجتمع آيلة ومرافقه.

ملعب الغولف

منذ ان اعلنت شركة واحة آيلة للتطوير عن افتتاح اول ملعب غولف يحتوي على ١٨ حفرة في قلب مشروع آيلة بمدينة العقبة، حظي الملعب باهتمام كبير من قبل الزوار والمقيمين بفضل ما يوفره من مواصفات عالمية لممارسة لعبة الغولف في المملكة.

وتتمتد مرافق ملعب الغولف ذات المواصفات العالمية التي صممها لاعب الغولف الشهير غريغ نورمان، على مساحة اكثر من كيلومتر مربع من المناظر الطبيعية الخضراء، وتطل

على مناظر خلابة على الواجهة البحرية. ويمتد ملعب الغولف، وهو واحد من افضل الملاعب على مستوى منطقة الشرق الاوسط، على مساحة ٧١٥٢ ياردة بمعدل ٧٢ ضربة، ويضم اكااديمية للغولف بتسع حفر ومنطقة قيادة مضاعة بالكامل. وتكمن الهمية وجود ملعب الغولف العشبي الوحيد في الاردن في آيلة، بوصفه وجهة لجذب لاعبي الغولف والتمتع بالمزايا الحقيقية التي يقدمها هذا الملعب الجديد.

دعم المواهب الاردنية الصاعدة

تولي آيلة جل اهتمامها بالمواهب



أيلة... جوهرة البحر الأحمر



سواء كنت تحلم بإجازة ساحرة على البحر الأحمر،
أو بامتلاك شقة الأطلال في مكان تُشرق فيه
الشمس طيلة العام، أو الاستمتاع بلعبة غولف
على ملعب عالمي، تُقدّم لك أيلة في العقبة -
الأردن، جميع هذه الميزات وأكثر...

لمزيد من المعلومات اتصل على الرقم +962 3 209 4000

طلال موفق القداح (الرئيس التنفيذي لشركة ماج للتطوير العقاري - الامارات):



توجهنا الحالي يركز على تلبية متطلبات الطبقة الوسطى من المشاريع العقارية

تمتد نشاطات مجموعة ماج لتغطي عددًا كبيرًا من القطاعات، وأهمها التطوير العقاري، الهندسة والمقاولات، الصناعة والتجارة، الشحن، الخدمات والضيافة. وخلال مسيرتها تمكنت المجموعة وبيادرتها من إثبات وجودها وبناء سمعة طيبة ومرموقة. الرئيس التنفيذي لشركة ماج للتطوير العقاري التابعة للمجموعة، طلال موفق القداح، أكد تماشيها مع ظروف المنطقة وتغييراتها، وكشف عن توجهها الحالي الذي يركز على تلبية متطلبات ذوي الدخل المحدود بمشاريع عقارية. وتناغم المجموعة مع «خطة دبي ٢٠٢١»، مشيرًا إلى وجود ٧٠٪ من إجمالي مشاريع الشركة في دبي، باعتبارها سوقاً قوية ومنافسة ومنتاسكة، مستعيداً تجربته الناجحة في الإدارة، والتي على أساسها نال لقب أفضل رئيس تنفيذي شاب في المنطقة.

دبي بنسبة ٧٠٪ من حركتنا، والنسبة المتبقية (٣٠٪) على وجهات أخرى، لمجارات النمو في دبي. إن سوق دبي تتمتع حالياً بالقوة والقدرة على المنافسة والتماسك للسنوات السبع المقبلة.

القائد وليس الرئيس

■ كيف تحافظون على انجازاتكم وسط المنافسة الحادة في السوق، خصوصاً أنكم اليوم أفضل رئيس تنفيذي شاب في المنطقة؟

– إن المحافظة على الموقع أمر صعب وسهل في الوقت نفسه. أبلغ من العمر ٣٢ سنة، ولدي طموح قوي، وأنصح كل شاب يريد الحفاظ على مقومات النجاح، أن يُلغي من رأسه لقب الرئيس (Boss) ويستبدلها بكلمة «القائد» لكي يستطيع قيادة فريق العمل، ويعمل معه من صميم قلبه، وكأنه يتعامل مع أهل بيته، وأن يحقق أحلامه بالتحول من موظف صغير إلى موظف كبير.

ويجب على القائد أن يُشعر الموظف بأهميته، لحفزه على المزيد من الإنتاج أكثر مما هو متوقع. وللمحافظة على استراتيجيتنا، نحاول دراسة السوق، وبناء الشركة على هذا الأساس. لقد بُنيت الشركة على أيدي قياديين لا يزالون مستمرين في العمل، ويمتلكون رؤية تمتد لعشر سنوات مقبلة، من شأنها أن تساعد ماج للتطوير العقاري أو مجموعة ماج في المحافظة على عراقتها واسمها النظيف وأصالتها الموثوقة. إننا كجيل جديد في الشركة، نحاول تطبيق هذه المفاهيم، والأهم لدينا رضا العملاء، ووضع نظام يرضي الطرف الآخر أكثر من الطرف الداخلي، وذلك لتحقيق الاستمرارية، والحفاظ على المصداقية في السوق. إن حجم التوقعات من مجموعة ماج كبير جداً، لذا علينا أن نكون مبتكرين وخلّاقين في مشاريعنا، خصوصاً أن العالم يتغير، وعلينا التماسي مع متطلباته. ■

المجموعة تواكب

«خطة دبي ٢٠٢١»

و ٧٠٪ من أعمال الشركة في دبي

تطوير مشاريع للطبقة المتوسطة، وبين بناء مبان فخمة فريدة من نوعها. وبهذه الطريقة، نحقق التميز، ومحاولين اللحاق بحركة السوق في الوقت والمكان المناسبين. ونحاول أيضاً تطوير المشاريع التي تتأقلم مع الطلب الحالي في السوق، والأسعار المعقولة. واعتقد أن الطلب خلال السنوات السبع المقبلة سيظل محافظاً على زخمه.

توسع في دول المنطقة

■ لمجموعتكم تاريخها العريق في المنطقة، لكن ماذا عن حضورها في الخارج، وعن استراتيجيتكم للتوسع خارجها؟

– بالتأكيد، فإن مجموعة ماج تعمل في قطاعات عدة مثل الزيوت، قطع تبديل السيارات، التطوير العقاري وغيره، وتعمل على التوسع في مجالات أخرى. ومع ذلك، تمتلك رؤية واضحة في مجال التطوير العقاري، تهدف للتوسع في دول المنطقة عموماً، وكذلك في الدول الأوروبية والولايات المتحدة. لقد بدأنا هذا التوجه في دبي التي تضم أكثر من ٢٠٠ جنسية، وهي مدينة حيوية ونشطة، وتتواصل الحركة فيها ليل نهار. ولا تتوانى الحكومة عن بذل أي جهد ممكن لاستقطاب السياح ورجال الأعمال، لذلك ينصب تركيزنا اليوم على

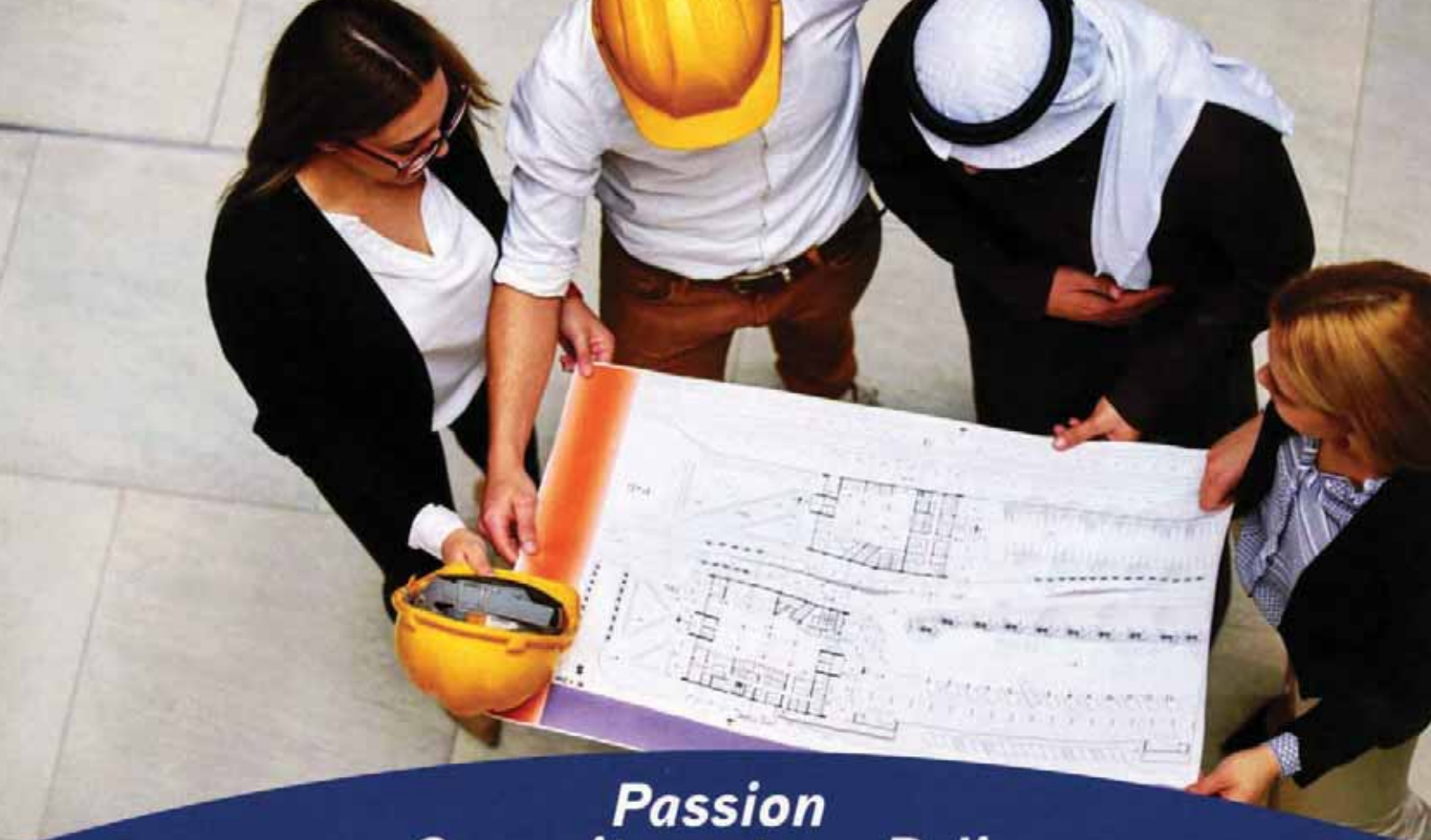
التناغم مع «رؤية ٢٠٢١»

■ حققت مجموعتكم إنجازات عدة خلال هذا العام، كما تم اختيار شخصكم الكريم أفضل رئيس تنفيذي شاب في المنطقة، ما هي استراتيجيتكم للمحافظة على هذه الإنجازات؟

– كان العام ٢٠١٧ جيداً، حيث وفقنا في إدارة الشركة للتماشي مع ظروف المنطقة وتغييراتها، خصوصاً تلك المتعلقة ببروز القطاعات الجديدة مثل قطاع التكنولوجيا وغيره، فنحن في التأقلم مع هذه التغييرات. وبدأنا ذلك فعلاً في مشروع «ماج ٥ بوليفارد»، وذلك وفق أفضل المعايير. وانطلقنا بتنفيذ هذه الإستراتيجية عبر رسم خطتنا بما يتلاءم ومتطلبات الطبقة المتوسطة، على الرغم من امتلاكنا للعديد من المشاريع الفخمة والراقية، وذلك تماشياً مع التوجه العام الحالي لتلبية احتياجات ذوي الدخل المحدود، من منطلق الدور الذي يمكن لقطاع التطوير العقاري أن يلعبه في هذا الإطار.

إن دولة الإمارات العربية المتحدة حالياً تؤسس لبنيتها التحتية بلا توقف، كما أن «خطة دبي ٢٠٢١» تهدف إلى تحويل دبي لمدينة ذكية، لذا يتعين على الشركات جميعها، سواء كانت في مجال التطوير العقاري أو غيره، مجارات هذه الرؤية، والعمل بالولتيرة نفسها. وإذا لم تستطع أي شركة التناغم مع هذه الرؤية، ستتخلف عن الركب، الأمر الذي يدفعنا في المجموعة لدراسة كل هذه الأمور ومجاراتها، وذلك من خلال صياغة استراتيجية تقوم على التماسي مع هذه الخطة التي نراها الأسرع، حيث تشجع الكثير من المستثمرين في الخارج للاستثمار في الدولة، إذ أنهم لا يتعاملون مع أشخاص بذاتهم، إنما مع حكومة ذكية، سواء عند تأسيس الشركات أو بناء البنية التحتية، أو استقطاب الموظفين.

إننا كشركة تطوير عقاري نحاول الجمع بين



Passion for Commitment and Delivery

Emirates Steel Plant



Dubai Parks Lagoon



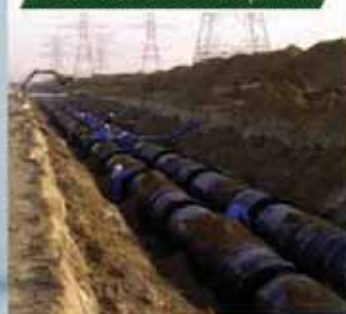
Bollywood Parks



Qaffay Island



Yas Island Development



Hazzaa B. Z. Stadium



Al Nasr Contracting Co. (L.L.C.) was established in Abu Dhabi under U.A.E. laws in the year 1972 to operate as a National Company. The Company is a Major U.A.E. Company active in Engineering, Procurement, Construction & Commissioning of Multi-Discipline Civil, Structural, Electrical, Instrumentation, Piping / Process, Mechanical, Pipelines, Oil & Gas, Marine Works, Road works and Water Projects with permanent manpower of over 4500 employees of various disciplines.

النصر
ALNASR



Abu Dhabi : P.O. Box 2436, Abu Dhabi, U.A.E.
Tel. : +971 2 6420 002
Fax : +971 2 6420 228

Dubai : P.O. Box 122979, Dubai, U.A.E.
Tel. : +971 4 351 3665
Fax : +971 4 351 1095

Website : www.alnasruae.com
Email : info@alnasruae.com



سامي صيداوي

(رئيس شركة النصر للمقاولات AL NASR - الامارات)؛

نطبق معايير الأمان في مشاريعنا مع مراعاة الشروط البيئية

تأسست شركة النصر عام ١٩٧٣ في اماره ابو ظبي وكانت متخصصة بداية في المقاولات وتنفيذ مشاريع امدادات المياه والري المحدودة، وخلال الاعوام الماضية وسعت نشاطاتها واعمالها وضاعت عدد موظفيها لتصبح رائدة في مجالات البنية التحتية والمشاريع المدنية والالكتروميكانيكية.

رئيس الشركة سامي صيداوي وفي مقابلة مع «البيان الاقتصادية» لاحظ حركة استثمارات جديدة في قطاع النفط والغاز، وأشار الى تطبيق الشركة معايير الامان العالمية في مشاريعها ومراعاتها للشروط البيئية، مستبعدا اي منافس لها في مجالها، متوقعا انتعاش الحركة العمرانية في الامارات.

دولة الإمارات رائدة في كل القطاعات بالمنطقة وسبقت أهم بلدان العالم بخطوات كبيرة

اليابسة وفي البحر. وقد نُفذ المشروع في مدة قياسية رغم تأخر وصول الكابل من أوروبا بحوالي أربعة أشهر. كما نفذنا مشروعاً آخر في دبي بوليوود بارك، بالإضافة الى مشروع لاغون.

■ هل تأتكم عروض للعمل خارج الإمارات؟

– عُرضت علينا مشاريع كثيرة لكننا لم نقبل بها، أعتقد ان الذهاب للعمل مثلاً في سوق السعودية أو قطر والمضاربة فيهما أمر صعب.

انتعاش حركة الاعمال

■ هل أنتم متفائلون بحركة العمل خلال ٢٠١٨، خصوصاً في ظل اقتراب العديد من المناسبات مثل أكسبو ٢٠٢٠؟

– في رأيي، ان الحركة ستتتعش أكثر خلال العام ٢٠١٨ ولاحظت ذلك من خلال أعمالنا في شركة «ريدي ميكس أبو ظبي». فالإقتصاد لا ينتعش إلا في ظل حركة بناء قوية تؤمن العمل لأعداد كبيرة من الناس من مزودي خدمة ومقاولين وغيرهم، فعندما تنتعش حركة العمران في البلاد سينتعش حكماً الإقتصاد والدورة الإقتصادية ستتحسن بشكل جذري.

■ كلمة أخيرة؟

– أمل ان تتحسن الأوضاع وان يتمكن الناس من العيش بسلام وأمن، وأمل أيضاً ان يدوم الإستقرار في دولة الإمارات، التي أضحت رائدة في كل القطاعات بالمنطقة وسبقت أهم بلدان العالم بخطوات كبيرة. وللعلم فأنا مقيم بين أبو ظبي ولندن وأؤكد ان الامارات سبقت المملكة المتحدة في مجالات كثيرة وهي تسير بخطوات متسارعة للتحوّل الكامل الى الحكومة الرقمية حيث ان الكثير من المؤسسات تعتمد اليوم التكنولوجيا الرقمية. ■

– بالتأكيد، وأهم مطلب من الدولة هو توفير الأمان في المشاريع وهذا ما نضمنه إذ لم يحصل أي حادث في أي من مشاريعنا، خصوصاً في قطاع النفط، كما يهم الدولة ان يتمتع العمال بعيش كريم من كل الجوانب، لذا كان تركيزنا على إنشاء المدن العمالية في أنحاء البلاد وفق معايير ومواصفات عالمية، ولا يوجد أي مشروع لدينا إلا ويزوره مراقبون من الحكومة للتدقيق في سكن العمال وطريقة عيشهم. أضف الى ذلك، توفيرنا لكل حقوق وأجور العمال وعدم التأخر في دفع رواتبهم، كما ونحافظ في كل مشاريعنا على البيئة، عبر توفير الطاقة واللجوء الى التدوير، مع الحرص في طرق البناء المعتمد على معايير الاستدامة، وكل ذلك مواكبة لتقدم دولة الإمارات في هذا المجال.

■ كيف بإمكان شركة النصر إثبات وجودها في الدولة وسط المنافسة الشديدة القائمة في قطاع المقاولات؟

– نختار مشاريعنا بعناية وهي كلها تحتاج لتخصصية معمقة، وبالتالي فإن المنافسة فيها صعبة جداً. أضف الى ذلك تركيزنا على تسليم مشاريعنا في المواعيت المحددة.

فريق قادر وكفي

■ هل الموارد البشرية الكافية متوافرة لديكم؟

– لدينا فريق عمل عالي القدرة والكفاءة ومكلف جداً، لذا فإن منافستنا صعبة وغير ميسرة، اننا نحافظ على فريق العمل وكأنه ضمن عائلة مترابطة والشركة معروفة بأنها شركة ودودة FRIENDLY COMPANY.

■ ما هي أهم المشاريع التي قمتم بها مؤخراً؟

– قمنا مؤخراً بمد كابل بحري الى جزيرة أبو ظبي بطول ٤٢ كلم مع الأعمال المكتملة على

استثمارات جديدة في قطاع النفط والغاز

■ كيف تقيّمون قطاع المقاولات في ظل الظروف الصعبة التي تشهدها المنطقة؟

– لا يزال قطاع المقاولات متعسراً أسوة ببقية القطاعات في المنطقة، أما الأسباب فتعود في قسمها الأكبر الى انخفاض أسعار النفط والى الأحداث الجيوسياسية الجارية في المنطقة، لكن المستقبل سيكون أفضل. وباعتقادي ستنشأ استثمارات جديدة في قطاع النفط الراكذ منذ مدة، إذ من المفروض ضخ استثمارات عدة لمعاودة الحركة الى آبار النفط. والملاحظ في هذا الإطار وجود حركة استثمار مستجدة لتحريك قطاع النفط والغاز ومن الواجب عدم التخلي عن هذا القطاع، خصوصاً في منطقة الخليج إذ انه حيوي وأساسي. كما ان القيادة الحكيمة في الإمارات لديها الوعي الكافي لكل هذه الأمور.

■ الملاحظ تنوع استثمارات شركة النصر فيماذا تميز أعمالها؟

– الشركة مقاول متعدد التخصصات وقد أدت دوراً رئيسياً في تقديم المشاريع الإستراتيجية البارزة في جميع أنحاء دولة الإمارات العربية المتحدة. كما انها متخصصة تحديداً بمشاريع البنية التحتية وهي تنفذ كل المراحل وتنجز المشاريع المتكاملة مثل الطرقات، المجاري، إضاءة شوارع وغيرها.

مشاريع آمنة ومستدامة

■ هل أنتم مواكبون لمتطلبات دولة الإمارات على صعيد متطلبات البيئة والتنمية المستدامة وسواها؟

محمد بن غاطي يفوز بجائزة العملاق العقاري من دائرة الأراضي والأماك نمو «بن غاطي للتطوير» ونجاحها في الابتكار والتميز والثقة



فاز الرئيس التنفيذي ورئيس قسم الهندسة المعمارية في شركة بن غاطي للتطوير المهندس محمد بن غاطي بجائزة العملاق العقاري من حكومة دبي - دائرة الأراضي والأماك، وذلك خلال «معرض دبي العقاري» الثالث في الهند. ومنح بن غاطي الجائزة نظراً للنمو

الديناميكي لشركة بن غاطي للتطوير ونجاحها في الابتكار والتميز والثقة، والعاملة حالياً في جميع أنحاء الإمارات بقيمة استثمارية تزيد على ٣ مليارات درهم لمحظة تضم أكثر من ٣٠ مشروعاً.

وتتنشط «بن غاطي للتطوير» حالياً في العديد من المناطق في جميع أنحاء دبي بما في ذلك «واحة دبي للسيليكون» و«الخليج التجاري» و«الجداف» و«مرسى دبي» و«جميرا فيليج سيركل» و«الليوان» و«مجمع دبي لاند ريزيدنس»، بالإضافة إلى مشروع تجاري ضخم في «كيزاد» أبوظبي يغطي مساحة مليون قدم مربعة بقيمة استثمارية تقارب النصف مليار درهم. وتمتلك الشركة خطاً جريئاً للتوسع في السنوات القادمة، مع التركيز بشكل خاص على نمو محفظة العقارات في دبي.

وعلق حائز الجائزة محمد بن غاطي: «نسعى دائماً لتحفيز التطور تحت رؤية صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، حفظه الله، ونتطلع إلى استمرار النمو والعتاء الإيجابي في سوق العقارات في دبي والإمارات».



BINGHATTI VIEWS



Al Nasr Drives Key Projects in UAE



Despite the plethora of major and highly complex national projects that Al Nasr Contracting is engaged in today, it had humble beginnings dating back to 1973. At a time when His Highness the late Sheikh Zayed was calling for business leadership and innovation to drive the advancement of the UAE, the company's founder set about establishing one of Abu Dhabi's first irrigation and contracting companies.

In the 1980s the company made significant strides into the infrastructure sector to serve the UAE's main utility providers, growing its scope of work to wider applications including potable water, sewage and drainage. In this stage of its development Al Nasr established in-house mechanical, electrical, district cooling and civil divisions, and further expanded its infrastructure division. By the late 90s its workforce had topped 1,000.

Over its four decades Al Nasr has worked with some of the largest national, regional and international clients on landmark strategic projects across the UAE. Some of the more recent ones include such iconic developments as Abu Dhabi Airport, Al Reef villas, Al Ain Stadium, Masdar and Khalifa Port. Today the company has over 4,500 employees.

Al Nasr's Chairman Sami Sidawi, said: "As I look back over these past 40 years it is very clear to me that people have driven our business-not just our own employees and managers but also our clients and the many partners we have such as suppliers and other contract specialists".

The UAE has become a very dynamic place, which has shown what a country can achieve with the right attitude and determination. We at Al Nasr are glad to have played a small part in that". A particular project of note done most recently by the company was at Al Qaffay Island, in Abu Dhabi. This is a private island some 40 kilometers from shore, which up to now has relied on temporary electric power through generators.

Al Nasr was selected on behalf of a joint coordination between ADDC and DEWA (the electric distribution companies of Abu Dhabi and Dubai respectively) to supply and install the 15MVA 33kV AC cable to the island. The project comprised a submarine cable and land cable. The submarine cable was manufactured in a single piece and is one of the longest installations (under the seabed) of submarine cable in the UAE. The project also required the supply and installation of 30 kilometers of underground power cabling from Silaa to Ras Musheireb in a hard strata area to connect with the submarine cable.

The project was scheduled to take 18 months to complete- a challenging timetable due to the sophistication of the equipment required and the unpredictable weather and harsh working conditions in such remote areas.

Al Nasr's planning capabilities and effective coordination between the various stakeholders- such as the local authorities, cable manufacturer, marine team and onshore team- led to the successful early completion of the project ahead of time with zero loss time, injury and within specification.





النقيب المهندس مارون الحلو صاحب شركة أبنية ABNIAH s.a.r.l.

ورئيس مجلس ادارة نقابة مقاولي الأشغال العامة والبناء في لبنان؛

على المعنيين إقرار دفتر الشروط والأحكام العامة وتنفيذ مرسوم تصنيف المقاولين بما يساهم في تطوير وتحديث قطاع المقاولات

استبشر صاحب ومدير عام شركة أبنية ABNIAH ورئيس مجلس ادارة نقابة مقاولي الأشغال العامة والبناء في لبنان المهندس مارون الحلو خيرا بالنهوض الاقتصادي المرتقب في لبنان المحقق لازدهار قطاع التطوير العقاري والمقاولات، وطالب الدولة بتبني رؤية اقتصادية شاملة لتنشيط الحركة في مختلف مرافقها، وامل من الحكومة اعتماد سياسة حكيمة داعمة للقطاع الخاص، مبدية تشجيعه للشراكة بين القطاعين العام والخاص، ودفع المعنيين الى اقرار دفتر الشروط والأحكام العامة وتنفيذ مرسوم تصنيف المقاولين، بما يساهم في تطوير السوق المحلية، كاشفا عن دور للنقابة في تأهيل المقاولين اللبنانيين، منوها بنشاط شركات التطوير المحلية، متطرقا الى مشاريع الشركة القديمة والمستجدة، داعيا المسؤولين الى التضامن تجنباً للازمات.

التصنيف الذي يصنف المقاولين بحسب اختصاصاتهم وكفاءاتهم وامكاناتهم، وهنا لا بد من تأهيل المقاولين بحسب مساحة المكتب الخاص بهم، عدد المهندسين، امكاناتهم المالية، خبراتهم واختصاصاتهم (متعدد مياه، بنى تحتية، أشغال عامة، كهرباء، الخ...)، هذه الاجراءات ستساعد على ضبط الامور شريطة عدم وجود تدخلات سياسية في قطاع المقاولات. من جهتنا نبذل قصارى جهودنا لتحقيقها ونأمل خلال عام ٢٠١٨ ان يصدر مرسوم التصنيف بشكله النهائي. الجدير ذكره اننا في النقابة نؤهل المقاولين في لبنان ليقوموا بورش العمل مستقبلا في سوريا والعراق من دون ان نغفل ان الشركات اللبنانية لطالما كانت من أبرز وأنشط الشركات في العالم العربي وأحرزت نجاحات كبيرة. كما نولي نقابة المقاولين أهمية كبرى، ولذا نقوم بإعادة تنظيمها وإيلائها الوقت الكافي، لا سيما انه أن الاوان لأن يتحرك القطاع بعد حال الركود التي مرّ بها.

مشاريع جديدة

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١٨؟

– نعمل على تسليم جميع مشاريعنا القديمة وعلى تجهيز المكاتب الخضراء الصديقة للبيئة التابعة لخطوط الشرق الأوسط، بعد ان كنا بنينا مركز التدريب الخاص بها الذي استغرق تنفيذه ٤ سنوات. بالإضافة الى ذلك، لدينا مشاريع عند الواجهة البحرية في مدينة ضبيبة WATERFRONT حيث سنقوم ببناء مجموعة من المكاتب BUSINESS PARK على مرحلتين. تتضمن المرحلة الاولى ٦ مبان والمرحلة الثانية ٦ مبان اخرى. كما سننجز ١٤٠ شاليه في منطقة فقرا ورست علينا مناقصة بناء سجن مجدليا وسنباشر به فور تبلغنا رسميا.

■ كلمة أخيرة؟

– أوجه من على صفحات «البيان الاقتصادية» رسالة الى كل المسؤولين وادعوهم الى التضامن في ما بينهم لتجنب ازمات لها تأثيراتها على المواطن اللبناني. نتمنى ان يستعيد المواطن ثقته ومن ثم المستثمر، بما يخدم الاقتصاد الوطني خلال العام ٢٠١٨ والسنوات اللاحقة. ■

استرجاع الفورة الماضية وتنفيذ مشاريع في قطاعات مختلفة. الأمور تتجه نحو مسار إيجابي خلال العام ٢٠١٨.

نشجع الشراكة بين القطاعين العام والخاص

■ ما هي أبرز انجازات شركتكم خلال العام ٢٠١٧؟

– لا يزال مستوى العمل في شركة أبنية ABNIAH يسير بالوتيرة نفسها بالرغم من بعض الجمود الحاصل، بحيث أنه في حال تراجع المشاريع السكنية تبقى هناك مشاريع أخرى كالمستشفيات، المدارس والمجمعات. وبالإجمال لم تتأثر أعمالنا سنوياً بأي تراجع لغاية الآن، لكن نحن بلا شك بانتظار ان تتحسن الأوضاع وتنهض من جديد، لا سيما ان هناك طاقات كبيرة لا تتوافر أمامها الفرص. لذا، نأمل اعتماد سياسة حكيمة من قبل الحكومة حتى تستطيع وضع خطة ورؤية اقتصادية على مستوى لبنان وأن تدعم الدولة القطاع الخاص. من جهة أخرى، نحن نشجع الشراكة بين القطاعين العام والخاص خصوصاً ان الدولة لم تعد تتمكن من الاتفاق بسبب المديونية المرتفعة وفوائد الدين، كما وهناك في المصارف رؤوس أموال كبيرة لا تستثمر سوى في ظل توافر عامل الثقة، من هنا، على الدولة ان تتخذ خطوات تجاه القطاع الخاص من أجل النهوض بالوضع العمراني في البلد.

تطوير نقابة المقاولين

■ انطلاقاً من موقعكم، نقبياً للمقاولين، ما هي التشريعات التي يجب ان تتوافر من أجل تطوير السوق العقارية؟

– من موقعي كنقيب مقاولين، نتابع هذه الأمور، وفي هذا الإطار أعدنا مشروعاً أرسلناه الى الحكومة من أجل تطوير نقابة المقاولين وإعطائها حجماً وقدرة أكبر لمراقبة الأعمال والإطلاع على الأمور كافة بهدف مساعدة المقاولين وأصحاب العمل. ونأمل ان يبصر هذا المشروع النور في أقرب فرصة. أما الموضوعان الآخران اللذان يساهمان في تطوير السوق فهما دفتر الشروط والأحكام العامة اللذان ما يزالان في أدراج مجلس النواب منذ عشرة أعوام، اضافة الى مرسوم

■ **لبنان** تمارس الشركات العقارية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– بداية يجب الفصل بين العقار والعقار المبني والتعهدات كونها مصالح تختلف عن بعضها البعض. أما بالنسبة للقطاع العقاري فيشهد حالياً من الركود منذ العام ٢٠١١ بسبب غياب الطلب على الشراء نتيجة عدم توفر السيولة الكافية وغياب الثقة بالاستثمار في القطاع لعدم توافر معدلات نمو ووجود مديونية مرتفعة.

من جهة أخرى، يمر قطاع العقار بمراحل من الهبوط يقابلها ارتفاعات، لذا وبعد فترة الجمود التي شهدتها القطاع العقاري في لبنان، من المتوقع ان يستعيد عافيته ولكن هذا مرتبط بمعدلات النمو ووضع الاقتصاد المحلي.

أما بالنسبة لموضوع العقارات المبنية التي عانت خلال الأعوام الثلاثة الماضية تدهوراً في الأسعار بسبب تراجع قيمة الوحدات السكنية بنسب تراوح بين ١٥ و٢٥ في المئة وارتفاع العرض مقابل الطلب وتراجع القدرة الشرائية لدى المواطن بسبب الأوضاع الاقتصادية الصعبة وانعدام الادخار، إلا ان سياسة المصرف المركزي والبنوك التجارية ساعدت الراغبين في الحصول على شقة من خلال تقديم تسهيلات، أما بالنسبة للشقق الكبيرة الحجم فانخفض الطلب عليها بشكل كبير، فضلاً عن أن أسعارها باتت مرتفعة جداً، ما أدى الى هروب الإستثمارات الى ضواحي العاصمة حيث أسعار الشقق أدنى.

أما في ما يتعلق بالمقاولات التابعة للقطاع الخاص فبقيت مستمرة إما بوتيرة أقل من الأعوام الماضية، أما تلك التابعة للقطاع العام فلم تتوفر لديه السيولة الكافية لتوظيفها في مشاريع البنية التحتية وغيرها.

والياً ثمة حديث عن النهوض بالإقتصاد من خلال ضخ رؤوس أموال وقروض من الخارج عن طريق البنك الدولي أو المساعدات، ولكن تبقى هذه التطورات مرتبطة بالسياسة وتضامن الحكومة مع بعضها البعض والقوانين التي ستطلقها بهدف أخذ الجهات المانحة طلبنا على محمل الجد، بما يمكننا من

COMMITTED TO **ADDING**
VALUE TO YOUR NEXT PROJECT

39 years



Albert Kittaneh

(Advisor to the Managing Director - Qatar Coral):

There should be a balance between supply and demand to refresh the real estate sector

Because our customers are king, we work hard to help them achieve their dreams. Because we understand that customers value the quality of services offered, we strive to earn their loyalty. For us we create distinctive value for our customers, vendors, employees and our share-



holders with professional services.

Al Bayan Magazine spoke with Mr. Albert Kittaneh, Advisor to the Managing Director of Qatar Coral who expressed his outlook for 2018.

Below is the interview conducted.

* How do you evaluate the economic sector in Qatar during 2017?

- Obviously, after the four countries boycotted Qatar, there was a slight decline in the economic activity which took two to three months to stabilize until Qatar found other sources of importations such as Turkey & Iran. Moreover, new products are in the market from Austria, Italy and all over the world. In this sense, this was good for Qatar because it was prior to the boycott very dependent on importation from Dubai or Saudi Arabia. For us as

a consumer, it was very bad because the suppliers in Qatar never stockpiled anything. If you needed a product or part, it took a minimum of ten days to eight weeks to arrive in Qatar. Now with these events that took place they have realized that they have to become self-reliant and dependent on themselves, so in the future the availability of a lot of the material will be readily available in the country. To that end, the government has given licenses and land to build storage facilities and people have moved to build huge warehouses to stockpile all the products that the country needs.

* Where does the potential lie to invest in Qatar?

- Basically, in order to become self-reliant to a great extent, Qatar must invest in the manufacturing processes which many Arab countries don't have. You can produce food stuff & other simple things like surgical bandage, plaster, cotton buds, and generic drugs etc., all of which are imported from overseas. Producing them is not a difficult technology all we need to do is to connect with one of these medical suppliers, manufacturers of medical supplies and enter into licensing agreement with them and start producing it here.

* How do you evaluate the tourism sector in Qatar?

- On the tourism front, you have to develop the outlets to have tourists. You can develop local tourism which the government has attempted with the granting of free visas to the 80 countries. Developing tourism is a longer term prospect because what you need to do is develop the touristic attractions which take time to be built and fully develop the capability to become a touristic hub. Concerning the real estate sector, it got hurt badly in two events, early in 2016 when there was termination of staff in many companies due to restructuring and downsizing, that affected the occupancy. Unfortunately what is happening also, the mix of people is

changing so while they terminate a highly paid executive, they are bringing lower quality paid executives and these people are not the type who are going after high quality.

* Do you think the private sector along with the public sector can play a role in refreshing the real estate sector?

- The real estate is like any economic activity, it is supply and demand. For example, in the Pearl many new buildings are

coming on stream, Lusail is starting to come on stream so until there is a balance between supply and demand, you will always be under pressure.

* How do you evaluate the prices right now?

- We are still on the higher end because of the quality as the two towers Vb22 & Vb23 which are set amidst Viva Bahriya's lush landscape, offering studios, one, two and three bedroom apartments, as well as, luxury penthouses and chalets of impeccable design.

In addition, the towers offer quality construction, nice ambience, gym with a trainer, beach, pool area, underground parking, security, a room with toys and movies for kids. Contemporary finishes are brought to life with thoughtful, imaginative design and exquisite attention to detail, seamlessly integrating state-of-the-art technology and hi-tech security systems to ensure the new home offers fresh accents on safety and style. The occupancy in both buildings is about 84 percent and we are selling per square meter above 17 thousand qatari riyal; thus, we are about 25 percent higher than others.

* Do you have any offers to operate other buildings in the Pearl?

- We thought about it but we want to make our product the best. We are not interested in making a profit from providing other towers our unique services.

* What is your outlook for 2018?

- With all the geopolitical issues around the world, especially the Middle East, I think we will continue to have an upward pressure on oil prices and that will mean more revenue both from oil and gas for Qatar which should increase the liquidity in the system and lead to higher economic growth.



VB22 & VB23

Viva Bahriya, The Pearl - Qatar

Luxurious Apartments for Sale and Rent

- 1, 2 & 3 Bedroom Apartments
- 3 & 4 Bedroom Penthouses
- 1 & 2 Bedroom Chalets
- Outdoor Swimming Pool & Jacuzzi
- Kids Private Swimming Pool (Shaded)
- Sauna & Steam Room
- Gymnasium
- Direct Beach Access
- Kids Playroom
- 24 Hour Concierge



TWENTYTWO



TWENTYTHREE

A Development by:

شركة مردان قطر
للتنظيم العقاري ذ.م.م



Qatar Coral
For Real Estate Development LLC.



إبراهيم جاسم العثمان

(الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للتنمية UDC - قطر)؛

قوتنا في مصادر إيراداتنا من محافظ عقارية متنوعة

أثبتت الشركة المتحدة للتنمية بالرغم من كل التحديات قدرتها على الحفاظ على أعمالها ومواصلة طرح وحدات عقارية ذات جودة عالية، وتحرص الشركة على توفير تجربة حياتية متكاملة لسكان جزيرة اللؤلؤة. الرئيس التنفيذي للشركة إبراهيم جاسم العثمان أوضح أن تأثرها بالحصار كان محدوداً، وكشف عن خطة تسويقية تستهدف أسواقاً جغرافية جديدة تزامناً مع توجه الدولة لتنويع مصادر الدخل وتحقيق التنمية المستدامة.



■ تمارس الشركات العقارية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– نحن في الشركة المتحدة للتنمية ندرك تماماً طبيعة القطاع العقاري وتأثره السريع بالتقلبات السوقية، وقد أخذنا ذلك في الاعتبار أثناء وضعنا لاستراتيجية الشركة الخمسية وخارطة الطريق التي نعمل وفقها.

لذلك قمنا بالإسراع في تطوير المناطق السكنية وزيادة المحلات التجارية الجديدة في جزيرة اللؤلؤة – قطر وتخصيص الموارد اللازمة للمشاريع الواعدة في قطاعات مجدية مثل التطوير العقاري، وتطوير البنية التحتية، والضيافة، وإدارة الممتلكات وغيرها بهدف تقديم قيمة مستدامة وطويلة الأجل للمساهمين وتحقيق ربحية مرضية تدعم طموحاتنا بالتنمية.

وأود أن أوضح بأننا في الشركة المتحدة للتنمية، كمطور عقاري رئيسي في الدولة، كان تأثرنا محدوداً بالحصار المفروض على الدولة، حيث نقلنا تركيزنا إلى تسويق مشاريعنا في السوق المحلية لمعادلة وقف الاستثمارات من دول الحصار. كما نعمل على خطة تسويقية تستهدف أسواقاً جغرافية جديدة تزامناً مع توجه الدولة لتنويع مصادر الدخل وتحقيق تنمية اقتصادية مستدامة عملاً برؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠.

ظفرة عقارية

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وماهي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– كما أوجزت، لعل التحديات التي تشهدها الأسواق العقارية متغيرة بطبيعتها وتتأثر بمختلف العوامل الإقليمية والمحلية، المالية منها والسياسية. في الوقت الحالي، تمثل ظروف السوق المتغيرة وأهمية الحفاظ على موقع ريادي محلي كمطور للسوق العقارية هي أولى اهتماماتنا كوننا نمر بطفرة عقارية في الدولة والإقليم عموماً وهو ما يشكل تحدياً يفرض علينا التطوير والمتابعة المستمرة للحفاظ على مركزنا الريادي.

والجدير بالذكر أن قوة الشركة المتحدة للتنمية تتركز في مزيجها المتنوع من مصادر الإيرادات من محافظها العقارية المتنوعة، والتي تشمل إيجارات المساحات المكتبية ومبيعات قطع الأراضي، بالإضافة

إلى الشقق السكنية ومنازل التاون هاوس والإيجارات بشقيها السكنية والتجارية والاستثمارات المرتبطة بها. وتساعد هذه المرونة العالية في تقبل ظروف السوق المتغيرة، وفي تلبية الطلب المتزايد مما يجعل من الشركة المتحدة للتنمية شركة مساهمة محلية رائدة في مجالها.

وحدات عقارية متميزة

■ ماهي أبرز مشاريعكم المعروضة؟ وما الذي يميزها؟

– تم التركيز في الفترة القصيرة الماضية على منطقتين جديدتين هما «فيفا بحرية» و«جباردينو فيلاج» لتكونا محور تركيز الشركة خلال هذا العام بما تتيحانه من أجواء هادئة مناسبة للعائلات. وقد بدأت الشركة في الربع الأخير من ٢٠١٦ بالتأسيس للأعمال الإنشائية الخاصة ببناء «أبراج المتحدة» ضمن «فيفا بحرية» وتطوير البنية التحتية لمنطقة «جباردينو فيلاج» مما يفسح المجال أمام المستثمرين المستقبليين بالاتجاه إلى هذه المنطقة الناشئة حيث ستقوم المتحدة للتنمية بتشييد عشر فلل سكنية تستقطب الطلب على هذه الفئة الجديدة من العقارات الفاخرة والعملية، لخلق عوائد مجدية للسنوات المقبلة. هذا وقد أعطى بيع أرضين لبناء برجين سكنيين في «فيفا بحرية»، دفعة إضافية لتسويق هذه المنطقة خلال ٢٠١٧ كوجهة جديدة تحمل مواصفات وأنماطاً هندسية فريدة في اللؤلؤة-قطر.

وقد أثبتت الشركة المتحدة للتنمية وعلى الرغم من التحديات قدرتها على الحفاظ على أعمالها والمواصلة بطرح وحدات عقارية متميزة ذات جودة عالية، سواء السكنية منها أو المكتبية أو متاجر التجزئة، وذلك بمجموعة واسعة من التصاميم والأدواق التي تنفرد بها اللؤلؤة-قطر.

كما نحرص في الشركة المتحدة للتنمية على توفير تجربة حياتية متكاملة لسكان الجزيرة، فقد وقعنا مؤخراً اتفاقية بيع أرض استثمارية في «لا بلاج ساوث» مع مجموعة محمد الحمد المانع، مطور المشروع، وذلك بغرض إنشاء مجمع تجاري، وهو استثمار نرى بأنه يعكس الثقة المحلية الكبيرة في المفهوم الذي تجسده الجزيرة والإمكانات الاستثمارية والتجارية فيها، وهي دليل آخر يبرهن على المكانة المرموقة التي تحتلها

اللؤلؤة-قطر كواحدة من أفضل وجهات تسويق التجزئة والاستثمار في الدولة.

جذب الاستثمارات

■ ماهي التشريعات الجديدة اللازمة لتطوير السوق العقارية؟

– التوجه الرسمي واهتمام القيادة الرشيدة متمثلة بحضرة صاحب السمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، أمير البلاد المفدى حفظه الله ورعاه، بتطوير التشريعات والأطر التنظيمية التي تضمن النمو الأمثل والمستدام للقطاع العقاري في الدولة. فقد وجه مؤخراً مجلس الوزراء بسرعة الانتهاء من مشروع قانون الإقامة الدائمة الذي يسمح لحامل هذه الإقامة بمزاولة الأنشطة التجارية وتملك العقار السكني والاستثماري وهو ما نتوقع أن يعكس إيجاباً على الاستثمار في القطاع العقاري واجتذاب رأس المال الأجنبي إلى الدولة.

ونرى بأن مثل هذه الإجراءات المدروسة والفرص المتاحة أمام الاستثمار الخاص، ستسهم بشكل واضح في زيادة مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي، من خلال توفير البيئة المناسبة لتنويع الاقتصاد وجذب المزيد من الاستثمارات المحلية والأجنبية.

الحفاظ على النمو المستقبلي

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨ وما هي توقعاتكم؟

– شكل عام ٢٠١٧ تحدياً للشركة المتحدة للتنمية، أثبتنا من خلاله بأننا نمرون بما فيه الكفاية لتحقيق نتائج مالية مناسبة خلال الظروف المليئة بالتحديات. وإنه لمن المشجع بأن نرى زخماً في حجم أعمالنا وأن ندرك بأننا نسير على الطريق الصحيح لتحقيق عوائد مالية جيدة لمساهميننا.

هذا وستقوم الشركة المتحدة للتنمية بتطوير جزيرة المرجان الواقعة بجانب جزيرة اللؤلؤة-قطر إلى أحدث المعالم السكنية والتجارية والترفيهية. وسيتم الإعلان عن تفاصيل هذا المشروع الجديد رسمياً بمجرد الانتهاء من مرحلة التصميم، حيث أن لهذا المشروع القدرة على أن يصبح وجهة رائعة من شأنها أن تساعد على الحفاظ على النمو المستقبلي للشركة المتحدة للتنمية. ■

المزايا القابضة تحافظ على تصنيفها طويل الأمد -BBB وتصبح الأمد A3 مع نظرة مستقبلية مستقرة

المهندس إبراهيم الصقعي: يصب في فتح آفاق جديدة للدخول في استثمارات وكيانات

للدخل وتنوعا في أسواق جغرافية متعددة إضافة إلى تنوع في منتجات عقارية مختلفة تحت علامات فكرية وتجارية خاصة بمجموعة المزايا.

وقد أشاد التقرير بنتائج الشركة المالية المعلنة للسنة الحالية متمثلة في أرباح الشركة وجداول التدفق المالي التي أظهرت نموا واستقرارا في مبيعات الشركة وانخفاضا في معدلات الإقتراض ونمو في المداخل الإيجارية، الأمر الذي يعزز من التوقعات المستقبلية لأداء الشركة في العامين ٢٠١٨ و ٢٠١٩.

وفي تعليق للرئيس التنفيذي للمجموعة

المهندس إبراهيم عبد الرحمن الصقعي قال

«إن شركة المزايا ذات مركز مالي متين وقادرة

بشكل انسيابي على الوفاء بكافة قروضها قصيرة

وطويلة الأجل». وأضاف: «إننا في شركة المزايا نحرص على

تلبية حاجات المستثمرين والمساهمين في الشركة وذلك عن طريق

سد فجوة المعلومات بينهم وتوفير بيانات سهلة الفهم وموجزة

وموثوقة عن مستوى المخاطر في الشركة من باب الشفافية وبناء

الثقة».

وأضاف الصقعي «إن تصنيف المجموعة الائتماني إنما يصب في

فتح باب التعاون مع المهتمين والمستثمرين في الشركة وفتح آفاق

جديدة للدخول في استثمارات متعددة وكيانات متنوعة، وها نحن

اليوم في شركة المزايا القابضة نعمل وفق نموذج ديناميكي، حيوي،

مستقر وذي مردود إيجابي مدروس المخاطر من شأنه أن يعزز من

مسيرة المزايا للفترة المستقبلية».

بيّنت شركة «كابيتال انتلجنس» إحدى الوكالات العالمية

الرائدة في التصنيف الائتماني أن شركة المزايا

القابضة MAZAYA حافظت على تصنيفها

الائتماني -BBB على المدى الطويل وتصنيف

A3 على المدى القصير مع نظرة مستقبلية

مستقرة.

واستندت الوكالة في دراستها الائتمانية

وفي إصدارها درجات الجدارة الائتمانية

على تصنيف مختلف أنواع الديون

والمنتجات المالية المركبة ذات المخاطر

المتعددة للشركة، وذلك بعد تقويم الوكالة

للملاءة المالية للمزايا وقدرتها على الوفاء

بالتزاماتها المالية والقروض لمصدر الأوراق

المالية بشكل وافٍ وفي الوقت المحدد لذلك، حيث

أشار التقرير إلى أن لدى المزايا نموذج عمل متنوعاً

وموزعاً للمخاطر من جوانب متعددة، إضافة إلى نشاط الشركة

الأساسي القائم على التطوير العقاري وفق توزيع جغرافي موزون

من جهة وتوزيع نموذج عمل يجمع بين المشاريع المطورة بهدف

البيع والمشاريع المطورة بهدف الإيجار.

من جهة أخرى، عرج التقرير على الأسباب غير المتعلقة بالأموال

المالية والتي ساهمت في محافظة المزايا على هذا التصنيف ومنها، أن

لدى مجموعة المزايا خطة عمل استراتيجية واضحة المعالم وذات

تفصيل دقيق لكافة عمليات الشركة وأهدافها وإيراداتها وبياناتها

المالية والتي يتم تحديثها بشكل دوري ربع سنوي بما يتماشى مع

كافة المستجدات في عمليات الشركة خلال السنة، والتي تضمنت

بشكل كبير نمواً في إجمالي إيرادات الشركة من المشاريع المدرة

٦,٨٧ مليون دينار الأرباح الصافية لـ «المزايا القابضة» بنهاية الربع الثالث

المهندس إبراهيم الصقعي: وتيرة متوازنة ومستقرة في نتائجنا المالية

أظهرت نتائج شركة المزايا القابضة للربع الثالث من العام ٢٠١٧ تحقيق أرباح صافية بواقع ٦,٨٧ مليون دينار، مقارنة بـ ٦,٨٤ مليون دينار عن الفترة نفسها من العام ٢٠١٦.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للمجموعة المهندس إبراهيم عبد الرحمن الصقعي «حافظنا على وتيرة متوازنة ومستقرة في نتائجنا المالية

خلال الربع الثالث من العام ٢٠١٧، بفضل أدائنا التشغيلي المدعوم بإنجازات راسخة على أرض الواقع»، مؤكداً أن النمو في الإيرادات جاء كنتيجة

مباشرة لعمليات الإنجاز والبيع والتسليم التي حققتها الشركة خلال الفترة الماضية والتي ارتفعت بنسبة ١٢,٤٦ في المئة وبواقع ٤١,٥١ مليون

دينار، مقارنة بـ ٣٦,٩٢ مليوناً للفترة نفسها من العام السابق، فيما قفزت الإيرادات الناجمة عن عمليات التأجير بنسبة ٣,٢٦ في المئة وبواقع ٥,٦٠

مليون دينار مقارنة بـ ٥,٤٢ مليون دينار في الفترة نفسها من العام السابق، إضافة إلى إيرادات أخرى حققتها الشركة عن إدارة المشاريع والتي كان

حصاها ١٢٦,٤٣ ألف دينار.

لين عكاوي

(مدير عام شركة برايم لإدارة جمعيات الملاك PRIME ASSOCIATION MANAGEMENT - الامارات):



نوفر خدماتنا بحسب المعايير المعتمدة لكل عقار ونحفظ قيمته مع مرور الزمن

حققت شركة برايم لإدارة جمعيات الملاك PRIME ASSOCIATION MANAGEMENT نموًا في أعمالها للعام ٢٠١٧ وهي المعروفة عنها حسن إدارة جمعيات الملاك في دبي واعتمادها شهادات أيزو للجودة العالمية في عدة مجالات من ضمنها معايير الحفاظ على البيئة.

مدير عام الشركة لين عكاوي كشفت عن ارتقائها بالشركة وبلوغها الريادة في مجالها، وأشارت إلى توفيرها الخدمات بحسب المعايير المعتمدة لدى كل عقار مع تحسين وضعه والحفاظ على قيمته مع مرور الزمن، إلى جانب التأكد من كل شروط السلامة والقواعد المدنية والبلدية والتزام السكان بها، منوهة بجهود دائرة التنظيم العقاري في دبي والتي تقوم دوماً بالتأكد من التزام الجمعيات بالشروط والقواعد حسب ما ينص القانون.

في الطليعة في مجالها

■ متى تأسست شركة برايم وما هي طبيعة أعمالها؟

– تأسست الشركة في العام ٢٠١١ في إمارة دبي وهي من أولى الشركات المعتمدة من قبل مؤسسة التنظيم العقاري لممارسة إدارة جمعيات الملاك في دبي. ولقد انطلقت الشركة بأعمالها واستمرت بالنمو وتحقيق النجاح في كل الخدمات التي تقدمها لمساعدة جمعيات الملاك على إدارة شؤونها، إذ إن عملها هو إدارة المباني بالوكالة عن أصحاب الملك. وقد بلغت الشركة مرتبة متقدمة خلال فترة قصيرة، إذ استمر تطورها في كل الاتجاهات، سواء في ما يتعلق بقاعدة العملاء أو بنوعية الخدمات، وهي حالياً رائدة في مجالها.

إلى ذلك، تتكون جمعيات الملاك أولاً من مجالس إدارة تضم في معظم الأحيان أعضاء غير متفرغين للإشراف المباشر على الأملاك. هذه الجمعيات تتكون من جميع الملاك في العقار سواء كان مجتمعاً تجارياً أو سكنياً أو قرية سياحية أو غيرها. وفي كل عام تتشكل جمعية عمومية يتم فيها انتخاب مجلس إدارة يضم بين ٥ و٧ أعضاء من الملاك. ومن أهم مهام هذا المجلس الإشراف على المرافق العامة للعقار والاهتمام بالمصلحة العامة للملاك. في المقابل تحتاج هذه العقارات إلى خبراء يقومون بالإشراف وإدارة المرافق العامة فيها، ومن هنا يأتي دور شركات إدارة جمعيات الملاك التي تقوم بالإشراف على هذه العقارات وإدارة شؤونها بالتنسيق مع مجلس الإدارة المنتخب الذي تعود إليه في القرارات المتخذة، سواء في الشؤون الإدارية أو المالية أو الخدمانية. إننا إذاً كشركة نتولى تأمين الخدمات بحسب المعايير المعتمدة لدى كل عقار مع الحفاظ

على قيمته مع مرور الوقت، إلى جانب التأكد من كل شروط السلامة والقواعد المدنية والبلدية والتزام السكان بها لكي نضمن الراحة لجميع قاطني العقار.

محاولة السيطرة على عدم ارتفاع رسوم الخدمات

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهكم في عملكم؟
– من أهم التحديات التي تواجهنا كشركة إدارة جمعيات ملاك هي السيطرة على إبقاء رسوم الخدمات خلال النطاق المعقول حسب كل عقار. إلا أنه من أهم العوامل التي تشكل رسوم الخدمات هي رسوم الطاقة والتبريد والتي قد تصل إلى ٦٠٪ من مجموع ميزانية الخدمات. لذلك نحن مؤخراً نركز على إيجاد أساليب وحلول لتوفير الطاقة والحفاظ على البيئة. وهذا سيكون من أهم أهدافنا خلال العام المقبل بالتماسي مع سياسة الحكومة لتشجيع الحفاظ على الطاقة وحماية البيئة.

■ متى يبدأ عملكم؟

– عندما ينتهي البناء وتصدر أول ملكية فيه فإن القانون يفرض تأسيس جمعية الملاك وتعيين شركة مثل شركتنا للإدارة والإشراف على شؤونها، فإن تأسيس جمعية الملاك الإلزامي مباشرة بعد إصدار أول ملكية.

كفاية وشفافية

■ هل تجدون صعوبة في التعامل مع الملاك؟
– عادة المباني التي نشرف عليها في دبي ضخمة، وبالتالي نحن نتعامل مع جمعيات ملاك تضم كل واحدة بين ٢٠٠ و٦٠٠ مالك. والذين ندعوهم سنوياً لحضور اجتماع الجمعية العمومية لانتخاب أعضاء مجلس الإدارة وعددهم بين ٥ و٧ أشخاص (أعضاء). من الطبيعي وجود جنسيات وعقليات مختلفة، لذا فإن

قدرة من يتولى الإدارة تتمثل في الكفاية والشفافية القصوى مع الحنكة والدبلوماسية في التعاطي مع هذه الجمعيات. في النتيجة لقد اعتدنا على التحديات ونجحنا دائماً في تذليل المعوقات أياً كان حجمها. نحن نلجأ دائماً إلى دائرة التنظيم العقاري والتي بدورها تقوم بتقديم النصائح والارشادات لحل العقبات التي تواجهنا خلال ممارسة أعمالنا اليومية.

■ ما هي نوعية المشاريع التي تتولون الإشراف عليها؟
– تتنوع ما بين مشاريع تجارية وسكنية ومختلطة أو شقق مفروشة، نعمل في كل المناطق ذات الملكية المشتركة، ولدينا الكثير من الأعمال في منطقة المارينا وأبراج بحيرة جميرة وقرية جميرة والبرشا وسواها.

تحدي الضريبة

■ هل ثمة استراتيجية جديدة تتبونها؟
– نحن لا نرى وجود الضريبة تحدياً، تم الاعلان عن فرض ضريبة القيمة المضافة والتي سوف يتم فرضها مع بداية العام ٢٠١٨ والتي تمثل ٥٪ اضافة على الخدمات والسلع. إننا كغيرنا نترقب كيف سيكون تأثيرها على رسوم الخدمات علماً بأنه من الطبيعي ان يقوم مقدمو الخدمات برفع اسعارهم بما يعادل الزيادة الضريبية ولكن من الامور الجديدة التي احب التنويه بها هي توجيهنا نحو توفير في الطاقة، ان نميل الى توفير في مصاريف الكهرباء والتبريد في المباني التي نشرف عليها. ان هذا الامر هو من الامور الاساسية والتي سيكون تأثيرها اكبر على خفض رسوم الخدمات مقارنة بالزيادة الضريبية.

■ كيف تقيمون واقع العمل خلال العام ٢٠١٧؟
– حققت الشركة نمواً جيداً برغم ان البعض اعتبر العام ٢٠١٧ صعباً. لكن القطاع عموماً عرف نمواً وتطوراً لا بأس بهما. ■

NEVER LOSE YOUR PEN AGAIN

HIGH-TECH TRACKING MEETS OUR
BOLDEST CROSS DESIGN YET

NEW! CROSS TRACKR COLLECTION

MAKE YOUR
MARK



CROSS

EST 1846 USA



Bluetooth®



TAMER

Tamer Group

Cross@tamergroup.com

Tel: +966 12 6440099 Ext: 2228



مجموعتها استحوذت على أكبر شركة تدقيق في بريطانيا

رولان معري (مدير عام شركة سوكوتيك SOCOTEC - لبنان):

طموحنا خدمة القطاع العام وتقديم كل الدعم التقني له

تواصل شركة سوكوتيك SOCOTEC تحقيق الإنجازات وكان آخرها تغيير شعار المجموعة من عين ساهرة مدققة الى منظار ذات رؤية أوسع وأشمل ما يرمز الى القوة الاستباقية لاستشعار المخاطر وحوادث الكوارث والمشكلات أو أي خلل في قطاعات المباني، البيئة والصحة وغيرها، واستكمال انتشارها في القارة العجوز مع شراؤها أكبر شركة تدقيق في بريطانيا ESG تضم ١٤٠٠ مهندس ليصبح اسمها «سو كوتيك يو.كيه».

مدير عام الشركة في لبنان رولان معري أشار الى جهد مبذول من سو كوتيك - لبنان بالتعاون والتواصل مع النقابات السياحية لتعميم عمليات تصنيف المنشآت والمرافق السياحية لتشمل كافة الفنادق والمطاعم والنوادي الليلية المنتشرة على كامل الأراضي اللبنانية، متطرقاً الى دور الشركة في التدقيق بمواصفات مساعد الأبنية وفق المرسوم رقم ١٢٣، مبدياً طموحه لخدمة القطاع العام وتقديم كل الدعم التقني له.

لمساعدتهم هندسياً وبشياً للقيام بهذه المهام ونعتبر هذه المهمة انجازاً كونه يصب في تكريس السلامة العامة لكل المصاعد التي يتم تركيبها على الأراضي اللبنانية كافة، لا سيما تلك التي لم تشملها شروط السلامة العامة في مرسوم العام ٢٠١٢ ورقمه ٧٩٦٤، مع الإشارة الى انه ووفق المرسوم الجديد رقم ١٢٣ تم إلزام اصحاب المباني المزودة بالمصاعد اكانت خاضعة للتدقيق الفني او غير خاضعة له بحسب مرسوم ٧٩٦٤ بالقيام بعملية الكشف التقني على هذه المصاعد.

■ هل لدى «سو كوتيك» استراتيجية جديدة للعام ٢٠١٨ وما درجة تفاعلكم بالنسبة للعام الجديد؟

- اتجهنا سابقاً بعملنا نحو القطاع الخاص اذ ان التدقيق في تطبيق شروط السلامة العامة على المباني والمصاعد اوجد لنا العديد من الفرص المهمة. اما استراتيجية جديتنا الجديدة فتطمح الى خدمة القطاع العام وتقديم كل الدعم التقني له. لقد بدأنا العمل في التدقيق بالسود بالتعاون مع وزارة الطاقة اذ تم تعييننا مدققين فنيين على سد بقعاتنا في المتن وسنرى مع الوزارة كيف نستطيع ايضا المساعدة في بقية السود قيد الانشاء. اما في موضوع النفط فنحن على تواصل مستمر مع هيئة ادارة قطاع النفط، خاصة وان لبنان حالياً بصدد الدخول في عملية التنقيب والحفر اذ نحاول المساعدة في التدقيق على هذه العمليات. كما اننا نشارك مؤسسة المقاييس والمعايير الوطنية LIBNOR في استكمال العمل على إعداد مواصفات السلامة العامة. ضمن هذا الإطار وبحكم رئاستي

اللجنة المسؤولة عن مواصفات الوقاية من الزلازل 135 الصادرة في العام ٢٠١٣، نعمل حالياً على تحديثها وستصدر خلال العام ٢٠١٨ آخر طبعة لهذه المواصفات التي ستستفيد منها كل مكاتب الهندسة كمرجعية في ما يتعلق بتصميم المباني لكي تكون مقاومة للزلازل. ان استراتيجية «سو كوتيك» تقضي بأن تكون الشريك الفعلي للقطاع العام لمساعدته ومؤازرته وتأمين كل المساعدة التقنية له. كما اننا لا ننسى معضلة معالجة النفايات اذ ان شركة «سو كوتيك» مكلفة بالتدقيق الفني على أعمال مطمر كوستابرافا. وبالاجمال فإننا نساهم بخدمة القطاع العام بما يصب في المصلحة الوطنية. ■

يشمل التصنيف جميع وسنستكمل محادثاتنا معها ومع وزارة السياحة خلال العام ٢٠١٨ ليصار الى تعميم التصنيف على كل المؤسسات. والمعروف ان قطاع السياحة حيوي بالنسبة للاقتصاد. ثم ان أي سائح عندما يريد حجز فندق فهو يثق قبل كل شيء بعدد نجومه ويبنى خياره عادة على تصنيفه. اذاً من المفروض توافر هذا التصنيف في كل المؤسسات السياحية باعتباره رافعة القطاع السياحي. والمعروف أيضاً ان النوادي الليلية انتشرت بشكل كبير ولا سيما المشادة منها على أسطح الابنية، خصوصاً على ساحل المتن في مناطق مثل انطلياس، وضبيه مما سبب إقلاق راحة السكان، وبحكم تعاوننا مع وزارة السياحة ونظراً لوقوعه ضمن مسؤولياتها كونها المسؤولة من الناحية السياحية عن هذه النوادي وما تحدثه من ازعاج للسكان، فقد استعانت الوزارة مرة أخرى بسوكوتيك لكي نعد دراسة شاملة وكاملة للجزل الصوتي الهادف للتخفيف من الازعاج في المنطقة. وبالعمل توجهت فرق «سو كوتيك» مع المعدات اللازمة ووسائل القياس الصوتي وأجرت دراسة أافية وحددت نقاطاً عدة في منطقة عوكر، ضبيه وانطلياس. لقد قمنا بتصحيح الأصوات بحيث تكون مطابقة للمستويات الملحوظة في المواصفات العالمية وحددنا لكل حانة أقصى مستوى للصوت الذي لا يمكنها تخطيه وإلا تعرضت للمخالفه. وثمة تمنٍ على وزارة السياحة بضرورة تعميم هذه الدراسة على مناطق أخرى شبيهة، لا سيما في مناطق مار مخايل، بدارو وجونية.

مرسوم التدقيق ٧٩٦٤

■ وماذا حققت سو كوتيك - لبنان على صعيد السلامة العامة؟

- هناك موضوع مهم جدا يتعلق بسلامة المصاعد. لقد صدر مرسوم رقم ١٢٣ عن وزارة الاشغال متناولاً كل المصاعد التي يتم تصنيعها في لبنان او استيرادها من الخارج، وقضى بأن يتولى معهد البحوث الصناعي السهر على ان تكون مطابقة لمواصفات السلامة العامة. فقد لزم المعهد المهمة لشركات التدقيق الفني وعلى رأسها «سو كوتيك»

■ كيف تقيّمون أوضاع شركة سو كوتيك خلال العام ٢٠١٧؟ وما هي أهم الإنجازات التي حققتها؟

- بالرغم من كل الأوضاع غير المشجعة التي سادت المنطقة عموماً ولبنان خصوصاً على الصعيدين الإقتصادي والسياسي، استطعنا تحقيق العديد من الإنجازات. لقد كان العام ٢٠١٧ مهماً جداً بالنسبة للشركة على الصعيد الداخلي في لبنان وعلى الصعيد الخارجي كمجموعة «سو كوتيك». ولا بد من التنويه بإنجازين حققنا على صعيد المجموعة إذ تغير شعارها الأساسي بحيث ارتأت المجموعة بحكم الإنطلاقة والرؤية الجديدة للمستقبل ان تغير بديها شعار الشركة الذي كان يرمز الى العين الساهرة والمدققة، فتم تحديثها لتصبح أكثر شمولاً، بحيث تغطي أكبر قدر ممكن من النواحي التي تحتاج الى تدقيق، والهدف من ذلك تجنب المشكلات والكوارث، خصوصاً بعد توسع أعمال الشركة. أما رمزها الجديد حالياً فيعني القوة الاستباقية أي استباق حدوث الكوارث أو المشكلات أو أي خلل في قطاعات المباني أو البيئة أو الصحة وغيرها واكتشافها قبل وقوعها. هذا هو هدف وجود شركة «سو كوتيك» والرؤية المستقبلية لها. أما الأمر الثاني الذي حدث على صعيد المجموعة فهو توسعها وذلك عبر شراؤها أكبر شركة تدقيق في بريطانيا ESG وتضم ١٤٠٠ مهندس وتمارس وظيفة التدقيق وكل ما يتعلق بالفحوصات المخبرية في قطاعات الأبنية، البيئة ومعالجة النفايات.

تصنيف المنشآت والمرافق السياحية

■ حققت «سو كوتيك - لبنان» العديد من الإنجازات المهمة أيضاً وأبرزها منحها من قبل وزارة السياحة صلاحية تصنيف المطاعم في لبنان، ما تعليقكم؟

- بالتأكيد، في أواخر العام ٢٠١٦ فوّضت وزارة السياحة شركة «سو كوتيك» القيام بعمليات تصنيف كل المنشآت والمرافق السياحية في لبنان، بما فيها المطاعم، الفنادق، الشقق الفندقية وغيرها. خلال العام ٢٠١٧ قمنا بتفعيل عملنا ضمن هذا الإطار الذي يعتره الكثير من العقبات والمشكلات. وقد كنا على تواصل مع النقابات السياحية التي أصرت على ان



DECREE

7964

TECHNICAL CONTROL - SAFETY NORMS

SOCOTEC LIBAN THE HIGHEST ACCREDITATION LEVEL **CLASS ONE**

SOCOTEC LIBAN
51 Ferneini street, Furn El Hayek
Achrafieh - Beirut - Lebanon
Tel: 01 328 189
info@socotec-liban.com
www.socotec.com



SOCOTEC

*Leaders
in Technical Control*

الشيخ خالد بن عبدالله رعى افتتاح معرض البحرين الدولي للعقارات «بايبكس ٢٠١٧»



درع تقديري من الشيخ خالد آل خليفة الى فيصل فقيه



جناح بنك اثمار ويظهر في الوسط احمد عبد الرحيم



من اليمين: محمد خليل السيد، الشيخ خالد بن عبدالله آل خليفة



فريق عمل ديار المحرق ويظهر من اليسار: يوسف الزواوي وعارف هجرس

رعى نائب رئيس مجلس الوزراء، رئيس اللجنة الوزارية للإعمار والبنية التحتية الشيخ خالد بن عبدالله آل خليفة افتتاح معرض البحرين الدولي للعقارات «بايبكس ٢٠١٧» BIPEX 2017 الذي تنظمه جمعية المهندسين البحرينية في دورته العاشرة هذا العام ولمدة ثلاثة أيام في مركز البحرين الدولي للمعارض والمؤتمرات بحضور رئيس مجلس النواب أحمد بن إبراهيم الملا وعدد من الوزراء وأعضاء السلك الدبلوماسي وكبار المسؤولين والمدعوين.



من اليمين: عبد الحكيم الخياط، الشيخ خالد آل خليفة، ويظهر من اليسار وليد صفي

ورأى الشيخ خالد آل خليفة في كلمة له بالمناسبة ان الخبرة الوطنية على الصعيد العقاري بلغت أقصى مستويات نضوجها بفضل حضرة صاحب الجلالة الملك حمد بن عيسى آل خليفة بالمصادقة وإصدار قانون تنظيم القطاع العقاري أواخر تموز (يوليو) الماضي.

وأوضح الشيخ خالد آل خليفة ان «بايبكس» أسهم بجدارة منذ انطلاقة الأولى في إبراز الأصول العقارية المحلية والدولية وعرضها تحت سقف واحد، كما ان هذا المعرض واكب جميع التطورات والحقب التي شهدها قطاع العقار المحلي على مدى عقد من الزمن.

وقال رئيس جمعية المهندسين البحرينية المهندس مسعود الهرمي: «نسعى من خلال تنظيمنا للدورة العاشرة من «بايبكس» الى إحداث تحول جذري في سجل المعرض بما يتماشى مع التحول غير المسبوق الذي تشهده السوق العقارية في البحرين».



د. بشار احمد يشرح تفاصيل مشاريعه الى الشيخ خالد بن عبدالله آل خليفة وزير الاسكان باسم بن يعقوب (جناح ORCHID)



فريق عمل البلاد العقارية ومن اليسار: لينا مبارك



من اليمين: أماني عادل، عادل بن حميد وفاطمة عادل (جناح AMFA HOLDING)

LIFE... AS YOU LOVE IT



Residential
Mixed Use
Commercial Construction

Projects Management
Landscaping
Interior Design

Swimming Pools
Sales & Leasing
Hospitality

Kuwait | Bahrain | Oman | Morocco

Tel : +965 2226 3222 Fax: +965 2226 3232 info@alargan.com
P.O.Box 8904 - Salmiyah - 22060 - Kuwait www.ALARGAN.com



فيصل فقيه (رئيس شركة بن فقيه للإستثمار العقاري BIN FAQEEH - البحرين)؛

مملكة البحرين أضحت منافسة للدول المجاورة في استقطاب المستثمرين



تتطلع شركة بن فقيه للإستثمار العقاري BIN FAQEEH لأن تكون المعيار النموذجي لإيجاد الفرص الإستثمارية والجمع بين الممارسات الإستثمارية على المستوى العالمي والخبرة في السوق المحلية من أجل الخروج بمشاريع ذات قيمة مضافة.

رئيس مجلس إدارة الشركة فيصل فقيه أشار الى ان السوق العقارية في البحرين أضحت منافسة للدول المجاورة في استقطاب المستثمرين، مبدياً الحرص على ابتكار الأفكار المميزة، متطلعاً الى الإستثمار خارج البحرين مع حلول سنة ٢٠٢٠، مشدداً على ضرورة توفير رؤوس الأموال الضخمة لعمل الشركات العقارية بالشكل المطلوب، واعداداً بابتكار مشاريع خضراء في الربع الثاني من ٢٠١٨.

رؤوس أموال ضخمة

■ هل أن جذب مستثمرين من الخارج للإستثمار في القطاع العقاري البحريني يشكل منافسة للشركات البحرينية؟

- لا أعتقد ان الشركات التي ستدخل السوق المحلية قد تنافس وتؤثر على الشركات العاملة فيها، لكنها ستشكل إضافة للسوق، وبالتالي من الضروري إيجاد رؤوس أموال ضخمة في السوق حتى تتمكن الشركات من العمل بالشكل المطلوب، ولا شك ان المملكة تسعى دائماً الى توفير منصة صحية حتى يستطيع المستثمرون تأدية عملهم على أكمل وجه.

■ الى أي مدى توابكون التطور التكنولوجي في مشاريعكم في ظل التوجه القائم نحو المدن الذكية؟

- نفكر في ابتكار مشاريع خضراء وسنطرح في الربع الثاني من العام ٢٠١٨ مشاريع تتعلق بالطاقة الشمسية والتكنولوجيا الحديثة. ■

وبالتالي ملّ المستثمرون الأمور التي اعتادوها وبدأوا يبحثون عن كل ما هو جديد. لذا، نسعى الى ابتكار أفكار مميزة من أجل جذب المستثمرين أكثر الى المملكة.

تسويق للبحرين

■ في رأيكم، ما هي العوامل الجاذبة للإستثمار في قطاع العقار البحريني؟

- تسعى الحكومة في مملكة البحرين الى توفير جميع السبل لاستقطاب المستثمرين من خلال اعتماد إجراءات سريعة تسهل معاملات الإقامة، الكفالة الشخصية، إلخ.. ومركز المستثمرين فعال جداً ويخدم الجميع، هذا ويأتي توسعنا في دول الشرق الاوسط بهدف التسويق للبحرين بشكل أفضل وأوسع، وبالتالي إستقطاب المزيد من المستثمرين، لكن في الوقت الحالي ليس لدينا النية للتطوير سوى في المملكة، لكن بإذن الله مع حلول سنة ٢٠٢٠ سنبدأ بالتفكير في عمليات تطوير في بلدان أخرى.

تطور السوق العقارية البحرينية

■ كيف تقيمون وضع قطاع العقار في البحرين في ظل التطورات الجيوسياسية؟

- القطاع العقاري في البحرين ناشط جداً وقد أثبتت الدراسات والتقارير على مر الأعوام ان السوق العقارية البحرينية في تطور مستمر والمشاريع فيها كبيرة وقد أصبحت المملكة تنافس الدول المجاورة في استقطاب المستثمرين لمشاريعها الفريدة من نوعها مثل مشروع ليان LAYAN الذي أطلقناه في معرض البحرين الدولي للعقارات BIPEX والذي يتمتع بفخامة منقطعة النظير، إذ يجمع بين كونه مشروعاً سكنياً وحديقة مائية ترفيهية في الوقت نفسه، مقدماً بذلك الوجهة النموذجية للسياحة العائلية الترفيهية.

■ هل يسجل طلب على مشاريع من هذا النوع؟

- كشركة نحاول دائماً الخروج عن المألوف واستقطاب الفئات التي تتقبل الأفكار الجديدة والمميزة، فالعالم اليوم بات يتغير في شكل سريع،








A Stellar Oasis of Luxury



BIN FAQEEH
REAL ESTATE INVESTMENT
COMPANY S.P.A.

+973 380 000 02 | sales@binfaqeeh.com | www.binfaqeeh.com

    @binfaqeeh_co

Download the Bin Faqeeh App





محمد خليل السيد

(رئيس اللجنة المنظمة لمعرض BIPEX - البحرين)؛

العائد على الإستثمار العقاري في البحرين هو الأعلى عما هو عليه في الدول المحيطة والبحرين ترحب بكل المستثمرين

يجمع محمد خليل السيد في شخصه مناصب عدة في دلالة الى خبراته المعمقة والواسعة في العديد من المجالات فهو الى كونه رئيساً للجنة المنظمة لمعرض BIPEX يتولى الرئاسة التنفيذية لشركة إثمار للتطوير العقاري والعضو المنتدب لشركة «نسيج» والرئيس السابق لجمعية المهندسين البحرينيين. السيد وفي مقابله مع «البيان الإقتصادية» ألقى الضوء على البيئة الإستثمارية المشجعة والجاذبة في المملكة موضعاً ان البنية التحتية فيها متطورة وداعمة للإستثمار العقاري، إضافة الى التشريعات الحامية للمستثمرين والمطورين والشارين، مؤكداً إمكان تجاوز أي تحديات على صعيد وضع الأطر التنظيمية للقوانين الراجعة للتطوير العقاري، مذكراً بتبني مشروع جزيرة دلمونيا مفهوم الجزيرة الصحية، عارضاً لمراحلها وما أنجز منه حتى الآن، مرحباً بالمستثمرين في البحرين.

دلمونيا مدينة متكاملة

■ كم سيستغرق تنفيذ المشروع ومتى يتم الإنتهاء منه؟

– يتم تنفيذ البنية التحتية على ثلاث مراحل، قمنا بإنجاز المرحلة الأولى العام الماضي وسننجز المرحلة الثانية قبل نهاية هذا العام. أما المرحلة الثالثة فستنتهي قبل نهاية سنة ٢٠١٨. عدا عن أعمال البنية التحتية هناك حالياً عدة مشاريع داخل دلمونيا إذ انتهينا خلال هذا الشهر من أحد المشاريع وتسلم حالياً وحداته السكنية للمستثمرين. كما يوجد مشروع آخر للسيد أحمد القائد سيتم الإنتهاء منه في نهاية العام. كما بدأت الأعمال الإنشائية لمجمع دلمونيا التجاري الذي يقع على القناة الرئيسية للجزيرة، وهناك أيضاً مجموعة من المتاجر والمقاهي والمطاعم التي تطل على البحيرة وعلى الشلال المائي وجميعها تتميز بإطلالة مباشرة على البحر. لقد تم أيضاً إنجاز تصميم الجسر الممتد الى المشروع. كما سننشئ خلال السنوات المقبلة طريفاً جديداً عبر الجسر الى دلمونيا. أما حالياً فهناك طريق مردوم. الى ذلك هناك العديد من المشاريع على جزيرة دلمونيا مثل الحدائق المعلقة و«كنال فيو» لشركة نسيج. وعموماً جزيرة دلمونيا مدينة متكاملة قمنا بالتخطيط لتطويرها على أربع مراحل وقد راينا ان تسبق أعمال البنية التحتية أعمال التطوير.

ترحيب بالمستثمرين

■ بمّ تنصحون المستثمرين المحليين والأجانب؟

– أريد توجيه رسالة للجميع مفادها ان الإستثمار العقاري مجز. كما ان بيئة البحرين الإستثمارية، لا سيما في العقار قوية وجاذبة ولقد اكتملت التشريعات العقارية التي تحمي المستثمرين والشارين، وأقول للمستثمرين ان العائد على الإستثمار العقاري في البحرين هو الأعلى عما هو عليه في الدول المحيطة والبحرين ترحب بكل المستثمرين. ■

– قطعت البحرين منذ أعوام عدة شوطاً كبيراً في مجال التشريعات العقارية أبرزها القانون الصادر هذا العام. ان وجود القوانين والتشريعات أمر جيد لكن الأهم هو إيجاد أو بناء القدرات الإدارية والتنظيمية والفنية لتطبيق هذه التشريعات. حالياً نعيش مرحلة تطبيق هذه التشريعات الجديدة، وبالطبع ثمة مصاعب وتحديات، خصوصاً انه مع تطبيق هذه القوانين يتم البحث عن الأطر التنظيمية والإدارات التي تطبق هذه القوانين. لذا قد نلاحظ بعض التحديات لكننا نعتقد اننا كبلد باستطاعتنا تجاوزها وان الأمور تتجه نحو التسهيل.

■ في رأيكم، ما مدى أهمية معرض BIPEX العقاري؟

– انه المعرض العقاري الأول والرئيسي الذي يتم تنظيمه في البحرين منذ العام ٢٠٠٤ وهو المعرض الوحيد الذي تنظمه جمعية تطوعية مهنية هي جمعية المهندسين البحرينيين غير النفعية وهدفها الأساسي الترويج للبحرين وللإستثمار العقاري فيها. ثمة أيضاً معرض آخر رئيسي متخصص في العقار تنظمه إحدى مؤسسات القطاع الخاص، ينظم خلال النصف الأول من السنة. أما معرض BIPEX فيقام في نهايتها، ومهما يكن فإننا لا ننظر للمعرض الآخر كمنافس، إنما همنا الأساسي هو العقار في المملكة.

الجزيرة الصحية

■ كيف تصفون لنا مشروع جزيرة دلمونيا؟

– انه من المشاريع المميزة في البحرين إذ أنه ليس مشروعاً عقارياً صرفاً إنما مشروع ضخم يتبنى مفهوم الجزيرة الصحية. إنها جزيرة تم استحداثها في البحر، مساحتها ١٢٥ هكتاراً وسيكون الحي الصحي في منتصف الجزيرة. أما الكلام عن الحي الصحي فلا يعني فقط المستشفيات والعيادات إنما أيضاً المرافق والعناية الصحية والسبا، وأي استثمار له علاقة بالصحة والوقاية.



■ كيف تقيّمون قطاع العقار وما هي العوامل الجاذبة للإستثمار العقاري في مملكة البحرين؟

– خلال السنوات الماضية كان القطاع العقاري في البحرين مستقراً نوعاً ما، ويتوسع تدريجياً من دون الدخول في فقاعات إستثمارية ودورات حادة هبوطاً وارتفاعاً، مع العلم ان العائد من الإستثمار العقاري مرتفع نسبياً في البحرين مقارنة بالمقاييس العالمية وعما هو في دول الجوار. وعموماً البيئة الإستثمارية في البحرين مشجعة وجاذبة وثمة مناخ تشريعي يرفع التطوير العقاري ويوفر بيئة مؤاتية للإستثمار، ثم ان عملية إصدار تشريعات جديدة لا تتوقف بهدف تطوير السوق العقارية والمنتظر خلال الأشهر المقبلة بروز مؤسسة جديدة لتنظيم التطوير العقاري في المملكة. ناهيك عن ان البنية التحتية في البحرين متطورة وداعمة للإستثمار العقاري. كذلك موقع البحرين في المنطقة وهي عبارة عن مجموعة جزر محاطة بالمياه جاذبة للمستثمرين والمستخدمين النهائيين. وعموماً تعدّ البحرين بلداً مفضلاً من قبل الجاليات الأجنبية كما أظهر استفتاء عالمي نظم الشهر الماضي وبيّن ان البحرين على رأس الدول المفضلة لدى المقيمين، كما أظهر وجود بيئة صديقة للإقامة والإستثمار العقاري. ان هذه العوامل كلها تشجع على الإستثمار العقاري. كما ظهرت في الأعوام الأخيرة تشريعات تحمي المستثمرين سواء المطورين أو الشارين، وتأسيساً على كل ذلك بإمكاننا القول ان بيئة الإستثمار العقاري في البحرين جاذبة وواعدة.

تجاوز التحديات

■ ما مدى مرونة القوانين المعمول بها في البحرين والجاذبة للإستثمار، وهل ثمة تحديات معينة على هذا الصعيد؟

احمد الحمادي (مدير عام شركة نسيج NASEEJ - البحرين) :



السوق العقارية البحرينية جاهزة لسد الحاجة للوحدات السكنية

تسعى شركة نسيج العقارية للتوسع في المنطقة، وبالأخص في الكويت والسعودية وقطر، وذلك في قطاع التطوير الاقتصادي ومن منظور المساهمة بين القطاعين العام والخاص لتلبية الطلب على السكن الاقتصادي وذلك بعد نجاح تجربتها في البحرين. مدير عام الشركة الخبير في الأسواق العقارية وأحد مستشاري مستقبل قطاع العقار البحريني احمد الحمادي لاحظ نمو السوق العقارية في مملكة البحرين وعرض لاهم مشاريعها وتحديدا «كنال فيو» في جزيرة دلمونيا والمتعدد الاستخدام، معتبرا ان السوق العقارية البحرينية جاهزة لسد الحاجة من الوحدات السكنية شرط تقديم المطور المزايا المطلوبة في مشروعه، منوها بدور الحكومة في مجال التسهيلات التي تقدمها للمطور.

يتمتع مشروع «كنال فيو» بمزايا تنافسية لناحية الموقع والتصميم الفريد والأكثر جذبا في المملكة

والمعروف ان «جمانة» هو أحد أسماء اللؤلؤ ومستوحى من التراث البحريني والمهنة الأساسية لسكان البحرين صيد اللؤلؤ. لقد انتهينا من المشروع ونحن نعرض حالياً شقته للبيع.

■ ما مدى جاذبية مملكة البحرين للإستثمار العقاري إن في داخلها أو خارجها؟

– إذا عرفنا جيداً ما المطلوب فإن السوق البحرينية جاهزة وهي تسد الحاجة كما يجب في مجال الوحدات السكنية الإجتماعية، مثلاً ثمة ٥٠ ألف طلب، فإذا قدم المطور مشروعاً جيداً يتضمن كل المزايا المطلوبة فإن مشروعه سيحقق حتماً الإقبال الواسع.

ارتفاع سعر الارض

■ ما هي التحديات التي تواجهكم في مضمار القطاع العقاري؟

– أكبر تحد يواجهنا في البحرين هو سعر الأرض المرتفع جداً، يُضاف اليه التصنيف الذي يُلزم المطور أحياناً بالأقل مساحة الأرض عن ٣٠٠ م٢، وفي ضوء ذلك من الصعب ايجاد الأراضي المناسبة للبيوت الاجتماعية.

■ هل لديكم أي مطالب ترفعونها للوزارات المعنية لتحسين الوضع؟

– الحكومة مشكورة بحيث تعمل جاهدة لتسهيل الأمور أمام المطور وحماية الشاري في الوقت نفسه. ■

– يضم حوالى ٢٤٦ شقة ويتألف من اربعة مبان تتشارك منصة واحدة، بالاضافة الى متاجر لقطاع التجزئة ومطاعم ومحلات تجارية ومقاه، وهي جميعها تطل على بحيرة المشروع الخاصة والمزينة بمنظر الشلال المائي وباطلالة بانورامية على البحر، اضافة الى المساحات الخضراء الشاسعة التي تشكل أجمل إطلالات لسكانها وزوارها، كما يتمتع المشروع بمزايا تنافسية لناحية الموقع والتصميم الفريد والأكثر جذباً في المملكة. ان مشروع «كنال فيو» سكني تجاري، ويقدم الحياة المدنية في منتجع، ويمنح الساكن فيه كل وسائل الراحة والرفاهية، إذ يضم المشروع نادياً رياضياً وغرفاً للراحة وحمام سباحة داخلياً وآخر خارجياً وممرات للمشى. وما يميّز المشروع أيضاً أنه يطل مباشرة على القنال وقد أخذ اسمه منها، كما يطل على حوضه وشلاله.

جمانة اسم اللؤلؤ

■ هل الهدف الأساسي من مشاركتكم في المعرض هو عرض مشروع «كنال فيو»؟

– أجل، لقد شاركنا بمنصتين، الأولى خاصة بمشروع «كنال فيو» والثانية خاصة بمشروع «جمانة» وهو عبارة عن ٢٠٠ شقة سكنية في الجزيرة الشمالية.

■ لماذا اخترتم اسم «جمانة»؟

– لأن المشروع يقع على «جزيرة جمانة»

■ كيف تقيمون وضع قطاع العقار البحريني في ظل التطورات التي تحدث داخل البلاد وخارجها في دول الجوار، وما تأثيرها على القطاع ككل؟

– منذ العام ٢٠١٢ تعيش السوق العقارية في البحرين نمواً تصاعدياً ومن دون ابطاء وهي الى تحسن سنة بعد اخرى وتشهد اقبالاً واسعاً من المستثمرين.

■ كيف تقيمون شركة نسيج وبم تتميز محفظتها؟

– نوّعت شركة نسيج منتجاتها بين العقار العادي والفخم فشيدت الفلل والشقق السكنية. واول مشاريع الشركة كان البيوت الاجتماعية التي بلغت ٢٨٠٠ وحدة سكنية. اما المشروع الثاني فكان «ياسمينه سار» وهو عبارة عن شقق فاخرة. وكان الجزء الأكبر من البيوت الاجتماعية للحكومة وقد بيع الجزء المتبقي منه في العام نفسه، حاصداً اقبالاً واسعاً من قبل المستثمرين. اما مشروع «ياسمينه سار» فقد حقق أيضاً الإقبال ذاته، ونحن حالياً في صدد مشروع جديد هو «كنال فيو» في جزيرة دلمونيا المعروفة بموقعها الفريد والمميز. والمشروع هو من اضخم المشاريع ويضم مجموعة من الشقق الفاخرة. لقد بدأنا اساسات المشروع وسيستغرق البناء حوالى سنتين والمتوقع الانتهاء منه مع بداية سنة ٢٠٢٠.

مشروع «كنال فيو»

■ كم عدد الشقق التي يضمها مشروع «كنال فيو»؟



زياد عبد اللطيف جناحي

(مدير عام شركة البلاد العقارية للإستثمار AL BILAD - البحرين)؛

البحرين متميزة باستقطابها رؤوس الأموال الصغيرة والمتوسطة وبيئتها الاستثمارية تؤمن الحماية للمستثمر

شركة البلاد العقارية للإستثمار AL BILAD إحدى أكبر شركات التطوير العقاري في مملكة البحرين تقدم خدماتها وخبراتها في مجال الإدارة وتقييم المفاهيم والتخطيط والتطوير والتصميم والإنشاءات والتشغيل وخدمات صيانة العقارات سواء في البحرين أو بقية دول مجلس التعاون والشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

مدير عام الشركة الخبير في الشؤون العقارية زياد عبد اللطيف جناحي تحدث عن مشروعها الرئيسي «ووتر غاردن سيتي» المدينة المتكاملة العصرية في ضاحية السيف أبرز المناطق الفخمة في المملكة، وذكر بمزايا الأخيرة بين دول المنطقة في استقطابها لرؤوس الأموال الصغيرة والمتوسطة، متوقفاً عند البيئة القانونية التي طالما ميّزت البحرين وأمنت الحماية للمستثمر، معتبراً أن تأثير التقلبات الاقتصادية العالمية تكون أخف وطأة في السوق التي تشهد نمواً ثابتاً، متطرقاً الى اختلاف مشروع «ووتر غاردن سيتي» عن غيره من المشاريع، واصفاً اياه بالقيمة المضافة للمملكة.

الإقتصاد العالمي تحد أكبر

■ ما هي التحديات التي تواجه المستثمر العقاري في البحرين؟

– انها التحديات ذاتها التي تواجهه في أي مكان آخر، في الخليج لا بل في العالم كله بحيث يتعرض لضغوط شتى بفعل التقلبات الاقتصادية العالمية، إنما تأثير هذه التقلبات يكون أخف وطأة على السوق الذي يشهد نمواً ثابتاً. ان التحدي الكبير أمامنا هو الإقتصاد العالمي وما يحدث فيه عموماً الى جانب معايير البنوك المتغيرة وتراجع قدرتها على الإقراض، وللأسف فإن الدول العربية تتبع المعايير العالمية حتى لو كانت لغير صالحها.

قيمة مضافة للمملكة

■ ما الاستراتيجية المعتمدة التي تسير عليها شركة البلاد للأشهر المقبلة؟

– تهدف الشركة من مشروع «ووتر غاردن سيتي» الى تطوير مدينة جديدة تقدم أنماط حياة عالية الجودة في قلب البحرين. ولا يوجد في الدولة أي منافس للمشروع يقدم المزيج الفريد من الموقع المميز والأصول العقارية والمرافق المتنوعة المصممة خصيصاً لكي تضمن أعلى مستويات الراحة للسكان. كما ان مشروع «ووتر غاردن سيتي» يختلف عن المشاريع القائمة في البحرين إذ بدأنا أولاً بتطوير المرحلة التجارية حيث قمنا بتطوير المطاعم، وحالياً نركز على مرافق المناسبات والإحتفالات. نعمل على توفير أنماط الحياة العصرية المتنوعة في مشروعنا الى جانب الفخامة والمستوى الراقي واضعين نصب أعيننا ان يشكل قيمة مضافة للمملكة. ■

أو أبوظبي أو الشارقة لأن حجم الإستثمار هناك ضخم جداً. كما ان العائد في البحرين مضمون لأن المستهلك موجود حتى لو لم يكن مواطناً مقيماً، إذ يفضل الكثيرون من الدول الأخرى التملك في البحرين. أما العامل الثاني الجاذب فهو البيئة القانونية لتملك العقار في البحرين، حيث هناك مزايا غير متوفرة في أي دولة أخرى بالمنطقة مثل وثيقة الأرض وتملكها وعدم وجود أي شروط تحكمها، وبالإجمال البيئة القانونية في البحرين قائمة بشكل يحمي المستثمر.

غطاء قانوني

■ وماذا عن الأسعار هل هي أفضل من الدول الأخرى؟

– بالطبع، فلو ان أحدهم، سواء كان في الخليج أو أي دولة أجنبية، ومعه مليون دينار باستطاعته ان يصبح مقاولاً في البحرين، بينما في أي دولة أخرى لا يستطيع ان يحصل على الغطاء القانوني كما في البحرين. والذي يحمي المستثمر بينما هو غير متوافر في أي مكان آخر في دول الخليج. كما وتوفر المملكة خيارات متنوعة إذ تستقطب شرائح عديدة للتملك في البلاد.

■ أظهر استفتاء عالمي نظم مؤخراً ان البحرين هي الأولى كأفضل مكان للعيش، بم تعلقون؟

– الكثيرون ممن أعرفهم ومن عمل معنا من الزملاء الأجانب يفضلون العيش في البحرين، حيث إيقاع الحياة مستقر ومريح وغير سريع. ولدى من يعيش فيها خيارات عدة للعيش بكل متعة.

مشروع سكني عصري متكامل

■ متى تأسست الشركة وما هي طبيعة أعمالها؟

– تأسست شركة البلاد العقارية في العام ٢٠٠٦ وهي المطور الرئيسي لمشروع «ووتر غاردن سيتي» في قلب ضاحية السيف التي تعدّ من أبرز المناطق الفخمة في مملكة البحرين. لقد ردمت أولاً البحر وأقامت البنية التحتية، وهي حالياً مستمرة في تطوير أجزاء من المشروع وعرض أجزاء أخرى منه للبيع. وبلغت مساحة الأرض المطمورة ٥٦٠ ألف م^٢، إضافة الى المسطحات المائية التي ترفع قيمة الأراضي وتوسّع الواجهة البحرية للمشروع. ويغلب على مشروع «ووتر غاردن سيتي» الطابع السكني وهو مجمع عصري متكامل يقدم مجموعة واسعة من الخدمات، الى جانب احتوائه على العديد من المطاعم، الفنادق، المكاتب ومرافق الترفيه والتجزة.

استقطاب رؤوس الأموال الصغيرة والمتوسطة

■ كيف تقيّمون قطاع العقار البحريني، وما هي المعايير الجاذبة للإستثمار العقاري في المملكة؟

– لطالما انفردت البحرين على مر السنين بمزايا عدة عن دول المنطقة إذ بإمكانها استقطاب رؤوس الأموال الصغيرة والمتوسطة للإستثمار في القطاع العقاري حيث من الصعب كما هو معروف على أصحاب رؤوس الأموال هذه التوجه للإستثمار في دول أخرى مثل دبي مثلاً



The true hallmarks of success

At **gig**, we lead by virtue of our experience and edge acquired over the decades. Designing and delivering the finest insurance solutions, made possible by a team of highly qualified professionals inspired by our intrinsic values. Whether handling mega industrial risks or single-policy requirements, we are equally committed and focussed in our pursuit of customer satisfaction that has made us what we are today - **BKIC** is the preferred insurance provider in the Kingdom of Bahrain.



يوسف الذواودي

(شركة ديار المحرق DIYAR AL MUHARRAQ)؛

ضرورة اطلاق المطور في البحرين على احتياجات السوق المحلية وتكوين نظرة مستقبلية عن متطلباتها خلال السنوات العشر المقبلة

تناول نائب الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة ديار المحرق DIYAR AL MUHARRAQ يوسف الذواودي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» مميزات السوق العقارية البحرينية المشجعة للمطورين على التنافس على أفضل مشروع عقاري، ورأى ضرورة ان يطلع المطور العامل في البحرين على احتياجات السوق المحلية وتكوين نظرة مستقبلية عن متطلباتها خلال السنوات العشر المقبلة، شارحاً كيفية مشاركة المستثمر الأجنبي المطور البحريني بالمخاطر القائمة، كاشفاً عن السعي لطرح منتجات تستهدف الفئات الاجتماعية المتوسطة والراقية.

القائمة، وبالتالي معظم المطورين العقاريين الاجانب دخلوا في شراكات مع المطورين المحليين.

■ ما تفسيركم للتهافت الكبير على مملكة البحرين، مقارنة بالدول الخليجية المجاورة؟
- تتمتع مملكة البحرين بمقومات ومميزات عديدة كالطلب الكبير على العقار والتسهيلات الممنوحة، الى جانب نمط عيش سهل ومريح للمقيم.

مشاريع للفئات المتوسطة والراقية

■ هل لنا بفكرة عن احدث ما ستطلقه شركة ديار المحرق؟

- شركتنا في صدد التحضير لمشاريع كثيرة مقبلة، من منطلق ان يخدم المنتج العقاري الفئات الاجتماعية المتوسطة والراقية، لذا سنعمل على طرح منتجات تستهدف وتجذب هذه الفئات من المستهلكين، على سبيل المثال منازل وقلل مبنية بجانب قنوات مائية او ذات اطلالة على البحر مع توافر المساحات الخضراء ووسائل الترفيه الشاطئية، مع العلم ان هذه الخدمات تشكل اولوية لدى البحرينيين والمقيمين في المملكة. ■

يميز نفسه بمنتج عقاري جاذب فريد من نوعه. الى ذلك يتوجب على المطور العامل في البحرين الاطلاع على احتياجات السوق وتكوين نظرة مستقبلية لمتطلبات السوق خلال السنوات العشر المقبلة. الى جانب اعتماده اسلوباً مرناً لناحية الاسعار والتصاميم والتوفير، بالمقابل فإن المستهلك بات اكثر تركيزاً على الموقع والخدمات المتوافرة في المشروع وهذه نقاط بامكان المطور الذكي اللجوء اليها فيختار الموقع الاستراتيجي والمميز ويزود مشروعه بمرافق خدمتية حديثة.

شراكة مع المطور الأجنبي

■ في رأيكم، هل يتأثر المطور العقاري المحلي في البحرين بدخول مستثمرين اجانب للإفادة من الفرص المتاحة؟

- على العكس تماماً، يستخدم المطور العقاري البحريني اسلوباً ذكياً في التعامل مع المستثمر الاجنبي من خلال الدخول في شراكات معه، ما يولد ثقة لدى الطرفين، بحيث ان المستثمر الاجنبي يشارك المطور البحريني بالمخاطر

تجمع للمشاريع

■ ما مدى اهمية معرض البحرين الدولي للعقارات في دورته العاشرة للقطاع العقاري في مملكة البحرين؟

- يتيح هذا المعرض فرصة تجمع المشاريع العقارية ضمن مكان واحد ويسمح للشركات بعرض وتسويق منتجاتها الجديدة، بالاضافة الى اطلاقها عروضاً خاصة، ثم ان المشاركة في هذا المعرض تعطي فكرة عن الحركة العقارية في مملكة البحرين والاطلاع على المشاريع الاخرى.

طلب متزايد على العقار

■ ما الذي يميز قطاع العقار في مملكة البحرين وهو الجاذب للمستثمرين المحليين والاجانب؟

- تتميز السوق العقارية البحرينية بالطلب المتزايد على العقار بسبب الكثافة السكانية والتسهيلات الممنوحة للتملك، سواء للوافد او المقيم او المواطن، وهذه المقومات تشجع المطورين على التنافس على افضل مشروع عقاري، كما ان الطلب موجود والمطور العقاري الذكي هو الذي



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



Consolidated Contractors Company
www.ccc.me

د. بشار أحمدى

مدير شركة أوركيد للتطوير العقاري - (ORCHID DEVELOPERS & CONTRACTORS):



رسخنا سمعة طيبة بفضل التزامنا بمخططات المشاريع وتسليم الوحدات ذات الجودة العالية في الوقت المحدد

شركة أوركيد للتطوير العقاري ORCHID DEVELOPERS & CONTRACTORS معروفة بمشاريعها الناجحة داخل مملكة البحرين، ويتوفرها فرصاً فريدة للمواطنين البحرينيين والخليجيين والوافدين لامتلاك منزل العمر وفق مبدأ التملك الحر. الدكتور بشار أحمدى، المدير الإداري لشركة أوركيد، تحدث عن مشروعين جديدين عرضتهما الشركة خلال فعاليات معرض البحرين الدولي للعقارات باييكس ٢٠١٧ وهما «أوركيد بلازا» و«أوركيد ريفولفينغ»، حيث تناول مواصفاتهما ومزاياهما السكنية بفضل موقعيهما الاستراتيجيين، مطمئناً الى ترسيخ سمعة طيبة عن الشركة بفضل التزامها بمخططات المشاريع وتسليم الوحدات ذات الجودة العالية في الوقت المحدد، واصفاً قطاع العقار البحريني بالأكثر ثباتاً في العالم والسوق الاستثمارية البحرينية بالأمنة، مذكراً ان العائد على الاستثمار في البحرين قد يصل الى ٨ في المئة، مبدياً ارتياحه للنتائج المحققة.

فرص فريدة

هل لنا بلمحة عن شركتكم؟



تأسست شركة أوركيد للتطوير العقاري منذ ١٥ عاماً وهي متخصصة في تطوير المباني التجارية والسكنية المعدة للتملك الحر في البحرين. وتتميز مشاريعها بالجودة العالية وتوفير فرص فريدة لكل من المواطنين البحرينيين والخليجيين والوافدين لامتلاك منزل العمر، وقد طرحت الشركة في سوق العقارات البحرينية في السابق العديد من المشاريع الناجحة من بينها «برج أوركيد»، «مركز أوركيد للأعمال»، MAL SUITES، TERRACES OF JUFFAIR، JUFFAIR LOFTS و DREAM TOWER I & II.

قطاع العقار البحريني الأكثر ثباتاً في العالم



وتصاميم مختلفة ودوبلكس بنظام التملك الحر، ويتألف من ٤٧ طابقاً وتتنوع وحداتها ما بين الغرفة الواحدة و ثلاث غرف مع إطلالة خلابة على جسر الشيخ خليفة بن سلمان، بالإضافة إلى شقق الدوبلكس مع إطلالة ساحرة على البحر.

وحدات للتملك الحر

ما الذي يميز مشاريع شركتكم؟

توفر مشاريعنا فرصة فريدة للراغبين في الحصول على السكن المناسب بأسعار مناسبة جداً، إذ تحتوي مشاريعنا على أحجام مختلفة من شقق التملك الحر التي تحاكي مختلف الرغبات والإحتياجات، كما تضم مرافق متكاملة تجعلها وجهة سكن مثالية للعائلات والأفراد. ونفخر بنجاحنا في تنفيذ العديد من المشاريع العقارية في البحرين والتي لاقت رواجاً واسعاً في السوق، وقد تمكنا من ترسيخ سمعة طيبة للشركة عبر التزامنا الكامل بمخططات المشاريع وتسليم الوحدات ذات الجودة العالية في الوقت المحدد.

سوق استثمارية آمنة

كيف تقيمون وضع قطاع العقار في البحرين؟

في رأيي، يعد قطاع العقار في البحرين الأكثر ثباتاً في العالم خلال المرحلة الحالية حيث تصل

نسبة الإشغال في الوحدات السكنية الى ٩٥ في المئة، واللافت ان الأسعار لا تشهد تقلبات كثيرة على غرار بعض الدول المجاورة، بل تبقى ضمن النطاق المعقول، كما ان السوق صغيرة نسبياً، مقارنة مع الأسواق الأخرى ولا يوجد فيها الكثير من المطورين، لذا فهي سوق آمنة للاستثمار، نحن واثقون جداً بقدرة القطاع العقاري في المملكة على تحقيق المزيد من النمو، وبدورنا نسعى الى رفع مساهمة هذا القطاع في الإقتصاد عبر طرح المزيد من المشاريع العقارية التي توفر في الوقت نفسه حلولاً إسكانية تناسب مختلف فئات المجتمع.

لا مبرر للتوسع خارجياً

في رأيكم، ما هي العوامل الجاذبة للإستثمار في البحرين؟

تحتل البحرين المرتبة الأولى في العالم من حيث عدد الوافدين المقيمين فيها، لا سيما أنها بلد آمن والمعيشة فيها غير مكلفة، وتستقطب دائماً وافدين من جنسيات مختلفة، خصوصاً من السعوديين. بالإضافة الى ذلك، فإن العائد على الإستثمار في البحرين مرتفع وقد يصل الى ٨ في المئة في حين يصل في لندن الى ٢ في المئة، وفي الولايات المتحدة ٤ في المئة وفي دبي ٣ في المئة.

ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم في البحرين؟

الضرائب التي تفرضها المملكة تعد من أبرز التحديات التي تواجهنا خلال الفترة الحالية. هل لديكم أي مشاريع توسعية خارج البحرين؟ كلا، فجميع المقومات الجاذبة للإستثمار متوافرة في البحرين ونحن مرتاحون للنتائج التي نحققها، وبالتالي لا نجد مبرراً للتوسع نحو الخارج.



حديد الإمارات
emirates steel
a SENAAT company إحدى شركات صناعات

نؤسس للمستقبل Shaping The Future



www.emiratessteel.com



Emiratessteel_uae



Emirates Steel



Emirates Steel

النائب عادل بن حميد

(رئيس شركة أمفا القابضة AMFA HOLDING):

مشاريعنا ذات جودة عالية وأسعارها مناسبة للجميع



شركة «أمفا القابضة» AMFA HOLDING ومنذ انطلاقتها وضعت على عاتقها الحرفية في العمل والتميز والالتزام الدقيق بتعهداتها كافة تجاه العملاء وبأفضل المعايير، وتحظى مشاريع الشركة بالإقبال الواسع على مستوى الشقق السكنية أو مشاريع السكن الاجتماعي.

رئيس مجلس ادارة الشركة النائب عادل بن حميد شدّد على مبدأ تمويل مشاريعها ذاتياً، وعرض لمواصفات ومزايا مشروع

«أمفا - ١» في منطقة الجفير السكنية، ومشروع «أمفا - ٢» الذي شهد إقبالاً واسعاً على وحداته، واصفاً السوق العقارية البحرينية بالواعدة، مؤكداً بمشاريع الشركة العالية الجودة وذات الأسعار المدروسة.

شركة تطوير عقاري

■ متى تأسست شركة امفا وما هي طبيعة اعمالها؟

البيان - تأسست الشركة منذ حوالي الخمسة اعوام بتمويل ذاتي، اما طبيعة عملها فهي التطوير العقاري وتحديدا في البحرين، وقد سبق وعملت مع مجموعة من الشركات في الكويت وفي بعض المشاريع في لندن لفترة محددة لكنها حالياً تركز اعمالها في البحرين.

■ ما اهم المشاريع التي قمتم بتنفيذها خلال الاعوام الخمسة الماضية؟

- انجزنا مشروع «أمفا ١» في منطقة الجفير السكنية وقد كان مميزا وسوقنا بالكامل، ونحن حاليا بصدد اعادة البيع للمستثمرين ونجد اقبالا واسعا عليه. كما لدينا مشروع «أمفا ٢» وهو عبارة عن برج سكني يتألف من ١٥ طبقة وقد تم تسويقه ايضا بالكامل وسلمت وحداته للمستثمرين منذ حوالي الشهر وقد قمنا ايضا بإعادة البيع فيه ووجدنا اقبالا واسعا عليه ايضا.

منافسة بين المطورين

■ في رأيكم، ما هي العوامل الجاذبة للاستثمار العقاري في سوق البحرين؟

- انها سوق واعدة وتأتي بالمرتبة الثانية بعد دبي، كما ان الحركة الاقتصادية في المملكة تشهد انتعاشا كبيرا والمشاريع في البحرين لا تزال منطلقة وتباع خلال فترة قصيرة.

مشروع «أمفا - ٣»

■ كيف تصفون آخر مشروع لديكم والذي طرحتموه اخيرا في معرض BIPEX؟

- انه مشروع «أمفا - ٣» وهو كناية عن برج يتألف من ٣٣ طبقة يضم ١٣٢ شقة مجهزة ضمن افضل المستويات. والمشروع ممول ذاتيا وستنتهي الاعمال الانشائية فيه خلال شهر شباط (فبراير) ٢٠١٨ وسيتم تسليمه مع نهاية سنة ٢٠١٨. انه برج سكني تبلغ مساحته ارضه حوالي ١٠ آلاف قدم مربعة وشققه تراوح بين استديو ومن غرفة واحدة واثنيتين وثلاث، كما لدينا توجه لشراء ارض في الموقع ذاته لبناء مكاتب.

■ كم تبلغ القيمة الاجمالية لمشروع «أمفا ٣»؟

- انها حدود ٧ الى ٨ ملايين دينار. ■

طارق محمد عبد السلام

(رئيس شركة العقارات المتحدة - الكويت URC):

نتوقع تحقيق نتائج جيدة من تطوير مشروع

حصّة المبارك واستثمارات متنوعة في السوقين المصرية والمغربية



تعدّ شركة «العقارات المتحدة» ابرز الشركات لتطوير العقار في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا حيث يبلغ اجمالي اصولها ٥٨٤ مليون دينار كويتي (١,٩ مليار دولار اميركي) ويتمثل هدفها الجوهرى في تقديم مشاريع تطوير عقاري ذات مستوى عالمي تنتج قيمة لجميع الاطراف المعنية.

رئيس مجلس ادارة الشركة طارق محمد عبد السلام اعتبر قطاع العقار في الكويت الاكثر حيوية بين القطاعات ويحظى

باهتمام كبير من مختلف الجهات، وأشار الى التأثير الانكماشى لعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي والاضطراب الحاصل في اسواق المال، متوقعا تحقيق نتائج جيدة من تطوير مشروع حصّة المبارك واستثمارات متنوعة في السوقين المصرية والمغربية.

■ كيف تقيّمون وضع قطاع العقار في دولة الكويت والمنطقة عموماً؟

- يعتبر القطاع العقاري في الكويت ودول المنطقة من اكثر القطاعات حيوية ويحظى باهتمام كبير من مختلف الجهات، فضلا عن ان استثمارات تعد الاكثر أمنا، ولكن في الوقت نفسه يتأثر ايجابا وسلبا بحسب الظروف والاضواح الاقتصادية والمتغيرات التي تشهدها الاسواق كافة. اما حالياً فالمنطقة تمر بظروف دقيقة واطواق سياسية حرجة تقلل من ثقة المستثمر بصورة مؤقتة، الى حين تحسن الاوضاع وجراء الرؤية.

■ ما هي التحديات التي تعاني منها السوق العقارية الكويتية؟

- في الحقيقة ان عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي، والاضطراب الحاصل في اسواق المال يؤثران على القطاع العقاري ويولدان نوعا من الانكماش في حجم الاستثمارات الموجودة.

استثمارات في السوقين المصرية والمغربية

■ كيف تصفون أداءكم خلال العام ٢٠١٧؟

- تأثر الأداء العام للشركة بالاحداث الراهنة والمتغيرات التي طاولت اسعار العقارات ومبدأ العرض والطلب، بحيث سيراتراجع الاداء عما كان عليه في الاعوام الماضية. ولكن لشركة العقارات المتحدة تطلعات واهداف مستقبلية، كوننا نعتبر ان مرحلة الهدوء مناسبة للاستثمار في مشروعات جديدة، وهذا ما نسعى للقيام به، فنحن حالياً نعمل على تطوير مشروع (حصّة المبارك) داخل دولة الكويت ونتوقع نتائج ايجابية جدا، بالاضافة الى استثمارات متنوعة في السوقين المصرية والمغربية في مجالات وقطاعات مختلفة، وبالتالي الفرص والامكانات دائما متوافرة، بحيث انه برغم الظروف الصعبة يبقى الطلب والاقبال موجودين على المشروعات المميزة. ■



BINGHATTI
بن غاطي

BINGHATTI
S T A R S

DUBAI SILICON OASIS

STARTING FROM
415,000 AED

2.5% MONTHLY
PAYMENT

COMPLETION
DECEMBER 2018



 **+971 4 333 4440**

10 MINUTES FROM DOWNTOWN DUBAI



Spacious Studios,
1, 2 Bedroom Apartments



World-Class
Amenities



Prime Location
in Dubai Silicon Oasis



Financing
Available



Silicon Mall
Shopping & Entertainment

 www.binghatti.com

 info@binghatti.com

Developer Name: Binghatti Developers | Developer No.: 1051 | Project Name: Binghatti Stars | Project No. 1933 | Trustee Account Name: Binghatti Stars
Trustee Account No.: AE780410000011370621010 | Expected Completion Date: December 2018 | Estimated Service Charge: AED 10/Sq. Ft

BENTLEY MOTORS تختار ساماكو وكيلها في المملكة



من اليمين: محمد ابراهيم شربتلي، محمد رفة، ماجد شربتلي، محمد وجيه شربتلي، ستيفن رينولدس، ابراهيم شربتلي وبندر التركي

الشيخ محمد شربتلي: واثقون ان العلاقة ستتطور الى شراكة استراتيجية طويلة الأمد ممثل BENTLEY: الشراكة تتيح لنا الاستفادة من خبرات «ساماكو» الواسعة جداً

فولكس واغن VW GROUP شملت علامات تجارية راقية جدا مثل «أودي» و«بورشه» AUDI و«Porsche». وبالتالي تتمتع بمعرفة وخبرة كبيرة بسوق السيارات الفاخرة مع مكانة مثالية لتعزيز حضور BENTLEY في السوق السعودية. وبشكل اهم فإن «ساماكو» توفر المعايير الراقية من الخدمات التي يتوقعها عملاء BENTLEY على الدوام.

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ «مجموعة النهلة» الشيخ محمد وجيه شربتلي «اليوم هو بالنسبة لشركة «ساماكو» خاص جدا حيث نشهد انضمام BENTLEY



محمد موسى والشيخ محمد وجيه شربتلي خلال حفل التدشين

العلامة التجارية الفاخرة بقطاع السيارات، الى مجموعة العلامات التجارية البارزة لدينا. ويسرني بهذه المناسبة الترحيب بممثلي شركة BENTLEY MOTORS، وعلى رأسهم ستيفن رينولدس، المدير الاقليمي لمنطقة الشرق الاوسط وآسيا - الباسيفيك، الذي انضم الينا خصيصا لحضور هذا الحدث المميز، ونحن واثقون ان العلاقة الجديدة مع BENTLEY سوف تتطور الى شراكة استراتيجية طويلة الامد وبالتالي ستكون من مصلحة عملائنا بأفضل شكل ممكن».

تعد المملكة العربية السعودية وبقية منطقة الشرق الاوسط من الاسواق الرئيسية لدى BENTLEY MOTORS وتأتي المملكة بين افضل الأسواق مبيعا في العالم بالنسبة لشركة السيارات الفاخرة وهي احدى اهم الأسواق في الشرق الاوسط.

ولقد حظيت BENTAYGA المركبة الرياضية متعددة الاستخدامات الراقية من العلامة التجارية البريطانية العريقة، بشعبية كبيرة جدا في كافة انحاء المنطقة منذ اطلاقها قبل عامين، بينما من المتوقع ان تتابع السيارة CONTINENTAL GT الجديدة كليا قصة النجاح الرائعة لهذا الطراز على المستوى الاقليمي. اما سيارتي FLYING SPUR رباعية الابواب و MUL- SUNNE G الراقية من BENTLEY فتشتهران بتوفير الجمع الارقي بين الأداء والراحة والفاخرة.

دخلت BENTLEY MOTORS في شراكة جديدة مع «ساماكو» احدى الشركات الرائدة في سوق السيارات بالمملكة العربية السعودية وذلك للقيام بمهام المبيعات وتوفير خدمات ما بعد البيع في مختلف ارجاء المملكة لمصلحة عملاء BENTLEY MOTORS، وقد تم الاعلان عن هذه الشراكة خلال حفل اقيم في مدينة جدة بحضور ستيفن رينولدس، المدير الاقليمي لشركة BENTLEY MOTORS في الشرق الاوسط وآسيا - الباسيفيك، والشيخ محمد وجيه شربتلي، الرئيس التنفيذي لـ «مجموعة النهلة». وكان الضيوف

في هذا الحدث المميز من بين الاوائل الذين يتمكنون من رؤية سيارة BENTLEY CONTINENTAL GT الجديدة كليا التي ينتظرها عشاق BENTLEY بشغف كبير، وذلك مع ظهورها الاول على المستوى الوطني في السعودية. وتعتبر BENTLEY CONTINENTAL GT الجديدة كليا الجيل الثالث من السيارة الفاخرة عالية الاداء الأسطورية من BENTLEY وقد أصبحت الآن متوفرة للطلب في الشرق الاوسط. ووفقا للاتفاقية الموقعة بين الجهتين تبدأ الشراكة بين BENTLEY و«ساماكو» من اللحظة الراهنة، وبناء على الاتفاقية يستطيع العملاء التواصل مباشرة مع فريق المبيعات وخدمات ما بعد البيع عبر تسهيلات راقية وفق اعلى معايير الجودة التي تتميز بها BENTLEY. وبنهاية العام ٢٠١٧ تم افتتاح اول صالة عرض مخصصة لعلامة BENTLEY التجارية.

وتعليقا قال ستيفن رينولدس: تتمتع BENTLEY بمستقبل واعد جدا في المملكة العربية السعودية التي لطالما كانت إحدى اهم اسواقنا. والشراكة مع «ساماكو» تعد خيارا طبيعيا وهي تتيح لنا الاستفادة من خبراتهم الواسعة جدا لاجل التفاعل مع عملاء جدد ومنح مالكي مركبات BENTLEY افضل الخدمات وفق اعلى المعايير. ارتبطت «ساماكو» لفترة تزيد عن ثلاثين عاما في شراكة قوية مع مجموعة

الحاضر يناديك

Audi Q5 الجديدة كلياً.



Audi التقدم عبر التكنولوجيا

سامكو

جدة - الرياض - الدمام, www.audi-saudi Arabia.com, 920000565.

معرض دبي الدولي للسيارات كشف عن مئة سيارة جديدة



Robert J Hegbloom
Ram Brand International



Dante Zilli
Jeep Brand



من اليمين: CHRISTIAN SOEMMER، ريمون حرفوش،
الشيخ زايد القاسمي ونديم غريب – CADILLAC

كشفت معرض دبي الدولي للسيارات عن أكثر من مئة سيارة جديدة تعرض للمرة الأولى عالمياً أو في المنطقة. وبالإضافة إلى المئة سيارة الجديدة ظهرت ١٥ سيارة سوبر على الأقل و ١٠ سيارات تجريبية (كونسبت) ضمن مجموعة ضمت أكثر من ٥٥٠ سيارة معروضة. وفاق الحضور الإعلامي الدولي ألف صحافي من جميع أنحاء العالم من ضمنه «الشرق الأوسط».

٢٥ شركة عرضت طرازاتها في معرض جدة ٢٠١٧

كما افتتح نائب رئيس مجلس ادارة غرفة جدة مازن بترجي فعاليات المعرض السعودي الدولي للسيارات والدراجات النارية والعربات التجارية وعربات الدفع الرباعي في نسخته الـ ٣٩ وذلك في مركز جدة للفعاليات والمنتديات.



Roberta Zerba - Alfa Romeo



Mario Alvisi - Abarth



من اليمين: سلمان سلطان وأركان JAGUAR وLAND ROVER



من اليمين: غاببي ديب وديب تقي الدين



فريد حمصي
IMPEX



MANANGAVIS ANOYLAK
NISSAN



FRANCESCA GIANDANO & CRAIG D'SILVA
INFINITI



من اليمين: حسين حشمة واحمد الحمراني - FORD



JANICE HINSON- AUDI



عبد الإله الوزني - NISSAN



فادي غصن
NISSAN



فايز رسامني
RYMCO



بدر الحسامي
NISSAN



ENRICO ATANASIO - AUDI



ساجد صبيح
GMC



تبييري صباغ
فورد الشرق الاوسط



من اليمين: عبدالله مدهون وأحمد سدودي
CHEVROLET



LENNART MUELLER TEUT - MERCEDES



DEESCH PAPKE - PORSCHE



JOHANNES SEIBERT - BMW



Teramont بجانب سيارة Thomas Milz



جناب شركة DODGE



LUCA DELFINO - MASERATI



نديم الغريب

(مدير التسويق الإقليمي كاديلاك الشرق الأوسط)؛

نأمل بتحسين سوق السيارات خلال النصف الثاني من ٢٠١٨ في ظل تحدي المنافسة وطرح طرازات جديدة

مدير التسويق الإقليمي في شركة كاديلاك الشرق الأوسط نديم الغريب يأمل بتحسين سوق السيارات خلال النصف الثاني من سنة ٢٠١٨ في ظل تحدي المنافسة وطرح

طرزات جديدة، وأشار الى ان الشركة الأم تتابع مسيرة الريادة منذ أعوام طويلة في مجال تطوير مواصفات السلامة والإتصال في طرازاتها، إضافة الى مزايا السلامة والقدرة الفائقة، معتبراً سوق الإمارات الأهم بالنسبة الى الشركة، مركزاً في عملية التسويق على الفئة العمرية بين ١٨ و ٤٠ عاماً.

(٤-١٨ نوفمبر ٢٠١٧) حيث شكّلت سيارة إسكالا (Escala Concept) النموذجية التي ظهرت للمرة الأولى في الشرق الأوسط نقطة الجذب الرئيسية على منصة شركة «كاديلاك» خلال المعرض. وتتمتع «كاديلاك» بمستقبل واعد جداً، حيث استعرضت إسكالا المزايا التصميمية الجديدة والتقنيات الرائدة ضمن قطاع السيارات التي بدأت العلامة التجارية طرحها حالياً مثل ميزة Super Cruise. وعلاوة على هذا، شكّل المعرض فرصة لرؤية طرازات كاديلاك جديدة من شأنها استقطاب عملاء اليوم بقوة، شاملة سيارة XTS السيدان التي أعيد تصميمها حديثاً وتم إطلاقها على المستوى الإقليمي، إضافة إلى إصدارات العام ٢٠١٨ من بعض الطرازات الرائدة مثل إسكالا، CT6 و XT5.

مبادرات وأنشطة كاديلاك

■ هل يمكن أن تخبرنا عن المبادرات الأخرى التي تنظمها كاديلاك؟
- قمنا خلال السنة الماضية بجلب المبادرات الدولية للعلامة التجارية إلى المنطقة، كما نظمنا مجموعة من الأنشطة المحلية التي تعكس قيم كاديلاك الجوهرية، مثل حملة «أنا العربي من نيويورك» التي تحتفي برواد الأعمال من المواطنين العرب الذين يعيشون في مدينة نيويورك الأميركية. كما احتفلنا باستضافة وتنظيم المعرض الدولي المتنقل رسائل إلى أندي وار هول لأول مرة في الشرق الأوسط وتحديداً بديبي، كجزء من اتفاقية شراكة متعددة السنوات بين كاديلاك ومتحف ذا أندي وار هول كل هذا يساعداً على التواصل عن قرب أكثر مع الأشخاص الذين يشاركوننا نظرتنا وتطلعاتنا، وبالأخص الجيل الشاب من عملاء السيارات الذين يشاركوننا الشغف ذاته. ■

مجموعة من المزايا الفريدة التي لا تتوافر في سيارة أخرى، فهي مزودة بـ ٢٤ مكبر صوت بالإضافة الى مجموعة من التجهيزات الخاصة بالأمان. والجدير ذكره ان كل سيارات كاديلاك بمختلف طرازاتها تتوفر فيها كل التجهيزات التقنية الأحدث، وذلك لتلبية لطلبات الزبائن الذين يبحثون عن السيارة الأكثر تطوراً وحدائثة في السوق. ان الشركة تبحث دائماً عن التطور والتجدد عبر ما طرحه من طرازات جديدة تتميز بالفخامة والتقنية الأحدث. وقد طرح مؤخرًا في الولايات المتحدة «كاديلاك سوبر كروز» الأحدث، مع العلم ان الطرازات الحديثة التي يتم اختبارها في الولايات المتحدة حالياً سنطرحها وفي القريب العاجل في المنطقة.

ريادة في تقنية المركبات

■ أي سوق هي الأفضل بالنسبة لكم في المنطقة العربية؟
- سوق الإمارات هي الأهم تليها سوقا السعودية والكويت ومن ثم بقية الأسواق الأخرى.
■ هل أنتم راضون عن حجم مبيعاتكم؟
- بالتأكيد ثم ان السوق تتطور عاماً بعد آخر ولهذا زودنا معرضنا في الإمارات بالتجهيزات الأحدث والأكثر فخامة، وبما ان الفئة العمرية بين ١٨ و ٤٠ عاماً تستأثر بـ ٦٠ في المئة من سوق السيارات، فإننا نركز على هذه الفئة والتوجه إليها بطرازات جديدة غاية في الحدائثة والأمان لتلبية رغباتها، بحيث تتوافر في طرازات كاديلاك الحالية كل المعايير التكنولوجية المطلوبة، وقد باتت الفئات الشابة تتوجه إلينا لامتلاك سيارة كاديلاك التي أثبتت بالفعل ريادتها في مجال تقنية المركبات. وقد استعرضت كاديلاك مستقبلها الباهر في الشرق الأوسط خلال معرض دبي الدولي للسيارات

■ كيف تقيمون واقع سوق السيارات لهذا العام؟

- بالإجمال السوق مستقرة، كما ان شركة كاديلاك عاماً بعد آخر تتوسع بنسبة ٢ في المئة. نأمل ان تحسن السوق أكثر خلال النصف الثاني من سنة ٢٠١٨ في ظل التحديات الموجودة وتحديداً المنافسة التي تزداد حدة في السوق وطرح العديد من الطرازات الجديدة. أما بالنسبة الى طرازات كاديلاك الحديثة مثل XT5 و CT6 فإنها حققت المزيد من النتائج الجيدة وقد تحسنت مبيعاتها، وهذا أمر جيد. ونتوقع المزيد من التحسن للسوق في العام ٢٠١٨ خصوصاً في ظل المعارض العديدة التي تسهم بتحريك السوق، مع الإشارة الى ان المستهلكين يبحثون دائماً عن الطرازات الأحدث. هذا وتقضي خطتنا بطرح المزيد من الطرازات الجديدة ابتداءً من النصف الثاني لسنة ٢٠١٨ بمعدل إطلاق طراز جديد كل ستة أشهر.

خصائص ومزايا

■ في ظل التطور التكنولوجي الذي يشهده قطاع السيارات كيف تستطيع شركة كاديلاك مواكبة هذا التطور والإحتفاظ بريادتها وسط التنافس الحاد في القطاع؟
- من يستخدم سيارة كاديلاك يدرك تماماً اختلافها ومدى الراحة التي توفرها، فشرية كاديلاك تتابع مسيرة الريادة منذ أعوام طويلة في مجال تطوير مواصفات السلامة والإتصال باعتبارها علامة السيارات الفخمة الرائدة في العالم. وهي تشهد حالياً نمواً عالمياً تقوده مجموعة طرازات تجمع بين التصميم الفخم والتقنيات المتطورة، إضافة الى مزايا السلامة والقدرة الفائقة. ان من يستخدم سيارة CT6 مثلاً يدرك تماماً ما أحدث عنه إذ تحتوي على



CADILLAC CT6



CADILLAC ESCALADE

ساجد صبيح (مدير العلامة التجارية - جي إم سي الشرق الأوسط GMC):

طلب مرتفع على طرازاتنا وراضون عن أداء علامتنا في السوق المحلية



تتمتع GMC بتراث طويل وعريق في الشرق الأوسط وهي المنطقة الوحيدة خارج أميركا الشمالية التي تنسوق فيها العلامة التجارية المعروفة باسم «جي إم سي» على المستوى الإقليمي. وكانت GMC دخلت الأسواق في عشرينيات القرن الماضي عبر مركبات رباعية وسداسية الدفع تم تطويرها خصيصاً للاستعمال في الصحراء.

وتشتهر مجموعتها من شاحنات البيك أب والمركبات الرياضية متعددة الاستعمال ومركبات الكروس اوفر عبر تميزها من ناحية القدرات والابتكار والهندسة المتفوقة.

مدير علامة جي إم سي في الشرق الأوسط، ساجد صبيح، رصد طلباً مرتفعاً على طرازات العلامة الأميركية خلال معرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٧، وخاصة مع تقديم طراز نيرين ٢٠١٨ الجديد كلياً خصائص ومميزات قيادية أمتة، مبدياً رضاه التام عن أداء العلامة العالي في السوق الإماراتية.

كما جرى تسليط الضوء خلال المعرض على الظهور العالمي الأول لشاحنة جي إم سي ديزرت فوكس (DESERT FOX) النموذجية والمصممة خصيصاً لمنطقة الشرق الأوسط للقيادة في الصحراء.

طلب مرتفع على GMC

■ كيف تقيمون واقع سوق السيارات في دولة الإمارات وتحديداً في ما يخص علامة جي إم سي؟

– لدينا نظرة تفاؤلية لواقع السوق في دولة الامارات، فضلا عن تسجيل طلب مرتفع على طرازات جي إم سي والحمللة الامور تسير بشكل ايجابي.

■ ثمة طلب كبير وتركيز على التطبيقات التكنولوجية داخل السيارات بهدف تسهيل عملية القيادة، ما هي التقنيات الجديدة التي ادخلت على سيارات جي إم سي الجديدة؟

– قمنا بإطلاق الطراز الجديد بالكامل من سيارة جي إم سي الرياضية المدمجة متعددة الاستعمالات «تيرين» مؤخراً في المنطقة، والذي يتميز بأنظمة وتطبيقات ذكية للتواصل، فضلاً عن خصائص ومميزات الحماية والأمان للسائق والركاب، وذلك للحد من الحوادث وتوفير تجربة قيادة ممتعة وآمنة. وتتوفر تيرين ٢٠١٨ بثلاث فئات من التجهيزات وهي SLT، SLE، وفتة دينالي المتفرد أكثر من أي وقت مضى، بحيث يقدم تصميماً متميزاً وفريداً ومواصفات معدلة واستثنائية.

طراز نموذجي

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم اطلاقها خلال العام ٢٠١٨ وما هي مميزاتها؟

– أبرز طرازات جي إم سي للعام ٢٠١٨ هي سيارة تيرين الجديدة كلياً والتي تقدم شكلاً أكثر تناسقاً ومتعدد المهام لتلبي الحاجات الاستثنائية للعملاء، كما

أنها مجهزة بتقنيات سلامة أكثر تطوراً منها في الطرازات السابقة. تقدم جي إم سي للعملاء مجموعة واسعة من الخيارات، مع محركين جديدين بنظام توربو وناقل حركة أوتوماتيكي معزز الكفاءة بتسع سرعات، وهذا التطبيق هو الأول من نوعه لمجموعة طرازات جي إم سي.

كما كشفنا النقاب ولأول مرة على مستوى العالم عن شاحنة جي إم سي ديزرت فوكس (DESERT FOX)

النموذجية وهي شاحنة مميزة جداً، وليست مخصصة للبيع إنما صممت خصيصاً لمعرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٧. وفي الوقت الراهن ليس لدينا خطط لتطوير نماذج أخرى منها. وقد تم إطلاق الطراز الاول من هذه المركبة ديزرت فوكس منذ نحو ٤٠ عاماً في منطقة الشرق الاوسط.

وقد تم ابتكار شاحنة ديزرت فوكس النموذجية كغيرها من شاحنات 'جي إم سي' التي تحظى بكثير من الاحترام لقاء ما تتمتع به من قدرات عالية في القيام بالأعمال الصعبة، إضافة لكونها مرغوبة جداً نظراً للجودة الراقية التي توفرها. وارتكازاً على طراز سييرا ١٥٠٠ للعام ٢٠١٨، تعكس هذه الشاحنة النموذجية شكل وروحية الطراز الأساسي بينما ترتقي به بشكل كبير ليتلاءم تماماً مع الأيام الحالية. ومن خلال جمع ألوان الشخصية الصحراوية المماثلة لتلك في الطراز الأساسي مع التصميم الخارجي الهادف لشاحنة سييرا ١٥٠٠ للعام ٢٠١٨، والمتميز بشبك أمامي بارز وأضواء أمامية كبيرة تتضمن إنارة LED الخاصة من جي إم سي، فإن شاحنة ديزرت فوكس النموذجية تستقطب الاهتمام بكل تأكيد. فهي مصممة مع باقة واسعة من الخصائص المنضوية ضمن مجموعة إكسسوارات جنرال موتورز المعتمدة مثل العارضة الرياضية، ونظام العادم عالي الأداء وأضواء LED للسطح، وتكملها أجزاء أولية مطوّرة حصرياً تشمل مصدات أمامية وخلفية للدروب الوعرة، ورفارف بنمط سباقات باجا الشهيرة، وإطارات للدروب الصحراوية، وعجلات بارزة، وونش قطر أمامي وخطوط تزيينية بنمط ديزرت فوكس.

ولا ننسى طرازات GMC الأخرى التي شكلت عنصراً أساسياً ضمن قصة نجاحها هي فئة دينالي ٢٠١٨ المعاد تحديثها وتتمتع هذه المركبة بشعبية فائقة في الشرق الأوسط، اذ ان نحو ٦٠ في المئة من إجمالي مبيعات «يوكون» في الإمارات العربية المتحدة حالياً هي من طرازات دينالي.

■ كم تبلغ حصنكم السوقية وحجم المبيعات؟

– نحن راضون عن ادائنا في السوق، ونحقق معدلات نمو عام بعد عام ونجد ان الفرص المستقبلية واعدة جداً. ■



Dante Zilli (Head of Jeep Brand in the EMEA):

Jeep brand offers off road capability with No compromises

In a Q&A, Dante Zilli, Head of Jeep Brand in the EMEA evaluated the Motor Sector for 2017 and talked about the models they are launching for this year. He further expressed his expectations for year 2018. Zilli said that they have introduced a lot of technology in their cars. Below is an account of the interview:



*** How do you evaluate the Motor Sector for 2017?**

- This year have been a very good year for us despite the market conditions which are quite difficult. Jeep has experienced a significant growth compared to last year, and year to date we are about 75 hundred units and 19 percent growth in the Middle East compared to last year. We are very pleased with the results so far and it is a proof that the brand is very much well appreciated here.

*** The demand for technology has increased lately. What is Jeep offering in that sense?**

- The Jeep offers a range of products that we define as "No compromise" - we offer all the capability that you expect from a Jeep for off roading but we also have introduced a lot of technology in our cars, bringing the latest technology to enhance our fuel efficiency of our engines as well as connectivity and safety features. All

our cars have a number of standard safety content and a state-of-the-art Uconnect system.

*** How many models are you launching this year?**

- We are introducing two new vehicles. One is Jeep Compass which is a completely new car. It provides all the capability that you expect from Jeep and all the technology and safety that make it a very enjoyable every day drive. It is a car that looks very Jeep but also sophisticated and premium. The other car we are launching in the Middle East is the Grand Cherokee Trackhawk which is designed to tackle the track, with a 6.2-liter V-8 making 707 hp and 645 lb-ft. All-Wheel drive, an eight-speed automatic, and yellow brake calipers are standard. It may not have the composure of some competitors, but the Trackhawk is incredibly fast, can tow 7200 pounds, and seats a family in comfort. Plus, Android and Apple

Carplay are standard. Grand Cherokee and Wrangler are the best sellers for us in the region, they do very well across most of the markets. Clearly, the biggest markets are UAE and KSA, those are the most important ones for us but also in the rest of the markets we've seen an evolution of the sales and interaction with some of the models.

*** What are your expectations for year 2018?**

- Next year will be an important one for Jeep. We are introducing Compass which will give us more attraction and volume as well as launching a very special car which is the new Wrangler towards half of the year. It is the icon of the brand and we are really excited about that car because it looks great and does everything that people expect from a Wrangler to do. Those two things alone should allow us to keep on growing and keep the momentum of the brand in the region.

Jeep-Cherokee - VLP



jeep-wrangler



ألفا روميو جوليا كوادريفوليو الأداء في كل التفاصيل



أهلاً بك في عصر ألفا روميو الجديد، التي تقدم لك أحدث ابتكاراتها جوليا كوادريفوليو، المزيج المثالي بين الشكل والأداء، لتجمع بذلك التصميم الإيطالي الفريد وأرقى مستويات التكنولوجيا والإبداع الجريء في تحفة فنية واحدة، ومما يزيد هذه السيارة إبداعاً هو تجهيزها بأقوى محركات ألفا روميو على الإطلاق، بتوربو مزدوج وسعة ٢,٩ لتر بقوة ١٥٠ حصنة، مما يجعلها تصل من ٠ إلى ١٠٠ كم/س في ٣,٩ ثانية، كما تتمتع بسرعة تصل لغاية ٣٠٧ كلم/س.

© 2017 السنة مجموعة فيات كرايسلر للسيارات، الولايات المتحدة ذ.م. جميع الحقوق محفوظة. ألفا روميو علامة تجارية مسجلة لمجموعة فيات كرايسلر للسيارات، الولايات المتحدة ذ.م.



La meccanica delle emozioni

ALFAROMEOME.COM

Enrico Atanasio (Audi Brand Director - Middle East):

We have continued to invest in the Audi brand and launch more new cars

Audi is a brand which always strives to make your car owning experience as unique as possible.

In an exclusive interview with Al Bayan Magazine, Enrico Atanasio, Brand Director of Audi Middle East, said that 2017 was a challenging year due to market conditions.

In terms of new models, the Audi Q5 had a positive impact on the business. Furthermore, Mr. Atanasio shared his expectation that the year 2018 will result in market stabilization & is optimistic that the introduction of the new Audi A8 will lead sales upwards in the coming years.

Below is the interview conducted.



I am confident that the market will stabilize in 2018

* How do you evaluate the Motor Sector for 2017?

- 2017 was a very challenging year. Clearly we paid the bill for a demanding social, economical and financial situation which resulted in a downturn in the market. This fact was paid by all the manufacturers in more or less the same way. Our prediction is that the year 2018 will see a stabilization because we have had two years of deep reduction in the market. We see oil is slightly improving in terms of cost per barrel and we believe we should soon face a moment in which the governments are also able to stabilize their expenses and take advantage of this opportunity. The market will recover because in this region the people like and want to own cars. Until now, the family might have been 'sitting on the fence' and waiting but now is the time for them to come back and I am confident that the market will stabilize in 2018.

* What are the most important challenges the Automobile sector is currently facing and how do you plan to tackle them?

- The most important strategy is to prioritise is the product itself because a premium brand such as Audi needs to provide a range of cars and services that provide a premium customer experience. It is important to constantly offer new advancements in product content & investment in new technologies to benefit the customer. This is the only way to cope with a situation like this. In a year of challenge, volume sales are not always possible, because although you are introducing new models and new services, the market may not necessarily follow you. We have continued to invest in our product range and have constantly introduced more new cars to the Middle East, such as the Audi Q2, and Audi Q5 this year. These are important and popular models with a massive injection of new technology, safety and comfort that will benefit the customer. They are also in the

practical mid-size SUV range of the market which, together with our large SUV model, the Audi Q7, is where our volume is concentrated in the region.

* What are the new models that will be launched during the year 2018? What are their characteristics and are there any price incentives or promotions?

- We are excited to launch the all-new Audi A8 at the Dubai Motor Show, which will be arriving in the Middle East in quarter 2 of 2018. This is our flagship model and redefines technology for Audi in terms of the amount of intelligent systems offered that will make our customers' lives easier. We also showed the new Audi RS 5 at the show and this car is arriving in dealer showrooms in January next year. Furthermore, there is a new range of Performance Parts to come for the Audi R8, RS and TT models, which will give our customers even more opportunity to personalise their cars and of course there will be more brand new models to come. Audi is on a strong path to the future.

* Many consumers are complaining about after-sales transactions & especially the very high maintenance fees, what do you comment?

- In the last two years, most of our dealers (one

dealer per country in this region, with the exception of the UAE where there are 2 dealers) have invested either in renovating or building a new facility. This shows the confidence and dedication of our dealer network, because it is very important that in the moment of challenging market, they focus on new after-sales facilities to improve the performance of service to the customer. This is really relevant; some of them are developing existing facilities, some have just opened completely new ones, others are focusing on training. The moment the market goes down a little bit, you have to take care of your customer more and more. This is the moment in which our dealer has been really strong in investing, putting the money on the table, not reducing investment and making sure there is a premium customer experience after the launch. The perception of a negative service is not what we see in reality in the dealership. Our customer satisfaction surveys show that 85 to 90 percent of our customers can now enjoy better facilities in after sales and better performance in their service.

* How were your results for the year 2017? & what are your expectations for year 2018?

- As I said, this year has been a challenging one because of market condition. We will have a similar result to others in our market segment and on top of that we only introduced one of our important volume cars, the Audi Q5, in the final part of the year which we launched in quarter four. Our expectation for 2018 is to catch back on this volume with the strength of the new Q5 and the soon to arrive new Audi A8. We believe that Audi can do better in the Middle East as we are still below the ranking that we have in the rest of the world in comparison with the other premium manufacturers. Nevertheless, with the new models recently launched and the exciting products, services and facilities that are planned, we have every opportunity for a strong growth.



سلطان سلمان

(مدير العلاقات العامة والإعلام الاجتماعي في شركة «جاكوار لاند روفر، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا JAGUAR LAND ROVER MENA):

نولي خدمة ما بعد البيع اقصى اهتمامنا إذ أن رضى الزبون هو الأهم بالنسبة الينا



سلطان سلمان وأركان JAGUAR وLAND ROVER

تولي جاكوار لاند روفر في منطقة الشرق الأوسط JAGUAR LAND ROVER MENA أقصى الاهتمام بالزبون تحت شعار «الزبون أولاً» من خلال برنامج الخدمة السريعة الذي توفره في مراكزها. مدير العلاقات العامة والإعلام الاجتماعي سلمان سلطان، من القيادات الشابة ذات الإمكانيات العالية، سمة أكدتها المهام والمناصب التي تولي قيادتها وهي حافلة بالإنجازات، عرض طرازات العلامتين المطروحة حديثاً، متطرقاً الى مواصفات وتجهيزات بعضها، متوقفاً عند معايير السلامة والأمان فيها، متوقفاً نتائج أفضل في ٢٠١٨.

تعلم السائق بضرورة اخذ استراحة، وبعد خمس دقائق وفي حال عدم استجابته تصدر السيارة صوتاً او ضجة لتنبهه مجدداً. ويعمل الخبراء للمستقبل على وقف السيارة ذاتياً على جانب الطريق في حال لم يستجب السائق. ان العالم يعيش تطوراً سريعاً في قطاع السيارات، فمن كان يتوقع قبل عامين ان يرى سيارات كهربائية في منطقة الشرق الأوسط وفي دبي بالذات.

■ هل انتم راضون عن نسبة مبيعاتكم خلال العام ٢٠١٧؟ وما هي خطتكم لعام ٢٠١٨؟

– نتائج العام ٢٠١٧ جاءت جيدة حيث بعنا عدداً لا بأس به من طرازات العلامتين. نتمنى ان نحقق خلال العام ٢٠١٨ مبيعات أفضل من خلال جاكوار، لا سيما بعد طرحنا الطراز الجديد من جاكوار XF Sportbrake.

برنامج صيانة

■ انتم معروفون بخدمة ما بعد البيع المميزة، ما الذي طورتموه على هذا الصعيد؟

– نولي خدمة ما بعد البيع أقصى اهتمامنا إذ ان رضى الزبون هو الأهم بالنسبة الينا وشعارنا هو «الزبون أولاً». لدينا برنامج الخدمة السريعة حيث نقوم بإجراءات الصيانة خلال ٩٠ دقيقة وهذه الخدمة متوافرة في كل مراكزنا في منطقة الشرق الأوسط حالياً، ولدينا أيضاً خدمة أخرى ان نقوم بإيصال الزبون الى المكان الذي يريد بعد إدخال سيارته للصيانة، لكن الأهم لدينا هو حجز موعد للصيانة إما عبر الموقع الإلكتروني او عبر تطبيقات الموبايل. ■



يعيش العالم تطوراً سريعاً في قطاع السيارات

– ثمة خمسة مراكز هندسية في العالم أحدها في دبي، حيث نقوم باختبار التجهيزات في السيارة ومعايير السلامة فيها، إذ انه من المستحيل طرح سيارة في السوق من دون إجراء الاختبارات اللازمة عليها. وفي ما يتعلق بسيارة «رينج روفر فيلار» VELAR الجديدة فثمة جهاز تحسسي لمراقبة الاجهاد أثناء القيادة، حيث هناك كاميرا مصوبة الى عين السائق، وفي حال حدوث بطء او انحراف في سير المركبة تظهر إشارة على الشاشة

طرازات متطورة صديقة للبيئة

كيف تقيمون واقع سوق السيارات لهذا العام وخصوصاً في ما يتعلق بعلامتي «لاند روفر» و«جاكوار»؟

– طرحنا في نهاية العام ٢٠١٦ سيارة «لاند روفر ديسكفري» الجديدة كلياً، وفي شهر آذار (مارس) من العام ٢٠١٧ طرحنا سيارة «رينج روفر فيلار» التي لم يكن احد يتوقعها وهي في رأيي من اجمل السيارات الموجودة حالياً في السوق. اما على صعيد طرازات جاكوار الجديدة فقد سبق واعلنا عن إطلاق جاكوار E-PACE الجديدة كلياً، وهي سيارة رياضية متعددة الاستخدام المدمجة من فئة SUV، وقد فازت بالمرتبة الاولى لناحية التصميم وجائزة أفضل سيارة في العالم، بحيث انها السيارة الثانية في التاريخ التي تحصل على الجائزتين معاً. لقد انشغلنا فترة من الزمن بالتحضير لطرح طرازات ٢٠١٨ الجديدة من «رينج روفر» و«رينج روفر سبورت». اما بالنسبة لجاكوار فقد تقرر مؤخراً في لندن ترك الخيار للزبون مع بداية سنة ٢٠٢٠ لامتلاك سيارة كهربائية مواكبة للحفاظ على البيئة، الى جانب تطبيق معايير التكنولوجيا المتطورة، وهو ما نحرص عليه دائماً في جميع طرازاتنا الحديثة.

مبيعات أفضل في ٢٠١٨

■ ما مدى توافر تجهيزات السلامة والأمان في سيارة «رينج روفر» خصوصاً؟

Johannes Seibert

(Managing Director BMW Group Middle East)

BMW GROUP has learned to cope with challenges & volatility

BMW Group is a unique brand designed to transform customers' dreams into reality, today and in the future. BMW does not just build cars, it creates emotion, enthusiasm, fascination & thrills.

BMW creates a driving pleasure due to the perfect combination of dynamic, sporty performance, ground-breaking innovations and breath-taking design. Mr. Johannes Seibert, Managing Director of BMW Group Middle East in his interview to Al Bayan Magazine mentioned his overview about the Motor sector as well as the challenges faced in the region. Mr. Johannes emphasized that customers are at the very heart of the BMW Group offering and they continuously look for ways to exceed their expectations whether through their products, technology or retail service.

Below is the interview conducted.

* How do you evaluate the Motor Sector for 2017?

The market in 2017 has been declining in the region. The passenger car market & also the premium segment has been declining, I would say by a low double digit percentage. Year-on-year growth for BMW in November 2017 compared to November 2016 is +4%. And MINI's year-on-year growth in November 2017 compared to November 2016 is +3%.

* What are the most important challenges the Automobile sector is currently facing and how do you plan to tackle them?

- The car market is always dependent on the total economy of the region & this region's economy since 2016 has been rather flat & we feel it in the market as also the demand is not as strong as it used to be in the previous years. But we as BMW Group has learned to cope with challenges & volatility, it is not new for us and it is our job across our sales channels to cope with volatile markets. For 2018 we expect a rather stable market, I believe in the first couple of months due to the VAT introduction in UAE the market may slowdown this is a natural phenomena & a temporary situation where after it everything will go back to normal. However, the challenge has been in the declining market to maintain BMW & also MINI models brands stable. To maintain our leading position we always strengthen our brand, so on the market insights we work a lot to sharpen & keep it attractive.

Secondly, we have worked closely with our distributors like Bassoul & Heneine in Lebanon as well as Mohamed Yousuf Naghi Motors in Saudi Arabia, to implement our Future Retail strategy, which is an important pillar of our enhanced customer orientation currently being rolled out across the region. We are training them constantly to make sure that the quality of service in the markets are on top premium level. Moreover, the third aspect is related to the product itself, we develop products that people in the region like to buy. For example, the X models the massive & ongoing trend - from X1 to the X6 - have very good demand & made up almost 60 percent. That is more than half of our total sales in the region. Additionally, the new 7 series is selling very well as well as the new 5 series. We can say that our product, brand and dealer service is our success recipe.



* The demand for technology is increasing. What are you offering in that sense?

- The customers here in the region are very discerning, they require the latest technology for that reason, we are offering what the market & customers demand. For example, in our new 5 series, we have lots of very advanced driver assistance systems that enable semi-automated driving. So for a long distance drive like for example from Dubai to Abu Dhabi the 5 series can be driven by hands & feet off for a certain time while the car maintains the appropriate speed and distance & accurate lane-keeping capabilities. And this is an approved feature & fully tested. Furthermore, we have in this 5 series generation as well as in the 7 series lots of connectivity features that customers demand, for example the online location search. So with every new generation of a car that we launch, the customer finds advanced technological features. Very good to mention is here also our gesture control among other comfort features.

* How were your results for the year 2017? & what are your expectations for year 2018?

- Our market share is on a level as high as never before so we are satisfied with it and in 2018 we are very confident because we are bringing new models to the market, we have launched X3 end of November, then during 2018 we will have the 8 series coming up. Our marketing team is working hard offline & online doing digital campaigns, so we are concentrating much on social media platforms especially in the

GCC countries. Customers here spend a lot of time online and this is the reason why we are trying to do that kind of marketing activities. What is also very important to mention is that we also train our Aftersales staff specifically. So we have a dedicated training & technical team in my office that keeps the technicians and service consultants in the distributors up to date. This is supported by new technologies on the Aftersales side and also by new dealerships and dealership remodelations.



BMW X3 2018



Sheer
Driving Pleasure



THE ALL-NEW BMW X3. ALWAYS ON.

A statement of unlimited opportunities, the all-new BMW X3 is your perfect partner – always on, no matter the time or space. It impresses with a broad range of innovative features starting with the Display Key, Gesture Control, Touch Screen and Driving Assistant Plus – just to mention a few, supported by 250hp under the bonnet. Experience the all-new BMW X3 now during a test drive.

فادي غصن (شركة نيسان - الشرق الأوسط NISSAN):



خططنا ذات معايير عالمية وتتشكل بحسب احتياجات كل منطقة

استحوذت شركة نيسان الشرق الأوسط NISSAN على ١٧ في المئة من إجمالي السوق الإماراتية من السيارات وبلغت حصتها من سوق الشرق الأوسط ١٢ في المئة برغم التقلبات الحاصلة.

مدير التسويق التنفيذي في الشركة فادي غصن الذي يتمتع بخبرة طويلة ومميزة في قطاع السيارات رأى ان لكل نوع تحدياته، وأشار الى خطط الشركة الأم ذات المعايير العالمية والمعدة وفق احتياجات كل منطقة، رابطاً نجاح بعض الطرازات بالبنى التحتية والمحفزات الحكومية، منوهاً بما طبقت في الإمارات او الأردن من محفزات للتشجيع على اقتناء السيارات الصديقة للبيئة، عارضاً لأحدث طرازات الشركة وبعض مواصفاتها.

الإمارات مؤخراً جملة من الإعفاءات الضريبية مثل «سالك» الى التسجيل المجاني وغيره من تدابير تشجع حركة القطاع. أما في ميدان البنى التحتية فهي تعمل على تركيب محطات شحن. لكل بلد تدابيره الخاصة الا ان هدفنا من دخول هذا القطاع هو توسيعه في المنطقة ككل برغم ان كل بلد يختلف بطريقة تعاطيه ومحفزاته، حتى ان بعض الدول قطعت اشواطاً بعيدة في المجال مثل دولة الأردن التي تطبق إعفاءات كاملة من الرسوم الجمركية على السيارات الهجينة المستوردة، ونتمنى في هذا الاطار ان تحذو الدول الأخرى الاستراتيجية نفسها.

بلغت حصتنا في سوق الشرق الأوسط نحو ١٢ في المئة

مجموعة طرازات

■ ما الذي يميز طرازات نيسان الجديدة ويحقق لها الأقبال الكبير من قبل الجمهور؟
- لقد اطلقنا نيسان «باترول ٦١» بطراز جديد مختلف عن السابق. كذلك قدمنا «باترول سويفر سفاري» بثلاثة ابواب وخمسة ابواب. لقد كان عامنا مزدهراً جداً اذ اطلقنا سيارة «كيكس» KICKS وهو طراز جديد أدخل اليه نظام الكبح الإلكتروني SBC. كما اطلقنا سيارة «باتفايندر ٢٠١٨» التي لاقت اقبالا واسعاً. ومنذ حوالي الشهر اطلقنا سيارة «نيسان اكس تريل» ٢٠١٨. حالياً لدينا مجموعة من الطرازات التي تم اطلاقها تباعاً، وقد ساعدنا ذلك على ان ننمو أكثر في منطقة الشرق الأوسط. كما حققت سيارة نيسان «التيما» ALTIMA التي تم اطلاقها هذا العام نجاحاً كبيراً. ونحن حالياً نقوم باطلاق «ماكسيما

ميدانيت اديشون» بعدد اصدار محدد. كما اطلقنا سيارة «ميكرا» في سوق الإمارات الا ان السوق اللبنانية تعد من الأهم بالنسبة البنا لجهة بيع هذا الطراز.
■ هل كانت نتائج العام ٢٠١٧ أفضل من العام ٢٠١٦؟
- نأمل ذلك، ان هدفنا هو توسيع حصتنا في السوق وهذا ما نعمل عليه، إن في الإمارات او سواها من بلدان الشرق الأوسط. ■

حصة ٧٠ في المئة من السوق الإماراتية

■ كيف تقيمون واقع سوق السيارات في المنطقة؟

- بلغ حصتنا في سوق الشرق الأوسط خلال الأشهر الستة الأولى من ٢٠١٧ نحو ١٢ في المئة برغم التقلبات الحاصلة فيها، وقد استطعنا زيادة حصتنا بما يوازي ١ في المئة تقريباً ونعتبر ذلك انجازاً.

■ ما هي التحديات التي تواجهكم في قطاع السيارات؟

- لكل نوع تحدياته الخاصة فإذا اخذنا طراز سيارات «نيسان» الصغيرة مثل «ساني» و«سانترا» والتي يعتبر حجم مبيعاتها أكبر، لوجدنا ان عددها تراجع بشكل بسيط. كذلك تأثرت مبيعات التجزئة، بحيث ان الزبون لم يعد متحمساً لتغيير سيارته القديمة بفعل الظروف المستجدة في المنطقة. لقد تأثرت المبيعات بشكل عام اذ انخفضت بنسبة ٥٠ في المئة في بعض البلدان المتأثرة بظروف كل منها. اذ ان كل بلد في منطقة الشرق الأوسط يختلف بميزاته واوضاعه. ففي دولة الإمارات مثلاً ورغم التقلبات التي شهدناها فإن نيسان، مقارنة بنتائج العام الماضي، استطاعت رفع حصتها السوقية بنسبة ٣ في المئة بحيث وصلت حصتنا الحالية في السوق الإماراتية الى نحو ١٧ في المئة.

لكل بلد محفزاته

■ ما هي خططكم الجديدة في الشركة؟

- بحكم كون شركة «نيسان موتورز» عالمية فإن خططنا ذات معايير عالمية وتتشكل بحسب احتياجات كل منطقة بذاتها، فإذا اخذنا مثلاً سيارة EV الكهربائية فإن الخطة هنا واضحة وهي عالمية. لقد اطلقنا سيارة نيسان موبيليتي الذكية وعرضناها في اسواق المنطقة. اما نجاح هذه السيارة فهو رهن بجملة من الامور تتعلق بالبنى التحتية والمحفزات التي تطلقها الحكومات للمساعدة على نمو هذا القطاع ومنها الخاص بالضريبة. لقد اعلنت دولة



Nissan Kicks



Surrounding
you with our ...
Insurance
Protection



920003533
www.solidarity.sa

سوليدرتي
SOLIDARITY

Lennart Mueller Teut

(Head of Marketing & Communications Mercedes - Benz Cars Middle East):

We have been very fortunate from the output and introduction of new cars without any predecessors

We shape the mobility of tomorrow, both actively & responsibly.

We choose to engineer automobiles that combine many facets of performance to create something extraordinary.

We produce vehicles that not only look, but feel & sound like nothing else on the road.

We aim to make future mobility as safe as possible. This summarizes Mercedes-Benz Cars concept. Lennart Mueller-

Teut is a strategic marketing & brand management expert with more than 10 years of international experience. He holds a MBA with concentration in International Marketing and is a member of the Chartered Institute of Marketing. He has developed and directed domestic and international marketing strategies with focus on brand rejuvenation and positioning. Lennart is currently signing responsible for the marketing & communications strategy of Mercedes-Benz, Mercedes-AMG and Mercedes-

Maybach in the Middle East & Levant region. Under Lennart's direction and with his strong leadership, expertise and ability to dissipate complex problems and align the organization's strategy with a keen mind, Mercedes-Benz Middle East has introduced new industry-leading initiatives and manifested the brand's position as the leading premium automotive brand. Al Bayan Magazine met Lennart during Dubai International Motor Show and following is an extract from the interview.



*** How do you evaluate the Motor Sector for 2017?**

- We rely on official data like IHS but then also through the collaboration of our general distributors, we have an exclusive distributor relationship in each market and the market expertise of these long standing relations that we have with our general distributors provide us with the insights of the local market.

*** What are the most important challenges the Automobile sector is currently facing and how do you plan to tackle them?**

- Overall, we understand that in this reach we are facing a few more hit wins than in the years before. Nevertheless, we as an organization have been very fortunate from the output and introduction of new cars without any predecessors. Over the last two to three years, we had an average of 8 to 9 cars which actually we are launching each year without a predecessor. This injection of new cars into our product line helped us to overcome

certain challenges in the region.

*** What are the new models that will be launched during the year 2018? What are their characteristics and are there any price incentives or promotions?**

- For next year, we have tremendous introduction of new cars. For example the GT concept will be available in November next year, the new Mercedes-Benz S-Class Cabriolet, the Mercedes-Benz S-Class Coupe, E400 4Matic Sedan, AMG Project one & GLC F-Cell.

*** Many consumers are complaining about after-sales transactions & especially the very high maintenance fees, what do you comment?**

- We made this always part of our strategy, the relationship to the customer doesn't end with the customer receiving a new car, the keys and driving of the showroom. This is actually the beginning of a relationship and we are here in the

region seeing a lot of very loyal customers to the brand and this is mainly driven through after-sales. We believe that the after-sales process has to be as flawless actually as purchasing a new car at the hand of a process with our product expert and specialist.

We take this extremely serious, we have CSI index which is the Customer Satisfaction index and evaluation and research we do together with our general distributors, executed by an independent agency who's monitoring and doing interviews with customers how they perceive the decision making process.

*** How were your results for the year 2017? & what are your expectations for year 2018?**

- We are achieving the goal that we have set for 2017 knowing that this is a year with a lot of economic complexity to it in all the market so we have set overall realistic, achievable yet challenging goals for the year.





Your ultimate satisfaction is our constant motivation.

Mercedes-Benz Service. Exclusively yours.

Excellent customer service is at the core of every Mercedes-Benz Service. We tailor each service to cater to your individual needs. At T. Gargour & Fils, we appreciate each of our customers and their uniqueness, always aiming to complement each customer experience.

Mercedes-Benz

The best or nothing.



تيري صباغ (المدير التنفيذي لشركة فورد الشرق الأوسط (FORD - LINCOLN)؛



نحرص على طرح طرازات تلقى اهتمام وإقبال المستهلكين الى جانب توفيرنا خدمات مميزة ما بعد البيع

المدير التنفيذي لشركة فورد الشرق الأوسط تيري صباغ قدّم ثلاثة طرازات جديدة، وشدّد على طرح المزيد منها في اسواق المنطقة والتي تحظى بإقبال واهتمام المستهلكين الى جانب توفير افضل خدمات ما بعد البيع من خلال شبكة وكلائها، معتبراً السوق الإماراتية من أقوى الاسواق بالنسبة للشركة التي تربطها علاقة شراكة مع مجموعة الطاير للسيارات.

طرازات جديدة

■ كيف تقيمون واقع قطاع السيارات في منطقة الشرق الأوسط خلال العام ٢٠١٧ وتحديداً في ما خص علامة «فورد»؟

– تعتبر منطقة الشرق الأوسط من الأسواق الأساسية لشركة فورد Ford العالمية. حيث افتتح خلال العام ٢٠١٤ المركز الرئيسي للشركة لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في السوق الإماراتية باعتبار هذه المنطقة أساسية ووجودنا فيها سيكون على المدى الطويل. هذا وشهدت السوق خلال العام الحالي بعض التراجع إلا أننا قمنا بالتركيز على تعزيز شبكة وكلائنا في المنطقة ومستويات رضى العملاء وخدمات ما بعد البيع بالتعاون مع شركائنا المحليين. كما قمنا بإطلاق ثلاثة طرازات جديدة مهمة أبرزها Ford Expedition الجديدة كليا والمعبرة عن هوية وتصميم فورد الثوريين والتي خضعت لتغيير شامل من الداخل وزوّدت بمحرك ECOBOOST المولد لطاقة أقوى وأكثر فعالية، بالإضافة الى Ford F-150 التي تعتبر



من الطرازات الرائدة في فئة الشاحنات TRUCK والتي تحظى بإقبال كبير في منطقة الخليج. الى جانب سيارة Ford Mustang المميزة من فئة السيارات الرياضية. وعموماً نحن على يقين ان السوق ستشهد تحسناً وتقدماً خلال العام المقبل.

خدمات مميزة

■ كم تبلغ حصصكم السوقية؟

– في الحقيقة ليس هناك من معلومات دقيقة عن النسب المحققة لكل شركة. ولكن كشركة فورد الشرق الأوسط نتابع التركيز على طرح طرازات مميزة تحظى بإقبال واهتمام العملاء، الى جانب تقديم خدمات ما بعد البيع ترضي الزبون، بحيث نحرص على توفير خدمة مميزة على المستويات كافة.

■ اصبح التركيز مؤخراً على المميزات التكنولوجية داخل السيارة، ماذا تقدم علامة فورد في هذا المجال؟

– تركز الشركة على عدد من التجهيزات الأساسية في السيارات التي تطرحها من بينها

الخاصة بالأمان والتقنيات الذكية المواكبة لمفهوم البيئة الخضراء، بحيث ان الكثير من الطرازات الجديدة يتضمن مميزات عديدة تتوافر فيها هذه التجهيزات، ويضاف الى ذلك اننا خلال فعاليات معرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٧ قمنا بالاعلان عن خططنا لطرح أربعة طرازات هجينة (HYBRID) حتى نهاية سنة ٢٠٢١ في المنطقة بهدف إتاحة المجال أمام عملائنا للحصول على هذا النوع من السيارات.

شراكة مع الطاير للسيارات

■ ما هي الأسواق الخليجية الأكثر أهمية بالنسبة إليكم؟

– تعتبر السوق الإماراتية من أقوى الأسواق بالنسبة إلينا، ونفخر بشراكتنا المميزة والمهمة مع مجموعة الطاير للسيارات AL TAYER GROUP وتربطنا معها علاقة تمتد الى ما يزيد على ١٥ عاماً، نظراً لما تتمتع به من دقة وحرفية عالية في العمل وامتلاكها شبكة توزيع واسعة في مختلف الإمارات. ■



Deesch Papke (CEO - Porsche Middle East & Africa):

We are in a fortunate position because of our strong and loyal customer base

Porsche is a brand that aims to keep the same standards of performance & same level of confidence that they have instilled through the years, with a valuable principle that is to always get the most out of everything.

In a recent interview with Al Bayan Magazine, Deesch Papke- CEO, Porsche Middle East & Africa said that they benefit from a fortunate position due to their strong & loyal customer base.

Moreover, he shared their latest models, & his optimism towards 2018.

Following is the excerpts from the interview.

* How do you evaluate the Motor Sector for 2017?

- The entire industries face the same challenges in the region as we are all facing right now. We are in a very fortunate position because we have such a strong and loyal customer base. We are on target and we have a very robust plan for next year and we have had the fantastic opportunity to launch these three products The Sport Turismo, Panamera Turbo SE-Hybrid and the new Cayenne which is the backbone of our region.

* What are the new models that will be launched during the year 2018? What are their characteristics and are there any price incentives or promotions?

- There is a lot to be excited about for the coming year. The Sport Turismo is a sister car to the Panamera, it has five seats, it has the versatility and practicality of a traditional combi with the opening of the

door, you have more packing space. The Panamera Turbo S E-Hybrid is the top of our range of Panamera with 680 horsepower, it is the pinnacle of four door sports cars and it is a record break with everything. With respect to the new Cayenne, Porsche has sold 770 thousand prior to this globally and we are really looking forward to the car. The third generation is lighter, lower, wider and longer than the previous generation, featuring wider rear tyres and with technologies derived from our iconic 911, it is the true sports car in the SUV segment.

* Many consumers are complaining about after-sales transactions & especially the very high maintenance fees, what do you comment?

- We are proud to say that our partners in the region are investing in training people. We have facilities developer and are confident that we are in a position to meet

all the after-sales demands in the region with skilled technicians, appropriate tools and environment for our customers.

* How do you evaluate this Motor Show?

- A Motor Show like this never has negatives, it has only positives.

You have the entire world motor industries here, the manufacturers proudly displaying their products and everybody has really well prepared beautiful products and wonderful stand. It builds up everybody's spirit.

* How were your results for the year 2017? & what are your expectations for year 2018?

- We will achieve the targets we set at the beginning of the year and we are looking forward to the new products coming in 2018 and thus we are very optimistic.



TURBO S.E. HYBRID PORSCHE



SPORT TURISMO PORSCHE

Roberta Zerbi (Head of Alfa Romeo EMEA):

Modern technology is packaged in our cars and our distributors will grow the brand in the future

Over the years, Alfa Romeo has established a reputation in the industry as a trusted and reliable automotive brand. Al Bayan Magazine met with Roberta Zerbi, Head of Alfa Romeo EMEA to talk about the models they are launching at Dubai International Motor Show, the technology they are introducing in the vehicles as well as their expectations for their presence in the Middle East & GCC.

Below is the Q&A.



* What are you launching at Dubai International Motor Show?

- The Alfa Romeo brand is one of the undisputed stars of the 2017 Dubai International Motor Show, displaying the cars that best personify the brand's new standards - exquisite expressions of "engineering for the emotions" and Alfa Romeo's sporty DNA.

Visitors to the show had the ideal opportunity to admire the best in Italian car design and construction - the spotlight will be on Alfa Romeo Stelvio, the brand's first SUV, a blend of thrilling driving experience, supreme performance and sporty style. Two versions are on show: Stelvio Super, featuring stylish Mopar accessories, and Stelvio Quadrifoglio, the first Quadrifoglio to also be a SUV and the fastest SUV on the Nürburgring Track.

Alongside the new benchmark in the premium medium-size SUV segment is the top-of-the-range Giulia - also bearing the legendary Quadrifoglio badge - a 4C Coupé and a Giulietta Veloce with 240 horsepower, 1750cc turbo petrol engine and TCT automatic transmission.

The Stelvio Quadrifoglio's Racing Red livery highlights its stylish lines - a perfect blend of speed, beauty and heritage and the finest expression of Italian design, interpreted with Alfa Romeo's unique flair. The brand's first SUV has a very strong, distinctive look and this is even more evident with Stelvio Quadrifoglio, with design features that create an even sportier style and cater to the car's specific technical features. Its all-aluminum 2.9-litre V6 bi-turbo petrol engine delivers 510 horsepower and 600 Nm of torque, achieving a top speed of 283 km/h and acceleration from 0 to 100 km/h in just 3.8 seconds. It's no surprise, therefore, that Stelvio Quadrifoglio recently set a new record for its class on the iconic Nürburgring: 7 minutes 51.7 seconds.

Visitors were also able to admire an Alfa Romeo Stelvio in Super trim level with Misano Blue paintwork. Underneath the bonnet is a 280 horsepower, 2.0-litre turbo petrol engine with eight-speed automatic transmission and Q4 all-wheel drive system. The car has a sporty interior, with electric powered "high-containment" leather seats and aluminum inserts, and its exterior is enhanced by exclusive glossy dark mirror coloured Mopar accessories - the front grille "V", mirror caps, rear skid plate and 20" alloy wheels.

Fitted with the powerful 510 horsepower V6 2.9-litre bi-turbo petrol engine and 8-speed automatic transmission, Giulia Quadrifoglio guarantees thrilling performance: a top speed of 307 km/h, 0-100 km/h acceleration in just 3.9 seconds and maximum torque of 600 Nm. Excellent performance, while still protecting the environment: Giulia Quadrifoglio is also best in class emis-



sions with 189 g/km of CO2. Like Stelvio Super, the Giulia Quadrifoglio, with Racing Red tri-coat paintwork, features carbon fibre accessories including the "V" trim on the radiator grille, the door mirror caps, the illuminated kick plate and the special gear knob insert, all chosen from the wide range of accessories available from Mopar.

Also starring on the stand is the captivating Alfa Romeo 4C, displayed in Coupé version in Misano Blue, a modern icon of the brand that represents the sporty essence of Alfa Romeo DNA - outstanding performance and technological excellence combine for the greatest driving pleasure and breath-taking style. The car is fitted with a direct injection 1,742 cc turbocharged engine with aluminum block, intercooler and dual continuous variation valve timing, ensuring performance worthy of a compact supercar - a top speed of 258 km/h, acceleration from 0 to 100 km/h in 4.5 seconds, 1.1 g of lateral acceleration and 1.25 g of maximum deceleration when braking. This car's sporty spirit is also evident from the choice of ultra-light materials used: carbon fibre for the shell, aluminum for the front and rear subframes and SMC (sheet molding compound) for the bodywork.

The Alfa Romeo line-up at the 2017 Dubai International Motor Show is completed by the Giulietta Veloce, which is powered by a 240 horsepower, 1,750cc turbo petrol engine with TCT automatic transmission. This high-performance version of the Giulietta, with metallic Misano Blue paintwork, is distinguished on the outside by sporty new bumpers with red Alfa inserts, glossy anthracite finish on the handles and fog light surrounds, electric sun roof with large glass section, oversize Brembo braking system with red calipers, burnished finish 5-spoke 18" alloy wheels and larger-sized twin exhaust tips.

* The demand for technology increased lately. What are you introducing in that sense?

- Modern technology is packaged in our cars not only in the engine but also the suspensions, safety features, blind spot monitoring, the fantastic brake system, etc.. Thus, lots of different features that enhance the behavior of the car on the street. In Alfa Romeo also you can choose the driving mode you want and how you want to rebalance the whole electronics of the car.

* What are your expectations from your presence in the Middle East & GCC?

- I am sure that we can do a great job here and that our distributors in the region will be able to further grow the Brand in the future.

أكثر من مجرد سيارة دفع رباعي،
إنها ألفا روميو.



ألفا روميو ستيليفيو

© 2017 السنة مجموعة فيات كرايسلر للسيارات، الولايات المتحدة ذ م م جميع الحقوق محفوظة. ألفا روميو علامة تجارية مسجلة لمجموعة فيات كرايسلر للسيارات، الولايات المتحدة ذ م م.



La meccanica delle emozioni

ALFAROMEO-ME.COM

Robert J Hegbloom (Head of Ram Brand International):

We are committed to innovation, capability, efficiency and durability

In an interview with Robert J Hegbloom, Head of Ram Brand International FCA, the Brand and the models on display at the Dubai International Motor Show were discussed. Following is an extract from the interview.



*** Can you give us an idea about Ram Brand?**

- Since its launch in North America as a stand-alone division in 2009, the Ram Truck Brand has steadily emerged as an industry leader with one goal: to build the best pickup trucks and commercial vehicles in the industry. The Middle East is one of the key markets selected to spearhead the Ram brand's expansion outside North America. The Brand has won numerous prestigious awards along the way and is committed to innovation, capability, efficiency and durability.

*** What are you launching at the Dubai International Motor Show?**

- The portfolio has expanded this year and that starts with the RAM 1200 which comes in both single and double cab and 4x2 (rear-wheel drive) and 4x4 configurations, with two trim levels and the choice of petrol and diesel engines - all ver-

sions have a maximum height of 1.775 mm, are up to 1.785 mm wide with a wheelbase of 3.000 mm. Payload capacity is up to 1.165 kg. We also launched the RAM 1500 which capitalizes on a truckload of exclusive, pioneering, fuel-saving systems, including an eight-speed automatic transmission, thermal management system and pulse-width modulation plus active aerodynamics with grille shutters and air suspension, seeing the Ram 1500 establish itself as what is unmistakably the most advanced and efficient truck in the light-duty category. The Ram 1500 stands out in every field. The lineup has grown from three models to nine, with the introduction of the new Express, Sport, Big Horn, Longhorn, Limited and Rebel models. Thus, all our trucks deliver the capability requirements across the board.

From the new 1500 Express, which

will appeal to customers looking for an affordable truck without compromising on design, to the sheer luxury of the Longhorn and Limited, which are targeted at customers looking for no compromise on luxury, there's now a Ram for everyone.

*** What about the security you are delivering in these trucks?**

- Technologies include those which help with the handling of the vehicle, for example the electric power steering which gives solid maneuverability when driving. Ram is also the only Brand in the industry that has link-coil suspension which increases the sense of confidence when driving. Most trucks have a leaf spring design that doesn't give lateral stability especially on uneven surfaces. We also have front park sensors that help navigate the vehicle. All Ram vehicles are built to deliver security and technology.



أقوى بيك - أب بمقصورة عادية على الإطلاق



رام 1000 بمقصورة عادية طراز 2018

من النظرة الأولى تفصح لك عن أسرار جمالها. مع رام 1000 طراز 2018 أصبح بإمكانك امتلاك الشاحنة التي تناسب تطلعاتك. حيث تلتقي فيها أرقى معايير الراحة وأعلى مستويات القوة لتمنحك متعة القيادة المثالية وذلك بفضل مجموعة المزايا الرائعة والفريدة التي تقدّمها. كما أن اللامسات الهندسية تضع رام 1000 في ريادة خياراتك. للمزيد تفضل بزيارة RAMTRUCKS.COM



© 2017 مجموعة فيات كرايسلر للسيارات، الولايات المتحدة د.م. جميع الحقوق محفوظة. رام هي علامة تجارية مسجلة لمجموعة فيات كرايسلر للسيارات، الولايات المتحدة د.م.



Mario Alvisi (Head of Abarth Operations):

We want to establish a solid base and to ensure the right level of customer experience

When in Dubai covering the Dubai International Motor Show, Al Bayan Magazine met Mario Alvisi, Head of Abarth Operations, who gave us an idea about the Brand and talked about the models on display at the Show. He further confirmed that Abarth is planning to expand dealer representation in the GCC and Middle East. Following is an extract from the interview.



* Can you give us an idea about the Abarth Brand?

Abarth vehicles are renowned for their high performance and power, but first and foremost for being small and agile just like the Scorpion. Carlo Abarth founded Abarth & C with Guido Scagliarini in 1949. The first vehicle produced was the 204 A Roadster, based on the FIAT 1100. It immediately won the 1100 Sport Championship as well as Formula 2. Alongside racing, the company started to produce tuning kits that improved performance, power and speed of standard vehicles. In just a few years, Abarth & C. had 375 employees and production of around 300,000 exhaust systems a year. In the 1950s and throughout the 60s, the Abarth brand became synonymous with sport, tuning, performance, and changed the sports car world. Today, The Abarth brand maintains its unique DNA, and is a synonym of performance, great driving pleasure and sporty appeal. The Scorpio creates unique vehicles and gives great emotion to whoever has the pleasure of driving these vehicles.

* What are you launching at the Dubai International Motor Show?

- At the Motor Show, we are launching the Abarth brand in the region so we brought the best product for this market Abarth 695 Rivale which was born



from the collaboration between Abarth and Riva yachts. A special series that combines tradition and innovation of two legends from Italian manufacturing. Two legends, one spirit. On water or on the road, whichever route you take will be memorable. Abarth 695 Rivale stands out like no other. Elements such as the optional personalized plate, which is fitted with the same screws used in the construction of Riva Yachts, reflect the attention to detail and craftsmanship of Abarth. It is a model that embodies three fundamental pillars, tradition, elegance and innovation. When Abarth meets Riva, the result is a harmonious combination of sophistication and performance. The Abarth 695 Rivale is a limited number edition, we want customers to feel special and exclusive like owning a Riva yacht.

* Are you planning to expand in the GCC and Middle East?

- The U.A.E has a good potential and Lebanon's success proves that there is an appetite for the Brand. Our objective is to expand the Brand across the Region. We want to establish a solid base and work step by step to do the right things and to ensure the right level of customer experience for all the people that will buy our cars.

CHRYSLER تطلق باسيفيكا الجديدة بالكامل في معرض دبي الدولي عناية في تصميم المقصورة وتصميم جديد ذو أبعاد رياضية



CHRYSLER PACIFICA

ادخلت علامة كرايسلر التجارية خلال معرض دبي الدولي للسيارات البهجة لقلوب العملاء بتصميمات مميزة وحرفية عالية وابتكارات رائعة وتكنولوجيا متطورة، إضافة إلى المحركات الحائزة على العديد من الجوائز وانظمة الحركة الاتوماتيكية ذات التسع سرعات التي تعتبر الاولى بفئة السيارة وتقنية توفير الوقود التي تحقق المزيد من الاقتصاد في استهلاك الوقود.

فقد أرست سيارة كرايسلر باسيفيكا الجديدة بالكامل طراز ٢٠١٨ مستويات جديدة لفئة الميني فان بتصميم خارجي منحوت بجرأة ومقصورة ذات تصميم عملي عالي الجودة. ومن كل زاوية، تحقق ابعادها واسطحها واناقة شكلها مظهرا غير متوقع لمركبة ضمن هذه الفئة.

وتعتبر كرايسلر باسيفيكا الجديدة بالكامل، التي حصلت على تصنيف الخمس نجوم للسلامة الكلية من الادارة الوطنية الاميركية لسلامة المرور على الطرق السريعة NHTSA والحائزة على العديد من الجوائز المرموقة منذ اطلاقها في الولايات المتحدة، احدث اضافة في تشكيلة كرايسلر بالشرق الاوسط لتحل محل غراند فوياجير GRAND VOYAGER. وتحقق باسيفيكا، التي اعيد تصميمها بالكامل على منصة جديدة كلياً، عملية ركوب وتحكم رائدة ضمن فئتها وتحقق خفضاً للضوضاء والاهتزازات والخشونة NVH. ويعتبر هيكل جسمها الاخف والاقوى في فئتها، مما يجعلها اكثر استجابة مع مستويات اقل من تمايل الجسم واكثر خفة بالحركة لاستيعاب وتوزيع مدخلات الطريق. وتساهم الديناميكا الهوائية الرائدة في فئتها في كفاءتها غير المسبوقة في استهلاك الوقود.

وتتميز كرايسلر باسيفيكا بحضور لافت وانيق على الطرق، حيث تتمتع بشكل ديناميكي وملامح جانبية تدفع الرياح للوراء، ونسب هجومية بين العجلات والجسم. ومع قاعدة عجلاتها الطويلة وشكلها العريض وارتفاعها المنخفض عن الارض، تبدو باسيفيكا وكأنها مزروعة في الارض بشكل يوحي بقدراتها الهائلة وبأبعادها الرياضية، وتجعل الاشغال المعدنية المصقولة في كل جزء من اجزاء الشكل الخارجي والمصممة خصيصاً لها «جوهرة» تسلط الضوء على أنقتها.

ثلاثة نماذج قدمتها العلامة التجارية المرموقة ابارث ABARTH مفخرة في الاداء والتكنولوجيا والاناقة الإيطالية الأيقونية



ABARTH 695 RIVALE

تجسد حضور العلامة التجارية الإيطالية المرموقة ابارث ABARTH في معرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٧ في عرض ثلاثة نماذج - ابارث

٦٩٥ ريفال كابريلو ABARTH 695 RIVALE CABRIO، ابارث ١٢٤ سبايدر ABARTH 124 SPIDER و ابارث ٥٩٥ كومببتيزيوني ABARTH 595 COMPETIZIONE لتمثل تشكيلة العلامة التجارية مع شارة سكوربيون وهي التي يتم اطلاقها رسمياً في الشرق الاوسط وشمال افريقيا. انها لحظة مهمة للعلامة التجارية الإيطالية المرموقة التي تفتخر بتاريخ عريق من المجد في السباقات والرياليات، وخطة اخرى الى الامام في استراتيجية توسع ابارث مع مهمة واحدة: وهي تحويل العاديين الى استثنائيين من خلال تقديم افضل المنتجات ضمن فئة السيارات الرياضية الصغيرة.

واتاحت هذه السيارات الجذابة الثلاث للزائرين من جميع انحاء الشرق الاوسط الفرصة لمعرفة المزيد من المعلومات حول قيم العلامة التجارية، والتي تقوم على اساس الاداء العالي والحرفية والترقيات الفنية المستمرة. وتوجه هذه القيم الثلاث عمل مصممي ومهندسي وفنيي ابارث الذين يبتكرون سيارات سوبر مدمجة تحمل شارة سكوربيون تنطلق كل يوم على الطريق وعلى حلبات السباق.

ويمكن التعرف على ابارث ٦٩٥ ريفال، التي تتوفر كإصدار محدود في سيدان واصدار بسقف قابل للطي، من خلال فخامتها الحصرية: طلاء بلونين ازرق ورمادي، مع لمسة رائعة لشريطين باللون الازرق الفاتح يمتدان حول جسم السيارة على غرار خط الجمال الذي يظهر على اليخوت. وتجعل التشطيبات من الكروم اللامع على مقابض الابواب، وتوقيع ٦٩٥ ريفال على الباب الخلفي والالجنحة الخلفية، وزينة بالكروم اللامع على الباب الخلفي الذي يذكرنا بالاشكال المتطورة لليخوت، كلها تجعل هذا الطراز فريداً من نوعه ولا تخطئه العين، وذلك بفضل تقارب شكله مع المنظر الجانبي ليخوت ريفا الجديدة.

اما ابارث ١٢٤ سبايدر فإنها سيارة ترفع مستوى الأدرينالين تم تطويرها مع سكوادرا كورس ابارث وتحقق ديناميكيات جريئة وبهجة بالقيادة لسيارة رودستر حقيقية.

تبقى ابارث ٥٩٥ الوريث الطبيعي للسيارة التي اطلقت في عام ٢٠٠٨ والتي غزت العالم، روح السباق للعلامة التجارية مع شارة العقرب وهو العنصر المؤسس لتاريخها ومضمونها الحالي لا تزال تجذب الآلاف من العشاق بجميع انحاء العالم في العديد من الاحداث المثيرة لرياضة السيارات.

ABARTH
124 SPIDER

ABARTH 595 COMPETIZIONE

بدر الحسامي (شركة نيسان العربية السعودية المحدودة NISSAN):

سنطلق حزمة من المفاجآت خلال ٢٠١٨ تزامناً مع الأمر الملكي السماح للمرأة السعودية بقيادة السيارة



تتبنى شركة نيسان العربية السعودية المحدودة NISSAN استراتيجية التطور والنمو واستحضار المستقبل الى الحاضر وتسعى الى توفير أعلى درجات الحماية للسائق والركاب وتقديم أفضل الطرازات باستخدامها أحدث التكنولوجيات الذكية.

الرئيس التنفيذي للعمليات في الشركة بدر الحسامي وصف عام ٢٠١٧ بأنه كان مليئاً بالتحديات، وأشار الى إطلاق العديد من الطرازات الفريدة من نوعها في معرضي دبي وجدة الدوليين للسيارات، كاشفاً عن إطلاق حزمة من المفاجآت خلال ٢٠١٨ بالترافق مع صدور الأمر الملكي بالسماح للمرأة السعودية بقيادة السيارة، مؤكداً دعمها، واعداً بأن تحمل طرازات نيسان الجديدة مميزات الأمان والحماية.

والمرأة السعودية على السواء، وللغاية سنطلق حزمة من المفاجآت خلال العام ٢٠١٨ من بينها تعليم المرأة للقيادة من خلال المشاركة مع عدد من الجامعات في الرياض.

كما أننا سنكون من أوائل الداعمين للمرأة السعودية والقرارات السامية لجلالة الملك، حيث سيترتب على هذه الخطوة إرتفاع في حجم المبيعات لمختلف

طرازات فريدة من نوعها على مستوى التصميم والمميزات التكنولوجية وأنظمة الأمان ووضعها في متناول المستهلك السعودي.

ارتفاع حجم المبيعات

■ بعد صدور قرار السماح للمرأة السعودية بالقيادة كيف سينعكس ذلك على أدائكم في العام المقبل؟
- بعد صدور الأمر الملكي كانت علامة NISSAN السباق في دعم هذه الخطوة

طرازات فريدة من نوعها

■ كيف تقيمون وضع قطاع السيارات خلال العام ٢٠١٧ وخصوصاً بالنسبة الى علامة نيسان؟

- كان العام ٢٠١٧ مليئاً بالتحديات ولكن في الوقت نفسه شهدنا الكثير من الفرص الجيدة. ولطالما حرصنا في شركة نيسان العربية السعودية المحدودة من خلال مشاركتنا في كل من معرضي دبي الدولي للسيارات وجدة الدولي للسيارات على إطلاق

Nissan Murano





عبد الإله الوزني

هذا وتعد التطبيقات الذكية من أهم أهداف شركة NISSAN من خلال اعتماد أحدث التكنولوجيات الذكية بهدف توفير أعلى درجات الحماية للسائق والركاب. ■

واستحضار المستقبل الى الحاضر، وهذا ما تمكنا من الكشف عنه في NISSAN IMX وNISSAN LEAF خلال مشاركتنا في عدد من المعارض حول العالم منها طوكيو ودبي، وكذلك في معرض جدة الدولي.

العلامات ومنها NISSAN، نظراً الى ان جميع الشركات في الوقت الحالي تتنافس لتقديم الأفضل للمرأة السعودية. وعلى غرار النجاحات التي تحققتها شركة «نيسان موتورز» في الأسواق الخليجية ستسجل نتائج إيجابية في المملكة وزيادة في حجم مبيعاتها. بالإضافة الى أن الطرازات التي سنطلقها خلال العام ٢٠١٨ ستحمل العديد من مميزات الأمان والحماية الى جانب ميزة INTELLIGENT MOBILITY.

استحضار المستقبل الى الحاضر

■ ماهي أبرز ركائز إستراتيجيتكم

للمنطقة خلال العام ٢٠١٨؟

– تركز الإستراتيجية الرئيسية لعلامة NISSAN على تحقيق التطور والنمو



NISSAN LEAF

Nissan GT-R



Nissan 370z Coupe





فايز رسامني

(رئيس مجلس ادارة ومدير عام شركة رسامني يونس للسيارات
:RYMCO)

نقدم دائما افكارا جديدة ونطلق عروضاً مميزة

لاحظ رئيس مجلس ادارة ومدير عام شركة رسامني يونس للسيارات RYMCO وكيلة سيارات «نيسان»، «داتسون» و«لادا» و«انفينيتي» و«جي ام سي» فايز رسامني استقرار قطاع السيارات الجديدة خلال ٢٠١٧، وأوضح سياسة الشركة القاضية بإطلاق عروض مميزة، متوقفاً عند تحدي مشكلة دفع العملاء لمستحقاتهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي، عارضا للطرازات الجديدة المتميزة، موليا موضوع الصيانة والخدمة لما بعد البيع أهمية كبرى.

المجموعة من الطرازات الجديدة بالخيارات المتنوعة والتصميم الخارجي البعيد عن المنافسة.

خدمة ما بعد البيع

■ يشكو عدد كبير من المستهلكين من المعاملة ما بعد البيع وخصوصاً أجور الصيانة المرتفعة جداً، ماذا تقولون؟

– نولي أهمية كبرى لموضوع الصيانة، إلا ان الزبائن لديهم تصور دائم يقضي بأن معاملة ما بعد البيع تكون غير جيدة وذات تكاليف مرتفعة. والدليل على تقديمنا خدمات جيدة لما بعد البيع حصولنا على جائزة في دبي نتيجة رضا عملائنا على خدماتنا المميزة ونعمل دائماً على تطوير القسم المختص بتوفير هذه الخدمات. ■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى ان نحافظ على المستوى نفسه كما في بداية العام ٢٠١٧. ■

نولي أهمية كبرى للصيانة وخدمة ما بعد البيع

طرازات جديدة

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم اطلاقها خلال العام ٢٠١٨ وما هي مميزاتها؟
– سنعمل على اطلاق طرازات جديدة لعدد من علامتنا ابرزها NISSAN KICKS و X-TRAIL وسيارة MICRA الجديدة بالاضافة الى GMC TERRAIN و GMC ACADIA وتتميز هذه

عروض مميزة

■ كيف تقيمون واقع سوق السيارات في لبنان هذا العام؟

– شهد قطاع السيارات الجديدة في لبنان استقراراً خلال الفترة الماضية، ونحن في انتظار ما ستؤول اليه النتائج في نهاية العام الحالي ومتفائلون بالارقام التي سنحققها. ■ ما هي السياسة المعتمدة للمحافظة على استقرار واستمرارية عملكم؟

– نقدم دائماً افكاراً جديدة ونطلق عروضاً مميزة بين فترة وأخرى بهدف المحافظة على استقرار مبيعاتنا. ■ ما هي التحديات التي تواجهونها في السوق المحلية؟
– يعتبر الوضع الاقتصادي المتردي وصعوبة الدفع لدى العملاء، نتيجة تراجع الأعمال، احد ابرز التحديات التي نعانيتها في الوقت الراهن.



X-TRAIL



GMC TERRAIN



MICRA



NISSAN KICKS



**Innovation
that excites**

**THE NEW NISSAN X-TRAIL 2018.
NOTHING CAN HOLD YOU BACK.**



1599

Rasamy Younis Motor Company is listed on the Beirut stock exchange



حققت نسبة مبيعات قياسية في ٢٠١٧

مرسيدس-بنز تحافظ على المركز الأول ضمن فئة السيارات الفاخرة في لبنان

سريعة، تلتزم مرسيدس-بنز بالابتكار والجودة والتصميم والسلامة حيث تهدف إلى تقديم أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا المتطورة والخدمات العالمية المستوى التي تلبي احتياجات الزبائن الأكثر تميزاً اليوم.

وقال المدير العام لمرسيدس-بنز وسمارت لدى ت. غرغور وأولاده سيزار عون: «نود أن نشكر زبائننا على ولائهم، فقد تميّز عام ٢٠١٧ بالنجاح على

صعيد مبيع سيارات مرسيدس-بنز في السوق اللبنانية، وإن هذا الإنجاز لما كان ممكناً دون دعم زبائننا المستمر».

وختم: «العزم والالتزام والأداء الممتاز هي من أبرز القيم الأساسية التي أدت إلى نجاحنا هذا العام».



سجلت شركة ت. غرغور وأولاده وكلاء مرسيدس-بنز MERCEDES-BENZ في لبنان نسبة مبيعات قياسية جديدة في عام ٢٠١٧. فمن خلال الحفاظ على ثقة زبائننا وولائهم، احتلت مرسيدس-بنز مجدداً المركز الأول في مجال مبيعات السيارات الفاخرة.

قدم الفريق الاستثنائي في شركة ت. غرغور وأولاده عاماً آخر من خدمة الزبائن

المتميّزة، ما يعرّز تمسك مرسيدس-بنز بمركز الصدارة في الأسواق اللبنانية. فقد ساهمت استراتيجيات التسويق المدروسة وخطط البيع المُستهدفة، وشغف فريق العمل وتفانيه في تحقيق هذه الإنجازات الأخيرة. ففي عالم السيارات الذي يشهد تغيرات

شركة الحمراء للتسويق والتجارة ش.م.ل.

الميزانية العمومية من ٢٠١٦/٠٣/٠١ حتى ٢٠١٧/٠٢/٢٨

الموجودات	
المبلغ ل.ل.	اسم الحساب
٥,٢٤٠,٩٩٦,٣٥٨	الموجودات الثابتة بعد الاستهلاك
١٣,٢٨٥,٥٧٣,٢٣٦	مخزون البضاعة
٣,٣٦٧,٣٧٤,٠٧٣	مخزون البضاعة في الطريق
٧٦٤,٣٩٤,٥٨١	ذمم مدينة مختلفة
١٨,٤٢٠,٠٠٠	الدولة والمؤسسات العامة
٥,١٤٢,٣١١,١٦١	الحسابات المالية
٩٨٣,٤٨١,٥٩٨	حسابات التسوية المدينة
٢٨,٨٠٢,٥٥١,٠٠٧	المجموع

المطلوبات	
المبلغ ل.ل.	اسم الحساب
٢,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠	رأس المال
٦٦٦,٦٦٦,٦٦٧	احتياطي قانوني
٥,٢٨٤,١٩٥,٧٦٤	نتائج سابقة مدوّرة
٤,٨٥٨,٦١٦,٨٦٠	النتيجة الصافية للدورة المالية
١,٩٧٨,٧٢٢,٨٩٩	مؤنات تعويضات الصرف من الخدمة
٥,٧٣٨,٦٥٨,٥٨٠	قروض طويلة الاجل
٥,١١٠,٢٤٠,١٣٨	ذمم دائنة مختلفة
٦٦٩,٤٧١,٨٢٨	الحسابات المالية
٢,٤٩٥,٩٧٨,٢٧١	حسابات التسوية الدائنة
٢٨,٨٠٢,٥٥١,٠٠٧	المجموع

ملاحظة: خارج الميزانية - اعتمادات وكفالات مفتوحة بمبلغ /١٠,٠٩٨,٨٥٦,٢٣٦ ل.ل. /

أعضاء مجلس الإدارة:

سمير جميل الرئيس
فادي سمير الرئيس
جميل سمير الرئيس
مدير عام
اساسي: ارنست ويونغ
أصافي: الخبير ادي سركيس صقر

ألفا روميو: تصاميم رياضية جسدت مزيجاً مثالياً للسرعة والجمال

قدمت «ألفا روميو» ALFA ROMEO خلال فعاليات معرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٧ أفضل المعايير للعلامة التجارية وهي تعبير رائع لـ «هندسة العواطف» والحمض النووي الرياضي لعلامة «ألفا روميو».

وعرضت العلامة الإيطالية المرموقة سيارة ستيلفيو كوادريفوليو بخطوطها الأنيقة التي تجسد مزيجاً مثالياً للسرعة والجمال والتراث وأروع تعبير عن التصميم الإيطالي.

وتمكن الزوار من الاستمتاع بطراز ألفا روميو ستيلفيو الفاخر بمستوى سوبر مع طلاء أزرق والمزود بمحرك بنزين توربو بقوة ٢٨٠ حصاناً سعة ٢ لتر مع ناقل حركة أوتوماتيكي من ثماني سرعات ونظام Q4 للدفع بجميع العجلات، كما استمتع الزوار بطراز جوليا كوادريفوليو المجهز بمحرك بنزين ثنائي التوربو V6 بقوة ٥١٠ حصنة سعة ٢,٩ لتر ثنائي التوربو وناقل حركة أوتوماتيكي من ٨ سرعات. كما وعرضت «ألفا روميو» طراز 4C الأسر للقلوب وقدمت في نسخة كوبيه بلون أزرق ميسانو مشكلة أيقونة حديثة للعلامة التجارية التي تمثل الجوهر الرياضي لحمض الفا روميو النووي.

واستكملت الفا روميو تشكيلتها بسيارة جوليتا فيلوسي GIULIETTA VELOCE،



والتي تعمل بمحرك بنزين توربو بقوة ٢٤٠ حصاناً سعة ١٧٥٠ سي سي مع ناقل حركة أوتوماتيكي ثنائي TCT، وتنعكس الشخصية الرياضية العالية لهذه السيارة في المقصورة.

وسيم دربي (شركة قرقاش للسيارات GARGASH MOTORS - الإمارات):

مبيع ألفا روميو بمنأى عن التأثير بالأزمات

تعدّ شركة قرقاش للسيارات GARGASH MOTORS الموزع العام المعتمد لشركة ألفا روميو في دولة الإمارات وهي مشهورة بخدماتها المميزة على غير صعيد.

«البيان الإقتصادية» التقت مدير التسويق ومدير مركز خدمة العملاء في الشركة وسيم دربي الذي استبعد أي تأثير للأزمات على مبيع ألفا روميو، وعرض لبعض طرازاتها المميزة والمعول عليها رفع نسبة المبيعات، كاشفاً عن توجه نحو طرح السيارات العاملة على الطاقة الكهربائية أسوة بالعديد من البلدان.



طرازات جديدة من ألفا روميو

كيف تقيمون واقع سوق السيارات لهذا العام في ظل الظروف الاقتصادية والسياسية الصعبة التي تشهدها المنطقة؟

– الظروف الاقتصادية في سوق السيارات تمر في بعض التحديات منذ سنوات قليلة، لكن نوعية علامة السيارة مثل ألفا روميو لا تتأثر كثيراً بالازمة. ان من يتأثر فعلا هو من كانت توقعاته اكثر من المفروض، اما توقعات شركتنا فقد كانت قريبة جدا من الواقع في السنوات الاخيرة. لقد واجهنا بعض التحدي في طرازات معينة الا ان مبيع معظم سياراتنا تحسن بشكل ملحوظ بعد فترة الصيف اي منذ بداية شهر ايلول (سبتمبر). فسيارة ألفا روميو مثلا تتميز بتصميم مستقبلي وسيطرح في السوق قريبا طراز جديد هو STELVIO QUADRIFOGLIO وهذه السيارة

معروفة انها اسرع سيارة SUV. كما طرحنا سيارة ألفا روميو GIULIA وهي اول سيارة طرحتها الشركة في السوق وقد لاقت اقبالا واسعا، ليس فقط في سوق الامارات، انما في كل اسواق الشرق الاوسط.

■ كيف تصفون مبيعاتكم لعام ٢٠١٧؟

– لقد كانت مبيعاتنا خلال العام ٢٠١٧ جيدة، ومن المتوقع ان تزداد حركة بيع طرازات ألفا روميو في العام المقبل بنسبة ٢٠ في المئة تقريبا، كما سنطرح طرازات جديدة خلال العام المقبل، لا سيما من سيارة الفا روميو التي باتت تنافس نظيراتها ضمن الفئة نفسها بتجهيزاتها واسعارها.

التقنيات والتجهيزات مطلب المستهلك

■ كيف ينعكس التطور التكنولوجي على قطاع السيارات، وما مدى تطبيق شركة ألفا روميو؟

– من الطبيعي ادخال التطور التكنولوجي في قطاع السيارات ان بات مطلب المستهلك الى جانب تجهيزات السلامة العامة، والمستهلك اليوم على دراية تامة وهو مطلع على التطورات التكنولوجية وبات يطلب توافرها في السيارة التي يفتنيها. لقد شهد التطور الصناعي للسيارات تغييرا مستمرا، وحاليا ثمة توجه بقوة نحو اعتماد السيارات الكهربائية، حتى ان بعض الدول اتخذت قرارا باستعمال هذه السيارات مع بداية سنة ٢٠٢٥.

وكما اسلفت سابقا ستوافر لدينا مطلع ٢٠١٨ طرازات جديدة برغم المنافسة في السوق، ونتوقع المزيد من المبيعات لسيارة ألفا SUV، خصوصا في سوق الامارات حيث يعشق المواطنون هناك هذه النوعية من السيارات. ■



ALFA ROMEO STELVIO QUADRIFOGLIO



ALFA ROMEO GIULIA

نبيل بازرجي (مدير شركة ج.أ.بازرجي وأولاده):



حصدا جائزة أكبر حصّة سوق لسيارات سوزوكي في الشرق الأوسط

شركة ج.أ.بازرجي وأولاده شركة عريقة قدمت لعملائها أرقى مستوى من الخدمات. رأى المدير نبيل بازرجي في حديثه مع «البيان» ان سوق السيارات الجديدة لم تشهد تغييراً عن العام الماضي، والتحول الملحوظ انما يتمثل في تبدل القوة الشرائية للمستهلك اللبناني الذي بات يتوجه لشراء السيارات المتوسطة والصغيرة ذات الأسعار الوسطية، وأشار الى تحقيق علامة «سوزوكي» نمواً في مبيعاتها وصلت نسبته الى ١٦ في المئة واحتلت المرتبة الثالثة بين العلامات اليابانية الأكثر مبيعاً في السوق المحلية، مسلطاً الضوء على مشكلة الضرائب والرسوم المفروضة على السيارات المستوردة، معتبراً تراكم الرسوم والضرائب غير معمول به في أي بلد حول العالم، منوهاً بخطوة استبدال اللوحات، داعياً المعنيين الى فرض التأمين الإلزامي على السيارات الأجنبية التي تجوب الطرقات، وتقديم حوافز لاستقطاب سيارات صديقة للبيئة في ظل ما نعانيه من تلوث، مذكراً بالجوائز التي حازتها «سوزوكي» و ببعض الإنجازات، كاشفاً عن العمل على توفير خدمات ما بعد البيع في جميع فروع الشركة.

حققنا نمواً بنسبة ١٦ في المئة بمبيعات سيارات «سوزوكي»

واحتلنا المرتبة الثالثة بين العلامات اليابانية الأكثر مبيعاً في السوق المحلية

اليابانية، يبقى ان أحد أبرز أهدافنا للعام ٢٠١٨ زيادة معدلات بنسبة مماثلة أو أكبر، فضلاً عن إطلاقنا طرازات جديدة مميزة من شأنها رفع نسبة نمو مبيعاتنا، وبعيداً عن تطورات السوق والأوضاع الراهنة نحرص على تحقيق أهدافنا وتطوير أعمالنا.

ضرائب ورسوم مضاعفة

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي، خصوصاً في ما يتعلق بالرسوم الجمركية المرتفعة؟
- نعاني مشكلة الضرائب والرسوم الجمركية

حجم مبيعات السيارات من الفئة الفاخرة. أما بالنسبة الى علامة «مازيراتي» فتدنت مبيعات الفئات الرياضية لصالح الموديل الجديد من طراز SUV Levante وانسحب هذا الواقع على العديد من الشركات، مع ان عدداً من طرازاتها لاقي إقبالا. من جهة أخرى، سجلنا نمواً في مبيعات علامة سوزوكي بنسبة ١٦ في المئة، مقارنة بما كانت عليه في ٢٠١٦، ونحن فخورون بتحقيقنا هذه الأرقام، إذ أصبحنا في المرتبة الخامسة على مستوى مجمل مبيعات السيارات في لبنان، كما حصلنا على المرتبة الثالثة على مستوى السيارات

البيان ■ كيف تقيّمون وضع قطاع السيارات خلال العام ٢٠١٧ وشركتكم تحديداً؟
- مر القطاع خلال العام ٢٠١٧ بصعوبات كثيرة وتعرض للتباطؤ والركود أسوة بمعظم القطاعات المتدنية بتأثير من الأوضاع الاقتصادية السيئة المرتبطة وللأسف الشديد بالأوضاع السياسية الضبابية. إلا أنه برغم ذلك لم يشهد إجمالي مبيع السيارات في لبنان أي تغيير والتحول الذي لحظناه مؤخراً تمثل بتغير القدرة الشرائية للمستهلك اللبناني الذي بات يتوجه نحو السيارات المتوسطة والصغيرة ذات الأسعار الوسطية، وهذا ما كنا نتخوف من حدوثه مما أدى الى تدنر في



MASERATI LEVANTE S SUV



SUZUKI CIAZ



نبيل بازرجي يستلم الجائزة من SUZUKI

تحظى بإقبال واسع في العديد من الأسواق، ولكن من المبكر الحديث عنها على مستوى السوق اللبنانية، على عكس الدول الأخرى مثل المملكة الأردنية التي قدمت دعماً للسيارات الهجينة، لذا على الدولة اللبنانية مستقبلاً تقديم حوافز لاستقطاب هذا النوع من السيارات الصديقة للبيئة في ظل ما نعاينه من ارتفاع في نسب التلوث.

نجاحات محلية وشرق أوسطية

■ ما هي أبرز إنجازات شركتكم خلال العام ٢٠١٧؟
- حققنا العديد من الإنجازات، أبرزها حصولنا على جائزة أكبر حصة سوقية لعلامة «سوزوكي» على مستوى الشرق الأوسط حيث سجلت سيارة سوزوكي حصة سوقية مرتفعة بلغت ٥,٤ في المئة، فضلاً عن ان لسيارات سوزوكي الحصة السوقية الأكبر على مستوى أسواق الشرق الأوسط، ونحن مستمرين بتحقيق المزيد من النجاحات التي تعد فخراً للبنان والشركة. بالإضافة الى حصولنا على جائزة أفضل خدمة ما بعد البيع لسيارات مايزيراتي لعامين على التوالي، الى جانب افتتاح فرعنا الثالث في منطقة الرملة البيضاء قرب السفارة العراقية. وهدفنا للعام الجديد تقديم خدمات ما بعد البيع في مختلف فروعنا خدمة للمستهلك بطريقة أفضل وكي لا يتكبد عناء التوجه الى الفرع الرئيسي للحصول على الخدمات التي يحتاجها، وفي روزنامتنا افتتاح فرع رابع ولكن ذلك مرتبط بالأوضاع المحلية. ■

على الدولة تقديم حوافز لإدخال سيارات صديقة للبيئة في ظل ما نعاينه من تلوث

تسليط الضوء عليها من قبل الدولة وفرض التأمين الإلزامي على أصحاب هذه السيارات.

حوافز لاستقطاب السيارات الصديقة للبيئة

■ كيف تنظرون الى السيارات الصديقة للبيئة التي ارتفع الطلب عليها في الآونة الأخيرة، والى أي مدى توابون هذا التحول؟
- خلال السنوات الثلاث المقبلة سيتوقف عدد من المعامل عن تصنيع سيارات بمحركات تعمل على الديزل لتستبدل بسيارات يتم شحن بطاريتها وأخرى من فئة السيارات الهجينة HYBRID



المفروضة على السيارات المستوردة بنسبة مرتفعة جداً، مقارنة ببلد مثل لبنان، حيث القدرة الشرائية متدنية، بالإضافة الى تكبدنا ضريبة على القيمة المضافة لسعر المبيع الذي يشمل قيمة السيارة المستوردة والرسوم الجمركية والتي أصبحت ١١ في المئة مع بداية العام ٢٠١٨، يضاف اليها ما يقارب ٦ في المئة بين رسوم تسجيل ومعاملات وغيرها، وجميعها تشكل مبالغ مرتفعة جداً غير معتمدة في أي دولة من العالم. باستثناء بعض الدول المتطورة التي حصرت الضرائب والرسوم على السيارات بالضريبة على القيمة المضافة بنسبة تراوح بين ١٩ و ٢٢ في المئة، لكن من دون رسوم جمركية، مع دفع حوالى مئة يورو فقط كرسوم تسجيل السيارة. وللأسف هذا ما نسعى الى تحقيقه في لبنان منذ سنوات عديدة تجنباً للضرائب والرسوم والبالغة أضعاف ما تعتمده غيرنا من الأسواق. والمضحك المبكي أنه عندما يتم تسجيل سيارة لشخص معين ومن ثم بيعها لشخص آخر فهو ملزم بدفع رسم تسجيل من جديد، وهذا اجحاف

كون العملية تقتصر على نقل الملكية فقط. أما بالنسبة للقرار المتعلق في إعطاء المواطنين مهلة سنة لتبديل اللوحات بأخرى جديدة بحيث ان تلك المعتمدة حالياً غير مقروءة، فهي خطوة ايجابية جداً وضرورية. وفي ما يتعلق بالسيارات غير اللبنانية المنتشرة على الطرقات فلا ضمانات للمواطن اللبناني في حال حدوث اصطدام مروري معها وهذه مشكلة يجب





فريد حمصي (مدير عام شركة IMPEX)؛

طرازاتنا متميزة بأدائها ومزودة بأحدث التجهيزات التكنولوجية

مدير عام شركة IMPEX وكيالة سيارات شفروليه وكاديلاك وشاحنات ISUZU في لبنان فريد حمصي رأى ان الأوضاع المحلية غير المستقرة أثرت سلباً على نشاط وكلاء السيارات الجديدة الى جانب مشكلة التسجيل والرسوم الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA وأشار الى قرب طرح العديد من الطرازات المتميزة بأدائها والمزودة بأحدث التجهيزات التكنولوجية، مذكراً بتوفير الشركة خدمات ما بعد البيع وقطع التبديل بأسعار مدروسة، كاشفاً عن تحقيق نمو في حجم المبيعات.

تراجع الأرباح

■ كيف تقيمون واقع سوق السيارات في لبنان هذا العام؟

– عانيتنا هذا العام صعوبات كثيرة وحاولنا المحافظة على استقرار مستوى المبيعات، الا ان الارباح تراجعت، فضلاً عن ان الاوضاع غير المستقرة التي نعانيتها اثرت سلباً على

نشاطنا، الى جانب مشكلة التسجيل والرسوم الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA المرتفعة وكلها شكلت عائقاً امام حركة المبيعات.

■ ما هي الطرازات الجديدة التي ستطلقونها سنة ٢٠١٨؟

– اطلقنا طرازين SUV جديدين موديل ٢٠١٨ من شيفروليه: Chevrolet EQUINOX المتوسطة الحجم وTRAVVERSE العائلية الواسعة. اما بالنسبة لعلامة كاديلاك فأطلقنا السيدان الفاخرة CT6 بمواصفات عالية وسعر منافس ابتداءً من ٦٩٩٠٠ دولار.

طرازات حديثة

■ ما هي مميزات هذه الطرازات الجديدة؟

– تتميز جميع هذه الطرازات بمواصفات عالية، فسيارة CHEVROLET EQUINOX مزودة بمحرك توربيني TURBO فضلاً عن تمتعها بأعلى درجات الامان والحماية في فئتها، بالإضافة الى تصميمها الداخلي الراقي والفسيح في الوقت نفسه، فضلاً عن ادائها المتميز عند القيادة، كما وتتمتع بكفاءة لمدة طويلة

حققنا نمواً في المبيعات بفضل الجهود التي بذلناها

خمس سنوات. والجدير ذكره ان علامة CHEVROLET تركز بشكل واضح على التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، اذ ان جميع الطرازات الجديدة مزودة بنظام APPLE CAR PLAY الخاص بالاجهزة الصوتية SOUND SYSTEM والشاشات العاملة على اللمس TOUCH SCREEN وهذه الانظمة تتميز بسهولة استخدامها وتطبيقها عند القيادة.

نمو في حجم المبيعات

■ يشكو عدد كبير من المستهلكين من المعاملة ما بعد البيع وخصوصاً أجور الصيانة المرتفعة جداً، ماذا نقولون؟

– نوفر خدمات ما بعد البيع بأسعار تنافسية نظراً لتعاوننا مع جنرال موتورز التي تقدم لنا قطع تبديل بأسعار مدروسة وقريبة من مستوى الكلفة، فضلاً عن ان اليد العاملة وأجور الصيانة ليست مرتفعة، ونحن حالياً في صدد القيام بعمليات توسعة لمركز الخدمات SERVICE CENTER الخاص بشركة IMPEX.

■ ما هي توقعاتكم لنتائج نهاية العام الحالي؟

– حققنا خلال المرحلة الماضية نمواً في حجم المبيعات، ويعود ذلك الى الجهود التي بذلناها على حساب الارباح للمحافظة على استقرار معدلات النمو. الرؤية غير واضحة للعام الجديد، نأمل عدم حدوث اي اضطراب او مشكلات. ■



CHEVROLET EQUINOX



ISUZU - TRUCKS



CADILLAC XT5

ALL-NEW 2018 TRAVERSE

MAKING EVERY RIDE COUNT

STARTING AT

\$39,999 EXCL. TAX



Sometimes, a little extra room can bring everyone together. The all-new 2018 Traverse is for the go-getters, the adventure seekers, the family that's always in motion and anyone else who finds meaning in the everyday drive. Because no matter where you're headed, this midsize SUV has the technology, safety and capability to take you there.



CHEVROLET
COMPLETE CARE

FIND NEW ROADS™

V6 - 310HP - 9 SPEED AUTO - 8 SEATER

CHEVROLET



SUB-DEALERS

• Monza Cars - Ramlet El-Baida - Tel (01) 810455
• Sarkis Motors - Zalka Highway - Tel (01) 884594
• Technocars sal - Chiyah Boulevard - Tel (01) 271771
• Plaza Motors - Sour - Tel (07) 344151

• Barbir Trading Co. - Saida - Tel (07) 721259
• Babboussi Group sal - Tripoli - Tel (06) 410555
- Koura - Tel (06) 952111

EXCLUSIVE DEALER
Badaro, near the National Museum

IMPEX
SINCE 1957

chevrolet.impex.com.lb - Tel: (01) 615715

أمير منطقة الرياض يفتتح أكبر صالة عرض لوكيل فورد في العالم جك برنت: الشراكة مع توكيلات الجزيرة جزء لا يتجزأ من نجاح فورد



الشيخ عبدالله الكريديس

رئيس شركة توكيلات الجزيرة للسيارات



الشيخ عبدالله الكريديس وجك برنت

الشيخ عبدالله الكريديس: لا يسعنا إلا ان نؤكد ثقتنا بالإقتصاد السعودي وعزمنا على تطوير أعمالنا في هذا البلد الخير الذي يحمل العديد من الفرص الإستثمارية الواعدة والتي ستزداد بإذن الله مع رؤية ٢٠٣٠ الطموحة

مع رؤية ٢٠٣٠ الطموحة التي نرى فيها كل الخير ونسعى الى مواكبتها في استراتيجية تطوير أعمالنا. وهذا الصرح الذي نتواجد فيه اليوم، سيزيد من عزميتنا على تعزيز الإستثمار في التطوير والتخطيط لافتتاح المزيد من المنشآت والمرافق والتي من شأنها ان تخلق الكثير من فرص العمل لشباب وطننا، كمسؤولية نضعها في سلم أولوياتنا ونسعى باستمرار الى تنمية مهارات موظفينا ودعمهم لتقديم أرقى مستويات الخدمة للعملاء.»

من جهته قال جك برنت رئيس فورد الشرق الأوسط وأفريقيا ان «المملكة العربية السعودية هي سوق أساسية لشركة فورد وتشكل الشراكة مع توكيلات الجزيرة للسيارات جزءاً لا يتجزأ من نجاح فورد، واضاف: «إن ندرك في فورد التأثير الهائل الذي أحدثته إدارة توكيلات الجزيرة للسيارات في تعزيز مبيعات فورد ولينكون في أرجاء المملكة بفضل استثماراتها المستمرة. فعلى الرغم من الأوضاع العصيبة التي يختبرها قطاع السيارات، لم تتوان توكيلات الجزيرة للسيارات طيلة ٣٠ عاماً عن التزامها بتنمية الأعمال عبر تقديم منتجات وخدمات ما بعد البيع بأسلوب عالمي المستوى بفضل شبكة من المنشآت المتميزة التابعة للوكالة، وخير دليل على ذلك المنشأة المتطورة التي نقف فيها اليوم، والتي تؤكد التزام توكيلات الجزيرة للسيارات بالإرتقاء برضى العملاء والوصول بتجربتهم لعلامتي فورد ولينكون الى مستويات غير مسبوقة.»

افتتح صاحب السمو الملكي الأمير فيصل بن بندر بن عبد العزيز آل سعود، أمير منطقة الرياض أكبر صالة عرض لوكيل فورد FORD في العالم، في فرع الرياض بشركة توكيلات الجزيرة للسيارات، الوكيل الوحيد المعتمد لسيارات فورد ولينكون في المملكة العربية السعودية.

ويأتي هذا الإفتتاح ضمن الخطة الإستراتيجية التوسعية التي تعتمدها الشركة والتي تهدف الى تعزيز انتشارها والوصول الى عملائها وتقديم أفضل وأرقى الخدمات لهم. وتتميز صالة العرض بتجهيزاتها المتطورة والمزودة بأحدث التقنيات لسيارات فورد ولينكون، كما انها تعتبر الأكبر لفورد على مستوى العالم بعد صالتي عرض توكيلات الجزيرة في مدينتي جدة والدمام، وتتواجد ضمن فرع يمتد على مساحة تزيد عن ٢٣ ألف متر مربع، ويشتمل على مركز متكامل لصيانة السيارات مجهز بأحدث التقنيات، ومستودع لقطع الغيار. وبذلك ينضم هذا الصرح الى أكثر من ٢٠٠ مرفق للشركة منتشرة في معظم مناطق المملكة.

وفي هذه المناسبة أعرب الشيخ عبدالله بن فهد الكريديس رئيس مجلس إدارة شركة توكيلات الجزيرة للسيارات عن سعادته بهذا الإنجاز الذي أضافته الشركة الى سجلها الحافل، وقال: «في هذه المناسبة المميزة اليوم، لا يسعنا إلا ان نؤكد ثقتنا بالإقتصاد السعودي. وعزمنا على تطوير أعمالنا في هذا البلد الخير الذي يحمل العديد من الفرص الإستثمارية الواعدة والتي ستزداد بإذن الله



علاء تميزاز

(الشركة السعودية العربية للتسويق والتوكيلات المحدودة «ساماكو» SAMACO):



حصتنا ثابتة من السوق المحلي ولم تتراجع قاعدة عملائنا يوماً

تتمتع الشركة السعودية العربية للتسويق والتوكيلات المحدودة «ساماكو» SAMACO بتاريخ طويل وخبرة عميقة في قطاع السيارات السعودية، وتتمثل الشركة في صانعي «أودي» و«بنقلي» و«فولكس واغن» و«بورشه».

المسؤول المالي الأول في الشركة علاء تميزاز أبدى تفاؤلاً بما ستؤول إليه السوق السعودية بعد الأمر الملكي السامي بالسماح للمرأة بقيادة السيارة، وذكر بنوعية الطرازات التي تطرحها من حيث المتانة والأمان والحماية فضلاً عن تقديم خدمات الصيانة لما بعد البيع، مؤكداً على

حصنة الشركة الثابتة من السوق المحلي حيث لم تتراجع قاعدة عملائها يوماً، مشيراً إلى تحقيقها نتائج جيدة برغم الظروف الاقتصادية التي تشهدها المنطقة.

العملاء بالرغم من كل التطورات الاقتصادية في المنطقة، إذ لا يزال نستقطب زبائن جدداً متسلحين بسمعنا الطيبة داخل المملكة. ■ هل قامت الشركة بأي مشاريع أو توسعات في صالات العرض؟

– افتتحنا العام الماضي صالة عرض Audi في جدة إلى جانب افتتاح صالات عرض لعلامة «بنقلي» بالمدن الرئيسية في المملكة.

نتائج ايجابية

■ هل انتم راضون عن نتائجكم للعام ٢٠١٧ بحسب توقعاتكم؟

– نحن راضون عن نتائجنا حيث تأثر قطاع السيارات مباشرة لدى حصول تغييرات في ظل التحديات الاقتصادية لتصبح ثانوية بالنسبة إلى المستهلكين. وعموماً تسجل شركة «ساماكو» نتائج ايجابية في ظل ما يعانيه قطاع صناعة السيارات، كما أننا متفائلون بتحقيق المزيد من النجاحات خلال ٢٠١٨ خصوصاً بعد قرار السماح للمرأة بالقيادة. ■

الخاص ومتانة المنتج على الصعيد العام. حيث تتميز جميع طرازاتنا بالمتانة والامان والحماية، فضلاً عن تقديمنا خدمات الصيانة لما بعد البيع. وهذه المقومات مجتمعة من شأنها المساهمة في تحقيقنا أداءً جيداً خلال العام ٢٠١٨.

■ كم يبلغ عدد الوكالات ضمن مجموعة «ساماكو»؟

– تمثل الشركة اربع وكالات وهي: «بنقلي»، «بورشه»، «أودي»، و«فولكس واغن».

استقطاب زبائن جدد

■ تمثل الشركة علامات فخمة، كيف تتمكنون من تعزيز موقعكم في السوق مقارنة مع الشركات الأخرى؟

– في الحقيقة لدينا تاريخ طويل ونتمتع بخبرة طويلة في قطاع السيارات، ويعود ذلك إلى المنتجات المميزة التي نقدمها وثقة العملاء بما نطرحه ونوفره لهم. فضلاً عن ان جميع المستهلكين والمتعاملين معنا راضون كل الرضى عن خدماتنا. وفي ما يخص حصتنا السوقية فهي ثابتة ولم نشهد اي تراجع في قاعدة

طرازات نوعية وخدمات صيانة

■ كيف تقيمون وضع قطاع السيارات في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠١٧ في ظل التطورات المتعلقة بالقرار الملكي السامي الذي سمح للمرأة السعودية بالقيادة؟

– شهد قطاع السيارات السعودي خلال عام ٢٠١٧ نوعاً من التراجع أسوة بالقطاعات الأخرى، وذلك نتيجة عوامل كثيرة، غير ان بعض العلامات والطرازات سجلت ارتفاعاً في حجم المبيعات على عكس الأخرى، ويعود ذلك إلى التنوع في ادواق المستهلكين ومتطلباتهم، وعموماً كان عام ٢٠١٧ ايجابياً بالنسبة للشركة، اما بالنسبة لتوقعاتنا لعام ٢٠١٨ فنحن نتربح عاماً جيداً لعوامل كثيرة ابرزها صدور قرار يسمح للسيدات السعوديات بالقيادة، بالإضافة إلى تنوع وتعدد الطرازات والعلامات التجارية التي نمثلها، مما يتيح للعملاء سواء الحاليين أو الجدد فرصة الاستفادة من خيارات كثيرة. مع الأخذ في الاعتبار الثقة التي تتمتع بها ساماكو من قبل عملائها على الصعيد

شركة تقنية السيارات السريعة تفتتح المعرض الأكبر في الرياض محمد شربتلي: تأكيد على استمرارنا بخططنا التوسعية

افتتحت شركة تقنية السيارات السريعة، الوكيل الحصري لسيارات فيراري ومازيراتي الرياضية الفاخرة في المملكة العربية السعودية، المعرض الأكبر في تاريخها بمدينة الرياض وفي الشرق الأوسط. وعلق رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ محمد وجيه شربتلي على الحدث بالقول: «نحن فخورون بالإعلان عن افتتاح معرض فيراري ومازيراتي الجديد والذي يعتبر الأكبر في المنطقة وذلك في مدينة الرياض، وعلى مدى السنين الماضية انعكست علاقتنا المتينة مع كلتا العلامتين التجاريتين بتقديم طرازات مميزة وخدمات ذات معايير عالية لكافة عملائنا في المملكة العربية السعودية. ويأتي افتتاح هذا المعرض الجديد سعياً منا لتلبية الطلب المتزايد في السوق على هذه الطرازات الفاخرة، على الرغم من التقلبات الشاملة في سوق السيارات. وافتتاح هذا المعرض، ما هو إلا تأكيد على الاستمرار بخططنا الخاصة في ما يتعلق بالتوسع والنمو، تماشياً مع الطلب المتزايد على كلتا العلامتين الإيطاليتين».



محمد وجيه شربتلي واركان الشركة

«بنتايغا» من بنتلي تفوز بالمرتبة الاولى في مسابقة المركبات الرياضية المتعددة الاستعمال

فازت سيارة بنتايغا من بنتلي بالمرتبة الاولى في مسابقة المركبات الرياضية متعددة الاستعمال، بعد ان حازت تسعة اصوات من اصل ١٦ صوتاً شاركوا في اختيار سيارة العام. وتتميز بنتايغا بالابعاد المتوازنة والمتناسقة لاجزاء الهيكل ولمسات الطلاء النهائي المتقنة، والخصائص التي تضمن تميز بنتلي عن معظم العلامات الفاخرة الاخرى. اضافة الى ذلك ان المحرك W-12 بالغ القوة الذي ينبض به قلب المركبة والمكون من ١٢ اسطوانة تعززها قوة دفع ساحقة، يعكس هيبه لا يمكن ان يضاهيها اي محرك ٧-8 من ثمانية اسطوانات.



وتقول جيجي بارتو، التي يحتضن مرآب عائلتها مركبات مثيرة مثل أحدث طراز فيراري وسيارة سباق قديمة من نوع BUGATTI TYPE 51، «استطاعت هذه السيارة ان تبهمني بحق. احتاج حتما الى اقتناء هذه المركبة». اما مارلا ليفتون فعبّرت عن رغبة اكثر إلحاحاً إذ تقول: «قد أتخلى عن اي شيء مقابل الحصول على هذه السيارة الرياضية متعددة الاستعمالات». «بعد ان اختبرت قيادة سيارة بنتايغا فوق الكثبان الرملية والمسارات المحفوفة بالعراقيل، يمكنني ان اشهد على ان المركبة جديرة بالثقة فوق الطرقات الوعرة. لا يهم ان كان قلة فقط من اصحاب سيارات بنتايغا سيقودونها حقاً بعيداً عن الطرقات المعبّدة اذا ما اخذنا في الحسبان القيمة الادنى لسعر بيعها بالتجزئة المقترح من المصنع. بعد تجهيز المركبة بكامل الاضافات التي تليق بسيارة بريطانية، ومن بينها ساعة التوربيون التي تحمل توقيع برايتلينغ والتي يمكن تثبيتها الى لوح القيادة بسعر ١٧٤ الف دولار، من السهل ان يزيد ثمن سيارة بنتلي هذه على ٣٥٠ الف دولار». الحديث عن الشخص المثالي لامتلاك سيارة بنتايغا.

محمد بن علي المجدوعي (شركة المجدوعي للسيارات وكيه سيارات CHANGAN - السعودية):

اثبتنا موقعنا في السوق المحلية وننافس العلامات الاخرى

المبيعات وستشكل اضافة كبيرة للقطاع، ومن الضروري ان نكون على استعداد لهذا التطور والنمو.

منافسة العلامات الاخرى

■ ما هي ابرز الطرازات التي ستطلقونها في العام ٢٠١٨ وما ابرز مميزاتها؟
- من اهم الطرازات التي سنطلقها حديثاً سيارة CHANGAN CS 95 واهم ميزاتها انها عائلية ذات سبعة مقاعد وصالحة للسير على الطرقات الوعرة. وتأتي هذه



محمد بن علي المجدوعي محاطاً بفريق عمل CHANGAN

المدير التنفيذي لشركة المجدوعي للسيارات وكلاء سيارات CHANGAN محمد بن علي المجدوعي اعتبر قطاع السيارات الجديدة في السعودية الاكبر بين القطاعات، ورأى في خطوة السماح للمرأة بالقيادة في المملكة مساهمة في تطوير السوق، عارضا لأبرز طرازات علامة CHANGAN الجديدة، مؤكداً اثبات موقعها ومنافسة العلامات الاخرى.

اكبر القطاعات

السيارة لتكمل الطرازات الاخرى الموجودة لدينا من فئة SUV و SEDAN. ■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧؟
- نسجل نتائج ايجابية جدا ونحن موجودون في السوق منذ عام تقريبا وتمكنا من اثبات موقعنا ومنافسة العلامات الاخرى، فضلا عن ان الزبائن راضون عما نقدمه لهم وهذا يعد انجازا مهما بالنسبة الينا. ■

■ كيف تقيمون وضع قطاع السيارات في المملكة العربية السعودية؟
- يعتبر قطاع السيارات من اكبر القطاعات في المملكة العربية السعودية، ولكنه يشهد منافسة حادة نظرا لوجود عدد كبير من اللاعبين في السوق.
■ الى اي مدى سينعكس ايجابا السماح للمرأة السعودية بالقيادة على واقع القطاع؟
- مما لا شك فيه ان هذه الخطوة ستساهم في تطوير السوق وزيادة حجم

PORSCHE تكشف عن أربعة طرازات جديدة على الساحة الإقليمية



Panamera Sport Turismo



Cayenne

العالم. ويجمع الجيل الأحدث من «كايين» عناصر الأداء الرياضي والتصميم والمرور المعهودة لدى بورشه، في قالب أخف وزناً بما يصل إلى ٦٥ كلغ، هذا مع أنظمة هيكل مبتكرة وإطارين خلفيين أعرض وتوجيه للمحور الخلفي. كما بات خوض غمار الطرق الوعرة أسهل، نظراً لقدرة السائق على الاختيار بين خمسة أنماط دفع وهيكل مبرمجة مسبقاً وفقاً للمسار. بالانتقال إلى المقصورة فهي جديدة بالكامل وتستعرض مفهوم «مقصورة قيادة بورشه المتطورة» Porsche Advanced Cockpit الذي يعزّز تواصل السائق مع السيارة. ويمكن الاطلاع على وظائف هذه السيارة الرياضية متعددة الإستعمالات - مترابطة شبكياً بالكامل - جميعها تقريباً وتشغيلها بواسطة شاشة للمسّية عالية الدقة.

وستتوفّر عائلة «كايين» فور طرحها بثلاث نسخات تتراوح قوتها بين ٣٤٠ و ٥٥٠ حصاناً، وتتضمّن علبة تروس «تيبترونيك إس» Tiptronic S جديدة من ثمانى سرعات. ويولّد طراز القمة الجديد كايين توربو Cayenne Turbo المعروض على منصة بورشه في معرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٧، عزم دوران أقصى يبلغ ٧٧٠ نيوتن-متر (+٢٠ نيوتن - متر)، ما يتيح له التسارع من صفر إلى ١٠٠ كلم/س في غضون ٣,٩ ثوانٍ فحسب مع «رزمة سبورت كرونو» Sport Chrono Package الاختيارية.

يذكر ان شركة ساماكو هي الوكيل الحصري لسيارات Porsche في المملكة العربية السعودية.



Panamera Turbo S E-Hybrid

كشفت شركة بورشه الألمانية عن أربعة طرازات جديدة في الشرق الأوسط شملت الجيل الأحدث من «كايين» Cayenne، «باناميرا سبورت توريزمو» Panamera Sport Turismo الجديدة بالكامل، «باناميرا توربو إس إي-هايبريد» Panamera Turbo S E-Hybrid، بالإضافة إلى «٩١١ توربو إس إكسكلوسيف سيريز» 911 Turbo S Exclusive Series محدودة الإنتاج.

وللمناسبة قال المدير التنفيذي لدى بورشه الشرق الأوسط وأفريقيا ديش بايكي: «نهدف في فعالية هذا العام إلى التذكير مجدداً بكيفية صناعة بورشه لأفضل السيارات الرياضية ضمن كل فئة، والكشف عن الأسباب الكامنة وراء ذلك. على الرغم من اختلاف الطرازات الأربعة اليوم الواحدة عن الأخرى بحجمها وشكلها، تتشارك جميعها بأداء بورشه المذهل ومورثات التصميم الأسطورية التي باتت مرادفة لعلامتنا التجارية. فعلى سبيل المثال، يرتقي الجيل الجديد من «كايين» المنتظر بلهفة بسيارة رياضية ناجحة رباعية الأبواب إلى آفاق جديدة. وأنا على ثقة ان عملاءنا وعشاقنا سيندهشون بقدرة مهندسينا على تصميم هكذا سيارة رياضية دينامية متعددة الاستعمالات ذات أنظمة مساندة مبتكرة قادرة على خوض غمار الطرق الوعرة وتوفير مستويات مذهلة من الراحة».

ويرتقب عشاق صانع السيارات الرياضية، الذي يتخذ من شتوتغارت مقراً له، وصول الجيل الثالث من «كايين» بفارغ الصبر، خاصة مع تجاوز مبيعات الأجيال السابقة منها عتبة ٧٧٠٠٠٠ سيارة حول



911 Turbo S Exclusive Series

RICHARD MILLE

A RACING MACHINE ON THE WRIST



CALIBER RM 63-01
DIZZY HANDS

منير يحيى خوجة

(شركة عبد اللطيف جميل للسيارات ABDUL LATIF JAMEEL MOTORS - السعودية):

من أهدافنا توفير قيمة مضافة لعشاق تويوتا في المملكة

من الرجال والنساء



عام ١٩٤٥ كانت بداية الشيخ عبداللطيف جميل في عالم الأعمال بالمملكة العربية السعودية، عندما أسس شركة صغيرة - أطلق عليها اسم شركة عبداللطيف جميل - سعت لتلبية الحاجة المتزايدة لوسائل النقل الشخصية وتوسعة الخيارات المتاحة للمستهلك في هذا المجال، وهكذا كان افتتاح أول منفذ لبيع السيارات في مدينة جدة، وانطلاقاً من إيمانه بأهمية تطوير قطاع النقل داخل المملكة، تقدم الشيخ عبداللطيف جميل بطلبه الأول لاستيراد أربع مركبات صالحة للسير على مختلف الطرق من طراز تويوتا إلى السوق السعودي، ليقع الاختيار بعدها على شركته - عبداللطيف جميل للسيارات - لتكون الموزع المعتمد لسيارات تويوتا في المملكة العربية السعودية منذ العام ١٩٥٥ ولغاية اليوم، وواحدة من أكبر الموزعين المستقلين لسيارات تويوتا في العالم.

وتماشياً مع طبيعة السوق المتغيرة، وضعت شركة عبد اللطيف جميل للسيارات خطاً تسويقية تزامنت مع قرار السماح للمرأة السعودية بقيادة السيارة، وعلى هامش المعرض السعودي الدولي للسيارات، كان لنا هذا اللقاء مع المهندس منير خوجة، المدير التنفيذي لقسم الاتصالات التسويقية في الشركة، حيث تطرقنا لأبرز ملامح تلك الخطط، والنقاط الاستراتيجية التي تنتهجها الشركة بهدف توفير قيمة مضافة لعشاق تويوتا في المملكة من الرجال والنساء، إضافة للإضاءة على بعض أهداف الشركة صاحبة شعار «الضيف أولاً»، لتحقيق المزيد من النجاحات ودعم الانتشار الواسع لسيارات تويوتا في السوق السعودي.

جانب آخر حرصنا على إبرازه، هو محرك الديزل بتقنية D-4D الجديدة، حيث يشتمل على العديد من الابتكارات التي تقلل من الانبعاثات الضارة وتؤمن قدراً أكبر من القوة والكفاءة مما يوفر تجربة قيادة استثنائية على مختلف الطرقات والتضاريس، الأمر الذي يؤكد مجدداً على شغف تويوتا بالابتكار وتطوير تقنيات للوقود البديل مع الحفاظ على المميزات التي يتطلبها سائقو تويوتا وعلى تجربة القيادة المتميزة.

من ناحية أخرى، شهد جناح تويوتا قسماً خاصاً بتويوتا بريوس المتميزة التي ما تزال تستقطب اهتمام السائقين في المملكة باعتبارها تقدم نموذجاً مبتكراً وعالي الكفاءة من تقنية الهابريد، والتي تجمع مصدرين للطاقة؛ الموتور الكهربائي، والمحرك، مما يرفع بشكل كبير من مستويات الكفاءة في استهلاك الوقود وملاءمة البيئة من خلال خفض الانبعاثات الضارة إلى معدلات متدنية، إضافةً لخفض تكاليف الإنفاق على الوقود.

كذلك، كشفنا في هذه النسخة من المعرض عن طرازات جديدة لمحبي سيارات الدفع الرباعي، مثل مركبة تويوتا لاند كروزر ونسختها الخاصة باللون الأسود، بالإضافة إلى استعراض لاند كروز برادو ٢٠١٨ الرياضية متوسطة الحجم، والتي كنا قد أطلقناها مؤخراً في حفل ضخم في مدينة جدة بحضور السيد نوبويوكي تاكيمورا، المدير العام لقسم المبيعات والتسويق بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في تويوتا، وعدد من كبار منسوبي عبداللطيف جميل للسيارات، وحشد من كبار العملاء، ولفيف من الإعلاميين.

■ ختاماً، هل لديكم نظرة إيجابية للعام ٢٠١٨؟

- نحن ننظر دائماً بطريقة إيجابية وتفاؤلية للمستقبل ونطمح باستمرار إلى تحقيق المزيد من النجاحات، وكلنا أمل بأن يكون عام ٢٠١٨ مليئاً بالإنجازات. ■

مع ضيوفنا من خلال عدة منصات أطلقناها مؤخراً، مثل مسلسل الأنيميشن «خببب وأبوحريص»، الذي أنتجته وعرضته الشركة على قناة قسم خدمات ما بعد البيع Toyota Service Saudi على موقع يوتيوب خلال الفترة الماضية، والذي حصل مؤخراً على جائزة إيفي الشرق الأوسط عن فئة السيارات، وهي من أبرز الجوائز الدولية التي تعنى بإبراز أفكار اتصالات التسويق الأكثر فاعلية.

طرازات جديدة

■ تطالعنا شركة تويوتا دائماً بكل ما هو جديد ومتطور على صعيدي التقنية والأداء. ما هي آخر الطرازات التي أطلقتوها مؤخراً في السوق السعودي؟ وما هي أهم مميزاتها؟

- بكل تأكيد. لقد قمنا خلال مشاركتنا في المعرض السعودي الدولي للسيارات هذا العام بالكشف عن سيارة تويوتا كامري ٢٠١٨، وهي من السيارات الأكثر شعبية في السوق السعودي، وذلك قبيل إطلاقها في معارض عبداللطيف جميل للسيارات مع بداية عام ٢٠١٨.

تقدم تويوتا كامري ٢٠١٨ الجديدة كلياً شكلاً أكثر تميزاً مع التجديد الشامل الذي شهدته، وذلك بالتزامن مع الذكرى الخامسة والثلاثين لتدشين عمليات الإنتاج التجاري لهذا الطراز العريق، وبعد مرور ٢٤ عاماً على دخول كامري السوق السعودي. وشهد الجيل الجديد من طراز كامري تجديداً بالكامل، حيث تم بناء كامري ٢٠١٨ على قاعدة TNGA الجديدة، والتي تم ابتكارها بهدف «إنتاج سيارات أفضل في الأداء والتكنولوجيا». وتم كذلك تجديد أنظمة القدرة الثلاثة ونظام نقل الحركة الألي الذي يحتوي على ثماني سرعات في المحرك ذي الأربع أسطوانات والمحرك V6، أما موديل الهابريد فإتتوي بطاريات ليثيوم.

■ كيف تقيمون وضع قطاع السيارات في المملكة العربية السعودية خلال عام ٢٠١٧؟ وكيف تتفاعلون حالياً مع صدور قرار السماح للمرأة بالقيادة؟

- في الحقيقة كان عام ٢٠١٧ مليئاً بالتحديات، غير أنه حمل أملاً مع تحسن الأوضاع الاقتصادية وصدور القرار السامي التاريخي عن خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان حفظه الله، والقاضي بالسماح للمرأة بالقيادة على طرقات المملكة.

لقد وضعنا خطاً تسويقية عديدة لتواكب مفاعل قرار السماح للمرأة بالقيادة، وكان أولها في مشاركتنا هذه في المعرض السعودي الدولي للسيارات، حيث خصصنا قسماً من جناحنا للسيدات، ودشنا فيه إعلاننا الجديد الخاص بتمكين المرأة من القيادة تحت شعار «مكانك محفوظ»، والذي أنتج بالتعاون مع الرسامة السعودية هبة فرحات، وحظي باهتمام واسع من الزوار. كما تم تعريف ضيفات المعرض بأهم المعلومات التي تحتاجها المرأة في فترة اختيار السيارة المناسبة لها، وتضمن القسم الخاص بالمرأة غرفة خاصة بالسيادات لمحاكاة القيادة.

قيمة مضافة لعشاق تويوتا

■ ما هي أهم ملامح استراتيجيتكم التسويقية الجديدة؟

- استراتيجيتنا التسويقية الجديدة تتمحور حول هدفين رئيسيين:

الأول هو الاستمرار في دعم الانتشار الواسع لسيارات تويوتا في السوق السعودي عبر شبكة ممتدة من مراكز البيع والصيانة التابعة لشركة عبداللطيف جميل للسيارات والموزعة استراتيجياً في معظم أنحاء المملكة لتوفر راحة البال لضيوفنا أينما كانوا. أما الهدف الثاني، فيركز على الارتقاء بالتواصل



All roads are yours!

Suzuki pioneered the Compact SUV. Now we've reinvented it. The muscular body of the all new Suzuki Vitara turns heads. Its highly efficient 1.6L engine and ALLGRIP 4WD system enhance its legendary driving dynamics. All this, and more, make the stylish new Vitara a thrilling SUV that you'll want to drive, and drive, and drive.

Starting price: \$19,820 excluding VAT and including more than 30 features:

GL: Bluetooth | ESP | ABS with EBD | Brake Assist Function | Hill Hold Control | Hill Descent Control | Immobilizer | Shift Paddles (6AT) | TPMS (Tyre Pressure Monitoring System) | Dual Front Airbags | Air Condition With Pollen Filter | Head Lamp Levelling Device | Fabric Seat Upholstery With Stitching | USB Socket | 12V Accessory Socket | 4 Electrical Windows | Electric Outside Door Mirrors | Central Doors Locking With Switch On Driver's Side | Remote Control Door Lock With Hazard Lamp Answerback | Tilt & Telescopic Adjustable Steering Wheel | Audio Controls on Steering Wheel | ISOFIX Child Seat Anchorages (x2) | Child Seat Tether Anchorages (x3) | Childproof Rear Door Locks | Side Impact Beams | Wheel Arch Extensions | Footrest (Driver's Side) | 60:40 Split Single Folding Rear Seats | Height Adjustable Driver's Seat | MP3/WMA Compatible CD Player With 4 Speakers | Electromagnetic Tailgate Opener.

GLX: All above + Suede Leather Seat Upholstery | Keyless Push Start Button | Keyless Entry | Front Parking Sensors, Rear Parking Sensors | 17" Alloy Wheels | Electrically Folding External Mirrors With Built-In Signal Lamps | Cruise Control | Side & Curtain Airbags | Automatic Air Condition With Pollen Filter | Automatic Head Lamp Levelling Device | Speed Limiter Control | DRL (Daytime Running Lights in LED) | Automatic Wiper (Rain Sensors) | Roof Rails | Speed Limiter | Glove Box Light | Footwell Light (Both Front Seats) | Centre Lower Console Box Light | 2 Tweeters | Centre Clock.

Optional on GLX: Electrical Double Sliding Panoramic Sunroof.

Ahmed Soudodi

(Head of Brand - Chevrolet in the Middle East):

We will have great momentum going into 2018 in the region

Chevrolet cars are known to work for a long time. Their engine is unique because it has so much power and horsepower while at the same time maintaining durability. Innovation is their passion and keep improving is their goal.

Al Bayan Magazine during the Dubai International Motor Show met Mr. Ahmed Soudodi, Head of Brand - Chevrolet in the Middle East who evaluated the motor sector for 2017 and gave us an idea regarding the special features of the corvette ZR1 in addition to the Chevrolet Tahoe RST the most powerful production Tahoe to date.

Following is an extract from the interview.



من اليمين: عبدالله مدهون وأحمد سدودي

We have picked up shares in 2017

* How do you evaluate the Motor Sector for 2017?

- We've seen a slight drop in the industry in 2017 following the trend in 2016. However, over the last few months, we've seen a slight increase and that might be attributed to VAT, people are buying a little bit early but we also believe that the consumer confidence is coming back especially in the UAE. For us as Chevrolet Middle East, we have done well vs. market trend in 2017 in all the markets where we do business. That is attributed to the new products that we just launched (Equinox and Traverse). We believe we will have great momentum going into 2018 in the region. That's why we selected to bring the Corvette ZR1 global reveal into Dubai because it is very important for General Motors globally and Dubai is the sports car capital city of the world, so what is it a better way to launch a super car than in Dubai. Dubai is all about the tallest, biggest, and we have the fastest Corvette ever.

Electric vehicle is coming soon

* What are the features of the Corvette ZR1?

- It is our fastest Corvette ever, this is the apex of 65 years of engineering. It has a 6.2 liter engine that is powered by 2.6 liter supercharger that generates 755 brake horsepower. It's a supercar that is overwhelmingly capable, delivering the icon's fastest, most powerful, most advanced performance to date. From the commanding stance to the muscular lines to the extensive use of carbon fiber, ZR1 was designed with one purpose in mind: performance. ZR1 delivers 751 lb-ft of torque with over 600 lb-ft of torque available from 2200 rpm to redline and features as dry-sump oil system, ensuring oil flow to critical areas is not affected by high g-force cornering. We also revealed the Chevrolet Bolt EV which is an all electrical vehicle that will be available for ordering in the region in Q4 of 2018. Chevrolet and General Motors have been leaders in electrification and we are very thrilled to be part of that journey here in the UAE. Furthermore, we revealed the Tahoe RST which has a distinct style, and almost all of the chrome trim has been removed for a



Chevrolet Tahoe RST

more street performance appearance. Other significant changes will include a body-color grille surround and door handles, along with a gloss-black grille and mirror caps. Additionally, the Tahoe RST will have black window trim, budging, roof rails, and Chevy bowties. An exclusive feature offered with the RST are the 22-inch wheels that are wrapped in Bridgestone P285/45R 22 tires.

* Which market is the best for you in the region?

- Our number one market is Saudi Arabia, followed by Kuwait then UAE but our biggest opportunity though is the UAE. We believe that we do well with locals but we have an opportunity with Arab and Asian expats and this is what we are focusing on right now.

* How important is the Jeddah International Motor Show considering the decision to allow women to drive in Saudi Arabia?

- Saudi Arabia is considered the most important market for Chevrolet in the Middle East as well as globally. Chevrolet enjoys great presence in the Kingdom thanks to the high demand for models such as the Chevrolet Tahoe and Suburban; a segment in which we dominate vs. our competition. We work continuously to consolidate our position and develop our business by launching unique and feature-rich models such as the all new Chevrolet Equinox and Chevrolet Traverse. Moreover, we are committed to bring electric cars to the region, and will do our part to ensure we contribute to the readiness of the individual markets.

As for the decision of King Salman Bin Abdul Aziz to allow women to drive, we wholly support this decision which will motivate sales of course, and offer women of the Kingdom more flexibility in movements, and open opportunities for social development on several fronts.

On the other hand, all our models are characterized by a suite of effective passive and active safety systems which are designed to provide safety for the driver and occupants through sensors and cameras.

* Will you provide women with driving training courses?

- Chevrolet will play an active role in this transformation, with many announcements in due time.

Beirut Duty Free



**Shop
& Collect**

tel: 00961.3.145465
email: shop&collect@pac.com.lb
www.beirutdutyfree.com



علاء عاطف شكرون (شركة المتحدة للسيارات UMC - السعودية):

خطتنا التسويقية تتضمن عرضاً لسياراتنا في المجمعات التجارية وتنظيم برامج تدريبية بالتعاون مع الجامعات وتقديم اختبار القيادة للنساء



شاركت شركة المتحدة للسيارات UMC وكيلا سيارات DODGE - CHRYSLER - ALFA ROMEO - MOPAR - RAM - JEEP - FIAT - فعاليات معرض جدة للسيارات طارحة سيارة فريدة من نوعها موجهة للنساء. وبحسب مدير التسويق في الشركة علاء عاطف شكرون فإن سوق السيارات السعودية شهدت تطورات ايجابية تزامناً مع الإعلان عن الأمر الملكي بالسماح للمرأة بقيادة السيارة، وعرض لخطه الشركة التسويقية المتضمنة عرض سيارات الشركة في المجمعات التجارية وتقديم اختبار القيادة للنساء والبرامج التدريبية بالتعاون مع الجامعات، متوقعاً زيادة في حجم المبيعات على مستوى السوق ككل.

– نتوقع زيادة في حجم المبيعات على مستوى السوق ككل وهذا من شأنه تنشيط الحركة ورفع معدلات النمو، وبالتالي فإن صدور هذا القرار الذي كنا ننتظره منذ زمن طويل وأضحى حالياً واقعاً من شأنه تحسين أداء السوق وإحداث نقلة نوعية في قطاع السيارات داخل المملكة.

سيارة موجهة للنساء

■ ما هي العلامات التجارية التي قدمتموها خلال فعاليات معرض جدة؟
– نشارك في هذا المعرض من خلال طرح جميع علامتنا التجارية من JEEP و DODGE و RAM و CHRYSLER وغيرها، بالإضافة الى عرض سيارة فريدة من نوعها ومميزة لجذب العنصر النسائي. الى جانب تخصيص قسم من المنصة التابعة لنا للأطفال حيث بإمكانهم اللعب والرسم، وتمضية أوقات ممتعة. ■

توقع زيادة في حجم المبيعات

■ هل تتضمن استراتيجيتكم أي برامج تدريب وتأهيل المرأة للقيادة؟
– تتضمن خطتنا التسويقية عرض سياراتنا في المجمعات التجارية، بالإضافة الى تقديم اختبار للقيادة من خلال التعاون مع عدد من الجامعات، وحالياً بدأنا الخطوة الأولى في إحدى جامعات الرياض ومن ثم سنتوجه الى عدد من الجامعات في الخبر وجدة حيث سنقدم برامج متنوعة، من بينها التعريف بسياراتنا ومزاياها والوكالات التي نمثلها، بالإضافة الى إتاحة الفرصة للطلبات اللواتي بحوزتهن رخصة سوق لتجربة قيادة ممتعة ضمن حرم الجامعة، الى تقديم دورات نوعية حول كيفية القيادة السليمة على الطرق. ■ هل تتوقعون ارتفاعاً في حجم المبيعات خلال العام المقبل؟

تطورات ايجابية

■ كيف تقيمون واقع سوق السيارات في المملكة العربية السعودية، خصوصاً بعد صدور قرار السماح للمرأة السعودية بالقيادة وهل سيكون له انعكاسات ايجابية على السوق عموماً؟
– تزامناً مع صدور هذا القرار لمسنا الكثير من التطورات الايجابية على مستوى السوق، حيث بدأ الكثير من السيدات بزيارة صالات العرض للاطلاع على المواصفات والمميزات المتوافرة في كل سيارة. وقد وجدت فئة من السيدات مطلبهن في السيارات الصغيرة الحجم، بينما توجهت أخريات نحو سيارات الدفع الرباعي. لذا قررنا خلال مشاركتنا بمعرض جدة الدولي عرض سيارات جاذبة لفئة السيدات، الى جانب السيارات الفاخرة المطلوبة.



«فيات» واصلت احتفالات عيد ميلادها في معرض دبي الدولي للسيارات واستجابت مع الباحثين عن الأناقة والمواصفات العالية بتقديمها FIAT 500X S-DESIGN



FIAT 500X S-DESIGN

احتفلت شركة «فيات» FIAT للسيارات بالذكرى السنوية الستين لاطلاق فيات ٥٠٠ وفرت لزوار معرض دبي الدولي تجربة سلسلة خاصة مصممة خصيصا لهذه المناسبة تجمع بين نظرة كلاسيكية وعريقة مع تفاصيل فريدة من نوعها وبين أحدث تقنيات الاتصال.

وجنبا الى جنب مع سينكويو الاسطورية تأتي فيات 500X المدمجة التي تمثل تطورا لأيقونة فيات الاسطورية. وتمزج بين الراحة والاداء القوي والاتصال، وهي مصممة لأولئك الذين يرغبون في التعبير عن اسلوبهم الحيوي من خلال سيارتهم.

كما اشتمل الجناح ايضا على السيارة FIAT 500X S-DESIGN وهي بمثابة استجابة من فيات لأولئك الذين يبحثون عن الأناقة والمواصفات العالية في سيارة ذات طابع معاصر وحيوي ومميز. ويحقق هذا الطراز توازنا جذابا للغاية بين الطابع الرياضي والأناقة.

والجدير بالذكر ان فيات ٥٠٠ تم تقديمها كجزء من المجموعة الدائمة لمتحف موما MoMA في نيويورك، كما تألفت ٥٠٠ ايضا في فيلم فيات القصير الاول «أراك في المستقبل»، الذي قام فيه بدور المترجم الممثل ادريان برودي الحائز على جائزة الأوسكار، وقد حقق الفيديو عدد مشاهدة بلغ نحو ١٩ مليون مشاهدة على الانترنت.

ولقي الحدث الذي تنقل بين اجمل الساحات في اوربا ويحمل عنوان «٥٠٠ للأبد.. جولة يافعة»، إقبالا كبيرا وحماسا تجاه أيقونة فيات، وشارك فيه عشاق فيات ٥٠٠ وجامعو التحف. وبالإضافة الى ذلك، تم طرح طابع جديد وعملة معدنية تكريما للسيارة فيات ٥٠٠. وهذه المقتنيات الفريدة من نوعها كانت مناسبة ايضا للاستخدام اليومي، فضلا عن ضرورة اقتنائها بالنسبة لجامعي العملات، وعشاق فيات ٥٠٠ واي شخص آخر قد يرغب في الحفاظ على تحفة ايطالية اصيلة في جيبه طوال اليوم.

ولكن ٥٠٠ لا تنسى ابدأ انها سيارة. فهي واحدة من السيارات الأكثر رمزية، بشكلها الذي لا لبس فيه، ونجاحها العالمي ينبع من قدرتها الفريدة لتكون شعبية وحصرية في نفس الوقت.



FIAT FREEMONT

«جيب» عرضت لثلاثة طرازات وإصدارين خاصين في معرض دبي ظهور اول لـ «كومباس» الجديد بالكامل وشيروكي تراكهوك الأقوى والأسرع



GRAND CHEROKEE TRACKHAWK

عرضت علامة جيب JEEP ثلاثة طرازات رئيسية جديدة بالإضافة الى إصدارين خاصين في معرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٧.

وتأتي جيب غراند شيروكي - السيارة الرياضية متعددة الاستخدام SUV الأكثر حصدا للجوائز حتى الآن - وسط دائرة الاضواء، مع اول ظهورين في منطقة اوربا والشرق الاوسط وافريقيا لطرازي غراند شيروكي تراكهوك GRAND CHEROKEE TRACKHAWK - وهي اقوى وأسرع سيارة SUV حتى الآن ومجهزة بمحرك سوبر V8 سعة ٦,٢ لتر يحقق ٧٠٧ حصنة- وإصدار ليمتد لسيارة غراند شيروكي بمناسبة الذكرى السنوية الـ ٢٥، احتفالا بالطراز الذي ارسى مستويات جديدة لسوق السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات SUV الممتازة منذ اطلاقه في عام ١٩٩٢.

وعرضت سيارة جيب كومباس الجديدة كليا، وهي سيارة SUV المدمجة الأكثر قدرة، للمرة الاولى في معرض للسيارات بالشرق الاوسط، كما يتم عرض الخط الاعلى من طراز تريلهوك وليمتد، باللون البرتقالية والبيضاء اللؤلؤية ثلاثية الطبقات للطرازين على التوالي. وهذان الطرازان مجهزان بمحركات تايجرشارك TIGERSHARK التي تبلغ قوتها ١٧٢ حصانا وسعتها ٢,٤ لتر والمرتبطة بناقل حركة اوتوماتيكي من تسع سرعات.

كما شق طرازان بإصدارين خاصين من جيب رانغلر الايقونية طريقهما للظهور للمرة الاولى في دبي، وهما جيب رانغلر انليمتد فريدم - المتوفر حصريا في الشرق الاوسط، ويعرض مع طلاء احمر للجسم الخارجي، ورانغلر روبيكون سيكون باللون الفضي مع اكسسوارات من موبار لاضفاء الصبغة الشخصية على الشكل الخارجي. وقد تم تجهيز كلا الإصدارين بمحركات بقوة ٢٨٤ حصانا سعة ٣,٦ لتر وناقل حركة اوتوماتيكي من ٥ سرعات.

واخيرا وليس آخرا قدمت جيب ايضا طراز جيب شيروكي تريلهوك بمحرك قوته ٢٧٢ حصانا وسعته ٣,٢ لتر مع ناقل حركة اوتوماتيكي من ٩ سرعات وبلون خارجي كريستال غرانيتي، بالإضافة الى طراز رينيغيد تريلهوك بمحرك تبلغ قوته ١٨٠ حصانا وسعته ٢,٤ لتر مع ناقل حركة اوتوماتيكي من ٩ سرعات ولون خارجي اصفر. وكان نجم المعرض طراز جيب غراند شيروكي تراكهوك ٢٠١٨ الجديد، وهي اقوى وأسرع السيارات الرياضية متعددة الاستخدام SUV على الاطلاق، والتي من المقرر ان تصل الى وكلاء جيب في جميع انحاء الشرق الاوسط بحلول العام الجديد.



WRANGLER FREEDOM

شركة الجبر تسعى للحفاظ على المرتبة الثالثة بين وكالات السيارات في السعودية



من اليمين: خالد عيسى وعبد السلام الجبر

خالد عيسى: قرار السماح للمرأة بالقيادة أوجد توازناً في القطاع

عبد السلام محمد الجبر: منافسة شرسة تشهدنا الشركات في السوق المحلية

الرئيس التنفيذي لشركة الجبر وكيلة سيارات KIA في السعودية خالد عيسى اعتبر قرار السماح للمرأة السعودية بالقيادة أنه أوجد توازناً على مستوى قطاع السيارات وزيادة النمو بنسبة تراوح بين ٥ و ١٠ في المئة، وأعداً بطرح سيارات «هايبرد» HYBRID من «كيا» خلال سنتين. أما نائب الرئيس للتسويق والمبيعات في الشركة عبد السلام محمد الجبر فعرض لأحدث الطرازات في ٢٠١٨، مشيراً إلى أن طراز CERATO سيشهد تغييراً كاملاً، مذكراً بالمنافسة الشرسية التي تشهدها السوق السعودية.

كيف تقيمون وضع قطاع السيارات في المملكة العربية السعودية في الوقت الراهن؟
خالد عيسى: لا تزال هناك تحديات كثيرة في السوق، إلا أن التفاؤل يبقى موجوداً. ومن أهم القرارات التي اتخذتها المملكة خلال العام ٢٠١٧ هو السماح للمرأة السعودية بالقيادة وهذا من شأنه إيجاد توازن على مستوى قطاع السيارات وزيادة النمو بنسبة تراوح بين ٥ و ١٠ في المئة فقط، نظراً لوجود بعض النقاط السلبية والتحفّظ داخل قطاع السيارات.

أين علامة KIA من التطور التكنولوجي؟
خالد عيسى: اعتقد أن المصنع كيا موتورز وغيره من شركات تصنيع السيارات ارتقوا إلى مراتب متقدمة في ادخال أحدث التقنيات وإضافة مواصفات ومزايا تكنولوجية على جميع الطرازات. وخلال السنتين المقبلتين سنتفاوض مع الشركة الأم لإطلاق السيارات الهايبرد HYBRID في المملكة العربية السعودية.

ما هي أبرز الطرازات التي ستطلقونها خلال العام ٢٠١٨؟
عبد السلام محمد الجبر: سيكون هناك بعض التعديلات على التصميم الخارجي والمواصفات لبعض الطرازات مثل KIA SPORTAGE و KIA SORENTO. أما التغيير الكبير فسيشده طراز KIA CERATO خلال العام ٢٠١٨، حيث سيطرح بتصميمه الجديد كلياً على أمل أن يكون مع مواصفاته المميزة أحد أسباب زيادة نسب مبيعات هذا الطراز.

ما هي خططكم كي تنصدر علامة KIA قطاع السيارات في المملكة على مستوى المبيعات؟
عبد السلام محمد الجبر: تحتل علامة KIA المركز الثالث من حيث المبيع في المملكة، في ظل وجود منافسة شرسة بين المركز الثالث والخامس، وهدفنا خلال المرحلة المقبلة البقاء في المركز الثالث وتسجيل نتائج إيجابية بصورة دائمة. ■

ميشال طراد (رئيس شركة سعد وطراد):

خدمتنا لما بعد البيع عالية الجودة وذات معايير عالمية



رئيس مجلس إدارة شركة سعد وطراد وكيلة سيارات جاكوار JAGUAR في لبنان ميشال طراد وصف سوق السيارات الجديدة خلال ٢٠١٧ بالممتازة، وقدم سيارة F-PACE من جاكوار الرباعية الدفع والمتعددة الاستخدام، وأعداً باطلاق I-PACE الرياضية في شباط ٢٠١٨، لافتاً إلى توفير خدمة ما بعد البيع العالية الجودة وذات المعايير العالمية.

رباعية الدفع

كيف تقيمون واقع سوق السيارات في لبنان هذا العام؟
لبنان - يمكن وصف سوق السيارات الجديدة لعام ٢٠١٧ بالممتازة، فقد حققنا نسب مبيعات مرتفعة جداً على سيارة F-PACE من جاكوار رباعية الدفع المتعددة الاستخدام والمتميزة بالفخامة والتصميم الرياضي، واحتلت السوق اللبنانية المركز الثاني بعد الامارات في حجم مبيعات هذه السيارة حيث سجلت طلباً مرتفعاً عليها.

سيارة I-PACE الرياضية

ما هي الطرازات الجديدة التي من المقرر اطلاقها خلال ٢٠١٨؟
 - سنطلق سيارة I-PACE الرياضية وهي اصغر حجماً من تلك الرباعية الدفع وتتمتع بمواصفات فريدة من نوعها وستصبح متوافرة في الاسواق اللبنانية خلال شهر شباط (فبراير) ٢٠١٨.

خدمة ما بعد البيع

يشكو عدد كبير من المستهلكين من معاملات ما بعد البيع وخصوصاً أجور الصيانة المرتفعة جداً، ماذا تقولون؟
 - نقدم خدمة ما بعد البيع العالية الجودة كتلك المتوفرة في الولايات المتحدة وفرنسا وجميع الدول، كوننا نعتمد المعايير نفسها المعمول بها عالمياً.

كما أن فريق عملنا يخضع لدورات تدريب وتأهيل بصورة مستمرة لمواكبة أحدث التقنيات، فضلاً عن أن جميع قطع وأجهزة التبديل متوافرة في لبنان. ■

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 value of security to protect you and your family on your way.



صلاح عوض العوبثاني

(شركة الجميح للسيارات AL JOMAIH AUTOMOTIVE COMPANY - السعودية):



عرضنا أول سيارة كهربائية في السوق السعودية

تمثل شركة الجميح للسيارات AL JOMAIH AUTOMOTIVE COMPANY الرائدة ثلاث علامات هي شفروليه CHEVROLET و جي ام سي GMC وكاديلاك CADILLAC، وقد شاركت بفعاليات معرض جدة محققة نتائج طيبة. مدير العلاقات العامة في الشركة صلاح عوض العوبثاني اعتبر معرض جدة أول في المنطقة على مستوى الحضور، وعرض للطرازات التي قدمتها خلال فعاليتها، متوقفاً تحسن سوق بيع السيارات في المملكة نتيجة الدعم الإقتصادي الذي قامت به الدولة للقطاع الخاص، متوقفاً تحقيق الشركة نتائج ممتازة في ٢٠١٨.

نتوقع تحسن سوق السيارات المحلية نتيجة دعم الدولة للقطاع الخاص

والمفضلة لدى النساء. وهي سيارة متكاملة لناحية المواصفات التقنية والأمان والسلامة، الى جانب تصميمها الفريد من نوعه. وطرحنا أيضاً GMC TERRAIN الجديدة كلياً و CHEVROLET TRAVERSE الجديدة أيضاً وهي ذات مزايا عصرية.

■ كيف تقيمون نسب المبيعات خلال العام ٢٠١٧ وما هي توقعاتكم للعام المقبل، خصوصاً مع صدور قرار السماح للنساء بالقيادة؟

– حمل عام ٢٠١٧ الكثير من التحديات حيث عانت جميع القطاعات وليس فقط قطاع السيارات صعوبات جمة، نتيجة عملية التصحيح الإقتصادي التي حصلت في المملكة والإعلان عن رؤية ٢٠٣٠ من قبل صاحب السمو الملكي ولي العهد الأمير محمد بن سلمان، وقد أثرت عملية التصحيح الشاملة للسوق السعودية بمختلف نواحيها وبشكل كبير على مستوى المبيعات وأدت الى انخفاض نسبي في حركة بيع السيارات، إلا أننا نتوقع تحسن الأوضاع نتيجة الدعم الإقتصادي الذي قامت به الدولة للقطاع الخاص مع دخول فئة جديدة من المجتمع الى عالم القيادة، من هنا نجد أن الأوضاع تسير الى تطور ايجابي جداً. ■ هل تتوقعون ان يكون العام ٢٠١٨ أفضل؟

– بالتأكيد، نتوقع ان يكون عاماً ممتازاً وأفضل من العامين ٢٠١٧ و ٢٠١٦.

ثلاث علامات

■ ما هي العلامات التي تمثلها شركة الجميح للسيارات؟

– نمثل ثلاث علامات تجارية لكننا قدمنا في معرض جدة الدولي علامتي «شفروليه» و«جي أم سي» وتبقى كاديلاك التي نمثلها في معرض «موتورشو» للسيارات الفاخرة.

■ هل لديكم نية لزيادة عدد الوكالات؟

– نترك للمستقبل اتخاذنا أي قرارات جديدة في هذا الخصوص. ■



أول على مستوى كثافة الحضور

■ كيف تقيمون معارض السيارات التي يتم تنظيمها في المملكة العربية السعودية؟

– تعدّ هذه المعارض من الأفضل التي تنظم على مستوى المنطقة بسبب كثافة الحضور وشغف الشباب السعودي بالسيارات واقتنائهم أحدث الطرازات، مقارنة بدول الخليج الأخرى.

وبالرغم من اعتبار معرض دبي الدولي للسيارات الأول على مستوى الشرق الأوسط، إلا أنه على مستوى كثافة الحضور تعتبر معارضنا أولى بين نظيراتها. ثم ان مشاركتنا هذه هي العاشرة في معرض جدة الدولي للسيارات، ونحن مستمرين في المشاركة بفعاليتها، نظراً للنجاحات الكبيرة التي يحققها هذا المعرض سنة بعد أخرى، الى جانب حسن تنظيمه وكثافة زواره والدليل نجاح العلاقات العامة والتسويق داخل هذا المعرض.

طرازات من شفروليه وGMC

■ ما هي أبرز الطرازات التي كشفت عنها خلال هذا المعرض؟

– طرحنا خلال مشاركتنا عدداً من

السيارات الجديدة وأبرزها الأولى من نوعها في المملكة العربية السعودية وهي سيارة كهربائية بالكامل، نظراً لدخولنا عالم التكنولوجيا والسيارات الذكية والكهربائية. كما عرضنا وللمرة الأولى سيارة شفروليه كورفيت ZR1 والتي قدمت ثلاث مرات فقط في معرضي كاليفورنيا ودبي الدولي، قبل الكشف عنها في معرض جدة للمرة الأولى وحصرياً من قبل شركة الجميح للسيارات. كما عرضنا سيارة شفروليه «أكوينوكس» من فئة الكروس أوفر



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

مجموعة يوسف ناغي واخوانه للسيارات عراقية وتنوع وطرزات تلبى احتياجات فئات المجتمع السعودي



من اليسار: المهندس حسن ناغي، عبد الوهاب عيتاني وخالد الحارثي

لطالما كان التنوع هدف مجموعة محمد يوسف ناغي واخوانه وكيلا سيارات «هيونداي» في السعودية، فضلا عن تقديم طرازات تلبى احتياجات فئات المجتمع السعودي ومتطلباتها، مع حرصها الدائم على اعطاء المستهلك فرصة لاختيار السيارة المناسبة.

نائب الرئيس الاول للمجموعة عبد الوهاب عيتاني اوضح ان تراجع المبيعات داخل المجموعة لم يتعد الـ ٧ في المئة مقابل تراجع بنسبة ١٧ في المئة للقطاع، متوقعا خلال السنوات الخمس المقبلة العودة الى مستويات العام ٢٠١٥ بارتفاع نسبته ٢٠ في المئة، كاشفا عن توقيع اتفاقية مع شركة متخصصة لتعليم قيادة السيارات للنساء السعوديات.

بدوره المدير التنفيذي لمبيعات التجزئة والتطوير المهندس حسن غازي ناغي توقع ان يؤثر قرار السماح للمرأة السعودية بقيادة السيارة ايجابا على حركة المبيع في القطاع، لافتا الى طرح المجموعة سيارة جديدة مواكبة لمتطلبات المرأة السعودية.

المهندس حسن غازي ناغي: طرحنا سيارة جديدة مواكبة لمتطلبات المرأة السعودية

عبد الوهاب عيتاني: عودة الى مستوى مبيعات ٢٠١٥ خلال ٥ سنوات

طويل، إذ من المتوقع ان يؤثر ايجاباً على حركة المبيع في المملكة. من جهتنا طرحنا في مجموعة ناغي سيارة جديدة تواكب متطلبات المرأة السعودية.

■ هل ستقدم مجموعة ناغي برامج توعية ودورات تدريب على القيادة للسيدات السعوديات؟

– **عبد الوهاب عيتاني:** لطالما كنا من أوائل الداعمين لمراكز تعلم القيادة، وفي هذا السياق نحن في طور توقيع إتفاقية مع شركة متخصصة في هذا المجال. بالإضافة الى أننا على استعداد كامل لدعم المرأة السعودية من خلال إستقبالها

في معارضنا وعرض أنواع مختلفة من الطرازات ذات المواصفات التي تتلاءم مع جميع الأذواق، وهذه خطوة إيجابية جداً ننتظرها منذ فترة، والآن مع صدور هذا القرار بات المجتمع مؤهلاً وجاهزاً. وبالإجمال موضوع قيادة المرأة مهم جداً بالنسبة إلينا. ■



Hyundai-Sonata

■ كيف تقيمون وضع قطاع السيارات في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠١٧؟

– **عبد الوهاب عيتاني:** تعاني سوق السيارات تراجعاً بنسبة ١٧ في المئة، ولكن برغم ذلك تمكنت مجموعة محمد يوسف ناغي وكيلا علامة «هيونداي» من المحافظة على المستويات نفسها، في ظل تراجع لم يتعد الـ ٧ في المئة. أما بالنسبة لسوق السيارات عموماً في المملكة العربية السعودية فهي سوق واعدة، إلا أنها تتأثر في بعض الأحيان بمشكلات أو تقلبات لأسباب إقتصادية أو محلية معينة. ولكننا نتوقع خلال السنوات الخمس المقبلة العودة الى مستويات العام ٢٠١٥ بارتفاع نسبته ٢٠ في المئة.

دعم للمرأة السعودية

■ بم تعلقون على القرار الملكي بالسماح للمرأة السعودية بالقيادة، وما هي انعكاساته على إجمالي المبيعات على مستوى السوق المحلية ككل؟

– **حسن غازي ناغي:** نحن في إنتظار صدور هذا القرار منذ زمن

خالد عبدالله الحارثي (شركة محمد يوسف ناغي للسيارات - السعودية):

نحضر لإعداد دراسة تسويقية تتناول متطلبات النساء السعوديات من طرازات «هيونداي»

مدير عمليات التسويق والعلاقات العامة في شركة محمد يوسف ناغي للسيارات NAGHI MOTORS COMPANY MOHAMED YOUSUF وكيلا سيارات «هيونداي» HYUNDAI في السعودية، خالد عبدالله الحارثي كشف عن تحضيرها لإعداد دراسة تسويقية تتناول متطلبات النساء السعوديات من طرازات «هيونداي»، وأشار الى قرب الإعلان عن سيارة كونا الجديدة الموجهة للسيدات، والتي من المتوقع ان تلقى إقبالاً واسعاً من قبلهن.

■ ما هي الاستراتيجية التسويقية الجديدة التي ستعتمدها، خصوصاً بعد صدور قرار يسمح للمرأة السعودية بالقيادة؟

– بصفة كوننا وكلاء علامة هيونداي في المملكة العربية السعودية فإن الشركة الأم تولي أهمية لهذا القرار الجديد وتحرص على محاكاة السيدات السعوديات بالطريقة التي تناسبهن. ونحن بدورنا في صدد التحضير للقيام بدراسة تسويقية من خلال الاطلاع على اهتمامات السيدات حول الطرازات التي يفضلونها، وهذا من شأنه مساعدتنا للوصول الى انطلاقة ايجابية وانجاح سياستنا التسويقية.

■ هل صحيح ان السيدات السعوديات يحبذن قيادة السيارات الكبيرة الحجم والفخمة اكثر من الطرازات الصغيرة؟

– بالنسبة الى علامة «هيونداي» سيتم الاعلان عن سيارة كونا الجديدة ونستهدف بهذا الطراز السيدات السعوديات، بالإضافة الى سيارة HYUNDAI GENESIS التي تعتبر ضمن فئة السيارات الفخمة والعصرية، فضلاً عن ان سعرها منافس جداً، مقارنة بالسيارات من الفئة نفسها، ومن المتوقع ان يشهد هذا الطراز اقبالا واسعاً من قبل السيدات السعوديات. ■



معرض العقارات الدولي International Property Show

Mega Property Sale

9 - 11 April 2018
Dubai World Trade Centre



CO-LOCATED EVENTS



1st Real Estate Show in the GCC
19,129 Attendees
177 Exhibitors
141 Participating Countries

BOOK YOUR SPACE NOW

IN COOPERATION WITH

دائرة الأراضي والأموال
Land Department



STRATEGIC PARTNERS



SUPPORTING PARTNER



OFFICIAL KNOWLEDGE PARTNER



KEY COMMUNICATION PARTNERS



OFFICIAL CHINESE MEDIA



OFFICIAL PAKISTAN MEDIA



OFFICIAL ONLINE TRADESHOW CHANNEL



OFFICIAL CIS COUNTRIES MEDIA



U.S.A. STRATEGIC PARTNER



OFFICIAL MAGAZINE PARTNER



#IPS2018

Organised By



info@internationalpropertyshow.ae

971 4 392 3232

www.internationalpropertyshow.ae

قبضة المصارف على قطاع التأمين هل هي قانونية؟

بقلم جوزف زخور *

You may follow the writer at [twitter@Arabinsurer](https://twitter.com/Arabinsurer) 

استفزت تلك الافلام الدعائية شركات التأمين المستقلة فشكت أمرها الى لجنة مراقبة هيئات الضمان وهذه الاخيرة رفعت الشكوى الى حاكم مصرف لبنان. وقد اصدر الحاكم اعلاما يحمل الرقم ٩٢١ بتاريخ ٢٦/١٢/٢٠١٧ يحذّر فيه المصارف من الترويج لعمليات التأمين او استضافة ممثلي الشركات التي يجري ابرام عقود التأمين معها في فروعها او مكاتبها الرئيسية، والسماح لها بالتحدث الى المودعين بشأن تلك العقود.



التعميم ٩٢١ اعطى مفاعيله لجهة وقف نشر الافلام الدعائية، الا انه لم يغيّر شيئاً في المشهد التأميني في لبنان على الاطلاق، حيث ما تزال اليد الطولى هي للمصارف التي تملك شركات تأمين ولا تجد صعوبة في الاستمرار بتغذية الشركات التابعة لها بكميات غزيرة من الاقساط. في رأيي ان قبضة المصارف على قطاع التأمين باقية وهي سوف تأخذ مدى اكبر ما لم يحظر عليها المساهمة في شركات التأمين.

وهذا الحظر لو صدر عن مصرف لبنان لن يسيء الى المصارف بل انه يحفظ للمصارف سلامتها ويعزّز ثقة المودعين بها. ولا بد ان نذكر في هذا السياق انه سبق للبنان ان شهد قبل حوالي ٢٠ سنة افلاس شركات تأمين عديدة جراء انخراطها في التأمين الصحي على نطاق واسع. وما تزال تلك الشركات تحاكم امام القضاء بتهمة الافلاس الاحتياالي وفي ذمتها ديون ومطالبات ضخمة مستحقة للمتعاقدين معها.

ورياض سلامة الذي لا يخفى على احد تبصره ورؤيته الاستباقية للاحداث، لا بد ان يبادر الى اتخاذ اجراءات تجبر المصارف على التقيد حرفيا بنصوص قانون النقد والتسليف، وبذلك يحذّر من قبضتها على قطاع التأمين كما هي عليه الحال في هذا الوقت. والدول العربية التي لحقت بخطي لبنان في هذا المجال وسمحت لمصارفها بتملك شركات تأمين او الاستحواذ على اسهم فيها لا بد ان تتخذ هي ايضا الاجراءات التي تحرر قطاع التأمين من قبضة ال مصارف فيها. ونحن في لبنان أحوج ما نكون الى توسيع القاعدة الاقتصادية التي انحسرت خلال السنوات الماضية لتقتصر على المصارف بكونها المحرك الوحيد للعجلة الاقتصادية في لبنان.

وتعدد المحركات يفيد القطاعات الاقتصادية كافة والقطاع المصرفي في طبيعتها. ■

قانون النقد والتسليف اي القانون الذي يري العمل المصرفي في لبنان يمنع على المصارف تعاطي الاعمال غير المصرفية، هذا في لبنان. اما في الولايات المتحدة الاميركية واوروبا والدول الصناعية عموما فيحظر على المصارف المشاركة في تغطية او تحمل اخطار غير مصرفية لا سيما من بينها الاخطار التي تضمنها شركات التأمين او تردد عليها جراء عقود تأمين صادرة عنها.

وقطعاً لأي ارتباط بين المصرف من جهة وشركة التأمين من جهة اخرى، فإن القانون الاميركي يمنع على المصارف تملك اسهم في شركات تأمين اطلاقاً. وبنى المشرّع الاميركي

قراره القطعي هذا على احتمالات تعثر او سقوط شركات التأمين لأي سبب، ما يهدّد حقوق المساهمين فيها، ومن بينهم المصارف طبعاً. ولو حصل ان كان بين المساهمين مصارف اميركية لتعين عليها تحمّل ليس قيمة اسهمها وحسب بل وكذلك العواقب والتبعات المالية للملاحظات الجزائية والمهنية في حال ثبت ان افلاس شركة التأمين كان احتيالياً او انه نتيجة لاطعاء مهنية جسيمة.

أما في اوروبا فالمصارف لا تساهم مباشرة في شركات التأمين وقد أوجدت قوانين خاصة بما يسمى بالتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE. والشركات التي تساهم في شركات التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE هي شركات مستقلة لها رسالتها الخاصة، وكيانها القانوني الخاص وان كانت شركات تابعة او شقيقة لمجموعة مصرفية.

وفي لبنان استوردت المصارف فكرة الـ BANCASSURANCE من غير ان تلحظ الحظر المنصوص عليه في قانون النقد والتسليف. وتبين الوقائع والارقام ان سيطرة المصارف على قطاع التأمين في لبنان وبعض الدول العربية تتوسع وتشتد يوماً بعد يوم دون ان يعترضها احد، اذ ارتفعت نسبة الاقساط الواردة الى شركات التأمين عبر المصارف في لبنان على سبيل المثال الى حوالي ٦٥ بالمئة والى ذلك تملك المصارف ١٠٠ بالمئة من بعض شركات التأمين. كما تملك المصارف شركات لوساطة التأمين، وهذه الاخيرة هي التي تتقاضى عمولات دسمة عن الاقساط التي تحولها الى شركة التأمين.

والهدف الذي اراد المشرّع اللبناني بلوغه عند اعداد قانون النقد والتسليف عندما منع المصارف من تعاطي اعمال غير مصرفية هو عدم تورط المصرف بمخاطر تأمينية من شأنها ان ترفع منسوب الاخطار التي يتحملها حيال المودعين لديه.

الا ان ذلك لم يمنع المصارف من ان تنغمس انغماساً تاماً في اخطار التأمين، حتى ان بعضها ذهب الى حدّ نشر افلام دعائية على شاشات التلفزة تروّج للمنتجات التي تصدر عن شركات التأمين التابعة للمصرف. ولقد

♦ ممثل شركة وساطة دولية

رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً

Email: zakhour@zakhourco.com

website: arabinsurerdiary.com

From network to net worth



Let's turn global expertise
into local growth opportunities.

Find out more: munichre.com/NewMarkets

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

الاتحاد العام العربي للتأمين يسير نحو تحقيق التكامل الاقتصادي بين أسواق التأمين في البلدان العربية

الكوارث وتعزيزها والإستثمار للحد من مخاطرها، والعمل على إدخال أطر السياسات التي تكفل مواءمة إستثمارات التنمية المستدامة وتصميم لوائح تشجع وتحفز سلسلة الإستثمارات التي تتماشى مع مؤشرات الأداء على المدى الطويل.

ونرى من خلال خبرتنا في صناعة التأمين بأن تواتر وشدة الأحداث المستقبلية ستجعل التأمين يتصدر قائمة الآليات الهامة في مساعدة اقتصاديات المجتمعات، من خلال مجموعة من الإجراءات يمكن أن تحقق نهضة تأمينية عربية، حيث ستكون لسياسة التأمين وتنظيمه أهمية حاسمة في توجيه الإجراءات المتعلقة بتحديات التنمية المستدامة وتحقيق التوازن بين أولويات المخاطر، وهنا لا يجب أن نغفل دور إعادة التأمين كطرف لديه تاريخ طويل في إبراز تقييمات الملاء واختبار الصمود ضد أسوأ الأحداث من خلال سلسلة من المقاييس التنظيمية المترابطة والمعايير المتعددة لتعزيز

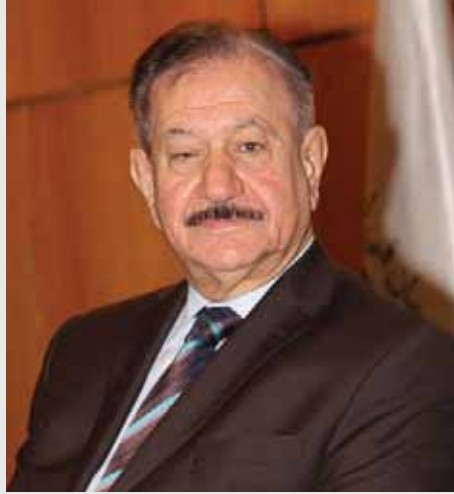
وإعتماد أفضل الممارسات في الصناعة على حد سواء، كما يأتي دور هيئات الإشراف والرقابة على التأمين في تطوير التشريعات والتنظيمات التي تدعم هذه القدرات، وضرورة تغيير طرق التفكير وثقافة التعامل وإحداث نقلة نوعية في التعليم والوعي الثقافي في المجتمعات وتوفير منظومة طويلة الأمد تسمح بتحقيق التواصل بين كافة القطاعات وبناء شراكات دولية وإقليمية لتحديد أفضل الممارسات والأدوات التي تدعم التغلب على التحديات التي تواجهها مؤخراً.

وإستناداً لواقع المعلوماتية التي يعيشها العالم منذ عدة عقود وكون تكنولوجيا المعلومات والإتصالات لها الدور الأكبر في عملية الإنتاج الحديث وتحول الإقتصاد العالمي إلى إقتصاد معرفي قائم على الإبداع والتكنولوجيا الأمر الذي معه يشكل هذا التغيير تحدياً لجميع الدول حتى المتقدمة منها، ولما كانت أسواقنا العربية تعيش في هذا العصر كونها تمتلك الثروة الحقيقية له والتي تكمن في الطاقات البشرية المؤهلة والمدرّبة القادرة على التكيف والتعامل مع أي جديد بكفاءة وفعالية وتطبيق تقنياته والأخذ بألياته والتطلع إلى إنجاز الوقوف على التحديات والبحث عن وسائل النمو والتطوير، بما يواكب المستجدات وبما تتطلبه معطيات المستقبل لتحقيق التنمية المستدامة.

وعلى هذا الدرب يسير الإتحاد العام العربي للتأمين نحو تحقيق أهدافه الرامية إلى تنمية قطاع التأمين العربي وتحقيق التكامل الإقتصادي بين أسواق التأمين في البلدان العربية، يأتي المؤتمر العام الثاني والثلاثون للإتحاد والذي سوف ينعقد في مدينة ياسمين الحمامات بتونس العاصمة بالجمهورية التونسية خلال الفترة ٢٤ - ٢٧ / ٦ / ٢٠١٨، والذي نعمل مع اللجنة التنظيمية العليا للمؤتمر على خروجه بشكل يتواءم مع ما يشهده العالم من تطور في إستخدام التكنولوجيا الرقمية في كافة المجالات، حيث يُعقد تحت شعار / «التحول الرقمي في صناعة التأمين في الوطن العربي».

ويتضمن البرنامج الثقافي للمؤتمر موضوعات مستوحاة من شعاره من خلال جلسات تفاعلية وبالأسلوب الذي يحقق مزيداً من الحوار بين السادة المشاركين حول التحديات التي تفرضها هذه التكنولوجيا على واقع صناعة التأمين العربية وكيفية مواجهتها للإستفادة منها والحد من أثارها السلبية، وصولاً لتنمية مستدامة لصناعة التأمين العربية.

كما أن مواكبة المستجدات تفرض السير قدماً على درب الإصلاح والتطوير المتواصل والعمل الجاد لمواجهة تحديات الحاضر وكسب رهانات المستقبل. ■



بـقلم: عبد الخالق رؤوف خليل
الإمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين

عندما نتحدث عن الأوضاع الإقتصادية الحالية وأثر قطاع التأمين لا بد أن نشير إلى أن ملامح الإقتصاد في منطقتنا العربية يتسم بأنه غير مستقر ويغلب عليه الطابع الريعي (الربحي)، كما أنه يتميز بتركيزه القطاعي، بمعنى أنه يمكن للناتج المحلي الإعتماد على قطاع معين وبالتالي يتأثر بالتغيرات بهذا القطاع لذا فإن إقتصادنا الى حد كبير متأثر بالصددمات.

ولما كان الإقتصاد في منطقتنا العربية في الآونة الأخيرة يمثل حالة مضطربة في ظل التحديات التي تواجهه، إلا أنه وعلى الرغم من تراجع نسب النمو إلا أنها لازالت مرتفعة نسبياً في بعض الدول، حيث تشهد التغيرات الإقتصادية صورة نمو تارة وانحساراً تارة أخرى، الأمر الذي يتطلب التعامل معها، سواء كان هذا التعامل بشكل إيجابي أو سلبي. ويمثل قطاع التأمين أداة مهمة ومتميزة من أدوات تجميع المدخرات ومن ثم الإستثمار بكافة دول

العالم وهو أمر طبيعي للهدف الأساسي من التأمين وهو توفير الحماية للأفراد أو المنشآت من الأخطار، كما أنه بتوفير التغطيات التأمينية يتم التشجيع على الدخول في مجالات إنتاجية جديدة والتوسع في مجالات الإنتاج الحالية مما يساعد على الإستمرار في العمل على تنمية القدرات العملية ورفع الكفاءة الإنتاجية وإتساع عمليات الإئتمان، هذا بالإضافة إلى إمتصاص جزء كبير من العاملين بالمجتمعات مما يسهم في توفير الإستقرار الكامل الذي ينتج عنه زيادة الإنتاج وبالتالي تحقيق فوائد إقتصادية.

ومن هذا المنطلق فإنه لا يمكن تصور وجود أي نشاط إقتصادي وإجتماعي من دون التأمين، فالتأمين في ذاته لا يمنع الأخطار ولكنه يوفر الحماية من الخسائر الناشئة عن هذه الأخطار، ولعل المجهود الكبير الذي تقوم به مؤسسات التأمين في بلداننا العربية جعلنا نجزم بأن التأمين أصبح له أثر مباشر وكبير في التقليل من الأخطار الجسيمة.

وتمتاز صناعة التأمين بأن لديها القدرة على تشكيل إستراتيجية في تأمين التنمية المستدامة، فهي تعزز الإجراءات التي تقلل الخطر، بالإضافة إلى القدرة المالية على الصمود ودوره الأساسي بتوفير الحلول التي تساعد على دفع عجلة التنمية المستدامة الإقتصادية والبيئية، وبالرغم من الحواجز التي يمكن أن تحول دون تحقيق إمكانات قطاع التأمين الكاملة، والتي منها على سبيل المثال إخفاقات السوق / أطر السياسات غير المنسقة، إلا أن الكوارث الطبيعية وتغير المناخ والتمويل طويل الأجل كان لها دور محوري في تعزيز الإستدامة الإقتصادية والإجتماعية والبيئية ومصدر الهام للتطور المتزايد للمخاطر وإتاحة فرص جديدة لأعمال صناعة التأمين عبر سلسلة من تسعير مثل هذه المخاطر وتوزيع منتجاتها مما أدى إلى تزايد عدد ممارسي الصناعة الذين يستحدثون التغطيات التأمينية إستجابة لذلك، ويظهر ذلك من خلال قنوات متعددة، بما فيها التزام الشركات وأصحاب المصلحة والشراكات ومراقبي التأمين.

وقد تزايد زخم المبادرات التي يتضح منها دور التأمين من أجل التنمية المستدامة، ولعل الأحداث في الآونة الأخيرة خير دليل على الإتجاه للتفكير في المستقبل وتوسيع نطاق العمل والتأثير للحد من مخاطر الكوارث وتمويل التنمية والسير على نهج أهداف التنمية المستدامة الجديدة وتغيير سياق التفكير الإستراتيجي في السياسات والشراكات اللازمة لتحقيق كامل إمكانات التأمين. فمن الواضح أن صناعة التأمين متوقع لها أن تمثل دوراً متزايد الأهمية من خلال الإكتتاب والإستثمار وتقاسم المعرفة وبناء القدرات وحوكمة مخاطر

Our expertise.
Your advantage.



Liberty Specialty Markets in Dubai has been offering a range of specialty reinsurance products since 2006. This now includes Contingency, Fine Art & Specie, Property and War & Terrorism through our second office in Lloyd's.

And we're part of the Liberty Mutual Insurance Group, a Fortune 100 company.

For our full range of products, or to find out more about Liberty in Dubai, please contact us on **00971 4 302 8000** or visit: libertyspecialitymarkets.com/dubai



Liberty
Specialty Markets

We Insure. You Prosper.

Liberty Specialty Markets is a trading name of Liberty Specialty Markets MENA Limited (DIFC Licence No: 1794), regulated by the Dubai Financial Services Authority (firm reference: F002783) as an authorised service company coverholder with authority to enter into contracts of insurance on behalf of Lloyd's syndicate 4472 and other insurers within the group. When we offer insurance products to you (the policyholder) we will make sure we tell you which insurer will underwrite the policy. Registered office: Unit 408, Level 4, Gate Village Building 5, DIFC, PO Box 506574, Dubai, UAE.

DUBADV487-04-16

محمد بن سليمان الحسين (الامين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني CCHI - السعودية):

عززنا عملنا بتعزيز وسائل الحماية ضد الاخطار الالكترونية ونشارك في موضوع التغطية التأمينية للسعوديين مع وزارة الصحة



سيعتمد قريباً مجلس الضمان الصحي التعاوني COUNCIL OF COOPERATIVE HEALTH INSURANCE قاعدة الكترونية تربط خدمات قطاع التأمين الصحي بين الشركاء الاستراتيجيين شركات التأمين الصحي ومقدمي الخدمات الطبية، ويمارس اعماله الإشرافية والرقابية على هذا القطاع بهدف تطويره.

محمد بن سليمان الحسين له اسهامات حقيقية في منصبه أميناً عاماً للمجلس الذي يلعب دوراً كبيراً في خدمة الوطن والمواطن طمأن الى النقلة النوعية التي تشهدها السعودية على مستوى التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي بما يتوافق ورؤية ٢٠٣٠ وانعكاسه على القطاع الصحي، وتوقع تفعيل تطبيق الضمان الصحي الإلزامي لبقية السعوديين العاملين في القطاع الخاص، كاشفاً عن تحسينات طاولت عمل المجلس لجهة وسائل الحماية ضد الاخطار الالكترونية، ومشاركته في موضوع التغطية التأمينية للسعوديين بالتعاون مع وزارة الصحة، منوهاً أيضاً باستجابة

شركات التأمين مع المجلس، كاشفاً عن ادخالها خلال النصف الاول من ٢٠١٨ ضمن برنامج إدارة العلاقات مع العملاء CRM، مبيناً هدف المجلس ان يؤدي قطاع التأمين الصحي دوره بشكل صحيح وليس معاقبته، مبدياً تفاؤله بموازنة الدولة للعام ٢٠١٨.

وسنطبق بواسطتها التحول الرقمي، وسنضاعف الجهود لتأمين وسائل الحماية ضد الأخطار الألكترونية، ولدينا أيضاً مجموعة مبادرات واستراتيجيات أخرى مستحدثة مثل مشروع تسعير الخدمات الصحية للقطاع الصحي مع وزارة الصحة، الى ذلك فقد أطلقنا أيضاً التأمين الصحي الإلزامي للزائرين. والأهم من كل هذا اننا نتوقع بدء العمل بمنصتي SHIB وتطوير جديد على منصة نظام الوثائق المطور DIMP خلال العام ٢٠١٨.

■ وما مدى فعالية هاتين المنصتين في تقديم خدماتكم؟

– هذه المنصات الإلكترونية تربط اطراف قطاع التأمين الصحي (الشركاء الاستراتيجيين) وهم كما ذكرت شركات التأمين المؤهلة ومقدمو خدمة الرعاية الصحية المعتمدون وصاحب العمل في القطاع الخاص في علاقة واضحة في ما بينهم وما بين المجلس كجهة رقابية. بحيث تجمع هذه الأطراف بلغة واحدة، فبرنامج SHIB للتعاملات الإلكترونية هو برنامج يوحد كل المعايير في لغة واحدة وبيانات واحدة من خلال التعامل الرقمي بتناقل المعاملات بطريقة آمنة مع ضمان السرية والخصوصية طبعاً للبيانات الصحية. وبالنسبة لنا يعطينا القدرة على التطوير والتحسين من خلال معرفتنا بالسوق وانحرافات وما يمكن تعديله.

■ أي نوع من الرقابة؟

– بالتأكيد فهي أقوى أنواع الرقابة.



هدفنا ان يؤدي القطاع التأميني الصحي دوره بشكل صحيح وليس معاقبته



قاعدة الكترونية

■ أعلن وزير الصحة د. توفيق بن فوزان الربيعية عن تحسينات اضافية في القطاع الصحي، ما المقصود بذلك؟

– ان موازنة المملكة للعام ٢٠١٨ متفائلة جداً، وقد انعكس هذا التفاؤل على الجميع بما فيهم مجلس الضمان الصحي الذي يعمل على ان يكون المجتمع في المملكة مجتمعاً بمستوى صحي ممتاز. والقطاع الصحي وعلى الأخص التأميني قطاع مجدٍ ومربح ومحفز لزيادة الاستثمارات او لبدء استثمارات جديدة فيه. وبدورنا نعمل على تحفيز رأس المال المحلي والاجنبي في هذا الاتجاه.

ووزير الصحة هو رئيس المجلس وبالنسبة لنا مشاريعنا واضحة للعام ٢٠١٨، وهي تتضمن مجموعة من التحسينات مثل زيادة أعداد المؤمن لهم penetration، كما لدينا سبع مبادرات من ضمن مبادرات خطة المجلس الإستراتيجية ٢٠٢٠

■ ما هو تقييمكم للقطاع الصحي في
السعودية خلال العام ٢٠١٧؟

– التوقعات في القطاع الصحي كانت مقلقة نوعاً ما إلا ان النتائج جاءت ممتازة برغم التخوف السابق من الموازنة التي كانت نتائجها أيضاً جيدة. فمعدل النمو برغم كل شيء كان أعلى من التوقعات فقد كان من المتوقع ان يتدنى معدل الإنفاق إلا أنه زاد بل وزادت الإيرادات، حيث أطلقت بعض المشاريع الصحية وظهرت توجهات كبيرة بزيادة الاستثمارات كما حصلت نقلة نوعية في البلاد على مستوى التحول الرقمي. ان التوجه اليوم بالذات لهذا التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي فوق توافقه مع رؤية ٢٠٣٠ فإنه يعتبر محركاً حيوياً للبلاد نحو تحقيق الإنجازات المهمة وفق أعلى درجات ومعايير التغيير والتطوير. وقد حقق برنامج التحول ٢٠٢٠ تحضيراً لرؤية ٢٠٣٠ نقلة نوعية في القطاع الصحي. كذلك الأمر في قطاع التأمين الصحي فقد كان معدل النمو جيداً برغم انخفاض عدد المنتسبين الناتج عن خروج بعض الشركات من السوق. يبقى اننا نعوّل على العام ٢٠١٨، إذ نتوقع تطبيق قانون إلزام السعوديين العاملين في القطاع الخاص بالتأمين، مع العلم ان عدد الذين يتمتعون بتغطية تأمين صحي من الملزمين به حالياً وصل في فترة الى ٤٠ في المئة من إجمالي السكان وتراوح الآن بأقل منها قليلاً. الى ذلك سنقوم أيضاً بالإعلان عن الإنتهاء من الربط الإلكتروني بيننا وبين شركاء المجلس الإستراتيجيين، وهذا سيكون له مفعوله الأكد في هذا المضمار.

نحو مجتمع صحي

■ وهل تلمسون تحسينات في القطاع الصحي؟
- اجل ولا زال امامنا الكثير من المبادرات لمزيد من التحسينات. ان الاعم هو عدم ممارستنا لدورنا بشكل حيوي وبناء. اننا نسعى فعليا لتقديم خدمات مميزة للمؤمن له. نتكلم على صحة المجتمع السعودي والمقيمين فيه. فلدينا تغطيات طبية تعتبر متميزة، بل ونعمل حالياً على بعض الاضافات خلال العام ٢٠١٨، نتوقع مع نهاية الربع الأول من العام ٢٠١٨ أن نعلن عنها، ونحن نحاول الموازنة بين صحة المؤمن له، وان تكون التغطية من ناحية السعر مقبولة. وتم الاعلان قبل نحو العام والنصف عام أننا سنطبق عدم اعتماد اي مستشفى يرغب اعتماد كمقدم خدمة طبية للتأمين الصحي إلا بعد الحصول على شهادة الجودة، سواء من CBAHI السعودية او اية جهة عالمية معترف بها في هذا الشأن. فقد بدأنا الانطلاق من مرحلة الكم الى مرحلة الجودة على صعيد مقدمي الخدمة.

والمتمنظر منا في العام ٢٠١٨ المزيد من التغييرات التي تدخل ضمن تحرك المجلس من إيجاد القواعد والمرتكزات الاساسية لنشوء التأمين الصحي، الى البحث عن الجودة لصالح المؤمن لهم، بالاضافة الى وضوح الرؤية لكل من ناحية حقوقهم والتزاماتهم. ■

- هي عقوبات متدرجة. لقد وضعنا مجموعة من الحلول والخطوات الخاصة بذلك. فقمنا مثلاً بإبتكار إجراء اسمه إجراءات احترازية بغية معالجة الثغرات (بديلاً للإيقاف). اكرر ان هدفنا هو ان يؤدي القطاع دوره بشكل صحيح لا معاقبته مقابل عدم تأديته تعليماتنا.

مؤتمر التأمين الصحي الأول

■ هل يسود القطاع الصحي التفاؤل خلال العام ٢٠١٨؟

- نعدُّ حالياً لمؤتمر التأمين الصحي الاول خلال العام ٢٠١٨ الذي سيكون اول مؤتمر تأمين صحي سعودي سيتطرق الى محاور مهمة جداً بالنسبة للقطاع وللمهتمين به، كما سنعرض فيه مجموعة تجارب ناجحة في القطاع الصحي وسيكون منصة لتعريف الكل بحجم التفاؤل المتوقع لنمو هذا القطاع ليس فقط في عام ٢٠١٨ بل حتى رؤية المملكة ٢٠٣٠.

■ هل لديكم احصاء يتناول نسبة الدخول للقطاع خلال العام ٢٠١٨؟

- نتوقع وفق خطة ٢٠٢٠ الوصول الى ٢٠ مليون نسمة اما في العام ٢٠١٨ فسيكون العدد بتقديرنا هو ١٥ مليوناً.

تطبيق برنامج CRM

■ كيف يتم تعاطي شركات التأمين مع قراراتكم وما درجة استجابتها لمتطلبات السوق؟

- في الحقيقة، درجة استجابة الشركات تعتبر جيدة ونسعى لتحسينها بشكل مستمر وأحياناً يحدث بعض التأخير وذلك لأننا في ظرف تحولي من الطريقة اليدوية الى الرقمية. ومع منتصف العام ٢٠١٨ سنستكمل تطبيق برنامج لادارة العلاقات مع العملاء CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) حيث ستنضم اليه جميع شركات التأمين المؤهلة. ومن غير الجائز ان يتخلف احد عن ذلك ونحن نساعد الآن في جاهزية الكل لذلك، لأن فلسفتنا بأن عملنا ليس عملاً رقابياً بحثاً انما هو إشرافي.

■ ما الفرق بين العمل الرقابي وذاك الاشرافي؟

- العمل الاشرافي يجعلنا نعمل مع الجهة المقابلة للتحسين والتطوير بدلاً بيد، والرقابي هو دور معروف ليس بحاجة لتفسير. ان القصد الحقيقي هو ان نعمل معا ولكي نتطور معا ولكي نتجه المنظومة نحو هدف واحد. وعملنا اليوم حقيقة ٨٠ في المئة منه إشرافي، والنسبة المتبقية اي ٢٠ في المئة منه رقابة.

■ ماذا تتضمن العقوبات التي تعتمدها عادة؟



ITTIHAD
INSURANCE BROKERS

شارع التحلية، ميغا بيزنس سنتر، الطابق الثالث
ص.ب. ٢٢٢٠٤، جدة ٢١٤٩٥ المملكة العربية السعودية
هاتف: ٩٢٠ ٠٠ ١٠٦٦ +٩٦٦ فاكس: ٩٢٠ ٠٠ ١٠٦٦ +٩٦٦

Tahlia Street, Mega Business Center, 3rd Floor
P.O. Box 22204, Jeddah 21495, Saudi Arabia
Tel.: +966 920 00 1066 Fax: +966 920 00 1022

www.ittihad.com

نجيب بحوث (الرئيس التنفيذي لمجموعة (MIG HOLDING Ltd):



نجمننا في التوسع بمنتجاتنا نحو اسواق جديدة

بفضل قيادته الحكيمة منذ رئاسته للإدارة التنفيذية لمجموعة MIG HOLDING Ltd، استطاع نجيب بحوث، الرئيس التنفيذي للمجموعة، النهوض بها كمؤسسة تأمينية اقليمية رائدة. ويرى بحوث ان من يملك القدرة والقوة بإمكانه الاستحواذ على حصة وازنة في الاسواق، وذكر ببعض التحديات التي تواجه شركات التأمين في المنطقة وفي مقدمها الحالة الاقتصادية والافتقار للموارد البشرية ذات الكفاءة والحفاظ عليها. وكشف أيضاً عن استعانتة بخبير تقني من احدى الشركات العالمية لدراسة إمكانية تطوير عمل المجموعة تقنياً، مقدراً تحولها الى الرقمنة، مشيراً الى توسعها بمنتجاتها في التأمين الصحي نحو اسواق جديدة مثل مملكة البحرين وسلطنة عمان ودولة الكويت، مبدياً تفاؤله بمستقبل سوق المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة، معتبراً الاستثمار في الموارد البشرية من أهم مرتكزات النجاح.

الاستثمار في الموارد البشرية يشكل قمة الأولويات والعامل الأساس في نجاح المجموعة

مجموعتنا في المجال الرقمي. استثمارنا في التقنية كبير ونحن ماضون فيه.

■ المعروف ان لهذا التطور التكنولوجي مخاطره فهو عرضة للاختراق والقرصنة وما شابه، فكيف تواجهون ذلك؟

– نعيش هذه الاخطار في كل الاعمال وليس فقط في قطاع التأمين، فبالاضافة الى استثمارنا بالتأمين الرقمي سنرصد جزءاً منه لتأمين الحماية وأمن المعلومات ومنع محاولات القرصنة بشكل احترافي. فإنه من غير الممكن منع الخطر بالكامل لكن اذا بقينا متخوفين من هذه الاخطار فإننا لن نتطور ولن نحسن أداءنا. فمنذ تحولنا الى الرقمنة وجدنا ان الكثير من الإجراءات التي كانت تستهلك الكثير من الوقت اصبحت تنجز بشكل سريع.

توسع في منتجات الصحة

■ ما هي المنتجات الجديدة التي اطلقتوها خلال هذا العام؟

– قررت المجموعة التوسع بمنتجاتها في التأمين الصحي نحو أسواق جديدة مثل مملكة البحرين وسلطنة عمان ودولة

الفاعل، فيوجد مثل هذا الركود الاقتصادي، فإنه سيدفع العملاء الى تخفيف التغطيات بغية توفير في النفقات، ومن يلجأ للاستفادة من الخدمات التأمينية يحاول في الوقت نفسه ان يوفر قدر الإمكان. كما وأنه هنالك منافسة على صعيد الموظفين، خصوصاً في الدول حيث يطبق قانون توطين الوظائف، مما يفرض علينا دفع اجور مرتفعة لجذب الموظفين الأكفاء.

استثمار بالتأمين الرقمي

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance أين انتم منهما؟
– كمجموعة MIG HOLDING Ltd نستثمر في هذا المجال بالشكل الصحيح، فقد ضاعفنا هذا العام الميزانية الخاصة بهذا المجال بما يوازي النصف عما كانت عليه العام السابق، وقد استعنا بخبير تقني من احدى الشركات العالمية المهمة العاملة في المنطقة لدراسة امكانيات التطوير واجراء اللازم بهذا الخصوص بهدف تطوير

في ظل الظروف الصعبة التي تشهدها المنطقة كيف تستطيعون تسيير اعمالكم والتأقلم معها؟

– على المرء التأقلم مع الظروف كافة، فقد شهدنا خلال العام الحالي ٢٠١٧ دورة اقتصادية بطيئة ولم نحقق ما كنا نتوقعه، لكننا برغم كل شيء حققنا ارقاماً افضل من العام الماضي لا سيما في دولة الامارات العربية المتحدة، اما في المملكة العربية السعودية فقد كانت النتائج جيدة.

اضاف بحوث: ثمة فرص جيدة للعمل في الاسواق، ومن يملك القدرة والقوة بإمكانه الاستحواذ على حصة وازنة فيها، برغم ان حيز العمل لم يعد كبيراً وسط تناقص الفرص واشتداد المنافسة.

■ ما هي التحديات التي تواجهكم؟

– لا شك بأن الوضع الراهن وعدم وجود فرص كافية للاستثمار تعد من أبرز التحديات. اما التحديات الاخرى فتكمن في المنافسة والاسعار غير المستقرة وكان لها تأثيرها على الشركات والاسواق. كما علينا الان نسي ان الحالة الاقتصادية لها تأثيرها

برنامجاً تدريبياً خاصاً لذلك، وإجراءاتنا على هذا الصعيد متواصلة. كما أننا نستثمر في التطور التكنولوجي ونرصد لذلك ميزانية ضخمة أيضاً مواكبة للتحويل السريع نحو الرقمنة. لكن النجاح الأهم للشركة هو امتلاكها للاستراتيجية الصحيحة الواضحة والمتينة. أننا نسعى الى التميز في كل ما نفعله، خصوصاً أن قطاع التأمين اليوم يختلف كثيراً عما كان عليه سابقاً على الصعيدين المحلي والعالمي، كما أننا نتكيف مع المستجدات بنجاح. ■

البعيدة والإحاطة بكل متطلبات السوق، بجانب الإعداد الجيد للقوى البشرية، إذ إن الاستثمار بالعناصر البشرية العاملة هو الاستثمار الأهم للشركة والمساهم بنجاحها. من هنا رصدنا ميزانية ضخمة لتدريب كوادرننا البشرية وإعدادها داخل الشركة وخارجها. فالموظف يخضع إلى دورة تدريبية واحدة على الأقل سنوياً، وقد استعنا بمستشار لديه خبرته الطويلة في المجال الأكاديمي والتدريبي، ووضع لنا

الكويت. كذلك أمنت المجموعة تغطية جيدة لخطر القرصنة الإلكترونية وتعاملت مع عدد من الشركات في هذا المجال. إن عملنا في هذا الجزء كان موفقاً، وقد استعانت المجموعة بخبير يؤمن الإستشارات والنصائح المفيدة للشركات بغية مواجهة خطر القرصنة وصدّه.

مزيد من التشدد

■ هل تتوقعون المزيد من التشدد في شروط تجديد العقود بعد حدوث العديد من الكوارث الطبيعية في العالم، والتي خلّفت المزيد من الخسائر لشركات إعادة التأمين؟

– بالطبع إن الكوارث الطبيعية التي حدثت عالمياً ستدفع لمزيد من التشدد في الشروط ورفع الأسعار، إلا إن ذلك لن يؤثر على منطقتنا لأنها بعيدة عن حدوث مثل تلك الكوارث الطبيعية، وبحكم وجود المنافسة الشديدة في أسواقنا فإذا حاولت إحدى شركات إعادة التأمين فرض قيود جديدة أو التشدد بشكل غير مبرر، ستأتي شركة منافسة أخرى وتحل مكانها.

■ كيف تنظرون للعام ٢٠١٨، هل أنتم متفائلون؟

– بالتأكيد. لدينا عدد من المشاريع في المنطقة ونحن راضون عن حجم أعمالنا. صحيح إن المنطقة عانت بطناً في إطلاق المشاريع لكن حالياً ثمة بوادر إيجابية، لا سيما في المملكة العربية السعودية، وبعد إطلاق رؤية ٢٠٣٠ وغيرها من الخطوات.

الاستراتيجية الصحيحة

■ انطلاقاً من خبرتكم، ماهي المعايير الواجب توافرها في الضامن الناجح؟

– يعود تحديد النجاح إلى رؤية كل شخص وهي بالعادة رؤية نسبية تستند إلى كل شخص على حدة، لكن المفروض التحلي بنظرة طويلة الأمد والعمل على هذا الأساس. أما بالنسبة لـ ام.اي.جي MIG HOLDING فهي مجموعة رائدة في مجال صناعة التأمين، وقد وصلت إلى هذا المستوى بفعل جملة من الأمور لعل من أبرزها الدعم المتواصل الذي يوفره الشركاء وحملة الأسهم لجميع شركات المجموعة وعلى الأصعدة كافة، إضافة إلى النظرة

Pierre A. Zaarour

Loss Adjuster / Sworn Surveyor at courts

partners in vrs»adjusters LLC

THE INTERNATIONAL NETWORK

- Licensed partners in 140 countries
- 450+ offices around the world
- 3,500 staff

TASK UNDERTAKEN

Marine

- 1) P&I Investigations
- 2) Hull Surveys.
- 3) Claim adjustments.
- 4) On / Off Hire Surveys.
- 5) Condition Surveys.
- 6) Hatch Surveys.
- 7) Pre Loading inspections.
- 8) Cleanliness of Holds / Tanks.
- 9) Reefer Chamber / Container inspection.
- 10) Pressure testing of tanks.
- 11) Marine Electronics.

Containers

- 12) Inspection of Containers.
- 13) Stowage & Stuffing Surveys.
- 14) Out Turn Surveys.
- Dry Cargoes**
- 15) Break Bulk Surveys.
- 16) Stowage Surveys.
- 17) Draft Surveys.
- 18) Reefer Cargo Surveys.
- 19) Inspection of damaged cargoes.
- 20) Loss investigations.
- 21) Bulk cargo loading / discharging.

Liquid Cargoes

- 22) Cargo tank inspection.
- 23) Ullage and weight calculations.
- 24) Cargo contamination investigation.
- 25) LPG loading calculations.
- 26) Bunker calculations.
- 27) Bulk loading / discharging superintendence.
- 28) ROB Surveys.

Non Marine

- 29) Fire
- 30) Flood
- 31) Burglary

Other Services

With vrs you are assured of client-focused claims services by highly experienced loss adjusters and the application of the right skills without compromise on quality or standards. Our Regional Directors ensure compliance with local procedures and regulations and uphold the best global practice principles at all times.

- | | | |
|--------------------------------------|-------------------------|----------------------------|
| * Complex and Major Loss | * Financial Lines | * Contingency |
| * Property and Business Interruption | * Aviation | * Agriculture and Forestry |
| * Liability/Casualty | * Environmental Loss | * Fine Art, Specie |
| * Construction and Engineering | * Power | * Film and Media |
| * Energy: Oil & Gas | * TPA Claims Management | |

United Loss Adjusters & Surveyors SARL (ULA)

Partner in VRS Adjusters Network LLC

Charles Helou Ave., Mina Tower Bldg., 2nd Floor | Medawar | P.O. Box no.: 16-5190 Beirut-Lebanon
Tel/Fax: 00961 1 567062, 00961 9 225439 | Mobile nos.: 00961 3 610109, 00961 76 610109, 0961 3 482631 (24/24 hrs.)
E-mail: info@ula-lb.com, unitedla@hotmail.com, Lebanon@vrsadjusters.com, www.ula-lb.com & www.vrsadjusters.com

ياسر البحارنة (الرئيس التنفيذي لمجموعة أريج ARIG)؛

الحاجة ملحة لتحديث قطاع التأمين وإحداث نقلة نوعية في تعامل الشركات مع الزبائن والوسطاء والأنظمة وبرامج المعلومات

الزبائن والوسطاء والأنظمة وبرامج المعلومات، واجداً ان النقطة الأهم هي طريقة تقديم منتجات التأمين بالتقنيات المتوفرة والحديثة، مشيراً الى ضرورة التركيز على التطور المستمر الذي تحققه المجموعة.

التعامل مع الشركات عبر وسائل التواصل الحديثة وشبكات الإنترنت؟

– الأهم في نظري طريقة تقديم المنتجات التأمينية بالتقنيات المتوفرة والحديثة. فإذا عرف العملاء جودة وأهمية التعامل عبر وسائل التواصل والإنترنت، وحصلوا على خدمات أفضل، وأسعار أوفر، وسرعة في المعاملات، سيتجاوبون بالطبع الى ابعد الحدود، فكل هذه التسهيلات العملية التي توفرها التكنولوجيا اليوم، تبين للعملاء أهمية استخدامها في التعامل مع شركات التأمين. ■



واستغلالها وتقديم النصائح، وتسويق منتجات التأمين لناحية تشخيصها وتحليلها وتطويرها.

■ ما مدى استجابة العملاء المحليين في

اعتبر الرئيس التنفيذي لمجموعة ARIG ياسر البحارنة التكنولوجيا عاملاً أساسياً في مختلف القطاعات، ورأى ان هناك حاجة ملحة لتحديث قطاع التأمين وإحداث نقلة نوعية في تعامل الشركات مع

إحداث نقلة نوعية

■ ما هو دور تكنولوجيا وتقنية المعلومات في فتح آفاق لصناعة التأمين الخليجية؟

– التكنولوجيا حاضرة في كل أنواع الصناعات والمؤسسات والقطاعات، وهي عامل أساسي جداً فيها، ثم ان تطبيق التقنيات الحديثة في شركات التأمين، سهل الكثير من الأعمال في وقت نحن في حاجة ماسة وأكثر من أي وقت مضى الى تحديث قطاع التأمين وإحداث نقلة نوعية في تعامل الشركات مع الزبائن والوسطاء والأنظمة وبرامج المعلومات، وكيفية استخدامها

أ.م.بست A.M.BEST : اريج ARIG باقية في مرتبة ممتاز

حقوق المساهمين ٢٥٧ مليون دولار وارباعها ١٠ ملايين دولار اميركي

اقفال تكافل ري TAKAFUL RE انزل ائقالتها عن اريج ARIG

اشادت وكالة ا.م.بست A.M. BEST بالقرار الذي اتخذه مساهمو شركة تكافل ري TAKAFUL RE والذي توقفت الشركة بموجبه عن قبول الاخطار وانصرفت الى تغطية الاخطار العالقة RUN OFF. وتكافل ري TAKAFUL RE شركة تابعة للمجموعة العربية للتأمين ARIG حيث كانت هذه الاخيرة تملك اكثرية الاسهم فيها. وقد تكبدت تكافل ري من الخسائر على امتداد السنوات القليلة التي نشطت فيها من دبي، ما انعكس سلبا على نتائج المجموعة العربية للتأمين ARIG بكونها المساهم الاكبر فيها. ونذكر هنا ان ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي لشركة المجموعة العربية للتأمين ARIG نجح في اقناع المساهمين في الشركتين بوجوب ايقاف أنشطة تكافل ري TAKAFUL RE، ليس لعدة في جهازها الاداري بل لان انطلاقا التأمين غير التقليدي بصيغته المتعددة اي التعاوني والتكافل والتشاركي.. الخ لم تكن في موقعها من حيث انها لم تجتذب الاقبال الجماهيري الذي كان متوقعا لها. وقد اصدرت وكالة ا.م.بست A.M.BEST بيانا بتاريخ ٢٢ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٧ تؤكد فيه احتفاظ شركة المجموعة العربية للتأمين ARIG بمرتبة (أ-) (A-) التي تعني ممتاز EXCELLENT لجهة قدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH وكذلك قدرتها الائتمانية CREDIT RATING مع نظرة مستقبلية مستقرة.

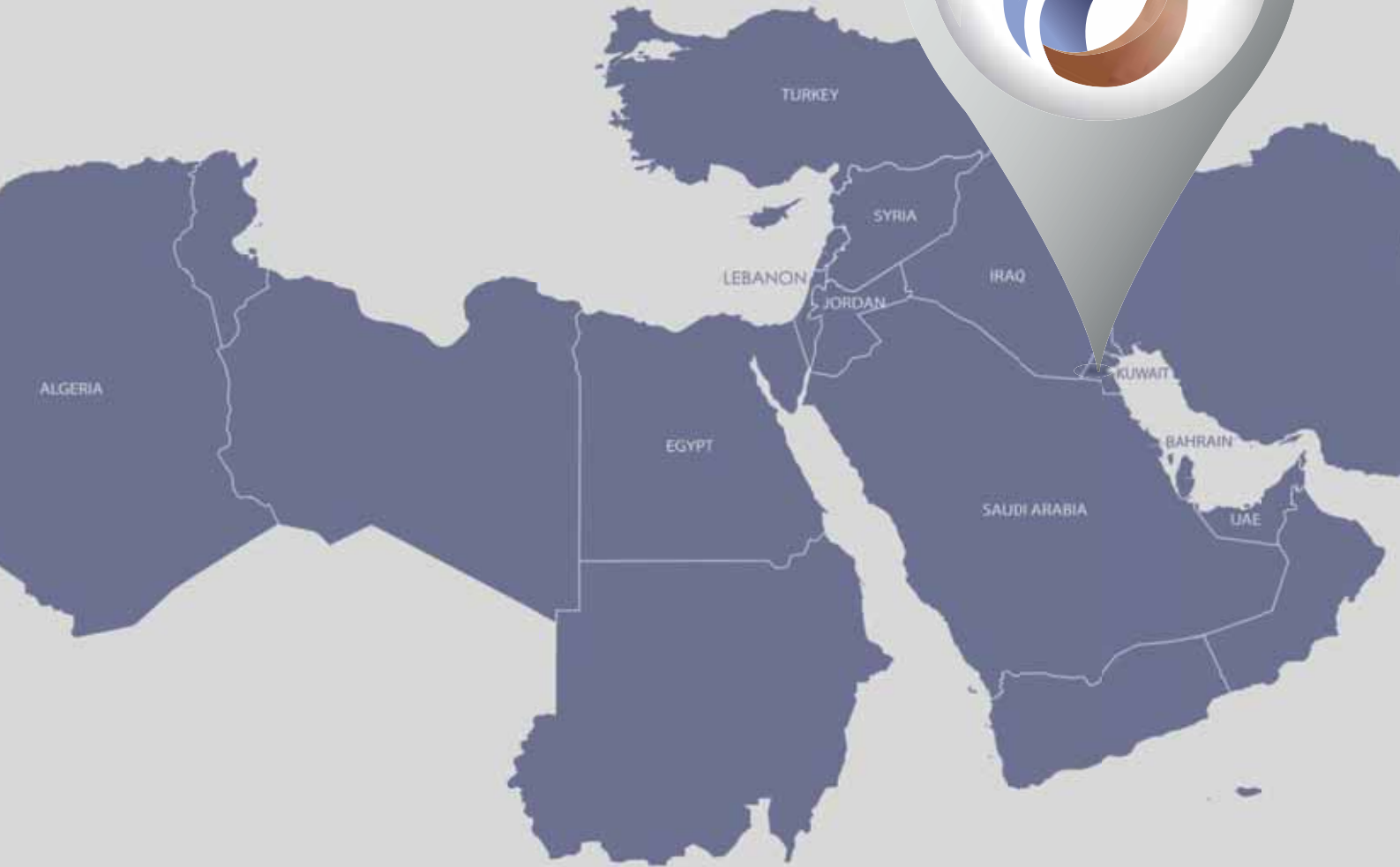
وضمنت ا.م.بست بيانها قصة تكافل ري TAKAFUL RE واعتبرت توقعها عن قبول الاخطار امرا ايجابيا اراح اريج ARIG من ائقالتها.

ونذكرت وكالة بست ان حقوق المساهمين EQUITY في اريج ARIG بلغت ٢٥٧ مليون دولار اميركي نهاية العام ٢٠١٦ وانها حققت ذلك العام ارباحا صافية بقيمة ١٠ ملايين دولار اميركي. اما النسبة المركبة COMBINED RATIO لاعمالها فبلغت ٩٢,٥ بالمئة.



مجموعة الخليج للتأمين

خدمات تأمينية متميزة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



الكويت السعودية الإمارات البحرين العراق الأردن مصر لبنان سوريا الجزائر تركيا

نقدم حلول تأمينية متكاملة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

لمعرفة المزيد عن مجموعة الخليج للتأمين (gig) وخدماتنا،
يرجى زيارة موقعنا

www.gulfinsgroup.com

@gulfinsurance
Gulf Insurance





ايلى أبو شعيا

(المدير الاقليمي لشركة ليبرتي (LIBERTY)؛

منطقة الشرق الاوسط لن تكون بعيدة عن التشدد حيث انها غير معزولة عن الاسواق العالمية

توقع المدير الاقليمي لشركة «ليبرتي» LIBERTY ايلى ابو شعيا تشدد سوق التأمين وإعادة التأمين بسبب الخسائر التي خلفتها أعاصير الولايات المتحدة، وذكر بمكانة الشركة ونتائجها وتوسعها عاما بعد آخر، معتبرا ان سوق الشرق الاوسط لن تكون بعيدة عن التشدد، واجدا ان ضمان الاستثمار يكمن في التنوع وعدم الاعتماد على نوع معين من المنتجات، آملا ان تتبدل الاوضاع وان يتم ادخال تعديلات يكون لها مفعول ايجابي على قطاع التأمين.

التأثيرات تطالنا لكن بطريقة متأخرة. رغم ذلك لقد بدأنا نشعر بتغييرات وبنفس تشددي في المنطقة.

■ اين انتم من التحول الرقمي؟

- لدينا عدة منصات في لندن، وقد بدأنا هنا باتباع تقنية المنصة الالكترونية للتواصل مع العملاء، لكنها لا زالت في مراحلها الاولى في منطقة الشرق الاوسط. ■ ما هو الضامن لتحقيق الاستثمارية في السنوات المقبلة؟

- تكمن الضمانة في التنوع وعدم الاعتماد على نوع معين من المنتجات، وان نعتمد استراتيجية طويلة الأمد. ان «ليبرتي» موجودة منذ ١٢ عاما في المنطقة وهي حاضرة عالميا منذ أكثر من مئة عام، وخلال كل هذه الاعوام كانت تتبع الاستراتيجية الطويلة الأمد، الى جانب التنوع في المنتجات وتلبية حاجات السوق.

تعديلات في قطاع التأمين

■ كيف كانت نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

- حققنا نموا جيدا برغم صعوبة السوق على كل شركات التأمين، نأمل ان تتغير الأوضاع وان يتم ادخال تعديلات يكون لها مفعول ايجابي على قطاع التأمين. ■

ضمان الاستثمار يكمن في تنوع المنتجات

السوق كانت ضخمة، ونحن نشي على هذه الخطوات، والمطلوب القيام بخطوات اكثر واعداد دراسة صحيحة لما هو متوافر في السوق وما تحتاجه.

■ تعد ليبرتي احدي الشركات التي اضطرت لدفع مبالغ كبيرة لتغطية الحوادث التي حصلت بعد كوارث إيرما وهارفي، فهل دفعها هذا الامر لاتباع خطة متشددة ازاء المنطقة او فرض المزيد من الشروط ورفع الاسعار؟

- تعتبر «ليبرتي» من الشركات الرائدة في مجال التأمين عالميا، وبالتأكيد هناك تدابير واجراءات جديدة متشددة عالميا، ومنطقة الشرق الاوسط لن تكون بعيدة عن التشدد حيث انها ليست معزولة عن السوق العالمية.

منصة الكترونية

■ ما هي اوجه الاختلاف بين منطقتنا والسوق العالمية؟

- باعتبار ان الكوارث الطبيعية فيها اقل وبحكم ابتعادنا عن مناطق الكوارث فإن

رائد في التأمين العالمي

■ في ظل الاوضاع الصعبة الحالية أمنيا وسياسيا واقتصاديا، ما هي الطريقة التي تعتمدونها في عملكم للخروج منها واثبت حضوركم؟

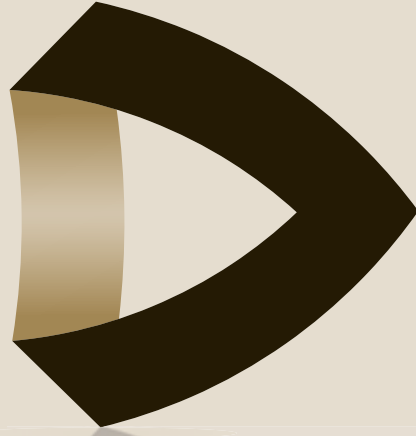
- لا شك في انه بسبب الكوارث الطبيعية التي حدثت في الولايات المتحدة جراء الاعاصير فإن سوق التأمين وإعادة التأمين ستعيد حساباتها وستتشدّد بالاسعار بسبب وقوع خسائر ضخمة كما حصل في منطقتنا خلال العام ٢٠١٧، لذا نتوقع حدوث نوع من الاستقرار في الاسعار على الاقل. اما تحقيق استمراريته فهو عائد لنتائجنا الجيدة وتوسعنا عاما بعد آخر ونسجل حاليا نموا جيدا، كما علينا أن ننسى ان «ليبرتي» شركة عالمية وهي من رواد قطاع التأمين في العالم ولديها منتجات متنوعة. كما انها تقوم دائما بدراسة الاسواق وحاجاتها وتقدم افكارا مبتكرة ومنتجات جديدة على هذا الاساس مما يحقق استمرارية العمليات فيها.

السوق ليست بعيدة عن التشدد

■ هل الخطوات التي تقوم بها هيئة التأمين الاماراتية جيدة وكافية؟

- ان الخطوات التي تقوم بها هيئة التأمين جيدة جدا، ان الخسائر التي حصلت في

DOHA
INSURANCE
GROUP
مجموعة الدوحة للتأمين



روح الريادة رحلة جديدة نخطوها معاً

بذورها العربية الأصيلة تعزز قطر بمواطنيها ومقيميها القادمين إليها من شتى أنحاء المعمورة. وتنبض بمزيجها المتجانس الذي يجمع بين التاريخ والعراقة ، ومواكبتها لكل ما هو حديث ومعاصر.

ولتجميع كل تلك العناصر في شعارنا وهويتنا الجديدة، مزجنا بين حرف "د" باللغة العربية وحرف "D" باللغة الإنجليزية ليشكل هذا الشعار الجديد بإنحاءاته درع الحماية والأمان وهو جوهر ما تقدمه المجموعة من خدمات . كما يشكل مثلثاً مغلقاً يشير طرفه إلى الأمام ليحبر عن مضيئنا قدماً بخطى ثابتة ويعكس روح الريادة التي تتمتع بها مجموعة الدوحة للتأمين.

@ info@dig.qa

 www.dig.qa

قطر | ٢٠٧ الدائري الثالث | ص.ب ٧٧٧٧ ٤٤٦٥ +٩٧٤ | ٢٧٧٧ ٤٤٢٩ +٩٧٤ |  

كمال طباجة

(الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة ترست ري TRUST RE)؛

أرباحنا المحققة تعود الى التنوع في خطوط تغطياتنا

توقع الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة «ترست ري» TRUST RE كمال طباجة ان تبقى أسعار عمليات إعادة التأمين على حالها في ٢٠١٧، وتراجعا في معدل عمولات وزيادة نسب الاحتفاظ في الشركات المباشرة، مرتقبا ارتفاعا في أسعار تغطيات الإعادة خلال ٢٠١٨ بنسبة تراوح بين ٥ و ١٠ في المئة، عازيا أرباح «ترست ري» المحققة الى التنوع في خطوط تغطياتها، مسلطا الضوء على بعض التحديات ومن بينها القوانين الجديدة الصادرة في العديد من بلدان أوروبا وأفريقيا، كاشفا عن بداية العمل على اعتماد تقنية «بلوك تشين» في عملياتها، داعيا الشركات الضامنة الى استخدام أنظمة معلوماتية جديدة وادخال منتجات أكثر ابتكاراً تضمن استمراريته.



بدأنا حديثاً العمل على تبني تقنية الجيل الجديد من تطبيقات المعاملات «البلوك تشين» BLOCKCHAIN في التعامل مع الوسطاء وشركات التأمين المباشر

■ أين أنتم من موضوع الذكاء الاصطناعي وعملية التحول الرقمي؟

- بدأنا حديثاً العمل على تبني تقنية الجيل الجديد من تطبيقات المعاملات «البلوك تشين» BLOCKCHAIN في التعامل مع الوسطاء وشركات التأمين المباشر، ونحن حالياً موجودون على منصة B3I الى جانب عدد من الشركات مثل «ميونخ ري» و«سويس ري» وغيرها من الشركات العالمية بهدف تفعيل هذه التقنية في عمليات إعادة التأمين.

منتجات أكثر ابتكاراً

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يتخذها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

- يتطلب من الشركات الضامنة خلال المرحلة المقبلة التركيز على إستكمال أعمالها بطريقة أسهل من خلال إستخدام أنظمة معلوماتية جديدة، الى جانب إدخال منتجات أكثر ابتكاراً تضمن استمراريته، نظراً الى ان متطلبات الأسواق باتت أصعب مقارنة بالمرحلة الماضية. ■

التراكمات بدأنا نلاحظ ان تجديد الاتفاقيات مع المعيددين يمكن ان يطاولها ارتفاع في الأسعار بنسبة تراوح بين ٥ و ١٠ في المئة حسب محفظة العميل.

■ في رأيكم، هل عملية التوسع التي قامت بها شركة «ترست ري» جاءت في مكانها ووقتها المناسبين في ظل الوضع الراهن؟

- برغم الخسائر الضخمة التي تكبدتها أسواق المنطقة، سجلت محفظة أعمال «ترست ري» معدلات ربحية هذا العام نظراً لتنوعها في خطوط تغطياتها، مع العلم ان مكاتبنا أضحت مؤهلة للقيام بعمليات اكتتاب من دون العودة الى المكتب الرئيسي.

تقنية «البلوك تشين»

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في الوقت الراهن؟

- أهم التحديات التي نواجهها متعلقة بالقوانين الصادرة حديثاً في عدد من الأسواق العربية، بالإضافة الى صدور قوانين جديدة في افريقيا ودول أوروبا تتعلق بالتأمين، وأخرى مرتبطة بالأحوال الشخصية للأفراد ما يصعب عملية الدخول الى هذه الأسواق.

زيادة نسب الاحتفاظ

■ تمارس معظم الشركات أعمالها في المنطقة في ظل ظروف اقتصادية صعبة، ما هي الإستراتيجية التي تعتمدونها؟

- نتوقع ان تشهد الأسواق تغييرات منهجية، وأن تبقى الأسعار على معدلاتها الحالية في ما يتعلق بعمليات إعادة التأمين قبل العام ٢٠١٨. أما بالنسبة لشركات التأمين المباشر وبحسب الإتفاقيات الموقعة بداية العام فمن المتوقع ان تشهد تراجعاً في معدلات عملتها، الى جانب زيادة نسب الاحتفاظ، وهذا من شأنه التأثير على الأسعار داخل السوق.

وبالنسبة الى شركة «ترست ري» فقد كان عام ٢٠١٧ ايجابياً بالرغم من تكبد الكثير من شركات الإعادة خسائر جسيمة.

تنوع خطوط التغطيات

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» هل بدأت التفكير في تشديد الشروط وزيادة الأسعار؟

- عانت الأسواق مشكلات وأوضاعاً صعبة قبل حدوث الأزمات، ونتيجة



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



مازن أبو شقرا (شركة GEN RE):

تشكل المنطقة العربية جزءاً صغيراً من صناعة التأمين العالمية إلا أنه يتوافر فيها الكثير من فرص النمو الواعدة والإمكانات غير المستغلة

تسعى شركة جن ري GEN RE الى ادخال تقنيات وتطبيقات مستحدثة في اعمالها الاكتتابية توخياً لتحسين منتجاتها. وبحسب مديرها الاقليمي مازن أبو شقرا فإن المنطقة العربية تشكل بقعة جغرافية يتوافر فيها الكثير من الفرص الواعدة والإمكانات غير المستغلة، ويرى أبو شقرا ان تقلبات الشركات في خطوطها التقليدية وغياب الوضوح والشفافية في اعمالها ستؤثر على قدرتها في طرح منتجات مبتكرة وان التحديات التي تعانيها شركات الاعادة في المنطقة العربية هي نفسها، منادياً بضرورة تطوير الانظمة والقوانين، معتبراً اننا بحاجة الى وزارة او جهة مسؤولة عن جمع المعلومات بطريقة سليمة والزامية، مطالباً ان تعمل الشركات وفق قوانين وخطوات ثابتة باشراف وادارة جهات رسمية تضبط الوضع بما يضمن تطورها واستمراريتها وتحقيقها عوائد ايجابية، مؤكداً مواكبة الشركة التطورات والتحولت، كاشفاً عن زيادة كوادرها من اجل النمائي مع التطورات الحاصلة والمحافظة على مستوى خدماتنا وتلبية احتياجات العملاء.

أصبحت تطاول جميع القطاعات، وبالتالي نحن كشركة، تعد من أهم اللاعبين في العالم، نواكب هذا التحول لكن لا ندري تفصيلاً إلام ستؤول اليه النتائج في السنوات المقبلة من جراء هذه التطورات، وما إذا كان سيبقى لشركات التأمين والإعادة تواجد فعلي وموظفون يعملون فيها كما هو الحال الآن أم سنشهد ثورة رقمية تزيل التركيبات التقليدية.

التوجه في الوقت الحالي أن ننجح في تنبؤ للأحوال غير المنطقية (predictably irrational) لنواكب التطور الدائم. كما نسعى الى إدخال تقنيات وتطبيقات جديدة الى الشركة ونجري محادثات مع شركات إقليمية بهدف الاستفادة من هذه التطورات وتطبيقها في أعمالنا الإكتتابية وتحسين منتجاتنا.

المحافظة على مستوى الخدمات

■ كيف كانت نتائجكم خلال العام ٢٠١٧ مقارنة مع العام ٢٠١٦؟

– أثرت الكوارث الطبيعية التي حدثت في الولايات المتحدة الأميركية وغيرها حول العالم بلا شك على صناعة التأمين العالمية، لكننا في منطقة الشرق الأوسط ينصب تركيزنا على التأمينات الصحية والحياة، وللغاية قمنا بزيادة مواردنا حيث عيننا موظفين جديداً من أجل مواكبة كل التطورات الحاصلة والمحافظة على مستوى خدماتنا وتلبية احتياجات العملاء ومتطلباتهم على أكمل وجه. وبالإجمال إزداد حجم أعمالنا وتطورنا أكثر خلال العام ٢٠١٧ مقارنة مع العام الذي سبقه. ■

تحدياً كبيراً بشكل أنه يصعب أن نتخذ قرارات مثالية منبثقة عن الفحوصات للـ Big Data الرقمية.

■ بات التأمين الصحي إلزامياً في العديد من الدول العربية، ما هي في رأيكم إيجابيات وسلبيات هذه الخطوة؟

– عندما يكون التأمين الصحي إلزامياً يساعد المواطنين في الحصول على استشفاء وخدمات صحية أفضل، فضلاً عن أنه يساعد الشركات على تطوير أدائها. لذا من المهم جداً ان يتمكن الجميع من الحصول على خدمات صحية مميزة. أما السلبيات فتكمن في عدم دقة الأرقام والمعطيات بسبب غياب الجهات الرسمية الراعية والتي تلزم الشركات بتقديم معلومات دقيقة بصورة مستمرة. لذا فإن دقة المعلومات تؤثر على عمل شركات التأمين واستمراريتها وقدرتها على تطوير المنتجات. كما ان التقلبات التي قد تشهدها الشركات في خطوطها التأمينية التقليدية وغياب الوضوح والشفافية في أعمالها، ستؤثر بلا شك على قدرتها في طرح منتجات مبتكرة. من هنا اكرر انه لا بد أن تعمل الشركات وفق قوانين وخطوات ثابتة بإشراف وإدارة جهات رسمية تضبط الوضع، بما يضمن تطور الشركات واستمراريتها وتحقيقها عوائد ايجابية.

إدخال تقنيات وتطبيقات جديدة

■ أين أنتم من الذكاء الاصطناعي والتحول الرقمي؟

– يتابع المعيدون الكبار هذا الموضوع عن كثب، لا سيما ان هذه التطورات والتحولت

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين على صعيد المنطقة العربية؟

– تشكل المنطقة العربية جزءاً صغيراً من صناعة التأمين على مستوى العالم لا تتعدى نسبته ٢ في المئة، إلا أنها تمثل بقعة جغرافية يتوافر فيها الكثير من الفرص الواعدة والإمكانات غير المستغلة. من جهة أخرى نلاحظ تطوراً ملموساً في تقديم الخدمات والمنتجات التأمينية للعملاء على صعيد منطقتنا العربية، كما ان الشركات مستمرة في تقديم أفضل ما لديها بالرغم من التأثيرات السياسية (geopolitical) والظروف الصعبة التي تعانيها أسواقها، والتي في بعض الأحيان تؤدي الى تباطؤ عجلة عملها.

تحدي غياب الصداقية

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهها شركات الإعادة؟

– لا تزال التحديات التي تعانيها شركات الإعادة في المنطقة العربية هي نفسها، فنحن بحاجة الى تطوير الأنظمة والقوانين بالرغم من أن هيئات الرقابة تبذل جهوداً في هذا المجال، بالإضافة الى تركيز جهات الرقابة على الملاءة المالية لدى الشركات نظراً الى أهميته في إيجاد منافسة صحية. كما واننا نفتقد الى وجود وزارة أو جهة مسؤولة عن جمع المعلومات بطريقة سليمة وإلزامية، حيث ان الشركات لا تقوم بالإعلان عن نتائجها بشفافية ولا تزال طريقة الإفصاح عن الخسائر والأرباح المالية والتقنية غير شفافة، ما يؤثر سلباً على طريقة تعامل المعيدون مع هذه البيئة، وبالنتيجة فإن غياب الشفافية ومصداقية الـ Big Data يشكل لنا

شرفة ونرجيلة

نفس خفيف.

حريق في البرج.



في الحياة، هناك ما تخطط له وهناك ما يفاجئك.
في الحالتين نحن معك.

أمن على العقارات، اتصل على ٤٧٤٦ ٨٠٠
www.tameen.ae



شركة عمان للتأمين
Oman Insurance Company

معاً
للأمام

Waleed Jabsheh

(President IGI Bermuda and Executive Director of IGI UK)

Pricing decisions should reflect the realities of the market and companies must not put top line as a priority over technical profits

International General Insurance (IGI) is one of the most diversified speciality lines insurers. Their consistent record of profitable growth has been built on underwriting expertise & outstanding levels of service.

Moreover, IGI aims to be the company of choice for clients and brokers through market-leading with a philosophy to always settle legitimate claims quickly, and enable clients to continue their operations with as little inconvenience as possible.

Waleed Jabsheh, President IGI Bermuda and Executive Director of IGI UK, talked to Al Bayan Magazine about the recent situation & challenges faced, mentioning how they are doing their best to better use technology as to deliver better services to their clients & maximize profitability. Below is an extract from the interview:

*** No doubt that conditions remain tough in the region, so where do you see the opportunities for Insurers, Reinsurers & Brokers?**

- The insurance and reinsurance industry in the Middle East and North Africa (MENA) region has always been an area of potential. However, unless you understand the local challenges and drivers to local growth, MENA can be a difficult geography to crack for both foreign and domestic insurers and reinsurers.

Conditions are undoubtedly tough at the moment. Markets are increasingly competitive with price and margin pressures and insurers are struggling - especially with the recent spate of market losses. However, at IGI, we predict an improvement in conditions, if sensible underwriting discipline is maintained.

We see opportunities in all parts of the MENA region, but have been selective about the business we write in a bid to improve our approach to risk selection. We continue to strengthen our regional operations with new staff and identify new and profitable business lines, such as renewable energy. Also, markets like Dubai have become international business and insurance centres and IGI's presence there allows it to capture risks that tend to stay in the regional markets - allowing us to access business that would otherwise not be seen.

At IGI, local talent has always been at the heart of our values and remains the driving factor in the entire business process. As we look to expand geographically, local knowledge is critical to the underwriting of regional business.

Profitability has been a key concern for MENA insurers

*** What are the most important challenges that the insurance industry is currently facing, and how do you plan to tackle them?**

- Profitability has been a key concern for MENA insurers. With poor pricing and increased reserves, technical profits have been under stress, and many insurers have been looking for ways to reduce costs.

Now the market is faced with a new challenge. From an international viewpoint, losses from recent natural disasters, including hurricanes Irma, Harvey and Maria, have led global reinsurers to issue profit warnings. While the impact of these catastrophes may not have much bearing on books of business in the Middle East, the wider dynamic needs to be considered. This is particularly relevant because the Middle East insurers are facing their own losses in the region - especially in the metals sector. For too long, many players in the insurance and



We have established a platform for a truly global company



reinsurance markets have tried to lower prices and have sacrificed underwriting standards to chase business. We are now seeing the result of this competition in the market. The impact of wider market losses on combined ratios and underwriting profits will hurt companies most that have followed the market down.

Losses of this magnitude have the potential to finally end the persistent soft market and lead to material pricing increases in the renewals. IGI has stuck to its strategy of disciplined and prudent underwriting during a challenging period, and we hope that the current market dynamics will act as a trigger for the culprits in the insurance and reinsurance market to get their act together.

3) Where does your company stand from innovation & digital insurance?

- Insurers willing to invest in innovation and digital technology in Middle East markets will reap significant benefits. As a speciality (re)insurer, we see the key impacts being around data analytics and those functions typically labelled 'back office' as opposed to the more obvious applications in 'customer facing' areas as seen in retail-type businesses.

In reality, what that means is that we have been working hard to adopt robust actuarial modelling techniques to improve pricing sophistication, apply data analytics to reduce fraud, focus on customers and adopt advanced technology to revamp operations.

At IGI, we are on a mission to really understand how to best utilise the wealth of data in this industry. The aim is to move from the old world of the modellers generating information that nobody apart from the regulator really understands. Instead, we are hiring the right people to better use technology to deliver a better service to our clients whilst maximising profitability for IGI.

4) What are the latest achievements and devel-



opments of your company & how do you expect your results to be at the end of year 2017?

- We have established a platform for a truly global company, with offices in Dubai, London, Amman, Bermuda, Casablanca and Kuala Lumpur, and at IGI, we have ambitious plans to grow in new and existing markets. We have made a number of changes to help us achieve that, for example, I have moved from Amman, Jordan to London to take up the role of Executive Director of the Board at IGI UK, while maintaining my position as President of the IGI Bermuda. London is an important trading center for IGI, with the majority of our senior underwriters based in the city writing international business, and I am working with our outstanding team in London to help steer IGI into an exciting new phase of our development. We have also made some other management changes to help efficiently manage our strategy of enhancing geographic platforms and expanding business lines and underwriting teams.

As for results, our international portfolio of business currently accounts for 70% so we are impacted by events globally. However, all the impacts we have faced as a company have been manageable and any claims have been paid promptly and efficiently. For example, IGI paid more than \$1.2 million in claims related to Hurricane Irma for its exposure in the Caribbean, just four days after the event.

History shows what happens when companies decide to put top line as a priority over technical profits

5) What is the most important decision that successful insurers must take in the coming years?

- Insurers and reinsurers are notorious for their short-term memories. There's been a lot of talk in the insurance market recently about a return to disciplined underwriting and sensible pricing. However, rhetoric and delivery is not always the same thing. My worry is that if players in the market make pricing decisions that do not reflect the realities of the market, they will risk creating more problems. History shows what happens when companies decide to put top line as a priority over technical profits.

Insurance expertise since 1882

The world's largest publicly traded property
and casualty insurer

CHUBB®

Widest range of insurance covers with more than 40 products fully approved. Products range includes Property, Engineering, Marine, Casualty, Life and Motor lines

Newly launched products

- Directors & Officers Liability
- Professional Indemnity
- Bankers Blanket Bond
- Computer Crime

By insuring with us you will have

- Access to CHUBB global expertise in underwriting
- Access to CHUBB Specialist claims handling
- Widest financial lines cover with best security

Head Office:

Chubb Arabia Cooperative Insurance Company
8th Floor, Southern Tower
Khobar Business Gate
King Faisal Bin Abdulaziz Street (Coastal Road)
Al Khobar, Saudi Arabia
T: +966 (0) 13 849 3633
F: +966 (0) 13 849 3660

Al Khobar Branch:

Chubb Arabia Cooperative Insurance Company
7th Floor, Southern Tower
Khobar Business Gate
King Faisal Bin Abdul-Aziz Street (Coastal Road)
P.O. Box 2685 Al Khobar 31952
T: +966 (0) 13 849 3633
F: +966 (0) 13 849 3660

Jeddah Branch:

Chubb Arabia Cooperative Insurance Company
1st Floor, Future Business Center
Al-Amara Street
Opposite Ministry of Information
P. O. Box 3414 Jeddah 21471
T: +966 (0) 12 2636980
F: +966 (0) 12 2636809

Riyadh Branch:

Chubb Arabia Cooperative Insurance Company
1st Floor, El- Khereji Building
Salah El-Din Al-Ayoubi Street
Opposite to Riyadh Airbase
P.O. Box 1157 Riyadh 11431
T: +966 (0) 11 4785530
F: +966 (0) 11 4779928

رومل طباجة

(الرئيس التنفيذي للشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE)؛

تجاوزنا كل التحديات واستطعنا الوقوف من جديد
وإثبات وجودنا في الأسواق

الرئيس التنفيذي للشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE رومل طباجة وهو من الضامين الشباب الذين برعوا في مهامهم، عزا انطلاقة الشركة في الأسواق كما يجب الى إعادة بنائها بشكل كامل بموجب خطة ثلاثية، وذلك باعتمادها على الشريك الاستراتيجي شركة «ترست ري»، وطمان الى دخولها في مرحلة تحقيق الأرباح بعد الخسائر التي منيت بها طوال خمسة أعوام، وكشف عن العمل على تطوير برامج إعادة التأمين وسرعة إنجاز التقارير المطلوبة للإدارة وغيرها، وإيجاد منصة توفر كل المعلومات المطلوبة بسرعة قياسية، مستبعداً ان يكون لكوارت الأعماصير في الولايات المتحدة أي تأثير مباشر على المنطة العربية، وإجداً فرصاً في التأمينات الشخصية والحياة، مؤكداً ان «عمان ري» تجاوزت كل التحديات واستطاعت الوقوف من جديد وإثبات نفسها في الأسواق.

ذلك على الأعمال سيجعلنا نواجه المشكلة ذاتها دائماً. لكن برغم كل شيء فإن المعدل المتوسط للإحترق التأميني في المنطقة هو بين ٠,٦ و ٠,٧ في المئة بمعنى انه يوجد فرص في بعض أنواع التأمين مثل التأمينات الشخصية والحياة. كما إننا قادرون على التوسع في بعض فرص التأمين غير التقليدية.

نحو الإقتصاد المتنوع

■ هل ثمة أهداف استراتيجية ستعملون على تحقيقها خلال العام المقبل؟

– هناك فرص متاحة عديدة وباستطاعتنا الإستفادة منها. نمر حالياً بمرحلة الغرلة بين الشركات، ومن سيصمد سيتطور ويتوسع، لقد بدأت شركة «عمان ري» مسيرة جادة منذ شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٦ وهي تسابق الزمن لتصحیح مساوئ الماضي وتعديل الأوضاع الى اتجاه ايجابي وسط منافسة عالمية قوية. لكن الشركة بعد هذا كله استطاعت تحقيق النتائج الجيدة والمفيدة. لقد تجاوزت الأسواق كل التحديات واستطاعت الوقوف من جديد وإثبات ذاتها في السوق. ولا ننسى دعم شريكنا الإستراتيجي شركة «ترست ري» فلولا وجودها لما حققنا هذه النجاحات خلال فترة بسيطة. أنا متفائل بالنسبة لعام ٢٠١٨ إذ ثمة فرص جيدة في المنطقة رغم عدم الإستقرار الإقتصادي والخلل في الأنظمة والقوانين، بحيث إنها تارة قاسية جداً وتارة أخرى متهاونة ولا حلّ وسطاً بين الأمرين. كما ان ارتباط الإقتصاد بالنفط وعدم استقرار أسعاره يؤثر سلباً على الأعمال. ان دول العالم اليوم تُعد للاستغناء عن النفط والتحول نحو استخدام المركبات العاملة على الطاقة الكهربائية مثل الصين التي تحضر لذلك سنة ٢٠٥٠، وفرنسا سنة ٢٠٢٥، وسويسرا ٢٠٣٠. كما اتجهت بعض الدول لاعتماد الإقتصاد المتنوع والصناعة التحويلية. يبقى ان هناك فرصاً مهمة في السلطنة تعود لقطاعي الزراعة والسياحة، كما ان عمان تتميز عن بقية دول الخليج بطبيعتها الخلابة والمتنوعة. وفي اعتقادي ان الإتجاه نحو الإقتصاد المتنوع هو الأسلم للجميع. ■

تطوير برامج إعادة

■ هل ستواكبون التطور التكنولوجي إذ ان القطاعات كلها اليوم تسير نحو الرقمية؟

– يُطبق التطور التكنولوجي حالياً على العمليات المباشرة، أما قطاع إعادة التأمين فلا يزال متحفظاً بهذا الشأن، لكن هذا لا يعني اننا لا نطور أنظمتنا الداخلية حيث اننا بدأنا العمل مع شريك استراتيجي على تطوير برامج إعادة التأمين وسرعة إنجاز التقارير المطلوبة للإدارة وغيرها إضافة الى إعداد منصة توفر كل المعلومات المطلوبة بسرعة قياسية متجهين نحو الإستغناء عن المعاملات الورقية، كما أننا نعمل حالياً على إعادة هيكلة رأس مال الشركة، وسننجز ذلك في ٢٠١٨.

فرص في فروع تأمينية

■ بعد إعصاري HARVEY و IRMA والكوارت في دول أخرى، هل لاحظتم اي تشدد من قبل المعيديين في أسواقكم؟

– حدثت هذه الكوارث الكبيرة في الولايات المتحدة ولن يكون لها تأثير مباشر على المنطقة العربية. على ما أعتقد ان تأثير الحريق الذي حدث في إمارة دبي في ٢٠١٦ كان أكثر تأثيراً على السوق المحلية، أما التأثير الفعلي فسيطال شركات إعادة التأمين اذ ستبقى الأسعار مرتفعة ولن تتدنى.

■ هل تقوم شركة «عمان ري» بإعادة تأمين جميع الاخطار القائمة؟

– أجل، ومن بين الإنجازات التي حققناها وضع وثيقة للتأمين الزراعي في عمان بالتعاون مع وزارة الزراعة والهيئة العامة لسوق المال وغرفة الصناعة والتجارة، إذ ان هناك قطاعاً زراعياً مهماً في عمان.

■ هل أنتم متفائلون بالنسبة للوضع في العام ٢٠١٨؟

– ان التحديات الجيوسياسية والإقتصادية داهمة في المنطقة، خصوصاً في ظل عدم وجود تحول جذري في اقتصادات الدول العربية، ولا سيما الغنية منها وانتقالها من اقتصاد نفطي الى متنوع. ان الإرتباط بالنفط ومؤشر ارتفاعه وتراجعها وانعكاس

■ تسلمتم منذ حوالي العام الرئاسة التنفيذية للشركة العمانية لإعادة التأمين وقد حدثت منذ ذلك الوقت تحولات وتغييرات، كيف توجزون ما حققتموه حتى الآن؟

– عملنا منذ البداية على إعادة بناء الشركة بشكل كامل، ووضعنا خطة ثلاثية أطلقنا عليها اسم «البيت أولاً»، اذ ركزنا على إعادة هيكلة الشركة ومحفظتها، بحيث نؤسس بنية تحتية قوية ونستعين بموظفين ذوي كفاءات عالية لتقديم أفضل الخدمات للعملاء. لقد انشغلنا بترتيب أمورنا من الداخل وإعادة الهيكلة لذا لم نستطع الإنتلاق في الأسواق كما يجب خلال عامنا الأول. لقد عملنا على ايجاد الأرضية الصلبة للخدمات اللازمة للزبائن، ولقد اعتمدنا في ذلك على شريكنا الإستراتيجي «ترست ري» الذي مدنا بالخبرات والكفاءات المميزة التي نحتاجها.

أما بالنسبة الى نتائج التصنيف فقد ظهرت بعد تسعة أشهر من العمل الدؤوب، إذ حصلنا على فئة B+ وهو أمر جيد بعد عام واحد من العمل الجاد لكن هذا ليس ما نطمح اليه. لقد استطاعت الشركة هذا العام بعد خمسة أعوام من الخسائر بأن تحقق أرباحاً طفيفه خلال هذا العام. فقد كان هدفنا ايقاف النزيف المالي الحاصل في الشركة. أما الآن فإننا نعمل على إعداد الكفاءات القادرة على تقديم أفضل الخدمات المطلوبة للزبائن، ولذلك استعنا بكوادر معروفة بالتميز في عملها في الخارج. كما اقمنا دورات تدريبية داخل الشركة لتدريب الموظفين وإعدادهم كما يجب. وقمنا أيضاً بإطلاق برنامج على مرحلتين تضمنت المرحلة الأولى إعداد فريق العمل جيداً من خلال خمس دورات تعليمية، بالإضافة الى التدريب أثناء العمل إذ استفدنا من شركة «ترست ري» في هذا الشأن، حيث اننا نرسل الموظفين للتدريب العملي لديها. أما المرحلة الثانية فستستمر على مدى عام تقريباً وهي خاصة بإعداد القيادات العمانية. أما بالنسبة الى مجلس الإدارة، فقد ازدادت الخبرات التأمينية داخل المجلس من خلال تعيين أعضاء جدد. أستطيع القول الآن اننا حققنا أهدافنا بعد عمل مضن وفي العام المقبل سننطلق أكثر في الأسواق، مع إبقاء التركيز على تنظيم وترتيب بيتنا الداخلي.

نحيطكم برعايتنا



الشركة الوطنية للتأمين
السورية
Syrian
National Insurance Co.

Syria



Tel : + 963 11 9248

Fax : + 963 11 3348690

info@natinsurance.com

www.natinsurance.com



National Insurance Company

تأمين مركبات

تأمين صحي

تأمين سفر

تأمين هندسي

تأمين حريق

تأمين حياة

تأمين بحري



رولان زعتر

(الرئيس التنفيذي لشركة رويال صن اللانيس دي آي اف سي RSA DIFC)؛

المنافسة الشرسة حتمت على الشركات البحث عن الفرص واستغلالها

الرئيس التنفيذي لشركة رويال صن اللانيس دي آي اف سي RSA DIFC رولان زعتر الذي نجح بإدارته للشركة في الـ DIFC، اعتبر ان الظروف الإقتصادية الصعبة والمنافسة الشرسة حتمت على شركات التأمين والاعادة البحث عن الفرص واستغلالها، واجداً انه من الضروري العمل على إعادة السوق الى السكة الصحيحة، مشيراً الى تحول الشركة نحو الخدمات الرقمية والخوض في الإستثمار بقطاع التكنولوجيا . متوقفاً تحقيق نتائج ايجابية في أسواقها، ناصحاً الضامن بالتركيز على عمليات الاكتتاب والاختيار الأفضل للأعمال بهدف تحقيق عوائد مربحة.

نعتبر من شركات إعادة التأمين القليلة في مركز دبي المالي العالمي التي لا تزال تحقق أرباحاً جيدة كوننا نولي أهمية كبرى للنتائج الاكتتابية على حساب حجم الأقساط

الشرق الأوسط وعلى الصعيد العالمي والتحول نحو الخدمات الرقمية، فضلاً عن إعداد بعض المشاريع الاستثمارية في القطاع التكنولوجي خاصة بمنطقة الشرق الأوسط. ■ كيف تتوقعون أن تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– نعتبر من شركات إعادة التأمين القليلة في مركز دبي المالي العالمي التي لا تزال تحقق أرباحاً جيدة كوننا نولي أهمية كبرى للنتائج الاكتتابية على حساب حجم الأقساط المحقق، وبالتالي كان العام ٢٠١٦ من السنوات الاستثنائية بالنسبة لنا ونحن مستمرون بهذا التوجه خلال العام ٢٠١٧ ونتوقع نتائج ايجابية مقارنة بالشركات الأخرى في أسواق المنطقة.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يتخذها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

– من الضروري ان يركز الضامن بشكل كبير على عمليات الاكتتاب والاختيار الأفضل للأعمال بهدف تحقيق عوائد مربحة.

نتمنى ان تشهد السوق مؤشرات وبوادر تحسن تساهم في ارتفاع الأسعار خلال المراحل المقبلة. ■

المكسيك وجزر الكاريبي. فضلاً عن ان مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» وضعت قواعد صارمة على شركات التأمين كجزء من حملة من اجل ايجاد عدد اقل من اللاعبين الاقوياء في السوق، الى جانب العقوبات المفروضة على عدد من دول المنطقة، وهذا يؤثر على نشاط معظم الشركات، ونحن في إنتظار رصد مدى هذا التأثير لاتخاذ التدابير اللازمة.

■ بعد الخسائر الضخمة الناجمة عن إعصاري «هارفي» و«إيرما» هل كانت لكم أي توجيهات لتشديد الشروط أو زيادة الأسعار؟

– تواجه صناعة التأمين وإعادة التأمين سنة صعبة زد على ذلك انخفاض معدلات الفائدة والعائد على الاستثمار مما سيؤدي بالتأكيد الى زيادة في الاسعار. لذا بات من الضروري على الشركات تغيير استراتيجياتها ومساندة السوق والعمل على اعادتها الى السكة الصحيحة.

أرباح جيدة

■ أين أنتم من تطبيق التحول الرقمي؟

– تعمل شركة رويال صن اللانيس كمجموعة في الإستثمار بالمجال التكنولوجي في منطقة

توازن في المحفظة

■ كيف تتعاملون مع الازواج الصعبة التي تمر بها المنطقة؟

– تعاني المنطقة ظروفاً إقتصادية صعبة بالاضافة الى المنافسة الشرسة بين الشركات مما حتم علينا البحث عن الفرص واستغلالها، لذا كان توسعنا الجغرافي مع التركيز على منطقة دول مجلس التعاون الخليجي. ومؤخراً توسعنا نحو الأسواق الافريقية ونسعى من خلال مكتبنا في مركز دبي المالي العالمي لاكتتاب الاعمال في الاسواق الاسيوية. ومن خلال تواجدنا القوي في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا تمكنا من خلق توازن في محفظتنا لاكتتاب أعمال في آسيا.

إعادة السوق الى السكة الصحيحة

■ ما هي التحديات الأخرى التي تواجهونها في عملكم؟

– نعاني تحديات كثيرة أبرزها كما سبق وذكرنا المنافسة الشرسة في السوق، فضلاً عن أننا في انتظار ما ستؤول اليه الاتفاقيات وتأثيرها على أسواق المنطقة بعد الكوارث الطبيعية التي تعرضت لها الولايات المتحدة،



جوزف قطران (مدير اتفاقيات إعادة في شركة BARENTS RE)؛

نختار شركاءنا بعناية ودقة ونقدم لهم الدعم الكامل

أوضح مدير اتفاقيات إعادة في شركة BARENTS RE جوزف قطران ان تشدد المعيين طاول الشركات المتوسطة غير الناجحة وأبدى تطلعه الى تكثيف أعمال الرقابة وفرض قوانين من أجل تنظيم السوق أكثر، مؤكداً السير وفق السياسة نفسها في دعم أفضل الشركات المباشرة وتقديم كل الدعم لها، كاشفاً عن استقدام مكنتيين من لندن متخصصين في التأمين على أخطار النقل البحري والممتلكات، داعياً الى إرساء الشفافية بين الوسطاء وشركات التأمين وإعادة.

توسع في بعض التأمينات

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٧ مقارنة مع العام ٢٠١٦؟

– كانت نتائجنا جيدة خلال عام ٢٠١٧ وأفضل بعض الشيء من العام ٢٠١٦، ومساهمونا راضون عن أدائنا وعدد موظفينا في تزايد مستمر، كما أننا نتوسع في بعض خطوط الاكتتاب، لا سيما التأمينات المتخصصة، بالإضافة الى ذلك إستقدمنا مكنتيين من لندن للقيام بعمليات إكتتاب في مجال التأمين على النقل البحري والممتلكات.

■ كلمة أخيرة؟

– لا بد من إرساء الشفافية بين الوسطاء وشركات التأمين وإعادة، لا سيما في ظل إنخفاض الأسعار وارتفاع حدة المنافسة، وان يتعاونوا في ما بينهم من أجل تقديم أفضل الخدمات وتوفير إحتياجات العملاء ومتطلباتهم. ■

الخمسة الأخيرة العديد من المشكلات، لكن برغم ذلك ما زلنا نتبع سياسة العمل نفسها ولا ندعم سوى بعض الشركات في كل دولة ونختار شركاءنا بعناية ودقة ونقدم لهم الدعم الكامل، عن طريق زيادة قدراتهم الإستيعابية على مستوى التأمين الإختياري، والإتفاقيات والتأمينات المتخصصة. مع العلم انه في ظل الأوضاع الراهنة لا يمكننا دعم كل الشركات في السوق بل علينا ان نكون إنتقائيين.

■ أين أنتم من التحول الرقمي والذكاء الإصطناعي؟

– نشجع الذكاء الإصطناعي، لكن ما زالت عمليات قطاع إعادة التأمين تتم وفق الطرق والأساليب التقليدية. إن التحول الرقمي والذكاء الإصطناعي يطبقان أكثر ضمن شركات التأمين في علاقتها مع المستهلك.

■ هل مارستم معيدي تأمين تشدداً في الشروط وزيادة في الأسعار جرّاء الكوارث الطبيعية التي حصلت في الولايات المتحدة الأميركية؟

– لمسنا من خلال التجديدات بعض التشدد، لا سيما على الشركات متوسطة الحجم التي لم تحقق نتائج جيدة، بينما الشركات الكبرى التي حققت عوائد إيجابية لمعيدي التأمين فكانت الأكثر نجاحاً ومرونة. لذا، بالإجمال كان هناك تشدد ومن جهة ثانية نتطلع الى ان تزداد أعمال الرقابة وتفرض قوانين من أجل تنظيم الاسواق أكثر.

سياسة العمل نفسها

■ كيف تحاولون التأقلم مع الأوضاع وممارسة أعمالكم في ظل ما نشهده من اضطرابات على مستوى المنطقة؟

– شهدت منطقة الشرق الأوسط خلال الأعوام



المتحدة | UNITED
التأمين | INSURANCE

188 Zahran Street
P.O. Box: 7521
Amman 11118 Jordan
Tel. +962 6 200 3333
Fax +962 6 200 3334
uic@united.com.jo
www.united.com.jo

نبيل حجار

(العضو المنتدب والمدير العام للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة
: (FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE)



الخطط الأمثل للحد من التحديات توسعنا في مناطق تشهد استقرارا

تمنى العضو المنتدب والمدير العام للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE نبيل حجار حصول انفراجات قريبا تنعكس ايجابا على البلدان العربية فتزيد الفرص الاستثمارية، واكد استمرار الصندوق في اعماله والسير بوتيرة مستقرة، معتبرا الخطط الامثل للحد من التحديات توسع الصندوق في مناطق اخرى تشهد استقرارا وتحسين التصنيف بما يزيد من قدرة الصندوق على الاستفادة من الفرص المتاحة، موضحا ان الصندوق يستخدم أحدث التقنيات في عمليات الاكتتاب وتنظيم الاعمال، متوقعا تسجيل ارقام ايجابية في نهاية العام ٢٠١٧ رابطا نجاح الضامن بإعادة تقييمه للاعمال وإعادة التنظيم الداخلي تحضيرا للآتي مستقبلا.

منطقة وأعادة



■ تمارس شركات التأمين والوساطة اعمالها في ظل اوضاع صعبة، اين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

- مما لا شك فيه ان الاوضاع صعبة على الجميع وخصوصا في ظل الاحداث التي تمر بها المنطقة والعالم ككل والتي تركت تأثيراتها السلبية على الاقتصاد عموما وعلى قطاع التأمين وإعادة التأمين. وبكل اسف إنه الوضع العام وليس هناك فرص للاستفادة منها الى ان تستقر الاوضاع وتصبح الامور أكثر وضوحا على مستوى المنطقة والعالم، بحيث انه على المدى القريب لا توجد مؤشرات ايجابية ولكننا نتمنى حصول انفراجات قريبا تنعكس ايجابا على الاوضاع في البلدان العربية فتزيد الفرص الاستثمارية فيها كونها منطقة وأعادة.

من جهة اخرى، هناك بعض الاسواق التي استمرت بالعمل بصورة ايجابية مثل الصين والهند وبعض الدول الآسيوية، ولكن هذا غير كاف فنحن بحاجة الى استقرار الاوضاع الاقتصادية التي تؤثر بصورة ايجابية على صناعة التأمين في المنطقة.

التوسع نحو مناطق اكثر استقرارا

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي وما هي خططكم للتخفيف من حدتها؟
- كما ذكرت سابقا، ابرز التحديات التي نعانيها هي الاوضاع الراهنة في المنطقة والتي تؤثر على نشاطنا بشكل مباشر، الا انه رغم حدة هذه



نحن في صدد مضاعفة جهودنا لتحسين مستوى التصنيف ورفع



المشكلات نستمر في اعمالنا ونسير بوتيرة مستقرة. ولكن نأمل ان تكون معدلات النمو أعلى. وبالنسبة اليانا تعد الخطط الامثل للحد من هذه التحديات، توسع الصندوق الافرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والغاز في مناطق اخرى تشهد استقرارا، فضلا عن المحافظة على اعمالنا، بالاضافة الى تحسين وضعنا في ما يتعلق بالتصنيف، وهذا ما نركز عليه في الوقت الحالي عسى ان ننال خلال العام المقبل تصنيفا افضل، ما يزيد من قدرتنا على الاستفادة من الفرص المتاحة.

استخدام أحدث التقنيات

■ أين انتم من موضوع التأمين الرقمي وادخال التقنيات الحديثة؟

- لا شك أن التأمين الرقمي ضرورة ملحة في وقتنا الحالي وهو على مسار متسارع يطبق التأمين الرقمي عن طريق التأمين المباشر وينتقل منه إلى إعادة التأمين، وحيث أننا نعمل في مجال الاعادة، فإننا نعمل على تطوير هذا الخط من الأعمال كي نممره إلى التأمين المباشر. ونحن

نستخدم أحدث التقنيات في عمليات الاكتتاب وتنظيم الاعمال فيوجد لدينا كم هائل من المعلومات المخزنة رقميا، وعليه فإننا بحاجة لحماية هذه المعلومات كغيرنا من شركات التأمين وغير التأمين، حيث نواكب التطور التكنولوجي الحاصل من خلال استخدام انظمة خاصة بتكنولوجيا المعلومات وغيرها من التقنيات التي تعزز من أماننا وعلينا حمايتها كما أن على الجميع حماية هذه المعلومات من خلال التأمين.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع الصندوق الافرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والغاز؟

- من المتوقع تسجيل ارقام ايجابية في العام ٢٠١٧ وهذا دليل على متانة واستقرار اوضاعنا، ونحن في صدد مضاعفة جهودنا لتحسين مستوى التصنيف ورفع، كما اننا نطمح دائما للوصول الى نتائج افضل.

إعادة تقييم الاعمال

■ في رأيكم ما هي الخطوات التي يجب ان يقوم بها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

- ابرز الخطوات إعادة تقييم الاعمال وإعادة التنظيم الداخلي لكل شركات التأمين وإعادة، تحضيرا للآتي مستقبلا من تطورات ايجابية وتحسن في الاوضاع.
■ كلمة أخيرة؟

- اشكر مجلة «البيان الاقتصادية» على حضورها الدائم، وهي السبابة الى نشر الاخبار والمعلومات. ونتمنى لها دوام النجاح والاستمرارية. ■



**ALL YOUR
INSURANCE
NEEDS**



Head Office

01, 02 Floors, Al Raha Tower,
Corniche Al Mamzar, Al Khan, Sharjah
Tel: +971 6 5195666
Email: sico@shjins.ae

Dubai Branch Office

2nd Floor, 212 National Bank of Umm Al Quwain Bldg
Khalid Bin Waleed Street, Bur Dubai
Tel: +971 4 3979796
Email: sico@shjins.ae

Sharjah Branch Office

Shop No 6, Ground Floor,
Bank Saderat Iran Bldg,
Al Arouba St, Rolla - Sharjah
Tel: +971 6 5381043
Email: sico@shjins.ae

Ajman Branch Office

505 Sheikh Khalifa Bin
Zayed St - Ajman
Tel: +971 6 7484001
newEmail: sico@shjins.ae

إعادة التأمين العربية ARAB RE تحتفظ بالمرتبة B+ جيد

احتفاظها بأرباح العامين ٢٠١٤ و٢٠١٥ عزز رسالتها ورفع حقوق المساهمين الى ١٠٢ مليون دولار



من اليمين: حسين ملوك، حاج محمد سبع، محمد والي، سليم كجك، الشيخ خلدون بركات، لمياء بن محمود، خالد الحسن، سامر بركات واحمد النباهوي (من الارشيف)

أضافت ان رسمة الشركة بقيت على المستوى الأعلى من القوة

RISK ADJUSTED CAPITALIZATION REMAINS AT THE STRONGEST LEVEL

وانها باتت قادرة على استيعاب أية أخطار استثنائية جراء تمركز استثماراتها في لبنان، أو إخفاق أي من شركات إعادة التأمين التي تتعامل معها في سداد أية مطالبة. أضافت ان للشركة سجلاً حافلاً بالربحية وان نسبة العائد على حقوق المساهمين (ROE) بلغت ٤,٦ بالمئة والعائد على الأقساط (ROP) بلغت نسبته ٨,٤ بالمئة.



الشيخ خلدون بركات
رئيس ARAB RE

أصدرت وكالة أ.م.بست A.M.BEST بياناً بتاريخ ٦ كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨ تعلن فيه ان شركة إعادة التأمين العربية ش.م.ل. ARAB RE المسجلة في لبنان تحتفظ بالمرتبة (بي+) (B+) التي تعني جيد (GOOD) لجهة قدرتها المالية وبالمرتبة تريبل بي BBB لقدرتها الإئتمانية. وذكرت وكالة أ.م.بست في بيانها ان الجمعية العمومية لمساهمي الشركة كانت قد احتفظت بأرباح العامين ٢٠١٤ و٢٠١٥ ما عزز رسالتها، ورفع حقوق المساهمين في الشركة EQUITY الى ١٠١,٩ مليون دولار أميركي.



من اليمين: علاء احمد علي، احمد النباهوي، حاج محمد سبع ومحمد والي (من الارشيف)



من اليمين: صبحي الحسيني، محمد حمود، سامر بركات وخالد الحسن (من الارشيف)

المنارة للتأمين

ALMANARA INSURANCE



عالم من الحماية



Tel: +962 6 565 6012 - Fax: +962 6 565 8482

www.almanarainsurance.com



Al Manara Insurance

منير خرما (الرئيس التنفيذي لمجموعة غلوب مد GLOBEMED):



التحديات حافز ووسيلة للتمايز

وإثبات القدرات والطاقات المتجددة باستمرار

تتميز مجموعة غلوب مد GLOBEMED بابنكاراتها المتواصلة وقد اعتمدت مؤخراً برامج جديدة لدعم مفهوم إدارة التغيير مستندة الى سبل البرمجية الرشيقة وممارساتها، إن كان على صعيد فرق العمل أو مرونة الاستجابة للمتغيرات ضماناً لسرعة التنفيذ وجودة المشاريع والخطط.

الرئيس التنفيذي والرأس المفكر للمجموعة منير خرما وفي حديثه الشامل الى «البيان الاقتصادية» اعتبر التحديات حافزاً ووسيلة للتمايز وإثبات القدرات والطاقات المتجددة باستمرار، وأشار الى ثلاثة تحديات تمثلت بواقع التأقلم والعمل في ١٢ بيئة تنظيمية ونظام رعاية صحي مختلف، طفرة الحلول الرقمية والتكنولوجية، والأمراض المزمنة في المجتمع وما تتطلبه من ابتكار حلول سريعة، مشدداً على ضرورة توفر الخبرة والمعرفة في إدارة الخاطر، كاشفاً عن طرح تطبيق جديد على الهواتف الذكية مواكبة لمتطلبات الصحة الجواله، داعياً الشركات الى تبني التحول الشامل على أصعدة عدة في عملها لتواكب التغيير وتتماشى معه، مع تركيز أي ضامن على التوازن المطلوب بين التكنولوجيا والجوانب الأخرى للعمل، الى جانب تقديمه البرامج الوقائية وبرامج حسن إدارة المؤمنين الذين يعانون الأمراض المزمنة لجهة تحفيز المؤمن على الالتزام بعادات صحية ونمط عيش صحي.

برنامج لنشر الوعي



■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها وازالتها؟

– لا بد لي من الإشارة الى أننا في غلوب مد ننظر الى التحديات كحافز ووسيلة للتمايز، وإثبات قدراتنا وطاقتنا المتجددة باستمرار.

إن غلوب مد هي أكبر شركة إدارة منافع رعاية صحية في الشرق الأوسط وأفريقيا. وهذا يشكل مصدر قوة تماماً كما هو مصدر تحد. فترسيخ أقدامنا وتحفيز رغبة إنتشارنا في ١٢ سوقاً محلياً في الشرق الأوسط وأفريقيا اتاح لنا فرص نمو غير مسبوقه، وتعزيز قدراتنا، وعناصر قوتنا الرئيسية بما يلبي إحتياجات وأهداف الشركات العاملة معنا. إنما في الوقت عينه، كان علينا مواجهة واقع التأقلم والعمل في ١٢ بيئة تنظيمية ونظام رعاية صحي مختلف. لذا كان علينا التفكير بوسائل لتوحيد حلولنا مع الإستجابة لخصائص ومتطلبات كل سوق، كما متطلبات كل جهة ضامنة إن كان في القطاع الخاص او العام. وفي هذا الصدد، كان نظام غلوب مد الممكنن محورياً من ناحية قدرته على التكيف مع مختلف الإحتياجات والمحافظ التأمينية على صعيد حجمها وطبيعتها، كذلك الخدمات المقدمة إن للشركات المتعاقدة معنا أو للمؤمنين، فهي دائماً في تطوير مستدام في إتجاه التميز.

أما العامل الثاني الذي لا يمكن إغفاله في معرض الحديث عن التحديات فهو طفرة الحلول الرقمية والتكنولوجية وإزديادها المتسارع في فترة زمنية قصيرة. وهذا الواقع يترافق بالتأكيد مع ارتفاع كلفة إعتدال هذه الإبتكارات وتطبيقها وتطوير المعرفة بالأنظمة الحديثة التي لم تعد مجرد بدعة إنما ضرورة للحفاظ على استمرارية أي شركة في القطاع. وبرأيي أن نجاح أي مؤسسة يرتكز على مدى قدرتها على مواكبة هذه المتغيرات التكنولوجية سيما بما يضمن تأمين الكلفة المتزايدة سنة تلو الأخرى، والوقت والجهد المطلوبين مما يؤدي لزيادة الكفاءة الإنتاجية والتشغيلية ونوعية الخدمات لديها. في الحقيقة، هذا ليس بالواقع المستجد بالنسبة لنا، لطالما أدركنا ضرورة مواكبة أحدث التقنيات، فكرسنا إستخدامها في عملنا منذ نشأتنا وابتكرنا الحلول الحديثة لدعم ومساندة الشركات العاملة معنا.

أما العامل الثالث الذي أود الإشارة إليه فهو الأمراض المزمنة في المجتمع. وهذا يتطلب إتخاذ الخطوات وإبتكار الحلول السريعة. فلا بد من

نشر الوعي حول ضرورة اتباع نمط عيش صحي منذ الصغر، سيما أن الخيارات التي يتخذها الفرد اليوم تؤثر على ما سوف يحدث معه في المستقبل. وفي مواجهة هذه المشكلة المتفاقمة للحالات المزمنة، أطلقت غلوب مد برنامجاً لنشر الوعي حول اهمية إعتدال نمط العيش الصحي والوقاية من الأمراض (Wellness and Prevention)، وذلك بهدف تعزيز الوعي وتحفيز الوقاية لدى الأفراد حول اهمية العيش الصحي من جهة، والحدّ من مضاعفات هذه الأمراض لدى من يعاني منها. وفي هذا الإطار لدينا برامج قيد التطوير لخدمة قطاع التأمين في مجال إدارة صحة السكان (Population Health Management) سيما على صعيد إدارة العافية والأمراض (Wellness and Disease Management)، إن من ناحية التكلفة الإجمالية أو النتائج الطبية. وسنعمل على نشرها في كافة البلدان التي نتواجد فيها.

مسيرة ابتكارية

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالإبتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance، أين انتم منهما؟

– إن غلوب مد من أولى الشركات التي أدخلت المكننة الى عملها قبل ستة وعشرين عاماً حين كانت لا تزال معظم الشركات تستند الى وسائل تقليدية. أحدثنا ثورة في الربط بين كافة الأطراف المعنية في الرعاية الصحية من جهات ضامنة ومقدمي خدمات رعاية صحية ومؤمنين بدءاً من عام ١٩٩٥، كنا اول شركة تستخدم النظام المتصل بشبكة الأنترنت لدى مقدمي خدمات الرعاية الصحية، وواصلنا هذه المسيرة الريادية بتعزيز المكننة في عملنا من خلال نظامنا المدعوم من محرك القواعد الطبية الذكية ARC القائم على القواعد الطبية، والتميزية، والأدوية. فبات يميز ملايين الحالات بدقة وكفاءة ما يؤدي لمكثنة الموافقات المسبقة والتدقيق بالفواتير، التي تفوق أحياناً الـ ٨٠ في المئة من مجمل الملفات المتداولة.

واليوم نواصل هذه المسيرة الإبتكارية من خلال تبني سبل التحول الرقمي. وبالفعل نحن بصدد تطبيق تقنيات البرامج والأنظمة الذكية في برنامج مخصص للكشف عن الهدر وسوء الإستخدام، كما نعمل على مواكبة مكننة العمليات التشغيلية بناءً على التقنيات الروبوتية وغيرها من أدوات التحول الرقمي.

حسن الإدارة

■ يتزايد عدد النقابات والهيئات والمؤسسات التي تعتمد التأمين الذاتي Self-Insurance، هل تعتبرون ذلك أمراً إيجابياً وناجحاً، وهل هو أقل كلفة من قسط التأمين؟

- في الواقع، العنصر المحوري في أي تأمين ذاتي ناجح هو حسن الإدارة بعيداً

عن المزايدات السياسية للمجموعة وكذلك سوء التنفيذ. فلا بدّ من توفر الخبرة والمعرفة في إدارة هذه المخاطر، سيما ضرورة توفر الدراسات الاكتوارية للزيادات المطلوبة سنوياً، واعتماد الإستراتيجية الناجحة لإعادة التأمين. إضافة يجب أن يتوفر لدى هذه المجموعات الكتلة الحرجة (Critical Mass) المطلوبة، بمعنى ضرورة وجود محفظة تأمينية ذات حجم وافٍ لدعم المصاريف المتعلقة بالخدمات المطلوبة بهدف توزيع عنصر المخاطر على عدد أكبر من المؤمنين.

برأيي، من الضروري إقتران جميع هذه العناصر كي تتكّل هذه الخطوة بالنجاح المرجو، وهناك العديد من الصناديق التي تلجأ إلى شركة TPA لإدارة محفظتها التأمينية، سيما تلك المكتملة الأركان على صعيد إمتلاك الخبرة والموارد البشرية والتقنيات. ولدى غلوب مد العديد من التجارب الناجحة في هذا الإطار.

أنظمة ذكية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

- بدأت غلوب مد اعتماد تقنيات جديدة ستشكل المنصة التي سنبنّي على أساسها التحول الرقمي الذي يطال كافة جوانب عملنا وأصبح جزءاً أساسياً من إستراتيجياتنا. فقمنا بإعادة تنظيم وهيكلية القسم الفني والتقني في الشركة، وبدأنا بإعتماد برامج جديدة لدعم مفهوم إدارة التغيير (Change Management) مستندين إلى سبل البرمجية الرشيقية (Agile) وممارساتها إن كان على صعيد فرق العمل أو مرونة الإستجابة للمتغيرات وذلك ضماناً لسرعة التنفيذ وجودة المشاريع والخطط.

أ - على مر عام ٢٠١٧ قمنا بإعتماد وبدء إستعمال أنظمة تطوير التطبيقات السريع (Rapid Application Development) وبالتالي أدخلنا تكنولوجيا العصر إلى غلوب مد مع أفق التحسين المطلوبة والمرجوة.

ب - وظهرت بوادر هذا التغيير من خلال إنجاز ما يزيد على ٢٠ مشروعاً وتحديثاً من بينها تطبيق لإدارة علاقات العملاء (Customer Relations Management) يسمح بإدارة وتحليل تفاعلات ونشاطات المؤمنين عبر قنوات عدة مثل الهاتف، البريد الإلكتروني، الرسائل القصيرة وغيرها.

ج - واتخذت تجربة العملاء (Customer Experience) حيزاً مهماً من عملنا لنوفر لهم تجربة مميزة عند كل محطة من محطات الخدمة. وعليه مع نهاية العام، نستعد لطرح تطبيقنا الجديد على الهواتف الذكية (GlobeMed FIT) مواكبة لمتطلبات الصحة الجوال (Health Mobility). ويسرني أن أكشف للقراء أن التطبيق الجديد سيكون موجهاً للمؤمنين كما لكافة الناس، حيث سيتمكن المستخدم من تتبع جوانب الصحة، واللياقة، والتغذية، إضافة إلى إدارة التغطية الصحية للمؤمنين لدى الشركات العاملة معنا من خلال تقديم المطالبات وتعقبها. طبعاً هذا لن يلغي توفير الخدمات عبر الهاتف أو الخدمات المباشرة في مكاتب الشركة المنتشرة في المستشفيات.

د - كما طورنا مفهوم تقديم خدماتنا خلال هذا العام حيث بدأنا نركز على المؤسسات التي ترغب بالإستفادة من برامج وتطبيقات غلوب مد مباشرة. فمثلاً نوفر لها مرونة الإستفادة من خدماتنا من خلال مفهوم البرمجيات كخدمة

نواصل مسيرتنا الابتكارية من خلال تبني سبل التحول الرقمي

الـ (Software as a Service- SaaS) وذلك لإختبار الخدمات التي تحقق أهدافها وإحتياجاتها من خلال استعمال حلولنا وأنظمتنا المعلوماتية لإدارة محفظتها التأمينية مباشرة. وبالفعل نجحنا بفتح أسواق جديدة داخل وخارج البلدان التي تتواجد فيها غلوب مد.

ه - وفي مجال مساندة زبائننا في تحليل البيانات وتحويلها إلى معلومات مفيدة، نقدم تطبيق بوما (PUMA Analytics) الذي يتبنى تقنيات البرامج والأنظمة الذكية. وبات اليوم لدينا ما يزيد على ٨٠ مستخدماً لتطبيقات بوما التحليلية الرائدة ومنها تطبيقات (PUMA Simulator) و (Deep Dive) التي تساعد الشركات العاملة معنا على مراقبة محفظتها التأمينية، فضلاً عن توفير تقارير تحليلية متنوعة لأداء هذه المحفظة، إستناداً إلى معلومات منظمة يتم تحديثها بشكل يومي ومستمر. فاليوم بات مستخدمو هذه التطبيقات من شركات التأمين قادرين على إتخاذ قراراتهم، وبناء إستراتيجياتهم الإكتتابية على قاعدة علمية وعملية من الأدوات التحليلية إضافة إلى الدراسات الاكتوارية.

وبالنسبة لتحصيل السنة، فالحمد لله، حققنا نتائج حسنة تماشياً مع التحسن البطيء للأوضاع الإقتصادية في المنطقة. وتجدر الإشارة إلى أن مداخيل غلوب مد أصبحت موزعة بين القطاعين العام والخاص، ونفتخر حالياً بأننا نخدم أربع وزارات صحة في المنطقة مما يزيد من ثبات موقعنا.

برامج وقائية

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح إتخاذه للسنوات المقبلة؟ على الضامن الناجح أن يعي تماماً أن التطور المتسارع للتكنولوجيا سيفرض أنظمة تخريبية (Disruptive Technologies) مما سيؤدي، وبوقت قد يكون وجيزاً جداً، إلى واقع جديد في بعض الصناعات والخدمات، لذا على الشركات أن تتبنى التحول الشامل على عدة أصعدة في عملها كي تتجح بمواكبة هذا التغيير والتماشي معه. وفي هذا الإطار يجب أن أذكر أن أضعف خصم للتكنولوجيا التخريبية هي الأعمال الوسيطة التي لا تملك الرؤية أو القدرة على الإستفادة من أحدث التقنيات وتبنيها في أعمالها، لذا لا بدّ أن تثبت هذه الشركات قدرتها على الإدارة المباشرة للتطور أو من خلال شركات تملك الخبرة والمعرفة التطويرية بهذا الخصوص.

ورغم أهمية التكنولوجيا، غير أنني أوصح أي ضامن يودّ النجاح أن يجد التوازن المطلوب بين التركيز على التكنولوجيا والجوانب الأخرى للعمل مثل تطوير برامج الخدمات والطاقات البشرية.

كما على أي ضامن ناجح أن يتحلى بالنظرة الثاقبة وبُعد النظر، والعمل للعودة إلى المصدر الأساسي للمضاعفات والمشكلات في ما يتعلق بصحة المؤمنين، وهنا أتحدث عن الأمراض المزمنة التي تثقل على صحة المؤمن كما على التكلفة المترتبة على عاتق الجهة الضامنة. لذا على شركات التأمين البدء بتقديم برامج وقائية كما برامج لحسن إدارة المؤمنين الذين يعانون الأمراض المزمنة لجهة تحفيز المؤمن على الإلتزام بعادات صحية مثل تناول الأدوية في توقيتها، واتباع عادات صحية ونمط عيش صحي.

وفي ختام حديثي أود التأكيد على أن إستراتيجية الإبتكار والإفتتاح على قطاع التأمين من خلال امتداد «غلوب مد» أو مباشرة لشركات التأمين هي أولوية بالنسبة لنا، وستبقى غلوب مد، بإذن الله، مؤسسة جامعة للطاقات والكوادر المتميزة والفاعلة في قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية، حيث يجب علينا الإبداع في المجالات كافة، وتقديم منتجات وخدمات ترتقي بالقطاع لآفاق جديدة. ■

كريستيان غريغوروفيتش

(الرئيس التنفيذي لشركة Allianz Partners MEA and NEXtCARE)

التأمين الصحي من أهم الفروع على مستوى المنطقة

اعتبر كريستيان غريغوروفيتش الرئيس التنفيذي لشركة Allianz Partners MEA وNEXtCARE ان التأمين الصحي من أهم الفروع على مستوى المنطقة ككل، ورأى ضرورة اعتماد اکتواري في بعض الأسواق لتنظيم كيفية تحديد الأسعار مع شركات التأمين، موضحاً استعانتها بالحلول الرقمية المبتكرة، مشدداً على ضرورة اعتماد آلية واضحة في اعتماد التأمين الذاتي، كاشفاً عن وصول عدد المؤمن لهم الذين تدير شؤونهم الى أربعة ملايين ونصف المليون شخص.



ونتعاون مع شركات تأمين بشكل دائم ومستمر. ولكن في بعض الأحيان ومن الطبيعي إنشاء نوع من النقابات أو ما يسمى SELF FUNDED HEALTH CARE خصوصاً عند توافر حجم ضخم للأعمال، ومن شروط ذلك اعتماد آلية واضحة، وهذا ما يسمح بإدخال طريقة اکتتاب أخطار تأمين وإعادة تأمين تتوافق مع هذه النقابة، ما يعود بالفائدة على شركات التأمين ودمجها في المعادلة. الجدير بالذكر ان هذه الخدمات تحتاج إلى خبراء مع مصداقية جيدة لإدارة هذه الآلية.

توسع تحقيقاً للاستدامة

■ كم يبلغ عدد المؤمن لهم لديكم، وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم للعام ٢٠١٧؟
- تشمل محفظتنا حوالي أربعة ملايين ونصف مليون مؤمن له على مستوى المنطقة وتنتشر أعمالنا في معظم دول المنطقة. كما اننا مستمرون في عملية التوسع والسير بحسب أسس وخطط واضحة وثابتة تحقيقاً للاستدامة. أما بالنسبة لمشاريعنا خارج منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فنحن في صدد تطوير أعمالنا في كل من أفريقيا وبعض دول القارة الأوروبية. ■

تشمل محفظتنا

حوالي أربعة ملايين
ونصف مليون مؤمن له
على مستوى المنطقة

يطلب منها في الوقت الحالي المحافظة على الأرباح التقنية وكيفية إدارة رأس المال والعائد على حقوق الملكية.

■ أين أنتم من مواكبة التقنيات الرقمية والذكاء الاصطناعي في عملياتكم؟

- نحن من الشركات الرائدة في مواكبة هذا التحول، من خلال الاستعانة بالخدمات والحلول الرقمية المبتكرة في عملياتنا، ونحن في طليعة الشركات التي تتماشى مع هذا التغيير.

SELF FUNDED HEALTH CARE

■ بدأ الكثير من الوكالات اعتماد الـ SELF INSURANCE، الى أي مدى ينعكس ذلك سلباً على شركات التأمين؟

- نحن كشركة لادارة المطالبات نعمل بشكل أساسي في قطاع التأمين الصحي

■ كيف تصفون واقع التأمين الصحي في الأسواق التي تتواجدون فيها؟

- بات التأمين الصحي في المنطقة يستحوذ على نسبة ٥٠ في المئة من مجمل الأقساط المكتتبه، وأضحى من أهم الفروع على مستوى المنطقة ككل.

ومما لا شك فيه ان التأمينات الصحية تطورت بوتيرة متسارعة في كل من المملكة العربية السعودية والإمارات نتيجة اعتبارها تأمينات إلزامية خاضعة للقانون.

هذا ويسعى العديد من دول المنطقة مثل مملكة البحرين وسلطنة عمان الى وضع التأمين الصحي في خانة التأمينات الإلزامية، ما يساعد قطاع التأمين فيها على تحقيق المزيد من التطور والتوسع وزيادة حجم الأقساط المكتتبه.

مواكبة التحول الى الرقمية

■ أصدرت بعض هيئات التأمين قراراً قضى بضرورة اعتماد اکتواري لتحديد الأسعار، هل تؤيدون هذا القرار أم أنتم مع المنافسة الحرة؟

- تؤيد المنافسة الحرة بصورة دائمة ولكن لا بد من وضع بعض الضوابط في بعض الأسواق مثل اعتماد اکتواري لتنظيم كيفية تحديد آلية التسعير في شركات التأمين، والتي

جميع أنواع التأمين:

حياة. صحي. حوادث
شخصية. سفر. سيارات.
بحري. حريق. حوادث عامة.
هندسي. بنوك شامل.

شركة الشرق الأوسط للتأمين:
تأمين حياة كريمة.

ص.ب. ١٨٠٢ عمان ١١١١٨، الأردن

هاتف: +٩٦٢ ٦ ٥٠٠٤١٠٠

فاكس: +٩٦٢ ٦ ٥٠٠٤١٠١

www.meico.com.jo

info@meico.com.jo

تميز الخدمة



**First green commercial
building of it's kind in Jordan**



شركة الشرق الأوسط للتأمين
Middle East Insurance Co.



جورج عبد المسيح

(مدير عام شركة بست اسيساتنس Best Assistance)؛

شركات الـ TPA وحدها قادرة على توفير الخبرات التقنية والمعلوماتية والإدارية اللازمة للنقابات والهيئات والمؤسسات

تترقب شركة بست اسيساتنس Best Assistance نتائج جيدة بنهاية ٢٠١٧، وتتطلع الى أسواق جديدة لتوسيع أعمالها في المنطقة مع الأخذ في الاعتبار الخطة العامة لمجموعتها الأم NASCO INSURANCE GROUP.

مدير عام الشركة جورج عبد المسيح اعتبر التحدي الأكبر الذي يواجهه حالياً قطاع شركات إدارة المحافظ الطبية TPA هو الوضع الإقتصادي. وأوضح ان الشركة تسعى الى خلق توازن معين عبر المحافظة على مستوى خدمات عال في مقابل أسعار تنافسية، واجداً ان للتطور والتكنولوجيا الكلمة الفصل في سير الأعمال أياً تكن، كاشفاً عن جهد مبذول لاستحداث مجموعة من الابتكارات التكنولوجية ليفيد من خلالها المستخدمون فعلياً، مشرطاً ان تكون مقاربة التأمين الذاتي علمية وتقنية لكي تحقق النقابات والهيئات الهدف المنشود تخفيض الكلفة، مؤكداً ان شركات الـ TPA وحدها القادرة على توفير الخبرات التقنية والمعلوماتية والإدارية اللازمة فتمكن تلك المؤسسات من تحقيق هدفها.

نختتم العام بمجموعة تحديثاتٍ على المستوى الداخلي، فيما نتطلع خارجياً إلى أسواق جديدة لتوسيع أعمالنا في المنطقة

التشديد على وجوب قيام أي مشروع بين طرفين على قواعد الثقة والشفافية والمحاسبة. لذلك، فإننا نعتبر أن أي إخلال بتلك الأسس الثلاثة المذكورة سيؤدّي حتماً إلى إيذاء كلٍّ من الهيئات والـ TPA، في أن.

تحديثات على المستوى الداخلي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– تمثل نتائج العمل الدؤوب والمحافظة على مستوى رفيع من الخدمات بارتفاع في أعداد الملفات الاستشفائية التي تسلمتها Best Assistance وتتسلمها من لاعبين بارزين في السوق اللبنانية، ما يجعل من سنة ٢٠١٧ ناجحة فعلاً. ونختتم العام بمجموعة تحديثاتٍ على المستوى الداخلي، فيما نتطلع خارجياً إلى أسواق جديدة لتوسيع أعمالنا في المنطقة، مع الأخذ في الاعتبار الخطة العامة لمجموعتنا الأم Nasco Insurance Group.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– لا شك في أنّ على الضامن مراعاة اعتبارات عدة من أجل حسم القرار، يقتضي أولها قراءة الأرقام التي تشمل المدخرات أيضاً، وثانيها يتمثل بمعاينة مستوى خدمة العملاء لدى الـ TPA وتمحيص عقد الاتفاق معها خصوصاً في هذا الشق. يبقى أن يطلب الأرقام كافة المستحقة له ويقرأها بالتفصيل، منعاً لأي التباس، على أن يراجع الـ TPA في أي نقطة شائكة، تحفيزاً للشفافية المطلقة. ■

الملفات الطبية منذ بضعة أعوام، وإلى تطوير برنامج المعلوماتية HIMS الذي يسير العمليات بيننا وبين شبكة المرافق الطبية، من دون هامش خطأ وفي سرعة قياسية. إلى ذلك، نعمل على استحداث مجموعة من الابتكارات التكنولوجية ليفيد من خلالها المستخدمون في شكل فعليّ وجديد، لا عبر مزايا عديدة مضافة يسهل الحصول عليها من أي تطبيق آخر.

مقاربة علمية وتقنية

■ يتزايد عدد النقابات والهيئات والمؤسسات التي تعتمد التأمين الذاتي Self Insurance، هل تعتبرون ذلك أمراً إيجابياً ناجحاً، وهل هو أقل تكلفة من قسط التأمين؟

– من المؤكد أن تلك النقابات والهيئات والمؤسسات ترصد سنوياً مبالغ عالية لتغطية المستفيدين لديها، فيما حسن الإدارة يفرض على هذه المؤسسات التي لا تبغي الربح أصلاً أن تدير تلك الميزانيات المرصودة بأقصى فعالية ممكنة. كان يقتضي الأسلوب المتبع في ما مضى إضافة تكاليف جانبية هائلة، ممّا أوصل تلك المؤسسات إلى نوع من حائط مسدود، إذ لم يعد في إمكانها التجاوب مع الكلفة التأمينية المطروحة من شركات التأمين. لذا، من البديهي أن تكون مقاربة التأمين الذاتي علمية وتقنية لكي تحقق تلك النقابات والهيئات الهدف المنشود، ألا وهو تخفيض الكلفة.

انطلاقاً من هذا المبدأ، فإن شركات الـ TPA هي وحدها القادرة على توفير الخبرات التقنية والمعلوماتية والإدارية اللازمة فتمكن تلك المؤسسات من تحقيق هدفها. وهنا، لا بدّ من

خدمات عالية المستوى

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها أو إزالتها؟

– الوضع الاقتصادي هو التحدي الأكبر الذي يواجهه قطاعنا عموماً، كما القطاعات كافة، بحيث أنه يقيد عملية التطور والنمو في عالم الأعمال إلى حدّ كبير. هذه المعضلة تضع شركات الـ TPA تحت وطأة المنافسة القوية لتقاسم السوق اللبنانية المحدودة، ما يدفع إلى تخفيض أسعار الخدمات، وبالتالي تراجع مستواها.

أما في شركة Best Assistance، فنحن نهجد لكي لا نقع في المستنقع الضيق الذي فرض على القطاع، ونسعى إلى خلق توازنٍ معينٍ عبر المحافظة على مستوى خدمات عالٍ في مقابل أسعار تنافسية، متبعين مبدأ عدم المساومة على حقّ الشركة المتعاقدة معنا وعلى حقّ المؤمن له، على السواء.

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance، أين أنتم منها؟

– لا شك في أنّ للتطور والتكنولوجيا الكلمة الفصل في سير الأعمال أياً تكن؛ وتكون الرسالة أسمى عندما تكون الشركة متخصصة في مجال الصحة، فتستخدم تقنيات التواصل العصرية لتقديم خدماتٍ وتسهيلاتٍ إلى مجتمعٍ هو في أمسّ الحاجة إليها.

من هنا، كانت Best Assistance سباقة في إدخال تطبيق الهاتف المحمول إلى قطاع إدارة

Your trusted partner

We are living in a time of unprecedented change. We've spoken with over 50,000 customers across the globe to understand how their needs are changing. And we've learned that what they want most is a trusted partner who can help them manage life's twists and turns. We are committed to being that partner.

We expect that the world will continue to change like never before, but our commitment to continually find better ways to meet your needs remains the same.

For more information, please visit [metlife.ae](https://www.metlife.ae)



انطوان عيد

(مدير عام شركة لا ميديكال LA MEDICALE):

ضرورة توجه الشركات نحو تأمينات

استخراج النفط والمعلوماتية والاتصالات والأخطاء الطبية

توقع مدير عام شركة لا ميديكال LA MEDICALE انطوان عيد ان يكون وضع التأمين في لبنان غير مستقر، ونصح بتوجه الشركات نحو التأمينات المتعلقة باستخراج النفط والمعلوماتية والاتصالات والأخطاء الطبية، داعياً إياها الى دراسة برامج استشفائية جديدة، طالباً من هيئة الرقابة السهر على تطبيق القوانين، حاضماً الضامن الناجح على تنويع محفظته الاستشفائية، كاشفاً عن تحويل LA MEDICALE الى شركة مساهمة.



يقوم بتأمينها، وكذلك العمل على ايجاد الطرق والوسائل السهلة والجيدة لتحصيل الاقساط، لأن أي تراجع في تحصيل الأقساط، تكون له انعكاسات سلبية على الوضع المالي للضامن وبالتالي على الايفاء بالتزاماته، وخصوصاً تجاه العاملين لديه، والعاملين معه، الامر الذي سينعكس سلباً على مصداقيته في عالم التأمين.

شركة مساهمة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

- طرأت مستجدات كثيرة في العمل على شركتنا، فقد حولناها من شركة محدودة المسؤولية الى شركة مساهمة، ونحن نقوم بتعديل جذري في هيكليتها، وطريقة عملها، التي باتت تركز على خدمة الزبائن بشكل جد متطور، مع الابقاء على تصفية الفواتير بطريقة محترفة، والشركة تتابع تطوير برامجها المعلوماتية بمعايير عالمية، وتسعى الى تقديم منهجية جديدة في آلية عمل هذه البرامج لم يسبق لنا ان رأينا مثلها في لبنان.

وبالرغم من كل الضغوط التي مورست عليها خلال الاعوام الماضية، والمضاربات غير المشروعة فإن شركتنا قد حققت ككل سنة نمواً واضحاً، وهي تعد الجهات الضامنة العاملة معها، بنجاح باهر في السنوات المقبلة. ■



نعد الجهات الضامنة العاملة معنا بنجاح باهر في السنوات المقبلة



التنسيق بخصوصها مع نقابتي المستشفيات والأطباء.

تنويع المحفظة الاستشفائية

■ ما هي القوانين الملحة التي ترون ان على هيئة الرقابة ان تعدلها او تصورها؟

- قبل ان نسعى الى اصدار قوانين جديدة من قبل هيئة الرقابة، على هذه الهيئة السهر على تطبيق القوانين المعمول بها، لا بل التشدد في تطبيقها، وبناءً عليه يتم عندها معرفة الثغرات، وبعدها يصار الى اصدار القوانين اللازمة لسد هذه الثغرات.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

- على الضامن الناجح ألا يحصر محفظته التأمينية بنوع معين من التأمين، وخصوصاً اذا كان هذا النوع ذا مخاطر عالية، وان يقوم بتنويع محفظته الاستشفائية، كذلك عليه العمل على توقيع عقود اعادة ضمان، واضحة، متماسكة، قانونية، ومناسبة للمخاطر التي

تأمينات جديدة

■ تمارس شركات التأمين اعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

- يوجد مثل متداول في لبنان يقول: «القلة بتولد النقرار»، وبما ان المنطقة بأكملها تمر في اوضاع اقتصادية سيئة، وبما أن شركات التأمين واعادة التأمين، والوساطة في التأمين، هي شركات مالية، فإنها تحتاج الى اوضاع امنية واقتصادية مستقرة لتوسيع اعمالها، كما تحتاج الى ان يكون الوضع المالي للمواطن مستقراً وجيداً، وبما ان هذين الامرين غير متوفرين في لبنان والمنطقة، فإن وضع التأمين عموماً، لن يكون مستقراً.

اما فرص مجالات عمل هذه الشركات في لبنان فيجب ان تتوجه نحو التأمينات المتعلقة باستخراج النفط مثلاً، هذا اذا ما سمح للبنان البدء باستخراج نفطه، كما بإمكانها التوجه الى التأمينات المتعلقة بالمعلوماتية بمجالاتها كافة، والى الاتصالات ومنها الانترنت، والى تأمينات الأخطاء الطبية MALPRACTICE، والعمل على تشجيع اعتمادها في معظم انواع الاعمال، وكذلك بالامكان اعادة دراسة برامج استشفائية جديدة، تكون مخصصة للطبقات الفقيرة، التي تسعى لشرائها بأسعار مقبولة، كونها تعتبر أن الاستشفاء حاجة وليس رفاهية، ومثل هكذا برامج استشفائية، يجب

IN

THERE FOR YOU

MAINS SAL provides covers for a full range of insurance products in the classes of:

MOTOR INSURANCE

HEALTH AND PERSONAL INSURANCE

LIABILITY INSURANCE

PROPERTY

MONEY AND RELATED INSURANCES

ENGINEERING INSURANCE

MARINE INSURANCE

If your need is not satisfied by the ready-made available products, Mains Sal can tailor make unique packages to cover your personal and business risks.



MAINS^{S.A.L.}
insurance & reinsurance co

Lebanon | **Beirut** | Al-Ramleh Al-Baydah | Fawaz Building | Beethoven Street | Tel:+961 1 791 798
Email: info@mains_lb.com, **Ain Mreiseh**, Tel/Fax: +961 1 362 255 | **Haret Hreik**, Tel/Fax: +961 55 57
48 **Mcharefiah**, Tel: +961 1 55 57 48 | **Jdeideh**, Tel: +961 1 891 961 | **Jounieh**, Tel/Fax: 76/174 001
Jezzine Tel/Fax: +961 7 781 355 | **Tripoli**, Tel/Fax: +961 6 433422 | **Al Koura**, Tel/Fax: +961 6 952 946
Zgharta, Tel/Fax: +961 6 66 24 35 | **Zahle**, Tel/Fax: +961 8 802 603 | **Chtoura**, Tel/Fax: +961 8 54 55 30



د. رنوه حاصباني (رئيسة شركة INTERMED):

التحدي الأبرز الذي نواجهه صعوبة التزام المؤمن لهم بدفع أقساطهم

أشارت رئيسة شركة INTERMED لإدارة المحافظ الطبية الدكتورة رنوه حاصباني الى تدني عدد المستفيدين في فرع الاستشفاء بسبب غلاء الأقساط، واعتبرت التحدي الأبرز الذي تواجهه الشركة صعوبة التزام المؤمن لهم بدفع أقساطهم، مذكرة باعتماد الحرفية العالية مع الجسم الطبي، واجدة ان التقسيط المريح للمؤمن لهم هو القرار المهم الذي يجب ان يتخذه الضامن الناجح.

- نعم، نعتمد التطبيق الرقمي منذ مدة ما سهّل علينا عمليات التواصل مع المستشفيات وجميع الأطراف بسرعة فائقة توفر الجودة في الخدمة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

- شركتنا تتطور سنة بعد أخرى وتعتمد الحرفية العالية مع الجسم الطبي فيها.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

- القرار المهم الذي يجب ان يتخذه الضامن في السنوات المقبلة اعتماد تقسيط

مريح للمؤمن لهم أو المشتركين والتعاون مع المستشفيات بطريقة سليمة تحفظ حقوق

الجميع. ■



شركتنا تتطور سنة بعد أخرى وتعتمد الحرفية العالية مع الجسم الطبي فيها



الاستشفاء بدفع أقساطهم، فنتمنى على الشركات أو الصناديق اعتماد التقسيط المريح بغية تمكين المؤمن لهم من الإلتزام بدفع موجباتهم.

حرفية عالية

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance، أين انتم منها؟

تدني عدد المستفيدين

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها أو ازلتها؟

- الاوضاع الإقتصادية صعبة هذه الأيام، وقد تدني عدد المستفيدين في فرع الاستشفاء نظراً لغلاء الأقساط التأمينية وعدم تمكّن المشتركين من الإيفاء بها.

■ يتزايد عدد النقابات والهيئات والمؤسسات التي تعتمد التأمين الذاتي Self Insurance، هل تعتبرون ذلك أمراً إيجابياً وناجحاً، وهل هو أقل تكلفة من قسط التأمين؟

- أهم التحديات التي نواجهها في شركة TPA INTERMED في الوقت الحالي هو صعوبة إلتزام المستفيدين في فرع

KARAMNA
Lebanese Restaurant

Owner: Mr. Omar AL Shamman

1st Branch: Maarad St., Downtown, Beirut Tel.: +961 1 999 499 Mob.: +961 3 008 877

2nd Branch: Choucri Ghanem St., Ain Mreissa, Beirut District Tel.: +961 1 374 750 Mob.: +961 3 260 042

Facebook: KaramnaBeirut
Instagram: KaramnaBeirut
Email: rabih@karamnaresaurant.com

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



جاد معوض

(مدير عام شركة غلوب مد GLOBEMED - السعودية):

غلوب مد السعودية هي جزء من خطط التحول في المملكة التي تهدف لدفع قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية خطوة إضافية نحو رؤية

وإستراتيجية المملكة ٢٠٣٠

انجاز تلو آخر تحققة شركة غلوب مد GLOBEMED السعودية وآخرها اختيارها من قبل وزارة الصحة السعودية لإدارة عملية الإحالة الطبية من مقدمي الخدمة في القطاع العام الى نظرائهم في القطاع الخاص.

مدير عام الشركة جاد معوض الذي حقق هذا الانجاز خلال فترة قصيرة من توليه مهامه رأى في حديثه الى «البيان الإقتصادية» ان التحدي الأكبر الذي تواجهه شركة ال TPA هو ايجاد التوازن بين احتواء الكلفة وجودة الخدمة المقدمة، وأشار الى تقديمها منصة شاملة ومتكاملة من الحلول والخدمات التي تفي باحتياجات شركات التأمين كما بالمؤمنين لدى هذه الشركات، مذكراً بأنها الشركة الأولى التي استخدمت النظام الممكن المرتبط بشبكة الإنترنت لدى مقدمي خدمات الرعاية الصحية، نافياً ان يكون هناك أي نوع من التأمين الذاتي يعتمد في المملكة، حرصاً من المشرع على مصالح المستفيدين والمؤمنين على مستوى الخدمات والمنافع الصحية التي يحصلون عليها، مقترحاً على الضامن الناجح احترام العميل ومساندته عند كل محطة من محطات خدمته، والعمل على إيجاد آليات لتعزيز عافية المريض والاستثمار في برامج وخدمات تعزز صحة العميل وليس التخصص في إدارة مرضه.

على الضامن الناجح الاستثمار في برامج وخدمات تعزز صحة المؤمن له وليس التخصص في إدارة مرضه

وأشير هنا الى أننا كنا من اوائل الشركات التي أدخلت تطبيقاً يعنى بشؤون التأمين الصحي على الهواتف الجواله، وذلك بهدف مساعدة المؤمنين على إدارة تغطيتهم التأمينية بسهولة. واليوم يسرني أن أفصح لقرء مجلة «البيان الإقتصادية» الغراء أننا سنقوم بإصدار تطبيقنا الجديد على الهواتف الجواله GlobeMed FIT مع مستهل عام ٢٠١٨. سنتوجه بهذا التطبيق لكافة الناس بحيث لن يكون محصوراً فقط بإدارة آليات التغطية الصحية إنما سيكون المستشار الصحي لكل مستخدم من خلال أقسامه التي تُعنى بجوانب اللياقة، والتغذية، والصحة، والتأمين الصحي. فيساعد التطبيق على تغيير نمط عيش المستخدم للتمتع بحياة أكثر صحة من خلال تتبع نشاطه وغذائه وصحته، كما يشكل أداة خدمة ذاتية قيّمة تسمح للمؤمن بإدارة شؤون وتفصيل التغطية التأمينية.

لا تأمين ذاتياً في المملكة

■ يتزايد عدد النقابات والهيئات والمؤسسات التي تعتمد التأمين الذاتي Self-Insurance، هل تعتبرون ذلك أمراً إيجابياً وناجحاً، وهل هو أقل كلفة من قسط التأمين؟
- تمنع التشريعات والتنظيمات في المملكة العربية السعودية أي نوع من أنواع التأمين الذاتي حرصاً من المشرع في المملكة على

اعتماد على التقنيات الرقمية

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالإبتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance، أين انتم منهنما؟

- نحن في «غلوب مد» من السباقين في مجال الإبتكار والتطور، لا بل أستطيع القول أننا اتخذنا من الإبتكار نهجاً، وبنينا على أساسه مسيرة ملؤها الإنجازات والنجاحات منذ عام ١٩٩٥. فكنا اول شركة تستخدم النظام الممكن المرتبط بشبكة الأنترنت لدى مقدمي خدمات الرعاية الصحية. فنحننا من خلال نظامنا الخبير الصحي بتغيير مفهوم التأمين الصحي والرعاية الصحية، وعززنا قدراته على مر السنين بالقواعد الطبية، والترميزية، وطب الأسنان، والأدوية، ليميز ملايين الحالات بدقة وكفاءة، بما يؤدي لمكثنة الموافقات المسبقة والتدقيق بالفواتير.

ونواصل هذه المسيرة اليوم من خلال الإعتماد على التقنيات الرقمية التي تشكل جزءاً من تحولنا الرقمي الذي سيطلق مختلف جوانب عملنا. وفي هذا الإطار، لن نوفر جهداً في مساندة المؤمنين لدى شركات التأمين المتعاقدة معنا إن من خلال مكاتبنا الميدانية في المستشفيات او مكاتب خدمة العملاء أو من خلال أحدث الوسائل التقنية عبر موقع الشركة الإلكتروني وتطبيق الهاتف الجوال ما يوفر لهم أدوات خدمة ذاتية ترتقي بالخدمة الى أرقى مستويات الجودة.

منصة متكاملة من الحلول

■ ماهي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها وازالتها؟

- التحدي الأكبر الذي قد يواجه أي شركة TPA هو إيجاد التوازن بين احتواء الكلفة وجودة الخدمة المقدمة. لذا على شركة الإدارة العمل على مساندة شركات التأمين المتعاقدة معها من خلال توفير الخدمات والحلول التي تواكب أحدث التقنيات وتساهم بالحد من الكلفة المترتبة على شركة التأمين كما على المريض. ونحن في «غلوب مد» السعودية نفتخر بأننا قدمنا منصة شاملة ومتكاملة من الحلول والخدمات التي تفي بإحتياجات شركات التأمين كما بالمؤمنين لدى هذه الشركات. وتقوم هذه المنصة على المكثنة من خلال نظامنا الخبير الصحي القائم على القواعد الطبية، والترميزية، وطب الأسنان، والأدوية ما يساهم بمكثنة الموافقات بدقة وبالتالي تسريع عملية حصول المؤمن على خدماته من دون أي تعقيدات او إنتظار، كما التدقيق بالفواتير ما يساهم بتوفير الكلفة المترتبة.

كما نعمل على برامج لنشر الوعي والوقاية من الأمراض المزمنة التي تثقل بأكلاف باهظة على شركات التأمين كما على كاهل صحة المؤمن له. وفي هذا الإطار نشجع المؤمنين على إتباع عادات صحية ونمط عيش صحي.

من محطات خدمته لا سيما وأن العميل بات اليوم أكثر إطلاعاً ومعرفةً ووعياً حول كيفية التعامل مع تأمينه الصحي. لذا على الضامن الناجح أن يوفر له تجربة مميزة ويعمل على تقديم خدمات تفي بإحتياجاته.

ثانياً، وبالنظر الى الإزدياد المطرد في التقنيات وتسارع التطور التكنولوجي، على الضامن الناجح الإستثمار في مواكبة أحدث التقنيات. واليوم تخوض «غلوب مد» غمار التحول الرقمي وتعمل على تطبيقه في مختلف جوانب عملها لمساندة شركات التأمين المتعاقدة معها.

أخيراً وليس آخراً، يجب على أي ضامن صبّ كل جهوده على إيجاد آليات للعمل على تعزيز عافية المريض والإستثمار في برامج وخدمات تعزز صحة العميل وليس التخصص في إدارة مرضه كما جرت العادة. ونحن في «غلوب مد» نقدم برامج تحث على اهمية الوقاية من الأمراض، خصوصاً المزمّنة منها من خلال إتباع نمط عيش صحي وعادات صحية في صفوف الأصحاء، والحدّ من مضاعفاتها لدى الأشخاص الذين يعانون منها. ■

بعد عملية إستدراج العروض، رست المناقصة على «غلوب مد» السعودية لقدرتها على مساندة جهود الوزارة في توفير تجربة أفضل للمريض مع الحرص على حسن سير العملية ورصدها ومراقبتها بدقة وفعالية عبر قناة واحدة. ف«غلوب مد» السعودية اليوم هي جزء من خطط التحول في المملكة التي تهدف لدفع قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية خطوة إضافية نحو رؤية وإستراتيجية المملكة ٢٠٣٠.

ونحن ملتزمون بإنجاز وتحقيق خطط التحول كي تثبت «غلوب مد» انها الشريك الأمثل للوزارة. وهنا لا بدّ لي أن أشدد على اهمية الروابط المتينة التي تربطنا بشركائنا في القطاع الخاص، فدعمهم وثقتهم يشكلان الأرضية الصلبة التي تدفعنا لتقديم الأفضل باستمرار.

الاستثمار في مواكبة أحدث التقنيات

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح إتخاذه للسنوات المقبلة؟
- في رأيي أهم ما يمكن للضامن الناجح القيام به هو إحترام العميل ومساندته عند كل محطة

مصالح المستفيدين والمؤمنين على مستوى الخدمات والمنافع الصحية التي يحصلون عليها. إنطلاقاً من هذا الحرص، فرض المشرع على أرباب العمل شراء وثائق التأمين من شركات تأمين متخصصة في إدارة التأمين الصحي من القطاع الخاص، لما لهذه الشركات من خبرة وقدرة على إدارة كافة جوانب التغطية الصحية للمؤمن بكفاءة وشفافية من دون أي تلاعب بالمنافع بعد صدور الوثيقة التأمينية. لذا نحن ضد فكرة التأمين الذاتي في المملكة العربية السعودية.

شريك أمثل لوزارة الصحة السعودية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

- إضافة الى مواكبة أحدث التقنيات الرقمية التي باتت جزءاً لا يتجزأ من عملنا، أهم المستجدات هي بداية علاقتنا الجديدة مع القطاع العام بعد ان تم اختيارنا من قبل وزارة الصحة لإدارة عملية الإحالة الطبية من مقدمي الخدمة في القطاع العام الى نظرائهم في القطاع الخاص داخل المملكة العربية السعودية.



www.alafaq-ins.com

Jeddah ,Madina Road , Al-Khayyat Tower , 8th Floor, Office 82

P.O.Box : 22727 Jeddah 21416 , Saudi Arabia

Tel : +966 12 665 5792 | Fax : +966 12 665 5372

جدة ، طريق المدينة ، برج الخياط ، الدور الثامن ، مكتب ٨٢

ص.ب ٢٢٧٢٧ جدة ٢١٤١٦ المملكة العربية السعودية

هاتف : ٩٦٦ ١٢ ٦٦٥٥٧٩٢ + فاكس ٩٦٦ ١٢ ٦٦٥٥٣٧٢ +

خليفة عبدالله تركي السبيعي (رئيس مجموعة قطر للتأمين QIC GROUP)؛

تمكنا من الحفاظ على مكانة المجموعة الرائدة في بيئة اقتصادية شديدة التنافس

تواكب مجموعة قطر للتأمين التطوير والابتكار في جميع أعمالها وتضع العميل في رأس قائمة أولوياتها، كما تعمل على تطوير أنظمتها وتطبيق أفضل المعايير التكنولوجية. رئيس المجموعة ورئيسها التنفيذي خليفة عبدالله تركي السبيعي أشار إلى أن المجموعة استطاعت توسيع نطاق حضورها العالمي، مؤكدا نجاحها في استقطاب عملاء جدد من خلال تطوير الخدمات عن طريق استخدام أحدث وسائل التكنولوجيا، عازيا هذا النجاح إلى التزامها بالابتكار والإبداع والتطور.



أحدثت وسائل التكنولوجيا ويأتي ذلك التسهيل في عملية التعامل مع المطالبات تعويضات حوادث السيارات إقليمياً من خلال بوابتنا الإلكترونية وإننا في مجموعة قطر للتأمين نغزو نجاحنا للالتزام بالابتكار والإبداع وأهمية التطور، حيث أن القدرة على الابتكار والتجديد جزء لا يتجزأ من ثقافة شركتنا كما أنها تطبق على جميع أوجه أعمالنا بما في ذلك الموظفون والعمليات والمبيعات والبحث والتطوير.

وفي ما يتعلق بنظرتنا المستقبلية للفترة المتبقية من عام ٢٠١٧ من المتوقع لعملياتنا العالمية ذات رأس المال القوي أن تستفيد من زيادات الأسعار التي تعقب الكوارث الطبيعية التي حدثت خلال الربع الثالث من العام الحالي. وفي الوقت نفسه، نزاول أعمالنا على النحو المعتاد داخل السوق القطرية وغيرها من أسواق منطقة الشرق الأوسط، بالرغم من تحديات الاقتصاد الكلي الناجمة عن حالة الانقسام السياسي الحاد في المنطقة.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– في ظل وجود سجل حافل بالنجاح وتوقعاتنا بمستقبل مشرق تعد مجموعة قطر للتأمين واحدة من الشركات الرائدة العالمية في مجال التأمين حيث أنها تركت بصمة واضحة في عالم التأمين في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، تأسست قطر للتأمين عام ١٩٦٤ وكانت أول شركة تأمين وطنية في دولة قطر إلى أن أصبح لها وجود الآن في أهم أسواق التأمين العالمية، وسنواصل الاستفادة من قوتنا وإمكاناتنا التي اكتسبناها خلال ما يزيد على ٥٢ عاماً من الخبرة كما أننا مستمرون في مواصلة مهمتنا في توسيع نطاق أعمال المجموعة لمواجهة جميع المخاطر المحتملة التي يمكن أن تواجهنا، ومن خلال تحسين عملياتنا التأمينية سنحافظ على مكانتنا كشركة عالمية. وإن الخبرة الطويلة لقطر للتأمين تمكننا من إنشاء علاقات قوية مع العملاء كما أن السمعة العالمية مكنتنا من نمو نشاطنا بالتوسع الجغرافي خارج قطر ونجحنا في تقديم العديد من الخدمات التأمينية المتميزة في أعمالنا التجارية والاستثمارات في الكفاءات والنظم الحديثة ومع استمرار تطور صناعة التأمين وتألقها مع الإطار التنظيمي ورغبة العملاء وخدماتهم، وسوف نستمر في تقديم خدمات ومنجات جديدة إلى السوق المحلية والإقليمية، وسنركز على توفير معايير الجودة المعمول بها. ■

الناجمة عن حالة الانقسام السياسي الحاد في المنطقة.

تطبيق أفضل المعايير التكنولوجية

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance أين أنتم منهما؟

– تسعى مجموعة قطر للتأمين دائماً إلى مواكبة التطوير والابتكار في جميع أعمالها حيث تضع العميل دائماً على رأس قائمة أولوياتها، ومن هنا استثمرت الكثير في استخدام التقنيات الحديثة للتسهيل على العملاء وحرصها الدائم على توفير الخدمات بالسرعة والجودة العالية، وتعمل الشركة باستمرار على تطوير أنظمتها وتطبيق أفضل المعايير التكنولوجية، كما أن الابتكار والإبداع عنصران يكملان بعضهما البعض، حيث يساهمان في نمو محرك الاقتصاد الرقمي وتعزيز التنمية والذي يعد واحداً من محركات النمو الاقتصادي.

تأقلم مع التحديات

■ ماهي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– استطاعت مجموعة قطر للتأمين توسيع نطاق حضورها العالمي من خلال شركة قطر لإعادة التأمين ذراعها المتخصصة بأعمال إعادة التأمين والاستحواد على شركة انتاريس، الشركة المتخصصة بالتأمين وإعادة التأمين في سوق «اللويدين». كما أن مجموعة قطر للتأمين تسعى دائماً إلى إيجاد سبل أفضل في إدارة أعمالها وذلك من خلال التأقلم المستمر مع بيئة مليئة بالتحديات حيث تمكنا من الحفاظ على مكانة المجموعة الرائدة في بيئة اقتصادية شديدة التنافس، مما يعكس إيجاباً على النمو الذي تسجله المجموعة سواء من ناحية حجم الأقساط المكتتبه أو انتشار أعمال المجموعة جغرافياً.

قامت قطر للتأمين بإعطاء الفرصة للمواطنين لشغل دور محوري في قيادة العمليات لضمان نمو مستمر للمجموعة، إلى جانب كونها جزءاً أساسياً في إستراتيجية الشركة التي تركز على استقطاب المزيد من الكوادر القطرية، حيث تركز جهودها لرفع نسبة التطوير تماشياً مع سياسة الدولة في تطوير الوظائف بشتى قطاعاتها وفقاً لرؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠. ومن ناحية أخرى نجحنا في استقطاب عملاء جدد، وذلك من خلال تطوير خدماتنا عن طريق استخدام

■ نمارس شركات التأمين وإعادة الوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– ان عام ٢٠١٧ واحد من أكثر الأعوام تكلفة من حيث الخسائر الناجمة عن الانخفاض السائد في أسعار التأمين العالمية، وتأثر الأسواق المالية بالدوافع السياسية. على صعيد قطاع التأمين وإعادة التأمين العالمي، تأثرت «شركة قطر للتأمين» بالأعاصير الثلاثة «هارفي» و«ايرما» و«ماريا» حيث أن مجموعة قطر للتأمين تأثرت عام ٢٠١٧ من خلال «شركة قطر لإعادة التأمين» (Qatar Re) وصندوق «أنتاريس» رقم (١٢٧٤) بهيئة «اللويدين»، بهذه الأعاصير الثلاثة «هارفي» و«ايرما» و«ماريا» بشدة مما أدى إلى تكبدها صافي خسائر بلغت حوالي (١٧٤) مليون دولار أميركي، ومن المتوقع أن تستفيد مجموعة قطر للتأمين التي تمتلك عمليات عالمية برأس مال جيد وقوي من الزيادة المتوقعة في الأسعار العالمية للتأمين وإعادة التأمين وفرص النمو المربح.

في ظل تلك الظروف الصعبة تظهر المرونة العالية لشركات التأمين ومدى كفاءة الممارسات التي تنتهجها في ما يتعلق بإدارة المخاطر، وسلامة النهج الذي تتبعه في اختيار المخاطر، وأنظمة الرقابة الداخلية فائقة التطور.

الإفادة من زيادة الأسعار

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وماهي خططكم لتخفيف وطأتها أو إزالتها؟

– مثل جميع نظيراتها، تؤمن «شركة قطر للتأمين» بوجود حالة جوهريّة من عدم اليقين تشوب التقديرات المتعلقة بخسائر الشركة نظراً لطبيعة وحجم وحدثة هذه الخسائر الحاصلة. وتستند هذه التقديرات إلى التحليلات الأولية الخاصة بالمخاطر التي تواجهها الشركات، والافتراضات الحالية المتعلقة بإجمالي خسائر قطاع التأمين، وهي نتاج المعلومات الأولية التي وفرها الوكلاء حتى الآن.

من المتوقع لعملياتنا العالمية ذات رأس المال القوي أن تستفيد من زيادات الأسعار التي تعقب الكوارث الطبيعية التي حدثت خلال الربع الثالث من العام الحالي. وفي الوقت نفسه، نزاول أعمالنا على النحو المعتاد داخل السوق القطرية وغيرها من أسواق منطقة الشرق الأوسط، بالرغم من تحديات الاقتصاد الكلي

GLOBAL SPECIALTY LINES



GLOBAL NETWORK
EXPERTISE WHEREVER YOU
DO BUSINESS

Gate Village 4, Level 1, Office 111
Dubai International Financial Centre (DIFC)
Tel: +971 (0)4 436 7300
www.rsagroup.com

RSAI PLC UK / DIFC Branch





جاسم علي عبدالرحمن المفتاح

(الرئيس التنفيذي لمجموعة الدوحة للتأمين DOHA INSURANCE GROUP)؛

الاقتصاد القطري قوي والامور تسير ضمن الخط الموضوعة

رأى الرئيس التنفيذي لمجموعة الدوحة للتأمين DOHA INSURANCE جاسم المفتاح ان الاقتصاد القطري قوي والامور تسير ضمن الخط الموضوعة. وكشف عن افتتاحها مكاتب تمثيلية وفروعا هدفها اكتتاب اخطار اعادة التأمين وذلك بعد اكمال الدراسات والحصول على كل الموافقات اللازمة من المصرف المركزي والجهات المعنية، لافتا الى جهد مبذول على صعيد تطوير أدوات المجموعة لتحويلها الى خدمات رقمية ومنتجات الكترونية، منوها بما يقوم به مصرف قطر المركزي على صعيد تطوير سوق التأمين المحلية، متطلعا الى توسع المجموعة خارج قطر خلال ٢٠١٨، حاضا الضامن على مواكبة تطورات العملاء المستقبلية.

نتائج متوافقة مع التوقعات

■ بعد اتخاذ البنك المركزي القطري بعض القرارات الصارمة حيال الشركات العاملة في مركز قطر المالي كيف كانت ردة فعلكم على ذلك؟
- يعمل مصرف قطر المركزي حاليا على تطوير سوق التأمين المحلية والقرارات التي اتخذها بخصوص شركات التأمين والوساطة المدرجة في مركز قطر المالي هي بمثابة تعديل للوضع وادخال نوع من التطبيقات فيها فقط لا غير، لقد اعطى المصرف مهلة بمثابة فترة انتقالية لتسوية اوضاع هذه الشركات، وهو لم يمنعها من العمل انما سيضع آليات للعمل في قطر لايجاد نوع من الانضباطية في السوق.

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٧؟

- نسير حتى الآن وفق خطة العمل المعدة، وقد جاءت نتائجنا جيدة متوافقة وتوقعاتنا. نتطلع للتوسع خارج قطر خلال ٢٠١٨. حاليا نحن في مرحلة استكمال الدراسات لافتتاح فروع جديدة خارج المنطقة العربية وبعد حصولنا على الموافقات اللازمة سنصرح بمزيد من التفاصيل.

مواكبة تطورات العملاء

■ ما هي الخطوات التي يجب على الضامن الناجح اتباعها في المرحلة المقبلة؟
- عليه ان يواكب متطلبات السوق لكي يحقق النجاح وان يواكب تطورات العملاء المستقبلية ويدقق بحفظة المخاطر والمحفظه الاستثمارية، وان يبتكر المزيد من الحلول الجديدة والوسائل التكنولوجية المتطورة. ■



تسير مجموعتنا وفق وتيرة عمل ممتازة



عربية اصيلة ذات تطورات دولية. هذا ونعمل وفق استراتيجية جديتنا في الوقت الحالي على التوسع في الخارج، وذلك بعد اكمال كل الدراسات والحصول على كافة الموافقات من المصرف المركزي القطري والهيئات المعنية الأخرى. مما يؤهلنا للانتشار بإفتتاح مكاتب تمثيلية وفروع هدفها التوسع وتقديم خدمات وحلول تأمينية جديدة ك اكتتاب اخطار اعادة التأمين. وبشكل عام المجموعة حاليا تسير وفق وتيرة عمل ممتازة.

■ اين انتم من التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي والى ما هنالك من تطورات تكنولوجية؟

- قمنا مؤخراً في ٢٠١٧ بافتتاح شركة تطبيقات الكترونية وأنظمة وحلول تكنولوجية، وهي احدى الشركات التابعة للمجموعة واسمها برزان لتكنولوجيا المعلومات مملوكة ١٠٠ في المئة لمجموعة الدوحة للتأمين ومقرها عمان في الاردن. لقد جعلنا مركزها في الاردن لان معظم المبرمجين وخبراء التكنولوجيا موجودون هناك. نعمل حاليا على تطوير المجموعة الإلكترونية لئلا يتسنى لنا تقديم خدمات ومنتجات وحلول تأمينية متطورة ومتوفرة على شبكة الانترنت او من خلال التطبيقات الالكترونية او حلقات التواصل الإجتماعي، ليسهل لعملائنا الكرام استخدامها اينما وجدوا وإنجاز معاملاتهم بسهولة ويسر .

طاقة اضافية للسوق

■ بعد حدوث الكوارث الطبيعية في الولايات المتحدة خلال العام ٢٠١٧ هل شعرت بأن معيدي التأمين لجأوا الى التشدد في الشروط ورفع الاسعار اثناء تجديد العقود مع شركات التأمين في المنطقة؟

- ما زالت مجموعة الدوحة للتأمين بعيدة عن فترة تجديد عقود اعادة التأمين، لكن معظم معيدي التأمين الكبار تأثروا بهذه الكوارث وتكبدوا الكثير من الخسائر نتيجتها، الا ان السوق تتمتع بطاقة استيعابية اضافية الى جانب المنافسة الحادة ولم اسمع ممن قاموا بتجديد العقود في الفترة الاخيرة بوجود تشدد في الشروط او ميل لرفع الاسعار.

■ كيف تتعامل مجموعة الدوحة للتأمين مع الازواج الصعبة القائمة في المنطقة وكيف تتخطاها؟

- رب ضارة نافعة وعموما الاقتصاد القطري قوي، فالأمور لا تسير ضمن الخط الموضوعة مسبقاً وحسب، لا بل انه في الآونة الأخيرة أنجز العديد من المشاريع خاصة في قطاع البنى التحتية والمواصلات وتشييد المنشآت الرياضية. لقد تسارعت وتيرة العمل ولا زلنا نسير على الاستراتيجية ذاتها وفق الخطط نفسها.

توسع خارجي مستقبلا

■ هل هناك استراتيجية جديدة للمجموعة بعد تغيير شعارها؟

- حصلنا سابقا على الموافقة بشأن تحويل اسم شركة الدوحة للتأمين الى مجموعة الدوحة للتأمين، وتغيير الشعار (العلامة التجارية) هو لمواكبة تطوراتنا المستقبلية وخططنا التوسعية. وقد لجأنا الى دمج الاحرف العربية بتلك الأجنبية، قطرية

WORK WITH THE BEST.

Milliman has been awarded Service Provider of the Year at the Middle East Insurance Industry Awards for the third consecutive year. Our team of specialised consultants in Life, Health, P&C, and Employee Benefits can help you with actuarial consulting, M&As, health analytics and clinical assessments, retirement planning, telematics, and enterprise risk management throughout the Middle East and North Africa.

To learn more, contact us at
+971 4 386 6990 or visit [milliman.com](https://www.milliman.com).





الشيخ سعود بن عبدالله آل ثاني

(الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين التكافلي - قطر)

على شركات التأمين التركيز على الأرباح الفنية في الفترة المقبلة

حققت شركة الخليج للتأمين التكافلي فائضاً تأمينياً من المقرر توزيعه على المشتركين، وهي المرة الأولى منذ تحول الشركة إلى التأمين (التكافلي) الإسلامي عام ٢٠١٠. الرئيس التنفيذي للشركة الشيخ سعود بن عبدالله محمد جبر آل ثاني، وفي حوار مع «البيان الاقتصادية» بحضور رئيس الشؤون الفنية في الشركة هيثم قيس المدرس، لفت إلى استقرار قطاع التأمين القطري، مبدياً الحرص التام على السمعة الطيبة في السوق، ومقدراً عالياً فريق العمل لدى الشركة المؤهل وصاحب الخبرة في مجال التعامل مع مختلف فروع التأمين، ومتوقفاً أن تبقى أسعار تغطيات المعيدين للأخطار الطبيعية على ما هي، مؤكداً التعاون مع معيدين عالميين من تصنيف فئة A وأعلى.

يتم الارتباط مع معيدي التأمين ذوي تصنيف ائتماني مرموق، يعزز من مصداقية الشركة تجاه حملة الوثائق، ولا يخضع للعوامل الجيوسياسية المتقلبة في المنطقة.

٢٤ مليون ريال صافي دخل أكتاب

■ كيف كانت نتائج الشركة للعام ٢٠١٧ من حيث الأقساط والأرباح المحققة؟

– الحمد لله رب العالمين كانت نتائج العام جيدة من حيث الأرباح، بالرغم من الانخفاض الطفيف في (الاشتراكات) الأقساط، وذلك بسبب عدم السير والانجرار في سياسة تكسير الأسعار السائدة في هذه الظروف. شركة الخليج للتأمين التكافلي هي اليوم من بين أكبر خمس شركات تأمين في قطر، وقد كانت الوحيدة التي حققت صافي دخل أكتاب إيجابياً بلغ ٢٤ مليون ريال حتى ٣٠/٩/٢٠١٧ وهو ما أشارت إليه مؤسسة ستاندرد آند بورز S&P في تقريرها الخاص بوضع الشركات القطرية الذي صدر مؤخراً. اعتمادنا الأساسي سيكون على تحقيق الأرباح الفنية والتي شهدت تحسناً كبيراً هذا العام وأفضل من السابق. كما أننا حققنا فائضاً تأمينياً سنوزعه على حملة الوثائق لأول مرة وذلك بعد إطفاء العجز المتراكم منذ تحولنا إلى شركة (تكافلية) إسلامية. وستعمل الشركة على اتباع الوسائل كافة للحفاظ على أموال المساهمين والمشاركين على السواء بما يحقق لهم أفضل العوائد.

■ ما هي الخطوات التي على الضامن الناجح اتخاذها للسنوات المقبلة؟

– أعتقد أن الضامن الناجح هو من سوف يتجه إلى استخدام التكنولوجيا الحديثة والتحول إلى التأمين الرقمي كما سبق أن ذكرنا، إضافة إلى عدم اللجوء إلى المنافسة غير الفنية وتحطيم الأسعار، ومن ثم العمل على تحقيق سمعة طيبة للارتقاء بعمل التأمين إلى مستويات رفيعة، ويجب كذلك التركيز على النواحي الفنية في السنوات المقبلة للحفاظ على النتائج التي يتطلع لها المساهمون والمشاركين على حد سواء. ■

من البيئة التنظيمية والقانونية الداعمة لتوفير المنتجات التأمينية التي تلبي احتياجات السوق والعملاء ومواكبة للعصر، وذلك تناغماً مع الأسواق العالمية.

■ أين أنتم من التحول الرقمي؟

– نحن على قناعة تامة بأن التكنولوجيا الجديدة من أهم العوامل التي سوف تحدد مستقبل القطاع، وأن التباطؤ في إدراك هذه الحقيقة يعني عدم النمو لهذه الصناعة بالشكل المأمول.

وانطلاقاً من هذه الرؤية، فإننا بصدد الحصول على الموافقات اللازمة من الجهات الرقابية للبدء بتسويق منتجاتنا التأمينية من التطبيقات الإلكترونية الحديثة التي قمنا بتطويرها.

تعامل مع معيدين فئة A وأعلى

■ بعد حدوث الكوارث الطبيعية العالمية وتكبد شركات إعادة التأمين خسائر، هل تتوقعون اللجوء إلى التشدد ورفع الأسعار من قبلها لدى تجديد العقود مع شركات التأمين في المنطقة؟

– شركات إعادة التأمين تتعامل مع الأسواق المختلفة وفقاً لأداء كل سوق، وكذلك مع كل شركة داخل السوق ذاتها، وهي في النهاية تتشدد مع البعض حتى دون حصول كوارث، فعندما تتكبد شركات إعادة خسائر من أحد عملائها في أي سوق، فمن الطبيعي جداً أن تتشدد مع هذا العميل أو السوق عند تجديد الاتفاقيات، إلا أن التشدد الأكبر حتماً سوف يستمر في تغطيات الحريق والمركبات، وفي ما يتعلق بالأخطار الطبيعية نتوقع أن تسير الأمور كما هي عليه، دون تغير ملحوظ في هذا المجال.

■ ألا تتعاملون مع شركات إعادة عربية؟

– لا تزال شركتنا ترتبط بعلاقات طيبة ومميزة مع شركات إعادة العربية، قد بدأت هذه العلاقات منذ تأسيس الشركة قبل حوالي ٢٨ عاماً، من خلال التعامل المباشر مع عدد من هذه الشركات. إلا أنه ولأسباب عملية فقد رأى مجلس إدارة الشركة أن

■ كيف تتعاملون كشركة تأمين مع الأوضاع السائدة في المنطقة وتحديداً قطر؟

– تعيش المنطقة في حالة ترقب بسبب ظروف انخفاض أسعار النفط التي انعكست على مجمل القطاعات الاقتصادية ومنها قطاع التأمين مما أدى إلى تراجع أقساط التأمين بسبب سياسات التسعير غير الفنية والمنافسة التي أشعلتها هذه السياسة، ومحاولة كل شركة المحافظة على نصيبها في السوق. ورغم هذه الظروف نعتقد أن قطاع التأمين في قطر أقل تأثراً بالمقارنة مع البلدان الأخرى.

■ اتخذتم قراراً بتحويل الشركة إلى التأمين الإسلامي بشكل كامل. فما هي سليات وإيجابيات هذا القرار؟

– إن شركة الخليج للتأمين التكافلي هي واحدة من أقدم الشركات الوطنية في الدولة ومدرجة في بورصة قطر وتتعاوى جميع فروع التأمين منذ تأسيسها عام ١٩٧٩، وقد حققت خلال وجودها طوال هذه الفترة مكانة مرموقة في سوقي التأمين المحلية والإقليمية. انطلقت فكرة التحول من شركة تأمين تقليدية إلى شركة تأمين إسلامية من أجل تحقيق رؤية مجلس إدارة الشركة ومساهميها بأن تكون الشركة أحد البنات التي يتكون منها الاقتصاد الإسلامي، في ظل النمو الهائل وزيادة الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات، حيث تم التحول بعد موافقة الجمعية العمومية للشركة والجهات الرسمية في عام ٢٠١٠.

لا شك أن توزيع العوائد الكافية والعادلة على المساهمين والمشاركين وفقاً للأصول الشرعية إحدى أهم الإيجابيات، ويتجاوز كافة الصعوبات أو السلبات المصاحبة لعملية التحول. وبفضل من الله فقد بدأت الشركة من العام السابق بتوزيع عوائد وأرباح على المشتركين وبما يحقق للمشاركين نصيبهم بالتوافق مع الشريعة الإسلامية.

■ ماذا حققتم من خطط في الشركة وما الذي تطمحون لتحقيقه بعد؟

– توليت منصبى كرئيس تنفيذي للشركة منذ تموز (يوليو) ٢٠١٦، وقبلها منذ العام ١٩٩٦ كنت عضواً منتدباً. الأهم لدي هو التركيز على الثروة البشرية التي تعتبر رأس المال الحقيقي للشركة وتنمية مهاراتهم وترقيتهم إلى ما يستحقون ومتابعتهم المسيرة على النحو الأفضل في المستقبل.

أفخر بالقول إن لدى الشركة فريقاً متخصصاً من العاملين المؤهلين الذين يتمتعون بالخبرة اللازمة في مجال التعامل مع جميع فروع التأمين، وسوف نسعى في المستقبل المنظور إلى تطويرها من أجل الاستفادة

تقرير S&P: الخليج التكافلي الوحيدة التي حققت صافي دخل أكتاب إيجابياً كما في ٣٠/٩/٢٠١٧

أشارت مؤسسة ستاندرد آند بورز S&P العالمية في تقريرها الصادر حول سوق التأمين القطرية مؤخراً إلى أن أكبر أربع شركات تأمين قطرية بحسب أقساط التأمين المكتتبه سجلت صافي دخل أكتاب سلبياً. ومن بين أكبر ٥ شركات تأمين في قطر كانت مجموعة الخليج التكافلي هي الوحيدة التي حققت صافي دخل أكتاب إيجابياً بلغ ٢٤ مليون ريال قطري كما في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٧ مقارنة مع ١٣ مليون ريال قطري خلال الفترة نفسها من العام ٢٠١٦. وجاء ذلك نتيجة لتركيز المجموعة القوي على إدارة الأكتاب والمطالبات.



A STRATEGIC SHIFT, A SOARING FUTURE.

As a key provider of professional reinsurance coverage, the new Oman Re brings a foundation of reliability along with tenacious vision for minimising risk. With wide coverage that spans across the region and internationally including Asia, Africa, Russia and CIS countries, Oman Re is at the forefront of providing you with trusted reinsurance solutions.

ماجد عقل

(الرئيس التنفيذي للشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL - قطر)؛



سنعتمد سياسة متحفظة و متكيفة مع الاوضاع خلال السنوات المقبلة

كشف الرئيس التنفيذي للشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL ماجد عقل عن اعتماد سياسة متحفظة والتكيف مع الاوضاع خلال السنوات المقبلة، ونفى وجود اي صعوبات او تحديات في السوق، واجدا انه من المهم تمييز شركات التأمين في تقديم منتجات وخدمات فريدة من نوعها.

سياسة متحفظة

الشركات في وضع جيد ولا تواجه أي عراقيل.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة خلال العام ٢٠١٧؟

– مع نهاية العام ٢٠١٧ وبداية العام ٢٠١٨ سننتقل الى مبنى جديد.

تمايز في تقديم المنتجات والخدمات

■ هل هناك ضغوط أكبر على شركات التأمين التكافلية أكثر من التقليدية؟

– كلا، لا فارق أو إشكالية بين الشركات الإسلامية وتلك التقليدية، والمهم ان تتميز الشركات في تقديم منتجات وخدمات فريدة من نوعها، مع التذكير بأننا من الشركات المميزة.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يقوم بها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

– من أبرز الخطوات تقديم خدمات مميزة من شأنها ان تنعكس إيجاباً على أداء أي شركة. ■

تمكنا من تطبيق جميع متطلبات البنك المركزي

– لا تزال الأوضاع على صعيد المنطقة ودولة قطر مستقرة، ولم نلمس أي تشدد أو فرض شروط جديدة من جانب المعيرين.

تحت مظلة المركزي القطري

■ كيف تصفون التأثير الإيجابي لقرار البنك المركزي في ما يتعلق بالشركات التابعة لمركز قطر للمال؟

– بالتأكيد ستكون التأثيرات إيجابية. فعندما أصبحنا تحت مظلة بنك قطر المركزي بات عليه توفير الحماية للشركات التابعة له.

■ ما هي الصعوبات التي واجهتموها نتيجة قرارات ومتطلبات البنك المركزي في قطر؟

– تمكنا من تطبيق جميع متطلبات البنك المركزي كما ان معظم

■ كيف تتمكنون من الإستمرار بأعمالكم في ظل الأوضاع الصعبة التي تشهدها المنطقة، بما فيها السوق القطرية؟

– وضع الشركة العامة للتكافل خلال العام ٢٠١٧ جيد وقد تمكنت من تحقيق العديد من الإنجازات التي فاقت التوقعات والأهداف الموضوعية، وتسعى الشركة خلال السنوات المقبلة الى اعتماد سياسة متحفظة والتكيف مع الأوضاع على أمل ان تكون مرحلة مؤقتة وتنتهي، وكشركة العامة للتكافل نعتمد أساساً على السوق القطرية الواعدة.

■ ما هي التحديات الأخرى التي تواجهونها في السوق القطرية؟

– لا نعاني أي تحديات أو مشكلات أخرى في السوق، ونحن فخورون بأننا تمكنا من تخطي البيانات والنتائج الموضوعية.

■ بعد إعصاري «إيرما» و«هارفي» هل لمستم أي تشدد من قبل المعيرين في أسواقكم؟



We deploy our **Strength**
and leverage our **Proximity**
for countless **Possibilities**
to Protect our **Clients**

We bring our superior technical expertise and proximity to our customers, and unrivalled financial strength to provide risk and capital management solutions, stability of results and technical knowledge which enable you to navigate business cycle, deliver better products and services to your customers and serve your shareholders a sustainable profit.

FINANCIAL RATINGS **A** **A-**
A.M. Best Standard & Poor's

www.africa-re.com

Cairo.info@africa-re.com

retakaful.info@africa-re.com



الشركة الإفريقية لإعادة التكافل



الياس شديد

(رئيس العمليات التنفيذي لشركة سيب Seib قطر)؛

الإبتكار والموارد البشرية الكفية والتركيز على الشركات الصغيرة والمتوسطة ثلاث ركائز نتبعها في نشاطنا

اعتبر رئيس العمليات التنفيذي لشركة سيب Seib الياس شديد ان اي تغييرات مؤثرة في الاقتصاد تنعكس على قطاع التأمين، ملقيا الضوء على المناخ القانوني ذي العوامل المؤثرة على اصحاب المال في توجيه استثماراتهم، موضحا حيثيات المرسوم الاميري الصادر عام ٢٠٠٥ والذي يسمح للشركات المسجلة في مركز قطر للمال بمزاولة العمل على اراضي دولة قطر بالتوازي مع الشركات الاخرى، واصفا شركة «سيب» بالناجحة بامتياز على مدى السنوات الماضية وقد ثبت تصنيفها BBB مع رؤية مستقبلية على المستوى العالمي و AA على مستوى دول الخليج من قبل S&P، كاشفا عن ثلاث طرق تتبناها الشركة على الامد البعيد تتمثل بالإبتكار والموارد البشرية الكفية وخدمة الشركات الصغيرة والمتوسطة على غرار الشركات الكبيرة.

جوهر الإستراتيجية المالية في الدولة الجاذبة للإستثمار الأجنبي الى الداخل لتطوير الأعمال بهدف النجاح وتحقيق الإنماء الإقتصادي.

■ ما هي أبرز انجازات الشركة؟

– حققت شركة «سيب» نجاحات متعددة على مدى السنوات السابقة، وقد حصلت في العام ٢٠١٥ على تصنيف BBB على المستوى العالمي و AA على مستوى دول الخليج. ومع نهاية العام ٢٠١٦ تم تثبيت تصنيف «سيب» مع رؤية مستقبلية ايجابية. ونحن فخورون بهذا الإنجاز وبانتصاراتنا كشركة قطرية خصوصاً عندما نرفع راية قطر في العالم عبر النجاحات التي نحققها.

كما استطعنا الحفاظ على المحفظة في ما يتعلق بالأقساط. لقد تأثرت الأرباح بشكل ملحوظ لكن إذا قارنا قوة العواصف المالية والإقتصادية التي حدثت مقابل النتائج المتوقعة في نهاية العام ٢٠١٧ نجد ان مركزنا حالياً هو فوق التوقعات. كما ان رؤيتنا المستقبلية للعام ٢٠١٨ ايجابية جدا.

استخدام التكنولوجيا

■ كيف تواكبون التطور التكنولوجي ومتطلباته وكيف تحددون تأثيره بين الإيجابية أو السلبية؟

– لا أعتقد أن أية مؤسسة ناجحة ولديها تطلعات مستقبلية تستطيع ان تتغاضى عن التطور التكنولوجي، علماً ان موضوع الإبتكار بذاته ضروري.

إذا أردنا النظر بمنظار بعيد الى اتجاه سير «سيب» نحو المستقبل نجد ان لديها ثلاث ركائز بعيدة الأمد وهي الإبتكار والموارد البشرية الكفية وخدمة الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. وهذا يساعدنا على استمرار النمو في ميادين تأمينات المشاريع الضخمة. ان لدى الشركة فريق عمل يساعد على تطور الشركة بوتيرة سريعة، الى جانب القدرة على استخدام التكنولوجيا في تحقيق أهدافها. ناهيك عن توفير المنتجات والخدمات للشركات الصغيرة والمتوسطة من منطلق انها شركة تتمتع بتوازن في المحفظة يساعدها على التوسع والوصول الى أهداف طويلة الأمد. ■

المتوقع، هنا علينا التدقيق في وضع كل شركة على حدة والخطوات التي اتخذتها في هذه الفترة وبالتالي تشير الارقام الى ان بعض الشركات تراجعت ارباحها وبعضها الآخر تراجع سوقه، وبعض الشركات حافظت على وضعها، وقد بقيت قوية في السوق.

مرسوم واضح

وأود الإشارة هنا الى ان الشركات المسجلة في مركز قطر المالي QFC هي شركات قسم منها اجنبي يحمل هوية الشركة الأم، وقسم آخر مسجل في قطر برأس مال قطري وهي بالتالي شركات قطرية. كما ان المرسوم الأميري رقم ٧/٢٠٠٥ واضح جدا، ان يسمح للشركات المسجلة في مركز قطر للمال بمزاولة العمل في الدولة على غرار تلك الشركات الاخرى المسجلة عن طريق غرفة التجارة او خارج مركز قطر للمال. اما قانون المصرف المركزي المتعلق بقانون التأمين رقم ١٣/٢٠١٢ فبنوده واضحة ايضا وهو ان مركز قطر للمال معترف به من قبل المصرف المركزي ويعتبر قانون ٢٠٠٥ فاعلا حتى هذه اللحظة.

تصنيف عالمي مع رؤية مستقبلية ايجابية

■ ماذا بخصوص ما أصدره المصرف المركزي مؤخراً؟

– لقد أصدر المركزي مذكرتين تحت رقم ٦/٢٠١٧ و ٧/٢٠١٧ تعنى الأولى بتأمين المركبات وكيفية التعامل بالموضوع وتعنى الثانية أكثر بموضوع كيفية تنفيذ الأعمال في الدولة. لقد تم تفسير هاتين المذكرتين بطرق مختلفة وقد أصدر المصرف المركزي مذكرة ثلاثة تؤجل العمل بالمذكرتين لفترة ستة أشهر بانتظار قرار أو خطوة أخرى من قبل المعنيين الرسميين لتوضيح الأمر بشكل يُبعد الشك. ونحن لنا ملاء الثقة بأن القيمين على الشؤون المالية في قطر حريصون تماماً على المستثمر الأجنبي وخصوصاً في مثل وضع شركة «سيب» ان لديها ما يقارب ٤٩ في المئة كاستثمار اجنبي وتعدّ حالة فريدة من نوعها لناحية التقارب مع استراتيجية الدولة والاستراتيجية المالية التي وضعت في العام ٢٠١٣ والتي نشرها المصرف المركزي وهيئة قطر للأسواق المالية QFMA وهيئة تنظيم مركز قطر للمال QFCRA. ان شركة سيب توازي وتمثل

المنافسة الإيجابية تحسن الخدمات

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في قطر خلال العام ٢٠١٧ في ظل الظروف الجيوسياسية والاقتصادية الصعبة في العالم والمنطقة؟

– ان قطاع التأمين جزء من الاقتصاد المحلي وبالتالي اي تغييرات على مستوى الاقتصاد سيكون لها انعكاس على سوق التأمين. لقد مر قطاع التأمين القطري بمراحل متعددة منذ العام ٢٠٠٨ حيث رافق مرحلة الركود الاقتصادي في منطقة الخليج، كما مرّ ايضا بظروف ومعوقات وتحديات كانت نتيجتها ايجابية دائما باعتبار انه كلما زادت المخاطر كلما زاد الطلب على التأمين. اما الذي تغير في العام ٢٠١٧ فهو انتقالنا من مرحلة القمة الاقتصادية الى مرحلة ثبات حيث خضع قطاع التأمين القطري تحديدا لبعض التحديات اختلفت بحسب اختلاف شركات التأمين. وقد انتجت تأثيرات متعلقة بالوضع الاقتصادي العام. فخلال فترة الانحسار تحصل ردود فعل مالية تندر خلالها السيولة ويتولد الخوف لدى المستثمر واصحاب رؤوس الاموال ويختلف بالتالي الحافز للاستثمار، ويتولد ايضا الحذر الذي يؤثر على اقساط التأمين التي تمر بمرحلة اقساط شفافة هشة ما يؤثر على الارباح وتخلق عامل مضاربة سلبي، ان المنافسة الايجابية تحسن الخدمات فيما السلبي تقدم السعر المنخفض على حساب الخدمات، وبالنتيجة يتدنّى مستوى اقساط في السوق وهذا مخيف. اما العامل الثاني فله علاقة بالمحافظ الاستثمارية التي تلجأ اليها شركات التأمين لكي تحسّن الارباح، ونتيجة لذلك تتأثر ميزانياتها، خصوصا اذا كانت هناك استثمارات في قطاعات حساسة تتأثر بمناخ اقتصادي متقلب مثل القطاع العقاري.

من جهة ثالثة هناك العامل او المناخ القانوني الذي تعترضه عوامل نفسية مؤثرة تشبه التحركات الاقتصادية التي بإمكانها بث الخوف او الشجاعة لدى اصحاب المال للتحرك في اتجاه معين. اذا اخذنا كل هذه العوامل مجتمعة، بالإضافة الى الوضع الخاص الذي عاشته منطقة الخليج نجد ان الميزان العام سيكون دون



الشركة المركزية لإعادة التأمين
COMPAGNIE CENTRALE DE REASSURANCE

SERVING YOUR CHALLENGES, SUPPORTING YOUR ACTIVITY



Îlot 135, N°2, Cité Administrative Plateau. Ouled Fayet. Alger 16035

Tel : +213 0 21 38 25 08

Fax : +213 0 21 38 26 16

E-mail : contact@ccr.dz

Website : www.ccr.dz



خالد الحسن (الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين (GIG):

شكل ٢٠١٧ عاما تحوليا للشركة فقد حققت نمواً كبيراً تجاوز الـ ٥٠ في المئة ليتحقق للمرة الاولى في تاريخها أكثر من مليار دولار أقساطاً مكتتبه

شكل ٢٠١٧ عاما تحوليا بالنسبة الى مجموعة الخليج للتأمين GULF INSURANCE GROUP بتحقيقها نمواً كبيراً تجاوزت نسبته الـ ٥٠ في المئة عن العام السابق ولتصل قيمة اقساطها الى أكثر من مليار دولار، متابعة سياستها بالاستثمار في الموارد البشرية الشابة من خلال توقيعها اتفاقية مع معهد التأمين البريطاني (CII).

الرئيس التنفيذي للمجموعة خالد الحسن، الذي تمكن بفضل خبرته وحسن إدارته من إيصال المجموعة الى ما هي عليه، اشار الى توافر فرص واعدة في قطاع التأمين مستمدة من تغير البيئة التشريعية تحديدا في مجال التأمينات الالزامية، واعتبر الموازنة ما بين المخاطر النمو والربحية اهم التحديات التي يواجهها قطاع التأمين، موضحا ان الشركة ومن خلال تواجدها في ١١ دولة وبدعم من مساهميتها تمكنت من التقليل من هذه المخاطر وتدعيم وجودها وحصتها السوقية في الدول العاملة فيها.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– شكل ٢٠١٧ عاما تحوليا للشركة فقد حققت نمواً كبيراً تجاوز الـ ٥٠ في المئة عن العام السابق ليتحقق للمرة الاولى في تاريخها أكثر من مليار دولار أقساطاً مكتتبه، بدعم من استحواذ الشركة على شركة SIGORTA في تركيا. ويلي ذلك شركة تكافل الدولية في البحرين Takaful International، بالإضافة الى قيام الشركة بالتأمين على جميع المتقاعدين الكويتيين في الكويت من خلال برنامج «عافية» الصحي. بالإضافة الى ذلك تابعت الشركة سياستها بالاستثمار في الموارد البشرية الشابة من خلال دعمها للموارد الشابة في التعليم والتدريب حيث وقعت اتفاقية مع معهد التأمين البريطاني (CII) لتكون أول شركة في المنطقة مخولة ومعتمدة بإجراء الامتحانات Online في أي وقت من السنة، لكافة الراغبين في الحصول على شهادة الزمالة في الدول العربية.

تطوير نماذج ادارة المخاطر

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه في السنوات المقبلة؟

– على الضامن الناجح أن يقوم بتطوير وتمكين الموارد البشرية الشابة في الشركة لإدارة عصرية تسمح بالتواصل ما بين جميع الإدارات، وتشجيع الابتكار في المنتجات التأمينية. كما عليه أن يستثمر في التكنولوجيا لتسهيل وتسريع المعاملات وإعطاء خدمة مثالية تأخذ بالاعتبار الحاجات الفردية لكل عميل، مع أهمية التركيز على تطوير نماذج إدارة المخاطر التي تتعرض لها الشركة ووضع الخطط والبرامج اللازمة لتخفيض هذه المخاطر مع الاهتمام بتقوية الاحتياطات الفنية للشركة. ■

نسبة النمو المستهدفة، والربحية المخففة بعد الأخذ بالاعتبار جميع المخاطر السابقة.

شركتنا وبكونها لاعباً رئيسياً في دول منطقة الشرق الأوسط، ومن خلال تواجدها في ١١ دولة وبدعم من مساهمينا الرئيسيين (شركة مشاريع الكويت القابضة KIPCO – وشركة Fairfax) تمكنت، بعون الله، من التقليل من هذه المخاطر ومن تدعيم وجودها وحصتها السوقية في هذه الدول بالإضافة الى تقوية مركزها المالي وتحسين تقييمها من قبل شركات التقييم العالمية (S&P, Moody's & A.M. Best).

وقد تم ذلك بالتركيز على اختيار العناصر البشرية المؤهلة وتقوية برامج إدارة المخاطر والتركيز على الاحتياطات الفنية بواسطة خبراء اکتواريين، وزيادة فاعلية إدارتي التدقيق الداخلي والحوكمة واستخدام نهج الشفافية في التعامل مع العملاء والوسطاء ومعيدي التأمين وتطوير أدوات التسعير الفني للعمليات التأمينية.

نتائج طيبة

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance، أين أنتم منها؟

– تولي الشركة موضوع التطبيقات الرقمية العناية الفائقة، فقد قامت بالاستثمار في تنمية هذا القطاع بحيث بات يشكل العنصر الثاني من مجموع مصاريف الشركة بعد الموارد البشرية. نحن نفتخر بكوننا من أوائل شركات التأمين في المنطقة التي أطلقت التأمين الرقمي من خلال الانترنت منذ أكثر من ١٠ سنوات. كما قامت الشركة وشركاتها التابعة بتطوير وسائل التوزيع الرقمي من خلال الهواتف النقالة بحيث يمكن للعميل بأن يشتري وثيقة التأمين وتقديم المطالبات عبر هذه الوسيلة بسهولة تامة. والحمد لله حققنا نتائج طيبة في هذا المجال في معظم شركات المجموعة.

■ تمارس شركات التأمين وإعادة الوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– مما لا شك فيه أن قطاع التأمين يعمل في بيئة أعمال صعبة خصوصاً بعد تراجع أسعار النفط ودخول المنطقة في صراعات مختلفة جيوسياسية أثرت وتؤثر على نمو الأعمال. ان القطاع العام في الدول العربية ما زال المحرك الرئيسي للاقتصادات العربية وذلك من خلال ضخ استثمارات في قطاع البنى التحتية، الصحة، التعليم، الصناعات المختلفة الخ... وان شح هذه الموارد أثرت بشكل مباشر على النمو في القطاع الخاص وبشكل خاص قطاع التأمين.

بالرغم من ذلك لا زالت هناك فرص واعدة في قطاع التأمين مستمدة من تغير البيئة التشريعية خصوصاً في مجال التأمينات الإلزامية كالسيارات والتأمين الصحي والمسؤولية المهنية في بعض الدول. كما أن البيئة التنافسية واستعمال التكنولوجيا ووسائل التواصل الاجتماعي أدت الى زيادة الوعي التأميني وسهولة الحصول على وثائق التأمين الخاصة لشرائح متعددة، لم يكن من السهل الوصول إليها سابقاً كالتأمين على السفر وبعض أنواع التأمينات متناهية الصغر.

تقليل المخاطر

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها أو إزالتها؟

– ان أهم التحديات التي يواجهها قطاع التأمين تكمن في الموازنة ما بين المخاطر، النمو والربحية. فكما أشرنا سابقاً، ان المنطقة تترزح تحت وطأة مخاطر عدة منها السياسة، الأمن، تغيير في سعر صرف العملات، خطوط الائتمان، عوائد الاستثمار وتذبذب أسعار النفط... وعليه، فإن على شركات التأمين أن تواجه قرارات صعبة توازي ما بين



We are always ready...



When the world around you takes an unexpected turn, you want your partner to be there for you.

For more than 35 years, Arig has been supporting its regional and global clients. Based on solid risk-adjusted capitalization and strong profile, our business is built upon a long-term vision ensuring that we will be there for you when it matters.

Arig - your premium is our commitment.

www.arig.net





سامي شريف (الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين (KIC):

الشركات الرابحة هي التي ستتحرك في اتجاه التكنولوجيا الرقمية بسرعة وحزم

الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين والخبير الأنوار سامي شريف والذي يحمل شهادة FSA MAAA رأى ان الشركات الرابحة هي التي ستتحرك في اتجاه التكنولوجيا الرقمية بسرعة وحزم، وأشار الى انه وبسبب التكنولوجيا الرقمية تغيرت توقعات العميل فبات يطلب التبسيط والسرعة في انجاز المعاملات وتوفر الخدمة على مدار الساعة ومعلومات واضحة وبسيطة عن المنتجات والتسعير، وأجدا ان لا مفر لصناعة التأمين من اعتماد هذه التكنولوجيا لتلبية المؤمن له والحفاظ عليه، راصدا ثلاثة عوامل تهدد شركات التأمين.



■ نلاحظ اليوم التوجه لصناعات عديدة نحو التكنولوجيا الرقمية DIGITAL TECHNOLOGY فأين صناعة التأمين من الرقمية؟

– ابدت صناعة التأمين التقليدية قدرة عالية في المرونة ولكنها بدأت اليوم تشعر بأثر ضربات التكنولوجيا الرقمية. فلقد غيرت هذه التكنولوجيا، في صناعات اخرى غير التأمين، طريقة توصيل المنتجات والخدمات وستغير قريبا منظومة العمل BUSINESS MODEL نفسها. وهذا الامر سينسحب على صناعة التأمين والتي ابدت تحركا خجولا في هذا الاتجاه ونرى ان الشركات الرابحة هي التي ستتحرك في اتجاه التكنولوجيا الرقمية بسرعة وحزم.

تغير توقعات العميل

■ كيف تقيمون منافع التكنولوجيا الرقمية في صناعة التأمين؟

– هناك ثلاث منافع اولها تلبية العملاء، هدفنا اليومي في شتى مجالات الاعمال هو تلبية احتياجات العملاء وتوقعاتهم. وبسبب التكنولوجيا الرقمية فقد تغيرت توقعات العميل. فالعمليل يطلب اليوم على سبيل المثال لا الحصر:

- 1- التبسيط SIMPLICITY في انجاز المعاملات
- 2- السرعة في انجاز المعاملات
- 3- توفر الخدمة في اي وقت ٢٤/٧
- 4- توفر معلومات واضحة وبسيطة عن المنتجات والتسعير.

وهذه التوقعات تنسحب على عملاء التأمين وبالتالي لا مفر لصناعة التأمين من ان تعتمد التكنولوجيا الرقمية لتلبية العميل بما يؤدي الى الحفاظ على العميل لما له من أثر ايجابي على ربحية الشركة.

والاثر الايجابي الاضافي للتكنولوجيا الرقمية هو تخفيض المصاريف الادارية. فعلى سبيل المثال استطاعت احدى الشركات ان تخفض مصاريف ادارة المطالبات بنسبة ٣٠ في المئة عندما مكنت هذا الاجراء. هناك ايضا فرص في تحسين المداخل، فالاعتقاد السائد في صناعة التأمين ان منتج التأمين يلزمه وسيط يفهم احتياجات العميل ومتطلباته، الا ان هذا

انشورتكس تبعها ١,٧ مليار دولار في العام ٢٠١٦. ولا نخفي ان معظم التركيز الحالي لانشورتكس على التوزيع، ولكن لا يوجد ما يمنع توسيع الانشورتكس في المجالات الاخرى كالاكتتاب والمطالبات والمنتجات والتسعير ولقد بدأت بالفعل.

عوامل تهدد شركات التأمين

■ وهل هناك ما يهدد شركات التأمين في المستقبل المنظور؟

– ارى ان هناك ٣ عوامل تهدد شركات التأمين الحالية:

١- التحول من تأمين المخاطر الى تجنب المخاطر. ففي صناعة تأمين السيارات مثلا يتوقع ان تنخفض الاقساط في الولايات المتحدة بنسبة ٢٥ في المئة مع قدوم العام ٢٠٣٥ نظرا لما ستمتع به السيارات الجديدة من وسائل حماية مثل تفادي التصادم الامامي وكشف البقع العمياء وغيرها. ولا نتحدث بعد عن تكنولوجيا السيارات بدون سائق.

٢- قوة المعلومات وتحليلها وهي خاصة بتملكها الشركات المهاجمة بالتكنولوجيا الرقمية، فنحن لسنا بعيدين عن توفر جهاز يزرع داخل السيارة ويجمع معلومات كاملة عن طريقة وسلامة قيادة السائق، ثم تصل هذه المعلومات للشركة التي تقوم بتحليلها وبالتالي مكنة الاكتتاب والتسعير. هنا تقف شركات التأمين خلف المهاجمين.

٣- المؤسسات الاستثمارية التي تبحث عن فرص استثمارية بعائد جذاب خصوصا في اجواء معدل فائدة منخفض. ولقد ضخت هذه المؤسسات حوالي ٧٠ مليار دولار من رؤوس الاموال في العام ٢٠١٥ وركزت على جزء من اعادة التأمين الخاص بالممتلكات في حالات الكوارث الطبيعية وليس هناك ما يشير الى ان قابليتها لن تتوسع لتشمل التأمين المباشر.

ولكن ما زلت ارى ان شركات التأمين الحالية بخبراتها الاكتتابية وكبر محافظها هي الاكفأ لأن تقوم بالتحول نحو التكنولوجيا الرقمية، خصوصا لو تشاركت مع الشركات المختصة في هذا المجال. فهذا افضل من ان نرى صناعة التأمين تتعرض لما تعرضت له صناعة بيع الكتب والموسيقى والسفر. ■

الاعتقاد لم يعد له صحة على ارض التكنولوجيا الرقمية. اذ يتوفر قاعدة بيانات عن العملاء غنية وصحيحة يمكن للشركة ان تعرف اكثر عن العميل وعاداته ورغباته واحتياجاته وان تقدم له حولا تأمينية انطبقت، والمثال عقود تأمينات السيارات والتي تحتسب اقساطها على كل كيلومتر استهلاك. ومن الممكن لشركة التأمين ان تقدم خدماتها التأمينية بسرعة وبالتوقيت الصحيح. فلو عرض المؤمن عقاره للبيع فإن هذه المعلومة تصل اليوم لشركة التأمين بعد عملية البيع لابطل وثيقة التأمين المبرمة، اما في عالم التكنولوجيا الرقمية فان المعلومة قد تصل للشركة مما يهيئها لأن تعرض وثيقة جديدة للعقار للسيارة وعلى حياة المقترض لشراء العقار في المستقبل.

وعلى الرغم من ان شركات التأمين هي الاكثر كفاءة للتحول في الصناعة التأمينية من تقليدية الى رقمية فليس هناك ما يضمن ذلك وقد تترك الفرصة لمهاجمين جدد متحمسين لتطبيقات التكنولوجيا الرقمية ان يدكوا سبيل صناعة التأمين، فليس هناك ما يمنع شركة مهاجمة ان تطرق صناعة التأمين كما فعلت «اوبر» في صناعة المواصلات وتحول عدد هائل من الركاب الى استخدام «اوبر».

تحديات في وجه المهاجمين

■ ولكن أليس هناك تحديات تجعل مهمة دخول المهاجمين الجدد صعبة؟

– طبعاً هناك تحديات كثيرة وهذه التحديات ساهمت بدورها في عدم تحرك شركات التأمين الحالية بالسرعة المتوقعة. وتكمن التحديات التي تقف بوجه المهاجمين الجدد بما يلي:

- 1- قوانين التأمين المعقدة
 - 2- كميات الاحتياطي الهائلة في أيدي شركات التأمين
 - 3- عدم رغبة العملاء بتغيير شركات تأمينهم الحالية
 - 4- تفوق شركات التأمين في خبرة الاكتتاب.
- ولكن هذا الوضع المتيّن لشركات التأمين بدأ يتآكل لان اموال المستثمرين بدأت تضخ في هذا المجال. ففي العام ٢٠١٥ تم ضخ ٢,٦ مليار دولار عالميا في



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

حسين العتال

(الرئيس التنفيذي لشركة الأولى للتأمين التكافلي FIRST TAKAFUL - الكويت)؛

نسعى لنكون من الشركات الرائدة في اتباع

أهم وسائل التكنولوجيا في تقديم منتجاتنا



تستمر الإدارة التنفيذية في الشركة الأولى للتأمين التكافلي FIRST TAKAFUL في خطتها التشغيلية التي وضعتها بداية عام ٢٠١٧، وقد قطعت شوطاً بعيداً في تنظيف محافظها غير المربحة وعززت انتشارها بين العملاء.

رئيسها التنفيذي حسين العتال توقع في حديثه الى «البيان الإقتصادية» جموداً في الأسواق بتأثير من التوترات والتغيرات في المنطقة، مما يضع ضغوطاً على شركات التأمين. معدداً بعض التحديات والخطوات للتخفيف من وطأتها، معتبراً التحول الرقمي استراتيجية تسعى اليها سوق التأمين في المرحلة المقبلة لخدمة العميل.

والتطبيق الرقمي، أين أنتم منهما؟

– إن التحول الرقمي هو الاستراتيجية التي تسعى اليها سوق التأمين في المرحلة المقبلة من أجل خدمة العميل، وتوفير الوقت، وتقديم خدمة أفضل، وتسعى الأولى تكافل لأن تكون من الشركات الرائدة في اتباع أهم وسائل التكنولوجيا في تقديم منتجاتها، لذلك وفرت لعملائها موقعاً إلكترونياً متميزاً يمكنهم من خلاله الحصول على المعلومة التي يرغبون بتلقيها من دون جهد أو عناء، إضافة الى توجيهها الى بيع منتجاتها إلكترونياً.

الاستمرار في الخطة التشغيلية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية عام ٢٠١٧؟

– حققت الشركة نتائج مرضية خلال عام ٢٠١٧ حيث حققت أرباحاً للفترة المالية المنتهية في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٧ بواقع ٢,٣ مليون دينار كويتي وبنسبة ارتفاع وصلت الى ١٤١ في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق. واستمرت الإدارة التنفيذية بخططها التشغيلية التي وضعتها في بداية عام ٢٠١٧، والتي من أهمها تنظيف محافظها من الأقساط غير المربحة، إضافة الى سعيها لتعزيز انتشارها بين عملائها وزيادة الثقة المتبادلة. ■

بشكل كبير على فرص البعض في دخول مشاريع جديدة، وبذلك سنلحظ في المستقبل المنظور جموداً في اسواق التأمين وتراجعاً في نموها، مما يضع ضغوطاً على شركات التأمين تتمثل في تخفيض العمالة والاعتماد بصورة كبيرة على شركات اعادة التأمين الخارجية اضافة الى المنافسة السلبية للحصول على نصيب من عمليات التأمين في السوق.

رفع كفاءة العاملين

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خطتكم لتخفيف وطأتها وازالتها؟

– أهم هذه التحديات الوضع الاقتصادي الراكد وقلة المشاريع سواء حكومية أو خاصة، ازدياد عدد شركات التأمين في الكويت واعتماد أغلبها على تأمين السيارات، المنافسة السلبية بين شركات التأمين والتي ينتج عنها تخفيض في الاسعار من عام الى آخر، عدم وجود هيئة رقابة واشراف على أعمال شركات التأمين في الكويت.

ومن أهم الخطوات المتبعة لتخفيف وطأة هذه التحديات: الحفاظ على العملاء الحاليين والعمل على عدم فقدان اي منهم لصالح المنافسين مع عدم الاخلال بالمتطلبات الفنية للتأمين، تقليل النفقات التشغيلية، رفع كفاءة العاملين بالشركة وتنويع المهارات للموظفين.

اتباع وسائل التكنولوجيا

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار

■ تمارس شركات التأمين والاعادة والوساطة أعمالها في ظل اوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات هذه الشركات؟

– تتأثر أعمال شركات التأمين وإعادة التأمين وشركات وساطة التأمين بالعوامل الخارجية المحيطة بها وتتمثل مجالات التأثير في البيئة السياسية والاقتصادية والمالية والبيئة القانونية والاجتماعية ويرتبط نمو الشركات بنمو الاقتصاد للدولة، فكلما كان هناك انتعاش اقتصادي وتطور اقتصادي كلما استفادت شركات التأمين من العملية التأمينية وزادت اقساطها ونما حجم أعمالها. فكلما زادت المشاريع، سواء بنية اساسية أو مشاريع تنموية صناعية تجارية، كلما تمت عمليات التأمين المرتبطة بتلك المشاريع. كما وان زيادة حجم العمالة اثناء النمو الاقتصادي تعمل على زيادة الطلب على التأمين المرتبط به مثل تأمين اصابات العمل والتأمين الصحي وما شابه، إضافة الى ان نمو الدخل للمواطن يساهم بشكل كبير في نمو شركات التأمين، فكلما زاد دخل الفرد زادت طلباته على السلع والخدمات ومنها تأمين الحياة والتأمين على السيارات والتأمين الصحي.

وكما نرى فإن الأوضاع الحالية بمنطقة الشرق الاوسط والخليج العربي تتسم بالتوتر والتغيرات المستمرة، مما ينعكس بصورة مباشرة على ثقة الافراد في المستقبل ويؤثر



FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate



A **FAIR**
Reinsurer
with **POWER**
and **ENERGY**

Capacity

Sizeable underwriting capacity for Oil & Energy related business.

Geographical Scope

Risks located in Afro-Asian countries and Russia.

Acceptance Scope

Business offered by Members, Non-Members, Brokers and all other insurers and reinsurers.

Underwriting Scope

The Syndicate underwrites on Facultative basis; Oil & Energy related business including but not limited to:

- Energy: Onshore and Offshore
- Power Plants
- Renewable Energy
- Energy related Constructions
- Nuclear Risks including Radioactive Contamination
- Operators Extra Expenses (Cost of Well Control/Re-drilling Expenses/Seepage and Pollution)
- Business Interruption when written in conjunction with other classes
- Liability when written in conjunction with other classes
- Energy package policies

A.M. Best has assigned the Syndicate the following ratings:

Financial Strength Rating (FSR) B with positive outlook.
Issuer Credit Rating (ICR) bb+ with positive outlook.

"The ratings reflect the Syndicate strengthened risk-adjusted capitalisation, specialist business profile in the Afro-Asian energy sector and track record of strong technical profitability. The positive outlook is reflective of the anticipated further strengthening of the Syndicate's risk-adjusted capitalization"

A.M. Best



FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate is proud to be the first entity of its kind to be rated by a reputable international rating agency.

Incorporated in the Kingdom of Bahrain by Law Decree 7/1999

Managed by



TRUST RE

T: +973 17 517 176 | F: +973 17 533 789
Trust Tower, Building 125, Road 1702, Diplomatic Area 317, Manama
P. O. Box 10844, Manama, Kingdom of Bahrain
foeis@foeis.com | www.foeis.com

عمرو صالح (شركة عين للتأمين التكافلي - الكويت)؛

المنافسة وغياب الحوكمة تحديان تعانيهما سوق التأمين الكويتية

تدرس شركة عين للتأمين التكافلي حالياً قرار زيادة رأس المال ووضع خطة إدراج في بورصة الكويت خلال السنوات الثلاث المقبلة بعدما انتهت من تجديد اتفاقياتها بشروط وامتيازات تتطلع الى زيادة حصتها السوقية.

نائب الرئيس التنفيذي في الشركة عمرو صالح رأى ان على شركات التأمين التكيف مع بيئة العمل المحيطة وايجاد فرص اكتتابية وانتقاء الأخطار وطرح منتجات جديدة، وفي وقت تراجع اكتتاباتها ان تكون لديها استثمارات تعود بالنفع عليها، وأبرز المنافسة وغياب حوكمة السوق كأهم تحديين تعانيهما السوق الكويتية، كاشفاً عن بذل مساع بالتعاون مع الاتحاد الكويتي للتأمين لتأسيس هيئة رقابية منظمة لقطاع التأمين، معتبراً ان التطور السريع في مجال التطبيق الرقمي يفرض على الشركات التعامل مع ابتكاراته، داعياً قياديي الشركات الى التركيز على تطوير السوق والاستثمار في العنصر البشري ذي الأثر الكبير على شركاتهم.



نسعى تعاوناً مع الاتحاد الكويتي للتأمين لتأسيس هيئة رقابية منظمة للقطاع

ادراج الشركة في «بورصة الكويت»

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– آخر المستجدات الحالية هي تجديد اتفاقيات اعادة التأمين لعام ٢٠١٨ بشروط وامتيازات تفوقت عن العام ٢٠١٧، والتي ستمكن الشركة من زيادة حصتها بالسوق وتقديم خدمات تأمينية متميزة، وعقب انضمام السيد طلال الغانم رئيس مجلس إدارة شركة «بورصة الكويت» الى عضوية مجلس ادارة الشركة ندرس حالياً قرار زيادة رأس المال ووضع خطة ادراج الشركة في بورصة الكويت خلال السنوات لثلاث المقبلة. ونتوقع تحقيق فائض تأميني في العام ٢٠١٧. ويمكن قياس اداء الشركة الفعلي خلال العام ٢٠١٧ بعد اعادة الهيكلة في عام ٢٠١٦.

تطوير السوق

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– في رأينا القرارات الامثل هي قرارات التعاون والتنسيق وربما الدمج وعلى القيادات كافة تجنب المصالح المنفردة لشركاتهم والتركيز على تطوير السوق فالنجاح يتحقق ويقاس بنجاح آخرين في مجال العمل. كما ان قرارات الاستثمار في العنصر البشري لها من الاثر الكبير على نمو الشركات، حيث ان حسن اختيار الكوادر وتطويرها ينعكس على الاداء ومواجهة التحديات المستقبلية. ■



على قياديي الشركات تطوير السوق والاستثمار في العنصر البشري



التعامل مع ابتكارات التطبيق الرقمي

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance أين انتم منها؟

– لا شك في ان المجال لا زال حديثاً للتطبيق الرقمي وخصوصاً في المنطقة العربية والأفريقية، والتطور السريع في هذا المجال يفرض على الشركات التعامل مع ابتكاراته والاستفادة من قنواته وكغيرنا من بقية الشركات نقوم بعمليات الدعاية والتسويق على كافة مواقع التواصل المتعارف عليها ونجتهد في دراسة ما يعرض من مستجدات وزيارة الجهات المتخصصة في توفير مثل هذه الخدمات وتطويرها للوصول الى ما يمكن استخدامه في السوق الكويتية.

موازنة بين الاستثمار والاكتتاب

■ تمارس شركات التأمين والاعادة والوساطة اعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– ان الفرص ومجالات العمل متواجدة في الظروف كافة وعلى المؤسسات التكيف مع بيئة العمل المحيطة وخصوصاً في شركات التأمين لما تتمتع به من شقين جانب الاكتتاب وجانب الاستثمار، فعليها ان تخلق الفرص الاكتتابية من اصدارات وانتقاء الاخطار وطرح المنتجات الجديدة التي تساعدها على تحقيق فائض في النشاط التأميني في اوقات تراجع الاستثمارات. وعلى النقيض في وقت تراجع الاكتتابات يجب ان تكون لديها مجالات استثمار من شأنها ان تعود بالنفع على الشركة مع مراعاة ان هذه الاستثمارات لا تؤثر على اداء الشركة.

نشر الوعي

■ ما أهم التحديات التي توجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها اوانتها؟

– اهم التحديات الحالية في السوق الكويتية هي المنافسة السعرية وغياب حوكمة السوق لعدم وجود هيئة رقابية. وتنتهج شركة عين سياسة تسويقية من شأنها التركيز على جودة الخدمة المقدمة ورضى العملاء ونشر الوعي التأميني حتى لا يبني العميل قراراته على جانب السعر فقط.

من جهتنا وبالمشاركة مع الاتحاد الكويتي للتأمين والشركات الشقيقة نبذل المساعي مع الجهات المختصة لتأسيس هيئة رقابية منظمة لقطاع التأمين.



عين تزعنا كلهم

We Care

P.O. Box 763, Dasman 15458 Kuwait
Tel: +966 22958500- Fax: +965 22958507

    aintakaful

www.aintakaful.com

 1877718

Ain  **عين**
Takaful Insurance للتأمين التكافلي

عبد العزيز الخريجي

(شركة تشب العربية CHUBB ARABIA - السعودية)؛

وجود كيانات تأمينية ضخمة في السوق المحلية خطوة ذات مؤشرات ايجابية



العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة تشب العربية CHUBB ARABIA للتأمين عبد العزيز الخريجي احد الضامنين السعوديين المميزين والذي يملك خبرة طويلة في قطاع التأمين تمنى ان تسير الأمور باتجاهها الايجابي، وكشف عن الاستعانة بخبرات وامكانيات مجموعة CHUBB والاهتمام بالتحول الرقمي في شركات التأمين السعودية عموماً، معتبراً وجود كيانات تأمينية ضخمة في السوق المحلية خطوة ذات مؤشرات ايجابية، مرتقباً نتائج مشجعة للشركة في ٢٠١٧، داعياً الضامن الى التخطيط المدروس والاستثمار في الموارد البشرية.

كيانات ضخمة في السوق المحلية يعد خطوة ذات مؤشرات ايجابية. وبناء على مدى نجاح أو فشل عملية الدمج سيتفاعل السوق معها.

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧ مقارنة بالعام ٢٠١٦؟

– لم تصدر النتائج النهائية حتى الآن ولكن الأرقام مشجعة.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يتخذها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

– يكمن نجاح الضامن في التخطيط المدروس والاستثمار في الموارد البشرية واستخدام وسائل التكنولوجيا والتطلع نحو مستقبل أفضل. ■

– نعمل على الاستعانة بخبرات وإمكانيات مجموعة CHUBB ونبدي اهتماماً بالغاً بموضوع التحول الرقمي في شركات التأمين وتعاوننا مع المجموعة سيصب في تطوير الأعمال والمنتجات، بما يتوافق مع هذا التحول والتطبيقات المتطورة.

كيانات ضخمة

■ ثمة حديث يدور حول عمليات دمج واستحواذ في السوق السعودية، بم تعلقون؟

– يحكى عن عملية دمج بين أربع شركات تأمين داخل المملكة، ونحن في انتظار نتائج هذه التجربة. وفي اعتقادي ان وجود

استعانة بخبرات وامكانيات المجموعة

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– يمر قطاع التأمين في المملكة بظروف أفضل من السابق ونتمنى ان تستمر الأمور بالاتجاه الايجابي.

■ بعد الكوارث الطبيعية والأعاصير هل لمستم أي تشدد من قبل المعيددين في أسواقكم؟

– لمسنا تشدداً في الشروط من جانب المعيددين، ما دفعنا الى العمل على تحسين نتائجنا كي تكون جاذبة أكثر للمعيددين.

■ أين أنتم من موضوع التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

Aurum



حين تجتمع الرفاهية والصحة

تفتخر غلوب مد بتقديم رزمة أوروم التي تمنح المؤمنين خدمات استثنائية وتشمل:

موافقة فورية على كافة خدمات الرعاية الصحية
أرقى خدمات العملاء عند مقامي خدمات الرعاية الصحية
خدمات مكتب المساندة والحجوزات
فحوصات الدم الروتينية في راحة منزلك
تسليم مجاني للأدوية لمنزلك /مكتبك

وأكثر بكثير...



www.globemedSaudi.com


غلوب مد
السعودية

محمد الشايح (الرئيس التنفيذي لشركة الصقر للتأمين AL SAGR - السعودية):

التحدي الأبرز حالياً تعديل نموذج الأعمال للتكيف مع المتغيرات المتسارعة في أنظمة قطاع التأمين المحلي

توقع الرئيس التنفيذي لشركة الصقر للتأمين AL SAGR محمد الشايح تحسين الدورة الاقتصادية في المملكة السعودية في ضوء المعطيات المعلن عنها وبخاصة الموازنة الحكومية للعام ٢٠١٨، بما ينعكس بالضرورة على تحسين فرص نمو قطاع التأمين، ورأى ان التحدي الأبرز في الوقت الحاضر تعديل نموذج الأعمال للتكيف مع المتغيرات المتسارعة في أنظمة قطاع التأمين المحلي، كاشفاً عن تخصيص ميزانية مناسبة لتطوير الأنظمة المعلوماتية داخل الشركة لتحقيق أعلى معايير أمن المعلومات، واصفاً عام ٢٠١٧ بالصعب على جميع الشركات العاملة في السوق المحلية، واضعاً شرط الإلتزام التام بمبادئ التأمين الأساسية لنجاح الضامن.



الإلتزام بمبادئ التأمين الأساسية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

- في ضوء التغير الجوهري الذي طرأ على قطاع التأمين الصحي وخصوصاً الفردي تمكنت الشركة من تطوير منتجات منافسة للتأمين الصحي لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، مما يتيح للشركة فرصة كبيرة للإستحواذ على حصة معتبرة في هذا القطاع المهم. كما وتم الإنتهاء من إنجاز المتطلبات كافة الخاصة بالتعديلات الأخيرة على قطاع تأمين المركبات، ونتمنى أن ينتج عن هذا تحسّن في بيئة العمل وتقليل الخسائر. نتأجنا للعام ٢٠١٧ إيجابية ولله الحمد. لكنه كان عاماً صعباً على جميع الشركات العاملة بالقطاع لما شهدته من تغييرات جوهريّة في القطاع ومع ذلك تمكنا من التعاطي بشكل ممتاز مع كل هذه التحديات والصعاب وتحقيق نتائج جيدة جداً ولله الحمد.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

- يجب على الضامن الناجح الأخذ بالاعتبار دائماً الإلتزام التام بمبادئ التأمين الأساسية وعلى رأسها تقييم جميع المخاطر بشكل موضوعي وسليم وتطوير المنتجات والخدمات المرتبطة بها. ■



تمكنا من التعاطي بشكل ممتاز مع كل التحديات وتحقيق نتائج جيدة جداً



- في رأينا أن أهم تحدٍ يواجهنا في الوقت الحالي هو تعديل نموذج الاعمال للتكيف مع المتغيرات المتسارعة في أنظمة قطاع التأمين المحلي، وكذلك زيادة الكفاءة التشغيلية والإدارة الفاعلة للإتكشاف الإئتماني لبعض الشركات في قطاعات السوق.

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي، أين أنتم منها؟

- نعمل بشكل متواصل لمكننة معظم عملياتنا التشغيلية وتطوير أنظمة اعمالنا والاستفادة من أحدث الابتكارات التقنية في مجال التأمين. وقد خصصنا مؤخراً ميزانية مناسبة لتطوير الأنظمة المعلوماتية لتحقيق أعلى معايير أمن المعلومات لدى الشركة وكذلك تطوير تقنيات البيع عبر ترقية وتحديث قنوات البيع الإلكترونية المختلفة.

التأقلم مع الأوضاع السائدة

■ تمارس شركات التأمين والإعادة والوساطة اعمالها في ظل اوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

- الاوضاع السائدة حالياً ليست خاصة فقط بقطاع التأمين بل هي تمثل حالاً عامة نتيجة عوامل عدة في مقدمها إعادة هيكلة الإقتصاد المحلي والإقليمي ليتواءم مع المتغيرات والتحديات الجديدة في المنطقة والعالم ومتطلبات الإلتزام برؤية ٢٠٣٠ للمملكة العربية السعودية.

صناعة التأمين هي أحد أعمدة الاقتصاد ومن الضروري بذل كافة الجهود للتأقلم مع الأوضاع السائدة في السوق حالياً، ونحن على ثقة بأن الدورة الاقتصادية ستتحسن قريباً في ضوء المعطيات المعلن عنها وبخاصة الموازنة الحكومية للعام المالي ٢٠١٨، والتي من المتوقع أن تتضمن زيادة في الاعتمادات المالية للمشاريع التنموية وحزمة من المحفزات للاقتصاد الوطني، مما سينعكس بالضرورة على تحسين فرص نمو قطاع التأمين.

تحدي تعديل نموذج الأعمال

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها أو إزالتها؟

CCHI | BETTER HEALTH INSURANCE AWARENESS FOR OPTIMAL HEALTH



Submit a complaint regarding health insurance in Saudi Arabia



Check the rights of beneficiaries according to CCHI policy



Contact CCHI



Inquire about health insurance status for beneficiaries and their families



Check the health insurance companies accredited by CCHI



Check the health care provider accredited by CCHI



12,054
MILLION
INSURED



4,337
HEALTH CARE PROVIDERS
ACCREDITATION



27
INSURANCE CO.
QUALIFIED



9
TPA CO.
QUALIFIED



THE COUNCIL OF COOPERATIVE HEALTH INSURANCE

[Twitter](#) [Facebook](#) [LinkedIn](#) [Instagram](#) [YouTube](#) @cchiksa

920001177 | www.cchi.gov.sa

رؤية
VISION
2030
المملكة العربية السعودية
KINGDOM OF SAUDI ARABIA



عادل صالح الفرج

(شركة التأمين العربية التعاونية AICC):

مستقبل قطاع التأمين السعودي يبشر بالخير

أوضح نائب المدير العام والمسؤول عن الموارد البشرية والشؤون الإدارية في شركة التأمين العربية التعاونية AICC عادل صالح الفرج، مهام وكيفية عمل لجنة الموارد البشرية المتفرعة عن اللجنة التنفيذية لشركات التأمين في السعودية حيث عين رئيساً لها مؤخراً، وألقى الضوء على بعض من برامجها الهادفة لتخفيف الأعباء عن الشركات في موضوع التدريب والتأهيل. وأوضح ان مستقبل قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية يبشر بالخير، كاشفاً عن اعتماد جميع شركات التأمين الوسائل التقنية الحديثة في تعاملاتها الداخلية، وصولاً الى التوسع في البيع الرقمي والإلكتروني، مؤكداً ثبات خطوات شركات التأمين والعمل على إثبات ان الموظف السعودي مؤهل فنياً بالتأمين ويمكن الإعتماد عليه، واصفاً العنصر البشري بالرأس المال الحقيقي لأي شركة.

الحديثة وسنصل الى مرحلة يتم الإعتماد فيها بشكل كلي على عملية البيع الرقمي والإلكتروني، حيث يتم بيع وثائق التأمين الإلزامي عبر القنوات الإلكترونية الرسمية التابعة للشركة، وقد أطلقنا مؤخراً بعض المنتجات عبر منصاتنا الإلكترونية والحمد لله حققت نجاحاً لا بأس به. لذا، فإن البيع الإلكتروني هو التوجه العام السائد لدى شركات التأمين، وحتى التواصل مع العملاء وتلبية متطلباتهم ستكون عبر التقنيات الحديثة.

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٧ مقارنة بالعام ٢٠١٦؟

– تحسنت نتائجنا بشكل كبير ونسير بخطى ثابتة وممتازة ونحاول قدر الإمكان ان نكون دائماً شركة رابحة للمساهمين والعملاء على السواء. من جانب آخر، سنستمر في عمليات التدريب والتأهيل خلال عام ٢٠١٨ وتحقيق تطورات المسؤولين والجهات الرقابية، وإثبات ان الموظف السعودي مؤهل ويمكن الإعتماد عليه، كما ان الفرص واعدة للمواطنين السعوديين.

الإعتماد على العنصر البشري

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يتخذها الضامن الناجح خلال المرحلة المقبلة؟

– لا بد من الإعتماد بشكل أكبر على العنصر البشري الذي يعتبر الرأس المال الحقيقي لأي شركة، لا سيما الشباب السعودي المؤهل، وإخضاعه لدورات تدريبية متخصصة بالتأمين وتزويده بالمعرفة المطلوبة حتى يكون على مستوى جيد من أجل تقديم أفضل خدمة الى العملاء، لا سيما ان العميل، مهما كان سعر المنتج منخفضاً، فإذا لم يجد خدمة جيدة ومتميزة فإنه لن يعاود التعامل مع شركة التأمين عند التجديد وبالتالي لن تكسب الشركة ثقته واستمرارية العمل معها. ■



تحسنت نتائجنا

بشكل كبير ونسير بخطى ثابتة وممتازة



المصادر الرئيسية المطلوبة للتدريب وتوفيرها بشكل مناسب.

مستقبل القطاع يبشر بالخير

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– قطاع التأمين واعد، لا سيما ان الجهات الرقابية تعمل على تنظيمه بشكل جيد من خلال جعل شركات التأمين أكثر فعالية ونجاحاً. وكلمي تفاؤلاً بوجود جهة رقابية كمؤسسة النقد العربي السعودي والتعليمات التي تصدرها وخصوصاً في الفترة الأخيرة فإنني أجد ان مستقبل القطاع يبشر بالخير ويدعو الى التفاؤل.

اضاف: نتماشى مع الدور الذي تؤديه «ساما» وأعتقد ان التعليمات المفروضة مطبقة على جميع الشركات بالتساوي، وفي رأيي يجب ان تكون الشركات دائماً مستعدة لأي تعليمات جديدة تصدرها المؤسسة وتنفيذها بالشكل المطلوب والتي تهدف بالمحصلة النهائية لتنظيم قطاع التأمين بشكل أفضل.

نحو البيع الرقمي

■ أين أنتم من التطور التكنولوجي، الذكاء الاصطناعي وغيرهما من التقنيات الحديثة التي بتنا نشهدها؟

– نعد من الشركات التي تطبق الوسائل التقنية

■ عينتم رئيساً للجنة الموارد البشرية ضمن اللجنة التنفيذية لتجمع شركات التأمين، ما هو البرنامج الذي ستعتمدونه؟

– كانت اللجنة في السابق متخصصة في التوعية والتدريب والسعودة ثم ما لبثت ان انقسمت الى لجنتين، الأولى خاصة بمسائل ومواضيع الإعلام والتوعية برئاسة الأستاذ عادل العيسى والثانية نظراً لأهمية دور الموارد البشرية وبرامج التدريب والتطوير والتأهيل بالنسبة الى قطاع التأمين، قررت اللجنة التنفيذية لشركات التأمين إنشاء لجنة جديدة باسم لجنة الموارد البشرية، بحيث يتم من خلالها مناقشة مواضيع وخطط التدريب، وبرامج الإحلال الوظيفي والسعودة، إلخ.. فضلاً عن التعاون جنباً الى جنب مع مؤسسة النقد من أجل الإمتثال لمتطلباتها والتماشي مع تعليمات الجهات الرقابية.

■ هل ما زال المواطن السعودي يفتقر الى الوعي الكافي في مجال التأمين؟ وما هو دوركم في لجنة الموارد البشرية في مسألة التدريب؟

– نعم، وهذا من الأدوار المهمة والمناطة بلجنة الإعلام والتوعية والتي لديها خطط مستقبلية لتعميق مفهوم التأمين التعاوني لدى شرائح متعددة في المجتمع السعودي، ولكن من جانبنا في لجنة الموارد البشرية مع زملائي مدراء الموارد البشرية أعضاء اللجنة سنجهت لتخفيف العبء عن شركات التأمين بجعل الدورات التدريبية المتخصصة محلية نظراً لكلفتها المادية، لذا تتضمن الدورات البرامج التأسيسية الرئيسية الموحدة التي يستوعبها ويستفيد منها كافة المشاركين وعندما يقرر الموظف مع شركته التعمق أكثر في المجال التأميني، يتوجب عليه الخضوع لدورات مستقلة تختلف تكلفتها بين شركة وأخرى. من هنا، فإن دورنا في اللجنة هو محاولة تخفيف العبء على الشركات وإيجاد

Lonsdale & Associates

Insurance & Reinsurance Brokers

Our Vision

Becoming one of the leading Insurance & Reinsurance Brokers in Gulf and MENA Region by providing first class service and unparalleled expertise.

Our Mission

Is to provide our clients with confidence through a well designed risk management approach by mitigating their financial risks through adequate insurance solutions.

Strength

- ◆ First Class Security Dealings.
- ◆ Highly Diversified and Specialized Management Team.
- ◆ Client First Culture.
- ◆ Total Quality Management and Transparency
- ◆ Alternative Risk Transfer (ART) Solutions.
- ◆ Registered Lloyd's Broker.

Kingdom of Saudi Arabia

◆ **Head Office: Jeddah**

◆ **Branch: Western Province**

P.O. Box: 2259 Jeddah 21451

T +966 12 690 1260

F +966 12 690 1258

◆ **Branch: Central Province**

P.O. Box: 246452 Riyadh 11312

T +966 11 475 9966

F +966 11 475 1110

◆ **Branch: Eastern Province**

P.O. Box: 246452 Khobar 31952

T +966 13 832 7933

F +966 13 832 7933

World-wide

◆ **United Arab Emirates**

P.O. Box: 42098 Dubai

T +971 4 223 7730

F +971 4 224 1554

◆ **United Kingdom**

24 Creechurch Lane

London EC3V 5JX

T +44 20 7816 0028

F +44 20 7816 0029

Affiliates

◆ **Oman**

◆ **Qatar**

◆ **Egypt**

E info@lonsdale-ksa.com

W www.lonsdale-ksa.com

Johnson Varughese (CEO - Walaa KSA)

**2017 has been the best
year for Walaa**

Walaa is one of the leading insurance and reinsurance companies in the Kingdom of Saudi Arabia. It has always strived to remain to be insurer of choice for its clients, maintaining highest standards of professional integrity, transparency and corporate governance, as well as achieving better recognition for its service culture and ensuring profitability in core insurance operations. Al Bayan Magazine met Johnson Varughese, CEO-Walaa who evaluated the insurance sector in KSA during 2017 and talked about the main challenges facing the industry. He further gave us an idea about their main achievements during 2017 and expressed his outlook for 2018. Below is an account of the interview.



*** How do you evaluate the insurance sector in KSA during 2017?**

- The overall insurance market trend has been stable, on health insurance there has been a decline, we have seen a slight growth in motor, but overall the profitability has improved.

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

- Although there is nothing specific, the general economic conditions, implementation of VAT and the trend in oil price etc. would have an impact on the insurance industry.

*** How do you evaluate the latest steps taken by Sama to organize more the insurance industry in KSA?**

- Sama has been taking a lot of initiatives which are definitely helpful to the overall direction and growth of the insurance industry.

*** How was the impact of the new image that you have launched for Walaa one year ago?**

- Our rebranding efforts were well accepted and appreciated by the market.

*** What are your main achievements during 2017?**

- We were able to get the ISO 9000 certification in 2017. Our rating (S&P BBB+ and GCAA+) reflects our financial strength, and we have been able to maintain profitable growth. In fact, 2017 has been the best year for Walaa.

*** What to you think about mergers and acquisitions between insurance companies?**

- There are some discussions going on & some companies have already announced their intention to merge.

*** What is your outlook for 2018?**

- We hope we will be able to scale up in 2018 and be able to maintain our lead. We are working on new products and IT enabled support services. I am optimistic that we would be able to do well in 2018.

«الاتحاد التجاري» توقع عقداً مع «الأهلي التجاري»

لتقديم التغطية التأمينية للمركبات



حسام القنص

أعلنت شركة «الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني» عن TRADE UNION استلامها موافقة البنك الأهلي التجاري على العرض المقدم لها من الشركة بخصوص تقديم تغطية تأمينية والتي تقوم بموجبها الشركة بتقديم التغطية التأمينية للمركبات التي

يقوم ببيعها البنك من خلال برنامج التمويل التاجيري المعتمد لديه. وذلك بدءاً من ١ كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨ ولمدة عام واحد.

وقالت الشركة ان الأقساط السنوية المتوقعة للإتفاقية تتجاوز ١٠٪ من إيرادات الشركة، مشيرة الى أنه لا يوجد أطراف ذات علاقة.

وتوقعت الشركة ان يكون لهذه الإتفاقية أثر إيجابي على الأداء المالي للشركة لعام ٢٠١٨ بدءاً من الربع الأول.

الرئيس التنفيذي لشركة الإتحاد التجاري للتأمين التعاوني هو **حسام القنص**.

AFAQ تحافظ على مسيرتها الناجحة

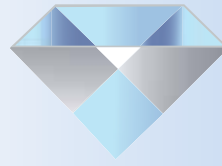


الياس غفري

افادنا رئيس شركة آفاق لوساطة التأمين واعادة التأمين في المملكة العربية السعودية الياس غفري انها تحافظ على مسيرتها الناجحة ولا تزال تشهد نمواً في حجم اعمالها بسبب الخدمة المميزة التي تقدمها وثقة عملائها بها.

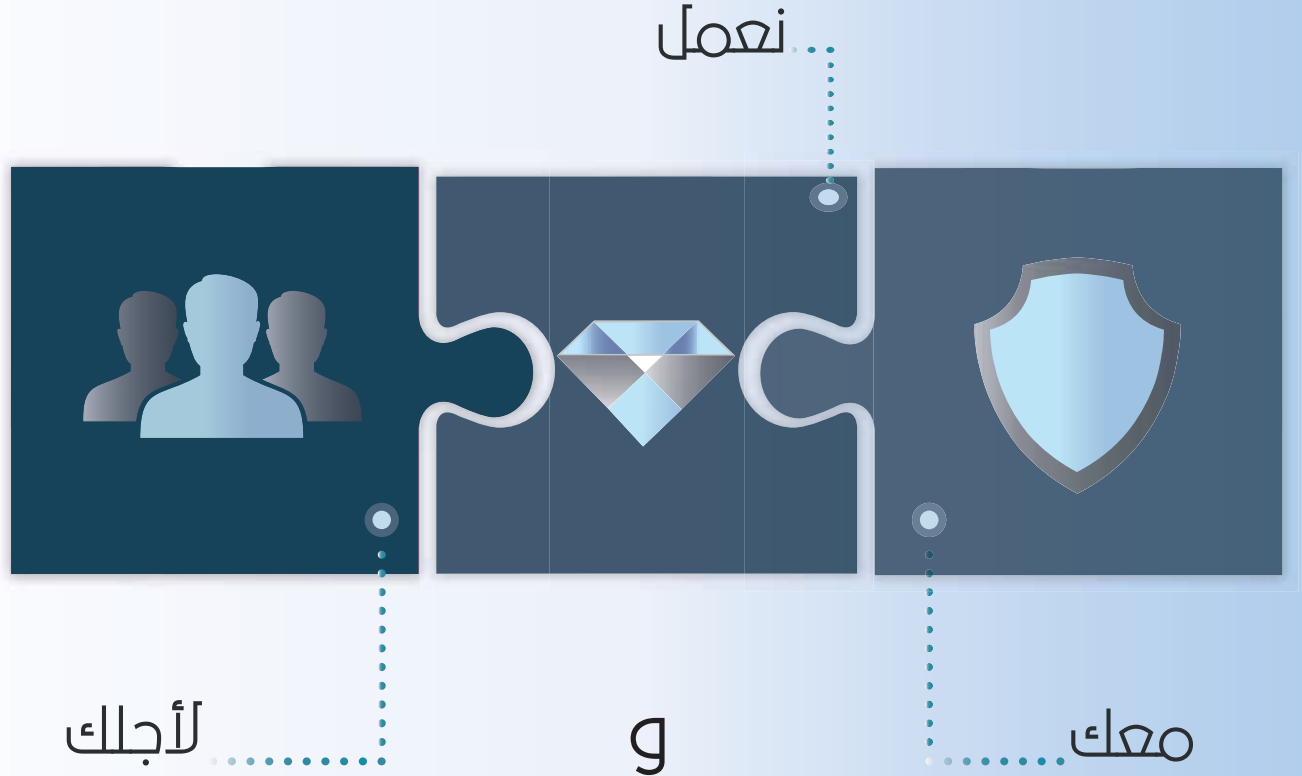
التأمين الصحي الإلزامي يغطي العامل خلال تمضية الإجازة في الخارج

أصدر المجلس الوطني للضمان الصحي في المملكة العربية السعودية بياناً يذكر فيه شركات التأمين بأن عقد التأمين الصحي الإلزامي يغطي العاملين لدى المؤسسات خلال وجودهم في المملكة وكذلك خلال تمضية إجازاتهم خارج المملكة.



DPIB

Diamond Policy Insurance Broker
شركة الوثيقة الماسية لوساطة التأمين



أمن .. بحكمة

عمر الأمين (الرئيس التنفيذي لشركة أورينت - الإمارات)



أهم التحديات أمام الشركات الاماراتية تجديد اتفاقياتها مع المعيدين

تتبع شركة أورينت للتأمين ORIENT حالياً المركز الاول في السوق الاماراتية باجمالي الاقساط والارباح، وقد عزز رئيسها التنفيذي عمر الامين ذلك الى اعتمادها سياسة اكتتابية مسؤولة وحكيمة اضافة الى امتلاكها اموال نقدية قيمتها ٢,١ مليار درهم واستثمارات بقيمة ٣,٤ مليارات درهم. ويرى الامين ان السوق الاماراتية تشهد صعوبات لتكبد المعيدون خسائر فادحة فيها، معتبراً ان اهم التحديات تجديد الاتفاقيات، واجدا ان الحل امام الشركات الصغيرة الاندماج في ما بينها لكي تستطيع تحمل اتفاقيات اعادة غير نسبية مفروضة من المعيدين، متناولاً في حديثه تأسيس أورينت شركة جديدة تلبي احتياجات العملاء الراغبين بتأمينات اسلامية.

العملاء الذين يرغبون بتأمين إسلامي، فكانت شراكتنا مع بنك الإتحاد الوطني والتي نفخر بها. أطلقنا الشركة برأسمال قدره ٢٠٠ مليون درهم، دفعناها مناصفة مع البنك المذكور، أما قيمة الأقساط المتوقعة من المساهمين فهي ٢٠٠ مليون درهم خلال العام الاول. ونحن متأكدون ان الشركة ستنمو وستنجح وتكون مثلاً لشركات التأمين التكافلي في السوق.

الأولى في الاقساط

■ لشركة «أورينت» نجاحاتها المهمة في السوق فلماذا تختلف عن شركات التأمين الأخرى، وكيف تمكنت من الوصول الى مستواها الحالي؟

– تحتل الشركة حالياً موقعاً قيادياً في السوق وتتبع المركز الأول في إجمالي الأقساط والارباح. كما ان الفارق بينها وبين من يتبع المركز الثاني كبير جداً بحوالي ١٢٥ مليون درهم أرباحاً. وقد تحقق لنا ذلك بفضل سياستنا الاكتتابية المسؤولة والحكيمة، واتباعنا دائماً سياسة الانتقائية في ما يخص الإستثمارات. ان شركة «أورينت» تمتلك حالياً أموالاً نقدية بقيمة ٢,١ مليار درهم. وهذا ما لا يتوافر لدى شركة تأمين أخرى. ولديها استثمارات بقيمة ٣,٤ مليارات درهم والسبب يعود لحذرنا الدائم في التعامل مع أموال المساهمين وحملة الوثائق. كل هذه السياسات التي اتبعناها جعلتنا نحصل مكانة وموقعا مرموقين في السوق المحلية والاقليمية. ■



تحتل الشركة حالياً موقعا قيادياً في السوق بفضل سياستنا الاكتتابية المسؤولة والحكيمة



الخيارات بالتالي محدودة بالنسبة لشركات التأمين المحلية، كما ان غالبية شركات إعادة باتت تدفع باتجاه عقد اتفاقيات إعادة التأمين غير النسبية. وفي ظل واقع وجود عدد كبير من الشركات صغيرة الحجم والمحدودة الرأسمال، والتي من الصعب عليها ان تتقبل اتفاقيات إعادة تأمين غير نسبية. لذا أجد ان الحل يتمثل بحدوث اندماجات بين شركات التأمين في السوق لإيجاد كيانات أكبر وأقوى.

شركة تأمين جديدة

■ تدعون لحدوث اندماجات في وقت قمت بتأسيس شركة تأمين جديدة، كيف تفسرون ذلك؟
– أسسنا شركة تأمين جديدة نظراً لحجم أعمالنا الكبير والذي يبرر خطوتنا، كما أن لدينا من الطلب على الوثائق التكافلية، لذا اتجهنا الى تأسيس شركة تأمين جديدة تلبي احتياجات

صعوبات في السوق

■ بعد حصول الكثير من الحوادث مثل حرائق الأبراج وغيرها، بالإضافة الى الكوارث الطبيعية التي ضربت الولايات المتحدة، هل تلاحظون تشدداً في الشروط من قبل شركات إعادة التأمين؟

– من الواضح وجود صعوبات في السوق، فقد تكبد المعيدون خسائر فادحة، إلا انني أتمنى ألا نتحمل كشرركات تأمين الخسائر التي حدثت في مناطق مختلفة. لقد استجبنا للخسائر التي حصلت في منطقتنا ورفعنا الأسعار، وقد تجاوب المعيدون مع هذه الخطوة وتطلعوا اليها بنظرة ايجابية، لكن المعروف ان سوق التأمين مرتبطة ببعضها البعض ونحن مستعدون لأن نتقبل ارتفاعاً معقولاً في الأسعار لكن ليس ارتفاعاً جزافياً وشروطاً تعجيزية.

ايجاد كيانات اكبر وأقوى

■ ما هي أهم التحديات التي واجهتها شركات التأمين في الإمارات؟

– أول هذه التحديات تجديد الاتفاقيات. فشرركات إعادة الموجدودة في سوق الإمارات أضحت قليلة العدد. فثمة شركتان تعملان بحماسة في السوق هما «سكور» و«هانوفر ري» وتليهما شركة «سويس ري». ونحن في «أورينت» نتعامل مع عدد محدود جداً من الشركات. أنا هنا أتحدث عن الاتفاقيات النسبية إذ أصبح العدد محدوداً جداً وأصبحت

CRESO ENT

G L O B A L



Broker at **LLOYD'S**

Coverholder at **LLOYD'S**

United Kingdom
Boundary House, 7-17 Jewry Street
London EC3N 2EX
T +44 20 7702 1689

A member of  **GBN**

www.crescentglobal.com
Email: info@crescentglobal.com

Kingdom of Bahrain
P.O. Box 1719, Manama
T +973 1771 3838
F +973 1771 7166

Christos Adamantiadis* (CEO - Oman Insurance Company):

Between new regulations, improving underwriting performance, new lines of business, etc... it has been a good year for the industry

When in Dubai, Al Bayan Magazine met Christos Adamantiadis, CEO of Oman Insurance Company who evaluated the insurance industry in 2017, expressed his opinion about the legislations and regulations and talked about their recent achievements. He further gave us an idea about their future plans and the challenges facing them in the market. Adamantiadis declared that they have made massive changes in the technology footprint of the company.

Below is an account of the interview.



In OIC, we've made significant investments in technology, both 'inside' and 'outside' the organization



*** How do you evaluate the insurance industry in 2017?**

- It has been a better year for the insurance industry in the UAE at least; for example, we've seen some significant improvements in motor rates that have given a boost to the entire industry. Regulations have also played a role in improving the health of the market as a whole. The individual DHA plan has given an additional boost to the industry; so overall between regulations, improving underwriting performance, new lines of business, etc... it has been a good year for the industry.

*** We witnessed rapid development in technology lately. What are you offering in that sense?**

- In the last two and a half years, we've made very significant investments in technology both inside the organization (data, analytics, robotics) and outside the organization (sales and self-service platforms) targeting the broker community and our direct clients. We have literally transformed the technology footprint of the company and we clearly see the benefit for and appreciation of our clients and business partners.

Wellness plan

*** What are your recent achievements?**

- This year, beyond technology, we launched a ground-breaking Wellness proposition, LivFit, which is by far the most sophisticated plan on the market. It supplements are core medical insurance proposi-

tion. We have also made big investments in analytics; we have a big team of analysts and actuaries working full time with the lines of business to help improve our pricing & underwriting. With respect to our service proposition, we've made customer centricity a core pillar of our 3-year strategy and are working hard to constantly improve our service offerings.

*** What is your opinion about the legislations and regulations?**

- There has been a push by the regulators overall to improve governance in areas like capital modelling, investments and motor pricing. The health regulators have also made changes by pushing the LSB and economy segments as well as the Individual policies; so overall regulations are moving us towards the right direction.

*** What are your future plans?**

- Back in 2016 we put in place a three years strategy (2016-2018) aiming to complete transform our business; 2018 will be the third year of our strategic plan. Our main principles remain the same: optimize our core business, invest in services enhancements and technology and, not least, grow our direct and e-commerce capabilities. In fact, by now we have online motor, health and life sales capabilities, as well as a whole host of on-line service capabilities.

*** What are your expectations concerning the renewals?**

- Most of our treaties renewed back in July 2017 so we don't see any major shifts for us. We have a couple of treaties being renewed now, everything is going well. We do expect to see some rate hardening but the Middle East is a very small part of the world so it will not bear the full brunt of the projected rate increase.

*** What are the challenges facing you in the market?**

- The main challenge is stemming from slower economic growth, which has a knock-on effect on insurance market growth as well as on market liquidity. From a totally different perspective, we also need to understand and navigate the impact of disruptive technology which may fundamentally change the way insurance is conducted and transacted.

*** Christos Adamantiadis leaving OIC**

Christos Adamantiadis announced in a statement that he will be leaving Oman Insurance Company by the end of Q1 2018, declaring that the decision to leave OIC has not been an easy one but his family business called him where we will see him in a more entrepreneurial in the next chapter of his professional life rather than a purely executive role, proclaiming that the Board will announce shortly a new leader for Oman Insurance and expressing his honor and real pleasure to have been working for OIC.

RE — — LIABLE

Water, which sustains life, ensures our ability to grow.
The element of life is the investment we place in the
exceptional talent within our organization, ensuring that
we're always dependable.
Trust Re. Inspired by the elements.



TRUST RE
REINSURER OF CHOICE

WWW.TRUSTRE.COM



محمد مظهر حماده

(مدير عام شركة العين الأهلية للتأمين - الإمارات)؛

ظلم ان تكبد الشركات العربية كلفة كوارث طبيعية

لم تحصل في اسواقها

أشاد مدير عام شركة العين الأهلية للتأمين محمد مظهر حماده بريادة دولة الإمارات تكنولوجياً وتسهيلاً أعمال شركات التأمين العاملة فيها، ورأى أنه من الظلم ان تكبد الشركات العربية كلفة الكوارث الطبيعية التي لم تحصل في اسواقها، مؤكداً الاستمرار في تطوير علاقة شركة العين الأهلية بالمعيطين، واصفاً نتائجها بالجيده استثمارياً وفتياً.

- تعتبر «العين الأهلية للتأمين» شركة عريقة وقديمة في السوق الإماراتية، تأسست عام ١٩٧٥ برأسمال بسيط مقداره ٥ ملايين درهم إماراتي. أما اليوم فموجوداتها تتجاوز الخمسة مليارات درهم إماراتي. وقد بنت الشركة سمعتها على خدمة العملاء ومن مبادئها المحافظة على هذه السمعة.

ولله الحمد، فقد نجحنا بعد ٤٢ سنة في ترسيخ إسم الشركة في السوق، ونحن من أولى الشركات الملتزمة والمعروفة في البلاد. أعمالنا واسعة في دولة الإمارات أكبر سوق عربية.

أرباح جيده تقنياً واستثمارياً

■ كيف ستكون نتائج شركتكم خلال العام ٢٠١٧؟
- النتائج جيده، وكذلك الأرباح الصافية تقنياً واستثمارياً، مع العلم ان أرباحنا الفنية تشكل ٧٥ في المئة من اجماليها. وهذا دليل عملنا الصحيح.
■ كلمة أخيرة؟

- نتمنى لمجلة «البيان الاقتصادية» كل التوفيق والنجاح لمواكبتها قطاعات التأمين في كل موقع. ■

بنت الشركة سمعتها على خدمة العملاء ومن مبادئها المحافظة على هذه السمعة

يبقى ان التوجه التكنولوجي ممتاز جداً.
معاونة من الأحداث

■ هل لاحظتم بعد إعصار HARVEY و IRMA أي تشدد من قبل المعيطين في أسواقكم؟

- نتج عن الإعصارين تداعيات غير مباشرة على أسواقنا، ولكننا من الظلم دفع كلفة الكوارث الطبيعية التي لم تحصل لدينا. أسواقنا جيده ونظيفة ولكننا نعاني أخطار الأحداث الأخيرة الحاصلة في العالم، نحاول دوماً مع شركات إعادة العالمية ان لا نتحمل وزر ما يحصل في الخارج، ونحن مستمرون في تطوير علاقاتنا معها.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

الإمارات رائدة تكنولوجياً

■ في رأيكم، ما دور تكنولوجيا وتقنية المعلومات في فتح آفاق لصناعة التأمين الخليجية؟

- التطور حاصل في العالم أجمع متوسلاً التكنولوجيا وتقنية المعلومات، وبما ان الأسواق تفرض على قطاعات التأمين مواكبة التكنولوجيات بكل تفاصيلها، فقد لوحظ إقبال شركات التأمين على الإفادة القصوى من التقنيات الحديثة، بهدف تقديم التسهيلات الى العملاء.

وفي الحقيقة، نحن في الإمارات أولى الدول التي اعتمدت الاتجاه التكنولوجي في التأمين تحديداً في دوائر المرور.

■ ما مدى استجابة العملاء المحليين في التعامل مع الشركات عبر وسائل التواصل الحديثة وشبكات الإنترنت؟

- في البداية، كان الأمر صعباً بعض الشيء، فكل جديد يلزمه الوقت ليعتاد عليه العملاء. أما حالياً فقد أصبحت الأمور سهلة جداً، ويعود ذلك الى التعاون الحثيث الذي قدمته لنا السلطات، ففي الإمارات تستخدم البوابة الإلكترونية لجميع متطلبات التأمين من إجراءات وتراخيص ووثائق. من هنا، فالإمارات فعلاً تقدمت في هذا المجال ونجحت تماماً ووفرت علينا المزيد من النفقات.



خوري وبارود

قطع تبديل سيارات ألمانية،
أوروبية ويابانية مستعملة

جونييه - ٠٩/٨٣٢٨٧٩
خليوي: ٠٣/٦٨٣٨٤٢ - ٣/٣٦٨٦٧٦





NAS Administration Services L.L.C.

Your Trusted TPA Partner

CLAIMS
Management

HEALTHCARE
Provider Network

POLICY
Administration



24/7
HOTLINE

IT & PBM
Solutions

WORLDWIDE
Assistance

We bring together quality, reliability and innovation to offer better value and adequate solutions for our customers. As *Third Party Administrator*, we stay ahead and *At the Heart of Health Insurance*, identifying changing trends and adopting the latest technologies. We have teamed up with first-class global partners for an **international network** to offer direct billing services at healthcare facilities of the highest **worldwide** standards, in addition to our **GCC & UAE** extended networks. We are differentiating ourselves as a promoter of **healthy trends** thru focused health campaigns, preventive care, well-being and chronic scheme programs. We are in constant touch with our members thru our member portal and various social media channels.



بسام جلميران (الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين):

المبادئ المتبعة من قبل إدارات شركات التأمين

تقتضي مواكبتها للتكنولوجيا واستخدام الطرق الحديثة لأداء أفضل

رأى الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين بسام جلميران في التكنولوجيا عاملاً رئيسياً في تطور أي صناعة في أي دولة، وأشار إلى أن المبادئ المتبعة من قبل إدارات شركات التأمين تقتضي مواكبتها للتكنولوجيا واستخدام الطرق الحديثة بغية تأديتها الأعمال بطريقة أفضل، وعزا التحول الإيجابي لأداء الشركات الإماراتية إلى أخذها الاحتياطات ومراجعة أسس الاكتتاب، واجداً أن من واجب هيئة التأمين اللجوء إلى المرونة في تطبيقات التعليمات المالية مع مراعاة ظروف كل شركة على حدة، معتبراً قرار مجلس الوزراء تعديل الحد الأدنى لرأس مال الشركات أنه جعل من أسهم هذه الشركات أكثر جاذبية استثماراً وتداولاً، متوقعاً نتائج جيدة في نهاية العام الحالي، رابطاً النتائج الجيدة بلجوء الشركة إلى الاكتتاب الفني.



أسهم الشركات الوطنية أكثر جاذبية

■ بمّ تعلقون على قرار مجلس الوزراء الأخير بشأن تعديل الحد الأدنى لرأس مال شركات التأمين المؤسسة في الدولة والذي يسمح برفع ملكية الأجانب والعرب إلى ما نسبته ٤٩ في المئة من رأس المال؟

– هذا القرار حدّ من جاذبية الأسهم وحدّ أيضاً من حركة تداولها داخل السوق. اليوم ووفقاً للقرار المذكور ستصبح أسهم شركات التأمين الوطنية أكثر جاذبية لناحية الاستثمار والتداول، ولكن من ناحية أعمال التأمين ودور رأس المال الأجنبي في هذه الشركات فسوف يكون محدوداً، خصوصاً إذا أخذنا بالإعتبار أن سوق التأمين داخل دولة الإمارات مفتوحة لرأس المال الأجنبي وهناك شركات أجنبية عدة عاملة في السوق حالياً.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– لله الحمد، فقد كانت نتائج الربعين الأول والثاني من العام الجاري جيدة جداً، ونتوقع استمرار ذلك حتى نهايته.

وبالإجمال السوق اليوم تنافسية، ولكن الشركات التي تلجأ إلى اكتتاب أعمال التأمين الفنية، يكون لها الحظ الأوفر في تحقيق نتائج

إيجابية. ■

– يعود هذا التحول إلى استكمال قيام الشركات بأخذ الاحتياطات ومراجعة أسس الاكتتاب، خصوصاً في أعمال التأمين الصحي. والحفاظ على النتائج الإيجابية هذه للفترات المقبلة يتطلب من الشركات مراعاة تطبيق تعليمات هيئة التأمين في ما يتعلق بالملاءة المالية ومراجعة سياسات الاكتتاب للشركات لضمان التسعير الفني الصحيح.

دور فعال للهيئة

■ وما هي أهم التحديات التي واجهت شركات التأمين في تطبيق التعليمات المالية الصادرة عن هيئة التأمين؟

– الدور الذي قامت به هيئة التأمين في الدولة فعال في الارتقاء بالأداء في سوق التأمين المحلية، كما أن الدور الرقابي الذي تمارسه الهيئة يضمن حقوق كل من حملة الوثائق والأسهم، وإدراك الشركات المحلية والوطنية بهذا الأمر شجعها على تطبيق التعليمات بكل شفافية وحرص، ولذلك فإن عام ٢٠١٨ في اعتقادي سيشهد اتمام ما تقوم به الشركات للوصول إلى الإلتزام الكامل، كذلك يتوجب من الهيئة، المرونة في التطبيق ومراعاة لظروف اقتصادية معينة أو ظروف خاصة بشركة عن أخرى.

التكنولوجيا عامل تطوري

■ ما هو دور تكنولوجيا وتقنية المعلومات في فتح آفاق لصناعة التأمين الخليجية؟

– تعتبر التكنولوجيا اليوم عاملاً رئيسياً في تطور أي مجتمع وتقدم أي صناعة في أي دولة. فالنطور التكنولوجي الحاصل خلال الأعوام القليلة الماضية كان بمعدلات عالية جداً، وغير بشكل كبير مجريات وطرق أداء الأعمال التأمينية. ثم إن المبادئ المتبعة حالياً في إدارات شركات التأمين في موضوع المعلوماتية والتقنيات الرقمية، تقتضي من هذه الشركات مواكبة التكنولوجيا واستخدام الطرق الحديثة الأمثل بغية قيامها بالأعمال بشكل أفضل. من واجب شركات التأمين اليوم الإقتران بتكنولوجيا وتقنية المعلومات أكثر فأكثر، وذلك من أجل تحسين نتائجها، تقديم كل ما هو جديد للأسواق وتعزيز قدرتها على خدمة الزبائن.

مراجعة أسس الاكتتاب

■ الإمّ تعززون التحول الإيجابي لأداء شركات التأمين الإماراتية ونتائجها خلال ٢٠١٦ وما هو متوقع بنهاية ٢٠١٧؟



A chain is as strong as its weakest link...

Insurance and reinsurance is about transferring risk

In a risk transfer chain, that chain is as strong as its weakest link



In contrast to many other intermediaries, UIB choose to operate from well-regulated international reinsurance hubs covering global markets for local needs.

UIB's strength and professionalism enhance the integrity of your risk transfer strategy.

UIB – Innovation through expertise

United Insurance Brokers
www.uibgroup.com

عبد المطلب مصطفى الجعيدي

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد للتأمين - UNION الإمارات)؛



نعتد سياسة انتقائية للمخاطر وتنوعاً في منتجاتنا المقدمة للمؤمن لهم

دعا العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد للتأمين UNION عبد المطلب مصطفى الجعيدي شركات التأمين الى تقديم منتجات وخدمات متنوعة ومبتكرة لتعزيز مصداقيتها وترسيخ ثقة العملاء بها وأسف لعدم وضع القوانين ولحظ تطبيقات واضحة لها، مذكراً باعتماد الشركة رؤية عمل واضحة والاستعانة بفريق عمل مؤهل وذو خبرة، لافتاً الى اعتمادها سياسة انتقائية للمخاطر والتنوع في المنتجات المقدمة للمؤمن لهم، حاضراً الضامن على السعي الدائم للتنوع والإبتكار.

عملكم والتي تساهم في تطور ونجاح أي من الشركات التي تنضمون إليها؟

– في الحقيقة، نعتد على رؤية عمل واضحة، فضلاً عن الاستعانة بفريق عمل مؤهل وذو خبرة، الى جانب الإستثمار في الموارد البشرية باعتبارها الركيزة الأساس لنجاح أي عمل.

سياسة انتقائية للمخاطر

■ كيف تتوقعون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– خرجنا خلال الربع الثالث من العام الحالي من دائرة الخسارة وبدأنا الدخول في مرحلة ايجابية تصاعدية، الى جانب تركيزنا على عمليات الاكتتاب ومتابعتها بدقة، بالإضافة الى اعتماد سياسة انتقائية للمخاطر والتنوع في المنتجات والخدمات المقدمة للمؤمن لهم.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب أن يتخذها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

– من أهم هذه الخطوات عدم حصر نفسه ضمن حدود معينة بل السعي الدائم الى التوسع والانتشار. ■



على الضامن الناجح السعي الدائم للتوسع والانتشار



نظام الملاعة 2٢ SOLVENCY لقصر الفترة الممنوحة للتطبيق مما قد يكبدها خسائر إضافية لتحقيق الامتثال، مقارنة بالأسواق الأوروبية التي منحت شركات التأمين فترة طويلة للامتثال وتطبيق معايير الملاعة المالية.

رؤية عمل واضحة

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» والأحداث الأخرى في المنطقة هل لمستم ارتفاعاً في الأسعار وتشدداً في الشروط من جانب المعيدين؟

– عند وقوع هذه الأحداث خلال الفترة الماضية لمسنا ارتفاعاً طفيفاً في الأسعار، إلا أنها عادت الى معدلاتها الطبيعية في الوقت الراهن.

■ ما هي الإستراتيجية التي تعتمدونها في

منتجات وخدمات مبتكرة

■ تمارس الشركات أعمالها في ظل ظروف صعبة، ما هي الإستراتيجية التي تعتمدونها لمتابعة أعمالكم؟

– الواجب على الشركات نتيجة الأوضاع الصعبة تكثيف جهودها لتعزيز دورها في السوق والتسويق لنفسها، من خلال تقديم منتجات وخدمات متنوعة ومبتكرة ما يعزز من مصداقيتها وترسيخ ثقة العملاء بها، وهذا ما نحاول في شركة الاتحاد للتأمين القيام به تحقيقاً لأهدافنا.

قوانين بلا آلية تطبيق

■ أصدرت هيئة التأمين مؤخراً حزمة من القرارات الجديدة، في رأيكم ما إيجابيات هذه القرارات وسلبياتها، وهل من مطالب ترفعونها الى الهيئة؟

– تطبيق القوانين بالطريقة الصحيحة يحمل الكثير من الإيجابيات، إنما ما يحصل على أرض الواقع مختلف تماماً، بحيث يتم وضع قوانين من دون آلية تطبيق واضحة لها، وهذه مشكلة كبيرة نعانيها في السوق. فعلى سبيل المثال ثمة عدد كبير من الشركات لا يتوافق وضعها مع متطلبات



DRIVEN BY PASSION FOR EXCELLENCE



عبد اللطيف أبو قورة (الرئيس التنفيذي لشركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE)؛

حصولنا على تصنيف A- ممتاز إنجاز مهم جداً

أشار الرئيس التنفيذي لشركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE عبد اللطيف أبو قورة الى تحقيق قطاع التأمين الإماراتي نمواً في حجم الأقساط بنسبة ٢٠ في المئة خلال الربع الثالث من ٢٠١٧، وتوقع تعديلاً في أسعار التغطيات بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» والكوارث الأخرى، موضحاً ان الشركة طبقت جميع المتطلبات المتعلقة بالتكنولوجيا الرقمية، مذكراً بحصول الشركة على تصنيف (A-) ممتاز محققة إنجازاً مهماً.



نعمل على تطوير أنظمتنا الداخلية لمواكبة استراتيجية هيئة الصحة في دبي



٦٢ شركة تأمين بين محلية وأجنبية وهذا العدد يعتبر ضخماً.

٢٠ في المئة نمواً بحجم الأعمال

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧ وما هي مشاريعكم للعام المقبل؟

– شكل الربع الثالث من العام ٢٠١٧

مؤشراً لنهاية السنة. لذا نتوقع ان تكون سنة ايجابية على معظم شركات التأمين.

وبالنسبة لشركة دبي للتأمين فقد سجلنا نمواً في حجم الأعمال بنسبة ٢٠ في المئة

و ١٢ في المئة في الأرباح، بالإضافة الى حصول الشركة على تصنيف (A-) ممتاز

وهذا إنجاز مهم جداً.

■ في رأيكم، ما الخطوات التي يجب ان يعتمدها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

– أبرز هذه الخطوات المحافظة على

العملاء والتأكد من جودة ونوعية الخدمات المقدمة، بحيث ان العديد من العملاء يولون

أهمية كبرى لملاءة شركة التأمين وقدرتها على الالتزام بواجباتها المالية ودفع

المطالبات بطريقة سليمة. ■



المطلوب المحافظة على العملاء

والتأكد من جودة ونوعية الخدمات المقدمة



لمواكبة استراتيجية هيئة الصحة في دبي، بالإضافة الى فرع التأمين على المركبات.

وخلال منتصف عام ٢٠١٨ نكون قد طبقنا جميع المتطلبات المتعلقة

بالتكنولوجيا الرقمية.

تحدي المنافسة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في المنطقة؟

– أبرز التحديات بالنسبة لينا هي المنافسة التي بدأت تتصاعد في الآونة

الأخيرة، بالإضافة الى ارتفاع عدد اللاعبين في السوق، وخصوصاً شركات

الوساطة، حيث ان السوق الإماراتية تضم

تعديل في أسعار التغطيات

■ ما هي الإستراتيجية التي تعتمدها في عملكم في ظل الأوضاع الصاعقة التي تشهدها المنطقة؟

– بالرغم من التحديات الداهمة لا يزال السوق الإماراتي في وضع جيد وشهد

قطاع التأمين نمواً في حجم الأقساط بنسبة ٢٠ في المئة خلال الربع الثالث من

العام الحالي، الى جانب نمو في أرباح مجمل الشركات وتطورها.

■ هل لاحظتم بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» والكوارث الأخرى أي تشدّد من قبل

المعبيين؟

– ثمة مؤشرات من قبل معيدي التأمين مفادها ضرورة زيادة أسعار تغطيات

الكوارث الطبيعية، لكننا وحتى الآن لم نلاحظ أي تعديل في الأسعار. من المتوقع

ان تأخذ الأمور وقتاً لظهور انعكاساتها في أسواق المنطقة.

■ أين أنتم من موضوع تطبيق الذكاء الاصطناعي والخدمات الرقمية في عملياتكم؟

– نعمل على تطوير أنظمتنا الداخلية



المنارة
AL MANARA
INSURANCE SERVICES CO.

A Company of Chetid Capital Holding

Put Your Trust in those with experience

INSURANCE BROKERS CLAIMS ADVISORS
MANAGEMENT OF INSURANCE PORTFOLIO

Al Manara Insurance Services Co. | Chetid Insurance Brokers
Bel Rasheed Tower 1, 19th Floor, Office no. 1906, Buhaira Corniche
P.O. Box 19644, Sharjah, UAE
T +971 6 5444660 | F +971 6 5444770
E mirasure@eim.ae

شركة المنارة لخدمات التأمين المحدودة | شديد لوساطة التأمين
برج بالرشيد - ١، الطابق - ١٩، مكتب رقم ١٩٠٦، كورنيش البحيرة.
صندوق بريد: ١٩٦٤٤، الشارقة - ا.ع.م.
هاتف: +٩٧١٦ ٥٤٤ ٤٦٦٠، فاكس: +٩٧١٦ ٥٤٤ ٤٧٧٠

أيمن الحوت (شركة الصقر الوطنية للتأمين AL SAGR NATIONAL - الإمارات):



عمل شركات التأمين وفق المبادئ الأساسية يضمن بقاءها ويتخطى أي عقبات طارئة

دعا نائب الرئيس التنفيذي لشركة الصقر الوطنية للتأمين أيمن الحوت الشركات الإماراتية الى العمل وفق المبادئ الأساسية ضماناً لبقائها وتخطي أي عقبات طارئة، ورصد الدخول في مرحلة تطوير على صعيد التشريعات وأعمال الرقابة، معتبراً التحول الرقمي إجراءً مستمراً وسريعاً يتطلب المتابعة من الشركات وتحديد ما تحتاجه من استثمارات في القطاع التكنولوجي، مذكراً بتقديم الشركة أفضل منتج طبي موجه للأفراد على صعيد دولة الإمارات، متوقفاً تحقيق نمو في الأرباح بنهاية ٢٠١٧.

تطبيق الرقمنة في الخدمات المقدمة.

نتائج ايجابية

■ ما هي أهم المنتجات التي أطلقتوها مؤخراً وكيف تصفون نتائجكم للعام ٢٠١٧؟

- تتمتع شركة الصقر الوطنية

للتأمين بنقاط قوة على صعيد الـ

BUSINESS TO BUSINESS مع مختلف المتعاملين، وخصوصاً الوسطاء. في حين ان الشركة تقدم أفضل منتج تأميني طبي للأفراد على صعيد دولة الإمارات لناحية طريقة تسويقه ومزاياه المتعددة، فضلاً عن تقديم محفظة متنوعة من الخدمات والمنتجات.

أما على صعيد النتائج فهي ايجابية جداً لجهة الأقساط المحققة، بحيث أنه خلال الأعوام الماضية كان التركيز الأكبر على النتائج الفنية والآن نحصد ثمار هذه الاستراتيجية.

وخلال العام الحالي سنحقق نمواً واضحاً في الأرباح بالرغم من الظروف الحالية.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمدها الضامن الناجح في المستقبل؟

- من أبرز خطوات النجاح تركيز الضامن التام على ما يقوم به والسير بحسب المبادئ الأساسية التي تحكم عمليات التأمين، مما يؤدي في نهاية المطاف الى ضمان النجاح والاستمرارية. ■

العمل وفق المبادئ الأساسية

■ كيف تتمكنون من الإستمرار بنشاطكم في ظل الأزمات الاقتصادية والسياسية والأمنية التي تشهدها المنطقة؟

- الأوضاع في دولة الإمارات

ولحسن الحظ مستقرة وأفضل بكثير

مما هي عليه في الدول المحيطة. وتشكل عاملاً ايجابياً بالنسبة إلينا، وأجد أنه بالرغم من الظروف الصعبة على شركات التأمين العمل وفق المبادئ الأساسية، ما يساعدها على البقاء في وضعية جيدة على المدى الطويل، وتخطي أي عقبات طارئة.

تطبيق الرقمنة

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في السوق الإماراتية؟

- نحن في صدد الدخول في مرحلة تطوير على صعيد التشريعات والرقابة، وهذا مؤشر ايجابي جداً ولكن في الوقت نفسه يتوجب علينا كشركات البقاء على استعداد لمواكبة هذا التطور.

■ أين أنتم من موضوع التحول الرقمي؟

- تعتبر عملية التحول الرقمي إجراءً مستمراً وسريعاً ويتطلب المتابعة والتطوير بصورة دائمة، وبالتالي فإن عملية التطور متسارعة وعالية الكلفة وتفرض على الشركات تحديد المناسب لها وما تحتاجه من استثمارات في القطاع التكنولوجي تجنباً للوقوع في تكاليف باهظة، مقارنة بعوائد متدنية.

نحن بدورنا نعتمد سياسة إنتقائية ونختار ما يناسبنا من عملية

The **POWER** of **PARTNERSHIP**

When you seek new paths to success, you need a partner that has a firm grasp of your business. At Aon Benfield, we build the close relationships required to propel your firm forward and gain a foothold in profitable environments. **Find out more at aonbenfield.com.**

أيمن خميس (المدير العام لشركة الشارقة للتأمين):



نعمل على تطوير خطوط التأمين وتسويق المنتجات والأرباح المحققة جاءت نتيجة تغيير الهيكلية الداخلية

نوه مدير عام شركة الشارقة للتأمين أيمن خميس بدور الملتقيات والمؤتمرات التأمينية في جمع العاملين في القطاع والتشاور حول المنتجات الجديدة، وأشار الى الجانب السلبي المتمثل بتدني حجم الأقساط المحقق من الشركات، عازياً تحقيق شركة الشارقة للتأمين الأرباح الى تغيير هيكليتها الداخلية، كاشفاً عن عملية تطوير خطوط التأمين الرئيسية فيها والتركيز على تسويق منتجاتها.

دورة إقتصادية بطيئة

■ ما هي في رأيكم الإيجابيات التي حققتها الملتقيات السابقة؟

- تساهم الملتقيات في جمع عدد كبير من الشركات في تاريخ ومكان محددين فتغني عن القيام بالزيارات والاجتماعات السنوية في الكثير من الدول. كما ان المشاركة في المؤتمرات الخاصة بصناعة التأمين تساعد على الالتقاء بمختلف المتعاملين معنا ضمن موقع واحد، والتشاور مع خبراء الأسواق حول منتجات تأمينية جديدة.

■ كيف تقيمون إنعكاسات ما يجري من أوضاع ضاغطة في بعض الدول العربية على قطاع التأمين؟

- إن للأوضاع الضاغطة في

بعض الدول العربية جوانب سلبية، من بينها تدني حجم الأقساط، ولكن عدا ذلك لا توجد أي قيود أو مشكلات تؤثر على النشاط التأميني. إنما العلة في الدورة الإقتصادية البطيئة والتي لم تكن عليه سابقاً.

تحول معزز لنمو الشركة

■ ما الأعمال التطويرية التي قمتم بها بعد تسلمكم منصب المدير العام؟

- انتقلت الشركة بعد عام ونصف العام من تسلمي الإدارة العامة من تكبد الخسائر الى مرحلة تحقيق الأرباح. وقد أقفل عام ٢٠١٦ على عوائد جيدة خلال الأشهر الست الأولى من ٢٠١٧، وذلك نتيجة تغيير

الهيكلية الداخلية للشركة. ونحن الآن في مرحلة إحداث نقلة نوعية والعمل على تطوير خطوط التأمين الرئيسية، وقد تضمنت خطة العمل للمرحلة المقبلة التعاون مع وسطاء تأمين، الى جانب الدخول في التأمين عبر المصارف من خلال التعاون مع بعض البنوك في السوق الإماراتية، بالإضافة الى الاستثمار في مجال التسويق والحملات الإعلانية، وكل هذا التحول سيعزز من نمو وتطور الشركة خلال السنوات المقبلة. ■



FENCHURCH
FARIS

TRUST
FENFAR

Our success is a reflection of our clients' trust.

We thrive on the power of our relationships,
fostered over a 33 year history with partners
& clients alike.

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

www.fenfar.gr

Peter Englund

(Senior Executive Officer, Head of Commercial Insurance Middle East - Zurich):

A changing risk landscape calls for development Technology plays a vital role and progression is crucial

Zurich commits to long term success and puts its customers' needs at the center of its business. Peter Englund, Senior Executive Officer, Head of Commercial Insurance Middle East for Zurich, also says that the company reviews an increasing amount of facultative opportunities from Africa out of the office in the DIFC. Moreover, Peter talks about the use of digital technology, and its role in ongoing operational transformations.

Below is the interview transcript.



ZURICH team winning Best Reinsurance Co. of the year during Mena Awards

*** No doubt that conditions remain tough in the region, so where do you see the opportunities for Insurers, Reinsurers & Brokers?**

- Events like privatization of state assets; a greater dependency on renewable energy; cyber threats; geopolitical turbulence – all call for more sophisticated and tailor made emerging risk coverages. It is our role to assist our clients in mitigating and preparing for this new reality, either by developing new products or providing more risk insights and services. The opportunity is a better balanced portfolio leading to more sustainable client experiences. Geographically, the focus is to a greater extent the lesser oil dependent regions in Africa, or parts of South Asia after the signing of bilateral trade agreements.

*** What are the most important challenges that the insurance industry is currently facing, and how do you plan to tackle them?**

- Challenges include the low oil price, low interest rate environment, malign large- or catastrophe loss developments in many regions, along with the need for operational transformations driven by digitalization. You need to excel in providing services – as well as tailor made risk solutions



– to your clients in a sustainable manner, as the industry will look very different in the near future. Technology plays a vital role in this regard, and the investments and developments we make are crucial.

*** Where does your company stand from innovation & digital insurance?**

- We do a number of things such as increasing our customer focus and drive simplification and innovation. These changes enable us to better respond to client needs.

Our recent successes include breakthroughs in areas like cognitive computing, robotics and integrated risk management solutions.

*** What are the latest achievements and developments of your company?**

- We recently won the Best Reinsurer of the Year Award during the 4th Middle East Insurance Industry Awards 2017, which is a great honor. It is also a testament that we have successfully established ourselves as a leading reinsurance carrier in the region, and redefined our value proposition including continued developments in expert underwriting; relationship management and distribution; risk engineering; cross border capabilities; as well as complex claims administration.



B&F Partners Ltd. is a Boutique Firm operating in the financial and insurance sectors. B&F is the sole entity authorised by the DFSA to operate in both the insurance and the corporate finance/investment sectors.

B&F holds a DFSA Cat 4. License (No. F001976) which authorises the firm to carry out the following financial services:

- Arranging Credit or Deal in Investments
- Advising on Financial Products or Credit
- Insurance Intermediation
- Insurance Management

B&F Partners offers the following services:

Insurance

- Insurance Intermediation Services
- Management General Agency Services
- Underwriting Agency Services
- Strategic Planning, Market Analysis and Risk Management

Corporate Finance

- Project Finance
- M&A, JV and Corporate Advisory
- Investment Advisory
- Strategic Planning, Market Analysis and Risk Management



Bruno Bertucci

Mobile: +971 50 452 5515
bruno@bfp-difc.com



Fabio Zucchelli

Mobile: +971 50 558 6306
fabio@bfp-difc.com

B&F Partners Ltd.

Suite 101, Level 1, Building 1, Gate Village, Dubai International Financial Centre (DIFC)
PO Box 73570, Dubai, United Arab Emirates
www.bfp-difc.com

Julio Garcia Villalon (Director of METLIFE- Middle East): Regulation has to be adapted with the digital challenges and technology that we are implementing in Metlife

Mr. Julio Garcia Villalon served as Director for the Middle East region at METLIFE in Dubai since January 2012. Previously, Mr. Villalon was the Regional Director of wealth management in Western Europe at MetLife during the period from 2011 to 2012. From 2007 to 2010, he was the General Manager of ALICO in Spain and Portugal and General Manager of ALICO in Spain from 2003 to 2006. Prior to that, he worked as Manager of the Genesis Agency- MetLife and Banco Espana. Mr. Villalon serves as Non-Executive Director at MetLife, American International Group and Arab National Bank Cooperative Insurance Company. He obtained a bachelor's degree in Business Administration in 1986 from the University of Valladolid, Spain and a Master's Degree in Business Administration in 1989 from Wayne State University, United States of America.

Villalon has many years of experience in the insurance industry in both the developed markets of Europe and the developing markets of our region. With his rich and diverse experience in the insurance industry, he contributed meaningfully towards serving as a think tank to shape and spearhead the future development of the regional insurance industry. Moreover, Villalon, with his strong leadership, expertise and ability to dissipate complex problems and align the organization's strategy with a keen mind, he helped the company continue to demonstrate the scalability of its business and opportunities and moving forward in the face of increasing challenges and competition. Al Bayan Magazine met him and conducted this interview. Below is the Q & A.



Despite the challenges we have kept our growth in our top and bottom lines

It is very interesting for all the team to cope with the new challenges

* How do you evaluate the insurance industry in the region during 2017?

- There is a lot of new legislation in most of the market. In the case of UAE and Saudi Arabia, we are facing now the start of the VAT that has been a big challenge for all the organizations to cope with these requirements. Besides, we are expecting also a new regulation in the UAE regarding transparency, commission and bancassurance. In Metlife, we believe in the right legislation and I think all these movements would be favourable for the multinational companies. This year has been a year of a challenging economic situation in our corporate business, companies have been faced with more challenges than in the past but we have coped effectively with these new challenges and we have come to our corporate clients with cost reduction initiatives, cost containment initiatives, etc... It has been a very interesting year and I must say that every year in the Middle East is a challenging one, but it is very interesting for all the team to cope with the new challenges.

One of the central elements of our new strategy is Digital

* Where are you from artificial intelligence and the development of technology?

- Metlife in the new strategy that we have launched last year; at corporate level with four cornerstones; one of the central elements of our new strategy is Digital. We believe that consumers have changed and expecting the experience of other industries and that Digital is a key enabler in this new strategy. This digital initiative has leadership at a home level and we have a team now working on the digital part. We are working on digitizing all our processes in the back office and also all our distribution. One of the major initiatives is digitalizing all our bancassurance model. In terms of service and distribution, it is a mandatory trend and it is making us more efficient and coping with the requirements of our customers.

*Do you have any suggestions to the insurance association in UAE to develop more the insurance industry?

- I think that all the regulation has to be adapted with the new technology. A lot of things today require a wet signature as

well as many of our contracts, a lot of elements of regulation and best practices have to be adapted with the new digital challenges and the new digital technology that are implemented in all the companies.

* Are you satisfied with your results in the region?

- As known, we have changed our image. We've been for many years with our image adopting Snoopy and other Peanuts characters. As time has passed, Metlife has become more a B to B company and also B to C. Today, our new logo shows the new transformation of Metlife. Thus, it is a major elements in our new journey. In the region for the last five years, our sales have grown on basically close to 20 percent and more than 20 percent of our bottom line, and this year despite the challenges we have kept our growth in our top and bottom lines. Thus, it has been a very successful year.

* What is your outlook for 2018?

- We are very optimistic according to the increase that we are expecting for next year, so we look forward for 2018.

—LET'S TALK—

Risk Taker
to
Risk Taker

Put our knowledge
to work for you.

At Gen Re, we make our living underwriting and evaluating risk every day just like our clients. As a direct reinsurer, we regularly exchange expertise and technical knowledge with our clients, leading to better outcomes for both of us.

Whether you're looking for a fresh perspective on an underwriting or claims issue or a thought partner to help you achieve your business goals, talk to us today.

genre.com



A Berkshire Hathaway Company

S&P: AA+ | A.M. Best: A++

Moody's: Aa1 | Fitch: AA+

شادي محاميد (المدير العام لشركة ميدغلف MEDGULF - الامارات)؛ استحوذنا على حصة جيدة من السوق الإماراتية في السنة الأولى لوجودنا فيها



شادي المحاميد

MEDGULF – الامارات



لطفى الزين

رئيس MEDGULF

تواكب شركة ميدغلف MEDGULF الإمارات متطلبات الابتكار والتطبيق الرقمي من خلال تحديث عملياتها على الإنترنت وربطها بين إدارة الوثائق وإدارة تقديم العروض وشركات وساطة التأمين، وقد حققت أهدافها بحسب مديرها العام شادي المحاميد بنسبة ١١٠ في المئة.

ولاحظ المحاميد نمواً في سوق التأمين الإماراتية وتمتعها بقابلية استيعاب العديد من الشركات الجديدة، وأوضح ان الشركة استحوذت على حصة جيدة من هذه السوق خلال السنة الأولى لوجودها فيها حيث تجاوزت مبيعاتها حتى تاريخه ١١٠ ملايين درهم. منوهاً بالدور الذي تؤديه هيئة التأمين في المحافظة على الملاءة المالية ومتطلبات رأس المال وممارستها الرقابة الصارمة على أعمال شركات التأمين.

التي تقدمها الحكومة للمواطنين والمقيمين على حد سواء ولتستمر دولة الامارات في سعيها لتكون الرائدة في تحقيق السعادة لجميع قاطنيها في جميع المجالات.

تحديث العمليات

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي، اين انتم من هذا التطور التكنولوجي؟

– قامت ميدغلف الامارات بتطوير منظومة تسعير لعقود التأمين التي تدرج تحت قائمة الشركات الصغيرة و المتوسطة الحجم بحيث يتم الحصول على عرض الأسعار خلال دقيقة واحدة فقط. وسيتم اطلاق نظام «امبريوم لخدمة وسطاء التأمين» حيث يقوم بالربط الالكتروني بين ميدغلف والوسطاء لتتم ادارة عقود التأمين دون الحاجة الى أي تدخل عنصر بشري.

كما يتم التعامل مع شركة ادارة النفقات الطبية عن طريق واجهة ترابط الكتروني تحقق سرعة في استصدار وثائق و بطاقات التأمين.

■ هل انتم راضون عن نتائجكم لهذا العام؟

– فاقت النتائج المحققة توقعاتنا وأعدنا النظر بشكل فوري بالاهداف الموضوعية وأضفنا اهدافا جديدة نحاول تحقيقها حالياً، ولله الحمد حققنا نسبة ١١٠ في المئة من اهدافنا مما دعا بالسيد لطفى فاضل الزين رئيس مجلس الادارة الى اطلاق تحدٍ جديد سيتم الاعلان عنه قريباً. كما أشاد بجهود فريق العمل والكاثر الفني للشركة في فرعها بدبي وأبوظبي للنتائج المحققة في ٢٠١٧. ■

ضريبة مفاجئة

■ ما الدور الذي يمكن ان تؤديه هيئة التأمين في تنظيم السوق المحلية؟

– تلعب الهيئة دوراً مهماً جداً في تنظيم واقرار التشريعات التي تطور من عمل الشركات ومكافحة غسيل الاموال والمحافظة على الملاءة المالية ومتطلبات رأس المال، بالاضافة الى ممارستها الرقابة الصارمة على اعمال الشركات وإصدارها تقارير ربع سنوية وإجرائها تقييماً سنوياً تحدد بموجبه الشركات ذات الملاءة. وبناء على ذلك تقوم الهيئة بإعطاء التعليمات للشركات المتعثرة للقيام بإعادة تقييم لرأسمالها وهذا ينعكس تماماً على اداء الشركات وخدماتها وحفظ حقوق حملة الوثائق.

■ ما هي التحديات التي تواجهكم في قطاع التأمين؟

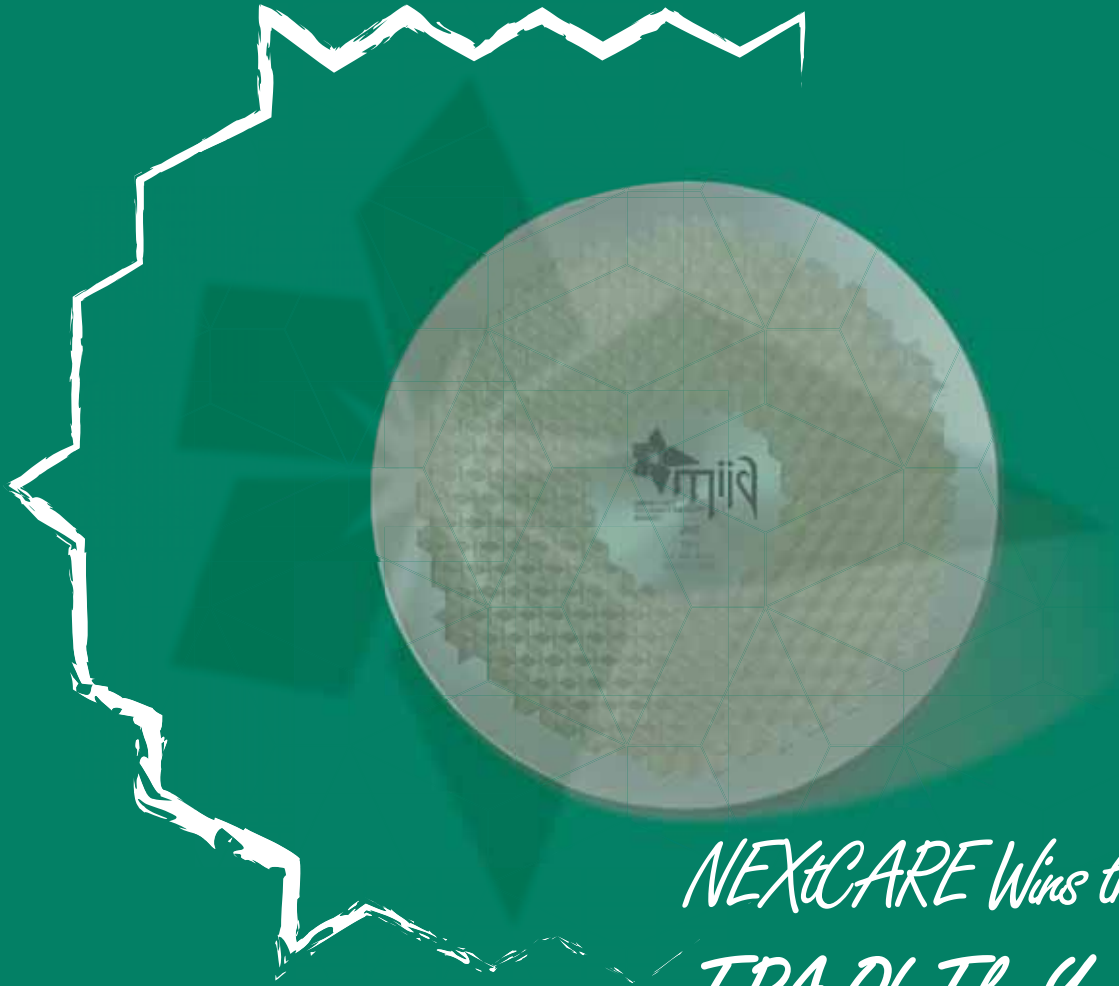
– لاشك في ان حديث الساعة حالياً يدور حول الضريبة على القيمة المضافة VAT وكشركات تعمل في الدولة فهي خاضعة للضريبة التي اقرتها الهيئة الاتحادية للضرائب. ويكمن التحدي في العبء الاداري حيث سيبدأ العمل باللائحة التنفيذية للقرار مع بداية سنة ٢٠١٨ وستطبق بالتالي على كل الوثائق السارية المفعول ابتداء من شهر كانون الثاني (يناير).

وفي اعتقادي ان تحصيل هذه الضريبة من المؤمن له ستكون شغل الشركات الشاغل في الربع الأول من العام القادم الى أن يتم استيعابها والعمل على إدراجها ضمن ميزانيات العملاء والكشوفات المالية الخاصة بهم مما ينعكس ايجاباً على الاقتصاد المحلي ويساهم في رفع سوية الخدمات

■ كيف تقيمون سوق التأمين في الامارات والمنطقة عموماً في ظل الظروف الصعبة التي تشهدها؟

– تظهر الارقام التي نشرتها هيئة التأمين ان السوق في نمو مستمر بغض النظر عن التحديات التي تؤثر عليها سلباً وتقلل من مستويات النمو. فالارقام المحققة تتحدث عن ذاتها ، وقد دلت هذه الارقام الى نمو جيد. والمعروف ان شركتنا حديثة العهد في سوق الامارات وعندما قررنا العمل فيها قمنا باجراء دراسة استندنا فيها الى نتائج الشركات حسب هيئة التأمين عام ٢٠١٥، حيث كان اجمالي الاقساط المحصلة في التأمين الصحي يبلغ ١٣,١ مليار درهم و ١٤,٥ مليار درهم في ٢٠١٦ وبحسب الأرقام المعلنة في الربع الثالث من ٢٠١٧ فإن حجم الاقساط عن التأمين الصحي بلغ ١٦,٧ مليار درهم بنسبة نمو ١٥٪ عن العام المنصرم وذلك نتيجة لتطبيق التأمين الصحي الالزامي في اماره دبي على المواطنين والمقيمين. لقد كان قرار دخول سوق الامارات العربية المتحدة جزءاً من رؤية رئيس مجلس الادارة ومؤسس مجموعة ميدغلف السيد لطفى فاضل الزين الذي كان يراهن دائماً على سوق الامارات خاصة بعد نجاح المجموعة في المنطقة وترك بصمات واضحة في مصر ولبنان والاردن والبحرين وقطر والسعودية طوال ما يزيد عن ٣٠ عاماً.

نحن نعتبر أن دخولنا لسوق الامارات ونجاح فريقنا في كسب ثقة الوسطاء والعملاء وفي السنة الأولى لوجودنا فيها تحديداً هو ليس البداية في سوق واعدة.



*NEXtCARE Wins the
TPA Of The Year Award
at 4th MHA 2017...*

We Manage your Health with Care!

Andrew Smith (CEO - RAK Insurance):

Smaller & underperforming companies need either to merge or exit the market completely:

When in Dubai, Al Bayan Magazine met Andrew Smith, CEO-RAK Insurance who commented on the insurance industry in the region and the relation between insurance and reinsurance companies. He further expressed his opinion regarding the actions that should be taken in terms of regulations to give insurance companies more stability. Smith declared that they will continue investing heavily in technology solutions. Below is an account of the interview.



* How do you evaluate the insurance industry in the region?

- The results for the UAE market for 2017 are quite positive; market is showing growth in terms of premium and healthy growth in profit. RAK Insurance had a good year so far; we ended Q3 in positive position but we remain cautious in 2018 while regionally and locally we will continue to be on the challenged. Prices still remain too depressed while the UAE regulators look to help on the motor class of business by introducing rating ranges. I still think there is a long way to go to find a true position on the motor rates. Other classes of business, property, casualty, engineering sector, etc... still remain under pressure, margins are becoming tighter and on top of that the 'cost of doing business' is continuing to increase. There is opportunity in the market but competition and price pressure will restrict margins further but that is the market we operate in.

UAE regulator has done a good job

* In your opinion, what should be done in terms of regulations

RAK Insurance has a good year

and legislations to give the insurance companies some rights?

- UAE regulator has done a good job so far in introducing new regulation during the past couple of years. I think there is a long way to go; regulation still needs a lot more work but what has been introduced is a positive step. We see in Saudi Arabia a lot of effort by SAMA to enforce and introduce tough financial regulations around solvency and that will eventually to come to the UAE market. With national, international insurers, there are over 60 insurance companies in the UAE which is far too many for a market of this size. I think what the regulators should be looking at in the future is to have some of these smaller or underperforming companies either merge with each

other or exit the market completely.

* The demand for technology is increasing. What are you offering in that sense?

- We spent the last 18 months on our technology platform both hardware and software applications. We have a state-of-the art hardware environment and recently we introduced a new enterprise wide application system which covers all areas of the business. We have an application system which integrates very nicely with our online website and mobile application. In 2018, we will continue investing heavily in technology solutions.

* How do you evaluate the relation between insurance and reinsurance companies?

- We have a very good relationship with our reinsurance partners. Over the last few years, more of our reinsurance business has gone directly into the Lloyd's market specifically. We do have a lot of local and European insurance partners and a number of reinsurance partners in London where we will continue to develop long term relationships.

International Private Medical Insurance



MSH
INTERNATIONAL

Live with confidence

www.msh-intl.com/mena

Tel: +971 4 365 1351 / Email: enquiries@mena.msh-intl.com



محمد عثمان

(شركة دار التأمين INSURANCE HOUSE - الامارات):

بإمكان شركات التأمين والإعادة والوساطة التأقلم دائماً مع الأوضاع

طمأن الرئيس التنفيذي لشركة دار التأمين INSURANCE HOUSE محمد عثمان الى ان شركات التأمين والإعادة والوساطة تستطيع التأقلم دائماً مع الأوضاع، ورأى ان قانون تأمين المركبات الصادر حديثاً في الإمارات انعكس ايجاباً على أداء وأرباح شركات التأمين، واعدت بنقله إدارية وخدماتية نوعية داخل الشركة عبر التطبيق الرقمي، لافتاً الى افتتاح الفرع السادس في مدينة عالم السيارات بأبوظبي.

شركات التأمين. أما في دار التأمين فنحن نعمل منذ التأسيس على مبدأ أساسي وهو تقديم الخدمة الجيدة للعميل والتي لمسنا تأثيرها على أداء الشركة.

نقلة إدارية وخدماتية نوعية في ٢٠١٨

خدمة جديدة

■ تمارس شركات التأمين والإعادة والوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟



– لا أعتقد أن هناك أوضاعاً صعبة ومختلفة عما مضى، نعم هناك تغيرات حصلت اقتصادياً وسياسياً ولكن شركات التأمين او الإعادة أو الوساطة تستطيع دائماً التأقلم والعمل على ذلك وإن هذه المؤسسات لا بد وأن تكون قد اتخذت التدابير كافة للوصول لأهدافها.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها او ازالتها؟

نقلة إدارية نوعية

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance، أين انتم منهما؟

– خلال ٢٠١٨ سيكون هناك نقلة نوعية لإدارة الشركة وخدماتها عبر التطبيق الرقمي. وثمة خطة نقوم بتنفيذها مما يسهل ويسرع في تقديم الخدمات للعملاء وكذلك تحسين أداء مهمة العاملين بالشركة وانعكاساتها على أرباحها.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– قمنا مؤخراً من خلال التوسع الجغرافي بافتتاح فرعنا السادس في مدينة عالم السيارات بأبوظبي، إضافة للمركز الرئيسي، وتشير نتائجنا حتى الربع الثالث لعام ٢٠١٧ إلى تحسن في المجالات كافة من حيث الإنتاج والأرباح مع توقع استمرار هذا المنحى. ■



جهاد فيتروني

(الرئيس التنفيذي لشركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين «أمان» AMAN)؛

على شركات التكافل توحيد قدراتها وتكوين قوة ذات شأن

تجهد شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين «أمان» AMAN في تطبيق خطة تتناول ثلاثة محاور رئيسية هي الاستثمار والتقنية والتسويق وهي على الطريق الصحيح لتحقيق اهدافها بدليل توزيع الفائض على المؤمن لهم والنتائج المحققة حتى نهاية الربع الثالث من ٢٠١٧. الرئيس التنفيذي للشركة جهاد فيتروني ابرز تفوقها في عمليات الابداع والابتكار وتسويق المنتجات والافكار الجديدة، وتطرق الى المنتجات المتميزة التي تقدمها الشركة.

وفي مراكز البيع ومن خلال وكلائها ووسطائها وفروعها. لقد جعل هذا الأمر خدمتنا مميزة وعلى مستوى عال من الجودة. الى ذلك نحن سباقون في عمليات الإبداع والابتكار وتسويق الأفكار والمنتجات الجديدة. وقد نجحنا في ثلاثة منتجات مبتكرة هي حالياً تتصدر الأسواق العربية لا سيما في الإمارات، المنتج الأول هو تأمين الخيول وهو الأول من نوعه في منطقة الخليج ووفق الشريعة الإسلامية، فكرة هذا المنتج ولدت بعد عمل وجهد متكاملين مع «وكالة كوبالت ونقابة XL في لويدين» اذ نجحنا بتركيب هذا المنتج وإعطائه زخماً كبيراً وسنطلقه بعد الإمارات في منطقة الخليج ككل، ونعول عليه لأنه سيكون رأس الحربة في عملنا. أما المنتج الثاني فله علاقة بالإطارات وهو متوفر في السوق الإماراتية. والمنتج الثالث متعلق بالبطارية. كما اننا نحاول ان يكون لدينا منتجات خاصة بنا في السوق. وفي هذا الإطار ندرس تقبل السوق للسعر المعتدل والمقبول للبوليصة. كما ان الزبون يستطيع ان يضيف الى هذا المنتج ما يريده من منتجات أخرى. نتطلع الى الأمام وندرس عملية التعاون في السوق اذ اننا كشركة تأمين تكافلي لدينا اقتناع تام بأننا اذا توحدنا كشركات وتكافلنا في ما بيننا فباستطاعتنا تكوين قوة مهمة خاصة على صعيد القدرة التسويقية، بحيث يكون باستطاعتنا التعاون لصالح جمهور المؤمن لهم والمنافسة بجودة المنتجات وتنوعها ومستوى الخدمة بدلاً من تكسير الأسعار والهبوط بها الى مستويات تضر بسوق التأمين ككل. ■

وقال: نحن موجودون في سوق بدأت تثبت نفسها بعد مرحلة تصحيحية كبرى مررنا بها على صعيد صدور القوانين الجديدة. لقد بدأت نتائج هذه التعديلات تعطي ثمارها الجيدة، وأسمح لنفسي أولاً بالحديث عن شركة «أمان» قبل الحديث عن السوق ككل. اننا في شركة «أمان» نطبق خطة موضوعة تتناول ثلاثة محاور رئيسية هي الإستثمار والتقنية والتسويق. لقد حققنا في المحاور الثلاثة تقدماً كبيراً. وأثبتنا ان النجاح هو بالتركيز على أساس العمل، ولقد كان هدفنا خلال هذا العام توزيع الفائض على المؤمن لهم، وهذا هو أحد أسس وركائز التأمين التكافلي الذي يقوم على مبادئ التكافل والتعاون. نحن إذا استطعنا إثبات ذلك والتزمنا بالمعايير الأساسية للتأمين التكافلي وفي الوقت ذاته التزمنا تجاه المساهمين بأن تكون شركتنا مربحة وواعدة استثمارياً، نكون على المسار الصحيح لتحقيق أهدافنا بعيدة المدى، ولقد برهنت نتائجنا من الفصل الأول الى الثاني والثالث على ذلك، ونحن نتقدم بخطوات ثابتة. صحيح ان الأرباح ليست كبيرة إلا انها متراكمة وواعدة، ثم ان نتائجننا كل فصل أفضل من الفصل السابق. ولقد جاءت هذه النتائج بعد دراسات عديدة وإعادة هيكلة للشركة وإعادة تقييم لكل أساسيات العمل. أما في موضوع الاستثمارات فقد قمنا بترشيح محفظتنا وحاولنا التركيز على استثماراتنا في الداخل أكثر من الخارج. وبالنسبة لموضوع التسويق فإننا اعتمدنا الفكرة الأساسية المبنية على تقديم الخدمة الجيدة. لقد أصبحت «أمان» حالياً تقدم خدمات عبر الإنترنت

PERSONAL Accident Insurance

Did You know?

Terrorism cover might be excluded from your Personal Accident insurance?

Call us to explain +961 | 489 555
info@premiumbroking.com



Syed Asim

(Chief Executive Officer - Orient UNB Takaful):

Our mission is to be one of the leading Takaful operators in this market

Orient UNB Takaful provides Islamic general and Medical insurance products & services appropriate for all economy sectors and society segments. It aims to promote awareness in the society of the benefits derived from the concept of Takaful Insurance and to establish a good working relationships with potential customers through meeting the decision makers and developing a successful joint plan.

Orient UNB Takaful strives to always be the lead company in UAE in terms of quality, customer service & professionalism in Takaful sector.

Al Bayan Magazine spoke with Mr. Syed Asim, Chief Executive Officer of Orient UNB Takaful & following is the interview conducted.



*** Can you give us an idea about your company?**

- We got our license in the mid of July 2017 and we started our operations in the month of September. Orient Insurance and Al Futtain teamed up with Union National Bank (UNB) of the UAE to set up Orient UNB Takaful, a general and medical takaful operation, together holding 70 percent of the setup. The remaining 30 percent have been offered to the public through an initial public offering. The takaful operation will focus on following main areas:

1. Sole Takaful provider for Motor Insurance in Al Futtain Showrooms on collaboration with Orient Insurance PJSC.
2. To handle all Insurance requirements of UNB Bank like their own insurance policies and bancassurance.
3. To generate business from rest of the market through broker channels and direct basis.

Orient UNB Takaful will offer a range of innovative products and Sharia compliant financial services and insurance products to the customers. The company's vision is to provide and develop Islamic Takaful products in a way that will give more choice to the clients and policyholders. We believe that Orient UNB Takaful, because of fundamentals strength of the UAE economy and population growth, as well as the turnout of the Islamic economy, have many opportunities for success.

*** Will you be specialized in specific lines?**

- We will focus on all general insurance, medical, property, liability, construction & professional indemnity. We are in process of creating our Group and Credit Life products after taking Insurance Authority Approval.

*** How do you evaluate the UAE market?**

- There are seven or eight Takaful players in the market. We came with a strong brand to make the brokers and clients comfortable. Most of the clients in the market care about the people behind the company and how strong the management is. The market overall is showing growth in terms of premium because medical has become compulsory so everybody is showing some growth in their topline.

*** How do you evaluate the regulations towards the Takaful companies in UAE?**

- They are playing a major role for the Islamic insurance companies. There were some changes requested in terms of the financial working and they have considered it positively and working on it. They are looking into things more closely and realizing the market in a better way.

*** What is the headline of your strategy?**

- Our mission is to be one of the leading Takaful operators shortly in this market with our quality service and prudent underwriting. We have an excellent and qualified team of professionals and they are ready to take this Company very shortly one of the top Takaful Company in the UAE.

Sohail Essa Jaffer

(Managing Director - Business Development Insurance Services Capita Middle East):

We enhance and improve the customer experience and journey

Capita is a UK leading provider of technology enabled, business process management & integrated professional support services solutions to the Life and Pensions Industry. It has become one of the most successful outsourcing specialists in the UK market through its organic growth & targeted acquisitions.

The key to its success lies in the knowledge and experience of the people who work at Capita allowing them to deliver a professional and tailored service.

Al Bayan Magazine met Mr. Sohail Essa Jaffer, Managing Director - Business Development Insurance Services Capita Middle East & conducted an interview with him, through which you can discover how Capita is built on different & original thinking, making the process smarter & better as well as looking for new innovative solutions.

Below is the Q & A.



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

- Capita is a UK based company established in 1984 and it is listed on the London stock exchange. It has roughly 70 thousand people and its primary business is what we call business outsourcing and professional services in many sectors such as health, insurance, asset management, assisting call centers for state pension company. It got operations in the UK in many cities not just London, Ireland (Dublin and Belfast), Poland, UAE, Continental Europe and India.

*** What makes Capita different from other similar companies?**

- The value proposition of Capita is to basically save cost when outsourcing takes place, bring technology and enhance productivity & efficiency of the operations team which is servicing the client as well as enhancing and improving the customer experience and journey.

*** Is it easy with the development of technology to realize all these characteristics?**

- Like all players, there are roughly 20 business processed outsourcing partners in the world in different parts of the markets (Asia, America, Europe, India). Some companies are coming from a technology background, others are coming from consultancy background and there are few which are only dedicated to doing what we call business process outsourcing. The arrival of technology and fintech which are young start up companies applying technology to the world of finance (banking, insurance, asset management, stock exchanges) and I think the big players here need to be agile and nimble to embrace the technology and in some cases to buy the smaller companies as part of their portfolio so that they can use these as building blocks in providing a good service to their end client. Otherwise, it is very difficult in today's world to survive especially that not all the technologies can be created internally which all big organizations realize and recognize.

Hence, the reason is to go out and look for younger companies and entrepreneurs and embrace the technology and if it is not disruptive use it in the organizations like a subscription service and a software application in the business to improve the operations.

*** Are you going to use your experience in the Takaful field to realize anything for Capita in the region?**

- Capita has aspirations in the region starting with UAE, the second largest market in insurance after Saudi Arabia. These are the two big markets in the GCC. At the moment, Capita is represented in the DIFC, they have one large global insurance company after whom they are a service provider, they also have signed an agreement with another big global insurance company from Europe in the UAE market but they haven't yet launched the product. Technology today is not specific to Takaful, conventional or specialized insurance. Technology is a common denominator which cuts across many things. If we break the word technology and bring it down to today's world, I identified four building blocks: artificial, intelligence, robotics, blockchain and the ability to analyze big data in large organizations and use the data efficiently to understand customer behaviour, what other cross selling can be done to the customer to bring useful lifestyle solutions.

This big data on which these large organizations are sitting in is not a structured format data where you can drill in. There are technologies emerging today namely artificial intelligence which is able to drill or analyze the data and give you intelligent answers.

Gautam Datta (CEO - National Takaful Co (Watania) - UAE):

It is important in this market to know where the profits are coming from and to make sure that the expenses are under control



National Takaful Co (Watania) offers its services with ease & simplicity. It works on fostering an environment that builds trust with clients. Watania is known for its unique work culture and is seeking to become the leading General Takaful operator by Choice by delivering world - Class Takaful solutions for the protection of all stakeholders.

Al Bayan Magazine met Mr. Gautam Datta, CEO for National Takaful Co (Watania) & conducted the following interesting interview.

*** What is your strategy since you handled the management at Watania?**

- When we started, the company had a loss of 40 million dirhams. It had a cumulative deficit in the region of about 70 million so the main focus in the first year was to stop making losses and get the company into a profitable position. We achieved that by reviewing the product portfolio, identify the loss-making segments and take corrective measures. We also took a good look at our systems and people and made necessary changes to fit our new business strategy. The third thing, we did was to go back and see who our main producers were and what were the important customer service requirements so that we could build those in order to grow profitable business. These actions worked positively for us because by the end of 2016, we broke even, showing improving trends in underwriting results. We also looked at investment very closely to ensure an improvement in our investment return and we were able to end 2016 with a small profit. In 2017, we looked at what we had done in 2016 and build on the positives. We focused on two core products - motor and medical. We revamped our motor and medical strategy and we segmented our customer profiles. We carried out a major pricing exercise that helped us to target growth and profitability in desired segments. The result was reflected in our Q3 result where the COR improved to 98%, thus strengthening our underwriting result.

Therefore, this strategy was very effective and helped us to focus on the areas that we need to build on in order to get into a sustainable profitability position.

*** Is it better to be specialized these days especially due to the situations facing the market?**

- I think in this market, it is important for small companies like ours to know where the profits are coming from and to focus on those areas. It is also important to make sure that operating expenses are under control. We have managed to reduce our expense ratio (to net earned revenue) from 39% in 2016 to 19% as at the end of Q3 in 2017. That made a significant contribution to our underwriting profitability.

*** Are you investing in technology and artificial intelligence?**

- Yes, as a matter of fact we see that consumer demand is changing and when we look at changing pattern of consumer behavior we believe that the next generation will basically be driven by the millennials. Recent studies show that 75 percent of the population now access internet through mobile and when you look at the growth of sites like Souq.com, Yalla Compare, Facebook, etc... you know that people will now look at ease of business through these kind of medium. So it is very important for an insurance company to see how it can align its own structure to address the needs of the consumer in future. We are studying ways of transforming our processes onto

the digital platform that provided end to end services dealing with all the aspects of customer fulfillment.

*** Do you think the conditions will be tough this year after Irma and Harvey Hurricane?**

- Watania's treaties renew later in 2018 but the impact is inevitable because insurance at the end of the day is about spreading the loss of few over many. That's the basic principle of insurance, so the reinsurance market that has been hit heavily from the US market will need to reprice their exposures and deploy their risk capital where the margins are higher and this will impact the Middle East market.

*** Do you have any demands and requirements from the regulatory in order to develop the industry more?**

- The regulators in UAE have been doing a lot in terms of bringing in some discipline. The Takaful industry face a few challenges which they are discussing with the regulator and the latter has been very supportive. So we believe that some of these changes will help the industry. The VAT is still not very clear but everywhere in the world whenever that has been introduced, there has always been period of adjustment so I think this market will also go through that adjustment. It applies to everyone; thus, we are all in the same boat. We expect that some of these regulatory issues are things that we need to watch out for and see how it develops.

John Barlow (Partner at HFW):

There are significant synergies between insurance and banks in the region and it is generating considerable work in the UAE



When in Dubai, Al Bayan Magazine met John Barlow, Partner at HFW, who gave us an idea about their main achievements during 2017 and the characteristics that make HFW special and different.

He further talked about their presence in the region and expressed his point of view regarding fintech and artificial intelligence. Barlow said that HFW are eager for new ideas and challenges and Saudi Arabia is a key area for development.

Below is an account of the interview.

*** What were your main achievements during 2017?**

- I come initially from a banking and financial background before moving into insurance and with that background I now cover all the insurance aspects which impact banks. A key development in the region is how banks now look at the cost of premium for insurance policies and the cost funds and this informs one of the reasons why they buy insurance policies i.e. it's a matter of cost arbitrage. In my view, banks are becoming increasingly sophisticated, using insurance to diversify their risk portfolio. Over the past six months, we are seeing (and reviewing) more and more trade finance/credit insurance products which banks are purchasing and there is big appetite for these products in the region.

*** What makes you special and different?**

- We like to think ahead of the curve and major on thought leadership. For example, we are looking at Saudi Arabia and the synergies between the banking and insurance sector. The regulator in Saudi is implementing Basel II/III requirements for its banks and therefore insurance may have a greater role to play as you look at the ebb and flow of risk capital between these sectors. We've looked at it not only here but also in Europe; we were involved in number of structures for large European banks and they are very attracted to insurance capital as long as it is adequately rated.

*** We witnessed lately development in technology, fintech and artificial intelligence. What are you offering in that sense?**

- Banks are very good with IT and fintech, that's what drives the whole banking sector. Their systems are automated and they are heavily dependent on maintaining connectivity with other institutions and with their customers. In terms of our involvement, we devise insurance products for banks (cyber products, crime products, etc...) and we are starting, with other providers, to look at risks which previously insurers shied away from and develop new products. For example, banks have suffered losses from warehouse frauds and

they are now looking to protect their investments in two ways; first, the use of insurance for risk transfer (and regulatory capital relief) and, second, to exchange and authenticate information with confidence by, for example, blockchain technology.

*** How was the year 2017 with respect to HFW?**

- From the claims side, we have been involved in many of the major losses in the GCC market but we've been devising new products for the market too. In producing new products, we are keen to share our thought leadership with the other participants in the market, whether they are the commodity buyers, banks, brokers or insurers. When all the parties can understand the risks and the solutions (and there is a significant hunger for this knowledge in this market) it means everyone benefits throughout the value chain. And as the understanding grows (and the regulator needs to play its part), these benefits can trickle down throughout the whole economy.

*** Are you satisfied from your presence in the region?**

- Yes, we believe that the region has great potential (the opening offices in Riyadh, Kuwait and Beirut is an indication of HFW's investment in the region) and on the insurance side we have benefited from our early (and growing) investment in the region. We have worked alongside a number of the leading insurers in the region and as they have grown, so has HFW.

*** What are your plans for next year?**

- Well I am focusing on Saudi Arabia because we think it is an area where we see potential for considerable development in all the sectors (projects, oil and gas, banking, insurance etc). But there is significant connectivity with our Dubai hub where we have been for the best part of twenty years and where we fully understand the risk environment, culture and the products and which we can then "translate" for the global markets. Its this alignment, in our view which will ensure that the financial benefits of insurance are translated into economic benefits for the region as a whole.

إبراهيم الرئيس

(الرئيس التنفيذي للشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC/GIG - البحرين)؛

مخاطر الأعاصير والحرائق تساهم في زيادة تركيز المعيدين على الأسعار والتشدد في الشروط

الرئيس التنفيذي للشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC عضو مجموعة الخليج للتأمين GIG إبراهيم الرئيس الذي استطاع بفضل قيادته الحكيمة منذ رئاسته التنفيذية للشركة النهوض بها كشركة تأمين رائدة في السوق البحريني والمنطقة، اعتبر ان مخاطر الأعاصير والحرائق تساهم في زيادة تركيز المعيدين على موضوع الأسعار والتشدد في الشروط، ورأى في المنافسة أبرز التحديات التي تعانيها السوق البحرينية، مستمهلاً عامين لتبيان الإنعكاسات الايجابية لاستحواذ الشركة على تكافل انترناشونال.



توقع نتائج ايجابية

■ هل لاستحواذكم على شركة تكافل الدولية وزيادة حصصكم فيها إنعكاسات ايجابية على نشاطكم؟

- حتى الآن لم تظهر الآثار الايجابية لعملية الاستحواذ، إلا انها جاءت متوافقة وطموحاتنا، ومهما يكن علينا الانتظار أقله عامان لتبيان الإنعكاسات الايجابية لهذه الخطوة.

■ ما هي توقعاتكم لنتائج ٢٠١٧؟

- من المتوقع ان نحقق نتائج ايجابية بنهاية العام الحالي.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمدنها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

- أبرز النقاط التي يجب التركيز عليها

هي عملية التسعير. ■

التحديات التي نعانيها في السوق

البحرينية. زد على ذلك مشكلة تراجع أسعار النفط التي أثرت سلباً على نشاط

قطاع التأمين، بحيث ان جميع الحكومات الخليجية تعتمد بشكل كبير على القطاع النفطي لدعم مشاريع البنية التحتية وغيرها.

■ أين أنتم من موضوع التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

- نحاول مواكبة متغيرات السوق من خلال تقديم خدمات رقمية عبر شبكات الإنترنت، في وقت دخلت الأتمتة جميع خطوط التأمين الشخصية في مملكة البحرين، الى جانب توفر فرص تجديد الوثائق وإتمام المعاملات عبر شبكات الإنترنت.

تأثر شركات التأمين المباشر سلباً

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» والحرائق في دول مختلفة لاحقاً، هل لاحظتم أي تشدد من قبل المعيدين في أسواقكم؟

- هذا النوع من المخاطر يساهم في زيادة تركيز المعيدين على موضوع الأسعار والتشدد في شروطهم. كما ان الأسواق خرجت عن سيطرة الكبار منهم، ففي السابق كانت العوائد الإستثمارية المرتفعة تغطي على الخسائر التقنية. أما اليوم فالعوائد الإستثمارية منخفضة جداً والأرباح يجب ان تأتي من خلال الأرباح الفنية.

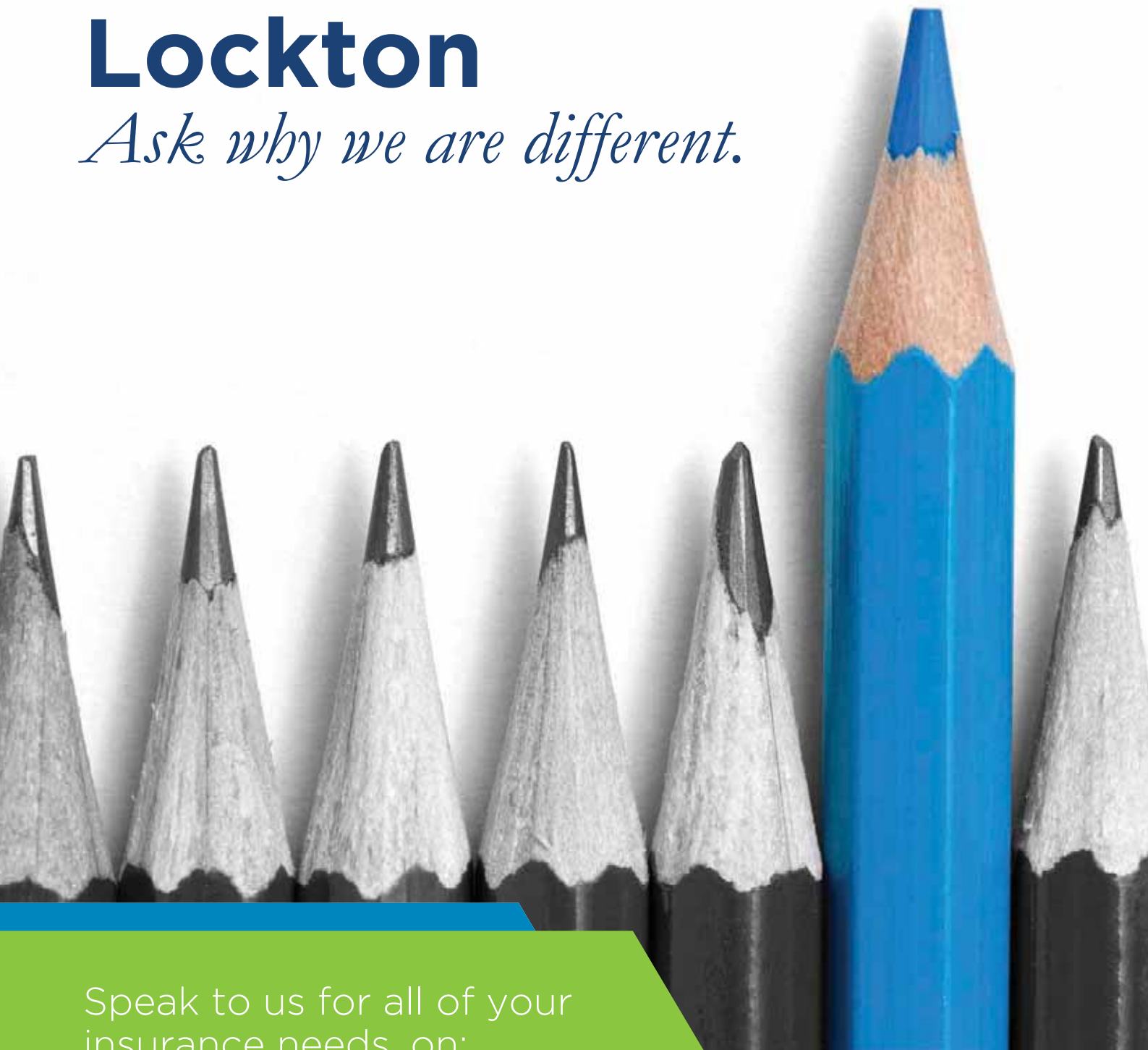
مواكبة متغيرات السوق

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في السوق البحرينية؟

- تشكل المنافسة الحادة أبرز

Lockton

Ask why we are different.



Speak to us for all of your
insurance needs, on:

+971 2 693 3914

lockton.com | contact.libuae@mena.lockton.com

Lockton Insurance Brokers
HQ Building, Al Raha Beach
Abu Dhabi, UAE





أشرف بيسيو

(الرئيس التنفيذي لمجموعة سوليدرتي SOLIDARITY GROUP):

دور كبير لتكنولوجيا وتقنية المعلومات

شرط تلقفها من قبل الشركات والتأقلم معها

توقع الرئيس التنفيذي لمجموعة سوليدرتي SOLIDARITY GROUP أشرف بيسيو أن تؤدي التكنولوجيا وتقنية المعلومات دوراً كبيراً في فتح آفاق صناعة التأمين الخليجية شرط تأقلمها مع التقنيات الرقمية المتطورة وتلقفها سريعاً، كاشفاً عن عملية دمج بين «سوليدرتي تكافل» وشركة الأهلية للتأمين لإنشاء أكبر شركة في البحرين، وعن مشاريع توسعية للمجموعة يعلن عنها في حينها.

للتأمين وسوليدرتي تكافل، ونتوقع ان ننتهي منها قبل نهاية العام ٢٠١٧. ونأمل ان يحقق هذا الدمج نقلة نوعية في مملكة البحرين وتنشأ أكبر شركات التأمين في البلاد. إضافة الى ذلك، لدينا مشاريع توسعية أخرى على مستوى المجموعة سنعلن عنها في وقتها. وراهناً ننظر الى الرفع من مستوى التقنية الرقمية في المجموعة ومواكبة التطورات والمستجدات الاخيرة على هذا الصعيد.

■ كيف كانت نتائج المجموعة للعام ٢٠١٧؟

– النتائج لهذا العام مشجعة ونعمل في الاسواق السعودية، الاردنية، البحرينية وغيرها. الاسواق صعبة ولكن النتائج لله الحمد جاءت متوافقة مع توقعاتنا. ■

وتحصيل الاعمال في المستقبل.

■ ما مدى استجابة العملاء المحليين في التعامل مع الشركات عبر وسائل التواصل الحديثة وشبكات الانترنت؟

– طبعاً هناك استجابة من العملاء ولكن ليس بالدرجة المطلوبة، بحيث ان الامر يقترن بموضوع التوعية، فالمؤتمرات مثلاً تهدف الى زيادة الوعي حول توجه العالم أجمع الى الرقمية والتطور في المجالات كافة.

مشاريع توسعية

■ ماهي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

– نحن في طور عملية دمج بين شركة الاهلية

تأقلم الشركات مع التقنيات الرقمية

■ في رأيكم، ما دور التكنولوجيا وتقنية المعلومات في فتح آفاق لصناعة التأمين الخليجية؟

– في الوقت الراهن، لا تؤدي التكنولوجيا وتقنية المعلومات دوراً كبيراً في فتح آفاق لصناعة التأمين الخليجية. اما مستقبلاً فإنها ستؤدي لا محالة دوراً كبيراً ومن الضروري ان تتأقلم شركات التأمين العربية وبخاصة الخليجية وتتواءم مع التقنيات الرقمية المتطورة، باعتبار ان سرعة تطور هذه التقنيات في مجال التأمين والمجالات الأخرى تحتم على الشركات ان تجاريها وان تكون سبّاقة لتلقفها وإلا ستفقد الكثير من قدراتها على البيع

سوليدرتي البحرين انتخبت اعضاء جندا لمجلس ادارتها

عبدالله القاسمي: الكيان المدمج لسوليدرتي البحرين سيقدم افضل العوائد للمساهمين وحملة الوثائق



عقدت سوليدرتي البحرين، اثر الانتهاء من عملية الدمج بين سوليدرتي التكافل العام والشركة الاهلية للتأمين اجتماع الجمعية العمومية العادية برئاسة نائب رئيس مجلس الادارة السابق السيد عبد الله القاسمي وبحضور عضوي مجلس الادارة شريف احمدي وفينكاتيسان مونيوساوي والمساهمين وممثلي الجهات الرقابية الرسمية.

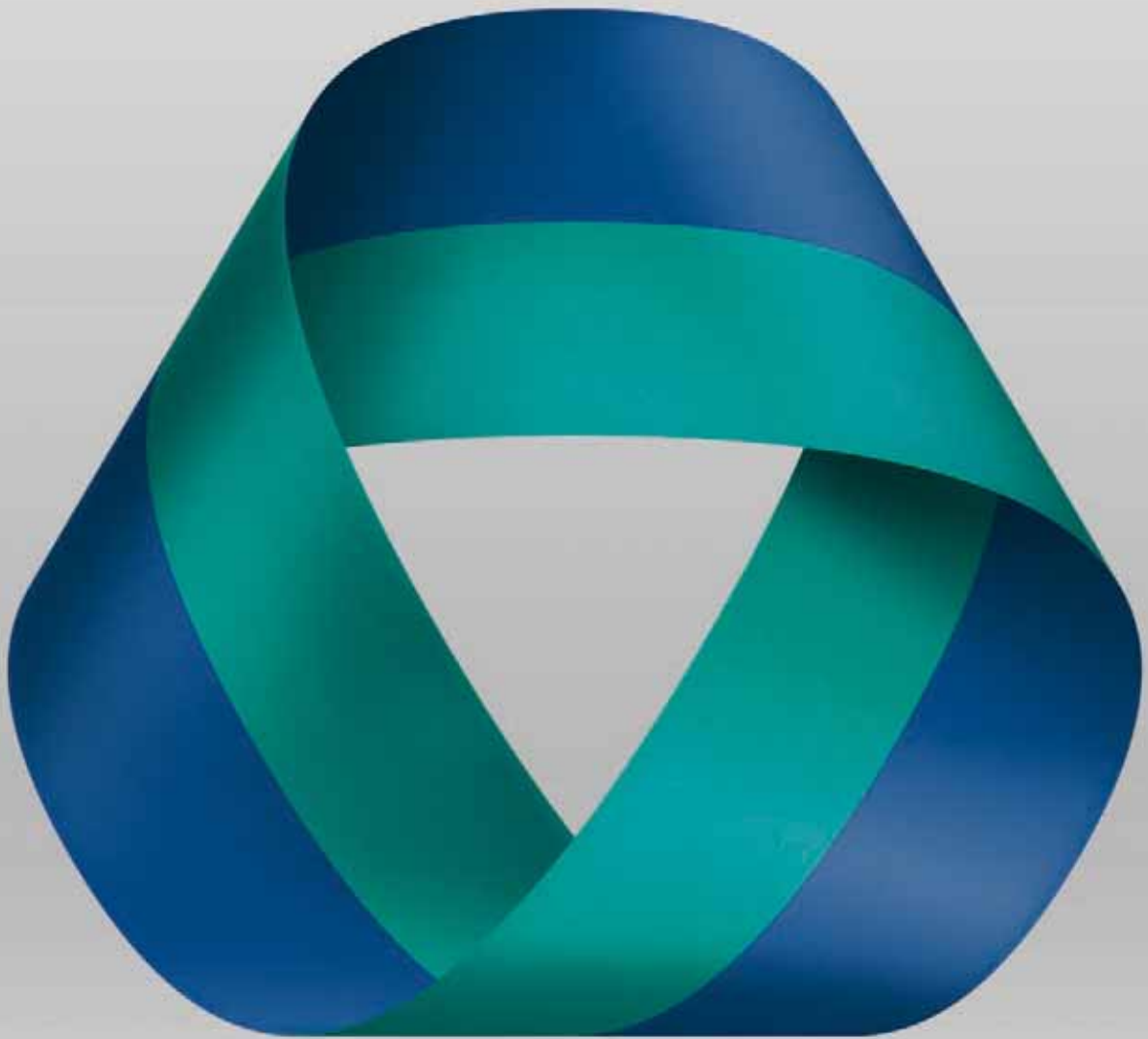
وخلال الاجتماع تمت مناقشة جدول الاعمال حيث ابدى المساهمون موافقتهم على تعيين اعضاء مجلس ادارة جديد لشركة سوليدرتي البحرين وهم السادة: توفيق شهاب، أشرف بيسيو، شريف أحمدي، الدكتور ناظم الصالح، فينكاتيسان مونيوساوي وأبهيجيت سينغ.

ووافق المساهمون على تعيين الشيخ الدكتور عبد الستار ابو غدة والشيخ محسن عبد الحسين العصفور والشيخ الدكتور أسامة بحر كأعضاء لهيئة الرقابة الشرعية للشركة.

وللمناسبة صرح السيد عبد الله القاسمي: «نحن سعداء جدا لاستكمال عملية الدمج بكفاءة واضحة وسلاسة وبدون تأخير». و اضاف «نتوقع بأن الكيان المدمج سوليدرتي البحرين سيقدم افضل العوائد للمساهمين وحملة الوثائق، كما وسيكون للشركة دور اساسي في سوق صناعة التأمين المحلية من حيث توفير خدمات ومنتجات التأمين التكافلي للعملاء، والمساهمة بشكل فعال في نمو قطاع الخدمات المالية في البحرين». مضيفاً «نحن على ثقة تامة بخبرة اعضاء مجلس الادارة الجدد لتحقيق طموحات وتطلعات المساهمين، ودفع عجلة تطور سوليدرتي البحرين الى الامام نحو تحقيق النتائج المرجوة في الفترة المقبلة».

واختتم بالقول: «نود ان نتوجه بالشكر الجزيل الى كافة المساهمين على دعمهم المتواصل. كما نود ان نخص شكرنا وتقديرنا الى ادارة مراقبة سوق رأس المال وادارة التأمين التابعتين لمصرف البحرين المركزي ولوزارة الصناعة والتجارة والسياحة وجميع الجهات المعنية على دعمهم المستمر».

ومن الجدير بالذكر ان مجلس ادارة سوليدرتي البحرين قد عقد اول اجتماعاته يوم الاربعاء الموافق ٢٧ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧ حيث تم تعيين توفيق شهاب رئيساً لمجلس الادارة واشرف بيسيو نائباً لرئيس مجلس ادارة سوليدرتي البحرين.



A new dimension



ارباحها زادت ١٠٠ في المئة

قناة السويس تعزز طلب تصنيف ائتماني من AM BEST

المال المدفوع من ١٣٠ مليوناً الى ١٤٠ مليوناً، لافتاً الى انه سوف يتم ضخ الزيادة خلال شهر شباط (فبراير) المقبل، فيما تخطط الشركة لزيادته الى ١٦٠ مليوناً خلال عامين وذلك يأتي في اطار خطتها لدعم القاعدة الرأسمالية والتوافق مع نصائح مؤسسة التصنيف الائتماني AM BEST.

واكد عبدالله ان شركة قناة السويس سوف تتقدم رسمياً للحصول على تصنيف ائتماني من مؤسسة AM BEST خلال شهر آذار (مارس) المقبل، وذلك بعد تأسيس الشركة ادارة مستقلة لادارة المخاطر بجانب تحديث وتطوير البنية التكنولوجية وزيادة رأس المال المدفوع، لافتاً الى ان شركته حصلت على تصنيف ائتماني في عام ٢٠٠٣ بدرجة BBB وتسعى الى الحفاظ على

التصنيف نفسه او زيادته خلال العام المقبل.

واوضح ان شركته انتهت من تطبيق جميع مبادئ الحوكمة، بما يتوافق مع المعايير العالمية لحوكمة الشركات.



محمد بن عبدالله

SUEZ CANAL INSURANCE

كشف رئيس شركة قناة السويس للتأمين SUEZ CANAL INSURANCE محمد بن عبدالله عن زيادة ارباحها بنسبة ١٠٠ في المئة لتبلغ ١٠ ملايين جنيه بنهاية العام ٢٠١٧ محققة ٨ ملايين جنيه اقساطاً مقابل ٦١٦ مليوناً للفترة المقابلة من العام الماضي بنسبة نمو ٣٠ في المئة.

وعزا عبدالله الزيادة الكبيرة في الاقساط الى نجاح شركته في اقتناص عدد من العمليات الكبرى خلال العام الماضي، بجانب تأثير تعويم الجنيه واعادة تقييم اصول العملاء وزيادة مبالغ التأمين بالوثائق والاقساط.

واشار الى ان «حجم العائد على استثمارات الشركة بلغ ٦٨ مليون جنيه بنهاية العام المالي الماضي، مقابل ٥٦ مليوناً خلال فترة المقارنة بنمو ١٠ بالمئة فيما حققت

فائض نشاط ٤٠ مليون جنيه مقارنة بـ ٣٨ مليوناً بنمو ٤ في المئة».

وكشف عن موافقة الجمعية العمومية العادية للشركة، على زيادة رأس



City
Reinsurance
Brokers



Guardian
Insurance and Reinsurance
Brokers & Consultants

Insurance and Risk Management Consultancy Services

Insurance Brokerage Services

Reinsurance Brokerage Services

Head office

Arteerya St., Alnibal Building, 1st Floor, Um Uthaina
P.O. Box 815473 Amman 11180 Jordan
T: +962 6 5527972
F: +962 6 5526183

www.cityjordan.com

www.guardianjordan.com



لا تنتظر حتى فوات الأوان

فقدان التوازن يكون في لحظة، هذه اللحظة الواحدة كافية لحدوث ما لا تُحمد عقباه. لكن ماذا لو كنا خلفك دائماً ونقدّم لك الدعم الذي تريده في وقته الصحيح؟ تعرّف أكثر على تأمين الحوادث العامة والمفاجئة من شركة التأمين الأردنية عبر: www.jicjo.com

شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
يُعتمد عليها





عماد عبد الخالق
(مدير عام شركة التأمين الأردنية (JIC):

نتائجنا ممتازة ونركز على تأمينات الحياة دون الاستشفائية

رأى المدير العام لشركة التأمين الأردنية JIC الجنتل من عماد عبد الخالق ان المعيرين يتجهون بفعل الكوارث التي وقعت خلال ٢٠١٧ الى التشدد في شروطهم، وأشار الى تركيز الشركة على تأمينات الحياة والتي جعلتها تتبوأ المرتبة الأولى بحجم أقساطها المكتتبه في هذا الفرع، لافتاً الى تحقيق نتائج فنية ممتازة، معدداً أبرز النقاط التي من المفروض ان يعتمدها الضامن الناجح والمتمتلة في التسعير الصحيح واتخاذ الاحتياطات التقنية والاكنتاب السليم.

الاصطناعي. لذلك فقد بدأنا في التأمين الاردنية مشروع Telematics الخاص بتأمين السيارات والذي سيبدأ العمل به في القريب العاجل.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– حققنا نتائج فنية جيدة بالرغم من التزامنا بتحويل مخصصات ضخمة للسوق الإماراتية نظراً لتعديل بعض القوانين هناك، الى جانب تحويل مبالغ ضخمة وبحدود مئة مليون درهم تمثل الحد الأدنى لرأس المال لضمان استمرار العمل هناك، بالإضافة الى التأثيرات السلبية للأوضاع الاقتصادية والأمنية والسياسية في دول المنطقة على تطور نشاط معظم الشركات. ونأمل تحسن الأوضاع في المنطقة مما سينعكس ايجاباً على نتائجنا خلال المرحلة المقبلة.

احتياطات تقنية

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمدها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟
– أبرز النقاط التي يجب التركيز عليها تتمثل في التسعير الصحيح والاحتياطات التقنية الكافية، بالإضافة الى عمليات الاكتتاب السليمة، نظراً الى أنه من المتوقع ان يحمل النصف الأول من العام ٢٠١٨ الكثير من الصعوبات. ■

شركتنا أولى في حجم الأقساط المكتتبه في تأمينات الحياة

الأردنية نركز على تأمينات الحياة أكثر من التأمينات الصحية ونسجل نتائج إيجابية، ونمتلك محفظة ضخمة في تأمينات الحياة جعلتنا في المرتبة الأولى على مستوى هذا التأمين في السوق الأردنية وتحديداً في حجم الأقساط المكتتبه.

بانتظار تحسن الأوضاع

■ أين أنتم من موضوع التحول الرقمي وتطبيق مفهوم الذكاء الاصطناعي في أعمالكم؟
– شاركنا في العديد من المحاضرات واللقاءات حول هذا الموضوع بهدف الاطلاع أكثر على الذكاء الاصطناعي AI وكيفية تطبيقه في عملنا التأميني.
نحن في الشركة نعتمد نظاما متطورا لتكنولوجيا المعلومات، ونحن نؤمن أن مستقبل صناعة التأمين سيعتمد أكثر فأكثر على التطبيقات التي تعتمد على الذكاء

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» في الولايات المتحدة هل من المتوقع ان يتشدد المعيرين في شروطهم ويرفعوا أسعارهم خلال موسم تجديد الاتفاقيات؟

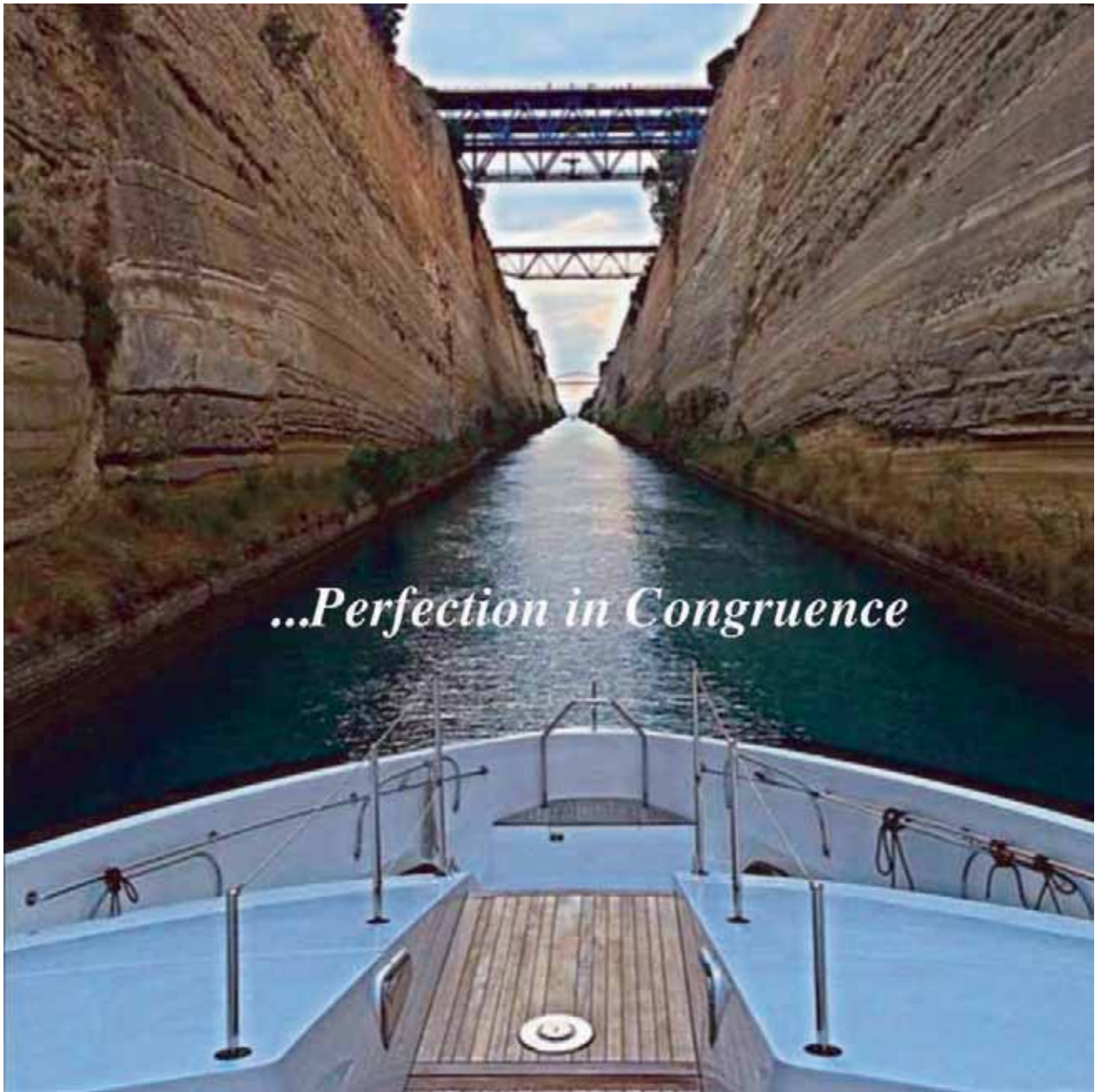
– بالتأكيد فإن معيرين التأمين سيفرضون شروطاً أكثر تشدداً خلال تجديد إتفاقيات الإعادة على المستويات كافة.

■ تسجل السوق الأردنية أرقاماً سلبية وتراجعا في الارباح نتيجة فرع التأمين على المركبات، لماذا لا يتم إيجاد حلول لهذه المشكلات وهل من تحديات أخرى؟

– يسجل فرع التأمين على المركبات منذ ما يزيد على خمسة أعوام تراجعاً في النتائج سنة بعد أخرى، حتى التأمين الشامل على المركبات بدأ يحقق نتائج سلبية نتيجة إنخفاض الأسعار بسبب اشتداد المنافسة وارتفاع تكلفة المطالبات مما أدى الى زيادة الخسائر في هذا الفرع بشقيه الإلزامي والشامل.

من جهة أخرى، نعاني مشكلات في التأمينات الصحية نظراً الى ارتفاع أسعار الإستشفاء بين ٢٠ و٣٠ في المئة، والذي أدى الى رفع معدلات الخسارة لدى الشركات خاصة وان فرع الاستشفاء يمثل نسبة تفوق الـ ٥٠٪ من حجم الاقساط الاجمالية للسوق الاردنية.

أما بالنسبة اليينا فنحن في شركة التأمين



COMMERCIAL & GENERAL S.A.L
REINSURANCE BROKERS

Boustany Building, 1st Floor – Al Fours Street – National Museum Area – Beirut – Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 – Fax: +9611615817 - E-mail: candgre@candgre.com

د. رجائي الصويص (الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الأوسط للتأمين MEICO - الأردن):

على الضامن اتباع أسلوب العمل المهني السليم وتدريب موظفيه وتأهيلهم بهدف رفع أدائهم الى المستويات المطلوبة عالمياً



تحتل شركة الشرق الأوسط للتأمين MEICO مراتب متقدمة في السوق الأردنية بمختلف مؤشراتها، كما لديها احتياطات واستثمارات عقارية تعزز من مكانتها وموقعها الرائد. عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة الدكتور رجائي الصويص أكد العلاقة المتينة مع المعيين، ورأى ان الوضع الإقتصادي في الأردن يحتاج الى المزيد من الحركة والاستثمار والنمو بطريقة مختلفة عن تلك التقليدية، معتبراً ان الشركة ستكون قريباً جاهزة للتحوّل الرقمي، طارحاً فكرة اندماج شركات التأمين في ما بينها، داعياً المنتج الى الإعلان عن مقدار العمولة التي يتقاضاها، ناصحاً الضامن باتباع الأسلوب المهني السليم وتدريب موظفيه وتأهيلهم بهدف رفع مستوى أدائهم الى المستويات المطلوبة عالمياً.

بهذا الخصوص سيستفيد العملاء أكثر، مع التنكير بأننا طالبنا هيئات الرقابة سابقاً بتحديد العمولة والزام المنتج بالشفافية والإعلان عن عمولته كما يتم في الاسواق المتطورة.

نحتل المرتبة الاولى بأقساط البحري والهندسي والمسؤوليات

■ هلا وضعتنا في صورة نتائج المحققة في العام ٢٠١٧؟

– اننا في المقدمة بفروع التأمين البحري والهندسي والمسؤوليات وفي المرتبة الثانية بفرع الممتلكات ونسبة أرباحنا الفنية جيدة جداً، وبرغم ان رأسمالنا ليس الأعلى في السوق لكن حقوق مساهمينا هي الاعلى سنوياً، علماً بأنه لم يتم احتساب القيمة الحقيقية للممتلكات والإستثمارات العقارية، إذ اننا نسجل استثماراتنا العقارية بالقيمة الدفترية وليس السوقية. مما يشكل حوالي ١٣ مليون دينار ضمن الاحتياطيات غير الظاهرة .

■ ما هي الخطوات التي على الضامن الناجح اتخاذها للسنوات المقبلة؟

– عليه المحافظة على نفسه وعلى عملائه باتباعه الأسلوب المهني السليم وتدريب الموظفين وتأهيلهم بهدف رفع مستوى أدائهم الى المستويات المطلوبة عالمياً. ان شركتنا تحفز الموظفين على دراسة التأمين وعلى نفقتها في المعاهد المتخصصة عدا عن التدريب الداخلي ضمن الشركة على مدار العام ولكل الموظفين إلزامياً. ان أكثر من ٣٠ في المئة من الموظفين في الشركة حاصلون على شهادات في التأمين الى جانب شهاداتهم الجامعية. ■

يعني اننا سنبدأ العمل به في السوق المحلية ان انها كسواها من الأسواق العربية لم تصل الى مستويات عالية في اعتماد الحلول الرقمية، كما ان التجارة عبر الإنترنت E-COMMERCE لا تزال متأخرة حول العالم، فعدد من يشتري وثائق تأمين بواسطة الإنترنت محدود جداً في كل مكان بالعالم. ثم اننا في العالم العربي لدينا أولويات أهم بكثير من هذا الموضوع.

حواجز للتشجيع على الاندماج

■ كيف تقرأون السوق الأردنية حالياً؟

– ثمة شركات جيدة في السوق الأردنية وأخرى بحاجة للمساعدة. كما وهناك عدد كبير من الشركات التي عليها الاندماج مع بعضها البعض، في وقت تعدّ هذه العملية صعبة وعلى الشركة البحث بطريقة منطقية عن الشركة التي تود الاندماج معها. بالإضافة الى ذلك هناك حواجز ممتازة لتشجيع الاندماج وهي تفيد الشركات الكبيرة أكثر من الصغيرة. لذا على الشركات الكبيرة ان تفكر بهذا الموضوع بجدية أكبر، فوجود اعداد هائلة من الشركات والوسطاء والمنتجين في السوق الأردنية غير صحي. على المنتج الإعلان عن المبلغ الذي يتقاضاه لقاء عمله أكان عمولة أو أي شيء آخر. وعليه ان يعلن عن ذلك للعميل الذي لا يعرف أحياناً مقدار عمولته تلك. ان بعض المنتجين يتقاضون عمولة أكبر بكثير مما يتقاضاه الشركات وهي أحياناً أعلى من نسبة العمولة التي تأخذها الشركات المسندة من شركات إعادة التأمين في بعض التغطيات. في رأيي عندما يتم إصدار تعليمات

بعد الكوارث الطبيعية العالمية التي حدثت خلال العام ٢٠١٧ وتسببت بتكبيد شركات إعادة التأمين خسائر فادحة، هل شعرتم بالمزيد من الشروط من قبل المعيين والتشدد في رفع الأسعار أثناء تجديد الإتفاقيات؟

– جددنا اتفاقياتنا ولم تعترضنا أي مشكلة على الإطلاق. فالكوارث الطبيعية تلك لا تؤثر على منطقتنا، برغم ان معيدي التأمين يتذرعون أحياناً برفع أسعارهم. ان علاقاتنا مع معيدي التأمين الذين نتعامل معهم سلسلة وسهلة.

■ أحد أهم التحديات في سوق الأردن هو التأمين الإلزامي للسيارات وقد أدى الى إنزال خسائر بالشركات، في رأيكم ما الحل المنطقي لهذه المشكلة وهل من تحديات أخرى تواجهونها؟

– مشكلة فرع السيارات قديمة جديدة ولن تحل هذه السنة أو السنة المقبلة وليس أمامنا إلا تحسين الأسعار.

تحدي جمود السوق

■ وما هي التحديات الأخرى التي تواجهكم؟

– برغم استقرار الوضع الإقتصادي في الأردن فإنه يحتاج الى المزيد من الحركة والإستثمار والنمو بطريقة مختلفة عن تلك التقليدية، إذ ينمو البعض على حساب البعض الآخر، والسوق جامدة ولا جديد فيها يساعد الجميع. هذا هو التحدي الأساسي الذي تواجهه كل الشركات في الأردن.

■ أين أنتم من التحوّل الرقمي حالياً؟

– يحتاج التحوّل الرقمي الى أطراف عدة للعمل به، وليست كل الأطراف جاهزة لذلك. نحن سنجهز لهذا التحوّل قبل غيرنا، لكن هذا لا



PLATINUM

REINSURANCE BROKERS SAL

We Watch Over You.

د. وليد زعرب (مدير عام الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين - جوفيكو JOFICO - الأردن):



يعول على البنك المركزي إحداث نقلة نوعية في قطاع التأمين في ٢٠١٨

قطعت الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين - جوفيكو JOFICO شوطاً بعيداً في اعتماد التطبيقات الإلكترونية لإنجاز معاملاتها، من بينها الكروكي الإلكتروني النابعة من رؤية الملك عبدالله الثاني في ما يتعلق بتعاون القطاعين العام والخاص. وكعادته يغوص عضو مجلس الإدارة والمدير العام للشركة الدكتور وليد زعرب في آخر مستجدات قطاعات التأمين العربية وتحديداً القطاع الأردني، ويرسم بنظرة العالم والخبير توقعاته التي نجد طريقها الى الحقيقة، وهذا ما كنا نلمسه في «البيان الإقتصادي» طوال معرفتنا بالدكتور زعرب. ففي مجال تشدد المعيديين توقع شروطاً أقصى خلال العام ٢٠١٨ مع قرب تغطيات أضرار الكوارث. وعرض د. زعرب لواقع سوق التأمين الأردنية والذي لم يتغير منذ سنوات بتحدياته ومعاناته أكان في فرع المركبات وجمود أسعار الأقساط فيه، أم في المنافسة الشرسة بين الشركات، يضاف إليها الأوضاع المضطربة في الدول المحيطة وتأثيرها على الإقتصاد الأردني ومختلف قطاعاته.

نتابع في الشركة هذا الموضوع بحساسية ونحاول التقدم به قدر الإمكان ضمن المعطيات المتوافرة لكي لا نتأخر كثيراً عما هو حاصل عالمياً. ربما تكون شركتنا الوحيدة التي تعتمد تطبيقاً يمكن تحميله على الجوال في التأمين الصحي والتعويضات. كما نحاول التوسع في هذا المجال استباقاً للمستقبل، حيث ستنجز جميع المعاملات على شبكة الإنترنت. لقد قطعنا شوطاً بعيداً في فرع المركبات إذ هناك تعاون وثيق بين الاتحاد الأردني لشركات التأمين والأمن العام الأردني. كما إن إدارة الترخيص والسائقين في الأمن العام تتعاون بهذا الخصوص. لقد بدأنا بالكروكي الإلكتروني الذي أحدث نقلة نوعية في التطبيقات الرقمية والتحول الرقمي المستقبلي وصرنا نرسل لإدارة الترخيص وثيقة التأمين الإلزامي عبر الإنترنت. وكل ذلك، بفعل رؤية جلالة الملك عبدالله الثاني بضرورة تعاون القطاع الخاص مع القطاع العام. وفي رأبي قطاع التأمين الخاص قطع شوطاً بعيداً مع الحكومة في تيسير هذه الرؤية.

انتقال الوصاية الى البنك المركزي

■ ما هي الخطوات التي على الضامن الناجح اتخاذها للسنوات المقبلة؟

- ثمة مزيد من التحديات في العام ٢٠١٨ إذ سيتم الكثير من التحولات، خصوصاً في قطاع التأمين الأردني إذ أنه سينتقل من وصاية وزارة الصناعة والتجارة الى البنك المركزي الأردني، وهذه النقطة سيكون لها تحدياتها بمتطلبات جديدة ضمن معايير دولية جديدة من البنك المركزي. نؤيد هذه النقطة ولنا ملاءة الثقة بأن البنك المركزي بما يتمتع به من سمعة دولية لدى المجتمع الدولي والمجتمع المحلي سيحقق نقلة نوعية في قطاع التأمين خلال السنوات المقبلة. ■

كدولة وحكومة وقطاع تأمين يمكن في ما حدث حولنا في الدول المحيطة ومنها العراق وسورية والذي أسفر عن توقف الحركة الإقتصادية الضخمة وكنا كأردنيين جزءاً منها. لقد اجتمعت هذه التحديات كلها مع بعضها البعض خلال السنوات الماضية، لكننا نأمل ان يحدث انفراج في إحدى هذه الأسواق لكي تعود الحركة الإقتصادية الى سابق عهدها. ان أحد العوامل التي تضرر منها قطاع التأمين أيضاً هو الاعتمادات المستندية لدى البنوك، إذ من المعروف ان أي اعتماد يُفتح لدى بنك يؤمن لدى شركة تأمين لمصلحة المؤمن له والبنك، كما ان تأمينات النقل البري والجوي والبحري انخفضت الى أدنى الدرجات، وللأسف بقينا نتنافس في الفروع غير المربحة ومنها التأمين الصحي.

اكتتاب مدروس

■ ما هي استراتيجيتكم المعتمدة لتخطي هذه التحديات؟

- نحاول قدر الإمكان الحدّ مما نكتبه من أقساط في ما يتعلق بفرعي المركبات والصحي كي نتمكن من تحقيق معادلة رابحة في جميع فروع التأمين. مع الإشارة الى ان نسبة معدل الخسارة LOSS RATIO في التأمين الصحي لدينا مقبولة لأننا نقوم بالإكتتاب المدروس وحجماً في السوق غير كبير. وفي هذا الإطار نختار من نؤمنهم الى جانب ان تكون العقود أيضاً مربحة. كما حاولنا في السنوات الماضية ابتكار بعض المنتجات الجديدة في السوق مثل تأمين الخادمت من الهروب وترك العمل لدى الكفيل وبوالص عديدة أخرى.

تطبيقات إلكترونية

■ أين أنتم من التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي؟
- لا شك في ان الدول العربية لا تزال بعيدة عن هذا الموضوع لكننا في النهاية سنضطر للسير به.

■ بعد الكوارث الطبيعية العالمية التي حدثت خلال العام ٢٠١٧ وكبدت شركات إعادة التأمين خسائر فادحة، هل شعرتم بتشدّد الشروط ورفع الأسعار أثناء تجديد العقود؟

- في المبدأ العام انها محفظة تأمينية تعود لمعيد التأمين وأي ضرر يلحق بالمعيد يحاول تعويضه من المكان ذاته أو من مكان آخر. لقد بدأنا التفاوض مع المعيديين بشأن تجديد العقود ونشعر بأننا في بداية التشدد. لكن بسبب حدوث هذه الكوارث وحصر أضرارها في وقت متأخر من السنة، أتوقع ان يكون التشدد أكبر في العام المقبل لأن كلفة الضرر لدى المعيديين ستكون معلومة وسيعملون على تغطيتها.

قطاع التأمين لا ينال حقه في المعادلة الإقتصادية

■ هل ثمة تحديات أخرى في سوق الأردن حالياً غير التأمين الإلزامي على المركبات؟

- فنياً، نعاني تحدياً كبيراً ووحيداً يتعلق بالجهات الرسمية في موضوع المركبات باعتبار انها هي التي تحدّد التعرفة التي لم تتغير منذ سنوات طويلة، لذا نتيجة التضخم والحوادث الحاصلة لم يعد القسط الذي نتقاضاه كافياً، لا سيما ان كلفة الحوادث في الأردن مرتفعة جداً قياساً بعدد المواطنين أو مالكي المركبات. انها من أعلى نسب العالم، وهذا التحدي بالتالي سيبقى قائماً ما لم تقم سلطة الوصاية بالتعامل معه بعناية وبطريقة مختلفة. أما الجوانب الأخرى التي نملك حرية الاكتتاب بها فإننا نعاني فيها أيضاً مشكلة، وذلك نتيجة المنافسة القائمة في السوق بين الشركات، كما ان الأسعار لا زالت أدنى مما يجب وقطاع التأمين لا ينال حقه في المعادلة الإقتصادية. يبقى ان التحدي الأكبر الذي واجهناه خلال الفترة الماضية والخارج عن نطاق سيطرتنا



FOCUSED
PROTECTION.
ALWAYS.

IGINSURE.COM

INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE



د. علي الوزني

(الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي الأولى للتأمين - الأردن)؛

قطاع التأمين الأردني يعاني مشكلتي التشريع وازدحام السوق

خطت شركة سوليدرتي الأولى للتأمين SOLIDARITY FIRST INSURANCE خطوات ثابتة نحو تحقيق أهدافها الموضوعية فارتقت الى المرتبة الأولى على صعيد التأمين التكافلي في الأردن، والى المرتبة الرابعة بترتيبها على عدد الشركات في قطاع التأمين الأردني. كما استطاعت المحافظة على تصنيفها الائتماني من قبل وكالة التصنيف العالمية «ايه ام بست» بمستوى B++ جيد.

رئيسها التنفيذي الدكتور علي الوزني أكد مواصلة قطاع التأمين العربي تحقيق نمو ملموس وزيادة ملحوظة في حجم الأقساط برغم الاضطرابات والأحداث التي شهدتها المنطقة خلال الأعوام الماضية، ودعا شركات التأمين الى الانفتاح على الشبكة العنكبوتية من خلال بيع وثائق التأمين بواسطة مواقعها الإلكترونية، متوقفة عند مشكلتي التشريع وازدحام السوق اللتين يعانينهما قطاع التأمين الأردني، عارضاً لمسيرة الشركة والنتائج التي حققتها.

ملموسة بلغت حوالي ٥,٥ في المئة، مقارنة مع العام الماضي.

ونتوقع مع نهاية هذا العام أن يكون لدينا نمو في الأقساط التأمينية، وقد وصلنا في الحصص السوقية الى مرتبة أفضل مما كنا عليه سابقاً، وبلغت أرباحنا في السنة الماضية حوالي ٢,٢ مليون دينار أردني، أي حوالي ٣ ملايين دولار أميركي.

واستطاعت الشركة على مدار السنوات السابقة ومنذ تأسيسها في العام ٢٠٠٨ أن تخطو خطوات ثابتة نحو تحقيق الأهداف الموضوعية، حيث استطاعت وخلال فترة قصيرة أن تكون الشركة الأولى على صعيد التأمين التكافلي الإسلامي في الأردن، وقفزت الى المراتب الأولى من حيث النتائج المالية ونسب نموها في السوق باحتلالها حالياً المرتبة الرابعة من حيث الترتيب على عدد الشركات في قطاع التأمين حسب إحصائيات إدارة التأمين في وزارة الصناعة والتجارة أي هيئة التأمين سابقاً.

كما استطاعت الشركة أن تحافظ على تصنيفها الائتماني من قبل وكالة التصنيف العالمية (ايه ام بست) بمستوى B++ (جيد) للسنة السادسة على التوالي ورفعت مستوى التصنيف الائتماني (ICR) الى bbb بمنظور إيجابي بدلا من مستقر، بينما حافظت تصنيف الملاءة المالية (FSR) على منظور مستقر. وأكدت وكالة التصنيف العالمية مئاة موقع الشركة

في سوق التأمين الأردنية باعتبارها رابع أكبر شركة تأمين من ناحية إجمالي الأقساط المكتتبة حيث بلغت الأقساط ٣٨ مليون دينار أردني في عام ٢٠١٦، وبعد نجاحها في الاندماج مع شركة اليرموك للتأمين عام ٢٠١٥، حققت الشركة معدل نمو يزيد عن منافسيها حيث بلغ ٩,٣ في المئة في عام ٢٠١٦، كما ان التصنيف الائتماني الحالي للشركة هو الأعلى بين التصنيفات الممنوحة لشركات التأمين الأردنية الأخرى في السوق. كما اشار التقرير الى ان الشركة وضعت لنفسها مكانة ثابتة في سوق التأمين الأردنية منذ تأسيسها، وكما هو متوقع لها فإن الشركة تقود اليوم صناعة التأمين التكافلي في الأردن إذ تمكنت من الحفاظ على المستوى ذاته المتفوق في معدلات النمو. ■

سولدرتي الأولى وضعت لنفسها مكانة ثابتة في سوق التأمين الأردنية منذ تأسيسها

الإلزامي على المركبات، إضافة الى اللتباسات الواقعة في ما يتعلق بهوامش الملاءة للشركات والاجراءات التي يجب أن تتخذ في حال تغييره، حيث يجب ان يتم تعويم أسعار التأمين الإلزامي.

والمشكلة الثانية هي إشكالية ازدحام السوق، بحيث أن الأخيرة باتت تحوي عدداً كبيراً من الشركات التي تقدم المنتجات نفسها، مما يضعف حصة الشركات من محفظة السوق التأمينية، ويكون سبباً لمشكلات عدة ومتفرعة تعيق عملية نمو السوق. من هنا ضرورة وضع ضوابط للأسعار تحافظ على مصالح الجميع.

أولى في التأمين التكافلي

■ ما هي التغييرات التي شهدتها سوليدرتي - الشركة الأولى للتأمين خلال الفترة الماضية؟ وما هي نتائجها المحققة مؤخراً؟

- إشهار سوليدرتي - الشركة الأولى للتأمين بعد إستحواذ الشركة الأولى للتأمين على شركة اليرموك للتأمين نهاية شباط من عام ٢٠١٦، في أكبر عملية اندماج شهدتها سوق التأمين الأردنية منذ سنوات عدة. وسوليدرتي - الشركة الأولى للتأمين مملوكة بنسبة ٧٦ في المئة لشركة «سوليدرتي-البحرين»، ولا شك أن استخدام العلامة التجارية يمثل امتداداً للخدمات التي تقدمها المجموعة. والتغير على صعيد النتائج، حققت سوليدرتي - الشركة الأولى للتأمين في الربع الثالث نسبة نمو

■ **البيان** تمارس شركات التأمين والإعادة والوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

- من أبرز التحديات الاضطرابات والأحداث الأمنية التي شهدتها المنطقة خلال الأعوام الماضية، وما نتج عنها من تراجع وتباطؤ في نمو الاقتصاد العالمي والمحلي والذي هو التحدي الأساسي لشركات التأمين في المنطقة، ومع ذلك واصل قطاع التأمين العربي تحقيق نمو ملموس وزيادة ملحوظة في حجم الأقساط التأمينية، لا سيما في أسواق منطقة الخليج العربي التي ينمو القطاع فيها بنسب كبيرة وعالية، وذلك بسبب التأمينات الإلزامية وزيادة النمو السكاني، فضلاً عن زيادة حجم المشاريع الاستثمارية في مجال البنية التحتية والطاقة المتجددة، وفي اعتقادي أن أفضل طريقة لتجاوز التحديات المستقبلية هي نقل المعرفة العلمية والعملية من خلال عقد المؤتمرات والدورات التدريبية وورش العمل المشتركة لرفع مستوى القطاع.

بيع الوثائق الكترونياً

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالإبتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance أين أنتم منهنما؟

- يجب على شركات التأمين الانفتاح على الشبكة العنكبوتية من خلال بيع وثائق التأمين بواسطة المواقع الإلكترونية للشركات والتركيز على Digital Insurance، ونود التأكيد ان جميع فروع شركة سوليدرتي - الأولى للتأمين مجهزة بأحدث الوسائل التكنولوجية، ثم اننا ابتكرنا منتجات وبرامج تأمينية مثل تأمين ضمان دخل الأسرة وتأمين الأمراض المستعصية، بالإضافة إلى تأمين الحريق والأخطار الحليفة للمنازل (First Home).

مشكلتنا التشريع وازدحام السوق

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي، وما هي خططكم لتخفيف وطأتها أو إزالتها؟

- يواجه قطاع التأمين في الأردن مشكلتين أساسيتين، الأولى تندرج ضمن إطار الجانب التشريعي، وتمثل بتدخل الحكومة في تسعير التأمين

الشركة الأكثر انتشاراً .. في المملكة الأردنية الهاشمية



Phone +962 6 5777555 info@solidarity.com.jo
Fax +962 6 5777550 www.solidarity.com.jo

سوليدرتي
SOLIDARITY
FIRST INSURANCE الأولى للتأمين

رشيد الهباب (مدير عام شركة التأمين العربية - الأردن)؛

لدينا خطط توسعية مدروسة مبنية على سياسة اكتتابية حريصة

ورفع مستوى الخدمات المقدمة للشرائح المستهدفة



تستمر شركة التأمين العربية بتحقيق نتائج مميزة على صعيد الحصة السوقية ونمو الأقساط وارتفاع الربحية والتأقلم مع المستجدات، كما انها رفدت الجهاز الوظيفي بالمزيد من الخبرات. مدير عام الشركة رشيد الهباب الذي يجهد لتحقيق الأفضل للشركة أشار الى انه نظراً لأهمية الخدمات التي يقدمها قطاع التأمين يبقى المجال مفتوحاً للشركات للنمو وتقديم خدمات خلاقة لتوسيع أعمالها واختراق أسواق جديدة، ورأى ان أهم تحدٍ يواجهه قطاع التأمين في الوقت الحالي المنافسة الشديدة في الأسعار وارتفاع عدد مقدمي الخدمات في الأسواق، كاشفاً عن خطط توسعية مدروسة للشركة مبنية على سياسة اكتتابية حريصة ورفع مستوى الخدمات المقدمة الى الشرائح المستهدفة، إضافة الى تقديم منتجات جديدة تواكب حاجات التطور في مختلف القطاعات، مذكراً بإعداد خطة داخلية لمواكبة الثورة الرقمية ووسائل التواصل الإجتماعي، داعياً الضامن الى الإستثمار في العامل البشري القادر على قيادة الشركة والحفاظ على حقوق مساهميها.

خطة تسويقية

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance أين أنتم منهما؟

– لمسنا في الفترة الأخيرة طلباً متزايداً على هذه المنتجات والخدمات نابع من ازدياد الوعي وتسارع الثورة الرقمية ووسائل التواصل الاجتماعي. وقد قمنا بإعداد خطط لمواكبة هذه الحاجة، بدءاً بإعداد خطط تسويقية للترويج لهذه المنتجات وانتهاء بالتواصل مع شركات إعادة التأمين المتخصصة في هذا المجال لتأمين الحماية اللازمة.

ونقوم بشكل متواصل بمتابعة المستجدات في هذا المجال المبني على دراسة السوق ورغبة العملاء لتغطية الأخطار الناشئة عن الابتكار والتطبيقات الرقمية، حيث نعتبر هذا الأمر فرصة لتوسيع الأعمال وكسب ثقة العملاء.

نتائج متميزة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– استمرت الشركة في تحقيق نتائج متميزة على صعيد الحصة السوقية، وتحقيق نمو بالأقساط وارتفاع الربحية والتأقلم مع المستجدات في نواحي العمل كافة. وقد تم تحقيق نتائج ايجابية تفوق الخطط الموضوعية في نهاية الأشهر التسعة الأولى من هذا العام، ونأمل أن يستمر هذا النمو حتى نهاية العام. لا بد من الإشارة إلى أن الشركة استمرت في رفد الجهاز الوظيفي بالمزيد من الخبرات في الدوائر المختلفة، كما أن الشركة ستبدأ اعتباراً من بداية السنة المقبلة بالاستفادة من نظام الحاسوب المتطور الجديد الذي اشترته الشركة أوائل هذا العام.

الاستثمار في العامل البشري

■ ما هو القرار الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– أعتقد أن القرار الأهم للضامن الناجح هو الاستثمار في العامل البشري القادر على قيادة الشركة والحفاظ على حقوق مساهميها، إضافة إلى مواكبة كل ما هو جديد خصوصاً التطور التكنولوجي وانعكاساته على قطاعات الاقتصاد المختلفة، لتقديم حلول التأمين والحماية المناسبة للعملاء وكسب ثقتهم بالاعتماد عليه. ■

■ تمارس شركات التأمين والإعادة والوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– لا شك في أن منطقة الشرق الأوسط تمر بتغيرات سريعة سياسياً واقتصادياً واجتماعياً مما يشكل تحدياً أمام شركات التأمين لتحقيق أهدافها وخطط نموها ويحد من إمكانية زيادة الاستثمار في التوسع والانتشار. كذلك أت خسائر الكوارث الطبيعية في أماكن عدة في العالم إلى خسائر كبيرة لشركات الإعادة، مما يتطلب إستراتيجية جديدة لتعويض هذه الخسائر ستعكس على شركات التأمين المزيد من التشدد.

ونظراً لأهمية الخدمات التي يقدمها قطاع التأمين يبقى المجال مفتوحاً لهذه الشركات للنمو وتقديم خدمات خلاقة لتوسيع أعمالها واختراق أسواق جديدة لتوزيع خدماتها والتركيز على طرح منتجات جديدة تلبى حاجة العملاء وتوفر حلولاً للأخطار والمتغيرات التي تنشأ نتيجة التطور العلمي والتكنولوجي لقطاعات الأعمال المختلفة.

تحدي المنافسة في الأسعار

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها وإزالتها؟

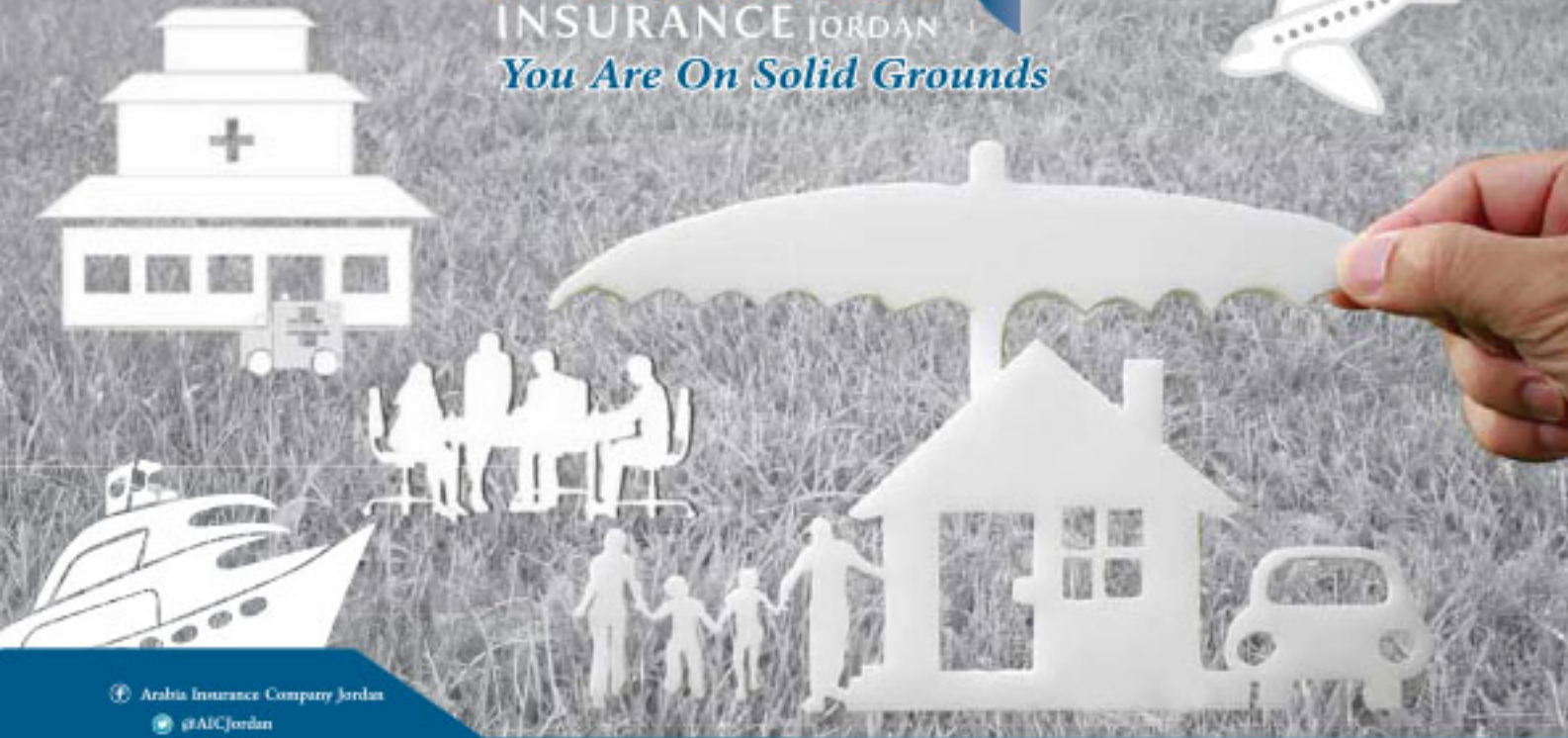
– ينعكس الوضع الاقتصادي والسياسي بظلاله على القطاعات المختلفة، ومنها قطاع التأمين مما يتسبب بخلق تحديات مستمرة لنمو هذا القطاع وارتفاع الأقساط والربحية. ولا شك أن أهم هذه التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في الوقت الحالي هي المنافسة الشديدة في الأسعار وارتفاع عدد مقدمي الخدمة في الأسواق، إضافة إلى ارتفاع أكلاف التعويض مما يتسبب بانخفاض الأرباح المتأتية من العمليات التشغيلية، إضافة إلى قلة الفرص الاستثمارية وانخفاض عوائدها.

أما خططنا للتقليل من الآثار فتكمن في التوسع المدروس المبني على سياسة اكتتابية حريصة ورفع مستوى الخدمات المقدمة إلى الشرائح المستهدفة، إضافة إلى تقديم منتجات جديدة تواكب حاجات التطور في القطاعات المختلفة، وفي هذا الإطار نحاول تنويع قنوات الاستثمار للحصول على أفضل العوائد.

Arabia

INSURANCE JORDAN

You Are On Solid Grounds



Arabia Insurance Company Jordan

@AICJordan

AICJordan

Tel.: 00962 6 5630530

Fax: 00962 6 5622303

E-mail : info@aicj.jo

We Provide

Comprehensive and tailor made covers to suit your risk mitigation needs.

Transport

Full range of land, sea and air insurance covers which include cargo, hull and machinery.



Motor

Comprehensive insurance protection for your automobile and passengers with an affordable premium.



Life

We take care of the unexpected through our individual and group life plans.



Property

Extensive security for your assets against the widest possible forms of risk.



Travel

Well-designed insurance cover that safeguard your journey.



Medical

Widest covers that can be tailored to fit the particular needs of individuals and groups.





أحمد محمد صباغ

(مدير عام شركة التأمين الإسلامية - الأردن)؛

المطلوب من الجهات الرقابية تعويم الأسعار في نظام التأمين الإلزامي على المركبات وإخراج قانون التأمين الى حيز الوجود العملي

تبدأت شركة التأمين الإسلامية المركز الأول بين شركات التأمين المحلية في تحقيق الأرباح والعوائد. كما أطلقت وناقش تأمين تكافلي فردية جديدة وكذلك الحملة الترويجية لزيادة انتشارها في أنحاء المملكة الأردنية.

عضو مجلس الإدارة والمدير العام في الشركة أحمد محمد صباغ رأى ان الأوضاع الصعبة التي تمر بها أعمال شركات التأمين وإعادة تحتم عليها ان تبحث في وضع الأسس السليمة في الاكتتاب والتسعير لمواجهة مثل هذه الظروف، وفي تطوير خدمات التأمين الحالية وفرض أخرى إلزامية على أخطار الكوارث الطبيعية، وأشار الى ان الشركة قامت بعملية الربط الإلكتروني مع الجهات الرسمية وطوّرت موقعها الإلكتروني المميز بالتعامل بثلاث لغات، مؤكداً التزامها بتطبيق الشروط الفنية في فروع التأمين كافة، داعياً الجهات الرقابية الى تعويم الأسعار في نظام التأمين الإلزامي على المركبات وإخراج قانون التأمين الى حيز الوجود العملي وتطوير عمل شركات التأمين.

جائزة الابتكار والتميز

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– حققت الشركة ولله الحمد نتائج باهرة ومميزة في النصف الأول والربع الثالث من عام ٢٠١٧ بحصولها على المركز الأول بين شركات التأمين المحلية في تحقيق الأرباح والعوائد المختلفة.

كما حققت الشركة أهدافها الموضوعية في إطلاق وثائق تأمين تكافلي فردية جديدة بعد ان تم الإنتهاء من مراجعتها من الناحية الفنية والشرعية. وأطلقت الشركة مؤخراً الحملة الترويجية للتوسع في دائرة التسويق لزيادة انتشار الشركة في جميع أنحاء المملكة، وتوجت الشركة نشاطها بحصولها على جائزة الابتكار والتميز في تطوير خدمات التكافل لعام ٢٠١٧، وقد حافظت الشركة على تصنيفها الإئتماني للقدرة التكافلية بدرجة (A)، ونحن بعون الله وتوفيقه وبناء على المؤشرات الحالية نتوقع نتائج ممتازة مع نهاية العام ٢٠١٧.

التخطيط الاستراتيجي

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– يكمن القرار الناجح الذي يجب على الضامن اتخاذه في التخطيط الاستراتيجي للسنوات المقبلة وتحقيق الأهداف الموضوعية على أسس سليمة بعيدة عن التركيز على المنافسة السعرية، والمنافسة على تطوير برامج التأمين وطرح منتجات جديدة وتطوير قنوات الإنتاج وزيادتها وتدريب الكوادر على الأسس الفنية السليمة في الاكتتاب، والاستفادة من وسائل التواصل والتطبيقات الإلكترونية في تقديم خدمات التأمين. ■

حققت الشركة نتائج باهرة ومميزة

السير، ووزارة السياحة من خلال الاتحاد الأردني لشركات التأمين.

كما طوّرت الشركة مؤخراً موقعها الإلكتروني المميز بالتعامل بثلاث لغات وهي اللغة العربية، والإنكليزية والفرنسية ويتضمن الموقع كافة المعلومات عن أعمال الشركة ونشاطاتها ومنتجاتها.

وتعكف الشركة حالياً على تطوير منظومة تأمينية شاملة بهدف تطبيق التأمين المصرفي BANCASSURANCE وخدمة أهداف وتطلعات الشركة المستقبلية.

تطبيق الشروط والأسعار الفنية

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance، أين انتم منهما؟

– أهم التحديات التي نواجهها حالياً احتدام المنافسة السعرية بين شركات التأمين وارتفاع خسائر فرع التأمين الإلزامي على المركبات، ولمواجهة مثل هذه الأوضاع لا تزال الشركة ملتزمة بتطبيق الشروط والأسعار الفنية في فروع التأمين كافة مع السعي لزيادة حصتها من التأمينات المختلفة لتحسين النتائج، مع توجيه الدعوة للجهات الرقابية لعملي ما يلزم في مجال تعويم الأسعار بنظام التأمين الإلزامي على المركبات، وإخراج قانون التأمين الى حيز الوجود العملي وتطوير عمل شركات التأمين.

■ تمارس شركات التأمين وإعادة الوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– الأوضاع الصعبة التي تمر بها أعمال شركات التأمين وإعادة التأمين والوساطة والتي نتجت عن عوامل عدة منها حصول كوارث طبيعية تمثلت في الأعاصير والفيضانات المدمرة التي شهدتها بعض دول العالم، وكذلك حصول بعض حوادث الحريق الكارثية، ويضاف الى ذلك الأوضاع المضطربة التي تعيشها دول المنطقة وكذلك العامل المتعلق بتفاقم تدني مستويات المنافسة السعرية الى مستويات غير مسبوقة.

فمثل هذه الصعوبات تحتم على شركات التأمين وإعادة التأمين ان تبحث في وضع الأسس السليمة في الاكتتاب والتسعير لمواجهة مثل هذه الظروف، وكذلك البحث في تطوير الخدمات التأمينية الحالية وفرض تأمينات إلزامية على أخطار الكوارث الطبيعية وكذلك الإعداد للمرحلة المقبلة من إعادة الإعمار التي ستبني توقف الأوضاع المضطربة في المنطقة وفتح المعابر والحدود والتي تحتاج الى سنوات عدة من العمل والبناء، بالإضافة الى خدمات تأمينية مختلفة.

منظومة تأمينية شاملة

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها او ازالتها؟

– إن شركة التأمين الإسلامية ومنذ تأسيسها قد حرصت على الحصول على أفضل أنظمة الحاسوب المتطورة، بحيث تخدم الشركة بكافة أعمالها التأمينية وكذلك قامت بعملية الربط الإلكتروني مع الجهات الرسمية مثل دائرة

عماد الحجة (الشركة المتحدة للتأمين UNITED - الأردن):

التحديات في العام ٢٠١٨ كبيرة

كشف السيد عماد الحجة مدير عام الشركة المتحدة للتأمين عن صعوبات مستمرة تعانيها السوق الأردنية متمثلة بالحوادث المفتعلة للمركبات وعدم ضبط عمل المحامين المتخصصين بقضايا المركبات بالإضافة الى المنافسة الشرسة بين الشركات بالتأمين الطبي مع زيادة تكلفة أجور الأطباء ومزودي الخدمات الطبية والأدوية، متطرقاً الى تحول قطاع التأمين ليصبح تحت مظلة البنك المركزي بدلا من ادارة التأمين في وزارة الصناعة والتجارة والذي نعتقد انه سوف يكون له اثر ايجابي على قطاع التأمين عامة.



٢٠١٧ لم يحقق النتائج المرجوة وخصوصاً في ما يتعلق بالارباح الفنية وبالارباح الاجمالية، فقد انخفضت الارباح للقطاع كاملاً في نهاية الربع الثالث من عام ٢٠١٧ الى ٣,٢ ملايين دينار مقابل ٢٥,٦ مليون دينار، وحققت ست شركات خسائر مقابل شركتين للعام السابق، وانخفض نسبة العائد على رأس المال الى ١٪ مقابل ١٢,٧٪ للعام السابق. وبالتالي فإن توقعاتنا لنتائج القطاع كاملاً سوف تكون غير جيدة وبالنسبة للشركة المتحدة للتأمين فإن النتائج المتوقعة سوف تكون وحسب التوقعات التقديرية. ■

ضبط العلاقة بين شركة التأمين والمؤمن بسبب غياب وضعف بعض القوانين التي يجب ان توضع وتعدل لتخفيف اثر استغلال شركات التأمين. وفي هذا السياق استحدثنا لجنة مشتركة ما بين ادارة السير/التحقيق المروري وشركات التأمين ممثلة بالاتحاد الاردني لشركات التأمين للنظر في ملف حادث قد ترى شركة التأمين انه غير صحيح من الناحية الفنية او اي حادث مفتعل وجاءت نتائج عمل هذه اللجنة جيدة جداً وعادت بالفائدة على معظم شركات التأمين.

■ كيف تتوقع نتائج عام ٢٠١٧؟

– مما لا شك فيه ان قطاع التأمين في الاردن عام

■ بعد حدوث الكوارث الطبيعية في الولايات المتحدة وتكبد معيدي التأمين الخسائر، هل لاحظتم تشدداً في الشروط أثناء تجديد اتفاقات الإعادة؟

– لا شك ان معظم معيدي التأمين وخصوصاً الاسماء الكبيرة منهم يحاولون فرض شروط جديدة بذريعة الخسائر التي يتكبدها في مناطق اخرى ونحن نرى ان هذا ليس منصفاً ان نعاني من كوارث وخسائر مناطق بعيدة جداً عنا.

■ هل من تحديات أخرى تواجهونها؟

– كما ذكرت سابقاً ان اهم التحديات تكمن في تأمين المركبات بسبب كثرة المشاكل المتعلقة بعدم

APEX
INSURANCE



Partner of Choice

www.apexib.com



منال حسن جرار

(المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية WATANIA - الأردن):

نسير بخطى ثابتة مبنية على أساس خدمة المؤمنين لدينا

عزت المديرية العامة لشركة التأمين الوطنية WATANIA منال حسن جرار تدني ربحية قطاع التأمين الى تركيز الشركات المباشرة على فرعي المركبات والصحي، وأشارت الى اعتمادها تسويق المنتجات بما يتناسب والقدرة الشرائية للمستهلك، مؤكدة سير «الوطنية» بخطى ثابتة مبنية على أساس خدمة المؤمنين لديها، والمنافسة على توفير أفضل المنتجات والخدمات لهم.

خطى ثابتة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

- حققنا نتائج جيدة حتى ٢٠١٧/٩/٣٠ أفضل من عام ٢٠١٦ إذ بلغت الزيادة ١٠ في المئة في الإنتاج مقارنة بالعام السابق، وكذلك في الأرباح. ونتوقع ان يكون نتاجنا حتى نهاية العام الحالي أفضل مما كان عليه في ٢٠١٦، وهذا النمو شمل فروع التأمين كافة.

يبقى ان شركة التأمين الوطنية تسير بخطى ثابتة مبنية على أساس خدمة المؤمنين لديها والمنافسة على توفير أفضل المنتجات والخدمات لهم وليس في خفض الأسعار، لذلك نلحظ ان تأثير الأوضاع الصعبة المحيطة والتي تعانيتها شركات التأمين لم تؤثر كثيراً في شركتنا، حيث ان عملاءنا مستمرين في التعامل معنا وهذا هو سر نجاحنا. ■



فرع السيارات والصحي يكبدان قطاع التأمين خسائر فادحة



منتجات متناسبة مع القدرة الشرائية

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها او ازالتها؟

- نحاول تسويق منتجات تأمينية جديدة تناسب المستهلك وتتوافق مع قدرته الشرائية حيث نعمل على تأمينات بسيطة وسهلة التسويق وبأسعار مناسبة تؤمن حماية للمواطن وفي الوقت نفسه تناسب مستوى دخله.

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance أين انتم منهما؟

- نمارس حالياً التأمين الرقمي ولكن ضمن تشريعات معينة، مما يبقي هذا النوع من التأمين محدوداً.

تركيز على نوعين من التأمين

■ تمارس شركات التأمين والاعادة والوساطة اعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

- تعيق الظروف السياسية والأوضاع الاقتصادية المحيطة في المنطقة عمل شركات التأمين، خصوصاً السوق الأردنية ما أدى الى التركيز فقط على نوعين من التأمين، تأمين السيارات والتأمين الصحي، وهذان النوعان يكبدان قطاع التأمين خسائر فادحة نتج عنها تدني ربحية السوق كما هو واضح في نتاج الشركات في ٢٠١٧/٩/٣٠، هذا على المستوى المحلي.

أما على المستوى العالمي فمعظم معيدي التأمين أيضاً تكبدوا خسائر كبيرة نتيجة الظروف المناخية والكوارث الطبيعية مثل أعاصير الكاريبي وزلازل المكسيك وحرائق كاليفورنيا.. الخ، كل هذه الظروف أدت الى تدني ربحية القطاع وصعوبات في تحسين أداء الشركات.

الوطنية

شركة التأمين الوطنية



عالمًا

1965 - 2015

أفق عالمي
في سوق محلي

+962 6 5681979

www.natinsurance.com.jo



المهندس أسامة جعينة (مدير عام شركة AJIG - الأردن)؛

مطمئنون لقرب خضوع قطاع التأمين لرقابة البنك المركزي

ركّزت المجموعة العربية الأردنية للتأمين (AJIG) ARAB JORDANIAN INSURANCE GROUP في عملياتها على فروع التأمين المربحة فحصت ٧٥١ الف دينار ربحاً صافياً خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٧.

مدير عام الشركة المهندس أسامة جعينة توقع ان تواجه الشركات المسندة صعوبات في تجديد الاتفاقيات مع المعيددين بفعل الكوارث الطبيعية التي حدثت حول العالم، ووصف الوضع في السوق الأردنية بالصعب في ظل عدم نمو اقساط الشركات العاملة فيها، داعياً الشركات الى العمل بمنتجات جديدة مثل تأمين السفر الإلزامي، مؤكداً مواكبة الشركة للتكنولوجيا في كل أعمالها، مطمئناً الى قرب خضوع قطاع التأمين للسلطة الرقابية للبنك المركزي الأردني.

سوق صعبة

■ بعد الكوارث الطبيعية العالمية التي حدثت خلال العام ٢٠١٧ كيف تتوقعون ان تكون شروط تجديد العقود مع شركات إعادة التأمين؟

– ستواجه شركات إعادة التأمين صعوبات في تجديد العقود ومن يُبكر في تجديد عقده سيستفيد، إذ ان من يتأخر حتى نهاية العام سيضطر لمواجهة المزيد من الشروط ورفع الأسعار. ان معيدي التأمين تأثروا بالكوارث التي حصلت في الولايات المتحدة، وعادة ما يقع حول العالم من أحداث وكوارث يؤثر على سوق إعادة التأمين.

■ كيف تقراون وضع سوق التأمين في الأردن؟

– الوضع في السوق الأردنية صعب والمنافسة حادة في ظل عدم نمو في الأقساط، خصوصاً بعد تراجع الاكتتابات في فرعي البحري والهندسي. لقد تراجعت المشاريع بسبب عدم توافر تمويل خارجي لها من دول الخليج في وقت يقدم الإتحاد الأوروبي بعض المساعدات، بينما غالبية مساعدات الولايات المتحدة الأميركية عسكرية.

العمل بمنتجات جديدة

■ باعتباركم أي فرع يجب التركيز عليه للحصول على نتائج ايجابية؟

– للحصول على نتائج ايجابية لا بدّ من العمل بمنتجات جديدة مثل تأمين السفر الذي أضحي إلزامياً، كما وهناك بعض المنتجات الجديدة البعيدة عن التقليدية حيث المنافسة فيها شرسة. ■ كيف تنظرون الى فرع المركبات في الأردن، خصوصاً بعد تكبد غالبية شركات التأمين الخسائر بسببه؟

اتجاه الى الرقمية

■ كيف تواقبون التطور التكنولوجي بعد تزايد الطلب عليه؟

– من المنتظر ان تدخل التكنولوجيا الى كل الأعمال وخلال العامين المقبلين سيكون إصدار بوالص التأمين الإلزامية رقمياً، وسيكون إلكترونياً في فرع المركبات، السفر، تأمين المسؤولية للمنشآت السياحية، كما سيكون تأمين البضائع البحرية إلكترونياً في المستقبل. ان توجه الحكومة الأردنية الإلكتروني والقطاع الخاص سيتبع هذا التوجه. وقد بدأنا في الشركة التأقلم مع الأوضاع، ونحن نواكب الإصدار الإلكتروني إذ لا مفر منه.

تطبيق الحوكمة

■ هل ثمة تحديات باستطاعة هيئة الإشراف على التأمين ان تتبناها للعمل على تحسين وضع شركات التأمين في السوق؟

– حالياً نعيش مرحلة انتقالية إذ سيتسلم البنك المركزي الأردني خلال ٢٠١٨ الإشراف على أعمال شركات التأمين، وهو حالياً يُعد قانون تنظيم أعمال التأمين. ان الأمر يحمل ايجابية وما يميّزه تطبيق الحوكمة من قبل شركات التأمين. لقد طبق البنك المركزي الحوكمة على البنوك وسيطبقها أيضاً على شركات التأمين.

■ من خلال الإطلاع على مسيرتكم في شركة AJIG نلاحظ حجم الإنجازات التي حققتموها ويدفعنا لسؤالكم عن النصيحة التي توجهونها للضامن الناجح في ظل الظروف الصعبة الحالية؟

– الحذر في الإكتتاب وعدم التهور.

■ هل أنتم متفائلون بالعام ٢٠١٨؟

– أجل، أمل تحقيق نتائج أفضل من تلك

المحققة في ٢٠١٧. ■

حققنا أرباحاً جيدة بسبب السياسة الاكتتابية التي نتبعها

– ثمة خسائر فادحة وحوادث ووفيات وإصابات مفتعلة أيضاً. ان كل الشركات تعاني، خصوصاً في التأمين ضد الغير.

أضاف: المعروف ان الأسعار غير مناسبة مع التعويضات المدفوعة والأقساط أقل من التعويضات والأمر يعتمد على كل شركة وإدارتها الداخلية للحوادث. ان كل الشركات وشركتنا إحداهما تتعامل بالتأمين الإلزامي بأسلوبها الخاص.

فروع رابحة

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٧؟

– كانت جيدة. لقد حققنا حتى ٣٠/٩/٢٠١٧ حوالي ٧٥١ ألف دينار ربحاً صافياً. ركزنا في عملنا على أنواع التأمين المربحة ولقد ربحتنا فيها كلها مثل: المركبات، الصحة، الحريق، التأمين البحري والهندسي.

■ هل ستستمررون في استراتيجيتكم المتبعة خلال العام ٢٠١٨؟

– سنطبق خلال العام ٢٠١٨ السياسة الاكتتابية نفسها في الإكتتاب وسنحاول التأقلم مع وضع السوق الجديد في ظل التنافس الشديد. كما سنبحث عن أنواع تأمين أخرى نعمل فيها.



إنطلق نحو القمة

مع خدماتنا التأمينية الشاملة

تأمين السفر



تأمين الأموال



تأمين الممتلكات



التأمين البحري



تأمين الحياة



التأمين الصحي



تأمين المركبات



المجموعة العربية الأردنية للتأمين

Arab Jordanian Insurance Group Plc.

لمزيد من المعلومات والتعرف على خدماتنا التأمينية الشاملة يرجى الاتصال على هاتف: + 962 6 5666219

حاتم حسين (مدير عام شركة فيلادلفيا للتأمين PHILADELPHIA - الأردن):



الحكومة مسؤولة عن إيجاد الحل المناسب للتأمين الإلزامي على المركبات والمطلوب سماحها للشركات بالإكتتاب وفق ما تراه مناسباً

تسير شركة فيلادلفيا للتأمين PHILADELPHIA INSURANCE COMPANY في الطريق الصحيح نحو اعتماد الرقمية مسجلة نتائج مريحة بنهاية الشهر التاسع من ٢٠١٧، هذا ما قاله نائب رئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها العام حاتم حسين لـ «البيان الإقتصادية»، مؤكداً اتباعها سياسة اكتتابية متحفظة في التغطيات غير الإلزامية، مطالباً الحكومة الأردنية بإيجاد الحل للتأمين الإلزامي من خلال تقديم الأسعار والسماح للشركات بالإكتتاب وفق ما تراه مناسباً أو رفع أقساط التأمين وفقاً للتقارير الاكتوارية التي اجريت بهذا الشأن وان تتحمل مسؤولياتها على هذا الصعيد. مستبعداً ان يحدث الدمج في ما بين الشركات وحده الأثر الإيجابي المطلوب، داعياً الضامن لكي ينجح الى الأكتتاب الفني واتخاذ الاحتياطات اللازمة وتكثيف أعمال الرقابة على الحوادث والحد من نفقاته.

من العوامل المؤثرة في السوق لأن الدمج وحده لن يحدث الأثر المطلوب يجب أولاً حل مسألة التأمين الإلزامي برفع السعر أو تخفيض التغطيات، على الأقل تلك غير المطبقة في الأسواق المجاورة مثل نقصان القيمة والحد من بعض شروطه المطبقة وفرض تأمينات إلزامية في فروع أخرى لكن الدمج وحده لن يصلح السوق.

■ أين شركة فيلادلفيا من التطور الرقمي المتنامي في المنطقة؟

– نحن نسير في الطريق الصحيح وأنجزنا جانباً كبيراً منه وثمة جوانب أخرى نعمل على إنجازها تبعاً.

اكتتاب فني

■ ما توقعاتكم للنتائج المحققة في شركة فيلادلفيا بنهاية ٢٠١٧؟

– سجلنا خلال الأشهر التسعة الأولى نتائج مريحة الى حد ما. نأمل مع نهاية العام ان نحافظ على مستوى الأرباح المسجل في العام الماضي.

■ ما هي الخطوات التي يجب على الضامن الناجح اتخاذها للسنوات المقبلة؟

– ان يختار بتمعن الأخطار التي يقوم بتغطيتها ويكتتبها فنياً وأن يتخذ الاحتياطات اللازمة في الأكتتاب ويأخذ الاحتياطات المناسبة للتعويضات، وان يكثف أعمال الرقابة عليها ويحد من نفقاتها. وختم السيد حسين قائلاً: ان ما يحدث في الأسواق العربية المجاورة أدى الى تردي الوضع الإقتصادي في المنطقة، وقد تأثرت الأردن اقتصادياً، كما تأثر قطاع التأمين فيها سلباً. نأمل ان تتحسن الأوضاع في العام المقبل. ■

تتبع سياسة متحفظة في اكتتاباتنا من التغطيات غير الإلزامية

التعرفة أو بإلغاء أو خفض بعض التغطيات أو بزيادة الضبط في تقارير الشرطة والتقارير الطبية أو التعويض بالأسعار، وان تكتتب كل شركة وفق ما تراه مناسباً وان تتحمل مسؤولية اكتتاباتها. لكن ان تضع الدولة التعرفة والتعويض وتُلزم الشركات بتغطية المخاطر الخاسرة سلفاً فهذا أمر غير مقبول ومن الضروري تعديله.

■ بعد الكوارث الطبيعية العالمية مثل «إيرما» و«هارفي» في الولايات المتحدة هل لاحظتم اتجاهاً للتشدّد لدى معيدي التأمين في تجديد الإنفاقيات مع الشركات الأردنية؟

– حتى الآن لم نلمس تشدداً، إذ أن النتائج لم تظهر بعد بشكلها النهائي، إنما عادة بعد الكوارث يلجأ بعض المعيين للتشدّد، خصوصاً ان قدرة السوق تبدأ بالتضاؤل مما يؤثر على أسعار التأمين سلباً. نتائجننا حتى الآن جيدة. إلا ان السوق الأردنية تتأثر مباشرة بوضع الأسواق العالمية.

الدمج وحده لا يصلح السوق

■ في رأيكم، هل حدوث اندماج بين الشركات سيسجّن النتائج في السوق الأردنية؟

– قد يخفف الدمج بعض المنافسة بين الشركات كونه أحد العوامل المؤثرة، لكن إذا أردنا تحسين وضع التأمين يجب معالجة العديد

■ الملاحظ تراجع نتائج شركات التأمين الأردنية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٧ بشكل كبير. الإم تعود الأسباب، للتأمين الإلزامي على المركبات أم للسياسات الإستراتيجية التي تتبعها الشركات؟

– لا أتدخل بالشركات الأخرى وليس لدي شيء لأقوله في هذا الصدد.

■ في رأيكم ما الأسباب الكامنة وراء تراجع الأرباح؟

– شهدت السوق الأردنية انعكاسات سلبية عدة، من بينها كثرة الحوادث المرتبطة بفرعي المركبات والصحي، وأصبحت خسائر التأمين الإلزامي لا تطاق مع تراجع نشاط النقل البحري والبري وبالتالي اقساطها، ونأمل ان يتعافى السوق مستقبلاً. أما بالنسبة لشركتنا فقد حققت أرباحاً أعلى قليلاً من أرباح ٢٠١٦/٩/٣٠ ونرجو أن تتحسن ظروف السوق وتزيد أرباحنا.

■ ما هي استراتيجيتكم المتبعة إزاء هذا الوضع؟

– نتبع سياسة متحفظة في اكتتاباتنا، ونتجنب الأكتتاب في الفرع الخاسر قدر الإمكان إلا في بعض التغطيات التي لا يمكننا تلافيتها مثل التأمين الإلزامي. كما ونتخذ احتياطاتنا في الأكتتابات الأخرى ان نحاول تقليل الخسائر ما أمكن.

تأثر السوق الأردنية بالعالمية

■ باعتقادكم ما الحل للتأمين الإلزامي، هل هو بتوقف الشركات عن الإكتتاب وإحداث صدمة إيجابية لدى الحكومة؟

– ان الحل هو بيد الحكومة. لقد أعدت دراسات كثيرة منها دراسات إكتوارية بينت خسائر التأمين الإلزامي وضرورة تعويضها، إما برفع

معنا مالك في أمان !!!



شركة فيلادلفيا للتأمين

المساهمة العامة المحدودة

التأمين على البضائع

اسم عريق في التأمين عراقية الماضي نفسه

مع تقنية الحاضر وأمل المستقبل

المشاريع

السيارات

المسؤولية المدنية

الآليات

تأمين العمال

الحوادث الشخصية

سوء الإلتئمان

النقد

مسؤولية الناقل البري

المحلات التجارية ضد
أخطار الحريق والسرقة

المنازل

الحوادث

المصانع

المستودعات

وانواع اخرى من التأمين

المركز الرئيسي: جبل الحسين - شارع بئر السبع

تلفون: ٥٦٦٨١٣١/٢/٣ - فاكس: ٥٦٩٣٩٤٥

ص.ب: ٨٦٦٣ عمان ١١١٢١ الاردن

بريد الكتروني: phico@index.com.jo

د. لانا بدر

(المديرة العامة للمجموعة العربية الاوروبية للتأمين - الاردن)؛



ضرورة تكاتف شركات التأمين للوصول الى سياسة اكتبائية موثوقة تؤدي الى تحسن اداء القطاع

تعد المجموعة العربية للتأمين EURO ARAB INSURANCE GROUP الحاصلة على تصنيف BB من وكالة «ستاندرد آند بورز» احدى الشركات الاكثر استقرارا في الاردن من حيث الملاءة المالية والسيولة النقدية للقدرة على الاستمرار بشكل متزن وثابت.

المديرة العامة للمجموعة الدكتورة لانا بدر دعت الى تكاتف شركات التأمين للوصول الى سياسة اكتبائية موثوقة تؤدي لتحسين الوضع كاملا مما ينعكس على تحسن اداء القطاع، ورأت ان هناك فرصا كبيرة لشركات الاعادة في الاردن كمرکز اقليمي حيوي، كاشفة عن القيام بدراسة وجمع البيانات والمعلومات للتأكد من القدرة التامة على طرح التأمين الرقمي، لافتة الى انه من واجب الضامن بناء مؤسسة قوية ماليا وفنيا للسنوات المقبلة.

الملاءة المالية والسيولة النقدية للقدرة على الإستمرار بشكل متزن وثابت ونعمل بشكل مستمر على تحديث وتطوير أعمال الشركة، سواء من الناحية الفنية او التسويقية، حيث أننا حصلنا على عدة تراخيص جديدة لممارسة أعمال التأمين، منها تأمين الائتمان وتأمين الخسائر. أما بالنسبة لنتائجنا هذا العام فإنها معقولة بالنسبة للوضع في المنطقة ككل ولكننا نطمح للأفضل في السنة المقبلة .

مؤسسة قوية ماليا وفنيا

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح إتخاذه للسنوات المقبلة؟

- ان القرار المهم الذي يتوجب على الضامن الناجح إتخاذه للسنوات المقبلة هو بناء مؤسسة قوية ماليا وفنيا بحيث تكون حركتها مدروسة وثابتة وتطور أعمالها وأداءها بشكل مستمر وتسعى لشراكات محلية وخارجية تساعدها على ذلك، اضافة الى بناء قدراتها الذاتية على صعيد كفاية موظفيها وملاءتها المالية والمحافظة على إعادة التأمين القوية التي هي الأساس في قوة شركات التأمين. ■

تصنيف BB

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance اين أنتم منهما؟

- للتأمين الرقمي مخاطر إضافية غير مباشرة يجب أخذها بالإعتبار في جميع الحالات وتستدعي الرقابة والسيطرة النوعية، ولكننا نعمل على هذا التأمين حاليا بالدراسة وجمع البيانات والمعلومات للتأكد من القدرة التامة على طرح هذا المنتج التأميني الحديث في السوق ضمن قاعدة موثوقة قوية تمكننا أن نكون من أوائل المنافسين في القطاع.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

- نفتخر بحصولنا على تصنيف BB من وكالة «ستاندراند بورز» العالمية وأنا الوحيدون في الاردن والمنطقة الحاصلون على هذا التصنيف وأن شركتنا هي أقل الشركات التي تتعرض للشكاوى في السوق الاردنية حسب إحصائية إدارة التأمين، نظرا لقيامها بتأدية الإلتزامات المالية المتحققة للمؤمنين بشكل سريع وكامل. وتعد شركتنا ايضا من أكثر الشركات استقرارا من حيث

سياسة اكتبائية موثوقة

■ تمارس شركات التأمين والإعادة والوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي، وما هي خططكم لتخفيف وطأتها وازالتها؟

- بما أن التأمين يمثل إنعكاسا للحركة الاقتصادية عموما فإنه وبسبب الظروف الصعبة التي تمر بها المنطقة سياسيا واقتصاديا يعاني صعوبات ومخاطر، إضافة الى إزدياد السياسات المتحفظة من قبل شركات التأمين وإعادة التأمين في المنطقة، وحسب رؤيتنا العامة للوضع الحالي يجب تكاتف شركات التأمين للوصول لسياسة إكتتاب موثوقة تؤدي لتحسين الوضع كاملا بما ينعكس على تحسن أداء قطاع التأمين لما فيه المصلحة الاقتصادية للبلد.

كما أننا نرى أن الفرص في الأردن قد تكون أقوى كبلد مستقر استثماريا وأمنيا وهناك فرص كبيرة لشركات الإعادة للعمل في الأردن كمرکز اقليمي حيوي يمكن الإنطلاق منه الى المنطقة بالكامل.



أمنت حالك؟



نخدمكم لننمو... ننمو لنخدمكم
Serve to Grow ... Grow to Serve

Tel: +962 6 5518 935

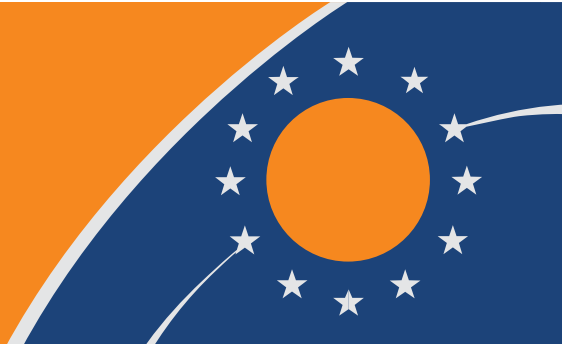
Fax: +962 6 5518 956

P.O.Box 1435 Amman 11953 Jordan
www.euroarabins.com

Follow us on:

EuroArabIns

euroarabins





فادي سعادة

(مدير عام شركة المنارة للتأمين AL MANARA - الاردن):

نتوقع نقلة نوعية لقطاع التأمين الأردني خلال ٢٠١٨

أكد مدير عام شركة المنارة للتأمين AL MANARA فادي سعادة وجود تشدّد من قبل المعيدين خلال موسم التجديدات وتحديداً في ما يتعلق بمخاطر الكوارث الطبيعية، وكشف عن رفع مطالب لتحسين ظروف القطاع ومن أبرزها التأمين الإلزامي للمركبات، «وقد حصلنا على وعد خلال عقد جلسات مشتركة بعد نقل قطاع التأمين والرقابة عليه الى البنك المركزي»، متوقفاً أن تسجل الشركة زيادة في إجمالي الأقساط المكتتبة بنسب جيدة، وان يشهد قطاع التأمين الأردني خلال العام ٢٠١٨ نقلة نوعية في ظل المبادرات لحل الأزمة السورية.

من المتوقع ان تسجل الشركة زيادة في إجمالي الأقساط المكتتبة بنسب جيدة في ظل الظروف التي تشهدها الأردن

والتطبيقات الحديثة لتسهيل عملية البيع والتسويق للمنتجات.

نقطة نوعية في ٢٠١٨

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– من المتوقع ان تسجل الشركة زيادة في إجمالي الأقساط المكتتبة بنسب جيدة في ظل الظروف التي تشهدها الأردن بسبب الإضطرابات في الدول المحيطة.

من جهة أخرى، تأثرنا أيضاً كبقية الشركات الأردنية بانخفاض الأرباح ولكننا نتوقع ان يشهد قطاع التأمين في الأردن خلال العام ٢٠١٨ نقلة نوعية، في ظل المبادرات السياسية لحل الأزمة السورية وإعادة فتح الحدود معها.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب أن يقوم بها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

– بداية يجب ان يكون الضامن مميزاً في الخدمة والمنتج الذي تقدمه شركته، بالإضافة الى الدخل في عالم الـ (e-Insurance) مما يساعده على تحقيق قفزة نوعية في تقديم خدماته. ■

خلال عقد جلسات مشتركة بعد نقل قطاع التأمين والرقابة عليه الى البنك المركزي. أما بالنسبة الى التحديات الأخرى، فتتمثل في محدودية الأقساط في الأردن بسبب إغلاق الحدود مع سوريا والعراق، الى جانب انخفاض عدد المشاريع القائمة، مما أدى الى منافسة شرسة على كعكة السوق، فانخفضت بذلك الأسعار في مجمل الفروع بما فيها البحري والحريق والتأمينات الصحية وغيرها وانعكست أرقاماً متراجعة في نتائج أعمال الشركات.

معوقات القوانين والتشريعات

■ أين أنتم من موضوع التحول الرقمي وتطبيق مفهوم الذكاء الاصطناعي؟

– نحن في صدد العمل على تطبيق ما يسمى (e-Insurance) ولكننا نواجه معوقات في مسعانا في ظل القوانين والتشريعات المعمول بها في السوق الأردنية، إلا أننا طالبنا مراراً في العديد من الإجتماعات، وكان آخرها مع نائب محافظ البنك المركزي بإتاحة المجال للشركات إصدار وثائق تأمين من خلال إستخدام شبكة الإنترنت

تشدّد من قبل المعيدين

■ هل لاحظتم بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» أي تشدّد من قبل المعيدين في أسواقكم؟

– من الواضح وجود تشدّد من قبل المعيدين خلال موسم التجديدات وتحديداً في ما يتعلق بمخاطر الكوارث الطبيعية، حيث من المتوقع ان نشهد أيضاً ارتفاعاً في الأسعار مقارنة بما كانت عليه في الأعوام الماضية.

انخفاض أسعار الأقساط

■ تعاني سوق التأمين الأردنية مشكلات مزمنة على صعيد التأمين الإلزامي للسيارات، ما هي التحديات الأخرى التي تواجهونها؟

– يؤثر التأمين الإلزامي بصورة سلبية على معظم شركات التأمين الأردنية الحاصلة على ترخيص في فرع التأمين على المركبات، ومن خلال اجتماعاتنا مع نائب محافظ البنك المركزي للبحث في قانون تنظيم أعمال التأمين رفعا العديد من المطالب لتحسين ظروف القطاع ومن أبرزها موضوع التأمين الإلزامي للمركبات، وقد حصلنا على وعد لترتيب الأمور من

The solid link that makes a difference

LEBANON

Dynagraph Bldg. 3rd Floor
Hazmieh, Jisr El Basha Road
P.O.Box 11-3756 Beirut, Lebanon

SWITZERLAND

Dorfstrasse 41
3792 Saanen b.Gstaad
P.O.Box 320, Switzerland

BERMUDA

Trinity Hall, 43 Cedar Avenue
1st Floor
Hamilton HM12, Bermuda

T./F. +961 5 956432 | info@link-insurance.com | www.link-insurance.com

وليد القططي (مدير عام شركة الإتحاد العربي الدولي للتأمين AUH - الأردن): الحل الوحيد للتأمين الإلزامي التعويم بإعطاء الشركات حرية الاكتتاب والتسعير



انعكست الجهود المبذولة مؤخراً في شركة الإتحاد العربي الدولي للتأمين AUH لتنظيف محفظتها تسجيلاً للارباح بنهاية الشهر التاسع من ٢٠١٧ وأضحت موجودات الشركة تعادل ثلاثة أضعاف قيمة رأس المال.

مدير عام الشركة وليد القططي الذي تمكن بفضل سياسته من تحويل نتائج الشركة الى ايجابية نفى أي تأثير للكوارث التي حدثت حول العالم على سوق التأمين الأردنية، وكشف عن تحرك لإتحاد شركات التأمين ووزارة التجارة والصناعة والشركات لتعويم أسعار التأمين الإلزامي، واجداً ان الحل الوحيد سيكون في التعويم بإعطاء حرية الاكتتاب للشركات الى جانب حرية التسعير، مبرزاً تحدي الإقليم الملتهب الذي كان له تأثيره على مختلف قطاعات الإنتاج الأردنية ومن بينها قطاع التأمين، مشيراً الى عزم الشركة على التحول نحو الرقمية في مختلف معاملاتها.



تكدت شركات إعادة التأمين العالمية خلال العام ٢٠١٧ بفعل بعض الكوارث الطبيعية مثل إعصاري «إيرما» و«هارفي» خسائر فادحة. فهل شعرتم كشرركات تأمين نتيجة لذلك بالمزيد من التشدد في شروط ورفع الأسعار من قبل شركات إعادة اثناء تجديد العقود؟

– لم تتأثر السوق الأردنية نظراً لطبيعة البلاد غير المعرضة للكوارث الطبيعية، وبالنتيجة لم يكن لها أثر مباشر على الإقتنيات التي تم تجديدها خلال هذا العام. ثمة مشكلة مزمنة تعانيتها الأردن وهي التأمين الإلزامي على المركبات وقد كانت نتائج الأشهر التسعة الأولى من السنة بسبب ذلك سيئة جداً. في رأيكم ما الحل للمشكلة، وما هي التحديات الأخرى التي تواجهونها؟

– نستحضر كل عام مشكلة التأمين الإلزامي القديمة الجديدة والتي باستطاعتنا اختصارها بالإلزامية المفروضة على شركات التأمين مع تحديد الأسعار مسبقاً. لكن المشكلة هي اننا لم نصل الى سعر التعادل أي ان السعر المفروض حالياً من قبل الحكومة على شركات التأمين أدنى من سعر التعادل. اننا حالياً كاتحاد أردني لشركات التأمين ووزارة تجارة وصناعة وإدارة تأمين نتجه الى تعويم الأسعار، وهذا الأمر متفق عليه تقريباً وفي اعتقادي تنفيذ هذا القرار لن يكون على المدى القريب وقد بدأت الدولة حالياً ببعض التحسينات في إدارة التعويضات وسيتم رفع السعر في حال تكرار الحوادث بشكل تصاعدي بمعدل ٤٠ في المئة للحادث الأول ثم ٧٥ في المئة. كما سيتم فرض زيادة على تأمين نقل ملكية المركبات، وذلك سيحد من خسائر القطاع لكنه لن يحل المشكلة جذرياً. إن الحل هو بالتعويم وإعطاء حرية الإكتتاب للشركات الى جانب حرية التسعير. الى ذلك ثمة معاناة قضائية متأتية من التأمين الإلزامي، حيث يتوجه بعض المتضررين مباشرة الى

على مختلف القطاعات الأردنية ومنها قطاع التأمين. ■ أين أنتم من التحول الرقمي حالياً؟

– تتخذ الأردن حالياً خطوات متقدمة في هذا المجال وكشركة تأمين نعمل على التحول بشكل كبير، إذ سيتحول إصدار الوثائق إلكترونياً وبشكل كامل. لقد باتت كل التقارير الرقابية تُطلب إلكترونياً ترافقاً مع تحول الحكومة الى الكترونية.

توقع ان تكون ٢٠١٨ سنة انطلاق الشركة

٢٠١٨ سنة انطلاق الشركة

■ تم تعيينكم منذ حوالي العامين مديراً عاماً للشركة فماذا استلظتم القيام به حتى الآن، وماذا حققتم من نتائج وما هي خططكم المنفذة والتي بصدد تنفيذها؟

– عندما تم تعييني في مناصبي كان وضع الشركة صعباً جداً وهذا معروف لدى الجميع. لقد أخذت على عاتقي أولاً تنظيف محفظة الشركة التي كانت تركز في عملياتها على فرعي المركبات والصحي من منطلق ان المشكلة ليست في العمل بذاته إنما بنوعيته. بعد تنظيف المحفظة الذي قمنا به خلال العام ٢٠١٧ سنعود خلال العام ٢٠١٨ لتسويق منتجات الشركة وخدماتها في كل الفروع التي تتعاطاها. ولقد انعكست جهودنا تسجيلاً للارباح بنهاية الشهر التاسع من ٢٠١٧، وقد تعاون معنا مجلس الإدارة عندما لمس اننا نسير بطريق صحيح وواضح. هذا وعززنا الملاء المالية وأضحت قيمة الموجودات تعادل ثلاثة أضعاف قيمة رأس المال. ان أحد أهم التحديات كان المحفظة السيئة التي قمنا بتنظيفها وتنظيمها، أما التحدي الثاني فقد كان وجود بعض الديون التي تخلصنا منها. وأتوقع ان تكون ٢٠١٨ سنة انطلاق الشركة.

■ ما هي الخطوات التي على الضامن الناجح اتخاذها للسنوات المقبلة؟

– إذا بقي وضع السوق على ما هو عليه لا بد سيترافق ذلك مع حدوث انكماش، من هنا دور الضامن الناجح في الحفاظ على أعماله. ■

المحكمة التي تحكم بالقانون المدني وليس وفق قانون التأمين الإلزامي مما يؤدي الى دفع المطالبة مضاعفة مرتين وثلاث. كما ان الإصابات الجسدية في التأمين الإلزامي تُسبب لنا مشكلة لجهة تحديد التعويضات. حالياً نحاول حل هذه المشكلات كلها بالتعاون مع وزارة التجارة والصناعة.

تحدي الإقليم الملتهب

■ من المعروف ان التوقف عن العمل بفرع المركبات يُسبب نقصاً في السيولة لدى شركات التأمين ومع ذلك قام بعض منها بإيقافه. ألا تعتقدون انه لو اتفقت مجموعة من الشركات على وقف العمل به ستسبب بالتعجيل في قيام الحكومة بتعويم الأسعار؟

– لا أعتقد ذلك. لقد قامت أربع شركات بهذا الخطوة وكان لخسائر الإلزامي تأثيرها على المحفظة عوضتها بأقساط فروع أخرى من التأمين. لكن حالياً غالبية الفروع مثل التأمين الهندسي والبحري تأثرت بالأوضاع الصعبة ما أدى الى انحراف هذه الخطوة ولم تعد تصب في مصلحة الشركات. وعموماً تشهد السوق تباطؤاً وجموداً.

■ ما هي أهم التحديات الأخرى التي تواجهونها؟
– تأثرنا كشركة تأمين بالأوضاع التي تشهدها كل من سورية والعراق، حتى ان التبادل التجاري مع مصر تراجع. ان أهم التحديات التي تواجه الأردن حالياً هو الإقليم الملتهب حوله، فالشرق الأوسط كله يشهد العديد من المشكلات والأزمات التي أثرت سلباً

Royal Care

Since 1976

شراكة

أمان

نماء



www.auii-jo.com

Al Abdali – Jamal Abdul Nasser Square
King Hussein St. – Building No. 264

Tel. +962- 6- 5684459

Fax. +962- 6- 5684085

P.O. Box 7241 Amman 11118 Jordan

Email: info@auii-jo.com



شركة الإتحاد العربي الدولي للتأمين
Arab Union International Insurance Co.

محمد الصعبي

(مدير عام الشركة الاردنية الاماراتية للتأمين JORDAN EMIRATES INSURANCE)؛

وضع أسعار موحدة للتأمين الإلزامي على المركبات بموجب دراسة اکتوارية للسوق



توقع مدير عام الشركة الاردنية الاماراتية للتأمين JORDAN EMIRATES INSURANCE محمد الصعبي ان تشهد الاتفاقيات غير النسبية تشدداً من قبل المعيددين العالميين، وتمنى إعادة النظر بأسعار التأمين الإلزامي في السوق الأردنية والعمل على تحريرها، ووضع أسعار موحدة من قبل اتحاد شركات التأمين بموجب دراسة اکتوارية للسوق، كاشفاً عن خطة طويلة الأمد لتحسين أوضاع الشركة، مع الأخذ بالاعتبار تدريب الموظفين وتأهيلهم كسباً للمزيد من الخبرات.

وجود خطة طويلة الاجل موضوعة بالتنسيق مع مجلس الادارة لتحسين اوضاع الشركة ونموها

ونموها، حيث من المتوقع ان نلمس تطوراً خلال سنة ٢٠١٩. اما بالنسبة للاستراتيجية الموضوعية للشركة فتركز على التخلص من مشكلاتها القديمة، الى جانب العمل على تحسين انتاجيتها ونوعية منتجاتها، فضلاً عن تأهيل وتدريب موظفيها كسباً للمزيد من الخبرات. وبالتالي من شأن هذه الخطوات تقليص حجم الخسائر والتجاوب مع المتطلبات الرقابية من حيث مراعاة هامش الملاء وحقوق الملكية.

تطوير فريق العمل و تثقيفه

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمد عليها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

– من اهم هذه الخطوات التركيز على نوعية الانتاج والعمل على تطوير فريق العمل و تثقيفه الى جانب دراسة اسواق جديدة.

ونتمنى في هذا الإطار تطبيق الدراسة اکتوارية للتأمين الإلزامي خلال العام ٢٠١٨ وان يتمكن الاتحاد من الوصول الى سعر موحد يناسب جميع الشركات. ■

خسائر فرع الإلزامي وتكد الشركات تكاليف باهظة مقارنة بمجموع الاقساط المكتتبه، نتمنى إعادة النظر في الاسعار او العمل على تحريرها، والحل الافضل بحسب وجهة نظري الخاصة اعداد دراسة اکتوارية للسوق ووضع اسعار موحدة للتأمين الإلزامي من قبل اتحاد شركات التأمين، بحيث ان الدراسة اکتوارية الصحيحة تقلص من هذه المشكلات.

تأهيل الموظفين وتدريبهم

■ تشهد الشركة الاردنية الاماراتية للتأمين تغييراً مستمراً في الادارة العامة، ما هي الاستراتيجية التي ستعملون على تطبيقها بصفتكم المدير العام الحالي؟

– اتخذ مجلس ادارة الشركة قراراً يضمن الاستمرار من خلال دخول شريك استراتيجي وهو السيد ضياء الدسوقي الذي تملك ٣٢ في المئة من اسهم الشركة، بالاضافة الى وجود خطة طويلة الاجل موضوعة بالتنسيق مع مجلس الادارة لتحسين اوضاع الشركة

زيادة في أسعار التغطيات

البيان هل لاحظتم بعد اعصاري «هارفي» و«ايرما»، في الولايات المتحدة اي تشدد من قبل المعيددين في أسواقكم؟
– نتيجة الاتصالات مع المعيددين من المتوقع ان تشهد أسواق التأمين تشدداً في تجديد الاتفاقيات غير النسبية NON- PROPORTIONAL TREATY اكثر من الاتفاقيات النسبية، مما يؤدي الى زيادة في الاسعار على مستوى المنطقة، ولكنها ستكون منطوية مقارنة بالارتفاعات التي ستشهدها الدول التي تعرضت لأضرار فادحة نتيجة الاعاصير.

أسعار موحدة للإلزامي

■ تعاني سوق التأمين الاردنية منذ اعوام مشكلات في فرع التأمين الإلزامي على المركبات، كيف تصفون الوضع وما هي التحديات الاخرى التي تواجهونها؟

– نتيجة انخفاض الاسعار في التأمين الشامل على المركبات بسبب المنافسة الشديدة بين شركات التأمين، إضافة الى

أنور الشنطي

(رئيس الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين ورئيس شركة ترست العالمية - فلسطين):

معدلات نمو سنوية للشركات الفلسطينية بين ١٠ و ١٥ في المئة



رأى رئيس الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين ورئيس شركة ترست العالمية - فلسطين أنور الشنطي «أن التحديات كثيرة بسبب الغياب التام للمعدين العرب والأجانب عن السوق الفلسطينية، مع العلم أن الإقتصاد الفلسطيني يحقق معدلات نمو جيدة ويتمتع باستقرار وفرص واعدة، بالإضافة الى أن معدلات النمو السنوية لشركات التأمين الفلسطينية جيدة وتراوح بين ١٠ و ١٥ في المئة».

وعن وضع شركة ترست العالمية قال: «وضعها مستقر ولا نزال نستحوذ على حصة وازنة من السوق تصل الى ٤٠ في المئة من إجماليها بعدما استحوذنا على شركة تكافل تتمتع بإدارة مستقلة وتمارس التأمين الإسلامي. وقد عملنا مؤخراً على خفض محفظة التأمين الصحي على حساب التأمينات العامة. ونتوقع تحقيق نسب نمو في الأرباح والإنتاج مستقبلاً». وإذ ربط الشنطي العملية الإقتصادية بالإستقرار السياسي، شدد على الحاجة للإستقرار وإيجاد الحلول للأزمات الحاصلة في الدول العربية التي تعاني ضعف الاستثمارات الخارجية وتردي الأوضاع السياسية والغياب التام للنمو الإقتصادي.

زكي نورسي

(مدير عام شركة دلتا للتأمين DELTA - الأردن):

وضع التأمين الإلزامي على المركبات مزر ولا مؤشرات إيجابية



وصف عضو مجلس الإدارة ومدير عام شركة دلتا للتأمين DELTA زكي نورسي فرع التأمين على المركبات بالمزري، وتوقع حدوث تغييرات جوهرية فيه خلال النصف الثاني من العام ٢٠١٨، مؤكداً السير بخطوات مدروسة نحو التطبيقات الرقمية، مشدداً الحرص على تحسين أوضاع الشركة، وإيجاد أن المطلوب من الضامن اعتماد سياسة اكتتاب سليمة ومحافظة.

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» والكوارث الأخرى في المنطقة، هل لمستم تشدداً في الشروط من قبل المعيددين تعويضاً لخسائرهم الجسيمة التي تكبدوها؟

- بالنسبة الينا كشركة دلتا للتأمين تم تجديد إتفاقيات الإعادة للعام ٢٠١٨ بالشروط نفسها ولم نلاحظ أي تعديل أو زيادة في الأسعار.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في السوق الأردنية؟

- نواجه تحديات ومشكلات عديدة، أبرزها في فرع التأمين الإلزامي على المركبات حيث أن وضعه مزر ولا مؤشرات إيجابية في القريب العاجل، ونحن في انتظار النصف الثاني من العام ٢٠١٨، حيث من المتوقع حدوث تغييرات جوهرية في هذا الفرع.

نحو التحول الرقمي

■ أين أنتم من موضوع التحول الرقمي والذكاء الإصطناعي؟

- نحن في صدد السير بخطوات مدروسة في مجال التحول الرقمي بهدف البقاء بمنأى عن أي تغييرات مفاجئة وغير متوقعة، كما نحرص على العمل وفق المتطلبات المواكبة لمصلحتنا والتي تصب في تحسين أوضاع الشركة بما يكفل استمرارها ونموها.

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧؟

- نتوقع تحقيق نتائج أقل على صعيد حجم الأقساط والأرباح، مقارنة بالعام ٢٠١٦، نظراً للأوضاع العامة والخسائر التي يتكبدها القطاع الأردني في فرع المركبات.

اكتتاب سليم

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمدها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

- المطلوب من الضامن الناجح إعتناء سياسة اكتتاب سليمة ومحافظة، بعيداً عن المخاطر التي تترتب عليها نتائج وعوائد سلبية. ■

Arab Assurance Advisors SARL
Insurance Consultants



Sami Solh Boulevard, Kalot Center, 6th floor

Telephone: +961 1 399 009 | Fax: +961 1 399 009

E-mail: aaa@aaa-lb.com | Website: www.aaa-lb.com

P.O. Box: 14-5210 Beirut - Lebanon



احمد مشعشع

(مدير عام شركة التأمين الوطنية NIC - فلسطين)؛

على شركات التأمين تبني استراتيجيات مرنة قابلة للتكيف مع المتغيرات المفاجئة

سجلت شركة التأمين الوطنية NIC ارباحا بقيمة ٤,٠٤ ملايين دولار خلال الاشهر التسعة الاولى من ٢٠١٧ بارتفاع بلغت نسبته ٧,٢٥ في المئة، وهذه النتيجة تؤشر الى استمرار عمل الشركة الدؤوب بطاقم عملها بحسب الخطة السنوية الممنهجة التي وضعتها.

مدير عام الشركة احمد مشعشع وهو من الشباب الفلسطيني المثقف والناجح رأى ضرورة ان تتبنى معظم الشركات العاملة في التأمين استراتيجيات مرنة قابلة للتكيف

مع التغيرات المفاجئة، وأشار الى ان اهم التحديات التي نواجهها المنافسة بأسعار مخفضة مقارنة مع الخطر المؤمن، موضحا ان الشركة كانت السبابة في توفير خدمة «تأمينك أون لاين» في السوق الفلسطينية، واعداد بإطلاق تطبيقات رقمية مميزة يعلن عنها في حينها.

حصدا نتائج ايجابية من جراء الخطة الممنهجة التي وضعتها ادارة الشركة وقد اثبتت موقعنا القيادي والريادي

٤ ملايين دولار صافي ارباح ٩ اشهر

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

- تشير بيانات التأمين الوطنية عن فترة الشهور التسعة المنتهية في ٣٠ / ٩ / ٢٠١٧ إلى أن صافي أرباح الفترة بعد الضريبة بلغت ٤,٠٤٠,٨٨٣ دولاراً أميركياً، مقارنة مع صافي أرباح بعد الضريبة بمقدار ٣,٧٦٧,٥٦٨ دولاراً أميركياً للفترة نفسها من العام ٢٠١٦ بارتفاع بلغت نسبته ٧,٢٥ في المئة. وأن هذه النتائج تشير إلى استمرار العمل الدؤوب للشركة بطاقم عملها بحسب الخطة السنوية الممنهجة التي وضعتها إدارة الشركة بداية العام وما زلنا حتى الآن نحصد النتائج الإيجابية من هذه الخطة والتي تثبت الموقع القيادي والريادي لشركة التأمين الوطنية في صناعة التأمين في السوق الفلسطينية، وجميع المعطيات تشير الى انه هناك فرصة لاستمرار النجاح في الربع الأخير من هذا العام للمحافظة على قوة شركة التأمين الوطنية.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

- على الضامن الناجح البدء في استشراف المستقبل وتحديد التحديات المستقبلية وآلية مواجهتها واستغلال الفرص للحفاظ على التوازن في أداء عمله وتحقيق نجاح اكبر. ■

التأمين لما يضمن لنا ولسوق التأمين وللعميل افضل عائد من حيث تطوير خدماتنا وورفع القيمة المقدمة للعميل، بالإضافة الى الاستعانة بجهود الجهات الرسمية المسؤولة عن قطاع التأمين ممثلة بالإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين بالتعاون مع هيئة سوق رأس المال الفلسطينية لتنظيم السوق أكثر والتقليل من السلوكيات غير المهنية من قبل بعض المنافسين لضمان تطور وثبات قطاع التأمين.

تطبيقات رقمية مميزة

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance أين انتم منهنما؟

- سرعة تغير سلوك العملاء، وتوافر الأجهزة الذكية ودخول التكنولوجيا في تفاصيل حياتنا اليومية جعلت الابتكار واستخدام التطبيقات الرقمية الفلسطينية ضرورة ملحة لنواكب التطور واحتياجات العملاء، ونحن في التأمين الوطنية كنا السابقين في السوق الفلسطينية بتوفير خدمة «تأمينك أون لاين» والتي تتيح للعميل الحصول على خدماته التأمينية من دون الحاجة لزيارة الفروع لتوفير الوقت والجهد عليه، ونحن الآن وبمناسبة احتفالات الشركة المقبلة بمرور ٢٥ عاما على تأسيسها سوف نطلق تطبيقات رقمية مميزة وسنعلن عنها في حينها.

التزام بالمهنية والحرفية

■ تمارس شركات التأمين والاعادة والوساطة اعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

- نعم الأوضاع السياسية والاقتصادية مضطربة وغير مستقرة وخصوصا في منطقة الشرق الأوسط، لذا يتوجب على معظم الشركات العاملة في قطاع التأمين تبني استراتيجيات مرنة قابلة للتكيف مع التغيرات المفاجئة التي تحصل في السوق من حيث مراقبة وملاءمة العائد مع التكاليف من خلال زيادة الاقساط التأمينية وتخفيض تكاليف التعويضات والمصاريف الإدارية بما يتناسب مع الوضع الإقتصادي والسياسي للقطاع، وهذا من شأنه أن يحول التهديد إلى فرصة لتعظيم العائد لشركات التأمين لضمان واستمرار النجاح.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خطتكم لتخفيف وطأتها او ازلتها؟

- التحديات كثيرة ومتجددة بحسب تغيرات السوق ولكن من اهم التحديات التي نواجهها في فلسطين هي منافسة أسعار تأمينية منخفضة مقارنة مع الخطر المؤمن والذي يؤثر سلبا على الشركة المانحة للتأمين على المدى البعيد وعلى السوق وسلوكيات العميل وهذا يتطلب منا الالتزام بالمهنية والحرفية في تقديم خدمات





والوطنية عنوان..



Palestine, Ramallah

www.nic-pal.com



ايوب زعرب

(الرئيس التنفيذي لشركة المشرق للتأمين AL MASHREQ - فلسطين)؛

أن الأحداث الحالية والأوضاع الصعبة خلقت أخطاراً جديدة

وبالتالي فرص عمل جديدة

اعتبر الرئيس التنفيذي لشركة المشرق للتأمين AL MASHREQ ايوب زعرب ان الظروف الصعبة والتحديات التي تشهدها المنطقة العربية تخلق أخطاراً جديدة وبالتالي فرصاً لشركات التأمين، وأوضح ان شركة المشرق تتبع سياسة متحفظة في اكتتاب مختلف الأخطار وتحرص على الحفاظ على زبائنها واستقرار محفظتها، كاشفاً عن إطلاق تطبيق خاص بها على الهواتف الذكية يهدف الى تسهيل التواصل مع الجمهور وتمكينهم من الوصول لخدمات الشركة والاستفادة منها، مؤكداً مواصلة الشركة مواكبة التطورات المتسارعة عبر تأسيس شركة جديدة لتخزين الخلايا الجذعية بالإضافة الى شركة عقارية وأخرى لإدارة التأمينات الطبية، داعياً الضامن الى اعتماد التميز في تقديم الخدمة للحفاظ على صدقيته.

لتخزين الخلايا الجذعية وهي شركة بيبي كورد فلسطين، وذلك بالتعاون مع بيبي كورد الأردن حيث أن هذه الخدمة تتكامل وتتقاطع مع خدمات التأمين التي تقدمها مؤسستنا باعتبارها خدمة واعدة للمستقبل بعدما انضمت هذه الشركة لمجموعة المشرق للتأمين، بالإضافة للشركة العقارية التجارية للاستثمار التي تعمل في المجال العقاري وشركة ميسيرفس التي تعمل في مجال إدارة التأمينات الطبية. نتوقع أن تواصل الشركة تحقيق النتائج الإيجابية مع نهاية العام ٢٠١٧، وذلك بسبب مواصلة نهج عملها المدروس، كما نتوقع أن تكون نتائج عام ٢٠١٧ تويجاً لجهودها السابقة.

تميز في تقديم الخدمة

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– القرار الأهم الذي على شركة التأمين أن تتخذه هو محاولة القراءة الجيدة للمستقبل ووضع الخطط الرئيسية والبديلة للتعامل مع متغيرات المستقبل، وعدم الانجرار خلف المنافسة المحمومة والتركيز على التميز في تقديم الخدمة للحفاظ على مصداقية الشركة.

ولمناسبة نهاية العام والاعياد المجيدة أقدم بالتهنئة بأعياد الميلاد المجيد وبرأس السنة الميلادية ومن طاقم شركة المشرق للتأمين مساهمين وموظفين ومستشارين وكلاء ومنتجين، وأشكر الجميع على جهودهم وأتمنى للجميع عاماً جديداً مميّزاً يتوّج مع احتفال الشركة بيوبيلا الفضي، هذه المناسبة التي تدل على عراقة الشركة وامداد جذورها في سوق التأمين الفلسطينية. ■



جديدنا إطلاق تطبيق خاص على الهواتف الذكية تسهيلاً للتواصل مع الجمهور وتمكينهم من الوصول الى خدماتنا



– تحرص شركتنا على مواكبة التطورات التكنولوجية المتسارعة وللغاية تقوم بتحديث برامجها دائماً وإدخال التطبيقات الذكية لوسائل تعاملها مع الجمهور، بالإضافة إلى استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في تسويق خدماتها. وفي هذا الإطار فإن الشركة سوف تطلق مع بداية هذا العام تطبيقاً خاصاً على الهواتف الذكية بهدف تسهيل التواصل مع الجمهور وتمكينهم من الوصول لخدمات الشركة والإطلاع عليها والاستفادة منها بالسرعة القصوى وبأسهل طريقة ممكنة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– واصلت شركتنا تعزيز موقعها المالي وتوسيع انتشارها في مختلف المدن والمناطق الفلسطينية. وكما واصلت تعزيز وتطوير استثماراتها وتحديث خدماتها وتطويرها بشكل يواكب التطورات المتسارعة في المجتمع. وفي هذا الإطار قامت الشركة بتأسيس شركة جديدة

تحفظ وانتقائية في الاكتتاب

■ تمارس شركات التأمين والإعادة والوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– مما لا شك فيه أن الأوضاع التي تعمل شركات التأمين وإعادة التأمين في ظلها صعبة جداً خصوصاً في منطقتنا العربية وذلك بسبب الأحداث التي تشهدها وتؤثر على الاستقرار وتزيد من المخاطر، ولكن ومن وجهة نظر إقتصادية فإنه غالباً ما تكمن الفرص حتى في ظل الصعوبات والتحديات، فمن المؤكد أن الأحداث الحالية والأوضاع الصعبة خلقت أخطاراً جديدة، وبالتالي فرص عمل جديدة ولكن وبالتأكيد نتمنى أن تشهد المنطقة هدوءاً واستقراراً يزيد من فرص النمو والتطور.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خطتكم لتخفيف وطأتها أو إزالتها؟

– أبرز التحديات التي نواجهها حالياً هي الأوضاع السياسية الغامضة والصعبة التي يمر بها المجتمع الفلسطيني والتي لا زالت مستمرة منذ سنوات طويلة ولكن بدأت تشتد آثارها مؤخراً.

وللتعامل مع هذه الأوضاع فإننا نتبع سياسة التحفظ والانتقائية في اكتتاب مختلف الأخطار، كما أننا نحرص على المحافظة على زبائنا بهدف استقرار المحفظة، بالإضافة إلى تنوع استثماراتنا بشكل يضمن استقرار الإيرادات قدر الإمكان ويدعم محفظتنا التأمينية.

تطبيق خاص على الهواتف الذكية

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance، أين أنتم منها؟



شركة المشرق للتأمين
AL-MASHREQ INSURANCE CO.

2025
2023 2024
2021 2022
2019 2020

2018

2017
2016
2014 2015
2012 2013
2010 2011
2008 2009
2006 2007
2004 2005
2002 2003
2000 2001
1998 1999
1996 1997
1994 1995

مستثمرون في خدمتكم منذ

1993

ثقة ... مصداقية ... وفاء دائم

رام الله- الماصيون، حي النهضة، شارع الإدريسي، بناية المشرق

02 2958090 02 2958089 info@mashreqins.com

Mashreq insurance Co www.mashreqins.com



بدر فطافطة (مدير عام شركة فلسطين للتأمين PIC):

لدينا خطتنا في مواجهة التحديات مع الحفاظ على مواردنا البشرية

بدأت شركة فلسطين للتأمين مطلع ٢٠١٧ بعملية توسع فاشترت لها مبنى في رام الله مؤلفاً من سبع طبقات واشترت مكاتب لها في نابلس وجنين كما انها تقوم بإعادة هيكلة لتنضم مساعدتي مدراء عامين للشؤون المالية والإدارية والإنتاج والتطوير والوكلاء.

مدير عام الشركة بدر فطافطة شدّد على ضرورة توافر الاستقرار السياسي والأمني لإتاحة الفرص والمجالات لعمل شركات التأمين، وأشار الى جملة تحديات أبرزها تقطيع أوصال الضفة الغربية والاستمرار في تدمير البنى التحتية للكثير من المؤسسات الفلسطينية، مبرزاً خطة الشركة في مواجهة هذه التحديات مع الاستمرار في الحفاظ على مواردها البشرية، مظهراً طموحاً للوصول الى استخدام التأمين الرقمي خلال السنوات المقبلة، داعياً الضامن لانتهاج سياسة الانتقاء والتحفظ في قبول الأخطار المكتتبة.

مواجهة التحديات

■ **تمارس شركات التأمين والإعادة والوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟**

– لا شك في أن الأوضاع السياسية المضطربة في المنطقة العربية تؤثر وبشكل كبير على جميع القطاعات الاقتصادية بما فيها قطاع التأمين، حيث أن تطور أعمال التأمين يعتمد بشكل أساسي على استقرار الأوضاع السياسية والأمنية للبلد، وتوفر بيئة تشريعية حاضنة، وبالتالي فإننا نرى بأن فرص ومجالات عمل هذه الشركات تتمثل في البلاد المستقرة سياسياً وأمنياً لأن العلاقة ما بين تطور عمل تلك الشركات ووجود بيئة مستقرة هي علاقة طردية.

■ **ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها أو إزالتها؟**

– نواجه تحديات عدم استقرار الأوضاع السياسية والأمنية والاقتصادية الناتجة عن سياسات الاحتلال والمتمثلة في التوسع في مصادرة الأراضي الفلسطينية لصالح الاستيطان، وتقطيع أوصال الضفة الغربية والاستمرار في تدمير البنى التحتية للكثير من المؤسسات واستمرار الحصار وخصوصاً في قطاع غزة يشكل التحدي الأكبر في تطور قطاع التأمين الفلسطيني، ودخول شركة تأمين

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟**

– قامت شركة فلسطين للتأمين في بداية العام ٢٠١٧ بشراء مبنى لها في مدينة رام الله مكون من ٧ طبقات، كما قامت الشركة ووفقاً لخطتها الاستراتيجية بشراء مكاتب لها في كل من مدينتي نابلس وجنين، إضافة الى إعادة هيكلة الشركة لتضم مساعدتي مدراء عامين للشؤون المالية والإدارية والإنتاج والتطوير والوكلاء، وتأسيس دائرة للمخاطر.

أما النتائج التي حققتها الشركة للعام ٢٠١٦ فهي من أفضل النتائج على مستوى قطاع التأمين الفلسطيني من حيث نمو الإنتاج والأرباح، ونتوقع أن تكون النتائج ايجابية أيضاً للعام ٢٠١٧.

الحد من المخاطر

■ **ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟**

– على الضامن الناجح ان يراقب ويدرس الأوضاع السياسية على مستوى المنطقة عموماً وفلسطين خصوصاً للسنوات المقبلة، وان يضع الخطط البديلة للحد من المخاطر التي قد تنتج نتيجة تدهور الأوضاع السياسية والأمنية في المنطقة، كما وعليه الاستمرار في انتهاج سياسة الانتقاء والتحفظ في قبول الأخطار المكتتبة. ■

اسلامية جديدة إلى قطاع التأمين الفلسطيني الأمر الذي قد يؤثر سلباً على حصة الشركة في السوق الفلسطينية.

وتتمثل خطة الشركة في مواجهة التحديات من خلال جملة من التدابير وهي:

– العمل على وضع خطة للطوارئ في حال تدهور الأوضاع السياسية والأمنية في الأراضي الفلسطينية.

– الاستمرار في سياسة التحفظ في الأعمال التأمينية والابتعاد عن التأمينات الخطرة.

– الحفاظ على الموارد البشرية للشركة والتي تمثل العنصر الأهم بالنسبة لنا والعمل على تنميتها وتطويرها من خلال البرامج التدريبية والتنموية.

– التوسع في بناء شبكة الفروع والوكلاء والمنتجين في اوساط التجمعات السكانية الكبيرة.

إعادة هيكلة

■ **معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance، أين انتم منها؟**

– تولى شركة فلسطين للتأمين أهمية كبيرة لاستخدام التكنولوجيا في أعمال التأمين، حيث وقعت مؤخراً اتفاقية لتطوير البرنامج الالكتروني المستخدم في الشركة، وتطمح الشركة إلى الوصول لاستخدام التأمين الرقمي في السنوات المقبلة بالرغم من وجود العديد من العوائق في سوق التأمين الفلسطينية.

الرقم المجاني 1800666222

عائس بلا حدود

مطمئن بالي ومأمّن حياتي



شركة فلسطين للتأمين م.ع.م
PALESTINE INSURANCE CO. PLC

www.pic-pal.ps



جمال الحمود

(رئيس شركة GLOBAL UNITED - فلسطين):

على الضامن ان يتمتع برؤية واضحة للمستقبل ويوفر تدفقا مالياً كافياً

أكد رئيس مجلس ادارة شركة GLOBAL UNITED جمال الحمود استقرار سوق التأمين الفلسطينية التي تسودها المنافسة واعتبر ان عدد الشركات العاملة في السوق المحلية تفوق طاقتها استيعاب الاخيرة، واجدا انه من الطبيعي وجود تشدد في أسواق التأمين بعد حدوث الكوارث، مرتقباً تأثيراً محدوداً على السوق الفلسطينية، مشترطاً لنجاح الضامن تمتعه برؤية واضحة للمستقبل وتوفيره تدفقا مالياً كافياً وان يتصف بنظرة ثاقبة تجاه ملاءة المؤمن له لكي يضمن تحصيل الاقساط.

نتائج كل شركة على حدة. فمعيدو التأمين ينظرون الى نتائج الشركات وفي ضوء ذلك تحدد الاسعار.

■ أين انتم من التحول الرقمي؟

- لم يأخذ التحول الرقمي بعد حيزه الكامل في السوق الفلسطينية، اذ انها سوق صغيرة تخللها بعض التحديث لكنه تحديث بطيء.

ملاءة المؤمن لهم

■ كيف تجدون نتائج شركتكم خلال العام ٢٠١٧ مقارنة بما كانت عليه العام ٢٠١٦؟

- حققنا نمواً في الاقساط راوح بين ٢٠ و٢٥ في المئة. اما النتائج الفنية فجاءت على مستوى العام الفائق وارباحنا لهذا العام جيدة. ■ ما هي الخطوات التي يجب على الضامن الناجح اتخاذها للسنوات المقبلة؟

- يجب ان يكون متمتعاً على الاقل برؤية واضحة للمستقبل وتأمين تدفق مالي كاف وان يتصف بنظرة ثاقبة تجاه ملاءة المؤمن لهم لكي يضمن تحصيل الاقساط، الى جانب محافظته على المحفظة الحالية وعرض منتجات جديدة برغم صعوبة الوضع في السوق الفلسطينية.

■ هل ستعملون على التوسع خارج فلسطين؟

- في ظل الظروف الحالية في المنطقة العربية لا اعتقد اننا سنقدم على مثل هذه الخطوة بل سنكثف بالتركيز على مناطق عملنا الحالية. ■



التشدد الطبيعي في أسواق التأمين بعد حدوث كوارث



- قد تتأثر السوق الفلسطينية وحتى اسواق المنطقة العربية قليلا بهذا الموضوع لانها الى حد ما لا تعتبر منطقة كوارث طبيعية مقارنة بأسواق اخرى، لا سيما الاميركتين الشمالية والجنوبية وبعض المناطق الاوروبية. لكن من الطبيعي وجود تشدد في اسواق التأمين بعد حدوث هذه الكوارث الا انه من الملاحظ خلال العامين الاخيرين ان التغييرات كانت محدودة في ما يتعلق بأسواق اعادة التأمين عالمياً. اما محلياً فربما التأثير سيكون محدوداً أيضاً الا انه حتى في مناطق الكوارث الطبيعية كانت التغييرات بطيئة وليست بحجم الكوارث التي وقعت، ربما بسبب توافر زيادة في طاقة السوق. ان التغييرات لن تكون بالحجم الذي كنا نراه سابقاً اثناء حدوث كارثة طبيعية كبرى ان كانت ردة فعل سوق الاعادة فورية آنذاك، بينما لا نرى حالياً ردود فعل حادة في سوق الاعادة. لكن اجمالاً التأثير على السوق الفلسطينية سيكون محدوداً وهذا يعتمد على

٢٥ في المئة نمواً في الاقساط

■ كيف تقيمون وضع سوق التأمين في فلسطين حالياً؟

- السوق الفلسطينية كما نقول دائماً مستقرة نسبياً الا انها سوق صغيرة تسودها المنافسة الشديدة بين الشركات العاملة فيها. خلال العام ٢٠١٧ حققت نمواً جيداً وصل الى ٢٥ في المئة في حجم الاقساط وذلك بسبب تطبيق التعرفة الموحدة على تأمين المركبات والعمال، لكن اجمالاً المنافسة تؤثر على نتائج الشركات الفنية خصوصاً في التأمينات العامة والصحية، لكننا نتمنى ان تكون المنافسة الفنية هي السائدة، مع الاشارة الى ان شركة تكافل جديدة ستباشر عملها في ٢٠١٨. ■ هل تتحمل السوق المحلية وجود المزيد من الشركات بعد؟

- المعروف ان عدد الشركات العاملة في سوقنا المحلية تفوق طاقتها، ووجود شركة جديدة قد يشكل عبئاً وضغطاً اكبر على الشركات العاملة حالياً. لكن هذا هو واقع الحال وقد تم ترخيص الشركة، وبناء على ذلك علينا التعامل مع الواقع ونأمل ان تشكل هذه الشركة اضافة للسوق لا ان تخلق منافسة غير محسوبة اي منافسة غير فنية.

تأثير محدود على السوق الفلسطينية

■ بعد حدوث الكوارث العالمية مثل «ايرما» و«هارفي» في اميركا الشمالية هل سيعمد معيدو التأمين الى التشدد في شروطهم اثناء تجديد العقود في السوق الفلسطينية؟

الصالحية
المتحدة للتأمين
GLOBAL UNITED INSURANCE

الرقم المجاني: 1800 200 200
www.gui.ps

لأجيالنا القادمة



د. هيثم ابو العينين (الرئيس التنفيذي لشركة أور للتأمين UR العراق)؛



الالتزام بالقوانين المرعية أسلك الطرق الى الثبات

شدد الرئيس التنفيذي لشركة أور للتأمين UR الدكتور هيثم ابو العينين على ضرورة الالتزام بالقوانين الحالية باعتبارها أسلك الطرق الى الثبات، وتطرق الى العديد من القرارات الصادرة عن السلطة المركزية في بغداد واقليم كردستان، وبيّن وجوب التعامل مع الجهتين، والتكيف مع الوضع القائم، عارضا للنتائج التي حققتها الشركة خلال ٢٠١٧، كاشفا عن افتتاح قريب لفرعين جديدين في البصرة وبغداد والتوسع في مختلف المحافظات الاخرى، والتوجه نحو قطاع النفط والغاز، لافتنا الى وضع خطط تسويقية غير تقليدية تتماشى والظروف الراهنة في السوق.

وسنفتتح فرعين جديدين في البصرة وبغداد وسنتوسع في المحافظات العراقية الاخرى التي لم تفرض عليها اي عقوبات، فضلا عن مشاركتنا في احداث ومؤتمرات مهمة في بغداد والبصرة، كما سنتجه نحو قطاع النفط والغاز وتطوير بعض المنتجات التأمينية وتعديلها بما يتوافق مع الاحداث في كردستان، خصوصا انه نتيجة الظروف الراهنة في الاقليم، خرج عدد كبير من الشركات من السوق وتوقفت الاستثمارات في القطاعات كافة، فيما اعتمدت الشركات الباقية في السوق خطة خفض التكاليف ضمانا لاستمراريتها. بالاضافة الى ذلك، بدأنا وضع خطط تسويقية غير تقليدية تتماشى والظروف الراهنة في السوق، واللافت اننا لم نلجأ الى خفض التكاليف بعد انما عمدنا الى ايجاد حلول بديلة مثل التواجد في محافظات قوية والاستثمار فيها بهدف الحصول على حصة كبيرة من الاعمال. الجدير ذكره انه برغم الظروف الراهنة في كردستان فإننا نسعى الى افتتاح فرع جديد في محافظة دهوك، وذلك لأهميتها كموقع استراتيجي، فضلا عن تواجدها في محافظة الموصل. ■

كردستان. وللأسف الشديد استند في القرار الى النقص القانوني نفسه المعمول به منذ اعوام والمتمثل بقانون تنظيم اعمال التأمين رقم ٢١ بتعديلاته، لكن تم تعديله لمصلحة اقليم كردستان عوضا عن بغداد. وهذا الامر ادى الى تضارب في امور عدة وحاليا ثمة تراخيص لنا من اقليم كردستان واخرى من بغداد، وبالتالي الوضع القائم بات يفرض علينا التعامل مع الجهتين. بالاضافة الى ذلك، قمنا بدفع تكاليف ادارية عن اثر رجعي كبير في كردستان واطلقنا أنواعا من القروض خلال عام ٢٠١٧. وبالتالي هناك تخبط في التشريع ونحن متخوفون من ان يستمر الوضع على ما هو عليه في ٢٠١٨ لذا نحاول التكيف مع الوضع القائم قدر الامكان.

توجه نحو قطاع النفط والغاز

■ ما النتائج التي حققتها شركتكم بنهاية ٢٠١٧؟
- حققت شركة أور نموا وصلت نسبته الى حدود ١٥ في المئة خلال الربع الثالث من العام ٢٠١٧ مقارنة مع العام ٢٠١٦، لكن بسبب العقوبات التي فرضت علينا مؤخرا تقلص مستوى هذا النمو، بحيث قدرت الزيادة بحوالي ٢ في المئة فقط، كما حافظنا على مستوى الربحية نفسه مقارنة مع العام الماضي. ونسعى حاليا للتطور

تخبط في التشريع

■ كيف تمارسون أعمالكم في ظل الظروف الصعبة التي تعيشونها؟

- نجد ان الالتزام بالقوانين المرعية هو أسلك الطرق الى الثبات، خصوصا ان هناك قوانين تصدر عن اقليم كردستان والحكومة المركزية في بغداد، في ظل تضرر شركات التأمين والبنوك جراء الوضع السياسي. فالقرارات التي يتخذها اقليم كردستان في ما يخص رأسمال شركات التأمين والاحتياطي الالزامي باخضاعها ووضع الاحتياطي الالزامي الخاص بها، الذي يمثل ٣٠ في المئة من اجمالي رأس المال القائم هي حاليا بتصريف وزارة المالية ومخالفة للقانون العراقي الذي ينص على الاحتفاظ بنسبة ٣٠ في المئة من اجمالي رأس المال وهو ما يمثل بحدود ١,٥ مليار دينار، وبموجب القانون العراقي يجب الاحتفاظ بهذا المبلغ لمصلحة ديوان التأمين - وزارة المالية بغداد ولا يجوز التصرف به الا بموجب قرار من وزير المالية شخصيا او بموافقة رئيس الديوان وهو اجراء متبع في دول كثيرة مع بعض الاختلافات، وذلك حفاظا على حقوق المكتسبين لدى شركات التأمين. كما تم اصدار قرار آخر عن اقليم كردستان قضى باخضاع شركات التأمين العاملة فيه بوضع الاحتياطي لمصلحة وزارة المالية - اقليم



شركة اور الدولية للتأمين
UR INTERNATIONAL INSURANCE CO
"URIIC, we insure your future today"



"شركة اور الدولية للتأمين" تتوجت من نظائر جهود وخبرات أفراد ومؤسسات لها سمعة كبيرة و تاريخ طويل في مجالات التأمين في الأسواق الدولية. و قد انعكست سمحتهم المهنية في الأسواق المحلية و الاقليمية و الدولية على تنامي نشاط الشركة. منها شركة الوثبة الوطنية الاماراتية و شركة بالكرز الشورنس - لبنان التي هي امتداد لشركة ناسكو الفرنسية. و تأتي قوة شركتنا ايضا من قوة الفريق الدولي الرائد في اعادة التأمين بقيادة الشركة السويسرية لاعادة التأمين في زيورخ.

تغطي وثائق التأمين التي تصدرها الشركة مجالات متعددة منها:

- المشاريع الهندسية بما في ذلك اخطار المقاولين و اخطار نصب المكاين و المعدات و اخطار مكاين و معدات المقاول و جميع اخطار المشاريع الصناعية و الانشائية الأخرى
- المسؤولية العامة اتجاه الطرف الثالث
- تأمين المسؤولية المدنية.
- الحريق و السرقة و الأخطار الإضافية لجميع المحلات التجارية و الصناعية (ورش اعمال) معارض (مخازن) و دور السكن.
- تأمين الطيران.
- تأمين نقل البضائع: البحري و الجوي و البري.
- الحوادث الشخصية (فردية و جماعية) و الحوادث المتنوعة (نقل و حفظ النقد \ الواح زجاج الواجهات \ ضمان الأمانه)
- التأمين الصحي و تأمين السفر و الشنكن
- تأمين السيارات الشامل ضد كافة الأخطار.

Our Mission

SAFETY, SECURITY AND SATISFACTION

A total commitment to provide personalized quality service URIIC offers Risk Management Solutions through Risk Analysis, Risk Identification and Risk Reduction or Transfer Techniques under its "Corporate Solution Program" with a view to provide an optimal insurance program best suited to all types of clientele. URIIC provides "Corporate Solutions" to its valued clients with its objective and mechanism well defined to focus on customer service and satisfactions.



Contact Persons:

Carlo Cura - ☎ +964 750 868 5820 E-mail: c.cura@uriic.net

Burhan Ali - ☎ +964 750 452 0276 E-mail: b.ali@uriic.net

GM Dr. Haytham Abu El Onien - ☎ +964 750 775 5397 E-mail: h.onien@uriic.net

Regulated by Iraqi Insurance Diwan, Ministry of Finance Baghdad-Iraq
📍 Opposite of Shanadar Park, Mahata St., Zaniary Qtr., Erbil, Kurdistan Region, Iraq
☎ +964 750 890 9007; +964 750 890 9008
📧 P.O. Box 0112-62-Arbil-Iraq E-mail: ur@uriic.net Website: www.uriic.net

محمد رستم (نائب رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية للتأمين)؛

لا يجب تحاشي التأمين الصحي والنظر اليه على أنه قطاع خاسر



لعل الشركة الوطنية للتأمين في سورية من الشركات القليلة التي تمكنت من تخطي اشكاليات الحرب الدائرة والتي انعكست استنزافاً للموارد البشرية وغير ذلك من المعوقات التي ساهمت في تأخير عمليات التطوير في القطاع.

في حوار مع نائب رئيس مجلس إدارة الشركة محمد رستم المشرف على الشركة مباشرة تم استطلاعه حول كيفية توزيع الشركة أرباحاً على المساهمين بأكثر من رأسمالها (١٦٠ في المئة من رأسمالها) وتسديدها كامل الاحتياطي القانوني.

معالجة المعوقات التي تعترض التأمين موضوعياً وعلمياً تضمن مضي القطاع في الطريق الآمن نحو القيام بالمطلوب منه خصوصاً خلال إعادة الإعمار

مؤونات عالية في فرع الصحي

وخلافاً لما يسوقه البعض عن خسارة التأمين الصحي، بيّن رستم انه خدمة كبيرة تقدمها الحكومة والشركات لموظفيها، ولا يجب تحاشيه ولا النظر اليه بأنه قطاع خاسر، وحتى لو كانت محفظته خاسرة فإنه جزء من مجموعة خدمات تقدم للشركات والمؤسسات وعن طريق الصحي يتم الحصول على عقود في بقية فروع التأمين، لذا ينظر الى الموضوع بشكل إجمالي وليس جزئياً منفصلاً، مسلطاً الضوء على مشكلة تذبذب الأسعار، ان عندما ترتفع تكاليف العلاج والدواء تؤثر سلباً في التأمين الصحي، إضافة الى اقتطاع المؤونات «احتياطي غير مكتسب» في التأمين الصحي بنسبة ٦٠ في المئة من إجمالي أقساطه، وهو رقم كبير مقارنة ببقية فروع التأمين، إذ يتم اقتطاع مؤونات بنسبة تراوح بين ٢٥ و ٤٠ في المئة، مما يؤثر سلباً بدوره على موضوع الأرباح في التأمين الصحي.

وختم رستم: «ان معالجة المعوقات التي تعترض طريق التأمين في سورية موضوعياً وعلمياً تضمن مضي القطاع في الطريق الآمن نحو القيام بما هو مطلوب منه خصوصاً خلال إعادة الإعمار».

وغيرها، وذلك بموجب القرار رقم ٤٩/م وتاريخ ٢٩/٦/٢٠٠٩ الصادر عن رئيس مجلس الوزراء، سائلاً «هل حصول المؤسسة على التأمين الإلزامي على السيارات سيتم الى بقية مجالات التأمين الإلزامي المحددة بالقرار ٤٩، ما يفهم منه الضغط على شركات التأمين الخاصة كي تغلق وتخرج من السوق».

منافسة مهنية

وتوقف رستم عند أثر المنافسة فاعتبرها شرطاً أساسياً لتطوير العمل في قطاع الأعمال ومن ضمنه قطاع التأمين، لكنها بحاجة لضوابط لمنع الشطط بما يضر في مصلحة القطاع والمتعاملين معه. مطالباً بأن تكون المنافسة مهنية في المحافظة على تطوير القطاع من خلال نوعية الخدمات وتنويعها وأساليب متابعة المؤمن لهم، خصوصاً في قطاع الأعمال، بما يضمن تقديم أفضل خدمة لهؤلاء وليس العكس. وبناء على ذلك يمكن وضع حدود وهوامش لتحرك الأسعار يمنع تجاوزها لضمان جودة الخدمات، وهو ما طالبنا به هيئة الإشراف على التأمين والتي أجابت بأن الأمر يقع ضمن اختصاص اتحاد شركات التأمين من دون ان يفعل شيئاً مما يضيف تحفظاً جديداً على أدائه.

برنامج للتحفيز المادي والمعنوي

يقول رستم: «نجحنا في تأهيل كوادرنا وأعدناهم لتسلم المهام الإدارية، كما أخضعناهم لدورات تدريبية داخل البلد وخارجه، مع اعتمادنا برنامجاً واضحاً وفعالاً للتحفيز المادي والمعنوي يمكنهم من العمل بشغف، كما تمت إعادة هيكلة وتفصيل قسم التسويق».

ورأى رستم بصراحته وجرأته المعهودتين «ان شركات التأمين السورية تؤدي دوراً بالمساهمة في تطوير القطاع، إلا ان المؤسسات الرئيسية المعنية بهذا الدور هي هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين، مبدياً تحفظه عن دور الأخير المحدود نسبياً وعلى رئاسته إذ لا يجوز ان يكون رئيسه هو مدير عام المؤسسة العامة للتأمين، كما يجب ان يجتمع الاتحاد بشكل مستمر مع الشركات لمتابعة أوضاعها وحل مشكلاتها، بما ينسجم مع الغايات التي تم على أساسها إنشاء الاتحاد».

تطبيق القرار ٤٩

وأوضح رستم «ان التأمين الإلزامي لا يقتصر على السيارات وحسب، وإنما يشمل العديد من المجالات مثل المنشآت الصناعية والتعليمية والمشافي ومراكز الأشعة والأفران والمخابز



ناصر سايس (الرئيس المدير العام للشركة الوطنية للتأمين SAA - الجزائر):

النقلة النوعية لقطاع التأمين الجزائري تتطلب إعادة النظر في التنظيم القانوني المعتمد حالياً

الى اعتماد سياسة التنوع في المنتجات والخدمات، ناهيك عن الإجراءات التنظيمية الواجب اتخاذها أيضاً لإحداث هذه النقلة النوعية، حيث أنه من المفروض ان تتركز هذه الجهود على إعادة النظر في التنظيم القانوني المعتمد، وخصوصاً في ما يتعلق ببعض أنواع التأمينات.

مراكز إقليمية للمعالجة الآتية للملفات والخدمات

وعن أبرز إنجازاتها يقول السائيس: «أطلقت الشركة الوطنية للتأمين مشاريع عديدة كان أبرزها إدخال تحديث وتطوير نظام التسيير، وهي في صدد العمل على تغيير التصميم الخارجي لجميع نقاط البيع التابعة لها لتكون مطابقة للشعار الجديد. وهذا بهدف توحيد جميع الفروع من حيث الشكل وكذا الإجراءات المعتمدة، والجدير ذكره انه فضلاً عن ان شركتنا هي الشركة الرائدة في السوق وتحتل المركز الأول من حيث حجم الأعمال ورأس المال، فإنها تحوز على الشبكة التجارية الأكثر انتشاراً حيث ان نقاط البيع يفوق عددها الخمس مائة. ولطالما تميزنا بالمحافظة على مكانتنا المرموقة في السوق من خلال حسن الإستقبال واستضافة العملاء، الى جانب تدريب وتأهيل فريق العمل لتسويق المنتجات والبرامج بطريقة أفضل، إضافة الى ذلك، نحن بصدد العمل على مشروع مميز يقضي بإنشاء مراكز إقليمية للمعالجة الآتية للملفات والخدمات».

تعدّ الشركة الوطنية للتأمين SAA الشركة الرائدة والأولى في السوق الجزائرية من حيث الأعمال ورأس المال، وتسعى للمحافظة على مكانتها المرموقة التي اكتسبتها من خلال حسن استقبال العملاء والإصغاء الى احتياجاتهم الى جانب تدريب فريق العمل وتأهيله على اعتماد أفضل سبل التسويق للمنتجات والبرامج التأمينية.

رئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها العام ناصر سايس رأى ان قطاع التأمين في الجزائر شهد خلال الأعوام الخمسة عشر الماضية تغيرات وتطورات كثيرة من حيث مساهمته في الثروة الوطنية والنتاج المحلي الإجمالي، ومنذ إصدار المرسوم ٠٧/٩٥ عام ١٩٩٥ بدأت سوق التأمين الجزائرية الدخول في مرحلة تنظيم وإعادة هيكلة تدريجية وباتت أكثر تطوراً واعتبر انه لكي يحقق قطاع التأمين المحلي نقلة نوعية فمن الضروري تحسين جودة ونوعية المنتجات والخدمات المقدمة للعملاء، وهذا ما دفع بالاتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين UAR الى وضع آلية عمل كتلك المعتمدة والمطبقة في الأسواق المتقدمة بهدف تقليص الأجال المحددة لدفع التعويضات للمؤمن لهم، وبالتالي تحسين الخدمات بما يساهم في تطور أداء القطاع.

كما ان المطلوب من مختلف شركات التأمين العاملة في السوق المحلية التركيز خلال المرحلة المقبلة على تحسين نوعية خدماتها والتواصل مع عملائها، بالإضافة



الرائد

لتأمين ممتلكاتكم



الشركة الوطنية للتأمين
حي الأعمال، باب الزوار، الجزائر
هاتف: 51 51 / 50 50 / 00 22 50 01

www.saa.dz

مكرم بن ساسي (مدير عام شركة الزيتونة تكافل ZITOUNA TAKAFUL - تونس):



الزيتونة تكافل تعزز مكانتها في السوق التونسي...

انطلاق عملية التفويت

عرض المدير العام لشركة التأمين «الزيتونة تكافل» السيد مكرم بن ساسي لمسيرة الشركة والتي قد سجلت نمواً بنسبة ٢٥٪ خلال سنة ٢٠١٧ ليلعب رقم معاملاتها ٤٥ مليون دينار تونسي وهو ما يعادل نسبة ٢,٣ بالمئة من اجمالي أقساط السوق.

كما أكد في سياق حديثه على حرصه على أن تلعب شركة الزيتونة تكافل دوراً ريادياً في تطوير صناعة التأمين في السوق التونسي من خلال تطوير وتحسين جودة خدمات التأمين والارتقاء بالمستوى التقني للمعاملات بين مختلف شركات التأمين.

وأشار السيد مكرم بن ساسي الى أهمية الدور الذي تلعبه سلطة الاشراف وما يمكن ان ينتج عنه من إيجابيات واضحة تنعكس على أداء الشركات الناشطة في السوق المحلي، معتبراً أنّ وسائل التواصل الحديثة أضحت الوسيلة الأسرع والأسهل بالنسبة للعملاء وأنّ التأمين الرقمي يتطلب ضمانات فعلية وتواصل بشرياً قبل توقيع العقد، إذ أنّ صناعة التأمين في تونس هي محور تطور تدريجي.

طور النمو ومن بينها تطوير المنظومات المعلوماتية، التعريف أكثر فأكثر بمنتجات التأمين على الحياة، وخاصة في مجال الادخار والتقاعد التكميلي الذي أصبح ضرورة ملحة إذ أنّ شركات التأمين تبذل جهوداً كبيرة للتعريف به وتسويقه للمواطنين.

من جهة أخرى نعتبر أنّ مواكبة التطورات التكنولوجية الحديثة ومتابعة القنوات الجديدة للتسويق والتأمين الرقمي وغيره من الآليات هي عناوين برّاقة تجعل شركات التأمين مواظبة على جعل صناعة التأمين متكيفة مع آخر المستجدات ومواكبة للتطورات العصرية.

التأمين الرقمي

■ ما مدى استجابة عملاء شركتكم للتعامل عبر وسائل التواصل الحديثة التي تعتمدها؟

– نتبين في هذا السياق تطوراً نوعياً حيث أضحت وسائل التواصل الحديثة الصلة الأسرع والأسهل مع العملاء، فالشريحة الأكبر في المجتمع تفضل التواصل عبر هذه الوسائل. في المقابل، تحتاج شركات التأمين الى وقت أطول كي تعمل على التغطية الشاملة لموضوع التأمين الرقمي، باعتباره قناة تسويقية تأمينية سيكون لها مستقبل مشرق على المدى البعيد.

فيماكاننا أنّ تعتبر أنّ صناعة التأمين معقدة أكثر من الصناعة المصرفية إذ أنّ التأمين الرقمي يتطلب ضمانات وتواصل بشرياً مهماً قبل التوقيع على العقد في الكثير من المجالات.

تطوير القطاع تشريعياً وتطبيقياً

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في تونس؟

– يشهد سوق التأمين التونسي ديناميكية كبيرة من حيث حجم الأعمال إذ هناك إرادة تبديها سلطة الاشراف لتطوير قطاع التأمين من الناحيتين التشريعية والتطبيقية حيث يندرج هذا الموضوع في إطار انعقاد برنامج خلال الخمس سنوات بدأ تطبيقه منذ سنة ٢٠١٦ من أجل تطوير وتحسين خدمات التأمين بصفة عامة ورفع المستوى التقني والمعاملات بين شركات التأمين للحدّ من الصعوبات والعقبات التي يمكن أن تواجهها بصفة خاصة.

من ناحية أخرى، شهد قطاع التأمين التونسي نمواً مستمراً بنسبة لا تقل عن ٨ في المئة سنوياً. نعتبر أنّ إعادة صياغة قانون التأمين وإصداره قريباً هو مشروع ضخم في طريقه للتحقيق من شأنه أن يدفع بشركات التأمين الى الأمام في السوق المحلي.

الأ أنه وأمام كل هذه العوامل الإيجابية يبقى قطاع التأمين التونسي يعاني من بعض الصعوبات نتيجة العدد المرتفع للشركات مقارنة بحجم السوق. من موقعنا نرى أنّ هناك تفكيراً جدياً من جميع الأطراف لتشجيع الاندماج.

مواكبة التكنولوجيا الحديثة

■ ما هي التحديات التي تواجهونها؟

– تشبه تحديات قطاع التأمين التونسي الى حدّ بعيد تحديات أي قطاع تأميني في بلد في

في الدول الأوروبية مثلاً ينحصر التأمين الرقمي في بعض المنتجات مثل التأمين على السيارات أو التأمين على السفر.

في هذا الإطار نحن مستمرون في اعتماد هذا المنهج لكونه مشروعاً متجدداً يقدم حلولاً وخدمات جديدة ومتطورة بشكل مستمر، كما اننا نولي اهتماماً كبيراً للمجال التطوير والاستثمار.

انطلاق عملية التفويت في مجموعة أسهم من رأس مال شركة الزيتونة تكافل

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم، وماذا عن خططكم المستقبلية؟

– تعمل شركة الزيتونة تكافل على تطوير طموحها فهي تسير بخطى ثابتة متناسقة وفق خطة عمل موضوعة منذ بداية عملها. الجديد هو اعترام الدولة التونسية وشركة الكرامة القابضة التفويت بالبيع عن طريق طلب عروض دولي لشركة الزيتونة تكافل ومصرف الزيتونة، إذ انطلقت الأشغال منذ شهر ديسمبر ٢٠١٧ طبقاً لجدول زمني مقدّر لتنفيذ هذه العملية.

■ كلمة أخيرة؟

– برغم كل الصعوبات تبقى شركة الزيتونة تكافل متسلحة بإيمان كبير بهدف تطوير أعمالها وتحقيق النتائج المرجوة. ■



توفر تأمينات الزيتونة تكافل
مجموعة متكاملة من منتجات
التأمين التكافلي موجهة للأفراد و المهنيين
و مطابقة لمعايير المالية الإسلامية

دليلا بدر قوبعة (المديرة العامة لشركة تأمينات سليم ASSURANCES SALIM - تونس)؛



نمو متواصل وأفاق واعدة

تحرص شركة تأمينات سليم ASSURANCES SALIM على تعزيز موقعها في سوق التأمين من خلال العمل على تحقيق انجازات عالية في رقم المعاملات وتوفير عروض وخدمات جيدة وتطوير نظامها المعلوماتي ليوكب أحدث التقنيات وذلك قصد المساهمة بشكل أكبر في دعم الإقتصاد الوطني.

المديرة العامة دليلا بدر قوبعة، التي مكنت الشركة من مضاعفة رقم معاملاتها منذ تسلمها إدارة الشركة، ركزت على التغييرات التي يشهدها قطاع التأمين ومنها إحداث مركزية للمخاطر خاصة بالتأمين على السيارات تحت اشراف الهيئة العامة للتأمين، والتي من شأنها تقليص عمليات التزوير والاحتتيال. كما توقعت كذلك ان تكون المفاوضات مع معيدي التأمين أشد صعوبة.

مركزية المخاطر

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في تونس؟

يشهد قطاع التأمين تغيرات عدة، لا سيما في ما يتعلق بالحوكمة حيث صدرت قوانين جديدة مرتبطة بعمليات مكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب، فضلا عن تشكيل لجان متخصصة بالمخاطر وقواعد الامتثال والتصرف الحذر. بالاضافة الى ذلك سيتم إحداث مركزية المخاطر CENTRALE DES RISQUES خاضعة لإشراف الهيئة العامة للتأمين والتي تتضمن نظام المعلومات الخاص بالتأمين على السيارات، بحيث ان سوق التأمين في تونس تعاني من غياب المعلومات الكافية لدى شركات التأمين. وبتأسيس هذه المركزية سيتم تخزين جميع المعلومات ذات الصلة وستعمل الهيئة على تزويد الشركات بها وتحديث النظام بين الحين والآخر، ما من شأنه تقليص عمليات التزوير والاحتتيال، وكل ما هو بعيد عن الشفافية، وستساهم هذه الاجراءات في تطوير فرع التأمين على السيارات الذي يشكل ٥٢ في المئة من سوق التأمين التونسية، وتمهد لتحسين أصناف التأمينات الأخرى.

رفع التحديات

■ بعد إعصاري HARVEY و IRMA والكوارث في دول عديدة لاحقا، هل لاحظتم اي تشدد من قبل معيدي التأمين في أسواقكم؟

– لم تحمل هذه السنة اي جديد في هذا الشأن لشركة تأمينات سليم وهي الحريصة على توزيع اعمالها على اكثر من شركة لإعادة التأمين. كما ومن المتوقع ان تكون المفاوضات مع معيدي التأمين أشد صعوبة في ظل الاحداث القائمة.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها؟

– ان تأمينات سليم هي شركة تأمين واعادة تأمين تابعة لبنك الاسكان وتسعى باستمرار لتطوير نشاطها في السوق التونسية، ويشهد رقم معاملاتها ازديادا وتطورا وثمة سعي للوصول في نهاية العام ٢٠١٧ الى حدود ٨٤ مليون دينار كحجم معاملات. مع العلم انه في نهاية العام ٢٠١٣ كان حجم المعاملات بحدود ٤٢ مليون دينار وهذا دليل على اداء عال وتطور متسارع ومستمر.

ويبقى، ان التحدي الأكبر بالنسبة لنا هو ان يكون نظام المعلومات وهيكله الموارد وعمليات المراقبة خاصة بالشركة بغية متابعة اعمالنا بالطريقة التي نطمح اليها.

اقبال على التقنيات المتطورة

■ يتوجه العالم حاليا نحو التقنيات الرقمية في مختلف الميادين، الى اي مدى تواكبون هذا التوجه في شركتكم؟

– تعمل الشركة على تطوير نظامها المعلوماتي كي يواكب كل ما هو جديد في عالم تكنولوجيا المعلومات، في حين نشهد اقبالا واسعا على استخدام التقنيات المتطورة

في ما خص التأمينات الشخصية من خلال الاستعانة بالموقع الالكتروني للاطلاع على المعلومات والاجراءات كافة. هذا وأتوقع ان يحقق قطاع التأمين خلال السنوات العشر المقبلة نقلة نوعية من خلال ادماج التكنولوجيا الرقمية في الخدمات التأمينية المختلفة.

إعادة هيكلة داخلية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم، وما هي خطتكم المستقبلية؟

– تركز اهدافنا المستقبلية على تحقيق نسبة نمو عالية في رقم المعاملات حيث بلغت ٨٤ مليون دينار، بالاضافة الى تعزيز موقعنا في السوق للمساهمة بشكل أكبر في دعم الاقتصاد الوطني، فضلا عن امكانية تحقيق ارباح صافية تصل الى حدود ٦ ملايين دينار، مع توزيع ارباح بصورة مستمرة منذ تأسيس الشركة.

بالاضافة الى ذلك قامت الشركة مؤخرا بإعادة هيكلة داخلية بهدف دعم ومواكبة تطورها التصاعدي على مستوى رقم المعاملات، الى جانب إحداث بعض التعديلات في الحوكمة للوصول الى نتائج أفضل. اما بالنسبة لسنة ٢٠١٨ فسنستمر في اعتماد النهج نفسه مع التركيز بشكل أكبر على تفعيل التأزر بين الشركة ومجموعة بنك الاسكان. ■



Votre Protection...c'est notre métier !



Des solutions
adaptées,
quels que soient
vos projets

WWW.SALIM-INS.COM





مجتبى عبد الحسين شعبان

(مدير عام شركة الرؤية للتأمين VISION INSURANCE - سلطنة عمان)؛

معيدو التأمين العالميون مرتاحون للسوق العمانية

مدير عام شركة الرؤية للتأمين VISION INSURANCE مجتبى عبد الحسين شعبان رأى ان معيدي التأمين العالميين مرتاحون للسوق العمانية بوجه عام ولن يلجأوا الى التشدد في شروطهم، واصفاً شركة الرؤية بالمتكاملة بفريق عملها ذي الكفاءة وشبكة الإتصال المتميزة في تسويق منتجاتها، متوقفاً التوصل في العام ٢٠١٨ الى مرحلة متقدمة في اعتماد التكنولوجيا وأساليبها، وكفاءة فريق العمل والإكتتاب والتنظيم والرقابة الصارمة مع التميز في تسويق منتجاتنا هي الضامن الناجح للنمو. كما ان لدينا خطة توسع بالفروع في السوق المحلية.

فريق العمل المهني والذي يتمتع بكفاءة عالية ويمتلك شبكة اتصال متميزة لتسويق المنتجات. إذ أن نحن في الشركة نعتمد على فريق العمل وشبكة الإتصال والخدمات المتميزة التي تميزنا عن الآخرين.

■ ما مدى مواكبكم للتطور التكنولوجي الذي يتحول حالياً الى رقمي وذكاء إصطناعي وغيره؟

– بالنسبة للتطور التكنولوجي لا زلنا في مرحلة التطور، إذ لم نصل بعد الى درجة متقدمة فيه. المعروف ان الإتجاه مستقبلاً نحو الرقمية، ثم ان هيئة سوق المال في السلطنة تعدُّ لذلك، وكل الخدمات تتحول نحو التطبيقات التكنولوجية الذكية عبر الموبايل وسواه. لقد خصصنا في العام ٢٠١٧ ميزانية معينة لإطلاق بعض المنتجات عبر الإنترنت، ونحن حالياً في المرحلة النهائية، وفي اعتقادي اننا في العام ٢٠١٨ سنتمكن من الوصول الى مرحلة متقدمة في اعتماد التكنولوجيا وأساليبها.

فهم طبيعة العمل

■ ما هي مواصفات الضامن الناجح للسنوات المقبلة؟

– يتضمن قطاع التأمين مخاطر عدة وعلى الضامن الناجح ان يعرف كيف يدير هذه المخاطر وان يقيّمها بشكل صحيح. لقد فهمنا في الشركة ذلك، ونحن نقيّم المخاطر بحيث لا وجود للتساهل او التلاعب. كما وعلى الضامن ان يعرف كيف يختار من يتعاون معه وان يكون شركاؤه على مستوى عالٍ من المسؤولية. ان الشركة الناجحة هي عبارة عن فريق إدارة وعاملين فيها عليهم ان يفهموا جيداً طبيعة العمل وان يحسنوا تنظيمه، كما ويجب ان تتمتع الشركة بنظام مراقبة صارم وان يتم فهم المخاوف وتبعات العمل جيداً.

■ هل ستحتفلون هذا العام بمرور عشر سنوات على تأسيس شركتكم؟

– أجل سنحتفل في شهر آذار (مارس) ٢٠١٨ ولدينا خطة توسع في فروعنا حيث سيصبح عددها ٢٠ فرعاً. كما تم الإتفاق مع «بنك صحار» على التعاون معه ومزاولة أعمال التأمين من خلال فروعهم. أما تفكيرنا في التوسع خارج سلطنة عمان وإن وجدت بعض الخطط لذلك ولكنها ستكون في مراحل مستقبلية وحسب الظروف الاقتصادية. ■

■ كيف تقيّمون سوق التأمين في سلطنة عمان خلال العام ٢٠١٧؟

– بداية العام ٢٠١٧ كانت جيدة برغم التخوف الذي كان سائداً آنذاك، إلا اننا استطعنا تجاوز هذه المخاوف والصعوبات. وعموماً السوق تنمو بنسبة ٤ و ٥ في المئة. أما الأزمة المالية والنفطية وانخفاض أسعار النفط فقد أثرت على بعض القطاعات ومنها العقارية ذات المشاريع الضخمة، التي تدنت أقساطها مما أثر سلباً على الأعمال. فالشركات التعاونية الصغيرة والمتوسطة لم تتأثر مباشرة إنما فقط المشاريع الضخمة.

من جهتنا اتجهنا نحو عمليات التجزئة RETAILS والأرقام المحققة خلال السنوات ٢٠١٤، ٢٠١٥، ٢٠١٦ دلت على ان الربحية في فرع المركبات ارتفعت لسببين، الأول ان حوادث السير والإصابات والوفيات تدنت بنسبة كبيرة الى حوالي ٣٠ أو ٣٥ في المئة. وعندما لاحظت الشركات ذلك أقبلت على تغطية السيارات فاشتدت المنافسة في ما بينها، خصوصاً على الأسعار. لكن برغم كل شيء فقد حققت كل الشركات أرباحاً ولقد بدأ فرع المركبات يتحسن بدءاً من العام ٢٠١٤، وعلى صعيد النتائج فقد كانت في العام ٢٠١٧ مماثلة تقريباً للعام ٢٠١٦. أما الخط الثاني المهم في قطاع التجزئة فهو الفرع الصحي الإلزامي في السلطنة، وهو قطاع ضخم، لكن المخاوف فيه أكبر من تلك الموجودة في فرع المركبات لأن من يتعاطاه عليه ان يكون على أتم الجاهزية والإستعداد له. ان المطالبات التي تتم فيه مقارنة بالربحية المحققة تجعل هامش الربحية فيه لا يتجاوز ٣ الى ٥ في المئة، وقد تعاملنا بشكل محدود في التأمين الصحي خلال العام ٢٠١٥ ووسعنا تعاملنا في العام ٢٠١٦، إلا اننا قررنا خلال العام ٢٠١٨، الخوض أكثر في التأمين الصحي وتطويره. لقد بدأنا نخطط لإنشاء دائرة مستقلة تماماً فهو قطاع واعد ولا يمكن إهماله، من جهة ثانية نولي قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في التأمين الصحي وتأمين المركبات والتأمينات التجارية أهمية كبيرة، خصوصاً ان الحكومة أنشأت «صندوق الرفد» لدعم المشاريع الصغيرة، مع العلم ان إجمالي الأقساط لدينا وصل الى ما بين ٢٤ و ٢٤،٥ مليون ريال لعام ٢٠١٧.



كفاءة فريق العمل وشبكة الإتصال المتميزة عاملان أساسيان في تسويق منتجاتنا



لا مخاوف لدى المعيدي

■ بعد حدوث الكوارث الطبيعية حول العالم، وبما ان سلطنة عمان منطقة معرضة للأخطار الطبيعية، هل تتوقعون شروطاً أكثر صرامة في تجديد العقود مع معيدي التأمين؟

– إتخذت الجهات الرسمية كل الإحتياطات اللازمة تحسباً لأي كوارث طبيعية. ومعيدو التأمين جاؤوا الى المنطقة وعانوا كل الأوضاع واطلعوا على كل التعديلات التي حدثت في السلطنة. ونقول بناء على تجربتنا وخبرتنا أن معظم معيدي التأمين ليس لديهم مخاوف، خصوصاً في المشاريع المتمركزة في بعض المناطق الجبلية والمعرضة لأخطار حيث أنهم تأكدوا من وجود التسهيلات والإجراءات التي إتخذت وكيف تحولت مناطق الأودية، مما جعلهم يطمئنون ويدركون ان الأمور تسير على ما يرام. وأنا لا أتوقع ان يلجأوا الى التشدد في الشروط. أما الأسعار فإنها تختلف لأنها خاضعة للمنافسة وليس لسبب وجود مخاطر في طبيعة سلطنة عمان.

شركة متكاملة

■ كيف تستطيعون إثبات وجودكم في السوق، خصوصاً في ظل وجود منافسة حادة بين الشركات بالإضافة الى وجود شركات التكافل والمنافسة لشركات التأمين التقليدي؟

– جميع المنتجات التأمينية في سلطنة عمان هي نفسها تقريبا لدى جميع الشركات. لذا لا يمكن لإحداها ان تتمايز عن الأخرى بفارق كبير، لكن من ناحيتنا في الرؤية فإن شركتنا بالذات هي شركة متكاملة من خلال



*A trusted service
and solution
oriented insurer
for you*

A.R. Srinivasan (CEO - Arabia Falcon Insurance):

We will maintain our Omani Company status by going public and we are going through merger process

Arabia Falcon Insurance Company is the entity formed by the merger of Arabia Insurance Company-Oman Branches & Falcon Insurance Co. This constructive move makes them together stronger and will make history.

By combining both Arabia's regional experience and Falcon Insurance's reputation this will offer a great opportunity to further grow & provide strength and size to meet the service needs of customers.

Al Bayan Magazine talks to A.R. Srinivasan, CEO of Arabia Falcon Insurance Company, about this important merge that was officially launched and below is an extract from the interview.



*** Can you tell us more about Arabia Falcon Insurance now as a subsidiary to Arabia Insurance, in terms of opportunities created and strategies adopted?**

- It started towards the end of last year when Arabia Insurance in Lebanon who already had branch presence in Oman was looking to enhance its operations and Al Anwar Holding, principal shareholder of Falcon, was also looking at opportunities by which we can make the entity a bigger one. Arabia picked up 55 percent of the existing Falcon Insurance by buying the shares from the minority shareholders. Al Anwar Holding and Mr. George Chidiac, who is the Deputy Chairman of Falcon Insurance Company. Mr. George retained the share and Al Anwar Holding released some of their share. Falcon's whole capital is OMR 6.4 million. Since Arabia became a major shareholder in Falcon, they can't continue their own branches so Falcon acquired the existing branch operations of Arabia, merged it into the company, rebranded Arabia Falcon and in return for the assets, issued capital to Arabia. Our capital increased to more than ten million which is the legal requirement and Arabia became the major shareholder along with its entities.

*** Are you going to go public?**

- Yes, we will maintain our Omani company status by going public and probably we are delayed because we are going through merger process. Our IPO is in the final stages of issuing and it may come out soon, by which 25 percent of the capital will be offered to public.

*** How do you evaluate the insurance market during 2017?**

- 2017 in general was a very subdued market and the economic activity was a little bit subdued. Oman is not an exception from the region, it is much dependent on the oil prices and much of the activity in Oman is led by government spending on major projects. This did not see much activity and as a result other activities like marine imports, stock insurance, property, etc... were down. The only thing that wasn't down is the competition in insurance and the public number was slightly misleading due to the slight growth in insurance which is coming from medical insurance and that has distorted the gross premium. Moreover, the motor, property, engineering premium have shrunk whereas life & medical premium sort of remained at level slight increase.

*** Did you settle a new strategy for Arabia Falcon in Oman?**

- Definitely, the whole objective behind the merger was that we found a lot of synergy & complementary nature of doing business. What was our strength they were lacking & what was their bulk- line we were not doing. For example, Arabia in Oman was very strong in retail motor & Falcon was hardly doing in this sector except for few branches. At the same time as a fast growing professional company we were able to meet the demand for large commercial or medium commercial property, engineering, project risks because we were managing the Reinsurance ourselves. Arabia in Oman being a branch dependent entirely on support from head office who probably would not be 100% aware of ground realities in Oman so there is a little bit of disconnect & a lot of difference was there. So with combining

these two strengths we believe we are a complementary nature to take the company forward & build up the economies of scale.

*** Are you going to settle everything related to technology as it is so much demanding nowadays?**

- In the last 6 months since we have been working as one family, a lot of study has further been done & the new technology going forward as we decided, it is in the process of being implemented. We will be working on new technology for the general insurance business in January and for the life insurance as one technology for the whole company.

*** Regarding the renewals do you think that the conditions will remain the same?**

- In term of general insurance, falcon reached renewal of treaties on 1st July so obviously the treaties are being renewed with the sort of same arrangement but substantially improved limits, terms & covers taking into consideration that we are a bigger company with bigger reserves and capital and larger volume coming into play.

*** How are you expecting your results to be?**

- This year we can't say there is too much growth, there is probably very modest growth because a lot of time & effort of the key persons have been enlisted in the integration process.

But at the same time, we have been building our strength to be prepared and in my opinion, I believe 2018 will be a good year as all extra activities such as integration, IPO, all these non-insurance related activities will be behind us & the effect of those will be a major strength which will help us move a step forward.

التأمين الشامل
CAAT
UNE TOTALE ASSURANCE

الحماية الأفضل لممتلكاتكم و نشاطاتكم



الشركة الجزائرية للتأمينات

المقر الإجتماعي 52، نهج الإخوة بوعدو بئر مراد رايس الجزائر

الهاتف: 33 à 24 93 56 23 (0) 213 + الفاكس: 84 93 56 - 78 93 56 (0) 213+

البريد الإلكتروني: info@caat.dz

www.caat.dz



ريمون شام (الرئيس التنفيذي لشركة بنكرز للتأمين BANKERS ASSURANCE):



على الضامن العودة لأساسيات العمل التأميني والتركيز على تحقيق الأرباح التقنية

لاحظ الرئيس التنفيذي لشركة بنكرز للتأمين BANKERS ASSURANCE ريمون شام مزيداً من التشدد من قبل المعيديين مع ترقب فرضهم الأقساط التي تناسبهم، وأشار إلى المنحى التوسعي المعتمد معولاً على تبدل الأوضاع نحو الاستقرار، معتبراً أن الطريق أمامنا طويل للتطبيق الكلي للذكاء الاصطناعي، داعياً الضامن إلى العودة لأساسيات العمل التأميني والتركيز على تحقيق الأرباح التقنية.



الأوضاع لن تبقى على ما هي عليه
وهذا يستوجب منا أن نكون حاضرين
لمرحلة جديدة



مرحلة متقدمة نسبياً، ولكن مقارنة مع الأسواق المتطورة والمتقدمة لا يزال غير مواكبين لما وصلت إليه هذه الأسواق. وبالتالي لا يزال أمامنا طريق طويل للتطبيق الكلي للذكاء الاصطناعي.

العودة إلى الأساسيات

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧ مقارنة
بالعام ٢٠١٦؟

– حافظنا على نتائجنا كما العام ٢٠١٦
في ظل تحسن بسيط.

■ في رأيكم ما هي الخطوات التي يجب أن
يعتمدها الضامن الناجح خلال السنوات
المقبلة؟

– يجب على الضامن الناجح العودة إلى
الأساسيات أي تحقيق نتائج تقنية مقبولة،
والتركيز على الأرباح التقنية أكثر منها على
الاستثمارات. ■

الأقساط التي تناسبهم على شركات التأمين.

قريبون من تطبيق التحول الرقمي

■ أقدمتم بالرغم من الأوضاع الراهنة على
خطوة شراء شركة الاتحاد الوطني، كيف
تنظرون إلى المستقبل؟

– نسعى كمجموعة إلى السير في منحى
توسعي نحو الأسواق التي نجد فيها فرصاً
واعدة وإمكانات للتوسع، كما أننا نتمتع
بنظرة تفاؤلية لمستقبل المنطقة، لاقتناعنا
التام بأن الأوضاع لن تبقى على ما هي عليه
وستشهد استقراراً، وهذا يستوجب منا أن
نكون حاضرين لمرحلة جديدة.

■ أين أنتم من مفهوم التحول الرقمي والذكاء
الاصطناعي؟

– في الحقيقة نحن قريبون من تطبيق
التحول الرقمي، مقارنة بما وصل إليه
التطور على المستوى المحلي ونحن في


مزيد من التشدد

■ كيف تتعاملون مع التحديات
القائمة في المنطقة؟

– التحديات كثيرة في المنطقة وتؤثر
سلباً على جميع الأسواق، بدورنا نحاول
التأقلم مع المتغيرات الحاصلة للاستمرار
في أعمالنا وننظر إلى الأمور بطريقة
إيجابية برغم التوترات الحاصلة.

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما»
والحوادث الأخرى في المنطقة، هل لمستم أي
تشدد في الشروط من قبل المعيديين في
أسواقكم؟

– بدأ المعيدون التشدد في الشروط منذ
حوالي العام تقريباً، وحالياً خلال موسم
تجديد الإتفاقيات بدأنا نلاحظ المزيد من
التشدد، فضلاً عن أن السوق كانت اتجهت
نحو مسار غير متساوٍ خلال الفترة
الماضية، ما يجعل المعيديين يفرضون

An aerial photograph of five kayakers navigating a narrow river canyon. The kayakers are in colorful kayaks: red, orange, green, blue, and yellow. The water is a deep blue-green, and the surrounding rock walls are grey and rugged. Several semi-transparent grey rectangular overlays are placed over the water and rock surfaces, suggesting a path or focus areas. The kayakers are positioned at various points along the river, moving from the top right towards the bottom left.

Understanding people and risk – the new path to growth

Willis Towers Watson is a leading global advisory, broking and solutions company that helps clients around the world turn risk into a path for growth. We design and deliver solutions that optimize benefits, cultivate talent, manage risk and expand the power of capital. Our unique perspective allows us to see the connections between talent, assets and ideas that can drive performance and growth.

Together, we unlock potential.



إيلي نسناس (مدير عام شركة أكسا الشرق الأوسط AXA ME)؛

نسير بخطة خمسية تلحظ إدخال ابتكارات حديثة من شأنها تغيير نمط السوق ومفاهيمها وتزيد حجم أعمالنا

ركزت إدارة شركة أكسا الشرق الأوسط AXA ME خلال العام ٢٠١٧ على تنمية الحوكمة وأجهزة الرقابة الذاتية وإدارة المخاطر ونجحت بفضل مساعي مديرها العام الضامن الخلق والعارف إيلي نسناس. ويتوقع نسناس في مقابله مع «البيان الإقتصادية» ألا يتجاوز نمو قطاع التأمين في لبنان للعام ٢٠١٧ الثلاثة في المئة فقط، وعزا الأسباب الى جملة عوامل من بينها المضاربة المستعرة في السوق وتدني أسعار الأقساط فضلاً عن الضرائب الجديدة المفروضة ومزاحمة الهيئات الضامنة غير المشروعة مثل صناديق التعاضد، داعياً المعنيين الى إيجاد حل سياسي يوفر نوعاً من الارتياح الإقتصادي الذي لا بد يساهم في رفع معدل نمو قطاع التأمين، متوقفاً عند مشكلة التأخر في تحصيل المستحقات من الزبائن الذي يؤمن الإستقرار المالي للشركة، كاشفاً عن تلقي الدعم الكامل في موضوع التكنولوجيا الرقمية من المجموعة الأم، وعن خطة خمسية تلحظ إدخال ابتكارات حديثة من شأنها تغيير نمط السوق ومفاهيمها، مبدياً رضاه عن نشاط هيئة الرقابة الضامنة لتطور المستهلك وديمومة القطاع، مشدداً على ضرورة اعتماد الضامن الناجح الحوكمة الذاتية والتطلع الدائم للمستقبل كوننا نعيش في عالم يتطور بوتيرة سريعة. وهنا تفاصيل المقابلة:

شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– في الحقيقة لم تطرأ أي مستجدات، إنما كان التركيز الأكبر هذا العام على الهيكلية العامة للشركة من خلال تنمية الحوكمة وأجهزة الرقابة الذاتية وإدارة المخاطر، الى جانب العمل على تطوير وتوعية فريق العمل على أهمية هذه الإجراءات وإسهام الرقابة الذاتية في ديمومة الشركة، وهذا ما يجب ان تدرك أهميته جميع الشركات.

■ هل أنتم راضون عن الأداء والدور الذي تقوم به لجنة الرقابة على التأمين؟

– تتطور لجنة الرقابة على التأمين بوتيرة أسرع بكثير من القطاع، حيث نجحت في بناء القدرات والتطلع للمستقبل، وبالتالي فإن الفريق الحالي يكمل المسيرة ونمط العمل الذي بدأته اللجنة ونحن راضون عن الدور الذي تقوم به، وفي رأيي أننا نسير في الطريق القويم، في حين ان لجنة الرقابة هي ضمان لتطور المستهلك وديمومة القطاع، وفي الوقت نفسه يتوجب علينا العمل بحسب التوجيهات المطروحة من قبلها على شد وأواصر التعاون الدائم معها وتنظيم حلقات الحوار مع المعنيين.

اقتناع بالحوكمة الذاتية

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– بلغ حجم الأقساط المكتتبة حدود المئة مليون دولار، والمتوقع ان تكون أرباحنا أقل من تلك المحققة في العام الماضي، نظراً الى أننا استثمرنا في قطاع التكنولوجيا ما زاد من حجم نفقاتنا.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– من أبرز قرارات الضامن الناجح التركيز على الرقابة الذاتية والتطلع الدائم للمستقبل كوننا نعيش في عالم يتطور بوتيرة سريعة، والأهم الاقتناع التام باعتماد الحوكمة الذاتية التي تعتبر الركيزة الأساس لديمومة قطاع التأمين وتطوره. ■

ظل بقاء حجم السوق على ما هو عليه منذ فترة، الى جانب تأخر المؤمن لهم في دفع المستحقات ما يؤلّد لنا صعوبات جمة نظراً للنفقات والتكاليف المتوجبة علينا، لذا نحاول إيجاد خطط بديلة للتخفيف من هذه المشكلات من خلال متابعة تحصيل الأموال منذ بداية العام والعمل على إيجاد حلول سريعة لأي مشكلة تعترضنا تجنباً للوقوع في أزمات، وبالتالي فإن ملاحقة الزبائن وتحصيل مستحقاتنا منهم يؤمن لنا الاستقرار المالي ويحفظان حقوقنا، بحيث أنه في الكثير من الأحيان نصبح مجبرين على التخلي عن بعض العملاء وعدم التعامل معهم عند ملاحظتهم في الدفع بوتيرة متكررة، فنحن في النهاية ملزمون دفع مطالبات ومستحقات وضرائب وغيرها من النفقات.

دعم من المجموعة الأم

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance، أين انتم منها؟

– نعمل بأسلوب جدي في ما يتعلق بالتأمين الرقمي، حيث ان المجموعة تنشط منذ سنوات عديدة لتطبيق أحدث التقنيات في عملها المستقبلي. وفي هذا السياق لو تم اعتماد التوقيع الإلكتروني في لبنان منذ زمن لكانت الشركات أكثر تطوراً في هذا المجال.

من جهة أخرى، تقدم لنا المجموعة الأم الدعم الكامل في موضوع التكنولوجيا الرقمية وتتيح لنا الاستفادة من التقنيات الحديثة المتوفرة في البلدان الأخرى. وحالياً نحن في صدد العمل على خطة خمسية تركز على إدخال ابتكارات حديثة من شأنها تغيير نمط السوق ومفاهيمها، ما يزيد من حجم أعمالنا، مع مواكبنا للجيل الجديد الرقمي والذي يولي أهمية للتطبيقات المتطورة، وهنا تكمن ضرورة تبني التحول الرقمي المتسارع الذي من شأنه إختصار الوقت والتكاليف وتسريع المعاملات والإجراءات المعتمدة.

لجنة الرقابة ضمانة ديمومة القطاع

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع

٢ في المئة نمو القطاع

■ تمارس شركات التأمين والاعادة والوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– في حال استمرت الأوضاع على ما هي عليه في لبنان لن نشهد أي فرص ومجالات نظراً للأوضاع الإقتصادية والسياسية الصعبة، كما ومن المتوقع ان يسجل قطاع التأمين هذا العام معدلات نمو بسيطة جداً في ظل التضخم الكبير ولأسباب عدة، منها المضاربة الشرسة في السوق وتدني أسعار الأقساط، فضلاً عن زيادة الضرائب والمضاربة غير المشروعة من بعض الجهات والهيئات الضامنة غير المعترف بها مثل صناديق التعاضد التي لم يتم إيجاد حل جذري لها منذ ٤٠ عاماً. نتمنى خلال العام المقبل تطبيق التأمين الإلزامي على المركبات في شق (الأضرار المادية). شرط وضعه في إطار منظم تفاقياً للحصول مشكلات كالتي شهدناها سابقاً في ما يتعلق بالأضرار الجسدية.

من جهة أخرى وعلى الصعيد الإقتصادي العام تعاني الدولة اللبنانية تقلصاً في الاستثمارات وبطناً في حركة العجلة الإقتصادية، الى جانب غياب المشاريع الخاصة بالقطاع العام وتراجع حركة الاستيراد والتصدير وهذه كلها تؤثر سلباً على نشاط التأمين كونه يستند على هذه القطاعات لتحقيق تطوره ونموه، من هنا ضرورة إيجاد حل سياسي يوفر نوعاً من الارتياح الإقتصادي يساهم في زيادة معدلات نمو قطاع التأمين خلال العام الحالي، حيث بلغت نسب النمو العام الماضي ٣ في المئة فقط وهذا مؤشر غير جيد، إلا أننا نأمل خيراً هذا العام.

تحصيل المستحقات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها وازالتها؟

– من أهم هذه التحديات المضاربات الشرسة في

S.O.S...Auto

We Lead ... Others Follow

EMERGENCY ROAD SERVICES



*24h a Day
7 Days a Week*

*All over
Lebanon*

SoDepEx s.a.r.l.

Phone: 04-400 678

Fax: 04-400 623

Cellular: 03-300 021

www.sosauto.net

Central Office: Mansourieh, Bedran Street, SOS Auto Bldg.



لوسيان لطيف جونيور

(المدير العام لمجموعة ليبانو سويس (LIBANO-SUISSE)؛

الشركات اللبنانية والعربية بدأت تسلك طريقاً نحو أقصى آسيا
وأخر نحو القارة السمراء تحقيقاً لتوازنها المالي

لطالما تمتعت مجموعة ليبانو سويس LIBANO SUISSE بالقدرة والقوة الكافيتين للتصدي لما قد يستجد ويطرأ بالنظر إلى ملاءتها وأقسامها وأرباحها وتوسعها في عدد من الدول العربية، كما وانها رائدة في مواكبة التطور التكنولوجي الذي يشهده قطاع التأمين في الغرب. «البيان الإقتصادي» التقت مدير عام المجموعة لوسيان لطيف جونيور فاستطلعت منه مستجدات القطاع في لبنان والعالم العربي والظروف التي تعيشها الشركات المحلية وفرص ومجالات عملها، وكالعادة غاص في بحر صناعة التأمين مستخرجاً كل جديد ينم عن الواقع. ويوضح لطيف ان الشركات اللبنانية والعربية بدأت تسلك طريقين لتحقيق التوازن المالي، طريق نحو أقصى آسيا وآخر نحو القارة السمراء مبرزة رغبتها في تكبير محافظتها وتحقيق أرباح تعوض عن خسائر قد تكون لحقت بها بسبب الظروف والأوضاع القائمة.

ويرى لطيف ان التحديات كبيرة وتحتاج الى بذل جهود جبارة للتقليل من الخسائر بالقدر الممكن، داعياً الشركات الى حسن التعامل مع الأسواق العربية بطرح أفكار جديدة ومبادرات واتخاذ جملة إجراءات تصب جميعها في خدمة طالب التأمين عن طريق ابتكار برامج تلبي رغباته، كاشفاً عن إطلاق برنامج استشفائي متميز في خدماته وتقديماته وبرنامج تأميني موجه الى الشباب غني بالتقديمات الجذابة لأهواء ومتطلبات هذه الفئة العمرية، معولاً على عاملي بدء عمليات التنقيب عن النفط والمشاركة في إعمار سوريا والعراق لدعم قطاعي التأمين اللبناني والعربي، ووضعاً لنجاح الضامن شرط التخطيط السليم والاستراتيجية القائمة على الثبات في الموقع والقدرات والتلبية الدائمة لرغبات الزبائن بشفافية وصدق. تفاصيل الحديث لمزيد من الاستزادة من خبرات لطيف ونجاحه في حقل التأمين:

جهود جبارة للتقليل من الخسائر بالقدر الممكن. ولكن يجب ألا نكون متشائمين إلى حد كبير، بل علينا، كما قال طاغور، أن نضيء شمعة بدلاً من أن نلعن الظلام. وهذه الشمعة المضاءة متوافرة وقد تصبح شمعة إذا عرفنا كيف نتعامل مع الأسواق التأمينية العربية، بما في ذلك السوق اللبنانية، وذلك بطرح أفكار جديدة ومبادرات واتخاذ جملة من الإجراءات تصب جميعها في خدمة طالب التأمين عن طريق ابتكار برامج تلبي رغباته، خصوصاً في القطاع الاستشفائي الذي يبقى حاجة للناس أجمعين، وكما فعلنا نحن في «اللبنانية-السويسرية»، سواء في مصر أو في لبنان أو في أي دولة عربية لنا تواجد فيها، علماً أننا سنطلق قريباً برنامجاً استشفائياً متميزاً في خدماته وتقديماته، فضلاً عن برنامج تأميني نتوجه به إلى الشباب وسيكون غنياً بالتقديمات الجذابة لأهواء ومتطلبات هذه الفئة العمرية. وإلى هذه البرامج المبتكرة، يجب أن تكون هناك متابعة حثيثة وصدقية وشفافية في التعامل مع الزبائن، ولا يستقيم الأمر إلا بإطلاق حملات توعية مكثفة ترفع من نسبة الراغبين في شراء بوالص تأمينية، وفي مختلف المجالات.

هنا أحب أن أشير إلى نقطتين مهمتين ستدعمان حتماً قطاع التأمين اللبناني وحتى العربي، عنيتُ بهما: بدء عمليات التنقيب عن النفط في لبنان انطلاقاً من البلوك الرابع في الجنوب والتوسع في

التأمين سنوياً، الخمسين دولاراً. معنى ذلك أن شركات التأمين المباشر، وحتى وسطاء إعادة، تجد نفسها مضطرة للتوسع في أعمالها خارج لبنان، تحديداً في الدول العربية، الخليجية على وجه الخصوص، للحؤول دون الوقوع في عجز سنوي، لاسيما في الظروف السياسية والأمنية التي نعيشها حالياً والتي لا تشجع كثيراً على الاكتفاء بالأقساط السنوية المحلية، مع العلم أن أقساط قطاع التأمين العربي متراجعة، هي الأخرى، جراء الأزمات نتيجة الحروب المندلعة هنا وهناك وتدني أسعار النفط إلى أكثر من النصف. هذه الصورة الشاملة عن أوضاع قطاعي التأمين اللبناني والعربي تدفع إلى القول أن الشركات، ولا أقول الشركات اللبنانية فقط، بدأت تسلك طريقين لتحقيق التوازن المالي: طريق نحو أقصى آسيا، وطريق نحو القارة السمراء، وهذا ما ظهر للعيان، بوضوح في مؤتمر FAIR الأخير الذي عقد في البحرين والذي أبرز رغبة شركات لبنانية وعربية في إقامة علاقات تأمينية مع دول أفريقية عدة لتكبير محافظتها التأمينية، وتالياً تحقيق أرباح تعوض عن خسائر قد تكون لحقت بها بسبب الظروف الأتفة الذكر.

برنامج تأميني للشباب

ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها أو إلانتها؟ - لا شك أن التحديات كبيرة وتحتاج إلى بذل

اتجاه الشركات نحو تحقيق التوازن المالي

تتمارس شركات التأمين وإعادة الواسطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة. أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

يحتاج هذا السؤال إلى أجوبة عدة بسبب تشعب المهام بين شركات التأمين المباشر من جهة وبين شركات إعادة وشركات وساطة إعادة من جهة أخرى، لأن لكل منها دوراً يختلف عن الآخر. ولكن، في البداية، دعنا نقول إن هذه الشركات جميعاً تعيش ظروفاً دقيقة ولا أقول صعبة، لأن ما ينطبق على هذه الشركة قد لا ينطبق على الأخرى. يُضاف إلى ذلك أن شركات إعادة قليلة جداً في لبنان كي لا نحصر الأمر بشركة واحدة هي Arab Re التي تحمل رخصة لبنانية، ولو أن عملها يُغطي دول العالم العربي بأسره، في حين أن شركات وساطة إعادة عديدة عندنا والتنافس في ما بينها يمكن وصفه بـ «الشريف».

وإذا عدنا إلى الشق الثاني من السؤال وهو: «أين نرى فرص ومجالات عمل هذه الشركات»، فأقول: في لبنان أولاً بطبيعة الحال، بما فيها شركة إعادة، مع ذلك لا يمكن نكران حقيقة يعرفها الجميع وهي أن السوق التأمينية في لبنان صغيرة جداً قياساً على عدد الشركات العاملة فيه، وإن كان ما يصرفه الفرد على التأمين سنوياً يصل إلى ٤٠٠ دولار عموماً، وهو رقم يُعتبر مقبولاً إذا ما نظرنا إلى دول عربية مجاورة لا يتعدى ما ينفقه الفرد على بوالص

خلال هذا العام والعام الذي سبق، وما نأمل هو أن يكون ٢٠١٨ على قدر الآمال والتمنيات، والمؤشرات على ذلك، هي الانفراج الاقتصادي الذي بدأ يطل برأسه بثقة هذه المرة، لا بخجل!

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

- التخطيط السليم والاستراتيجية التي تقوم على شقين: الثبات في الموقع والقدرات، والتلبية الدائمة لرغبات الزبائن بشفافية وصدقية. ■



WE EMBRACE CHALLENGES

pave the path to mediation, loss adjusting A skilled art not a mere service

UAE	Bahrain	Saudi Arabia	Qatar
Oman	Kuwait	Jordan	Yemen
Syria	Egypt	Lebanon	Sudan

Malaysia

Global Network: throughout our trusted intentional network we are geared to support assignment across the globe

East Asia Operations
ALA Independant // Malaysia, Kuala Lumpur
<http://alaindependant.com/>



P.O. BOX 1970, Dubai, UAE



dubai@arabloscadjusters.com



+971 (0) 2626639



www.arabloscadjusters.com

نشأت شركة Libano-Suisse ولا تزال على ركائز وقواعد متينة جداً

بحيث حافظنا على الأقساط مع نسبة من الزيادة على رغم كل الضغوط التي شهدتها اقتصاد لبنان

الشمال، ما سيفتح أمام شركات التأمين، وربما تجمع الشركات المزمع إنشاؤه، باباً عريضاً للاستفادة من التغطيات التأمينية العديدة لهذه الأعمال. أما الأمر الثاني فيتمثل في المشاركة بإعادة إعمار سوريا والعراق عندما تنطلق ورش الأعمار فيهما، خصوصاً عند الجارة الأقرب سوريا، وهنا أشير إلى أن Libano-Suisse ستشارك بهذين الحدثين المهمين المنتظرين واللذين سيكون مردودهما كبيراً على قطاع التأمين اللبناني برمته، علماً أن شركتنا لها تواجد وازن في كل من قطر والسعودية والكويت والأردن ودبي ومصر، تواجد يرفع من حجم أقساط مجموعة Libano-Suisse التي سيكون لها موقع مميز أيضاً في العراق قريباً جداً.

تطبيق على الهاتف المحمول

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance أين أنتم منهنما؟
- لا شك أننا نواكب التطور التكنولوجي الذي يشهده قطاع التأمين في الغرب ولا نتأخر عن التزود بالأجهزة التي تُسرّع الأعمال والإنجازات بأقل كلفة ممكنة ومن دون أي تقصير تجاه الزبائن. ولا تتوقف هذه المواكبة على الـ Online والاطلالة عبر مواقع التواصل الاجتماعي المعروفة، بل اننا سنطلق قريباً جداً تطبيقاً على الهاتف المحمول يسهل أمور الزبائن وأمور الشركة معاً. وتأكيداً على التطور الرقمي الذي تشهده الشركة، حصولها على شهادة الجودة ISO ولا تنسى أن Libano-Suisse تتعاون في البرنامج الاستشفائي مع شركة Globemed التي تُدير ملفات هذا البرنامج، ولا حاجة بي للتذكير هنا بالنهضة التكنولوجية الكبيرة التي حققتها هذه الشركة في السنوات العشر الماضية والتي جعلت منها أولى من نوعها على مستوى الوطن العربي. ومن المعروف أن Globemed هي من ضمن مجموعة رئيس مجلس إدارة Libano-Suisse Libano الوزير ميشال فرعون.

تخطيط سليم واستراتيجية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

- نشأت شركة Libano-Suisse ولا تزال على ركائز وقواعد متينة جداً تتجسد بالقدر والقدرة والقوة الكافيتين للنصدي لما قد يستجد أو يطرأ، بالنظر إلى ملاءتها وأقساطها وأرباحها ولتوسعها في عدد من الدول العربية، ومن هنا أستطيع القول انها في حالة جيدة جداً، مكتفياً بالإشارة إلى أن نتائج نهاية ٢٠١٧ على المستوى اللبناني كانت لا بأس بها،



سلام حنا (مدير عام شركة ليا للتأمين LIA - لبنان):

لجنة الرقابة على شركات الضمان تؤدي دورها على أكمل وجه

أكد مدير عام شركة ليا للتأمين LIA سلام حنا لجوء المعيددين العالميين بتأثير من الكوارث التي حلت بالولايات المتحدة الى زيادة أسعار تغطياتهم بشكل طفيف ومتفاوت، وأبرز تحدي ركود الوضع الإقتصادي في لبنان معتبراً أن لجنة الرقابة على شركات الضمان تؤدي دورها على أكمل وجه، مشيراً الى تحقيق زيادة في انتاجية الشركة أعلى من تلك المحققة في السوق.

– حققنا نمواً هذا العام نتيجة زيادة الانتاجية مقارنة بالعام الماضي، وتحديد على مستوى تأمينات الحياة والتأمينات العامة. وهذا ما ساهم في تسجيلنا نتائج أعلى من تلك المحققة في السوق اللبنانية ككل، خصوصاً على مستوى الاقساط المكتتبه.

تحدي الوضع الإقتصادي

■ هل لديكم اي خطط معينة ستعملون على تنفيذها خلال العام ٢٠١٨؟

– من المتوقع ان يكون العام ٢٠١٨ اكثر صعوبة من الذي سبقه، نظراً للوضع الاقتصادي الصعب، وكل ما علينا القيام به وضع خطط لمواجهة هذا التحدي.

■ بصفتكم تابعين لمجموعة «ساهام» هل لديكم النية للدخول في خطط توسعية على مستوى المنطقة؟

– نؤيد عمليات التوسع ولكن القرار النهائي يعود الى مجلس ادارة مجموعة «ساهام».

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يتخذها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

– يجب على الضامن الناجح تطبيق القوانين المعمول بها كونها تصب في مصلحة الجميع، بحيث ان التزامه الدائم بالانظمة يمنحه المزيد من القوة. ■



نتائجنا ستكون أعلى من تلك المحققة في السوق اللبنانية



نحو تطبيق التحول الرقمي

■ هل تؤيدون جميع الإجراءات التي تقوم بها هيئة الرقابة وما المطلوب لتحسين القطاع؟

– تؤدي لجنة الرقابة على شركات الضمان دورها على أكمل وجه وتتابع أعمالها على المستويات كافة. وتتوجه في بعض الأحيان بإشعارات لشركات معينة، وبالإجمال نحتاج للمزيد من الرقابة لتطوير وتحسين قطاع التأمين في لبنان.

■ أين أنتم من موضوع التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

– في الحقيقة نحن في طريقنا الى تطبيق التحول الرقمي، ولكن في لبنان تختلف عقلية وأسلوب تفكير المواطنين مقارنة بالدول الأخرى، إنما نحن نتحضر لهذا التحول الذي بات ضرورة لمجمل القطاعات.

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام الحالي مقارنة بالعام ٢٠١٦؟

زيادة طفيفة

■ هل لمستم بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» أي تشدد في الشروط من قبل المعيددين؟

– مما لا شك فيه ان المعيددين العالميين لجأوا الى زيادة الأسعار او زيادة الشروط عند تجديد الاتفاقيات بنسب متفاوتة بحيث ان الأحداث جعلت من الكوارث التي وقعت في منطقة معينة تؤثر على مجمل عمل الأسواق العالمية، وبالنسبة الينا كشركة ليا للتأمين وقعنا الاتفاقيات مع المعيددين المتعاونين بطريقة قياسية وسليمة مع تعديلات طفيفة في مصلحة الطرفين.

■ في ظل التوترات التي تشهدها المنطقة والساحة اللبنانية كيف تتمكنون من ممارسة أعمالكم وما هي التحديات التي تواجهونها؟

– أبرز التحديات التي نواجهها هي ركود الوضع الإقتصادي في لبنان والذي يحول دون استقطاب مشاريع جديدة، وهذا بدوره يؤثر على شركات التأمين ويحد من تطورها، بالإضافة الى ان بعض الشركات تعاني صعوبات في تحصيل الأقساط نتيجة الظروف الإقتصادية المتردية.



Embracing Cultures &
New Economic Values

broktech



www.broktech.com



فاتح بكداش

(نائب رئيس مجلس الادارة والمدير العام لشركة أروب AROPE للتأمين)؛

التأمينات الالزامية فرص سانحة للشركات والوسطاء

ونوع من الاستقرار في ظل ظروف اقتصادية وأمنية وسياسية متقلبة ودقيقة

وجد نائب رئيس مجلس الادارة والمدير العام لشركة أروب AROPE للتأمين فاتح بكداش في بعض التأمينات الالزامية فرصا سانحة للشركات والوسطاء ونوعا من الاستقرار في ظل ظروف اقتصادية وأمنية وسياسية متقلبة ودقيقة، مشيرا الى ان ثمة ثغرة تكمن في مدى ملاءمة القانون الذي يرضى القطاع لحدائته ما تقدمه الشركات من منتجات وتطور تسويقها وبيعها، عارضا لخدمات الشركة وبرامجها وتطبيقاتها المتقدمة، مؤكدا تجاوز AROPE التحديات وحفاظها على مستوى ربحيتها وحقوق المساهمين وحجم اقساطها نتيجة سياستها الاكتتابية المحفظة ومحفظتها التأمينية المتوازنة.

وكانت أروب السبّاقة في برمجة تطبيق iAROE للهواتف الذكية في العام ٢٠١٢ وهو متوفّر لهواتف Android و Apple حيث باستطاعة المستخدم إدخال بياناته الشخصية وتلك الخاصة بالتأمين وحفظها في مكان واحد مع تفعيل خدمة التذكير بتجديد التأمين أو دفع رسوم الميكانيك أو تغيير الإطارات والزيوت وغيرها. كما أطلقت أروب خدمة الدّفع الإلكتروني مؤخرًا من خلال التطبيق والموقع الإلكتروني www.arope.com عبر بوابة بنك لبنان والمهجر بشكل سهل وآمن. ولأروب مشاريع مستقبلية وإبتكارات جديدة نعلن عنها قريباً.

قنوات بيع وتسويق جديدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟
- تماشياً مع استراتيجيتها، عملت أروب خلال العام ٢٠١٧ على تطوير حلول تأمينية عصرية ومبتكرة وعلى خلق قنوات بيع وتسويق جديدة من خلال شركات عديدة في لبنان بغية الوصول إلى أكبر شريحة ممكنة من الزبائن في مختلف المناطق اللبنانية لا سيّما النائية منها. فعلى الرغم من أنّ العجلة الاقتصادية في تباطؤ مستمرّ والوضع عموماً ما زال يتربّص، يمكننا وصف نموّ «أروب» بـ «المستقرّ آخذين في الاعتبار أنّ ٢٠١٧ كانت سنة صعبة وتحمل ظروفًا أكثر دقة على الصعد كافة، مقارنة بسنة ٢٠١٦». علماً أنّ المؤسسات في لبنان استطاعت حماية نفسها تقنياً، هذا وقد نجحت شركة أروب للتأمين، خلال الفترة الماضية، في تجاوز التحديات والحفاظ على مستوى ربحيتها وحقوق المساهمين فيها وحجم أقساطها التأمينية نتيجة سياستها الإكتتابية المحفظة ومحفظتها التأمينية المتوازنة.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضّامن النّاجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

- لا شك في أنّ أتباع سياسة إكتتابية سليمة وحفاظة بالتوازي مع استراتيجية بيع وتسعير حكيمة هي من أسس ضمان إستمرار ونمو شركات التأمين. كما يأخذ أيضاً تقييم المخاطر بحكمة واختيار الشّركاء ومقدّمي الخدمات ذات الكفاءة العالية وتقديم خدمة زبائن متميّزة حيزاً مهماً من شروط النّجاح والتميّز والتّقدّم، إنّ تأمين تجربة إيجابية لا بل ممتازة للزبائن على جميع المستويات هو لأمر مهم جداً وجوهري في أي إستراتيجية تهدف إلى الربحية والإستمرار. ■

العمل الرّقابي يلقي استحسان الشركات ووسطاء التأمين، لناعية القرارات والإجراءات المتبعة، إلا أنّ ثمة ثغرة تكمن في مدى ملاءمة القانون الذي يرضى القطاع، لحدائته ما تقدمه هذه المؤسسات من منتجات، وتطورّ سبل تسويقها وبيعها، ومن هنا ضرورة تحديث القانون الذي شهد آخر تعديل في تسعينات القرن الماضي. من جهة أخرى تبقى المضاربة القوية على مستوى الأسعار سائدة بشدة في السّوق اللبنانيّة وهو الأمر الذي يعكس تباطؤ العجلة الاقتصادية وضيق القدرة الشرائية لدى اللبنانيين.

خدمات وتطبيقات متقدمة

■ اين انتم من الإبتكار والتطبيق الرقمي؟

- كونها رائدة في مجال الإبتكار التأميني، أطلقت «أروب» خلال السّنوات الخمس الماضية باقة متنوّعة من الخدمات المبتكرة، كان آخرها Doozy Insurance دوزي في مطلع شهر تشرين الأوّل. وهو نوع جديد، وسهل وذكي من التأمين المباشر والأوّل من نوعه في لبنان والمنطقة. تتوجّه «دوزي» للجلب الجديد الذي يبحث عن تأمين سهل، وواضح وذات كلفة مناسبة له. فهو تأمين رقمي مباشر ذات ميزات مبتكرة، ومتوفّر حصراً من خلال الموقع الإلكتروني الخاص: www.doozyinsurance.com ويضمّ حالياً ثلاثة أنواع تأمين للسيارات: «نص بنص» Nos B Nos و «حديد حديد» 7adid B 7adid و«حقك» 7A2AK علماً أنّ «دوزي» لن تقتصر حصراً على تأمين السيّارات، وإنّما ستضمّ أنواع تأمين أخرى نطلعكم عليها في حينه. كما أطلقت أروب مطلع هذا العام أيضاً تطبيق TEMA للهواتف الذكية الخاص بخبراء السير، وتمّ إضافة هذه الخدمة إلى برنامجنا الحالي لإدارة حوادث السيّارات، ولتسهيل عمل خبراء السير عند وقوع حادث، وتسريع خدمة «أروب».

وفي العام ٢٠١٥، إنفردت «أروب» بإطلاقها وللمرة الأولى في لبنان خدمة «ألو...حياتي» وهو تأمين على الحياة من فئة برامج الـ«ميكرو» تأمين (Micro-Insurance)، يستهدف الرّاغبين في الحصول على تغطية تأمينية على الحياة في حال الوفاة، بقيمة خمسة ملايين ليرة لبنانية، وبتكلفة زهيدة تناسب ذوي المداخيل المحدودة. وهو تأمين متوفّر من خلال الرسائل النصية SMS على الرقم ١٢١٩. هذا وقد حصلت أروب جائزة «إبتكار العام ٢٠١٦» عن خدمة «ألو...حياتي» ضمن فعاليات جوائز التأمين التي تقيمها الـ «Middle East Insurance Review» في دبي.

■ تمارس شركات التأمين والإعادة والوساطة أعمالها في ظلّ أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

- تؤدي شركات التأمين دوراً مهماً في الحياة الاقتصادية المعاصرة، وتأتي أهمية التأمين من خلال عمله على تقديم الحماية للأفراد والشركات والمؤسسات من الخسائر التي قد تلحق بها لتقليل درجة المخاطر. ولكن بالنظر إلى الظروف السياسية والأمنية والبيئية وحتى التكنولوجية بشكل عام حول العالم، يظهر جلياً التحدي الكبير الذي تواجهه هذه الشركات لتتوجّه بالتالي فرص أعمالها نحو تأمين مخاطر العنف السياسي (Political Violence) التي تغطّي مخاطر الإرهاب، والحرب وأعمال العنف. تضاف هذه التغطية على مختلف التأمينات مثل تأمين السيارات والممتلكات والحياة وإلغاء الفعاليات (Cancellation of event due to Political Violence) ونحن في أروب نقدّم هذه التغطية منذ فترة طويلة.

من جهة أخرى، ومع استمرار وتيرة التغيّر المناخي تتصاعد المخاطر الطبيعية ويزداد الطلب بالتالي على تأمين مخاطر الكوارث الطبيعية حول العالم. أمّا التطوّر التكنولوجي فيؤدّي كذلك دوراً كبيراً في خلق فرص وتغطيات جديدة، لا سيّما التأمين الإلكتروني / السبيراني Cyber Insurance الذي يزداد الطلب عليه بشكل كبير لحماية الأعمال والأموال والبيانات. علماً أنّ هذا الخط من التأمين لا يزال حديثاً وفي مرحلة التطوير إلاّ أنّه يدلّ على فرص كبيرة للمستقبل.

بالإضافة إلى ذلك، فإنّ الإلزامية بعض التأمينات مثل التأمين على السيّارات والتأمين الصّحي وتأمين المسؤوليات تقدّم فرصاً سانحة للشركات والوسطاء ونوعاً من الإستقرار في ظلّ ظروف اقتصادية وأمنية وسياسية متقلّبة ودقيقة خاصة في منطقتنا.

تحديث قانون التأمين

■ ما هي أهمّ التحديات التي تواجهونها؟

- لا يزال قطاع التأمين في لبنان يعاني ضعف الإطّار القانوني العصري الذي يحميّه وينظّم مسار الأعمال فيه، علماً أنّ لجنة الرّقابة على هيئات الضّمان في لبنان قد ساهمت، في سياق متابعتها لتطبيق أحكام قانون تنظيم هيئات الضّمان وتعديلاته، في تنظيم قطاع التأمين وحمايته، وذلك عبر التنسيق مع الشركات والإشراف على أعمالها وتصحيح أوضاعها. ويبدو أنّ

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

رزق الخوري

(رئيس مجلس إدارة شركة كامبرلند للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل.)

(CUMBERLAND INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.)

على شركات التأمين أخذ المبادرة وتطبيق الحوكمة وإلا فلن تتقدم وتنمو ويرتقي القطاع



مبادرات شخصية

■ ما هي أسباب التغييرات الإدارية التي طرأت على شركتكم؟

- إن التعديلات الإدارية ضرورية وأساسية في شركتنا، لا سيما أن نظام حوكمة الشركات الذي نتبعه يحتم تغيير مسؤولي الشركة كل فترة. إن مجلس الإدارة هو بمثابة مدير الشركة الذي يعطي التوجيهات ويحدّد سياستها، وعلى المدير التنفيذي تطبيق هذه التوجيهات. من هنا، إن التغيير دائم وأساسي في شركتنا، ونحاول كقطاع خاص التعايش مع الواقع ونعمد إلى إتخاذ مبادرات شخصية، إن كان بالتعاون مع هيئة الرقابة والوسطاء بهدف التحسين قدر الإمكان من دون تخطي سقف القانون. ومن المبادرات التي اتخذناها كما سبق وأشرت توقيع الإتفاق الموقع مع نقابة الوسطاء كما رفع رأسمالنا إلى أضعاف ما هو مفروض بالقانون. من هنا، يجب على الشركات أخذ المبادرات الفعالة بهدف تحسين القطاع في لبنان وزيادة الثقة بالمستثمر اللبناني ودفع المصارف والبنك المركزي إلى مدنا بالدعم من أجل القيام بعمليات دمج واستحواذ. من هنا أدعو جميع الشركات إلى التحرك وأخذ مبادرات شخصية وتنفيذها وعدم إنتظار صدور قوانين ومراسيم وإلا فلن نتقدم ونمو ويرتقي القطاع.

زيادة نسبة الإختراق

■ ما هي الخطوات التي يجب أن يتخذها الضامن الناجح خلال المرحلة المقبلة؟

- لا بدّ من مواكبة آخر التطورات التي تطرأ على صناعة التأمين العالمية وتطبيقها في لبنان، إضافة إلى طرح منتجات جديدة بهدف زيادة نسبة الإختراق التأميني، وتنظيم التأمين عبر المصارف وقطاع التوزيع وحل المشكلات المتعلقة بصناديق التعاضد، فضلاً عن تطبيق القوانين والبدء في إكتتاب وثائق ضد الإختراقات والإعتداءات الإلكترونية، مع العلم أن «كمبرلاند» تعدّ من أكثر الشركات التي تكتتب في هذا المجال. ■

إن السيد رزق الخوري رئيس مجلس إدارة شركة كامبرلند للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. الذي استطاع بفضل خبرته تحقيق النجاحات في الشركات التي تسلم ادارتها، اوضح في حديثه مع «البيان الإقتصادي» آليه الإتفاق مع الوسطاء، وتوقيع الشركة بروتوكولاً مع نقابتهم، واعتبر هذا الإتفاق الأفضل للطرفين تم العمل عليه في لبنان، وأشار إلى تسجيل نمو بنسبة ٩ في المئة نتيجة زيادة الأقساط المكتتبه، كاشفاً عن أن ٩٠ في المئة على الأقل من المؤمن لهم يجددون عقودهم مع الشركة بصورة مستمرة، داعياً شركات التأمين إلى أخذ المبادرة وتطبيق الحوكمة وإلا فلن تتقدم وتنمو ويرتقي القطاع.



٩٠ في المئة على الأقل من المؤمن لهم يجددون عقودهم مع الشركة بصورة مستمرة



شروط شركات اعادة التأمين أو زيادة في الأسعار؟

- لم تشهد السوق اللبنانية أي تأثيرات سلبية نتيجة كوارث طبيعية أو أعايير عانت منها أي دولة، كون لبنان سوقاً صغيرة. إنما سيقتصر التشدد فقط على موضوع EVENT LIMIT الذي يفرض على اتفاقيات الاعادة غير النسبية NON PROPORTIONAL TREATY وهذا أمر غير عادل ونحن نحارب هذا التطبيق الخاطيء.

■ أين أنتم من تطبيق التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

- إعتماذ الذكاء الاصطناعي والتقنيات الرقمية يزيد من فعالية الشركات في إدارة محافظها وتتيح لها الفرصة للتواصل المباشر مع العملاء والوسطاء، ولكن على مستوى الدولة اللبنانية الارضية غير متوفرة قانونياً بعد.

نقّة ورضى العملاء

■ كيف كانت نتائجكم خلال العام ٢٠١٧ مقارنة مع ٢٠١٦؟

- حققنا نمواً خلال العام ٢٠١٦ قدّر بنسبة ٥ في المئة. بينما خلال العام ٢٠١٧ وصل إلى ٩ في المئة وحافظنا على مستوى الأرباح نفسه، كما أن حوالي ٩٠ في المئة من عملائنا على الأقل يجددون عقودهم معنا بصورة مستمرة، بسبب العلاقة الوطيدة التي تجمعنا معهم والممتدة إلى أعوام عديدة قوامها الثقة والرضى عن الخدمات التي نقدمها لهم.

■ وقعتم مؤخراً إتفاقاً مع نقابة وسطاء التأمين هل لنا بتفاصيل عن هذا الإتفاق، وما هي الفوائد للطرفين؟

- وضعت نقابة وسطاء التأمين منذ ما يقارب الثلاثة أعوام مسودة لمناقشتها مع أطراف عدة ومن بينها جمعية شركات التأمين في لبنان، ولكن لم يتم التوصل إلى إتفاق، ففي معظم دول العالم هناك ما يسمى STANDARD BROKERAGE CONTRACT والمبادرة التي قمنا بها هي مناقشة هذا الإتفاق مع نقابة الوسطاء وإدخالنا تعديلات على بعض البنود لمصلحة الطرفين. كما وقعنا بروتوكولاً مع النقابة قضى بتطبيق هذا الإتفاق مع جميع الوسطاء الذين نتعامل معهم والحاصلين على تراخيص والعاملين ضمن النقابة كما سوف نطبقه مع الوسطاء غير المنضوين تحت سقف النقابة، وقد انطلقت عملية التطبيق منذ توقيع الإتفاق والعمل بحسب الإتفاق الجديد. من جهة أخرى، يعتبر هذا الإتفاق الأفضل لمصلحة الوسطاء تم العمل عليه في لبنان. كما أنه يحفظ حق الطرفين من خلال البنود المذكورة فيه.

٩ في المئة نمواً

■ كيف تتمكنون من ممارسة أعمالكم في ظل الظروف الصعبة في لبنان والمنطقة؟

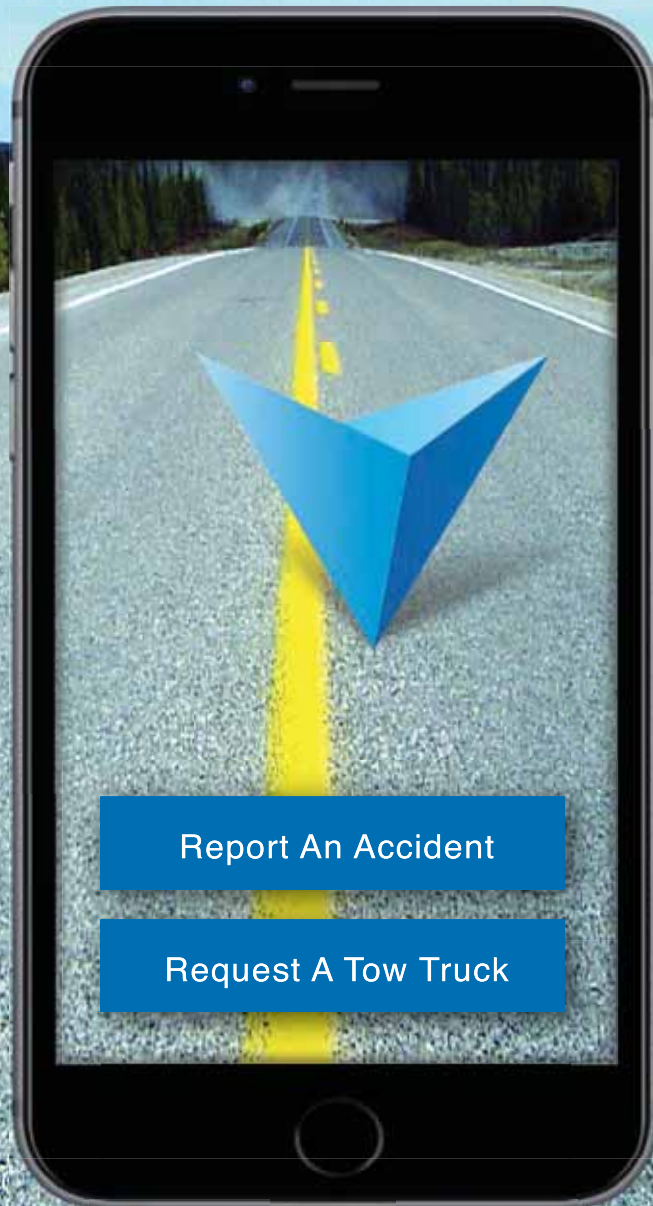
- ستبقى نتائج قطاع التأمين في لبنان في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة وغياب أي مؤشرات ايجابية، على ما كانت عليه خلال الأعوام الماضية، أي تنمو الاقساط بنسبة تراوح بين ٣ إلى ٤ بالمئة سنوياً، أما بالنسبة لشركة كامبرلند فقد وصل النمو لدينا إلى ٩ في المئة بالرغم من اعتمادنا سياسة محافظة مع تحقيق نتائج ايجابية. كما نعمل للإبقاء على هدفنا الأساسي في اعتماد سياسة إكتتاب جديّة وتطوير خدمات رائدة لحين معاودة الحركة الاقتصادية إلى مستوياتها السابقة ونحن في وضع نتمتع بالقوة والقدرة الكافية لانطلاقه جديدة.

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» والخسائر الضخمة التي تكبدتها شركات الإعادة، هل لمستم أي تشدد في



VIP/RESCUE

Introducing The First Fully Interactive & On Demand
Motor Claims & Services Management App In The Region.



Launching in Lebanon and UAE

أسعد ميرزا

(رئيس ومدير عام شركة ذي كابيتال انشورنس أند ريانشورنس THE CAPITAL INSURANCE & REINSURANCE CO. SAL)؛



قرارات هيئة التأمين ضرورية وقد ساهمت في تحسين القطاع

أبدى رئيس ومدير عام شركة ذي كابيتال انشورنس اند ريانشورنس كومباني ش.م.ل. THE CAPITAL اسعد ميرزا تفاؤلاً بأن العام ٢٠١٨ سيكون أفضل بكثير من سابقه، كاشفاً عن تحضير لاعتماد التغطيات الرقمية في العمل التأميني، معتبراً قرارات هيئة التأمين ضرورية وقد ساهمت في تحسين القطاع، مشدداً على ضرورة ان يتمتع الضامن بملاءة مالية عالية والعمل بصدقية وشفافية مع الزبائن.

بسبب احتفاظنا باحتياطات مرتفعة خلال العام ٢٠١٧، ولكننا نتوقع تحقيق نتائج أفضل خلال العام ٢٠١٨.

■ هل لديكم اي تعليق على القرارات التي تتخذها هيئة الضمان، وهل لديكم مطالب معينة ترفعونها؟

– نحن راضون عن أداء الهيئة، وقراراتها المتخذة ساهمت في تحسين القطاع بشكل كبير وأوجدت نوعاً من الرقابة على شركات التأمين، وهذا امر ضروري ومهم جداً، بالرغم من ان بعض الشركات المحترمة تعتمد حوكمة ذاتية خاصة بها. لذا ليست لدينا اي مطالب نظراً لوجود تطور ملموس ولو بوتيرة بطيئة.

ملاءة مالية عالية

■ ما هي برأيكم القرارات التي يجب ان يتخذها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

– يتوجب على الضامن الناجح ان تتوفر لديه تغطيات ذات اهمية من معيدي التأمين نظراً لارتفاع حجم الاخطار، بالإضافة الى تمتعه بملاءة مالية عالية والعمل بصدقية وشفافية مع الزبائن والمتعاملين معه. ■

البيان الاقتصادية - العدد ٥٥٤ - كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨

– الأوضاع صعبة ولكننا متفائلون بأن العام ٢٠١٨ سيكون أفضل بكثير، في حين ان الأعمال تسير بشكل جيد، ولكننا نواجه بعض المشكلات على صعيد تحصيل مستحقاتنا نظراً للظروف التي تمر بها جميع القطاعات، إلا أنه لا بد من تحسن الامور الى الأفضل.

■ أين أنتم من تطبيق التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

– في ما يتعلق بموضوع التطبيقات الرقمية يجب على شركات التأمين التريث في اعتماد هذه الأنظمة نظراً الى أنها غير منتشرة بشكل واسع في السوق اللبنانية، مع الاخذ بالحسبان امكانية تعرضها لاعتداءات واختراقات الكترونية. ولكن في الوقت نفسه نحن في صدد التحضير لاعتماد هذه التقنيات الرقمية في العمل التأميني من خلال عقد عدد من الندوات حول هذا الجانب.

رضى عن أداء هيئة الرقابة

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧، مقارنة بالعام الماضي؟

– في الحقيقة النتائج المحققة خلال العام ٢٠١٦ كانت أفضل بقليل من العام ٢٠١٧

تجديد الإتفاقيات طبيعياً

■ بعد الأعاصير والأحداث التي شهدتها بعض الأسواق هل لمستم أي تشدد في الشروط من قبل المعידين؟

– قمنا بتجديد جميع إتفاقيات إعادة التأمين الخاصة بالشركة مع جميع شركات إعادة التأمين ولم نشهد أي تغييرات في الأسعار أو تشدداً في الشروط، بحيث بقيت الأوضاع على طبيعتها خصوصاً وان وضعنا المالي كان ممتازاً ونتائجنا أيضاً.

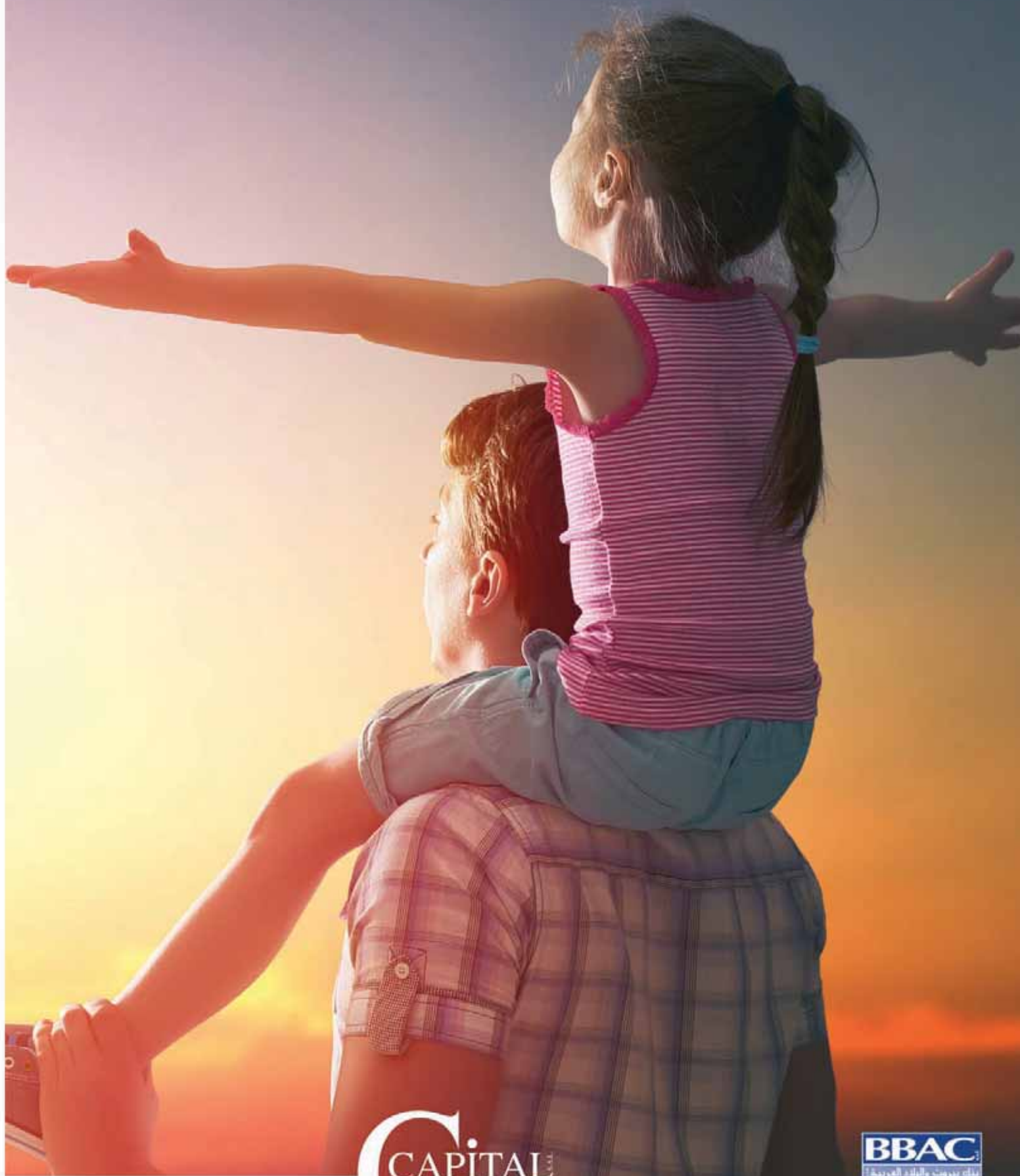
ولكن بالنسبة للأسواق الأجنبية فقد عمدت شركات إعادة الى رفع أسعارها، خصوصاً في السوق الأميركية، لتوقعها حدوث كوارث طبيعية كل عام نظراً للتغيرات المناخية.

تجدر الإشارة الى ان هناك توقعاً دائماً بأن يتعرض لبنان الى زلزال، لذا يتوجب على الشركات اللبنانية ان تتوفر لديها تغطيات للكوارث الطبيعية بسبب وجود خطر على المدى الطويل.

تحضير لاعتماد التقنيات الرقمية

■ كيف تمارسون أعمالكم في ظل الأوضاع والظروف الصعبة التي نعيشها؟

BE PREPARED FOR TOMORROW



CAPITAL
Insurance & Reinsurance Co.

BBAC
بنك بيروت والبنك العربية



جان حليس

(عضو مجلس إدارة ومساعد مدير عام في شركة أدير للتأمين ADIR)؛

الابتكارات الحديثة والتغطيات المرافقة للتغيرات الحياتية رافعة يستند عليها قطاع التأمين لنمو متواصل

تواصل شركة أدير للتأمين ADIR نموها حيث من المتوقع ان يصل إجمالي أقساطها الى ٨٠ مليون دولار مع أرباح قد ترتفع الى ١٤ مليوناً وأحدث مستجداتها اعتماد تنوع جديد في قنوات التوزيع.

عضو مجلس الإدارة ومساعد مدير عام الشركة جان حليس أكد ان صناعة التأمين بقيت صامدة برغم كل الأخطار وعدم الإستقرار الجيوسياسي في العالم أجمع، ورأى ان البوالص التقليدية تبقى حجر الأساس لقيام قطاع تأمين قوي، والابتكارات الحديثة والتغطيات المرافقة للتغيرات الحياتية هي الرافعة التي يستند عليها القطاع للنمو المتواصل، كاشفاً عن الإنطلاق بورشة عمل لابتكار منظومة جديدة للتطبيق الرقمي تتوافق والمعطيات والتطورات الجديدة، داعياً الى خلق قيمة مضافة من خلال الدمج والاستحواذ.

الرقمي لدينا بما يتوافق مع المعطيات والتطورات الجديدة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– لا نزال في نمو متواصل، ونتوقع أن يصل إجمالي أقساطنا في نهاية العام الى حوالي ٨٠ مليون دولار اميركي مع أرباح قد ترتفع الى ١٤ مليون دولار.

قيمة مضافة بالدمج والاستحواذ

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على ضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– يقول بوب جوهانسون في كتابه الأخير: THE NEW LEADERSHIP LITERACIES: «في العقد القادم، كل ما يمكن أن يوزع سوف يوزع بما في ذلك القوى العاملة والمؤسسات وشبكات الإنترنت وغيرها». ويشير بذلك الى ان الهيكلية المركزية أو اللامركزية سوف تتغير لتصبح مؤسسات موزعة بدون مركز، تكبر من الأطراف ولا يمكن السيطرة عليها. هذا القول، على غرابته الآنية، يعيدنا الى فكرة مراقبة التغييرات الحاصلة ومواكبتها وهذا أهم قرار يجب على الضامن إتخاذه. ان شركات من الأكبر في العالم قد أفلست في السابق لأنها لم تر التغييرات الطارئة والجارية من حولها ولم تقبل التعاطي والتألم معها، بالإضافة الى ذلك، يجب التقدم بوجه التغيير والإختلالات الخارجية الطارئة من خلال الإعتماد على التكنولوجيا والتطوير، كما يمكن التفكير بخلق قيمة مضافة من خلال الدمج والاستحواذ أو قيمة داخلية من خلال التجدد واعتماد وسائل العصر الحديث. ■

تغييرات مهمة في كيفية بيع بوالص التأمين وتسويقها، وفي قنوات التوزيع. فثمة من تتعاطى كأنها شركات تأمين وتنتحل هذه الصفة بصورة غير قانونية، ومنها من استحدثت وهي في طريقها لتصبح شرعية. واليوم، نرى منافسين غير تقليديين ممن يبيعون عبر الإنترنت ويعرفون زبائنهم بدقة ولا شيء يمنعه من ان يضيفوا التأمين كسلعة إضافية لما يبيعونه. هذا وقد علمنا بأنه سوف يصدر قرار في الهند قريباً يسمح لشركات الاسهم الخاصة وشركات رأس المال الاستثماري ببيع بوالص التأمين.

كل هذا يتطلب منا إعادة تفحص أعمالنا آخذين هذه المستجدات بالإعتبار خصوصاً لجهة قنوات التوزيع والمنتجات كما ارتباطاتنا وتعهداتنا، وفي الواقع فقد اعتمدنا في شركة «أدير»، تنوعاً جديداً في قنوات التوزيع ونعمل اليوم على أربعة محاور لكي نطال الشرائح كافة.

منظومة رقمية جديدة

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance، أين انتم منهما؟

– إن التغيير السريع والكثير الانتشار لوسائل التواصل الإجتماعي والتكنولوجيا والبيع عبر الإنترنت، وبيع بوالص التأمين في المجمعات التجارية ومراكز التجمع، قد غيرت الكثير من عادات الناس وطرقهم في التعاطي في الكثير من الأمور. وعلينا كشركات تأمين التنبه الى هذا الموضوع والتعاطي معه بسرعة وفعالية لكي نجاري العصر ونحافظ على حجم أعمالنا، لا بل لنطال فئات جديدة لم نكن نستطيع الوصول اليها سابقاً، وبناء على ما تقدّم، فإننا قد بدأنا ورشة عمل لابتكار منظومة جديدة للتطبيق

■ تمارس شركات التأمين وإعادة الوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة. أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– يعيش عالم التأمين بكامله اليوم حالاً صعبة أكان بسبب الحروب أو الكوارث الطبيعية أو التغيير المناخي أو الحوادث الناتجة من الأخطار البشرية أو بسبب إنخفاض العوائد الإستثمارية عالمياً أو الضبابية في الأوضاع السياسية عموماً وعدم الإستقرار الجيوسياسي في العالم أجمع. ولكن صناعة التأمين صمدت دائماً ووجدت دائماً البدائل المناسبة لتحلّ مشكلاتها لا بل لتستبدلها بفرص جديدة ومفيدة.

وبناء عليه، فإن التوتر السياسي والعسكري قد يعطي فرصاً جديدة للتأمين ضد الحروب والعنف السياسي بما فيها الإرهاب والإضطرابات والشغب.

وهذا ينطبق على سوق التأمين أيضاً الذي ما إن يتعرّض لمشكلة تعرّضه لخسائر، حتى يتحوّل الى منتجات جديدة أو يرفع أسعاره لكي يستعيد ما خسره. راقبوا أسعار اتفاقيات إعادة التأمين بعد حصول حوادث مثل ١١/أيلول أو الكوارث الطبيعية الحالية وسترون كم إزادات الأسعار بين ليلة وضحاها.

ببساطة، يجب الإستفادة من كل الظروف للتصرف وتعويض الخسائر. وتبقى البوالص التقليدية حجر الأساس لقيام قطاع قوي، ولكن الابتكارات الحديثة والتغطيات المرافقة للتغيرات الحياتية تبقى دائماً الرافعة التي يستند عليها القطاع للنمو المتواصل.

منافسون غير تقليديين

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها وإزالتها؟ – شهدنا خلال العامين الأخيرين على

خَلِيكَ مَأْمَن، خَلِيكَ أَدِير



شركة أدونيس للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. (أدير) شراكة بنك بيلوس وناتيكسيس أسورانس فرنسا
مركز أيا، أوتوسستراد الدورة - ص.ب: ١٤٤٦ ٩٠ الجديدة المن لبنان - تليفون: ٢٥١٢٩٠ | ٩١١ | فاكس: ٢٥١٢٩٣ | ٩١١
البريد الإلكتروني: info@adirinsurance.com - الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance.com - رأس المال ٢٥٠.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله - س.ب: ٤١٢٣٨ - الرقم المالي: ٢١١ بيروت
مسجلة في لبنان في سجل هيئات الضمان (رقم ١٩٤ تاريخ ١٩٨٣/٤/١٤) وخاضعة للأحكام المرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ١٩٦٨/٥/٤

ADIR 35 YEARS OF DEDICATION
INSURANCE

سامر أبو جوده (مدير عام شركة التأمين العربية Arabia Insurance)؛

نحن في بحث دائم عن فرص جديدة والدخول في استحوذات مجدية

اعتبر المدير العام لشركة التأمين العربية Arabia Insurance سامر أبو جوده، ان تواجد الشركة في العديد من الدول يدعم توازنها برغم التحديات الكثيرة، وأشار الى بحث دائم عن فرص جديدة والدخول في استحوذات مجدية، داعياً الى زيادة تعزيز دور هيئات الرقابة والتنظيم في عدد من الأسواق، مقدراً تجربة الشركة الأخيرة في استخدام مفهوم الذكاء الاصطناعي في أدوات التحليل وتقييم نتائج فرع التأمين على المركبات، متوقعاً نتائج جيدة مع نهاية ٢٠١٧، مشروطاً لنجاح الضامن التواصل مع المؤمن لهم والتنوع في الخدمات والمنتجات.

في ما يلي أجوبة سامر أبو جوده الذي تمكن خلال فترة قصيرة جداً من توليه منصبه من إعادة هيكلة الشركة ويأمل تحسين وتعزيز الربحية في الوقت القريب. ماذا قال؟



نتائج ايجابية

■ بعد اعصاري «هارفي» و«ايرما»، هل لاحظتم اي تشدد من قبل المعيديين في اسواقكم؟

- نحن في صدد التحضير لتجديد اتفاقيات إعادة التأمين في وقت قريب وفي انتظار ما ستكون عليه توجهات السوق، نأمل ان تكون الامور ايجابية. ■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

- سجلنا نتائج ايجابية على مستوى الاقساط والارباح بنهاية الربع الثالث من العام الحالي، ومع استمرار الاوضاع على ما هي عليه نأمل ان تكون أرقامنا جيدة.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمدها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

- يتوجب على الضامن التواصل اكثر والتقرب من المؤمن لهم، التنوع في الخدمات والمنتجات، بالاضافة الى الدخول في شبكات توزيع جديدة بهدف المساهمة في عملية التغيير والاستعداد للمرحلة المقبلة. ■

تطوير المنصة الإلكترونية

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحاضر؟

- من ابرز التحديات الاوضاع الصعبة في معظم اسواق المنطقة، حيث تعاني العديد من الدول عدم الاستقرار والتوازن على المستويات كافة، بالاضافة الى ضرورة زيادة تعزيز دور هيئات الرقابة والتنظيم في عدد من الاسواق.

■ أين أنتم من موضوع التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

- نحن الآن في صدد اعادة النظر في كل ما يتعلق بالمنصة الالكترونية الخاصة بالشركة وتطويرها. من جهة اخرى، كانت للشركة تجربة ناجحة في استخدام مفهوم الذكاء الاصطناعي في ادوات التحليل وتقييم نتائج فرع التأمين على المركبات، الى جانب عمليات التسعير وادارة المحفظة التأمينية. ومن المقرر اللجوء الى التحول الرقمي خلال ٢٠١٨ خصوصاً في شبكات التوزيع التابعة.

قاعدة عملاء صلبة

■ تعاني معظم أسواق المنطقة أوضاعاً سياسية واقتصادية وأمنية مضطربة، كيف تتعاملون مع هذه الظروف؟

- تشهد المنطقة ظروفاً صعبة جداً ولكن تواجد شركة التأمين العربية في عدد من الدول يساعدنا على القيام بنوع من التوازن برغم التحديات الكثيرة. من جهة اخرى تتمتع الشركة بقاعدة عملاء صلبة وواسعة توفر لنا الدعم في تخطي الازمات، الى جانب التنوع في الخدمات والمنتجات المقدمة للعملاء.

■ قمتم بعملية استحوذ في سلطنة عمان، هل لديكم اي خطط توسعية أخرى؟

- نبحث بشكل دائم عن الاستفادة من اي فرص جديدة ووجدنا الامكانات متاحة في سلطنة عمان فقررنا انتهاز هذه الفرصة والدخول في عملية استحوذ، وفي حال وجود فرص واعدة في اي من الاسواق نسعى للاستفادة منها بطريقة جديّة.



sia
TRAVEL INSURANCE

**WHEREVER YOU GO
HOWEVER YOU GO
WHENEVER YOU GO**

We can make sure you're traveling safely.
GET YOUR TRAVEL INSURANCE



GET IN TOUCH

+961 9 223 994

+961 76 777 717

Siwar Center, Business area, Bloc B,
Seaside road, Zouk Mosbeh, Lebanon

📱 @SIAssistance

GOING PLACES.
slassistance.com

عبدو الخوري

(مدير عام شركة (UNITED COMMERCIAL ASSURANCE (UCA)؛



يتوجب على كل ضامن التحضير لأي تغييرات غير متوقعة في السوق

أوضح مدير عام شركة UCA عبدو الخوري ان قطاع التأمين في لبنان يعاني مشكلة المنافسة الحادة بين الشركات، وابدأ تفاؤلاً بعد قرار وزارة الاقتصاد والتجارة القاضي بتطبيق توحيد سعر بوليصة التأمين الإلزامي على المركبات منعا للمضاربة، واجدا ان مواكبة التطبيقات الالكترونية الحديثة تتطلب تشريعات ومراسيم تطبيقية لبدء التنفيذ، متوقعا تسجيل نمو في حجم الاقساط يصل الى ٥ في المئة، داعيا الضامن الى التحضير لأي تغييرات غير متوقعة في السوق والتنبه الى مبادئ التسعير (rating principles).

- بيئة تنظيمية

- موافقة مجلس الوزراء

- نظام تكنولوجي مثل شبكة الألياف البصرية يتم اعتمادها في مختلف المناطق لتسهيل عملية الإتصال.

تحضير لأي تغييرات

■ كيف تقومون بنتائجكم للعام ٢٠١٧ مقارنة بتلك المحققة خلال العام ٢٠١٦؟

- من المتوقع تسجيل نسبة نمو في حجم الاقساط المكتتبة بمعدل ٥ في المئة، الى جانب أننا نحافظ دائما على موقعنا وأرقامنا الجيدة، فضلا عن ان الشركة هي من ضمن الشركات الأوائل على مستوى النتائج الفنية والارباح.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

- على الضامن الناجح ان يعي كيفية دراسة المخاطر لكل فرع تأمين والإنتباه من الأسعار المتدنية خاصة واننا في ظرف اقتصادي صعب على جميع المستويات، والتنبه الى الخسارة القصوى المحتملة (PML). كما يتوجب عليه التحضير لأي تغييرات غير متوقعة خاصة عند حدوث كوارث طبيعية تؤدي الى خسائر كبيرة مع معيدي التأمين، وتحديد القسط المناسب (السعر الفعلي للتأمين) required premium. ■

البيان الاقتصادية - العدد ٥٥٤ - كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨



شركتنا من الأوائل على مستوى النتائج الفنية والأرباح



مراسيم تطبيقية

■ أين انتم من تطبيق الذكاء الاصطناعي ومواكبة التحول الرقمي؟

- من المؤكد اننا نواكب هذا التطور على صعيد التقنيات الرقمية، ولكننا في انتظار صدور قوانين تحفز العمل على استخدام التطبيقات الحديثة والحصول على البوالص وغيرها من الخدمات وهذا بالتأكيد يتطلب تشريعات ومراسيم تطبيقية لبدء عملية التنفيذ التي من شأنها اختصار الوقت وتقليص العمل الإداري، بالإضافة الى تسهيل عمليات الدفع بين الشركة والزبائن، كما توفير أفضل تجربة للعملاء.

- تحتاج الرقمنة الى تطوير قطاعات التكنولوجيا بما فيه توفير:

- الجودة في البنية التحتية

- موارد بشرية متخصصة ومؤهلة

- تطبيقات ذات سرعة عالية

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» هل لمستم أي تشدد من قبل المعيدين في أسواقكم؟

- الخسائر الناجمة عن إعصاري «إيرما» و«هارفي» سيكون لها تأثير على أسعار اعادة التأمين ضد الكوارث الطبيعية وتضع بعض المعيدين في موقع غير آمن، أي التراجع في الأرباح قد يؤدي الى اتخاذ إجراءات تتمثل في تصنيفات سلبية، وللحفاظ على هذه التصنيفات لجأ المعيدون الى رفع الأسعار في قطاع إعادة التأمين العالمي.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في السوق البنائية خلال الفترة الحالية؟

- نعاني مشكلة المنافسة الحادة في الاسواق في مختلف أقطار التأمين، الى جانب فرعي الحريق والشحن البحري، وقد باتت السوق صغيرة الحجم في ظل الاجواء المحيطة بنا والحروب الدائرة التي ادت الى تقليصها أكثر فأكثر. بالإضافة الى ذلك، ثمة مشكلات في فرع التأمين على المركبات ولكن بدأت الآن الامور بالتحسن تدريجيا بعد قرار وزارة الاقتصاد والتجارة القاضي بالتقيد بالأصول والإجراءات القانونية بما فيها الأقساط المتبعة في عملية اصدار عقود الضمان الإلزامي، والتشدد في تطبيق نص العقوبات ومراقبة المكاتب غير المرخص لها لمزاولة وساطة التأمين، نظرا لما يمثل فرع التأمين على المركبات (٣٣٪) من اجمالي الاقساط المكتتبة (١,٦ مليار دولار أميركي).

*When
the best
isn't good
enough.*

Hailing as one of the top 20 reinsurance brokerage companies in the world, Chedid Re is notably one of the most iconic amongst them. More than just a company, it is renowned for being a symbol of security, power and professionalism - leading key infrastructure projects across Europe, the Middle East and Africa. More than just a company, Chedid Re is an ideal strategic partner offering comprehensive insurance solutions that cater to the most intricate and delicate of needs.

www.chedidre.com

A company of Chedid Capital Holding



شديد ري
CHEDID RE



أنطوني حوام (شركة SECURITE ASSURANCE):

نجاحنا يرتكز على الكوادر الكفوءة والمؤهلة والخدمات المميزة

تعمل شركة SECURITE ASSURANCE وفق خطة ورؤية واضحتين ترتكزان على تقديم أفضل الخدمات للوسطاء والعملاء وجعل الشركة خياراً اول بالنسبة الى المواطنين. نائب الرئيس التنفيذي في الشركة أنطوني حوام شرح اسس نشاطها القائمة على اختيار الكوادر الكفوءة والمؤهلة وتقديم أحسن الخدمات، موضحاً أن شركة Securite Assurance سجلت نتائج ممتازة فضلاً عن كونها أسرع الشركات نمواً على الساحة اللبنانية، بالإضافة الى تميزها بقوة الملاءة المالية واعتبارها من أكثر الشركات تحقيقاً للربحية.

جعل SECURITE ASSURANCE الخيار الأول والأفضل بالنسبة للمواطنين

■ كيف تتمكنون من العمل في ظل الظروف الصعبة التي نعيشها؟

– سجلت شركة SECURITE ASSURANCE نتائج ممتازة، فضلاً عن كونها أسرع الشركات نمواً على الساحة اللبنانية، بالإضافة الى تميزها بقوة الملاءة المالية واعتبارها من أكثر الشركات تحقيقاً للربحية، مقارنة بشركات التأمين الأخرى. وبرغم الأوضاع الصعبة التي نعيشها على المستويات كافة تمكنت الشركة من تحقيق عوائد ربحية ومعدلات نمو قوية جداً، ويعود ذلك الى العمل وفق خطة ورؤية واضحتين ترتكزان على تقديم أفضل الخدمات للوسطاء والعملاء، وجعل SECURITE ASSURANCE الخيار الأول والأفضل بالنسبة للمواطنين.

■ على ماذا ركزتم لتنفيذ هذه الخطط؟

– لتنفيذ المخطط والرؤية على أرض الواقع ركزنا على ثلاثة مستويات مختلفة:

– المستوى الأول إختيار الموارد البشرية المتخصصة والكفوءة، وفي هذا الإطار وظفنا ما يقارب ٥٠ شخصاً جديداً وجهزنا ببنية تحتية خاصة بالعنصر البشري تتضمن نقاطاً عدة، منها تقييم الموظفين، الترقيات، مدخول وتقديمات مدروسة، مراكز تدريب وغيرها. وفي العام ٢٠١٦ حصل ٤٥ في المئة من الموظفين على علاوات ومكافآت لأدائهم الجيد.

– أما على المستوى الثاني فقد ركزنا على جميع الخدمات التي توفرها ومنها فرع الحوادث، حيث ارتكزت فلسفتنا على تقديم جميع الحقوق للعملاء وحتى للخصوم بأسرع وقت ممكن حيث يتم دفع الحوادث دون ٣٠٠ دولار نقداً وحيث توفر مراكز الصيانة وتصلح السيارات التي نتعامل معها احسن الخدمات.

اما في ما يتعلق بقطاع الخدمات الطبية فنتعامل مع شركة NEXICARE وTOTAL CARE LEBANON اللتين تعدان من أكبر شركات الرعاية الصحية في

لبنان، وقد حصدنا ردود أفعال ايجابية جداً من المتعاملين معنا لخدماتنا المميزة.

وبالإضافة، لقد قمنا بإنشاء مركز للاتصالات وCALL CENTER يضم ١٦ موظفاً يتيح للمؤمن له الحصول على المعلومات والخدمات التي يريدها من خلال الاتصال على الرقم ١٥٣٤، بالإضافة الى اطلاق ما يسمى BROKER RELATIONS DEPARTMENT خاص بالوسطاء لاتمام جميع معاملاتهم، والأهم إطلاقنا تطبيقاً مميزاً جداً خاصاً بالوسطاء تحت اسم SECURITE PRO وهذه التقنية اولى من نوعها على مستوى الشرق الاوسط، بحيث تتيح للوسيط انجاز جميع اعماله على مستوى تسعير جميع انواع البوالص.

– وعلى المستوى الثالث لقد قمنا ببناء علامتنا التجارية BRAND من خلال اعطاء فكرة شاملة عن كل الخدمات والمميزات والمحفزات التي تميز الشركة وتجعلها مختلفة عن بقية الشركات الأخرى وذلك من اجل جذب العملاء وتعزيز الثقة لديهم بكل ما تقدمه. واللافت اننا خصصنا ميزانية كبيرة للحملات الاعلانية والترويجية قد تعد الاضخم في تاريخ قطاع التأمين، وحالياً نعمل على بناء اماكن مخصصة للموظفين والوسطاء المتعاملين معنا عبارة عن ناد رياضي، غرفة للاستحمام، كافيتريا، وصالة اجتماعات كبرى تستوعب ١٢٠ شخصاً، وغرفة مخصصة لممارسة اليوغا YOGA واخرى لورش العمل من اجل توفير افضل سبل الراحة للموظفين والوسطاء وذلك لتحفيزهم على تقديم افضل ما لديهم في العمل.

من هنا، فإن الركائز الثلاث الرئيسية التي نعتمدها ساهمت في مضاعفة حجم اعمالنا ومكنتنا من تحقيق ربحية وتعزيز ملاءتنا المالية.

■ ما هي ميزة تطبيق SECURITE PRO؟

– يستطيع الوسيط عبر هذا التطبيق الاطلاع على المطالبات، التجديدات، الاقساط، والعمولات المتعلقة بعملياته.

في ما يتعلق بفرع التأمين الطبي، يستطيع وسيط التأمين من خلال التطبيق الاطلاع على الخصائص والفوائد التي توفرها بوليصة التأمين الطبي وفي

حال وجدها ملائمة ومناسبة له، عندها يستطيع ان يملأ استمارة الكترونيا ويرسلها الينا، حيث نقوم بدورنا بإصدار الوثيقة وارسالها اليه. كما بإمكان الوسيط الاستعلام عن المستشفيات، المختبرات، الاطباء، الصيدليات، الخ...

■ ماذا يميز شركة SECURITE ASSURANCE عن غيرها من الشركات؟

– نسعى من خلال الخدمات التي نقدمها الى توفير الاحتياجات والمتطلبات كافة باعتمادنا على الركائز الثلاث: الموارد البشرية اذ نحصر على اختيار فريق عمل متخصص ومتمكن ونوليها اهمية كبرى، الى جانب توفير بنية تحتية متينة لخدماتنا وبناء علامتنا التجارية BRAND.

نتعامل مع الفرد/الانسان

■ ما هي ردود الافعال التي تلقيتها بعد هذه الاستراتيجية؟

– تقوم استراتيجيتنا على تقديم افضل الخدمات من اجل جذب العملاء، ونحن ندرک ان ذلك لا يمكن ان يتحقق سوى من خلال الوسطاء، خصوصاً انهم يمتلكون البنية التحتية الضرورية ويدركون خصوصيات العملاء بطريقة دقيقة، الامر الذي يساعد على تلبية احتياجاتهم ومتطلباتهم وفي توفير افضل خدمة ممكنة لهم. تقوم فلسفتنا على التعامل مع الفرد/الانسان وتقديم افضل خدمة له لاقتناعنا التام انه بهذه الخدمات نستطيع ان نتقدم وننمو ونستقطب عملاء جديداً.

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٧ مقارنة مع العام ٢٠١٦؟

– كان عام ٢٠١٧ افضل من العام الذي سبقه برغم ان نتائجنا المحققة خلاله كانت جيدة جداً، في ظل اوضاع غير مستقرة على الصعيد كافة. وأعز ذلك الى جودة الخدمة التي نقدمها والتي يقف وراءها فريق عمل محترف كفي ومتمكن. وأنتهز الفرصة لأتوجه بالشكر من على صفحات «البيان الاقتصادية» الى كل أعضاء فريق العمل على الجهود التي يبذلونها فلولاهم لما كنا حققنا كل هذه النتائج المشرفة. ■



ميشال حاصباني

(مدير عام كونفيدانيس انشورنس غروب CIG)؛

على الضامن الناجح متابعة التأمينات الجديدة بدقة

أعلن مدير عام شركة كونفيدانيس انشورنس غروب CIG ميشال حاصباني عن تدابير وإجراءات للتخفيف من حدة الأزمة على الزبائن، واعتبر اعتماد التأمين الذاتي سبباً ذا حدين محذراً من نتائج سلبية ما لم تستعن الهيئات والنقابات بخبرات شركات التأمين، كاشفاً عن تحقيق نتائج تقنية ايجابية وأرباح، حاضماً الضامن الناجح على متابعة التأمينات الجديدة بدقة.

الخبرة التأمينية مما يرتب نتائج سلبية إذا لم تستعن تلك الهيئات بخبرات شركات التأمين.

نتائج ايجابية وأرباح

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

- أوضاع شركتنا ونتائجها ممتازة هذه السنة بالرغم من الأزمة الاقتصادية التي تمر بها البلاد، وقد تمكنا من تحقيق نتائج تقنية ايجابية وأرباح.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

- على الضامن الناجح ان يتابع بدقة التأمينات الجديدة التي بدأت تلوح في صناعة التأمين العالمية بغية تحضير البرامج التقنية لتطبيقها في منطقتنا. ■



تمكنا من تحقيق

نتائج تقنية ايجابية وأرباح



من استعمال هذا التطبيق الذي سهل علينا وعليهم مهمة توصيل وايصال بوالص التأمين.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها اوازالتها؟

- ان تزايد الاعتماد على التأمين الذاتي سيف ذو حدين: ايجابياً بما أنه يقلل من كلفة قسط التأمين وسلبياً لأن تلك الهيئات أو النقابات إلخ.. تفقد الى

تقسيم مريح

■ تمارس شركات التأمين والإعادة والوساطة اعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

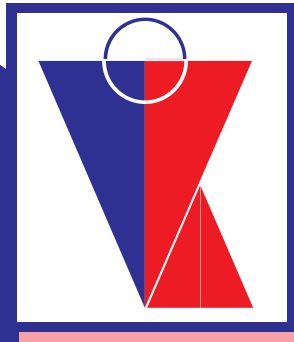
- أهم التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في الوقت الحالي هي الحال الاقتصادية التي يمر بها الوطن وقد تمكنا من تخفيف الأزمة بمنح زبائننا تقسيماً مريحاً للأقساط بغية تسهيل أزمتهم وبهذه الطريقة تمكنا من الحفاظ على محفظتنا مع زيادة في الأقساط تقارب الـ ١٠ في المئة.

الاستعانة بشركات التأمين

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance، أين انتم منهنما؟

- بدأنا بالتطبيق الرقمي منذ سنتين ومكنا عملاءنا

INATEK BROKERAGE FIRM S.A.R.L. إيناتيك لوساطة التأمين ش.م.م.



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

إيلي طرييه (مدير عام شركة CLA للتأمين - لبنان):



على الضامن الناجح التوسع نحو أسواق جديدة وإطلاق البرامج الإذخارية

تحرص شركة CLA للتأمين التابعة لبنك الإعتدال اللبناني على تثبيت نتائجها، حيث سجلت زيادة في الربحية وصلت نسبتها الى ٥ في المئة ونمواً في حجم الأقساط المكتتبه بنسبة ١٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٦. مدير عام الشركة إيلي طرييه عزا تجديد اتفاقياتها مع المعيددين بسهولة ويسر الى نتائجها الإيجابية المحققة وانتقائها للأخطار وعلاقتها الوثيقة مع المعيددين، متوقعاً انفراجاً خلال ٢٠١٨ في منح المصارف للقروض العقارية، نافياً أن يكون الذكاء الإصطناعي طبق حتى الآن في قطاع التأمين، ناصحاً الضامن بالإبتعاد عن المضاربة بالأسعار والتوسع نحو أسواق جديدة والتوجه نحو إطلاق البرامج الإذخارية.

- نحرص على المحافظة على نتائج مستقرة، حيث سجلنا زيادة في معدلات الربحية بلغت ٥ في المئة ونمواً في حجم الأقساط المكتتبه بنسبة ١٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٦. بالإضافة الى تحسين أسعارنا بعد تجديد اتفاقيتنا مع المعيددين نظراً لنتائجنا الايجابية المحققة خلال الأعوام الماضية.

توسع نحو أسواق جديدة

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يقوم بها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

- من المهم جداً إبتعاد الضامن عن سياسة المضاربة بالأسعار التي تؤثر سلباً على جميع العاملين في هذا القطاع. فضلاً عن ضرورة توسعه نحو أسواق جديدة، بعدما أضحت السوق اللبنانية مشبعة في قدرتها الاستيعابية. وبالتالي من المهم جداً التوجه نحو البرامج الإذخارية التي تساهم في زيادة المحفظة التأمينية، كما يتوجب على القطاع المصرفي ومصرف لبنان دعم هذه البرامج لما تقدمه من منفعة إقتصادية للدولة، وتتيح للمواطنين القدرة للحصول على مبالغ مالية للدراسة وتأمين تعويض نهاية الخدمة بسبب عدم وجود ضمان شيخوخة معتمد من قبل صندوق الضمان الإجتماعي. ■

في منح القروض. بدورنا ولتحقيق المزيد التوسع في السوق، نحاول تقديم منتجات التأمين على الحياة ومنتجات عديدة أخرى لتعويض أي تراجع في المحفظة في بقية الفروع، وعموماً الأوضاع الإقتصادية الضاغطة تؤثر بصورة مباشرة على أعمال معظم الشركات. ولكننا برغم كل ذلك نتوقع إنفراجات خلال العام ٢٠١٨ في هذا الخصوص ونعول على عودة الأوضاع الى ما كانت عليه خلال ٢٠١٠.

١٥ في المئة نمواً في الأقساط

■ أين أنتم من موضوع التحول الرقمي والذكاء الإصطناعي؟

- يعتبر التحول الرقمي والذكاء الإصطناعي من المشاريع المهمة وذات كلفة، نظراً لضرورة توظيف رؤوس أموال كبيرة وتطبيق الخدمات الرقمية. في لبنان لم يتم تطبيق الذكاء الإصطناعي حتى الآن في أي من القطاعات، حيث ان بعض الشركات دخلت عالم مواقع التواصل الإجتماعي لتقريب المسافات مع عملائها، ولكن كقطاع تأمين في لبنان لم تطبق الشركات هذه التقنيات الرقمية في عملها. إلا أنه لا بد من العمل على هذا الجانب.

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧، مقارنة بتلك المحققة خلال العام ٢٠١٦؟

دعم من المعيددين

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» هل لمستم أي تشدد في الشروط أو ارتفاع في الأسعار من قبل المعيددين في اسواقكم؟

- جددنا اتفاقيات الإعادة خلال شهر أيلول (سبتمبر) ولم نشهد أي تشدد في الشروط أو زيادة الأسعار، وذلك يعود الى النتائج الايجابية التي حققناها كوننا نعتمد سياسة إنتقائية للمخاطر ودراستها بشكل معمق، بالإضافة الى ان علاقات جيدة وطويلة الأمد تربطنا مع المعيددين الذين نتعامل معهم ويقدمون لنا الدعم الكامل منذ بداية تعاوننا، فضلاً عن ان شركات الإعادة التي نتعامل معها تعد من كبرى شركات الإعادة حول العالم.

انفراجات في ٢٠١٨

■ كيف تتمكنون من ممارسة أعمالكم في ظل الأوضاع الضاغطة، وما هي أبرز التحديات التي تواجهونها؟

- تتبع شركة CLA للتأمين مجموعة بنك الإعتدال اللبناني وتتعاون معه للتأمين على العديد من الأخطار، لذا أي تداعيات سلبية على القطاع المصرفي تؤثر علينا سلباً كشركة تأمين مثل انخفاض القروض وغيرها، في ظل ما نعيشه من مرحلة ركود وتشدد المصارف

SAFESWAY



Enjoy **secure driving**

SAFEMIND



Feel **safe** and sound

SAFESTEPS



Secure their education

SAFEGUARD



For a **better protection** against accidents

SAFETRAVEL



Your **guaranteed safety** across the world



**CREDIT LIBANAIS D'ASSURANCES
ET DE REASSURANCES SAL**

T R U S T U S



Joane Tabet (United Assurance Co SAL):



At United Assurance, we choose to operate with a different philosophy, with ethics being our proven formula

United Assurance is a name associated with Quality and Value since 1979. What characterizes the product offering is a highly personalized service approach that takes into account the policyholders' enquiries and needs upon purchase and until they are serviced as efficiently as possible in terms of time of settlement and indemnity. Al Bayan Magazine met Ms. Joane Tabet, ACII Operations Manager – United Assurance Co. SAL who talked about the innovation of digital insurance. She further gave us an idea about the recent developments within their company. Below is an account of the interview.

*** In view of the difficult environment surrounding the Insurance the Reinsurance and the brokerage sector, where do you see opportunities of development for these companies?**

- The broader insurance industry is facing worldwide a range of challenges.

Insurers, Reinsurers and brokers are having to answer questions over how they do business, how they make money and what their industry will look like in 10, 20 or 30 years down the line.

These challenges fall broadly into three main areas:

i. The low growth that all markets are experiencing; whether developed, emerging or under developed.

When discussing with the different players in the Insurance sector value chain, we all come to the same conclusion that is:

The increased competition has reduced profit margins with of course a constant increase for exposure. Moreover, the stagnant economic situation is repressing the opportunity for development of new commercial or industrial companies or for existing companies to develop and grow.

Take for instance the Health Insurance sector or Natural catastrophes Insurance; most revenue increases will be mostly down to prices going up rather than policy numbers going up.

ii. The low economic growth being low interest rates, which make it tough for the insurers to enjoy the sorts of profits that they have traditionally earned from their investment portfolios.

In fact, some are struggling to find assets with returns that are high enough to match the liabilities due.

iii. Insurers have been very slow to embrace digital integration even though Technology is fundamental to the industry.

In this respect, Opportunities of development which in my opinion apply along the entire value chain to Reinsurers, Insurers and Brokers are the following:

First and most importantly, develop trust of your client by favoring knowledge, technicality and specialization in your subject matter with the golden rule of proximity.

Second, innovate in product offering and develop a distinguished claims service to maintain a good client satisfaction.

Third, prioritize speed of settlement and develop new payment methods to adapt to changing client needs and to the new digital economy.

Last but not least, to find growth in a saturated market, you need to buy it.

*** What are the main obstacles you are currently facing and what are the steps taken to overcome them or to reduce their impact?**

- The Lebanese Insurance sector is at the corner of many disruptions.

The changing demography, consumer needs and expectations, and the changes in technology and in

regulation are making it harder to navigate daily.

The main obstacle that results from these disruption is the Change in regulation that adds considerable costs and reserving practices.

The second main obstacle is the flagrant application of the Cash Underwriting Practice which tends to completely disregard the client satisfaction aspect or the after sale experience.

At United Assurance, we choose to operate with a different philosophy, with ethics being our proven formula.

Our constant monitoring of the risk/reward threshold shaped an approach based on the real cost of claims to project the most adapted and competitive cost of risk while maintaining good technical results and striving to provide an unimpeachable service offering across all offered lines of business.

We Are Focusing On Digitalizing Our Service Offering To Make The Experience More Enjoyable To Our Clients

*** Most of the conferences and seminars relate to innovation and development of digital insurance, where do you stand in this respect?**

- Having gone through a good deal of seminars relating to the innovation and the development of digital Insurance, there are three main issues that come to mind as the main pillars of a successful technology integration.

First: good data analytics

Second: good customer experience

Third: underwriting efficiency

The first and second points have been successfully achieved in different industries and processes have been put in place in this respect.

However, Insurers visibly lack experience when it comes to Underwriting efficiency.

The standardization of insurance products has seen a great deal with the bancassurance phenomena and with the emergence of aggregators' websites, especially for individual insurance needs.

Yet, one still questions the satisfaction rating of the clients.

Are their needs all met? Were they able to describe well their risk?

Are their risks well covered? How satisfactory was the experience following a claim?

As for the corporate insurance side of the business, Insurance being a case by case basis, technology integration has been very slow if not non-existent.

The new century has given rise to different needs and purchasing behavior of younger buyers of insurance, self-driving vehicles, telematics, artificial intelligence, the internet of things, and persistent low interest

rates. With so many forces in play, it's difficult to determine the exact landscape of the new insurance world. But, it's not too early for insurers to prepare.

In Lebanon, although many colleagues have ventured into digitalizing their sales process for individual insurances and mainly for motor insurance, at United Assurance we are focusing on digitalizing our service offering to make the experience more enjoyable to our clients and to favor speed of settlement.

This project is in motion through several steps to ease the adaptation of our customer base and to route the allocated budget.

*** What are the recent developments within your company and what are your predictions for your results of 2017?**

- As a team, we are collectively working on different internal projects including the digitalization of our service offering to meet our everlasting vision of providing specialized and tailor-made insurance products and services, on a case by case basis, to better serve our clients and to settle claims more effectively.

In this difficult Lebanese economic situation, stability and consolidation remain the main defining factors of wariness or prudence. Being risk-averse and cautious about our every steps, this principle is key in guiding our recent developments.

Consequently, we predict overall stable results for year 2017 in respect of profitability and market share; we care mainly about a good equity as opposite to a higher turnover figure.

Insurers Should Consider Developing Into Service Providers

*** What in your opinion is the important decision any successful insurer should take in the years to come?**

- In view of the changing risk environment, economic environment, political environment and regulatory environment, the most important decision any successful insurer should take in the coming years relates to the management of the interaction between technical results and portfolio diversification to focus on equity.

Consequently, by benefiting from the historical data at hand, insurers should consider developing into service providers rather than limiting themselves to being traditional risk-takers.



Rentrer dans sa coquille c'est se mettre à l'abri de tous les risques



Tonna galea



Calliostoma



Lacuna vincta



Conus mediterraneus



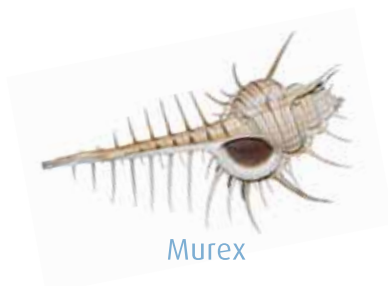
Fusus rostratus



Buccinus undatus



Clathrus



Murex



Aporrhais pes-pelecani



روحيه زكار

(مدير عام شركة كومرشال COMMERCIAL):

سياستنا ورؤيتنا المستقبلية وراء تقدمنا وربح مساحة في خارطة التأمينية

اعتبر مدير عام كومرشال COMMERCIAL روجيه زكار المحافظة على الشركة والاستمرارية أهم التحديات في ظل الأوضاع الحالية، وأبدي حرصاً على عدم الدخول في المضاربات غير المدروسة والتعامل بشفافية مع العملاء ومقدمي الخدمات، مشيراً إلى البدء بتنفيذ بعض التطبيقات الرقمية، عازياً تقدم الشركة وربح مساحة من خارطة التأمينية إلى سياستها ورؤيتها المستقبلية، القائمة على تقديم الخدمات المثالية والتعامل مع الزبائن بكل صدقية وشفافية، رابطاً نجاح العمل التأميني بالخطوات المدروسة التي يقدم عليها الضامن.

شفافية في التعامل



■ تمارس شركات التأمين والاعادة والوساطة اعمالها في ظل اوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– لا شك في ان المنطقة عموماً لا تزال تمر ومنذ سنوات عدة في اوضاع امنية واقتصادية صعبة للغاية وهذا يشمل طبعا قطاع التأمين. حيث تعمل شركات التأمين في ظل هذه الاوضاع على المحافظة على اوضاعها ومكانتها وخلق مجالات جديدة لدعم امكانياتها وتطورها.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها او ازالتها؟

– في ظل الاوضاع الحالية تبقى اهم التحديات هي المحافظة والاستمرارية وفي حين اوضاع شركات التأمين جيدة عموماً فإن سياسة شركتنا تحرص على عدم الدخول في المضاربات غير المدروسة، كما أننا نشدد على الشفافية في التعامل مع العملاء كافة من جهة ومقدمي الخدمات من جهة اخرى.

رؤية مستقبلية

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance أين انتم منهنما؟

– عملت شركتنا وتحديداً في السنوات الاخيرة على وضع رؤية مستقبلية يشغل فيها عامل الاعتماد على التطبيقات الرقمية حيزاً كبيراً، وقد بدأنا فعلياً بتنفيذ بعض هذه التطبيقات التي ستدخل ضمن نطاق عمل شركتنا، مما سيعزز قدرتنا على الاستجابة لتغيرات القطاع والتعامل

بشكل أفضل ما بين عملائها ووكلائها وموظفيها. وتتيح هذه التطبيقات تحسين سرعتها بالاستجابة، وعروض منتجاتها، وتبسيط عملياتها على النحو الأمثل.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– تواصل شركتنا التقدم وربح مساحة اكبر من خارطة التأمينية، بالرغم من الاوضاع الإقتصادية السيئة التي مررنا بها وخصوصاً في الأعوام الاخيرة، وهذا يعود لسياسة الشركة ورؤيتها المستقبلية والتي تعمل على تنفيذها بشكل مستمر، والقائمة على تقديم الخدمات المثالية والتعامل مع الزبائن بكل صدقية وشفافية والالتزام بمتطلباتهم.

الانخراط في عالم التكنولوجيا الرقمية

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟ – في الواقع ان نجاح العمل التأميني انما هو نتاج الاعمال والخطوات المدروسة التي يقدم عليها الضامن الناجح وهي تراكمية لمجمل اعمال الشركة، وإن شركتنا ومن ضمن الثوابت التي تعتمدها في كل خطتها المستقبلية تعمل اولاً على المحافظة على زبائنها القدامى كما تواصل الدراسات واستخدام التسهيلات المعلوماتية وتطوير خدماتها على مجمل الاصعدة والانخراط بشكل اكبر في عالم التكنولوجيا الرقمية لتواكب التقدم المستمر والثابت، كما ويجاد اسواق جديدة واعدة لتشجيع العملاء الجدد وهذا ما يمكنها من زيادة حجم محفظتها والبقاء بجانب المؤمنين لديها وتقديم افضل الخدمات لهم. ■



خوري وبارود

قطع تبديل سيارات ألمانية،
أوروبية ويابانية مستعملة

جونييه - ٠٩/٨٣٢٨٧٩
خليوي: ٠٣/٦٨٣٨٤٢ - ٠٣/٣٦٨٦٧٦





Every minute counts...
Choose **Intermed** for your
protection and a service faster
than **Light**



Medical Third Party Administrator

Maameltein Highway
Karam Center
Facing Miami Motel
Tel: 961 9 640222
Fax: 961 9 835644
P.O.Box: 70-745 Lebanon

bilities; but it also creates a culture for innovation and adaptation. By preparing and enabling insurers' workforce to be more creative, customer oriented and cost effective, they would be challenging the status quo of how things are being conducted across the chain.

Digital transformation could impact sales productivity, customer satisfaction, pricing approach and efficiency on underwriting and claims fronts. This should generate saving and increase revenue. Insurers are benefiting from technology to reinvent interaction with customers and integrate their products within a packaged offering related to any sort of other purchase via plug and play insurance role. Traditional distribution will lose ground in favor of technology based distribution models (aggregators, Robo advisors etc.).

Pricing becomes governed by data, telematics, sensors supported by computing power usage. Behaviour based pricing will replace loss experience models. Robust actuarial models and big data analytics will represent essential tools to assess and monitor exposure.

Claims automation will reduce human intervention by using satellites, drones, connected technologies. This will improve fraud detection and reduces cost and time needed for loss adjustment.

The Mena Markets technology projects appear to be to date concentrated on "on line" distribution platforms which are successfully expanding in the largest Markets. This is definitely a good first step. However investments should not concentrate on gimmicks to move forward with solid initiatives more related to core business. This is a long and demanding journey which requires massive investment in people and research. In pursuing our digital transformation, we need to keep in mind that our business requires thorough selection in deciding who we may insure which cannot be compromised.

*** What are the latest achievements and developments of your company & how do you expect your results to be at the end of year 2017?**

Nasco Group first priority remains concentrated on serving our clients in the Arab Markets. On the reinsurance front, we have elected to privilege proximity to clients and established offices in UAE, Saudi and Lebanon to enhance our services to these markets and their neighboring countries. We have also pooled talents into centers of excellence per line of business with the view of supporting qualitatively our clients' move towards growing speciality lines. We continue also to deploy other expert resources to underwrite a book of fac reinsurance business on behalf of reputable Markets. The latter provides Nasco with an optimal flexibility to secure further capacity for clients in respect of risks which meet the appetite of our Reinsurance Markets.

Nasco who has been transacting reinsurance since 1975 enjoys now a leading position in the Mena region and a continuous growth of our turnover in most individual Markets. We are now managing a portfolio of more than one billion of reinsurance premiums, and expect to close the 2017 year again with a solid profit in line with our expectations.

In pursuing further expansion, Nasco Group will not hesitate to reinforce presence in the Arab countries which would start effectively reconstruction like Syria and Iraq but this will require a climate of political stability before any move. In the meantime, we are putting emphasis on the African Continent and have started offices in Nigeria and South Africa. We also have plans to establish presence in Kenya. In South East Asia, we are also acquiring a reinsurance broking firm in Indonesia and intend to expand in the region when we find the right opportunity.

A successful Company needs a talented underwriting team and professional claims

*** What is the most important decision that**

successful insurers must take in the coming years?

The success of any insurer requires above all clear vision and an inspiring mission statement reflecting the culture and core values of the organization thus creating a solid connection with both staff and client base.

A successful Company needs a talented underwriting team and professional claims staff supported by a structured organization and an efficient sales force.

It is normal to focus on growing the business and targeting an underwriting profit but the key objective remains customer satisfaction via quality product offering, timely response to queries and prompt claim payment.

In a demanding environment, reacting quickly to market trends and meeting business imperatives is a must to be achieved constantly whilst keeping control of overheads.

Investment returns may prove instrumental to offset drop in technical results during years with adverse performance, but investment policy should respect

asset allocation, risk tolerance and liquidity requirements as implied by the insurance portfolio mix and accepted by regulators.

Embracing digital revolution should permit real time interaction with customers for purchasing personal line policies, accessing customer service, electronic claim filing, and premium payment.

In achieving commercial goals innovation is essential for survival. Products must remain appealing to consumers who expect fresh ideas from insurers who should be permanently on the lookout to find ahead of competition the new brand of products inspiring excellence.

Insurers should demonstrate a corporate social responsibility. Creating shareholders' value should not ignore a further value to the society. Ethics, transparency, preserving environment, human capital building and citizenship etc..should be firm commitments to ensure long term sustainability.

The advertisement features the Alliance Insurance logo at the top, which includes a stylized triangle with a red dot and Arabic text 'اللائنس للتأمين' and 'ALLIANCE INSURANCE'. Below the logo is the slogan 'Your Protection is our Concern'. The main body of the ad is divided into four sections, each with an icon and text: 'LIFE INSURANCE' with a family icon and Arabic text 'التأمين على الحياة'; 'GENERAL INSURANCE' with a house icon and Arabic text 'التأمينات العامة'; 'HEALTH INSURANCE' with a stethoscope icon and Arabic text 'التأمين الصحي'; and 'MOTOR INSURANCE' with a car icon and Arabic text 'التأمين على المركبات'. At the bottom, it states 'MORE THAN 35 YEARS OF TRUST' and 'أكثر من خمس وثلاثين عاماً من الثقة'.

**Head office: 2nd & 3rd Floor, Warba Centre, Deira, Dubai
Tel: 04 6051111 www.alliance-uae.com**

Joseph Azar (Managing Director- Nasco France):

Nasco is adapting its business model to respond better to the challenges and transformation of our industry

With 40 years of experience, Nasco France has been the leading reinsurance broker in the Mena region and one of the top three reinsurance brokers in France.

Furthermore, Nasco's enthusiastic multinational team, solid platform and flexible approach allowed them to provide their clients with customized and efficient solutions.

Joseph Azar, Managing Director for Nasco France, a widely influential figure in insurance broking not only in Mena region, but globally who, with his huge



breadth of experience and unique knowledge, was able to develop a significant market presence and business strategy that helped the company continue to demonstrate the scalability of its business and opportunities in the local, regional and international markets.

Mr. Azar 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. Azar and conducted this interesting interview with him.

The Market is now pushing seriously towards price adjustments

* No doubt that conditions remain tough in the region, so where do you see the opportunities for Insurers, Reinsurers & Brokers?

The reinsurance industry has witnessed a deterioration of technical results, following the hurricane losses of second half year 2017. As a result, the global combined ratio could go up from 92 to 115 % and return on equity would shift from +6 to -4 %. These adverse results are driven mainly by unusual loss severity but also soft conditions for commercial lines and low return on investments. The impact of 2017 cat losses derived from HIM* is only comparable historically to the 2005 hurricane season when KRW** generated losses in region of 90bn thus 113 at current prices.

Market info tends to disclose 50 pct of HIM burden would go to US primary insurers against 25 pct to Capital Markets. This leaves a heavy bill in range of 25 bn to reinsurers including 20% for Lloyd's. Whilst this loss is treated as an earning event for the largest reinsurers, many analysts believe it may well be a Capital event at least for few others.

In the current circumstances the noise and focus are only being directed towards loss severity but every one recognizes that mild levels of cat losses in the previous years were masking loss ratio deterioration under pressure of slide in prices. The significant erosion in margins was also hidden further wide release in reserves. However the decline in rates experienced mainly in respect of property and political violence is no longer sustainable.

The Market is now pushing seriously towards price adjustments applicable to all lines of business and definitely across the full globe beyond the Atlantic. We are definitely seeing an effective turn in reinsurance Markets leading hardening or at best stability in prices when the book has no fragile or volatile performance. More appetite to buy cover and change in reinsurance buying habits is likely to follow among European insurers to comply with Solvency II. Reinsurers domiciled in the Mena region will try to reap the benefit of this reversal in cycle and grow profitably their book of business.

In this context, insurance Cos in the Mena region, exposed to an escalation of geopolitical risks and repercussion of weak economic conditions, are facing more intense competition. Nevertheless the results of the Leading Markets as at Sept 30th 2017 reflect an improvement in combined ratios and ROE driven by strong measures implied by the regulatory authorities

including actuarial pricing reviews for Motor and Medex.

The ability to raise public trust in the industry, to launch innovative products, to sophisticate distribution and to encourage online product offering will permit Insurers to boost the Top line. Naturally, bottom line is what matters most and requires adequate selection and pricing in addition to proper claim adjustment and containment.

On the intermediaries front, the role of advising client on how to navigate best in a hard Market is no doubt crucial. Brokers need to demonstrate constantly to partners the ability to put forward a value proposition. Clients expect intermediaries above all to identify the most reliable Markets and secure the right price. In a vibrant and demanding Market environment, the number of insurers struggling to optimize structure and terms is on the rise. This should create more opportunities to professional intermediaries capable of modelling exposures and use their expertise and trading power to negotiate successfully the best reinsurance deals.

*Harvey, Irma, Maria Hurricanes 2017

** Katrina, Rita, Wilma Hurricanes 2005

Our priority is to support clients in gaining a better understanding of their critical exposures

* What are the most important challenges that the insurance industry is currently facing, and how do you plan to tackle them?

Insurers are increasingly pushing their brokers to play an advisory role and provide services by the side of reinsurance coverage completion. Reinsurance Intermediaries are being called to respond to the emerging new risks and develop big data collection and advanced analytics thus facilitating risk anticipation and assessment.

In a changing risk environment full of uncertainties, Nasco who has always led the panel of solution providers in the Mena region is now adapting its business model to respond better to the challenges and transformation of our industry. Our priority is to sup-

port clients in gaining a better understanding of their critical exposures and exploring the best avenues to mitigate same. We are also mobilizing our resources to cooperate upon request with customers on the strategic front for the sake of achieving more operational efficiency and higher levels of expansion. This underlines clearly a stronger partnership with our client base to provide high end expertise for non conventional segment of their book, and unpredictable risks and perils.

Whilst Nasco tends to adopt a tailor made approach with differentiated advice and service in handling our Clients' placing requirements we are now keen on offering simple online reinsurance solution vide a modern electronic platform. This requires building an infrastructure around an engine to automate data collection and placement of simple risks other than complex corporate risks which require deep level of uwing expertise.

On a complete different note the general political and / or economic instability in our main region of operation has also led Nasco to accelerate geographical expansion beyond Mena countries with all the challenges this entry to new Markets could require. Nasco is reshaping its business model and human capabilities to secure success of these new offices.

Insurance and Technology is a topic on the mind of every player in the industry

* Where does your company stand from innovation & digital insurance?

Insurance and Technology is a topic on the mind of every player in the industry equally complex and exciting, presenting huge opportunities and serious threats. Money invested in alliances with Tech startups during 2011 to 2016 is estimated at US\$ 6bn but this sounds modest for our industry transacting a turnover in range of US\$ 5 trillion and perceived as out of date when compared to other sectors moving faster like press, music, travel, automotive industry and many others.

The new generation of customers are open to releasing personal information, keen on regular interaction with technology devices and looking for different proposition. Insurers have to reinvent themselves, use the experience of digital platforms and offer new experiences to clients notably simple to understand, easy to buy at affordable prices. Remote customer contact will need to be shifted to frequent interaction encouraged by a risk coaching approach and / or personalized advice and pricing.

Not only does Digital revolution offers technology capa-



بمناسبة إحتفالها بمرور ٣٠ سنة على تأسيسها

جورج قبان (المدير الإقليمي لشركة UIB / DIFC):

رواد في مجالنا ولنا تأثير على مسار أسواق التأمين

أثمرت مسيرة الشركة المتحدة لوسطاء التأمين UIB مدى ثلاثين عاماً إنجازات مشرفة رفعت من مكانتها وموقعها بين شركات الوساطة الإقليمية، خصوصاً بعد استحواذ الشركتين اليابانيتين العملاقتين سامبو وMSI على ٢٠ في المئة من أسهمها، والتوسع بحضورها في أكثر من ٢٦ مدينة حول العالم.

المدير الإقليمي في الشركة جورج قبان والذي لم ينس يوماً جذورها العربية أكرامها وتأثيرها على مسار أسواق التأمين، ولاحظ تحسن مستوى الأداء لدى الوسطاء في المنطقة، وذكر بتقدير الشركة بالعمل في أسواق خاضعة للرقابة والأنظمة الصارمة ومستوى الأداء الرفيع.

مع اعتماد العميل والوسيط وشركة التأمين دستوراً قائماً على التعاون في ما بينهم بصدقية وشفافية

الوضع لكان هذا جيداً. حبذا لو استطعنا تقديم نموذج عن التعاون بين العميل والوسيط وشركة التأمين، ان تحقيق الامر ليس صعباً، اذ تم انجازه في اسواق اصعب من اسواق منطقتنا. فالمطلوب هو نوع من الانضباط وهذا سيحقق إما عن طريق أناس يرغبون به ويشجعون على الانتماء الى النادي الذي يضم مجموعة تفضل الانضباط فتوقع على اتفاقية تضبط العلاقة في ما بينها، مما يشكل دستوراً بين العميل والوسيط وشركة التأمين فستطيع الأخيرة تسويق منتجاتها التي تشكل إفادة للمؤمن له. عندما تقول شركة التأمين مثلاً انها موقّعة على عهد بأنها ستعامل المؤمن له بصدقية وشفافية، مقارنة بمن يرفض التوقيع على ذلك فهي بالنتيجة تتمتع بميزة جيدة تعود بالفائدة عليها ومن دون ان تتكبد اية كلفة اضافية.

اتفاقيات وشركات استراتيجية

■ ما هي آخر المستجدات في شركة UIB؟

– بالإضافة الى موضوع استثمار MSI في العام ٢٠١٧ ثمة توسع نفذ وانجازات تحققت في دول مثل المكسيك، بنما، البيرو، كولومبيا وعدد من دول اميركا اللاتينية. كما اصبحت الشركة رابع اكبر وسيط اعادة تأمين في السوق الكورية. الى ذلك وقعنا على اتفاقيات وشركات استراتيجية مع بعض شركات التأمين واعادة التأمين في السوق الصينية، لكن بالطبع ثمة تحديات عدة اذ ان الاقتصاد العالمي عموماً يواجه الكثير من التحديات حالياً، غير ان تنوع محافظتنا ساعدنا على تحقيق نتائج جيدة، وفي هذا الاطار نأمل ان نحقق افضل النتائج نهاية ٢٠١٧. وانوه هنا ان الشركة هي بين الوسطاء الخمسة الاوائل الذين يتمتعون بصفر دين، بينما كل الوسطاء المنافسين لها تترتب عليهم ديون متراكمة. لقد مولت الشركة نموها ذاتياً اي ليس عن طريق الاستدانة او استقطاب مستثمرين من خارج القطاع. فالاستثمار الذي دخل الشركة هو من قلب القطاع وللقطاع وللمدى البعيد. ■

– أعتقد أنه في العام ٢٠١٧ لو جمعنا كل الدول في محيط شمال افريقيا والشرق الأوسط لوجدنا انها تشكل الثلث أو أكثر بقليل من محافظتنا شرط أن يكون المشروع ورأس المال من المنطقة وليس يابانياً أو صينياً أو أوروبياً، ويشغل في المنطقة العربية، لذا يبقى التصنيف صعباً في المنطقة، غير ان الأخيرة وان كانت تعتبر مهمة بالنسبة الينا، فالواقع يفيد بأنه كلما تنوعت محافظتنا كلما استطعنا المتابعة بقوة وخدمة المنطقة أكثر حتى لو كانت الإيرادات المحققة ضعيفة.

شفافية ومهنية في العمل

■ هل تبدل واقع المنافسة اليوم عما كان عليه سابقاً؟ – الملاحظ ان مستوى الأداء لدى الوسطاء في المنطقة الى تحسن. ربما يُفضل البعض ان تقوم ربحية العمل على بعض المبادئ والأسس، إلا ان البعض الآخر يعتقد بأن الأسواق الخاضعة للرقابة والضوابط والإشراف المشدّد لا تناسبها وتشكل لها كلفة إضافية. لذا تفضل العمل في مناطق أخرى أكثر حرية وتساهلاً. اننا في شركة UIB على العكس، بحيث نطمئن عملاءنا الى ان أخطارهم المغطاة من قبلنا أكثر أمناً، لأننا نفضل العمل في أسواق خاضعة للرقابة والأنظمة الصارمة ومستوى الأداء الرفيع، وبهذا الأسلوب تتم طريقة العمل بشفافية ومهنية وصدقية على عكس بقية الاسواق. ان هذا الامر يشكل كلفة اضافية للشركة لكننا نفتخر ونعتز بأسلوب عملنا هذا، ونقول لعملائنا اننا نختار التواجد في اسواق ذات رقابة محترفة ومهنية عالية لحماية مصالح عملائنا، فالوسيط حلقة من حلقات السلسلة، كما ان قوة الوسيط هي من قوة المعيد.

تعاون بين أطراف عملية التأمين

■ ما الذي تفتقده المنطقة لاحداث نقلة نوعية في قطاعي التأمين والوساطة؟

– لا نستطيع الجزم بأن المنطقة كلها جيدة أو العكس. لو استطعنا التركيز على نقطة واحدة لتحسين

أول وسيط عربي معتمد في «لويدز»

■ كيف تختصرون إنجازات شركة المتحدة لوسطاء التأمين UIB بعد مضي ٣٠ عاماً على عملها في أسواق التأمين؟

– من الصعب إيجاز إنجازات ثلاثين عاماً من العمل بكلمات عدة. لكن باستطاعتنا التوقف عند المحطات المهمة في تاريخ الشركة وأولها مرحلة ما بعد التأسيس، إذ ان الإنجاز الأكبر للشركة ان تكون أول وسيط معتمد من سوق «لويدز» وبشكل استثنائي خلال فترة كان من الصعب اعتماد وسيط ذي جذور عربية في «لويدز».

حالياً بعد مضي ثلاثين عاماً باستطاعتنا القول اننا توّجنا احتفالنا بانضمام شركتي سامبو وMSI اليابانيتين الينا وقد أصبحت ملكية أكثر من ٢٠ في المئة من الشركة تعود الى هذين العملاقين في قطاع التأمين الياباني. الأمر المميز اتفاق العملاقين المتنافسين على ملكية حصص في شركة المتحدة لوسطاء التأمين UIB. والمدمّش في الأمر ان اليابانيين لهم طروحاتهم وثقافتهم الشبيهة بما انتهجه شركة UIB، وكذلك تقاليدهم وتفكيرهم وأسلوبهم في تأمين الخدمة المطلوبة للمؤمن له. انها أمور نتفق عليها معهم. لقد أضحت شركة UIB حالياً حاضرة في أكثر من ٢٦ مدينة حول العالم، وبرغم نموها في القارات إلا أننا لا ننسى جذورنا والأسواق التي نشأنا فيها والتي حوّلتنا استقطاب الخبرات الجيدة لخدمة عملائنا في كل الدول العربية التي نكنّ لها محبة خاصة ونتمنى لها الخير. وفي هذا السياق نتمنى ان تزداد المنافسة الشريفة لأنها جيدة، لا سيما ضمن معايير الأداء. نحاول دائماً ان يبقى جزءاً من مجتمعنا وان نطور مساهماتنا في المؤسسات المختلفة لكي يبقى من الرواد وصانعي القرار وان نستطيع التأثير نوعاً ما على مسار أسواق التأمين لكي ينمو القطاع أكثر، وان يسير من الجيد الى الأفضل ومن الأفضل الى الممتاز.

محفظة متنوّعة

■ كم تشكل حصة منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا من محفظة الشركة وما هي توجهاتكم الجديدة؟

نقدم لك حلول مبتكرة



www.qgirco.com

info@qgirco.com

محمد السيد (مدير عام مجموعة فنتشرتش فارس FENCHURCH FARIS - اليونان)؛ ضرورة طرح الشركات العاملة في المنطقة منتجات مبتكرة تصب في تطوير صناعة التأمين فيها



طالب مدير عام مجموعة فنتشرتش فارس FENCHURCH FARIS - اليونان محمد السيد بضرورة طرح شركات التأمين العاملة في المنطقة منتجات جديدة ومبتكرة تصب في تطوير صناعة التأمين فيها، ورسم صورة ضبابية عما ستؤول إليه شروط المعيّدين بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما»، مشيراً إلى بذل الجهود لتحقيق مفهوم الذكاء الاصطناعي في أعمال الشركة، متوقعاً تحقيق نتائج متوافقة مع الأهداف المرسومة، داعياً الضامن إلى إيجاد نوع من الشراكة مع المؤمن لهم بما يضمن استمراريته في العمل.

نتوقع ان تكون نتائجنا متوافقة مع الميزانية الموضوعة والأهداف المرسومة نتيجة اعتمادنا سياسة متحفظة

- نتوقع ان تكون نتائجنا متوافقة مع الميزانية الموضوعة والأهداف المرسومة نتيجة اعتمادنا سياسة متحفظة، مع ضمان نجاحنا في تحقيق أرقام إيجابية تتناسب مع مكانتنا وموقعنا.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمدها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

- يتوجب على الضامن للاستمرار في نجاحه ان يكون على معرفة تامة بكل المستجدات التي تحصل من حوله، وعلى مقربة من العملاء لزيادة ثقتهم به، الى جانب التعريف بالمنتجات المتوافرة لديه بهدف ايجاد نوع من الشراكة مع المؤمن لهم، بما يضمن استمراريته في العمل

ومتابعة مسيرة نجاحه وتألقه. ■

- تكثر الأحاديث عن إمكانية وجود تشدد في الشروط من جانب المعيّدين، لكن الأمور لا تزال غير واضحة الى حين تجديد الاتفاقيات، إلا أنه ولسوء الحظ لا تزال أسعار التأمين على الممتلكات في هبوط داخل السوق الإماراتية.

■ أين شركتكم من موضوع الذكاء الاصطناعي والخدمات الرقمية؟

- نبذل جهداً كبيراً لتحقيق مفهوم الذكاء الاصطناعي ونحن كشركة FENCHURCH FARIS نحاول بالإمكانات المتاحة مواكبة المتغيرات والعمل بحسب واقع السوق، ولكن الإستثمارات في هذا المجال ذات تكاليف مرتفعة ما يحول دون ان تكون شركات التأمين العربية بمستوى الشركات الأخرى المتقدمة.

سياسة متحفظة

■ كيف تتوقعون نتائجكم للعام ٢٠١٧؟

الارتقاء بصناعة التأمين في المنطقة

■ في رأيكم، ما هي الحلول التي يجب العمل بها في ظل الظروف الصعبة التي تشهدها المنطقة؟

- المطلوب في الوقت الراهن طرح منتجات تأمينية جديدة ومبتكرة هدفها تطوير صناعة التأمين والارتقاء بها داخل المنطقة أكثر من جني عائد مادي، ومن بين هذه المنتجات المتوافرة في الأسواق الأجنبية تأمين مخاطر الإعتداءات الإلكترونية، DIRECTORS AND OFFICERS LIABILITY INSURANCE أو ما يعرف بـ (D&O)، في حين تساعد هذه التغطيات الجديدة على حماية الشركات والاستثمارات الأجنبية والمحلية.

مواكبة المتغيرات

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» هل مستم أي تشدد في الشروط من قبل المعيّدين؟

بيمه
Beema



**PEACE
OF MIND**

IS WHAT YOU GET WITH

BEEEMA

CORPORATE INSURANCE

بيمه
Beema



44050555 ٤٤.٥.٥٥٥
www.beema.com.qa



زهير العطوط

(رئيس شركة APEX لوساطة التأمين وإعادة التأمين - الأردن)؛

وجوب تركيز الشركات العاملة في صناعة التأمين على الأسس الفنية الصحيحة

أكد رئيس مجلس إدارة شركة APEX لوساطة التأمين وإعادة التأمين زهير العطوط وجوب تركيز الشركات العاملة في صناعة التأمين على الأسس الفنية الصحيحة، وترقب ارتفاع أسعار التغطيات وتشدّد المعידين في شروطهم نتيجة الخسائر التي تكبدوها خلال العام ٢٠١٧، نافياً وجود أي مشاريع توسعية حالياً، مشدداً على خطوات الصداقية والعمل الفني الصحيح لنجاح أي ضامن.

ليس بالأمر السهل وكلفته مرتفعة.

٢٠١٧ عام ايجابي

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال

العام ٢٠١٧؟

- يعتبر عام ٢٠١٧ ايجابياً على

المجموعة ككل، بالرغم من مواجهة بعض التحديات والصعوبات في أسواق معينة كالإمارات والمملكة العربية السعودية، في حين ان أسواقاً أخرى كانت جيدة.

وحالياً ليس لدينا أي مشاريع توسعية حيث كان آخرها في السوق المصرية، كما نعمل على ترتيب أوضاعنا داخل السوق المحلية.

■ في رأيكم ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمدها الضامن الناجح في السنوات المقبلة؟

- أهم الخطوات على هذا الصعيد

الصداقية والعمل الفني الصحيح. ■

ارتفاع اسعار الاقساط لم يتحقق ويتطلب وقتاً

- نتمنى تحسن الشروط وارتفاع أسعار الأقساط، إلا ان ذلك لم يتحقق حتى الآن وسيطلب ذلك وقتاً أطول من المتوقع، مع العلم ان الأسعار في الأسواق الأوروبية والأميركية بدأت تنجس صعوداً على عكس أسواق المنطقة التي لا تزال تشهد استقراراً، في انتظار ارتفاع الأسعار وتشدّد الشروط من قبل المعيدين نتيجة الخسائر الضخمة التي تكبدوها خلال العام ٢٠١٧.

■ أين شركة «إيكس» من التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

- بدأت الشركة العمل وفق هذا التوجه ولكننا بحاجة لبعض الوقت باعتباره

تركيز على الأسس الفنية

■ تمارس شركات التأمين وإعادة الوساطة أعمالها في ظل ظروف صعبة، في رأيكم، ما هي الحلول التي يجب اتخاذها؟

- المطلوب من الشركات العاملة في صناعة التأمين التركيز بشكل كبير على أعمالها وفق الأسس الفنية الصحيحة، بالإضافة الى تمتين وبناء علاقات وطيدة مع عملائها في ظل إشتداد حدة المنافسة وتأزم الأوضاع الجيوسياسية في المنطقة واستمرارها لفتترات طويلة، ومن الأفضل التركيز على بعض النقاط لضمان الاستمرارية.

في انتظار ارتفاع الأسعار

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» والحرائق التي شهدتها الأبراج بمنطقة الخليج في الفترة الماضية، هل لاحظتم أي تغيير؟

نبذة عن كاك للتأمين:



تأسست شركة كاك للتأمين عام ٢٠١٠م بموجب القرار الوزاري رقم (١٢١) براس مال مصرح به مليار ريال يمني أسستها نخبة من رجال الأعمال المرموقين والمؤسسات المالية الرائدة بقيادة كاك بنك.

الأكثر انتشاراً في اليمن من خلال فروع ومكاتب كاك بنك والبالغة ٨٥ مكتباً وفرعاً مما يمكنها من توفير خدمات تأمينية سريعة ومتميزة .

كادر وظيفي يتمتع بخبرات ومهارات قيادية وفنية واسعة في قطاع التأمين ، طموحهم الإسهام بشكل فاعل في تطوير قطاع التأمين في اليمن والارتقاء بمستوى الخدمات التأمينية وتفعيل الدعم الفني والاستشاري للعملاء.

تتمتع كاك للتأمين بقدرة تأمينية واسعة تؤهلها لتقديم كافة الأغطية التأمينية بأسعار مناسبة ومدروسة وتسويق وعرض منتجات تأمينية جديدة بدعم من كبرى شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية والإقليمية.



كاك للتأمين
CAC INSURANCE



Sana'a Republic Of Yemen
P.O.Box 4542
Tel : +967 1 538994
Tel : +967 1 538991
info@cacinsurance.com.ye

Aden
Crater - Queen Arwa St. Swaid Building
Tel : +967 2 250333
Tel : +967 2 250444

Hodeidah
The Commercial Area 26. Sep. Street
Tel : +967 3 216555
Tel : +967 3 216777

Jamil Bahou

(Chairman and Managing Director-Crescent Global Group):

To survive in any environment you need to innovate, consolidate and move forward

Crescent Global is a leading provider of insurance, reinsurance, risk consulting, employee benefits, and human capital consulting to private and public organizations, ceding companies and the consumer market place. The Crescent Global group operates through 15 offices worldwide. Al Bayan Magazine met Jamil Bahou, Chairman and Managing Director-Crescent Global Group who expressed his point of view regarding the tough conditions in the region and talked about the most important challenges the insurance industry is currently facing. He further gave us an idea about their latest achievements and developments and commented about digital insurance.

Below is an account of the interview.



2017 was one of the best years on record for the group in multiple areas

*** No doubt that conditions remain tough in the region, so where do you see the opportunities for Insurers, Reinsurers & Brokers?**

- I believe opportunities in the region remain plentiful for insurers, reinsurers, and brokers alike. Insurance penetration continues to be one of the lowest in the world and the upside is tremendous. The problem you have for insurers, is that many have relied on their investments for many years to generate a profit as opposed to their technical results. In this climate, insurers who had investing in their underwriting and corporate governance you will find are faring far better. To survive in any environment, you need to innovate, consolidate, fail fast where you must, and move forward. Reinsurers are better placed than insurers because they have a wider geographical scope to operate in. For reinsurers, it continues to be in specialty lines as well as emerging markets such as Africa and Asia.

As for brokers, this environment will mean brokers will need to find more ways of delivering tangible value to your clients whether to a cedant or a direct client.

To do this, our view is you need resources, scale, and underwriting capacity. For smaller brokers, the opportunity is to merge, sell, or become highly specialized in my view.

Challenges

*** What are the most important challenges that the insurance industry is currently facing, and how do you plan to tackle them?**

- The biggest challenges the insurance industry in the region is facing is irresponsible pricing, lack of corporate governance, inadequate risk management at the risk level, political and economic disruption, and a changing regulatory and tax environment which will put more pressure on the bottom line.

We are very big believers in the cloud

*** Where does your company stand from innovation & digital insurance?**

- We are very big believers in the cloud and have already invested tremendously in this space. Without a digital strate-

gy, no insurer can hope to grow and survive in the years to come.

Unfortunately, I am not in a position to share further details on our strategy for confidentiality purposes.

*** What are the latest achievements and developments of your company & how do you expect your results to be at the end of year 2017?**

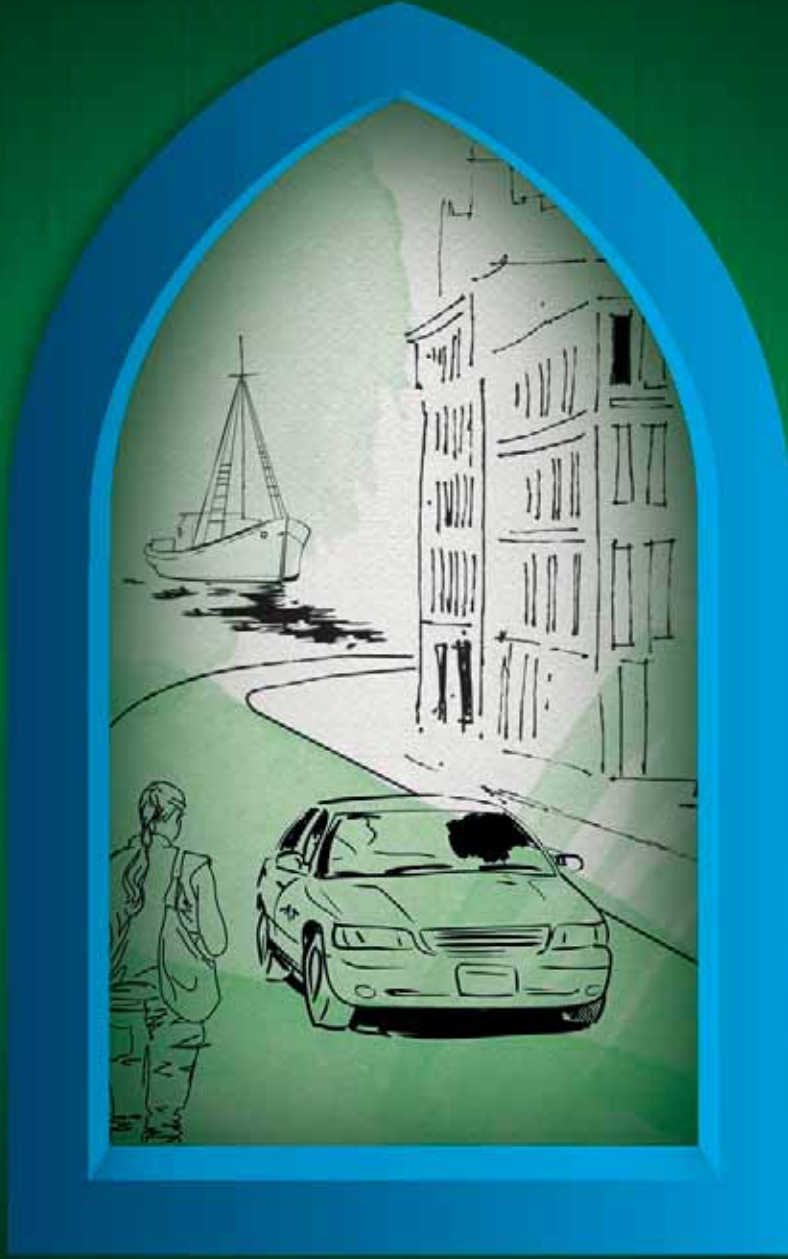
- Its too early to be able to quantify the results as we are still closing the books. What I will say is overall 2017 was one of the best years on record for the group in multiple areas.

There will be a shortage of people in the industry

*** What is the most important decision that successful insurers must take in the coming years?**

- If local, how to expand regionally. If regional, how to grow beyond the Middle East. In addition, how to acquire young talent, train, and retain because there will be a shortage of people in the industry.

راحة واطمئنان



دار التأمين
INSURANCE HOUSE
P.S.C - ع.م.ع



تقدم لكم دار التأمين مجموعة من الحلول والخدمات التأمينية الشاملة والتي صممت خصيصاً لتناسب احتياجات عملائها من المؤسسات والأفراد.

للمزيد من المعلومات
اتصل على ٨٠٠٤٤٤١
أو قم بزيارة www.insurancehouse.ae

راحة واطمئنان

حامد مبروك

(رئيس منطقة شمال افريقيا في شركة WILLIS TOWERS WATSON):

على الضامن ان يكون أكثر خلقاً وابتكاراً بأفكاره وتطلعاته

رئيس منطقة شمال افريقيا في شركة
WILLIS TOWERS WATSON حامد
مبروك لاحظ تشدداً من قبل المعيدين
العالميين بسبب الكوارث الطبيعية
التي تعرضت لها الولايات المتحدة،
وذكر بمعاملة وسطاء إعادة
المنافسة الشرسة وكوسطاء تأمين
ضعف الوعي التأميني في الاسواق
العربية. متوقفاً تحقيق نتائج
ممتازة، مشدداً على ضرورة ان يكون الضامن أكثر خلقاً وابتكاراً بأفكاره وتطلعاته.



تشدد من قبل المعيدين

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» والكوارث في دول أخرى لاحقاً، هل لاحظتم أي تشدد من قبل المعيدين في أسواق المنطقة؟

– لمسنا حتى الآن تشدداً وصعوبة في قطاع إعادة التأمين في السوق البريطانية، والمنتظر ان تتوضح الامور خلال فترة قصيرة في ما يتعلق باستمرار الوضع على ما هو عليه وربما التحول نحو التحسن، وعموماً بدأنا نلاحظ تشدداً واضحاً في التجديدات من قبل المعيدين لم نشهده خلال الأعوام الماضية.

مشكلتنا المنافسة وضعف الوعي

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها كوسطاء تأمين وإعادة؟
– كوسطاء إعادة تأمين نعاني مشكلة المنافسة الشرسة في الأسواق التي نتواجد فيها، بعدما أضحت تحديات متطلبات شركات التأمين كبيرة وداهمة. وكوسطاء تأمين نواجه مشكلة ضعف الوعي التأميني في الأسواق العربية.
■ أين أنتم من تطبيق التقنيات الرقمية والذكاء الاصطناعي؟
– لدينا قسم خاص بالإبتكارات الرقمية ومجال التحليل وتكنولوجيا المعلومات.

٣٠ في المئة نمواً

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟
– على صعيد السوق المصرية ستكون نتائجنا ممتازة مع تحقيق زيادة في النمو قد تصل الى ٣٠ في المئة مقارنة بالعام الماضي.
■ ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمدها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟
– من المهم جداً ان يكون الضامن أكثر خلقاً وابتكاراً بأفكاره وتطلعاته. ■

«ويليس تاورز واتسون» تعين نيل ايروين

مديرا جديدا لمنطقة وسط وشرق أوروبا والشرق
الاطلس وافريقيا



عينت شركة ويليس تاورز واتسون
WILLIS TOWERS WATSON الرائدة في مجال
الاستشارات والوساطة والحلول العالمية،
نيل ايروين NEIL IRWIN مديرا جديدا لمنطقة وسط
وشرق أوروبا، الشرق الاوسط وافريقيا، وسيكون
مقره في دبي.

ويتمتع ايروين بخبرة تمتد لأكثر من ٢٥ عاما في
مجال صناعة التأمين لا سيما في منطقة وسط وشرق
أوروبا، الشرق الاوسط وافريقيا، ومن خلال منصبه
الجديد، سيتولى قيادة حوالي ٢٣٠٠ شخص في أكثر
من ٤٠ دولة، فضلا عن ادارته لقسمي المخاطر
والوساطة في منطقة وسط وشرق أوروبا، الشرق
الاطلس وافريقيا.

ويعمل ايروين في المنطقة منذ العام ٢٠٠٩ حيث
تولى قيادة تطوير الاعمال في منطقة أوروبا والشرق
الاطلس وافريقيا والهند في شركة «مارش» MARSH
لمدة اربعة اعوام، وشغل ايضا منصب المدير الاداري
لعمليات «مارش» في الشرق الاوسط وافريقيا خلال
الفترة الممتدة من ٢٠١٣ الى ٢٠١٦. وفي الآونة
الاخيرة تولى إدارة عمليات التوزيع العالمي في شركة
سيغنا للخدمات الصحية العالمية، حيث عمل بين دبي
والولايات المتحدة الاميركية، كما شغل عددا من
المناصب العليا في أوروبا خلال وقت سابق من حياته
المهنية، حيث عين مديرا اداريا اقليميا لشركة «مارش»
في المملكة المتحدة ومدير التنمية في أوروبا في شركة
SEDGWICK.



دبي للتأمين

DUBAI INSURANCE

شارع الرقة، بناية شركة دبي للتأمين، ص.ب: ٣٠٢٧، دبي، الامارات العربية المتحدة، هاتف: +٩٧١ ٤ ٢٦٩٣٠٣٠، فاكس: +٩٧١ ٤ ٢٦٩٣٧٢٧
Al Regga Street, Dubai Insurance Co. Bldg., P.O.Box: 3027, Dubai, U.A.E., Phone: +971 4 2693030, Fax: +971 4 2693727
Toll free: 800 Dubins (382467) | E-mail: info@dubins.ae | www.dubins.ae



نبيل بازاري (شركة كوجنت - CIBL)؛

نجحت خطتنا الثلاثية في تحقيق أهدافنا وسجلنا

١٧ في المئة نمواً في الناتج

سعت شركة كوجنت لوساطة إعادة التأمين COGENT INSURANCE BROKERS LIMITED (CIBL) منذ تأسيسها الى التمايز عن غيرها من الشركات فركزت على خطوط تأمينية متخصصة ومبتكرة تفوقت فيها. رئيس الشركة نبيل بازاري رأى ان الفرص تكمن في تحديات الأوضاع الحالية من سياسية واقتصادية، وأشار الى نوعين من التحديات التقليدية المتمثلة في المنافسة السعرية وغير التقليدية الكامنة في تحديات هامش الربحية الذي تعانیه الشركات بسبب المنافسة السعرية، مذكراً بإنشاء شركة استشارية متخصصة في تطوير أعمال الشركات، كاشفاً عن تطبيق برامج داخلية تقوم بتحليل المحافظ التأمينية وتسريع تطبيق أنظمة تكنولوجيا المعلومات على إجراءات ونظم العمل، مؤكداً نجاح الخطة الثلاثية في تحقيق أهدافها وتسجيلها نمواً بنسبة ١٧ في المئة في ناتجها، مشدداً على ضرورة وضع استراتيجيات طويلة الأمد لمواكبة تطورات العصر الحديث باستقطاب واستخدام التكنولوجيا في أعمال التأمين.

أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– كما سبق ووضحنا في المقابلات السابقة قمنا بإنشاء خطة ثلاثية وقد نجحنا في تحقيق جميع اهدافها وبتوفيق الله استطاعت الشركة ان تنهي عامها ٢٠١٧ بنمو نسبته ١٧ في المئة في ناتجها، وقد قمنا ايضا بإنشاء مكاتب دعم فنية ونحن بصدد ان ننشئ مكتباً متخصصاً لدعم خدمة عملائنا قد يكون موقعه في الاردن او في بيروت وسيتم اطلاقه في منتصف العام المقبل.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– اهم قرار في نظرنا هو وضع استراتيجيات طويلة الامد لمواكبة تطورات العصر الحديث باستقطاب واستخدام التكنولوجيا في اعمال التأمين، واستخدام الجوال وايجاد حلول لتسهيل التعامل مع الافراد، وهذا طبعا يتطلب استثمارات، حيث انه أحد القرارات التي تؤخذ اليوم وتعطي نتائجها بعد سنوات عديدة، وهذا قرار مهم ننظر اليه دائماً بعين الشركات التي تتمتع برؤيا ثاقبة للمستقبل البعيد. ■

التأمين للعمل في اعادة هيكلة وتحسين عمل واداء محافظ هذه الشركات وتسهيل ايجاد شركات إعادة التأمين.

تطبيق أنظمة تكنولوجيا المعلومات

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق الرقمي Digital Insurance أين انتم منهنما؟

– أصبحت التكنولوجيا عموماً مفروضة على جميع صناعات تطبيق الخدمات وصناعة التأمين لا تستثنى منها. نحن في الشركة قد قمنا بتطبيق برامج داخلية تقوم بتحليل المحافظ التأمينية وتسريع تطبيق أنظمة تكنولوجيا المعلومات على إجراءات ونظم العمل عموماً بحيث تبيننا اسساً تعمل على تسريع وتحسين تقديم الخدمة.

اما بالنسبة للـ Cyber Insurance فيوجد لدينا بعض معيدي التأمين الذين لديهم شراهة في تقديم الدعم لهذه المحفظة الجديدة، لكن الاسواق المحلية ما زالت تحبو ببطء في طلب التأمينات، والسبب الرئيسي هو المستهلك النهائي الذي يفتقر الى الوعي وهذا ما ننظر اليه كفرصة تقوم خلالها شركات التأمين ونحن معها بتزويد المعلومات الكافية للتوعية حول التأمينات المتوفرة للـ Cyber Insurance.

حلول لتسهيل التعامل مع الأفراد

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على

تطوير أعمال التأمين

■ تمارس شركات التأمين والاعادة والوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– تكمن الفرص في تحديات الاوضاع الحالية من سياسية واقتصادية، ففي الوسط العربي تولد نوع جديد من الابتكار في مجال صناعات التأمين حيث يوجد امثلة كثيرة في التأمين العالمي غير مطبقة لغاية اليوم في منطقتنا العربية، وقد تكون هذه فرصة مجدية لتطوير اعمال التأمين بحيث يكون التأمين مبتكراً.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها او ازلتها؟

– ثمة نوعان من التحديات. تحديات كلاسيكية وهي المنافسة السعرية الشرسة، بحيث يكون من الصعب ايجاد شركات تأمين لتغطية محافظ متعثرة، وتحديات غير تقليدية جديدة وهي تحديات هامش الربحية الذي تعانیه شركات التأمين بسبب المنافسة السعرية. قمنا بوضع خطط مبتكرة لإستثمار هذه التحديات وتحويلها الى فرص بحيث انشأنا شركة استشارية متخصصة في تطوير الاعمال تتشارك يداً بيد مع شركات التأمين واعادة



RAK INSURANCE



Download the app. Experience the brand.

RAK Insurance mobile app is now available for download. It offers:

- Easy access to your medical network
- Buy a wide range of insurance products online
- Exclusive customer portal
- Emergency contact services
- Simple and hassle-free guidelines on how to make a claim

We believe that a beautiful tomorrow begins with a wiser today.



رنا حفضا (مديرة تنفيذية في شركة شديد ري (CHEDID RE):



على شركات التأمين التركيز على الربحية الاكتتابية وخفض مصاريفها

رأت المديرة التنفيذية في شركة شديد ري CHEDID RE رنا حفضا ان باستطاعة قطاع التأمين الاستمرار والازدهار في حال ركزت الشركات في اعمالها على الربحية الاكتتابية وخفضت مصاريف التكلفة التشغيلية، واعتبرت ان لكل سوق تحدياتها الى جانب المشكلات والتحديات العامة، لكننا في «شديد ري» نعمل على ازالة هذه التحديات بفضل فريق عملنا القوي المتضامن ذي الخبرات التقنية العالية، موضحة ان الشركة تماشى العصر ومقتنعة تماما بالاستثمار في الرقمية، مشيرة الى دخولها اسواقا جديدة ستفتح آفاقا وفرصا واسعة، داعية شركات التأمين الى اجتذاب الخبرات والاستثمار في الموارد البشرية تحسينا للقطاع على كل المستويات.

مقتنعون أن التكنولوجيا والتطبيق الرقمي هما المستقبل في عالم التأمين وعالم الأعمال ككل

الدخول إلى أسواق جديدة ستفتح لنا آفاقاً وفرصاً واسعة. واخيراً فوزنا في دبي بجائزة أفضل وسيط إعادة تأمين في الشرق الأوسط لعام ٢٠١٧ هو نتيجة عمل جبار قام به فريق العمل وهو تقدير من لجنة التحكيم المشكّلة من أهم الشخصيات في عالم التأمين في المنطقة والعالم. هذه الجائزة تحمل في طياتها نوعاً من المسؤولية والتحدي للاستمرار والتفوق.

عامل فعال في تحريك الاقتصادات

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– يجب على الضامن الناجح أن ينظر إلى الخسائر التي تكبدها قطاع التأمين في العامين المنصرمين ٢٠١٦ – ٢٠١٧ ويكون ذلك حافزاً ودافعاً لشركات التأمين للتركيز على الربحية الاكتتابية من دون المس في جودة الخدمات المقدمة. كما انني ادعو الشركات إلى العمل على اجتذاب أفضل الخبرات والاستثمار في الموارد البشرية كي نعمل جاهدين على تحسين هذا القطاع على كل المستويات.

في كل بلدان العالم المتقدمة تعتبر شركات التأمين محركاً قوياً للحياة والاداء الإقتصادي، وأعتقد أن قطاع التأمين يستطيع ان يكون عاملاً فعالاً في تحريك اقتصادات دول المنطقة اذا عملنا جميعاً على نهضته كل من دوره وموقعه. ■

ودعوة للمثابرة وقد ساعدتنا في هذا العلاقات القوية التي بنيناها مع عملائنا وشركائنا من شركات تأمين وشركات إعادة التأمين في جميع أنحاء العالم ونستطيع القول أن هذه العلاقات كانت ولا تزال وستبقى العمود الفقري لنجاحنا الدائم.

استثمار في الرقمية

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالإبتكار والتطبيق الرقمي (digital insurance)، أين أنتم منهنّما؟

– اليوم الابتكار والتطبيق الرقمي (digital insurance)، هما المستقبل في عالم التأمين. وفي كل مرحلة من مراحل التطور كانت مجموعتنا وبالأخص «شديد ري» من السابقين ومن الرواد. فشركتنا تماشى العصر ومقتنعة ان الإستثمار في الرقمية يساعدنا على التميز في خدماتنا (Service towards Excellence).

نفتخر اليوم بأن لدينا من أهم البنى التحتية لتكنولوجيا المعلومات وذلك لأننا مقتنعون أن التكنولوجيا والتطبيق الرقمي هما المستقبل في عالم التأمين وعالم الأعمال ككل.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– في كل مرة تقف شديد ري امام التحديات، تعمل على إبتكار الحلول وذلك للبقاء على النمو المستمر، كما اننا قمنا هذه السنة بتفعيل وجودنا في لندن وذلك عبر مكتبنا هناك، كما اقدمنا على

لكل تحد فرصة جديدة

■ تمارس شركات التأمين وإعادة الوساطة اعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– لا تساعد الأوضاع السياسية والأمنية في المنطقة ككل في الاستثمارات إلى جانب انخفاض أسعار النفط نظراً لالم لها تداعيات صعبة على جميع القطاعات الاقتصادية. بالرغم من كل ذلك اعتبر أن قطاع التأمين يستطيع الاستمرار والازدهار إذا ركزت الشركات على الربحية الاكتتابية (underwriting profit) وعملت على تخفيض مصاريف التكلفة التشغيلية وتقوية خدمة الزبائن أكثر كي تقدم لعملائها الخدمة الجيدة المرجوة. كما انني ارى فرصاً عدة للاندماج بين الشركات وذلك يعطي الكثير من القوة للقطاع وبنوع خاص عندما تتنافس مع شركات عالمية على مشاريع ضخمة.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها أو ازلتها؟

– بالتأكيد التحديات كثيرة ولكل بلد أو سوق تحدياته إلى جانب المشكلات والتحديات العامة. لكن في «شديد ري»، لنا الجرأة أن نعترف بهذه المشكلات والتحديات ونعمل دائماً على ازلتها أو تغييرها. فنحن فريق عمل قوي، متضامن لنا خبرات تقنية عالية تساعدنا على إيجاد حلول مبتكرة. نحن نؤمن ان كل تحد هو فرصة جديدة



Trusted.



United.



Credible.



Integrity.

Focused Insurance Solutions



الاتحاد
AL-ETIHAD

92 000 6 262

www.tuci-sa.com

Al-Khobar (Head Office)
Al Khobar-Dammam Highway
8th Floor Naser Al Hajri Tower
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia

Telephone: +966 13 8572222
Fax: +966 13 8147608
Email: info@tui-sa.com

محمود المدهون

(الرئيس التنفيذي لشركة وساطة المملكة KINGDOM BROKERAGE):



حققنا نتائج جيدة من خلال التركيز على أنواع جديدة من المنتجات

تأسست شركة وساطة المملكة KINGDOM BROKERAGE حديثاً في المملكة العربية السعودية من قبل فريق من رجال الأعمال الذين يمتلكون الخبرة في سوق التأمين المحلية والدولية، وهي شركة وساطة تأمين متخصصة في توفير حلول التأمين للعملاء بجودة عالية.

عرض الرئيس التنفيذي للشركة محمود المدهون للتحديات التي تعترض قطاع التأمين السعودي وتحديداً الوسطاء، ورأى ان الوسطاء يعانون الأمرين ولا حقوق لهم في السوق، معتبراً ان المنافسة زادت مع تباطؤ التدفق النقدي، مشيراً الى تخصصية شركة وساطة المملكة في بعض المنتجات الجديدة ما جعلها تحقق نتائج جيدة، متطلعاً الى التوسع وتحقيق المزيد من الإنجازات.

تطلع لمزيد من الإنجازات

■ هل تحاولون التخصص بأنواع معينة من التأمين؟

– نحاول التركيز على أنواع جديدة من المنتجات فرضتها الظروف مثل تغطيات اخطار القرصنة والاعتداءات الالكترونية واخطار الحروب والظروف السياسية وتتميز بها علما ان بعض الزبائن غير مقتنع تماما بأهمية هذه الاخطار. عموماً الناس في منطقتنا يعتبرون ان فرعي الصحي والمركبات هما المهمان والالزاميان، في المقابل لا نركز كثيراً على هذين الفرعين لان المنافسة فيهما عالية جدا وعائدتاهما متدنية ثم ان الوسطاء يدخلون سوقهما بعمولة متدنية مما يجعل العائد على حجم الاعمال بسيطاً جداً. هذا الوضع بالنتيجة يؤثر على الخدمات ونوعيتها ويخلق المزيد من التحديات.

■ كلمة أخيرة؟

– لدينا طموح للتوسع وتحقيق المزيد من الانجازات. لدينا فريق عمل متميز يحقق اهم الانجازات في السوق، كما لدينا خططنا النوعية لهذا العام والتي سنعلن عنها في حينها. ■

دفع هذه الضريبة كزيادة على أقساطه مما سيؤثر على الشركات.

الوسطاء يعانون الأمرين

■ ما هي التحديات التي تواجه وسطاء التأمين في السوق السعودية؟

– نحاول حالياً حصر التحديات التي نواجهها ورفعها الى هيئة التأمين في «ساما»، اذ الملاحظ ان الوسطاء يعانون الأمرين ولا حقوق لهم في السوق وهم منسيون، فثمة حالياً ١٠٢ وسيط في السوق بينهم حوالي ٤٠ فقط ممن يعملون بفعالية والباقيون في دائرة النسيان.

■ هل تفكرون بالتوسع خارج السعودية؟

– اجل نفكر بذلك، ولكن نفضل التحدث عن هذا المشروع بالتفصيل في وقت لاحق.

■ كيف كانت اعمالكم في السوق السعودية مقارنة بالاسواق الاخرى في المنطقة؟

– كانت اعمالنا جيدة خلال العام ٢٠١٧ وحققتنا انجازات مهمة على اختلاف العديد من الشركات، الا ان المنافسة تزداد حدة والتدفق النقدي الى مزيد من التباطؤ، مما اثر على حركة النمو وأبطأها.

تحديات ومنافسة من الشركات

■ كيف تقيمون وضع السوق خلال العام ٢٠١٧ في ظل الظروف الصعبة التي شهدتها المنطقة؟

– يمر قطاع التأمين في كل عام بتحديات عدة منها ما يتعلق به ككل، ومنها ما يتعلق بالسوق. وسنوياً تصدر أنظمة جديدة وعدد من التعديلات التي يواجهها القطاع ويحاول التأقلم معها، الى جانب ما تفرضه «ساما» مع علمنا بفائدته على المدى القريب والبعيد. هذا كله يشكل مجموعة من التحديات على القطاع التعامل معها. أما لناحية السوق فإن الضريبة على القيمة المضافة والبالغة ٥ في المئة التي سيتم العمل بها مع بداية العام ٢٠١٨ فإنها ستؤثر حتماً على القطاع بشكل مباشر وغير مباشر. وستضاف هذه الضريبة على المؤمن له. ثم ان الجميع يعلم بأن عليه دفع هذه الضريبة وهو يستوعب الأمر، لكن شركات التأمين وخلال حربها على الوسطاء ستعرض على العميل التخلي عن الوسيط وعمولته مقابل ان يدفع ضريبة ٥ في المئة فقط. وربما سيتمتع العميل عن



شريك يتفهم احتياجاتك ويدعم إنطلاقك

معكم في جميع مراحل الحياة

Allianz

البيانز السعودي الفرنسي
Allianz Saudi Franst



نحن واحدة من أكبر شركات التأمين حول العالم، و من ضمن أعلى خمس شركات إدارة أصول. نوفر حلول التأمين لغالبية شركات فور تشين ٥٠٠. ومع ١٥٠.٠٠٠ موظف، في أكثر من ٧٠ دولة، و ٤٠٠.٠٠٠ نقطة بيع نخدم أكثر من ٨٠ مليون عميل حول العالم. نحن واحدة من أكثر الشركات أخلاقياً حوال العالم طبقاً لمعهد الإيسفير. نحن البيانز.

عماد الحسيني

(الرئيس التنفيذي لشركة الوسطاء السعوديون (SAUDI BROKERS):

التشريعات الجديدة تنقل سوق التأمين الى موقع متقدم إلا أن ذلك يتطلب بعض الوقت كي تستطيع الشركات التعامل معها بسهولة



لفت الرئيس التنفيذي لشركة الوسطاء السعوديون (SAUDI BROKERS) عماد الحسيني الى أن قطاع التأمين السعودي يواجه تحديات وصعوبات متأتية من الطريقة المثلى لتطبيق القوانين الصادرة حديثاً بالرغم من إيجابياتها على المدى الطويل، وتوقع بأن يشهد السوق المحلي عمليات دمج بين شركات التأمين العاملة، مع تقلص عدد شركات الوساطة نتيجة للمتطلبات والضوابط النظامية الجديدة والتي ستزيد من صعوبة العمل. مشيراً الى ان «الوسطاء السعوديون» كانت الاولى في تطبيق التكنولوجيا الرقمية في عملياتها، داعياً الى التركيز على أهمية إكتتاب الأخطار أكثر من بيع المنتجات.



بوفاة سابا نادر رحمه الله فقدنا علماء من أعلام التأمين



عمليات دمج

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– في الوقت الراهن يواجه قطاع التأمين في السعودية الكثير من الصعوبات والتحديات بتطبيق القوانين الصادرة حديثاً عن مؤسسة النقد العربي السعودي والتي قد تصل الى حد العجز في تنفيذها لدى بعض الشركات. مما لا شك فيه ان هذه التشريعات تنقل سوق التأمين الى موقع متقدم، الا ان ذلك يتطلب بعض الوقت كي تستطيع تلك الشركات التأقلم معها بسهولة وتطبيقها بالطريقة الصحيحة. إن عمليات الدمج في ما بين شركات التأمين العاملة اصبحت قاب قوسين أو ادنى. حيث من المتوقع أن يشهد السوق المحلي عدداً من الاندماجات وذلك لرفع الملاءة المالية والكفاءة التأمينية من خلال تجميع الخبرات والطاقات

البشرية وبالتالي تقديم منتجات تأمينية تلبي احتياجات السوق المحلي والارتقاء بالمستوى الاداري والتقني، أما بالنسبة لشركات الوساطة فسيقلص عدد اللاعبين الى حد كبير، لتبقى وتزدهر تلك التي بنيت على أسس تأمينية راسخة ولديها من القدرات والامكانيات ما يؤهلها لممارسة أعمال وساطة التأمين بمهنية عالية.

تطبيق التكنولوجيا الرقمية

■ أين انتم كشركة «الوسطاء السعوديون» من تطبيق التطور الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

– نعدّ من أوائل شركات الوساطة التي عملت على تطبيق التكنولوجيا الرقمية في عملياتها لأننا كنا ولا نزال نؤمن بالتقدم العلمي والتقني وعليه فإن مواكبنا الدائمة له إنعكست ايجاباً على عملياتنا التأمينية وعلى عملائنا، مع الاخذ بالاعتبار بأن خدماتنا

موجهة نحو الشركات وليس الافراد. ■ كيف تقيمون نتائجكم للعام الحالي مقارنة بما كانت عليه في ٢٠١٦؟

– كان هناك تخوف من تراجع كبير في النتائج، الا اننا تمكنا من المحافظة على استقرار ارقامنا بصورة مشابهة للعام السابق. ولا بد لي أن اترحم على فقيدنا الاستاذ سابا نادر الذي يعتبر عالماً من أعلام التأمين.

دراسة الأخطار

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– يتوجب على الضامن الناجح التركيز على عمليات الاككتاب ودراسة الاخطار أكثر من التوجه الى زيادة المبيعات ولو بأسعار متدنية لا تغطي حتى تكلفة الاخطار. ■

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



جورج الفرزلي (رئيس ومدير عام شركة PMC RE):

نحرص على تجنب العمل داخل الأسواق التي تعاني مشكلات أمنية واقتصادية

استبعد رئيس مجلس ادارة ومدير عام شركة PMC RE لوساطة التأمين وإعادة التأمين جورج الفرزلي أي تغييرات مهمة على صعيد تجديد اتفاقيات إعادة التأمين، وأبدى الحرص على تجنب العمل داخل الأسواق التي تعاني مشكلات أمنية واقتصادية، كاشفاً عن إدخال برنامج معلوماتي ينطلق العمل به خلال ٢٠١٨، متوقفاً ان يحمل الأخير مؤشرات ايجابية، ناصحاً الضامن بالاستعانة بوسطاء إعادة لإعداد اتفاقياته.

مقارنة بالعام الماضي؟

– تعتبر النتائج جيدة نسبياً مقارنة بالظروف التي نشهدها على الساحة اللبنانية في ظل غياب خطة للنهوض الإقتصادي وعدم وجود مشاريع جديدة وهذا الوضع ينسحب على جميع شركات التأمين ووسطاء إعادة، فضلاً عن ان الأوضاع في المنطقة تشهد الكثير من التوترات، وبالرغم من كل ذلك ثمة نتائج جيدة تحققت خلال العامين ٢٠١٦ و ٢٠١٧. وبحسب الاتفاقيات المجددة التي عملنا عليها وحجم أعمالنا، من المنتظر ان يحمل لنا العام ٢٠١٨ مؤشرات ايجابية.

■ في رأيكم ما هي الخطوات التي يجب ان يركز عليها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟

– طالما أن الهدف هو الربحية، أعتقد أن على الضامن أن يوازن بين نسبة نمو الأقساط السنوي وملاءمته مع التدفق النقدي بالإضافة طبعاً الى العمل على تحقيق نتائج تقنية جيدة.

وهنا يلعب وسطاء إعادة دوراً في مساعدة

الضامن في هذا المجال. ■



سنطلق العمل ببرنامج معلوماتي جديد خلال ٢٠١٨



أمنية أو إقتصادية وغيرها، وفي الوقت الراهن لا نتطلع لاستقطاب زبائن جدد.

■ أين أنتم من تطبيق التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

– في الوقت الراهن لا نطبق تكنولوجيات حديثة، بل نعمل في الشركة على إدخال برنامج معلوماتي متطور وجديد سنطلق العمل به خلال العام ٢٠١٨.

مؤشرات ايجابية في ٢٠١٨

■ كيف تقيمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧

لا تغييرات مهمة في تجديد الاتفاقيات

■ هل لمستم أي تشدّد في الشروط أو زيادة في الأسعار من جانب المعيدين خلال مرحلة تجديد الاتفاقيات؟

– لم نشهد أي تغييرات مهمة على صعيد تجديد الاتفاقيات خلال العام ٢٠١٨، والمسألة مرتبطة بأداء كل شركة تأمين خلال العام ٢٠١٧ وما قبله. من جهة أخرى، حاول بعض المعيدين زيادة أسعار تغطياتهم الخاضعة لمبدأ تجاوز الخسارة EXCESS OF LOSS، إنما بصورة عامة لم يكن هناك أي تغييرات ذات أهمية.

برنامج معلوماتي

■ كيف تتمكنون من ممارسة أعمالكم في ظل الأوضاع والظروف الصعبة، وما هي التحديات التي تواجهونها؟

– نواجه الكثير من التحديات نتيجة الأوضاع الراهنة، لذا نحاول المحافظة على زبائننا وموقعنا في السوق وتقديم أفضل ما لدينا، كما نحرص على تجنب العمل داخل الأسواق التي تعاني مشكلات

MDRT Names Local Advisor Fred Belman Zone Chair of its Membership Communications Division

Million Dollar Round Table (MDRT) is a global independent association formed to help insurance brokers and financial advisors establish best business practices and develop ethical and effective ways to increase client interest in financial products. Mr. Fred Belman was appointed to be Zone Chair of the Membership and Communications Division of MDRT.

On the 10th of September 2017, Fred Belman of Beirut-Lebanon, has been appointed to serve a second term as a 2017–2018 Zone Chair in the Membership Communications Division of the Million Dollar Round Table (MDRT). In this role, Mr. Belman will oversee MDRT activity in Africa and the Middle East. Fred is a nine-year member of MDRT.

The Membership Communications Division is a global network of MDRT committees appointed to help promote MDRT membership around the world. The committees communicate the needs and concerns of members in their respective regions, zones and countries. They are also directly responsible for the coordination and implementation of approved MDRT projects and activities worldwide.

Founded in 1927, the Million Dollar Round Table (MDRT), The Premier Association of Financial Professionals®, is a global, independent association of more than 62,000 of the world's leading life insurance and financial services professionals from more than 500 companies in 69 countries and territories. MDRT members demonstrate exceptional professional knowledge, strict ethical conduct and outstanding client service. MDRT membership is recognized internationally as the standard of excellence in the life insurance and financial services business.



كل تأميناتك في شركة واحدة



رونالد شدياق (الرئيس التنفيذي لشركة BROKTECH):



نسعى الى التميز عبر تقديم منتجات مبتكرة وفريدة من نوعها

الرئيس التنفيذي لشركة BROKTECH لوساطة التأمين وإعادة التأمين رونالد شدياق رأى ان التداعيات السلبية لكوارث الأعاصير في الولايات المتحدة ستؤثر فقط على الأخيرة وليس من المتوقع ان يكون لها تأثير ملحوظ على أسواق المنطقة، وأكد العمل على التمايز بتقديم منتجات وخدمات مبتكرة وفريدة من نوعها، معتبراً ان التطور التكنولوجي سينعكس سلباً على خدمات التأمين للأفراد وان وسيط إعادة التأمين التقليدي سيتقلص دوره بسبب التطورات التكنولوجية المتسارعة التي تتيح التواصل المباشر بين شركة التأمين والمعيد، مرتقباً بدء تحقيق الربحية المرجوة خلال العام المقبل، لافتاً الى الاستمرار باستراتيجية العمل نفسها مع التركيز على نوعية الخدمات المقدمة.

ما يعرف بـ (B3i Platform) على تقنية البلوك تشين التي ستنجح التواصل المباشر بين شركة التأمين والمعيد إلى تقلص دور الوسيط التقليدي. لذلك قررنا العمل على إدماج التكنولوجيا في منتجاتنا وخدماتنا وإعطائها قيمة مضافة أكبر وتطوير خطوط تأمينية جديدة غير متوافرة في السوق تمنح العميل قيمة مضافة وتقدم له حلولاً مبتكرة.

استراتيجية العمل نفسها

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟
- نتوقع تحقيق النتائج المرجوة والوصول الى الاهداف الموضوعية ضمن خططنا، ابتداءً من العام المقبل.

■ ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمدها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟
- معظم الشركات لديها وسائل للنجاح إذا بدأت في التفكير خارج القاعدة التقليدية من خلال ادماج التكنولوجيا الجديدة في منتجاتها وخدماتها وتطويرها بما يتلاءم بشكل أفضل مع سلوك العملاء واحتياجاتهم الناشئة. ■



معظم الشركات لديها وسائل للنجاح إذا بدأت في التفكير خارج القاعدة التقليدية



للاحتياجات الناشئة واستخدام التكنولوجيا لتحديث وتحسين المنتجات التقليدية وتقديم حلول متكاملة لمساعدة شركات التأمين على إدارة رأس مالها بأفضل الطرق الممكنة.

خطوط تأمينية جديدة

■ ما هي أكثر التحديات التي يعانها وسيط إعادة التأمين في الوقت الحالي؟
- تتركز أبرز التحديات الحالية على التغييرات التي يشهدها العالم في ظل تطور التكنولوجيا. على سبيل المثال، قرر مؤخراً كل من «غوغل» وموقع «أمازون» تقديم تغطيات تأمينية عبر شبكات الإنترنت، ما سينعكس سلباً على قطاع خدمات التأمين للأفراد. كما سيؤدي ظهور

سعي دؤوب للتميز

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» والكوارث في دول أخرى لاحقاً، هل لاحظتم أي تشدد من قبل المعيد في منطقة «المينا»؟

- تم التداول مؤخراً بارتفاع وتيرة التشدد في شروط تغطية بعض القطاعات من بينها قطاع الطاقة، واطن ان التداعيات السلبية لكوارث الأعاصير الأخيرة ستؤثر لا محالة على الأسعار في الولايات المتحدة. أما في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا فقد يتأثر قطاع إسناد إعادة التأمين (retrocession) بتداعيات هذه الكوارث إلا ان هذا الأثر سيكون محدوداً ولن يبال قطاع إعادة التأمين عامة.

■ ما هي آخر مستجدات شركة BROKTECH؟
- نعمل على التميز من خلال تقديم منتجات مبتكرة وفريدة من نوعها. فبدلاً من تناول خطوط التأمين من المنظور التقليدي نسعى الى تقديمها الى عملائنا بطريقة مبتكرة بما يخدم تطلعاتهم المستقبلية واحتياجاتهم. نحن نتطلع الى خدمة عملائنا بأفضل طريقة ممكنة وذلك عبر ابتكار منتجات جديدة استجابة



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



جهد غانم (الرئيس التنفيذي لشركة لينك لوساطة التأمين وإعادة التأمين LINK) :



امتلاك ادوات التطور التكنولوجي واستخدامها بالشكل الصحيح أصبح ضروريا لنجاح أي شركة

لطالما عرفت شركة لينك لوساطة التأمين وإعادة التأمين LINK بتخصصها في التأمينات الشخصية، وتعمل حالياً على مشاريع مستقبلية عديدة بعضها سيرى النور خلال الربع الأول من ٢٠١٨.

الشريك والرئيس التنفيذي في الشركة جهد غانم رأى في الحوادث التي حصلت في المنطقة حافزا لتحسين الشروط ورفع الاسعار ودفع السوق خطوات نحو الامام، وعزا التحسن الكبير في اسواق المنطقة الى جهود الحكومات وهيئات الرقابة والتنظيم المبذولة والتي افضت الى تنظيم قطاعات التأمين فيها، مذكرا بامتلاك الشركة ادوات التطور التكنولوجي واستخدامها بالشكل الصحيح ما ادى الى تحقيقها نتائج جيدة، مبدية تفاؤله بالفرص الاستراتيجية التي ستتوافر بعد الاوضاع الصعبة.

وجودها، وباتت معروفة في المنطقة، مما جعلها تتوسع أكثر فأكثر. كما ازداد عدد الموظفين فيها وتوسعت قاعدة عملائها. ان وساطة إعادة غير معتادة كثيراً على التخصص بنوع معين من العمل، لذا استفدنا من الكثير من الوقت والجهد لإقناع الشركات العاملة في المنطقة لتقبل هذه الاستراتيجية. كما ان التطور التكنولوجي له مكانته لدينا إذ نعمل على امتلاك أدواته بالشكل المطلوب في المنطقة. ثم ان النجاح ليس صدفة إنما هو نتيجة تحضير وعمل وجهد. فالفرصة لا تتحقق مصادفة إنما نتيجة لكثير من العمل والتحضير ودراسة المتغيرات الحاصلة في المنطقة. كما على المرء ان يتعلم كيف يبذل استراتيجيته ويوجهها نحو نطاق الأعمال الناجحة، بالإضافة الى الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة واستخدامها بالشكل الصحيح، وهذا ما جعلنا نحقق نتائج جيدة.

■ كيف تنظرون الى السوق السعودية؟
- انها من أهم أسواق المنطقة، لاحتوائها الكثير من الفرص الواعدة.

فرص استراتيجية

■ أين أنتم من التطور التكنولوجي الحاصل حالياً والنحو الرقمي والذكاء الاصطناعي وغيره؟
- التكنولوجيا كلمة واسعة جداً ومن جهتنا نتابع ما يجري في هذا العالم المتطور ونطلع على آخر ما توصل اليه ونحاول تطبيق ما يتوافق وحاجات المنطقة وقدراتها.

■ هل أنتم متفائلون بالنسبة للعام ٢٠١٨؟
- أنا متفائل دائماً وبردغم كل شيء. فبعد الأوضاع الصعبة سيكون هناك فرص استراتيجية مهمة، وعلى مر الزمن استطعنا في المنطقة تخطي كل الصعوبات. ■

امكانيات نمو في منطقة الشرق الاوسط

■ كيف تقيمون قطاع التأمين والوساطة خلال العام ٢٠١٧، خصوصاً في ظل الظروف الصعبة التي تشهدها المنطقة سياسياً واقتصادياً؟

- كان العام ٢٠١٧ صعباً تبعاً للأسباب السياسية والإقتصادية، بالإضافة الى حدوث بعض الكوارث الطبيعية عالمياً. كما ان منطقتنا عرفت بعض الحوادث الكبيرة في الإمارات، عمان، والسعودية. وقد أثرت هذه الحوادث على نتائج شركات إعادة العاملة في المنطقة سلباً. من المعروف ان سوق التأمين تخضع دائماً لمرحلة صعبة وأخرى جيدة ولطالما كررنا مقولة «لا تكرر شيئاً عسى أن يكون خيراً لكم». إذ ان هذه الحوادث تحفز على تحسين الشروط ورفع الأسعار وتدفع السوق خطوات نحو الأمام.

لقد كانت منطقة الشرق الأوسط مقصودة من المعيددين العالميين لما فيها من فرص مهمة وإمكانيات جيدة للنمو، لكن حالياً باتت الفرص محدودة ومجالات النمو أقل، بالإضافة الى ان الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة حدت من الحماسة والرغبة في العمل في أسواق المنطقة، لكننا عرفنا بعض التحسن بالشروط ورفع الأسعار مما كان له الأثر الإيجابي، لا سيّما في بعض أنواع التأمين مثل فروع التأمين الصحي وتأمين المركبات وفرع الحريق. وكل هذا التحسن كان بفضل جهود الحكومات وهيئات الرقابة والتنظيم إذ عمدت الى وضع شروط نظمت القطاع وأمنت نمواً جيداً للشركات.

الحوادث التي حصلت في المنطقة حسنت الشروط ورفعت الاسعار

ودفعت بالسوق خطوات نحو الامام

تخصص في التأمينات الشخصية

■ في رأيكم، هل التخصصية في نوع معين من التأمين لها دورها الفعال؟

- بالتأكيد، لقد لاحظنا منذ البداية ان النمو يطاول التأمينات الشخصية وتأمينات الشركات الصغيرة لذا ركزنا عليها برغم اننا نعمل في الأنواع التقليدية الأخرى مثل تأمين الممتلكات والتأمين الهندسي. لكن في هذه الأنواع ثمة منافسة شديدة وامكانيات كبرى، إلا اننا نوفر قيمة مضافة في قطاع التأمين الشخصية، لذا توجهنا نحو التخصص بهذا النوع من التأمين، ونعمل حالياً على مشاريع مستقبلية عديدة بعضها سيرى النور خلال الربع الأول من ٢٠١٨.

الاستفادة من التكنولوجيا

■ استطاعت شركة «لينك» إثبات وجودها في المنطقة برغم حداثة عمرها، فكيف تصفون ما أنجزت حتى الآن وما الذي حققته من استراتيجيتها؟
- نشأت شركة «لينك» في العام ٢٠١٢ وبدأت العمل فعلياً في العام ٢٠١٣. واستطاعت إثبات



CONFIDENCE INSURANCE GROUP S.A.L.

Our clients can go anywhere



Head office

Sin-EI-Fil
Jisr El Wati - Kazandjian Bldg
Tel: 961.1. 500842/3 - 492226/7/8
Fax: 961.1. 500890 - CIG
P.O.Box: 70 - 745 Lebanon
Email: confiden@inco.com.lb
Website: www.ciglb.com



Main Branch

Maameltein Highway - Karam Center
Facing Miami Motel
Tel: 961. 9. 640222
Fax: 961.9. 835644

سعد خباز (شركة بيت التأمين IHC - السعودية):



نتطلع الى تحقيق الربحية والنمو وتطبيق أنجح الممارسات مع شركات التأمين

لاحظ مستشار رئيس مجلس ادارة شركة بيت التأمين IHC سعد خباز استقراراً في نمو الأقساط والأرباح لدى معظم الشركات السعودية، ورأى ان الوسطاء غير المتمتعين بالملاءة المالية والقدرة على تحمل التكاليف الإضافية سيكون وضعهم أصعب مع صدور التعميمات ١٢٩ و ١٣٣ عن «ساما»، متطلعاً الى تحقيق الربحية والنمو المستمر وتقديم أفضل الخدمات الى العملاء وتطبيق أنجح الممارسات

مع شركات التأمين، واعداً بإطلاق منتجات خاصة بالتأمين الشمولي مطلع ٢٠١٨، مشترطاً امتلاك الضامن الناجح فريق عمل محترفاً وتمكناً.

علاقات جيدة ووطيدة تجمعنا معها، كما ان هناك مشاريع بدأنا العمل فيها منذ حوالى العامين وتمكنا حالياً من حصد ثمارها ومن اهمها تقديم خدمات عبر شبكة الانترنت.

منتجات خاصة بالتأمين الشمولي

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٧ مقارنة مع العام ٢٠١٦؟

– كانت نتائجنا افضل من العام ٢٠١٦ من حيث الانتاجية والربحية، برغم كل الصعوبات والاضاع غير المستقرة التي تعانينا المنطقة، كما استقطبنا عملاء جدياً الى الشركة.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– سنصب تركيزنا خلال عام ٢٠١٨ على البيع عبر شبكات الانترنت وقد بدأنا بيع منتجات خاصة بالتأمينات ضد الغير الالزامية خلال شهر نوفمبر (تشرين الثاني) الماضي، على ان نطلق منتجات خاصة بالتأمين الشمولي في مطلع ٢٠١٨.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يتخذها الضامن الناجح خلال المرحلة المقبلة؟

– لا بد ان يتوافر لديه فريق عمل محترف و متمكن وكفي، وان يعمل وفق القوانين والتشريعات والاحكام المفروضة، فضلاً عن التحلي بالصبر. ■



عدد من الوسطاء سيصعب عليهم تنفيذ جميع متطلبات هيئة التأمين



الوساطة من السوق في القريب العاجل؟

– في ظني ان هذا الامر قد يحصل، لا سيما ان التعميمات ١٢٩ و ١٣٣ يفرضان أحكاماً صارمة وقد لا تتوافر لدى الشركات القدرة والامكانيات على استيعابها لعدم توافر ارضية ثابتة وكافية من الانتاجية والربحية. فمثل هذه التعاميم لم يسبق ان اعتاد الوسطاء عليها ولم يكن من الوارد ان يطبقوها، لذا في حال ارادوا تطبيقها، ستشكل عبئاً عليهم.

■ أين انتم من التطور الحاصل في مجال التكنولوجيا؟

– لا ننظر الى التكنولوجيا باعتبارها تشكل خطراً على عمل الوسطاء لكننا نتطلع دائماً نحو الامور الثابتة ونسعى لتحقيق ربحية ونمو مستمر داخل الشركة، وتقديم افضل الخدمات الى العملاء وتطبيق أنجح الممارسات مع شركات التأمين، لا سيما ان

نمو في الأقساط والأرباح

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين والوساطة في المملكة العربية السعودية؟

– كان عام ٢٠١٧ على صعيد الانتاجية والنتائج افضل من سابقه، بحيث لمسنا استقراراً في نمو الاقساط وارباحاً محققة على مستوى معظم الشركات. وفي ما يتعلق بشركة بيت التأمين فقد كان وضعنا مستقراً وحافظنا على المستوى نفسه من الربحية والنمو.

وعموماً الوسطاء الذين كانوا يحققون انتاجية جيدة في الاعوام الماضية، حافظوا على مستواهم بينما اولئك الذين كان وضعهم غير مستقر ولم يحققوا انجازات فقد اصبح وضعهم أصعب في الوقت الحالي، خصوصاً ان التعاميم الصادرة عن مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» لا سيما التعميمات ١٢٩ و ١٣٣ فرضت على الوسطاء التمتع بملاءة مالية عالية وقدرة على تحمل التكاليف الإضافية والقوانين والاحكام والتشريعات، وبشروط ومعايير الحوكمة وغيرها، مع الاشادة بكل هذه التعاميم التي تصب في مصلحة القطاع.

نتطلع الى الربحية والنمو

■ في رأيكم هل سنشهد انسحاب بعض شركات

محمد العبد اللطيف

(مدير عام شركة الوثيقة الماسية لوساطة التأمين DPIB - السعودية):



على المشرع النظر في آلية البيع وتفعيل دور شركات الوساطة أكثر

رأى مدير عام شركة الوثيقة الماسية لوساطة التأمين DPIB محمد العبد اللطيف ضرورة ان تركز شركات التأمين على خلق فرص بيع وليس على المنافسة فحسب، ووجه الشكر والتقدير لمؤسسة «ساما» على تنظيمها سوق التأمين السعودية في وقت قياسي، آملاً من المشرع النظر في آلية البيع وتفعيل دور شركات الوساطة أكثر، مقترحاً لاستدامة الشركات واستمرارها في النمو والأداء التنوع في المحفظة، والتركيز على تطوير المنتجات والخدمات لما بعد البيع، متوقعاً نمواً بنسبة ٣٠ في المئة في ٢٠١٧.



بدر الشايح

رئيس شركة DPIB

نعمل على بناء الثقة مع العملاء والاهتمام بهم ومشاركتهم نجاحاتهم وتلبية احتياجاتهم

النجاح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– من مبدأ الاستدامة والاستمرارية في النمو والأداء، عاملان مهمان أرى من الأهمية بمكان الأخذ بهما في الاعتبار في الخطط المستقبلية، وهما التنوع في المحفظة بشكل صحي، من حيث المنتج او من حيث القطاع، والتركيز على تطوير المنتجات والخدمات لما بعد البيع ومن ثم اسناد بعض المهام مثل البيع الى الجهات ذات الاختصاص كوكيل الشركة او وسيط التأمين.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– آخر المستجدات التي طرأت على شركة الوثيقة الماسية زيادة عدد العملاء والعمل على بناء الثقة معهم والاهتمام بهم ومشاركتهم نجاحاتهم وتلبية احتياجاتهم وسرعة الاستجابة لطلباتهم والشفافية والمصادقية لكسب سمعة جيدة ولله الحمد، ويمكن قياسها بنسبة تجديدات عقود التأمين لعملائنا.

ونتوقع في نهاية ٢٠١٧ نمواً في أداء

الشركة يفوق ٣٠٪، وهو ما كنا نطمح له. ■

البيان الاقتصادية - العدد ٥٥٤ - كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨

مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» على بذلها جهوداً كبيرة لتنظيم سوق التأمين، ففي وقت قياسي (١٠ سنوات) تولت تنظيم أكبر سوق تأمينية بالمنطقة وبنمو متسارع سنوياً.

ولكن نحن كمنتمين لهذه الصناعة نطمح للوصول الى مراتب الدول المتقدمة تأمينياً، وخصوصاً أن اقتصاد المملكة العربية السعودية من أكبر ٢٠ اقتصاداً في العالم والتأمين أحد ركائز الاقتصاد ويعتبر احد الدروع الحامية للاقتصاد.

ففي الدول المتقدمة تأمينياً نجد أن شركات التأمين منمكة في استحداث وتطوير برامجها التأمينية وغير منشغلة في بيع المنتجات التأمينية، ويتولى وسيط ووكيل التأمين عمليات البيع، لذا نأمل من المشرع النظر في آلية البيع وتفعيل دور شركات الوساطة أكثر، لأن الوضع الحالي يبدو فيه تضارب مصالح في شركة التأمين وهي بين تطوير وإدارة المنتج والانهمك في عملية بيعه في الوقت نفسه.

تطوير المنتجات والخدمات

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن

علاقة متكافئة بين الشركة والعميل

■ تمارس شركات التأمين وإعادة الوساطة اعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– نجد ان مجالات عمل شركات وساطة التأمين في المملكة العربية السعودية واعدة في قطاع التأمين في ظل التطورات المتسارعة في سوق العمل، مما يجعل قطاع التأمين عموماً في تزايد ونماء وحاجة ملحة لقطاع الاعمال، وبشكل خاص فإن دور الوسطاء له مستقبل واحد وحاجة ملحة في جعل العلاقة التعاقدية متكافئة بين شركة التأمين والعميل ومعرفة منتجات التأمين بشكل أفضل، كذلك نرى أن سوق التأمين ما زالت تحتاج الى تركيز على زيادة الوعي التأميني، وكذلك لا بد أن يركز دور شركات التأمين على خلق فرص بيع جديدة بحيث يتجه السوق لمنتجات التأمين الأخرى وليس فقط التركيز على المنافسة في التأمين الطبي والمركبات.

«ساما» منظمة للسوق

■ ما هي القوانين الملحة التي ترون ان على هيئة الرقابة ان تعدلها او تصدرها؟

– مشكورة هيئة الرقابة والمتمثلة في

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 (+973) 1756 2500
Email info@damana.com



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

Part of  MIG

SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE

توسع في اربع قارات



تسعى شركة SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE الى التوسع في العديد من اسواق اوروبا الشرقية وافريقيا ودول عربية وتحقيق اكبر انتشار لها في اربع قارات.

رئيس الشركة جوزف عقيقي قال «لطالما اولينا الجانب الاجتماعي اهمية كبرى فنحن لسنا تجارا هدفنا بيع البوالص



بل ننظر الى العميل بصفته انسانا وفردا من عائلتنا وهذا سبب نجاحنا واستمراريتنا طوال هذه الاعوام».

اضاف: «ان نجاحنا وسمعتنا ونشاطنا الفعال على مدار الساعة هي سلاحنا وبها نرد على جميع التحديات وسوف نطلق وثيقة تأمين صحي للاشخاص ما فوق الـ ٨٥ سنة».

جورج بيطار

(الرئيس التنفيذي لشركة بريميوم لوساطة اعادة التأمين PREMIUM):

سوق الإعادة العالمية لم تعد مرنة وتعتريها صعوبات

بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما»



لاحظ الرئيس التنفيذي لشركة بريميوم لوساطة اعادة التأمين PREMIUM جورج بيطار تشدداً من قبل المعيّدين في الأسواق العالمية بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما»، واعتبر ان سوق إعادة التأمين العالمية لم تعد مرنة وتعتريها صعوبات، وابدأ ان الأسواق العربية لاتزال غير مواكبة للتطور التكنولوجي والرقمنة، منظرًا الى التغطيات التأمينية المتخصصة المطروحة من قبلها، محذراً من أنجرار الضامن وراء المنافسة الحادة.

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» في الولايات المتحدة الاميركية، هل لمستم تشددا في الشروط وزيادة في الاسعار من قبل معيدي التأمين؟

– كان من المتوقع ان تكون التجديدات هذا العام سهلة لكنها أتت عكس توقعاتنا ولمسنا تشددا من قبل معيدي التأمين في الاسواق العالمية جراء النتائج التي خلفها إعصارا «هارفي» و«إيرما»، بحيث فرض المعيدون ضغوطا على الشركات لتجديد الاتفاقيات وفق شروطهم. لذا فالسوق لم تعد مرنة كما في السابق بل تشهد حاليا صعوبات عدة ونحن بانتظار ما ستؤول اليه الامور.

تخلف عن مواكبة الرقمنة

■ أين انتم من التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

– لا شك في ان التطور التكنولوجي يعدّ مستقبل الاسواق، لكنه لم يؤثر على سوق الاعادة بقدر ما أثر على سوق التأمين المباشر، بحيث شهدنا في الولايات المتحدة واوروبا على نطاق واسع العديد من الشركات التي باتت تصدر وثائقها وتطلق منتجاتها عبر تطبيقات الهواتف الذكية وشبكات الانترنت، حتى ان المطالبات اصبحت تتم من خلال هذه الوسائل التكنولوجية الحديثة والمتطورة. نحن في الاسواق العربية ما زلنا غير مواكبين لهذه التطورات بالطرق اللازمة، وبالتالي على الشركات العربية ان تلحق بركب هذا التحول الرقمي لضمان استمراريتها وتقدمها ونموها، ولتكون قادرة على تلبية احتياجات العملاء ومتطلباتهم المتغيرة.

■ ما هو الجديد الذي قدمتموه في المنطقة ولاقي تجاوبا واستحسانا؟

– الخبرات التي نمتلكها في المنطقة والتي تمتد الى ٣٠ عاما هي التي نحاول دائما طرحها في السوق ليستفيد منها جميع طالبي التغطيات، فضلا عن خطوط تأمينية جديدة ومتخصصة مثل التأمين ضد اخطار العنف السياسي والتأمين ضد الاعتداءات والاختراقات الالكترونية وتأمين التعويض المهني الخ...

حماية ذاتية

■ ما هي الخطوات التي يجب على الضامن الناجح اتخاذها في المرحلة المقبلة؟

– على الضامن الناجح تجنب الانجرار وراء المنافسة الحادة، التي غالبا توّلد تداعيات لا تحمد عقباهها. ■

With the compliments of



CENTRAL INSURANCE
BROKERAGE

Tel & Fax: (01) 354680 - 354617 - 343374
P.O.Box: 11/7670 Beirut - Lebanon



PAY POLICY ONLINE

Download AROPE App | Visit www.aropecom

اروب للتأمين ش.م.ل | التسجيل التجاري ٢٢٦٧١ | الرقم الوطني ٤٤٠ | شركة مسجلة بسجل هدايات المصان تحت الرقم ١٥٣ تاريخ ٢٠٠٣/٧/١٨ وكاتبة لخدمات التأمين هدايات المصان.

غسان وازن (شركة MSH):



نقدم منتجاً يساعد شركات التأمين على اعداد خطط على مستوى عالمي

عرّف نائب الرئيس التنفيذي والمدير العام لشركة MSH INTERNATIONAL غسان وازن بالشركة على انها تابعة لرابح اكبر وسيط تأمين مباشر في فرنسا SIACI SAINT HONORE العامل في السوق منذ العام ١٩٣٣ وانها متخصصة في الرعاية الصحية وادارة المحافظ TPA وتقدم منتج INTERNATIONAL HEALTH PLAN الذي يساعد شركات التأمين على إعداد خطط على مستوى عالمي كما تخدم العملاء من خلال دفع النفقات للمستشفيات في جميع انحاء العالم. ووضح وازن «ان جميع الاجراءات والمعاملات التي تقوم بها رقمية، حيث بإمكان العميل متابعة معاملاته والمراحل التي وصلت اليها من خلال تطبيق على هاتفه المحمول. كما تبرز قوة الشركة في مناقشة الاسعار مع المستشفيات بهدف تقديم افضلها للمؤمن لهم». وذكر وازن اخيراً بتوسيع رقعة نشاط الشركة في مختلف اسواق المنطقة وليس فقط ضمن امارة دبي، فضلاً عن تحقيقها معدلات نمو جيدة والتطور عاما بعد آخر.

حسني حالومي

(الرئيس التنفيذي لشركة اتحاد وسطاء التأمين واعداد التأمين - السعودية):

المنافسة قائمة مع الشركات ما لم تجيز «ساما» بيع الوثائق عبر الوسطاء دون غيرهم



الرئيس التنفيذي لشركة اتحاد وسطاء التأمين واعداد التأمين حسني حالومي أشار الى ان قطاع الوساطة لم يشهد تراجعاً في مبيعاته وظل يقدم الاستشارات المطلوبة للمؤمن لهم، ورأى ان المنافسة ستظل قائمة بين الوسطاء وشركات التأمين ما لم تجيز «ساما» بيع الوثائق عبر الوسطاء دون غيرهم، موضحاً ان مسألة مواكبة التطورات التكنولوجية على غير صعيد ستستغرق بعض الوقت لكي تتحقق، مبدياً تفاؤله برغم كل الظروف.

بيع الوثائق عبر الوسطاء

■ كيف تقيمون وضع قطاع وساطة التأمين خلال العام ٢٠١٧؟

– بالرغم من ان عام ٢٠١٧ كان صعباً ومليئاً بالتحديات بحيث شهدت السوق السعودية تغيرات كبيرة من بينها بدء تطبيق الضريبة على القيمة المضافة خلال العام الحالي، الا اننا لم نشهد تراجعاً في المبيعات وظل القطاع يقدم الاستشارات المطلوبة للمؤمن لهم ويساهم في زيادة نسب الوعي.

■ في رأيكم، شركات وسطاء التأمين في المملكة تأخذ حقها؟

– ما زلنا بانتظار تحقيق مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» مطلبنا المتمثل باتمام عملية بيع الوثائق من خلال الوسطاء، وطالما هذا لا يتم فإن المنافسة ستبقى قائمة بين الوسطاء وشركات التأمين. لذا، نأمل ان تحقق «ساما» هذا المطلب في القريب العاجل، لان ذلك من شأنه ان يساعد الى حد كبير على تنظيم السوق وتحقيق الوسطاء وشركات التأمين معا نتائج ايجابية.

مواكبة كل جديد

■ ما هي التأثيرات التي تنتج عن تطبيق الضريبة على القيمة المضافة؟

– في ظني ان المسألة ستستغرق بعض الوقت حتى تتأقلم منطقة الخليج وتستوعب الضريبة على القيمة المضافة نظراً لحدائتها، لكن اعتقد ان نتائجها ستعكس ايجاباً على السوق، مع الاشارة الى ان هذه الضريبة ستضاف على سعر البوليصة التي سيتحمل أعباءها حملة الوثائق.

■ الى أي مدى تواقبون وتطبقون التطورات التكنولوجية في أعمالكم؟

– صراحة، نواجه مشكلات عديدة في ما يتعلق بهذه المسألة، اذ اننا نسعى جاهدين للتطوير ومواكبة كل جديد، لكن العاملين في هذا المجال يفتقرون الى الخبرة الواسعة في السوق السعودية، وبالتالي فإننا ندفع ثمن هذا التطور لاستثمارنا الكبير في هذا المجال من دون ان نصل الى النتائج المرجوة. في ظني ان المسألة ستستغرق بعض الوقت حتى نحقق ما نصبو اليه.

العام ٢٠١٨ أفضل من سابقه

■ ما هي أبرز انجازاتكم خلال عام ٢٠١٧؟

– تمكنا من المحافظة على موقعنا في السوق وعلى عملائنا في ظل الظروف الراهنة وحدة المنافسة، وهذا يعد انجازاً كبيراً في حد ذاته.

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٨؟

– سيكون العام ٢٠١٨ أفضل من العام الذي سبقه وسنؤدي دوراً كبيراً ومهماً كوسطاء في السوق، خصوصاً ان «ساما» تدعمنا بشكل لافت، ونحن متفائلون برغم كل الظروف. ■

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



عصام لحام

(رئيس شركة المنارة لخدمات التأمين AL MANARA - الإمارات):

نأمل ان تتبنى هيئة التأمين إصدار اتفاقية وسيط تأمين موحدة

رأى رئيس شركة المنارة لخدمات التأمين AL MANARA عصام لحام ان كل شركة تأمين أو وسيط يطمح لتحقيق نسبة نمو في الناتج أعلى من نسبة النمو العام فيلجأ الى المضاربة غير الصحية، واعتبر انه من المهم ان تتبنى هيئة التأمين إصدار اتفاقية وسيط تأمين موحدة، وأمل في هذا الإطار ان يتوصل أفرقاء التأمين الى نص عادل يتماشى مع نظام التأمين النافذ ومع نصوص الاتفاقيات المتعارف عليها دولياً، عازياً نسبة النمو المرجوة والمحقة من قبل الشركة الى الدعم الذي حصلت عليه من مجموعة شديد.

على الرغم من الظروف الصعبة حققنا نسبة النمو المرجوة بسبب الدعم الذي حصلنا عليه من شراكتنا مع مجموعة شديد

قيد التنفيذ بحسب التعليمات الرسمية.

توسع في أعمال الوساطة المباشرة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم، وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم بنهاية السنة ٢٠١٧؟

- بعد استحواذ مجموعة شديد كإبتال على حصة في شركتنا، لدينا في شركة المنارة حالياً مشروع قيد الدراسة للتوسع في أعمال الوساطة المباشرة على مستوى الدولة والمنطقة. أما في ما يخص نتائج أعمالنا لعام ٢٠١٧ وعلى الرغم من الظروف الصعبة التي تكلمنا عليها آنفاً فقد حققنا نسبة النمو المرجوة بسبب الدعم الذي حصلنا عليه من شراكتنا مع مجموعة شديد لما تتمتع به هذه المجموعة من انتشار عالمي وإمكانات وخبرات فنية عالية المستوى، بالإضافة إلى السمعة الطيبة والإلتزام بتنفيذ العقود والمعاهدات المعقودة مع شركات التأمين كافة.

نتمنى لأسرة البيان ميلاداً جيداً وسنة

جديدة يكملها التقدم في الأعمال. ■

بنص اتفاقية بشروط جد معقدة وحتى مغايرة للنظام أحياناً، مما يوجب على الوسيط الإذعان إليها أو تتمتع الشركة عن التعامل معه. حالياً ثمة مسودة اتفاق وسيط تأمين موحدة قيد الدراسة بين هيئة التأمين وشركات التأمين والوسطاء، نأمل أن يتوصل الفرقاء إلى نص عادل يتماشى مع نظام التأمين النافذ ومع نصوص الاتفاقيات المتعارف عليها دولياً.

٥ في المئة رسماً على التأمينات

■ بمّ تعلقون على رسم القيمة المضافة VAT ومتى سيتم تطبيقها؟

- بحسب التعليمات الصادرة عن الجهات الرسمية سيتم تطبيق رسم القيمة المضافة في دولة الامارات اعتباراً من ٢٠١٨/٠١/٠١ وستخضع التأمينات كافة لرسم ٥ في المئة باستثناء التأمين الصحي وتأمين الحياة. في الوقت الراهن هناك تواصل مستمر بيننا وبين مختلف شركات التأمين حول آلية تطبيق هذا الرسم ووضعه

مضاربة غير صحية

■ تمارس شركات التأمين وإعادة والوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

- هناك ركود في الإقتصاد العالمي الذي قطعاً يؤثر على الإقتصاد بالمنطقة، لكن الأعمال في دولة الإمارات بالتأكيد أفضل بكثير من بقية البلدان الخليجية، الأمر الصعب أن كل شركة تأمين أو وسيط يطمح لتحقيق نسبة نمو في الناتج أعلى من نسبة النمو العام، ذلك بالطبع لا يتحقق إلا بمضاربة غير صحية لا بل مؤذية لكلا الطرفين على مستوى شركات التأمين والوسطاء.

اتفاقية وسيط تأمين موحدة

■ ما هي القوانين الملحة التي ترون على هيئة التأمين أن تصدرها؟

- من المهم جداً أن تتبنى هيئة التأمين إصدار اتفاقية وسيط تأمين موحدة مع شركات التأمين. حالياً كل شركة تحتفظ



جمال الحمود (مدير عام شركة المشرق العربي لوساطة التأمين ARAB ORIENT):

حافظنا على مركزنا الريادي في السوق

طمأن مدير عام شركة المشرق العربي لوساطة التأمين ARAB ORIENT جمال الحمود الى وضعها في السوق القطرية برغم الظروف التي تشهدها الأخيرة، وأكد حفاظها على مركزها الريادي في هذه السوق والمنطقة، منوهاً بتطبيق المصرف المركزي القوانين الصادرة والمنظمة لعمل الشركات، مذكراً بتحقيق الشركة نسبة نمو وصلت الى ٢٠ في المئة بحجم الأقساط برغم صعوبة الظروف المحيطة.

هل أدى ذلك في رأيكم الى تحسن الأوضاع أم العكس؟

– لا شك في ان تنظيم السوق عامل ايجابي ينسحب على تنظيم عمل الوساطة. نحن في الشركة لدينا كل مقومات عمل الوساطة إن من الناحية الفنية أو الكفاءة المالية. ولدينا أيضاً كفاءات فنية ممتازة إذ يعمل لدينا ٢٥ موظفاً، يتمتعون بخبرة واسعة في السوق المحلية. أما بالنسبة لتنظيم الأعمال فهو أيضاً أمر ايجابي وجيد. لقد بدأ المصرف المركزي بتطبيق القوانين الصادرة وربما سيستغرق تطبيقها كاملة المزيد من الوقت، وهذا عموماً جيد يمنع حدوث ردود فعل حادة تجاه السوق. كما اننا على تواصل مع المسؤولين في هيئة الرقابة ونحاول تنظيم أمورنا وفق مندرجات القانون الجديد. اضافة الحمود: يعمل القانون الجديد على تنظيم عمل شركات التأمين والوساطة وإعادة التأمين. أي انه ينظم قطاع التأمين ككل، وهو لا يُحابي قطاعاً على حساب آخر. لقد تم وضعه لتنظيم عمل شركات التأمين المباشر أي الشركات الوطنية، وتنظيم نشاط الشركات

٢٠ في المئة نمواً

■ كيف تتأقلمون مع الأوضاع القائمة في المنطقة كشركة تأمين مباشر في فلسطين ووساطة تأمين في قطر؟

– بالنسبة لشركة المشرق العربي لوساطة التأمين في قطر فإن الأمور جيدة ووضع الشركة جيد في ظل التطورات السياسية والإقتصادية في المنطقة وتأثيراتها السلبية على الإقتصاد القطري، إلا أن الأخير بدأ يستوعب الصدمة ويتعامل مع الأمر الواقع بحيوية. وفي اعتقادي ان الأوضاع في طريقها الى التحسن. وبالإجمال وضع الشركة جيد برغم الأزمة القائمة في المنطقة، وقد حققت نمواً ملحوظاً وصل الى ٢٠ في المئة، محافظة على مركزها الريادي في السوق القطرية والمنطقة.

كفاءات وخبرات

■ بعد اتخاذ البنك المركزي القطري عدداً من القرارات،

العاملة في السوق وتسوية أوضاع الشركات العاملة في مركز قطر المالي، وكذلك تنظيم قطاع الوساطة. بالنسبة لنا في شركة المشرق وفي كلتا الحالتين، سواء كان في ما يتعلق بتنظيم عمل شركات التأمين أو شركات الوساطة فإننا نعتبر الأمر عاملاً إيجابياً ولمصلحتنا كشركة رائدة في مجال وساطة التأمين في قطر، إذ نفضل ان يكون العمل منظماً.

■ هل كانت نتائج وأقساط الشركة في العام ٢٠١٧ أفضل من العام ٢٠١٦؟

– حققنا نمواً بين ١٥ و ٢٠ في المئة في حجم الأقساط برغم صعوبة الظروف المحيطة. نأمل ان تنقشع الغيوم قريباً جداً، ونحن متفائلون جداً في ما خص الاستقرار في حجم أقساطنا خلال ٢٠١٨ هذا ان لم يكن هناك نمو. ■

DELTA INSURANCE CO. LTD.

شركة دلتا للتأمين م.م.

**COVERAGE YOU CAN COUNT ON.
SERVICE YOU CAN TRUST**

service . coverage . protection



شركة دلتا للتأمين م.م.
Delta Insurance Company plc
+962 6 4640008 +962 6 4654631
P.O.Box 3055 Amman 11181, Jordan
www.delta-ins.com info@delta-ins.com



كيف كيشيشيان _ KEV Keshishian

(الرئيس التنفيذي لشركة LONSDALE & ASSOCIATES):

السوق السعودية بحاجة الى قوانين وأنظمة تحفظ حق الوسيط واستمراره

تحتل شركة لوندليل أند أسوشيتس LONSDALE & ASSOCIATES لوساطة التأمين مكانة مرموقة ومتميزة في السوق السعودية بفضل كفاءاتها البشرية والتقنية والمساهمين فيها، وكوّنت سمعة طيبة لها في أسواق المنطقة العربية وتعمل دوماً على تخطي التحديات التي يمكن ان تواجهها. الرئيس التنفيذي للشركة كيف كيشيشيان رأى ان صناعة التأمين والوساطة تواجه جملة تحديات في المملكة والمنطقة العربية وأوضح أن لا وعي لدور الوسيط وأهميته في السوق السعودية، متوقفاً عند حاجة هذه السوق الى مزيد من القوانين والأنظمة التي تحفظ حق الوسيط وتحقق له الاستمرارية. منوهاً بما قدمته «ساما» حتى اليوم على صعيد إسماع الوسيط صوتته كما المؤمن له، مبدئياً تفاؤله باتجاه الأوضاع نحو التحسن بحيث ان الأسعار بدأت توضع بطريقة علمية، كاشفاً عن السعي لقيام مؤسسة رائدة في الوساطة تمتلك شبكة من الشركاء توفر الخدمات المتكاملة للزبائن.

الوساطة في السعودية خلال العام ٢٠١٧؟

– يعاني العديد من شركات التأمين والوساطة حالياً ظروفاً قاسية نظراً للضغط الذي تتعرض له ملاءتها المالية، كما وهناك تخوف من المشرع اي «ساما» التي في المقابل تتدخل وتقوم بعمل رائع للحفاظ على اقتصاد المملكة وحماية الشركات والعملاء على السواء. في اعتقادي ان بعض الشركات ستصفي اعمالها مستقبلاً، لكن الامور بدأت باتجاه مختلف اذ ان الاسعار بدأت توضع بطريقة علمية، كما ان النظر الى الاخطار اصبح مختلفاً عما كان عليه قبل اعوام، فالتأمين الصحي حالياً يخضع لجهات رقابية عدة من مجلس الضمان الصحي و«ساما» وغيرها. بالإضافة الى خطوط تأمينية أخرى مثل التأمين على المركبات، الممتلكات والهندسة الخ..

خدمات احترافية

■ هل ستستمررون في التركيز على الشركات فقط في العام ٢٠١٨؟

– اجل، ربما سنعمل على الشركات الصغيرة والمتوسطة التي يراوح عدد موظفيها بين ٥٠ و ٢٠٠ موظف، مع العلم ان الاسعار والمنافسة في هذا القطاع ادنى مما هي عليه في قطاع الشركات الضخمة.

■ هل انتم متفائلون بالعام ٢٠١٨؟

– اجل، فنحن نقدم خدمات احترافية في مجال التأمين وادارة المخاطر بحسب حاجة سوق الخليج والشرق الاوسط، كما اننا وسطاء مرخصون من لويديز LLOYD'S، ونهدف للارتقاء بخدماتنا الى اعلى مستوياتها مع ضمان حصول العميل على افضل درجات الامان والحماية. كما اننا نعمل على ان نشكل مؤسسة رائدة في وساطة التأمين وان نمتلك شبكة متكاملة من الشركاء لنوفر بذلك خدمات متكاملة لزيابائنا، انا متفائل ببناء على كل ما ذكرت وكل ما اسمع به، اذ لدينا كل الكوادر المؤهلة تماماً، الى جانب سمعة الشركة الممتازة في السوق والمستمرة في تقديم افضل الخدمات لعملائها. ■

مكانة مرموقة ومتميزة

■ ما هي استراتيجيتكم المعتمدة مع **البيان** بداية العام ٢٠١٨؟

– توليت الرئاسة التنفيذية منذ أشهر عدة مزوداً بمعرفة عميقة بأسواق المنطقة العربية، لا سيما السوق السعودية. ولا أخفي ان صناعة التأمين والوساطة تواجه جملة من التحديات في المملكة والمنطقة عموماً تبعاً للمشكلات الاقتصادية وندرة السيولة النقدية وغيرها.

تهدف استراتيجيتنا للمحافظة على خط عمل الشركة وتنمية قدراتها البشرية والمحافظة بالتالي على إسمها القوي داخل السوق. وقد استطاعت الشركة خلال الأعوام العشرة من وجودها احتلال مكانة مرموقة ومتميزة في السوق بفضل كفاءاتها البشرية والتقنية والمساهمين فيها التي عُرفت بها، ولما توليه من عناية خاصة بفريق العمل لديها وتوفر له التدريب المستمر في الأكاديمية الخاصة وفي مراكز تدريب مختلفة بالمنطقة. لقد كوَّنت الشركة على مر الأعوام سمعة طيبة لها في أسواق المنطقة العربية، ونحن ننظر الى التحديات بكل ثقة ونعمل على تخطيها واضعين نصب أعيننا المحافظة على موقع الريادة.

الإشراف على كل التفاصيل

■ ما هي بالتحديد التحديات التي يواجهها وسطاء التأمين في السعودية؟

– لا وعي لدور وسيط التأمين وأهميته في المملكة، ولا بدّ من العمل على هذا الصعيد، مع توافر المزيد من التنظيم. من جهة أخرى يعتقد العملاء بأن الوسيط لا يمثل إلا المزيد من المصاريف بينما في الحقيقة ان دوره لا ينحصر بتقديم الإستشارة والنصح إنما بالإشراف على كل المفاوضات والتفاصيل من الألف الى الياء. لقد استطعنا في قطاع الوساطة الحصول على صفقات أفضل وأسعار جيدة في السوق. لكنني أعتقد بأن السوق تحتاج الى مزيد من القوانين والأنظمة التي تحفظ حق الوسيط وتحقق له



فواز المقيد (رئيس شركة GUARDIAN INSURANCE BROKER – الإمارات):

أفضل أسلوب هو التسويق المباشر مع العملاء بعيداً عن التطبيقات الرقمية

أبدى رئيس شركة GUARDIAN INSURANCE BROKER فواز المقيد تفاعلاً باستمرار المشاريع في الإمارات والتنوع في النشاطات وتطور مختلف القطاعات وتحديدًا في إمارة أبوظبي، وايد القرارات الصادرة عن هيئة التأمين وفرض عقوبات على مخالفتي تعاميمها، مفضلاً أسلوب التسويق المباشر مع العملاء بعيداً عن التطبيقات الرقمية، مطمئناً إلى تحقيق الشركة معدلات ربحية إيجابية.

دولة الإمارات أو مختلف دول العالم، غير أننا في شركة GUARDIAN حريصون على إنتقاء العملاء. ■ أين أنتم من تطبيق مفهوم التحول الرقمي في أعمالكم؟

– على الرغم من أهمية التكنولوجيا في عالمنا الحالي، إلا أنني أفضل التسويق المباشر للمنتجات والتواصل مع العملاء وجهاً لوجه بعيداً عن التطبيقات الرقمية. ■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– تعاني السوق عموماً تراجعاً وهبوطاً، الأمر الذي انعكس بشكل بسيط على شركتنا، ولكن الأمور لا تزال تحت السيطرة في ظل تحقيق معدلات ربحية وهذا مؤشر إيجابي ومطمئن، والأرقام المحققة خلال النصف الأول من العام ٢٠١٧ إيجابية. ■

استقطابها لرؤوس أموال الشركات العالمية للاستثمار فيها في شتي المجالات، مقارنة بإمارة أبوظبي التي بدأت تشهد مؤخراً تطورات في مختلف القطاعات وأبرزها تنشيط المرافق السياحية وتحولها إلى وجهة سياحية عالمية.

تسويق مباشر

■ كيف تتجاوزون مع قرارات هيئة التأمين؟ – نؤيد قرارات وتوجهات الهيئة لضبط السوق وتقليص عدد الشركات، إلى جانب تأييدنا الكامل لفرض العقوبات على مخترقي التعاميم الصادرة عنها.

■ ما هي التحديات والعراقيل التي تواجهونها في عملكم؟ – المخاطر قائمة في كل أنواع الأعمال، سواء في

كيف تمارسون أعمالكم كشركة وساطة تأمين في ظل الأوضاع الصعبة التي تشهدها المنطقة؟

– تعتبر السوق الإماراتية ذات إقتصاد مفتوح، وبالتالي تتأثر الشركات العاملة فيها بالأوضاع والمستجدات على اختلافها، ناهيك عن تأثيرها سلباً بانخفاض أسعار النفط بنسبة ٥٠ في المئة والذي أدى إلى تباطؤ المشاريع القائمة، ولكن لحسن الحظ لا يزال العمل مستمراً في العديد من المشاريع نظراً للتحضير لمعرض «أكسبو ٢٠٢٠»، يضاف إلى ذلك ان دولة الإمارات تتبنى التنوع في النشاطات من سياحية وترفيهية وتطوير عمراني، فضلاً عن أن إمارة دبي تشهد استقطاباً واسعاً لأهم الشركات العالمية التي تتخذ منها مركزاً إقليمياً لها، إلى جانب



One of the oldest Insurance companies in UAE offering general Insurance products, striving to provide our clients with special care and value-added solutions through effective and efficient underwriting and risk management services.

“On your side” ...

Your Trusted Insurance Company since 1978

					
UIC R.A.K P.O. Box 1010 Al Khaima, UAE Tel: +971 7 2351584 Fax: +971 7 2353213	UIC Dubai P.O. Box 1888 Dubai, UAE Tel: +971 4 2502501 Fax: +971 4 2502504	UIC Abu Dhabi P.O. Box 721 Abu Dhabi, UAE Tel: + 971 2 6263312 Fax: +971 2 6263526	UIC Sharjah P.O. Box 5333 Sharjah, UAE Tel: +971 6 5682277 Fax: +971 6 5681586	UIC Fujairah P.O. Box 4417 Fujairah, UAE Tel: +971 9 2222302 Fax: +971 9 2220294	Email & Web www.uic.ae uic@emirates.ae

التأمين العربي وصناعة الأمل

الاستثمار متطلعين إلى خلق كيانات مقتدرة من جهة ومتاح لها اختراق الأسواق إقليمياً (سوق مشتركة) شأن ذلك ما هو قائم في الأسواق العالمية الأخرى سواءً السوق الأوروبية المشتركة أو دول تعاون جنوب آسيا وقس على ذلك. وعلى مستوى إعادة فشرركات الاعادة العربية محدودة الامكانات ما يجعل دورها متواضعاً.

إننا من واقع التقدير الكبير لأهمية دور صناعة التأمين في رفد الاقتصاد القومي فإننا مطالبون بالتخلي عن «الأنا» والالتجاء إلى «نحن» لنتدارس مجتمعين سبل تحفيز الاندماج ورفع الكفاءة المالية والتخلص قدر الامكان من القيود على الاستثمار وحرية الانتقال.

ولنا أيضاً أن نولي حق اتخاذ القرار المرحل حالياً إلى المعيددين والذي نقل الصناعة في حالات كثيرة من جبر للضرر

إلى جلب له وعلى سبيل المثال الذي يمس السيادة لدولنا شرط العقوبات الذي يرد في كل وثيقة تأمين ويتخطى الأمم المتحدة التي نلتزم بقراراتها إلى دول أخرى بعينها ولعمري لم يطرح هذا الأمر للنقاش على مستوى الصناعة العربية لتفهم آلياته وما ينتج من أثر.

وبغض النظر عن السلبيات التي نتناولها بمنتهى حسن النية فإن سوق التأمين العربي يتطلب توجهاً إبداعياً على مستوى التغطيات في مجال التأمينات الصغرى وهي القابلة للاستمرار والنمو بالتزامن مع زيادة الوعي وارتفاع عدد السكان ومستويات الدخل الفردي. إن هذا الجانب يسهم أيضاً بعدم تفسير الأقساط ويخلق فرص عمل مجزية.

وعلى المستوى التقني لم يعد من الجائز برأينا الاستمرار في إصدار الوثائق نسخاً ولصقاً بل أصبح من الضروري للمكتتبين والوسطاء والمؤمنين (بالكسر) مراعاة أن عقود الاذعان قد بدأت تنحسر بحكم الاضافات الجوهرية على الوثائق وبالتالي فإن النصوص الحاكمة يجب أن تتوافق مع القوانين ذات الصلة من جهة وأفضل قواعد الممارسة وبالتأكيد مراعاة الدقة اللغوية عند الترجمة.

كما يتوجب على صناعة التأمين قترياً أو إقليمياً أن تضع قواعد إرشادية للممارسة وحلول تداخل التغطيات وبما يعزز الثقة لدى المؤمنين (بالكسر) ويفعل إيجابياً إدارة المطالبات.

إن النقد الايجابي الذي يطرح من حين لآخر يجب أن يؤخذ بمنتهى حسن النية لأنه يهدف إلى صيانة قيم التأمين ورفع الصناعة في بلادنا «فإن سقط النصف ولم أرد اسقاطه فتناولوه واتقونوا باليد».



وليد الجشي

رئيس شركة المعايرون العرب ALA

في الوقت الذي نشهد فيه تفعيلاً لمفهوم الاقتصاد السياسي بحيث أن الأنشطة الاقتصادية باتت تقود التوجه السياسي وليس العكس فيما يظل اقتصادنا العربي للأسف منخرطاً في عالم التفرد والانغلاق وشأن ذلك فإن صناعة التأمين المحفزة للاستثمار والمتخطية للحدود الجغرافية بقيت مهمشة وفاقدة الاقتدار المالي من جهة ومسلوبة الارادة في صنع القرار الذي يرحل إلى المعيددين بمشروعية تجيزها عدم القدرة على الاحتفاظ بجزء ريادي من الخطر إضافة إلى شح الموارد المالية/ السيولة التي تتطلبها العملية التأمينية.

إن هذا التصور ليس تهميشاً للصناعة ولا للجهود الخيرة لأربابها وإنما دعوة للمواجهة تفعيلاً لعوامل الاقتدار في أسواق

تحفل بالصناديق الاستثمارية سواء كانت سيادية أو خاصة ولديها ثراء بشري مقتدر من ذوي الاختصاص المهمشين والمقيدي الحركة بفعل القيود على انتقال الشخص الطبيعي.

ورغم أنني لم أجد مرجعاً موثقاً يبين نسبة الاختراق أو حدود مساهمة قطاع التأمين في الدخل القومي لبعض البلدان العربية فإنني على ثقة بأن نسبة الاختراق ضئيلة إذا ما قورنت ببعض الأسواق الناشئة في دول العالم الثالث كما يشار إليها، وعلى سبيل المثال يبين التقرير السنوي للبنك المركزي الماليزي أن مساهمة صناعة التأمين في الدخل القومي تجاوزت مساهمة البنوك وأن نسبة الاختراق نهاية ٢٠١٦ بلغت ٥٤٪ ومن المتوقع أن تتجاوز ذلك بنسبة ٧٪ في عام ٢٠١٧.

كما يبين أن مجموع موجودات شركات التأمين التجاري والتكافلي بلغت ٦٥,٢ مليار دولار وذلك من خلال ٣٣ شركة تأمين مباشرة من ضمنها ١٠ شركات متخصصة في تأمينات الحياة وفي الريادة اتيكاً بموجودات تجاوزت ٨ مليارات دولار.

بينما في الدولة الأفقر نسبياً أي سريلانكا يحفل سوقها بعدد ٢٦ شركة منها ٨ أوروبية وتقود السوق شركة سريلانكا الوطنية بموجودات تجاوزت ١,٢ مليار دولار.

وبالمقابل يحفل سوق الامارات الأنشطة عربياً ب٦١ شركة تأمين وطنية وأجنبية ترفدها قرارات التأمين الالزامي للسيارات والتأمين الطبي ورغم ذلك تظل غير قادرة على الاحتفاظ بنسب مجزية من الخطر والأمر عينه في أكثر الأسواق العربية الأخرى.

لتفهم الأمور بصورة موضوعية نشير إلى جملة حقائق تعكس واقع الحال وتتطلب عناية على المستوى الرسمي وصناديق

Choose the right strategic partner

to help you sell and retain more business.



Assist America

A powerful enhancement that distinctly sets your company apart from the competition. With our emergency medical assistance services as part of your product offering, you stand out from competitors and are better equipped to increase market share and revenue, growing existing premiums.

- Present a unique product differentiator to break away from price-driven selling strategies
- Increase client loyalty and retention by providing a truly valuable benefit
- Minimize the medical impact of international claims through early intervention and streamlined case management
- Fill in the gap between the health insurance coverage and the costs of emergency services anywhere in the world
- Provide clients with the right tool to alleviate risk, responsibility and liability factors associated with business travel
- Second Medical Opinion (SMO) 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



assist america[®]

Download the Assist America Mobile App



Call or email us today to learn about how Assist America can help you grow profitable business!

jbreiss@assistamerica.com

+961 76 555 859 or +961 70 868 648

www.assistamerica.com



WEHBEINSURED

وهبة لخدمات التأمين ش.ذ.م.م.

WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.



Insured. Secured.

- Corporate Lines Insurance
- Personal Lines and Motor Insurance
- Employee Benefits Insurance
- Financial Planning



As an independent insurance broker in the Middle East region, one of our main strengths is our ability to maintain solid and strategic relationships with our associate offices and business partners, which enables us to better manage and control risks locally, regionally, as well as globally.

Call us today +9714 7048 600 or learn more at wehbeinsured.com

Dubai: 5th Floor, Oud Metha Offices, Sheikh Rashid Road
Abu Dhabi: 16th Floor, 3 Sails Building, Corniche Road
Beirut: 4th Floor, Modca Bldg., Hamra Street



جاك بريص

(شركة أسيسيت أميركا ASSIST AMERICA)؛

حققنا معدلات نمو كبيرة وتوسعاً في قاعدة العملاء

لطالما تميزت شركة أسيسيت أميركا ASSIST AMERICA بتقديم خدمات المساعدة والطوارئ في برامجها الشاملة الخالية من أي استثناءات وكفايتها التي تجعلها بمنأى عن منافسة مثيلاتها. وتضم الشركة الأم حالياً عشرات ملايين المنتسبين حول العالم. المدير الإقليمي للشركة جاك بريص رصد خضوع قطاعات التأمين في مختلف الأسواق العربية إلى عملية إعادة تنظيم، وتوقع أن تشهد الأخيرة مرحلة هدوء متزامنة واتجاه الشركات نحو التركيز على تنظيمها الداخلي، وأشار إلى تحقيق الشركة معدلات نمو كبيرة وتوسعاً في قاعدة العملاء، مذكراً بتخصصية فريق عملها ونشاطه الاحترافي، كاشفاً عن السعي للتوسع نحو أسواق جديدة.

البيان

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين في المناطق التي تتواجدون فيها؟

– يخضع قطاع التأمين رهنأ لعملية إعادة تنظيم، ففي مختلف الأسواق العربية كالإمارات والسعودية والكويت وقطر تعمل هيئات التأمين بتوجه موحد يتمحور على كيفية تنظيم القطاع واعتماد خطط مختلفة تتركز على ضرورة اللجوء إلى عمليات الدمج والإستحواذ بين شركات التأمين.

■ في رأيكم هل عملية إعادة التنظيم تؤثر بشكل إيجابي أو سلبي على عملكم؟

– عندما تدخل الأسواق في عملية إعادة تنظيم تعتمد جميع الشركات إلى اتخاذ إجراءات جديدة تمكنها من تلبية متطلبات الهيئات المعنية، وبالتالي عندما تصبح أولوية الشركات الامتثال لهذه المتطلبات تبدأ التركيز على تنظيمها الداخلي دون سواها، لذا في الوقت الحالي لا يمكن الحديث عن تأثيرات إيجابية أو سلبية محتملة، لا بل من المتوقع أن نشهد مرحلة من الهدوء خلال العام ٢٠١٨ في ما يتعلق بهذا الموضوع.

نمو كبير في ٢٠١٧

■ ما هي أبرز الخدمات التي قدمتها ASSIST AMERICA لعملائها خلال العام ٢٠١٧؟

– دخلت ASSIST AMERICA خلال العام ٢٠١٦ السوق بخدمة «الرأي الطبي الثاني» SECOND MEDICAL OPINION وهي عبارة عن استشارات طبية قدمتها بطريقة مميزة بعيداً عن الاستثناءات، حرصاً منها على تقديم منتجات تلبي احتياجات المؤمن



ستشهد الأسواق مرحلة هدوء تزامناً مع اتجاه الشركات نحو التركيز على تنظيمها الداخلي



وتوفر قيمة مضافة له، محققة نمواً كبيراً في معدلات النمو خلال العام ٢٠١٧، بالإضافة إلى توسعات على مستوى قاعدة العملاء والعوائد والأسواق التي خاضت فيها حديثاً. كما قدمت الشركة خدمات تحتاجها السوق وتصدت للمشكلات التي قد تعترضها، وهذا ما ساهم في تحقيقها نتائج ممتازة.

احترافية في تأدية الأعمال

■ ما الذي يميزكم عن مثيلانكم من الشركات وهل من منافسين جديين لكم؟

– تضم السوق اعدادا كبيرة من الشركات التي تقدم الخدمات نفسها، ولكن نحن موجودون لتقديم خدمات مميزة وفريدة من نوعها، وليس هدفنا المنافسة بل تقديم خدمة بطريقة مختلفة عما تقدمه الشركات المثيلة، والحمد لله شركات التأمين مقتنعة بطريقة واسلوب عملنا، بحيث تستعين بخدماتنا وتقدمها بالكامل إلى منتسبيها، لا سيما ان لدينا خبرة طويلة في السوق تمتد إلى ٢٧ عاماً ونغطي حوالي ٣٤ مليون مؤمن له. نحن متخصصون في مجالنا بدرجة عالية ونؤدي اعمالنا باحترافية ومن التحديات التي نواجهها ان هناك بعض

شركات التأمين والاعادة التي تحاول التعدي على اعمالنا وتقديم خدمات مشابهة لتلك التي نقدمها من اجل استقطاب عملاء، وهذا الامر لا شك انه يؤثر علينا، بحيث يختلط الحابل بالنابل، لكن في النهاية لا يصح الا الصحيح ويدرك الناس الفرق بين شركة التأمين او الاعادة التي تحاول تقديم خدمات طبية وبين الشركة المتخصصة وصاحبة الخبرة الطويلة والعميقة في هذا المجال مثل شركتنا، وخير دليل ان ما يفوق ٩٩ في المئة من العملاء ملتزمون معنا بصورة دائمة ويثقون بمنتجاتنا وخدماتنا.

توسع في أسواق جديدة

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٧ مقارنة مع العام ٢٠١٦؟

– توسعنا في السوق على الصعد كافة، بحيث دخلنا إلى أسواق جديدة وحققنا عوائد أفضل من العام ٢٠١٦. وازداد عدد الشركات المتعاملة معنا، وكان ٢٠١٧ من الاعوام الممتازة بالنسبة لنا.

■ ما هي خططكم خلال عام ٢٠١٨؟

– نسعى إلى إيجاد أسواق جديدة، لا سيما ان شركات التأمين في منطقة الخليج تشهد اعادة هيكلة وتنظيم، الامر الذي سيسبب حالة من الركود والهدوء. لذا، ومن اجل ضمان تحقيق ارباح ونمو لا بد من التوسع في أسواق جديدة وعيننا في الوقت الحالي على اليونان وتركيا. ■



Your protection,
our identity.

BANKERS

BANKERS ASSURANCE SAL
A member of the Nasco Insurance Group

Riad El-Solh Square, Asseily bldg,
Beirut, Lebanon.
T +961 1 962 700

www.bankers-assurance.com



روبير جميل بهو (رئيس الشركة التعاونية للاستشارات التأمينية المحدودة - السعودية): معظم شركات المنطقة تعاني غياب الاحترافية والكفاءة والخبرات في العمل



حافظت الشركة التعاونية للاستشارات التأمينية المحدودة على مركزها الريادي في السوق السعودية باعتبارها الرقم واحد في مجال الاستشارة التأمينية وإدارة المخاطر.

رئيس الشركة روبر جميل بهو سلط الضوء على تحدي تماشي شركات التأمين السعودية مع متطلبات «ساما» وإيجاد الكوادر القادرة على الامتثال لهذه المتطلبات. وتوقع ان تشهد السوق السعودية خلال ٢٠١٨ عصر الدمج بين شركات التأمين العاملة فيها، مذكراً بأن معظم شركات المنطقة تعاني غياب الاحترافية والكفاءة والخبرات في العمل، منوهاً بقرارات «ساما» التي تصب في مصلحة كل الشركات وتقيها التعرض الى خسائر، داعياً الضامن لكسب ثقة العملاء وضبط وإدارة المخاطر.

الشركتين بحرية التصرف واتخاذ القرار المناسب بعيداً عن الاسلوب الكلاسيكي.

الرقم واحد استشارياً

■ في رأيكم الى اي مدى ساهم قرار تعيين اكتوبريين في اعطاء هامش من الحرية في عملية التسعير وفي اعطاء افضلية لشركات على حساب اخرى؟

- ان تعيين اكتوبريين يفرض على كل شركة أسعاراً معينة ويحد من المنافسة، ولا شك في ان هذه العملية تصب في مصلحة الشركات وتقيها التعرض الى خسائر لا تحمد عقباه. من هنا، على الشركات التقيد بهذه الاجراءات التي فرضتها «ساما»، لا سيما ان هناك بعض الشركات التي تعرضت لخسائر كبيرة، مما دفع «ساما» لاتخاذ مثل هذا القرار.

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٧ مقارنة مع العام ٢٠١٦؟

- لا نزال الرقم واحد كاستشاريين في المجال التأميني وفي ادارة المخاطر في المملكة العربية السعودية، حيث تدير شركتنا اهم واكبر المطالبات في السوق وتقدم لها الحلول، كما اننا نساعد العملاء في عملية تحضير واعداد المستندات.

■ ما هي الخطوات التي يجب على الضامن الناجح اتخاذها في المرحلة المقبلة؟

- لا بد لكل ضامن من تنظيم قسم ادارة المخاطر بشكل جيد لضمان نجاحه واستمراره والحد من الخسائر وكسب ثقة العملاء، فعندما يتمكن الضامن من ادارة وضبط المخاطر داخل الشركة، عندها فقط يستطيع ادارة مخاطر العميل بما يعود بنتائج جيدة على الطرفين. ■



قرارات «ساما» ليست سهلة لكن في النهاية تصب في مصلحة القطاع



طويلاً في هذا المجال. بالاضافة الى ذلك، تعاني معظم شركات المنطقة غياب الاحترافية والكفاءة والخبرات في العمل، الامر الذي يحول دون اتمام عملياتها واجباتها بالشكل المطلوب.

جهة مستقلة للدمج

■ في رأيكم الى اي مدى يصعب على الشركات تطبيق القرارات الصادرة عن «ساما»؟

- لا شك في ان قرارات «ساما» ليست سهلة، لكن في النهاية تصب في مصلحة صناعة التأمين. لذا من يستطيع التجاوب مع القرار هم بعض الوسطاء الكبار الذين يمتلكون امكانية القراءة والى الاجابة على الاسئلة.

■ ما سبب عدم اتمام مباحثات الدمج بين الشركات التي طرحت منذ حوالي العام؟

- ان غياب التجانس بين الشركاء يؤدي دوراً مهماً في عدم التوصل الى نتيجة وصياغة ترضي جميع الاطراف، خصوصاً ان لكل شركة عقلية خاصة فضلاً عن تضارب المصالح بين مدراء كل شركة. من هنا، لا بد من تعيين جهة مستقلة من قبل «ساما» تحمل تفويضاً عن

البيان
كيف تقيمون تكيف شركات التأمين في المملكة العربية السعودية مع الاوضاع الراهنة في المنطقة؟

- تواجه شركات التأمين في المملكة مشكلة تتعلق بكيفية التجاوب مع متطلبات مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» وإيجاد الكوادر القادرة على الامتثال لهذه المتطلبات، ان في ظل الاوضاع الراهنة فإن البقاء للأقوى في السوق الذين يملكون محفظة متينة وايرادات عالية وقدرة على الاستثمار في الكوادر وتدريبها، بما يتوافق مع متطلبات «ساما»، وبالتالي ايجاد اشخاص كفولين يكونون مسؤولين عن اقسام الامتثال، تكنولوجيا المعلومات، اعادة التأمين، الموارد البشرية، الخ.... لذا، على شركات التأمين والوسطاء تحمل هذه التكاليف والنفقات والى ان يتمكنوا من الاستمرار في السوق. من هنا، اعتقد انه خلال عام ٢٠١٨ سنشهد عصر الدمج بين الشركات في السعودية، لا سيما ان هناك بعض الشركات التي بدأت تفكر جدياً في عمليات الاندماج، كما سيتقلص عدد وسطاء التأمين جزاءً متطلبات «ساما» لان القليل منهم سيتاح لهم التجاوب معها. بالنسبة لينا كشركة مختصة في الاستشارات التأمينية وإدارة المخاطر، نقوم بالعديد من الاعمال الفعالة في المملكة، حيث ننظم شؤون العملاء من الناحية التأمينية ونساعدهم على تأهيل شركاتهم، وبالتالي نحن شركة متخصصة ومختلفة عن بقية الشركات في المملكة، وقريباً سننقل هذا الاسلوب في العمل الى بيروت ونعمّه على بقية الدول العربية، خصوصاً ان لدينا خبرة وتاريخاً

MEDGULF



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



WE PROVIDE PEACE OF MIND

A promise truly delivered

Nobody wants it, but everybody needs it. And when things go wrong, you need Medgulf to make things better.

Medgulf, your reliable insurance partner.



LEBANON - KSA - BAHRAIN - UAE - JORDAN - EGYPT

01 - 985000



www.medgulf.com

Bruno Bertucci (Managing Partner - B&F Partners):

We like competition and we are optimistic about 2018

In a Q & A with Al Bayan Magazine, Bruno Bertucci, Managing Partner - B&F Partners evaluated the year 2017 and talked about their main achievements during that year. He further gave us an idea about the services they are offering to their clients and partners which make them special and different. Bertucci said that they are optimistic about 2018 and that technology is definitely the future of everything.

Below is an account of the interview.



*** How do you evaluate the year 2017 with respect to B&F Partners?**

- 2017 has been an interesting year in terms of growth though very challenging because the region has gone through difficult times which impacted all the business not only in insurance but also all sectors. We still see positive growth although we are a relatively new player in the market so we are quite satisfied in how the market is responding to our presence. As a new comer in the market, the existing long term relationships and networks with the local insurers and brokers has helped us a lot.

*** What were your main achievements in 2017?**

- During 2017 we have strengthen our position in the Marine Insurance Market which is our main line of business. We are now working to grow our capacity in 2018. The perspectives are very interesting but it is still too early to disclose our programs and projects. Hopefully, 2018 will mark a new important step for B&F Partners. January 2018 will also mark our 5th Anniversary of the incorporation of B&F Partners in the DIFC.

We benefited from the strong relationships with our partners and capacity provider

*** What services are you offering to your clients and partners that make you special and different?**

- I am not sure whether there is something which makes us really different from any other player in the market. We are an MGA and our main activity is underwriting business in the Region. However, we believe that experience, professionalism and reputation are the key ingredients to establish the best chemistry with our counterparts in the regional markets. We are working hard to make sure that these three ingredients are embedded in how we operate and how we are perceived by the market.

We are proud to operate from the DIFC which is a great hub for the region. Today we are attending the Lloyds event and the fact the Lloyds have chosen to establish a presence in the DIFC is another confirmation that our choice to be here was correct. I have personally witnessed the growth of the local insurance markets in terms of professionalism during the past 10 years. The other side of the medal is that the increasing growth of expertise and capacity in the market has inevitably also increased the competition. This is the price we have to pay to operate in a very sophisticated hub. However, we are very pleased and ready to face these challenge.

*** Where are you from the development of technology?**

- Development and technology today

form key pillars for any sound strategy. However, this obviously comes to a cost. Fintech, for example, will be likely the future of our business but I am not sure how fast the companies in these markets might cope with this very fast technological growth. Insurance is unfortunately a kind of business which suffers from low remuneration and the profit margins are always very thin. Being able to follow the new business trends can be rather challenging.

*** What are your expectations for the year 2018?**

- 2018 has to be a good year, definitely better of what we have seen in 2016 and 2017. We can see some pale signs of this. One have to be always optimistic. I always see the glass half full and this what should give us the energy and strength to face the challenges we can find on our path every day. Although these are difficult years and the world is going through financial and political tough moments, I know that after the storm there is always the sun and a bright sky. I always try to be the good and experienced skipper who is able to sail his boat through stormy waters until he reaches safe waters. We have always to turn the page and move forward.

Safder Jaffer (Managing Director Milliman - Middle East & Africa):

2017 was a gift to the industry

For more than seven decades, Milliman has combined technical expertise with business acumen to create elegant solutions to their clients. Milliman works to help companies take some of the world's most critical and complex issues and to be involved in healthcare financing.

Al Bayan Magazine met Mr. Safder Jaffer, Managing Director & Consulting Actuary who has more than 20 years of insurance & reinsurance experience. He works extensively in the Middle East & Africa region serving clients on product design, pricing, valuation, mergers & acquisitions, risk management, business planning and strategic consulting services.

Following is the interview we conducted with him.



*** How do you evaluate the market for this year?**

- This year for UAE will be a good year, most companies are making money. It is a gift that companies have got from the regulator and insurance authority increased the tariffs for motor which also translated into good pricing and money. So, it is a good year for the industry in this country.

*** What is your comment about taxation?**

- Everybody is concerned about VAT because the premium is not yet owned in 2017 and will be taxed with VAT in 2018 where companies have not passed that cost to the consumer so it will hit people big time and they are worried about that.

*** What were your main achievements at Milliman during 2017?**

- It has been a very good year for us, we have expanded and we work now with regulators

throughout GCC. We work with ministries (Ministry of Health, Ministry of Finance, Ministry of Economic Planning, etc...) department of finance throughout the Gulf so we are very happy that we are getting in certain areas of health reform, reform in the motor industry, we are expanding our team and working in Fintech, hired people and expertise in certain areas, and we are looking forward to next year.

*** In your opinion, how much the insurance industry is in need for the development in technology?**

- The industry needs it and is behind it. If we don't catch up, we will be left out. Players who embrace IT & technology in a proper sense will be the winners and those who are left behind will stay behind. I strongly encourage everybody to move forward, go into digitalization and insurtech as much as they can.

*** Which markets are you focused on in the region?**

- The two markets that are very important to us are the kingdom of Saudi Arabia which is a key market for us. We are working extremely hard over there, and the other market is UAE. Nevertheless, we are working also in Bahrain, Oman and other parts.

*** What is your outlook for 2018?**

- 2017 was a gift to the industry, we got a good premium from the motor side. I don't think that gift will continue in 2018. Companies that do well will move forward and those that are not catching up will be left behind. I am optimistic about the market but only the fittest will survive, if you have good risk management, good business planning, leadership, distribution, technical know-how and actuarial input, you will do well.

نديم محشي (مدير عام موتور كير MOTOR CARE - مصر)؛



نمونا المحقق يعود لثقة شركات التأمين المتعاونة وجهود فريق العمل المتميز

شركة «موتور كير ايجيبت» MCE متخصصة بإدارة المعاينات وتقدير الأضرار الناتجة عن حوادث السيارات، وقد تحولت الى شركة رقمية شكلت علامة فارقة في مسيرتها.

مدير عام الشركة نديم محشي ذكر بمعاناة شركات التأمين المصرية التضخم في تكلفة صيانة السيارات وأسعارها، ورصد خلال ٢٠١٧ تعاوناً بين الدولة والشركات على تقديم حوافر تساعد على التقدم والنمو، موضحاً عملية التطوير التي حدثت في الشركة والتي ستنتهي بحصولها على شهادة عالمية مرموقة، عازياً تحقيق النمو الى ثقة شركات التأمين المتعاونة وجهود فريق العمل المتميز.

حوافر للتقدم والنمو

■ كيف تقيّمون قطاع التأمين في مصر والمنطقة عموماً خلال العام ٢٠١٧؟

– كان العام ٢٠١٧ صعباً، الا ان الاجراءات التي اتخذتها هيئة الرقابة والادارات الرسمية شجعت القطاع وساعدت على تحقيق النمو. ان الاجراءات التي تم اتخاذها كانت قاسية الا انها ضرورية للنهوض بالاقتصاد المصري. لقد بدأنا حالياً نلمس تحسناً على مستوى الاقساط والنتائج، لكن شركات التأمين في مصر تعاني التضخم في تكلفة صيانة السيارات وأسعارها وتحاول التأقلم ومراجعة ارقامها والقيام بالتعديلات اللازمة بما يتوافق مع الواقع. خلال العام ٢٠١٧ تعاون الجميع من دولة الى شركات لتقديم حوافر تساعد على التقدم والنمو، نأمل ان يكون الوضع في ٢٠١٨ افضل ونأمل ان تعود الدورة الاقتصادية الى مسارها الطبيعي.

خدمات رقمية

■ ما هي اهم الانجازات التي حققتها موتور كير خلال العام ٢٠١٧؟

– قمنا خلال العام ٢٠١٧ بتحديث خدماتنا من حيث سرعة تقديمها ونوعيتها اذ تحولت رقمية وأضحت بياناتها متوافرة لدى شركات التأمين والوسطاء والعملاء عبر الانترنت. نتابع عملنا ضمن هذا الاتجاه بتوفير الخدمات الرقمية للعملاء النهائيين اذ نعمل على المضي قدماً في ذلك وسننهي العام بالحصول على شهادة CERTIFICATION I وقد قطعنا المرحلتين المطلوبتين في هذا الاتجاه وسنفتتح العام المقبل بهذا التميز الذي سيرتقي بنا عن بقية الشركات العاملة في المجال نفسه. وفي هذا الاطار يهمننا ان نظهر لشركات التأمين انتقالنا من شركة محلية توفر خدمات واجراءات نوعية الى شركة حائزة على شهادة رقمية ستشكل علامة فارقة في مسيرتها وتظهرها بالصورة المرتجاة.

مراكز خدمة جديدة

■ قمتم بالتوسع جغرافياً في مصر، هلا وضعنا في صورته؟

– يتم التوسع بطريقتين. فقد كنا نتواجد بشكل خاص في القاهرة والاسكندرية. حالياً لدينا حضورنا في الغردقة، عندما

نقول توسعاً جغرافياً فهذا يعني ان نسبة ٨٠ في المئة من التوسع يكون داخل مناطق القاهرة، والاسكندرية. ويتخلل هذا التوسع توظيف اخصائيين في مراكز الخدمة للمعاينة اذ يؤمنون خدمات فورية للعملاء فينهمون كل اجراءاتهم المطلوبة داخل المركز وبشكل سريع. لدينا حالياً مركز في منطقة التجمع بالقاهرة وسنفتح مركزين آخرين وسط البلد والعبور في العام ٢٠١٨ بغية تأمين خدمات اسرع وافضل.

١٥ في المئة نمواً

■ ما نسبة النمو التي حققتموها هذا العام؟

– النمو المحقق في العام ٢٠١٧ افضل مقارنة بما كان عليه في العام ٢٠١٦ و١٥ و٢٠١٠. فقد وصل الى ما بين ١٠ و١٥ في المئة ويعتبر جيداً في الظروف الصعبة التي مرت بها مصر. ان هذا النمو تحقق بفضل ثقة شركات التأمين المتعاونة وبفضل جهود فريق عملنا المتميز بالكفاءة والمقدرة العالية والاداء الجيد. ■

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

Head Office, Commerce and Finance Bldg, 2nd floor, Kantary, Beirut, 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  

رياض باجوده (الرئيس التنفيذي لشركة وصيل WASEEL - السعودية):

نركز على الابتكار لنتميز ونقدم الأفضل لعملائنا



محمد حامد الشاعر

رئيس إدارة حسابات شركات التأمين



طرحت شركة وصيل WASEEL لنقل الخدمات الإلكترونية مؤخراً خدمتي المرفقات الطبية وبوالص التعميدات الإلكترونية تسهياً لمطالبات العملاء من شركات التأمين ومقدمي الخدمات الطبية وتسهيل عملية التواصل بين شركة التأمين ومزود الخدمات الطبية. الرئيس التنفيذي للشركة رياض باجوده وبحضور رئيس إدارة حسابات شركات التأمين محمد حامد الشاعر تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن أهمية السوق التكنولوجية في المملكة العربية السعودية، خاصة بعد اطلاق رؤية ٢٠٣٠، متوقفاً نمو القطاع الصحي في المملكة بعد قرار وزارة الصحة القاضي بالزام أصحاب العمل في القطاع الخاص إبرام وثيقة تأمين صحي موحدة تشمل كل العاملين لديها، واعداداً بإطلاق خدمتين جديدتين خلال ٢٠١٨.

■ أين أنتم من تطبيق مفهوم التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

– لم يطبق لغاية الآن في المجال الطبي، لكن في مجال إدارة المعاملات لدينا مشاريع قد تساعد العملاء مثل الأدوية، الترميز الطبي وربطه بالخدمات إلخ..

خدمتان جديدتان

■ ما هي التطورات التي طرأت على شركتكم خلال العامين الأخيرين؟

– طرحنا خدمتين جديدتين، وهما خدمة المرفقات الطبية وخدمة بوالص التعميدات الإلكترونية، بحيث يسمح التعميد الإلكتروني لأي شركة تأمين الإتصال مع المستشفيات إلكترونياً من خلالنا، أما المرفقات الطبية وتعني ان أي مطالبة او موافقة تحتاج مرفقات طبية يستطيع مقدم الخدمة الطبية ارسالها مع الحالة مباشرة من خلال أنظمتنا مما يسهل عملية التواصل بين الشركة والمستشفى.

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٧ مقارنة مع العام ٢٠١٦؟

– كانت نتائج الشركة جيدة في ٢٠١٧ وذلك بتحقيق هامش ربح يقدر بنحو ١٠٪ مقارنة بسنة ٢٠١٦. كذلك توسيع نطاق خدماتنا لعملاء خارج المملكة. اضافة لإطلاق الخدمتين الجديدتين لعملائنا.

■ ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمدها الإداري الناجح خلال المرحلة المقبلة؟

– لا بد من التركيز على مسألة الابتكار لكي يتميز عن غيره في السوق وهذا ما نجتهد لاتمامه بدقة ودراسة لتقديم الافضل لعملائنا. ■



التكنولوجيا تنمو بسرعة في المملكة بفضل رؤية ٢٠٣٠



الخدمات الطبية في ما يخص انظمتهم المستخدمة ولا شك في ان استخدام التكنولوجيا مكلف جداً في البداية، لكن الإستخدام الكافي للأنظمة مع مرور الوقت هو الذي يساعد في الحد من التكلفة.

التأمين الصحي الى نمو

■ هل لديكم القدرة على تزويد الشركات بأعداد ضخمة من أنظمة الربط؟

– نعم، لقد طورنا برامجنا بالشكل اللازم لاستيعاب اي حجم عمل يطلب منا.

■ كيف تقيمون قطاع التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية؟

– باعتقادي سينمو هذا القطاع، لا سيما بعد المشكلات المالية التي تعرضت لها بعض الشركات الكبرى، إلا أنه بعد القرار الصادر عن وزارة الصحة، القاضي بالزام أصحاب العمل بالقطاع الخاص بإبرام وثيقة تأمين صحي موحدة تشمل كل العاملين لديهم، فإن ذلك من شأنه تعزيز حماية حقوق المؤمن لهم وضمان رفع مستوى سوق التأمين الصحي عموماً، وفي هذا الإطار تم فتح المجال أمام مستشفيات القطاع العام للتعاون مع شركات التأمين.

الشركات قاصرة عن تحديث أنظمتها

■ كيف تقيمون قطاع التكنولوجيا في المملكة العربية السعودية؟

– السوق التكنولوجية في السعودية قوية جداً وتنمو بطريقة سريعة خصوصاً بعد إطلاق رؤية ٢٠٣٠ ووحدة التحول الرقمي وانتشار الوعي في قطاع المستشفيات حول أهمية الربط الإلكتروني، لكن عملية الربط ما زالت أدنى من توقعاتنا في بعض شركات التأمين التي لا تقوم بتحديث أنظمتها بالشكل المطلوب وعدم جاهزية أنظمة الكثير من مقدمي الخدمات الطبية وبما يواكب التطور التكنولوجي والتقني، مع الاشارة بشركات تأمين اخرى وعدد من مقدمي الخدمات الطبية تواكب جميع المستجدات الالكترونية والتكنولوجيا.

■ ما أسباب تأخر شركات التأمين في مواكبة التطور التكنولوجي؟

– إن الكثير من مقدمي الخدمات الذين يزودون شركات التأمين بالأنظمة غير متواجدين داخل المملكة، فتقوم شركة التأمين بالتعاون مع شركات تكنولوجية تستقدم انظمتها من الخارج، الأمر الذي يحول دون مواكبتها للتطور الحاصل ولاحتياجات السوق بالسرعة المطلوبة. وها نحن نحاول الدخول في هذا المجال لتقديم اكبر قدر من المساعدة لعملائنا، لكننا نعمل على هذا الموضوع خطوة بخطوة، خصوصاً ان الإحتياجات موجودة وقد بدأنا بتزويد إحدى الشركات بالأنظمة الخاصة بنا، وكذلك قمنا بتقديم حلول مشابهة لمقدمي



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

فوزي اللواتي (مؤسس ورئيس شركة GENERALE ASSISTANCE - تونس)؛

نسعى دائماً لتطوير منتجاتنا وخدماتنا لنكون على مستوى المسؤولية ونحقق متطلبات عملائنا بكل حرفية

أكد مؤسس ورئيس شركة GENERALE ASSISTANCE فوزي اللواتي العمل على تطوير خدماتها بالتنسيق مع شركات التأمين المتعاونة، وأشار إلى تعاملها بحرفية تامة مع كل الشركات المتعاقدة معها وغير المتعاقدة، معتبراً أن الأهم البقاء في القمة، موضحاً أن الشركة قريبة من المؤمن لهم من خلال الفروع الموزعة على أراضي الجمهورية التونسية.



المحافظة على البقاء فيها ولهذه الأسباب فإن جنرال أسيسنتس في تحديات كبرى للحفاظ على مستوى الخدمات وتحسينها وجعلها أفضل.

قريبة من المؤمن لهم

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم في مجال تبني بعض الخدمات الجديدة، وما هي خططكم المستقبلية؟

- جنرال أسيسنتس قريبة من المؤمن لهم من خلال فروع جديدة داخل الجمهورية التونسية توفر خدمات اسرع للمؤمن لهم وذلك في اطار اللامركزية. بالإضافة الى ذلك أنشأنا شركة جديدة مهمتها تطوير قطاع التأمين في نطاق الخطط المستقبلية والاستراتيجية لمؤسستنا.

■ كلمة أخيرة؟

- بما أن جنرال أسيسنتس جزء لا يتجزأ من هذا القطاع فإننا نسعى دائماً وابدأ لتطوير منتجاتنا وخدماتنا لتلبية حاجات سوق التأمين، ونأمل بذلك أن نكون على مستوى المسؤولية ونحقق متطلبات عملائنا بكل حرفية. ■



ان الوصول الى القمة سهل ولكن الصعب المحافظة على البقاء فيها



والتعاقد معهم في المستقبل القريب.

تجاوب مع العملاء

■ ما مدى استجابة العملاء في التعامل معكم عبر وسائل التواصل الحديثة التي تعتمدونها؟

- تتعاون جنرال أسيسنتس مع العملاء بواسطة المنظومة الاعلامية القائمة للغرض مما يمكنها من التجاوب مع هؤلاء لتقليص الأجل والاسراع في معالجة الملفات عبر الاجراءات المنصوص عليها على مستوى قطاع التأمين وبالمقابل نتلقى ردود فعل ايجابية من طرف العملاء.

البقاء في القمة

■ ما هي التحديات التي تواجهونها؟
- ان الوصول الى القمة سهل ولكن الصعب

تطوير الخدمات

■ ما هي القيمة المضافة التي قدمتها شركة جنرال أسيسنتس لسوق التأمين التونسية؟

- في مجال التأمين على السيارات وعلى مستوى قطاع التأمين تعمل جنرال أسيسنتس على تطوير وتحسين الخدمات المقدمة للمؤمن له بتنسيق مع شركات التأمين المتعاقدة مع مؤسستنا في اطار التعاون والشراكة لتسويق منتجات متنوعة على كامل تراب الجمهورية منها: المساعدة في حالة السفر للاشخاص والمركبات المؤمنة، التكفل بمصاريف اصلاح المركبة، ضمان المركبة البديلة مع تقديم خدماتها.

تعامل صرفي مع كل الشركات

■ ماذا عن تعاونكم مع شركات جديدة غير تلك التي توفرون خدماتكم لها؟

- تسعى جنرال أسيسنتس بنشر صورتها عبر التصرف بحكمة في ملفات التعويضات وذلك بضغط على التكلفة الاجمالية التي تتكبدها الشركات غير المتعاقدة معنا، وذلك بالسهر دائماً على التعامل بحرفية مع جميع شركات التأمين بغض النظر عن علاقتنا بها لكسب ثقتهم



ASSISTANCE AUTOMOBILE



Assistance au remplissage du constat



Remorquage en cas de panne ou accident



Assistance Médicale en cas d'accident ou malaise



Prise en charge des frais de réparation



Véhicule de remplacement en cas d'accident



Service à domicile



اندريه عنحوري (رئيس ومدير عام مجموعة CST - لبنان)؛



هيئة التأمين مدعوة لتكوين مجتمعات بهدف الإبقاء على الأقساط داخل السوق المحلية

أكد اندريه عنحوري رئيس مجموعة (CST) CREDIT SYSTEMS & TECHNIQUES المتخصصة بإدارة الائتمان في المنطقة الانخراط في الأسواق التي تعمل فيها عن طريق استخدام الامكانيات الممنوحة من قبل معيدي التأمين، خصوصاً في ما يتعلق بتأمين الائتمان التجاري المحلي، ودعا هيئة رقابة التأمين في لبنان الى تكوين مجتمعات إعادة للإبقاء على الأقساط داخل السوق المحلية، طالباً من شركات التأمين التوجه نحو منتجات جديدة خاصة بالتجزئة للتخفيف من وطأة الضغط نتيجة تقلص أعمال الشركات والمؤسسات الكبرى والمتوسطة، عارضاً لنجاحات CST، أملاً في انطلاق الأعمال في قبرص.

على شركات التأمين التوجه نحو منتجات جديدة خاصة بالتجزئة للتخفيف من وطأة الضغط نتيجة تقلص أعمال الشركات والمؤسسات الكبرى والمتوسطة

لبعض الخسائر، تمكنت من تحقيق أرباح أكثر من معقولة حتى ٢٠١٧/٩/٣٠ ونأمل زيادة هذه الأرباح بنهاية السنة الحالية. في لبنان ومصر استمررتنا بالتركيز على الائتمان التجاري المحلي والدولي (trade credit insurance domestic and export) وقد أصبح من بين عملائنا عدد كبير من أهم الشركات في البلدين.

من ناحية تأمين الائتمان للتجزئة (retail credit insurance)، فإنه بالرغم من تباطؤ الاقتصاد الوطني، تمكنا من الحفاظ على مستوى أعمالنا مع المصارف التي نتعامل معها. أما في مصر والأردن، فإن أعمالنا من ناحية تأمين الائتمان للتجزئة قد ازدادت بطريقة ملموسة انعكست إيجاباً على أرباح المجموعة. من ناحية أخرى فإن شركتي الوساطة في لبنان والأردن (I&I Jordan and I&I Lebanon) قد أنجزتا تحسناً نسبة لنتائجهما في سنة ٢٠١٦.

إضافة إلى ذلك، تبين أن ذراع CST المالية (CST for Loans) بعد إدخال شركاء جدد وزيادة رأس المال، وزيادة نسبة القروض الممنوحة، قد أثبتت صوابية اتجاهنا نحو دعم الشركات الصغيرة والناشئة. إن الأرباح حتى ٢٠١٧/٩/٣٠ مرضية جداً وقد نستمر بالسياسة نفسها لناحية زيادة القروض وتعزيز أوضاعنا في السوق المحلية، إضافة إلى تفكيرنا بتكرار النموذج في مصر والأردن.

أخيراً وليس آخراً أملنا كبير ببدء أعمالنا في قبرص انطلاقاً إلى أوروبا خلال العام المقبل بعد أن أسسنا شركة CST Europe في نيقوسيا. ■

تجمعات إعادة في لبنان

■ ما هي القوانين الملحة التي ترون ان على هيئة الرقابة ان تعدلها او تصدرها؟

- قبل إصدار قوانين جديدة، على هيئة الرقابة تطبيق القوانين الحالية. في ما يتعلق بشركات الوساطة التشدد بمنع الوسطاء غير المرخصين لممارسة المهنة. كما أنه برأينا، على هيئة الرقابة تسيير الأوضاع نحو تكوين مجتمعات إعادة بين شركات تأمين في لبنان، مما يسمح للشركات ببقاء الأقساط في السوق المحلية.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

- في الأجواء غير المستقرة التي تعيشها المنطقة ولبنان بطريقة خاصة، ينبغي برأينا على شركات التأمين أن تتجه نحو منتجات جديدة، خصوصاً منتجات التجزئة التي تخفف من وطأة الضغط نتيجة تقلص أعمال الشركات والمؤسسات الكبرى والمتوسطة، مما يسبب ضغوطاً قوية من قبل العملاء الكبار والمتوسطين لكي تخفض الأقساط بطريقة جذرية. يبقى ان منتجات التجزئة توزع المخاطر بطريقة معقولة من دون ضغط شديد على مستوى الأقساط.

أرباح أكثر من معقولة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجهما نهاية العام ٢٠١٧؟

- إن مجموعة CST وبالرغم من تعرضها في العراق

زيادة الانخراط في الأسواق

■ تمارس شركات التأمين والاعادة والوساطة اعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

- تتعرض منطقتنا اليوم لحوادث قاهرة قد تؤثر نتائجها بطريقة جذرية على وضع الشركات ونموها. أعتبر أنه في ظل الأجواء السائدة من المستحسن التآني والاستمرار بعمل دؤوب كي نحافظ على مصالح زبائننا ومستوى الأرباح. قد يؤثر الوضع الحالي على التزام معيدي التأمين الذين قد يفرضون شروطاً جديدة وحداً أدنى للأقساط وذلك تجنباً للمنافسة القوية بين الشركات. يتجلى هذا الأمر أيضاً على نطاق شركات الوساطة التي يتوجب عليها زيادة خدماتها كما الحد من عمولاتها وأرباحها حفاظاً على زبائننا. من ناحيتنا وفي ما يختص بالتأمين الائتماني، فقد لاحظنا أن شركات ضمان الائتمان الدولية قررت تقليص التزاماتها وتعرضها (exposure) في منطقتنا بسبب الأوضاع السائدة.

كمجموعة CST وبما أننا الشركة الوحيدة المتخصصة بإدارة الائتمان في هذه المنطقة، سنعمل على سد هذه الفجوة بزيادة انخراطنا في الأسواق التي نعمل فيها، وذلك عن طريق استخدام الإمكانيات الممنوحة لنا من قبل معيدي التأمين، خصوصاً في ما يتعلق بتأمين الائتمان التجاري المحلي (domestic trade credit insurance).





شركة بيت التأمين
وسطاء تأمين وإعادة تأمين

Insurance House Co.
Insurance & Reinsurance Broker



Commitment to Partnership

Mastering Achievements

Riyadh (Head Office):

P.O. Box 285685 Riyadh 11323
Tel. : +966 11 466 1096
Fax.: +966 11 466 1091

Khobar:

Tel. : +966 13 849 5999
Fax.: +966 13 849 3999

Jeddah:

Tel. : +966 12 614 4690
Fax.: +966 12 614 4691

www.ihc.com.sa

info@ihc.com.sa

ممنوع على المصارف الترويج لشركات التأمين او بيع منتجاتها حاكم مصرف لبنان: هذه الممارسات مخالفة لقانون النقد والتسليف ولقانون هيئات الضمان



مبنى جمعية شركات الضمان ACAL



مصرف لبنان

الاعلانات التي درجت بعض المصارف على نشرها خلال السنتين الماضيتين والتي تعلن فيها عن منتجاتها التأمينية اثارت حفيظة شركات التأمين غير المملوكة من مصارف. وقامت هذه بتقديم شكاوى الى لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة حيث لفتتها الى ان قانون الضمان يحصر حق التقدم من الجمهور بعروض التأمين بالشركات والوسطاء الذين يحملون ترخيصا.

كما ان قانون النقد والتسليف الذي يرعى اعمال المصارف يمنع على هذه الاخيرة ان تتعاطى اعمالا غير مصرفية. وبدورها رفعت لجنة مراقبة هيئات

الضمان تلك الشكاوى الى حاكم مصرف لبنان رياض سلامة فوجد انها تقع في محلها الصحيح، وبناء عليه اصدر اعلاما CIRCULAR LETTER يحذر فيه المصارف من مغية الاستمرار في مزاولة اعمال التأمين او حتى استضافة فئة من شركات التأمين (التابعة للمصارف) داخل مكاتب المصارف حيث يقدمون على بيع منتجات التأمين.

المصارف والمؤسسات المالية و/ او يؤمن لهم امكنة لتسويق عقود التأمين واعادة التأمين وغيرها من عمليات الضمان، لذلك،

فان مصرف لبنان، اذ يلفت النظر الى النصوص القانونية المشار اليها اعلاه، يدعو المصارف والمؤسسات المالية الى عدم القيام بعمليات الضمان واعادة الضمان، من اي نوع كانت، او التسويق لها بمختلف انواعها عبر مختلف الوسائل او بث الاعلانات المتعلقة بها او السماح لمندوبين عن هيئات الضمان بالتواجد لدى المصارف والمؤسسات المالية المعنية او تأمين امكنة لهم وذلك تجنباً للتعرض لأي مساءلة او عقوبة بهذا الخصوص.

يعمل بهذا الاعلام فور صدوره

بيروت في ٢٦ كانون الاول ٢٠١٧

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامة

جوزف زخور: الحل هو منع المصارف من المساهمة

في شركات التأمين والوساطة

وتعليقا على هذا الاعلام كتب جوزف زخور رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقا، تغريدة على موقعه في تويتر جاء فيها ان الحل الصحيح هو في منع المصارف من المساهمة في شركات التأمين وشركات وساطة التأمين او اجبارها على تخصيص مؤونات PROVISIONS في ميزانياتها تغطية لاختار التأمين التي تجمعها المصارف جراء مساهمتها في شركات التأمين والوساطة.

وفي ما يأتي نص الاعلام:

اعلام رقم ٩٢١

موجه للمصارف وللمؤسسات المالية

بالاستناد الى احكام الفقرة الاولى من المادة ١٥٢ من قانون النقد والتسليف التي تحظر على المصارف ان تزاول تجارة او صناعة او نشاطا ما غريبا عن المهنة المصرفية،

وبالاستناد الى احكام المادة الثانية من القانون الموضوع موضع التنفيذ بالمرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ٤/٥/١٩٦٨ (تنظيم هيئات الضمان) التي تحظر ممارسة عمليات الضمان واعادة الضمان الا من قبل هيئات يرخص لها بذلك من قبل وزير الاقتصاد والتجارة بعد استطلاع رأي المجلس الوطني للضمان،

وبالاستناد الى احكام المادتين ٣٨ و ٣٩ من قانون تنظيم هيئات الضمان المشار اليه اعلاه التي تحظر التسويق لعمليات الضمان واعادة الضمان الا من قبل رؤساء واعضاء مجالس ادارة هيئات الضمان والممثلين القانونيين للهيئات الاجنبية ووسطاء ومندوبين وكلاء مرخص لهم من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة،

ولما كانت المصارف والمؤسسات المالية ليست من هيئات الضمان او من وسطائها او وكلائها او مندوبيها،

ولما كانت لجنة مراقبة هيئات الضمان قد افادت مصرف لبنان بموجب كتابها رقم ٢٥٧٠/ل.م.ض/ ٢٠١٧ تاريخ ١٤/٩/٢٠١٧ ان بعض المصارف اللبنانية تقوم ببث اعلانات متعلقة بتسويق عقود التأمين بمختلف انواعها وعبر مختلف الوسائل الاعلامية ووسائل التواصل الاجتماعي،

ولما كان عدد من المصارف والمؤسسات المالية يسمح ايضا لوسطاء ومندوبين عن هيئات الضمان بالتواجد في مراكز العمل المخصصة لهذه



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



سياسة اكتاب انتقائية والتزام بالارتقاء بمستوى خدمة العملاء أرباح ADNIC الى ١٧٨,٥ مليون درهم في ٩ أشهر



أحمد إدريس
ADNIC

بلغت أرباح شركة «أبوظبي الوطنية للتأمين» ADNIC بنهاية الشهر التاسع من ٢٠١٧ ما مجموعه ١٧٨,٥ مليون درهم بنسبة نمو ٢٤ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٦. وارتفع إجمالي أقساطها المكتتبه بنسبة ١٢,٥ في المئة ليصل الى ١,٩٨ مليار درهم مقارنة مع ١,٧٦ مليار درهم. وارتفع صافي الأرباح الفنية بنسبة ٢٣ في المئة ليصل الى

٩٤,١ مليون درهم. وارتفع إجمالي أصول المجموعة بنسبة ٤,٣ في المئة ليصل الى ٦,٧٧ مليارات درهم، وارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة ٩,٠ في المئة ليصل الى ١,٩٣ مليار درهم.

وعزا رئيس مجلس الإدارة الشيخ محمد بن سيف آل نهيان هذه النتائج الى سياسة الاكتاب الانتقائية والالتزام المستمر بالارتقاء بمستوى خدمة العملاء والتي نتج عنها محفظة أعمال مربحة.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة أحمد إدريس «لقد أدت المرونة الفعالة لنموذج أعمالنا واستراتيجيتنا التشغيلية الى تحقيق نمو قوي في كل من الأرباح الفنية والأرباح الصافية. إن قوة المركز المالي للشركة تمكننا من مواصلة الإستثمار في التكنولوجيا الرقمية وتحسين خدمة العملاء».

البيئة الاقتصادية ودعم القيادة البحرينية الحكيمة

وراء ازدهار الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS



نبيل قطران
AWRIS

رأى الرئيس التنفيذي للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS نبيل قطران ان «البيئة الاقتصادية في مملكة البحرين ودعم القيادة الحكيمة المتواصل شجعا على ازدهاره. كما أسهم الارتفاع الملحوظ بأرباح الصندوق في السنوات الأخيرة في تنويع خياراته الاستثمارية في الدول العربية عموماً ومملكة البحرين خصوصاً، وقد ارتفع مجموع استثمارات الصندوق.

وقال قطران ان عدد شركات

التأمين الأعضاء في الصندوق زاد عشر شركات عما كان عليه سنة ٢٠١٥ وبلغ ١٨٨ شركة تأمين وإعادة تأمين عربية. وإقبال مزيد من الشركات على الانتساب الى الصندوق يؤكد مرة جديدة الثقة التي بات يتمتع بها في أسواق التأمين العربية والعالمية.

ومما يجدر ذكره ان الصندوق يوفر لشركاته الأعضاء التغطيات التأمينية ضد مخاطر الحرب وما اليها لفروع البحري (سفن/ طيران/ بضائع) ولأخطار الحرب للنقل على اليابسة وأخطار الإرهاب والتخريب والعنف السياسي على الممتلكات الثابت WAR TERRORISM SABOTAGE AND POLITICAL VIOLENCE وكذلك أخطار الحرب على الأشخاص.

قطر ري QATAR RE تستحوذ على اربع شركات مسجلة في جبل طارق

ومتخصصة بتأمين السيارات في بريطانيا مجموع أقساطها ٧٥٠ مليون جنيه استرليني



غونتر ساكيه
QATAR RE

شركة قطر ري QATAR RE البرمودية وهي شركة تابعة لمجموعة قطر للتأمين QIC في قطر، اعلنت انها وقعت اتفاقا يقضي باستحواذها على مجموعة من شركات التأمين المتخصصة بتأمين السيارات والمسجلة في جبل طارق GIBRALTAR DOMICILED COMPANIES وهي تعمل في سوق التأمين في بريطانيا وتقدر الاقساط التي تنتجها الشركات مجتمعة بـ ٧٥٠ مليون جنيه استرليني.

غونتر ساكيه الرئيس التنفيذي لشركة قطر ري QATAR RE اعرب عن

سعاده بتوقيع الاتفاقية وقال «انها تعطينا فرصة لتوسيع محفظتنا من عقود التأمين التي تغطي الاخطار الفردية حيث تتوازن مع الاخطار الكارثية التي نغطيها في العالم. والى ذلك فإنها تضمن استمرارنا في العمل في بريطانيا بعد خروجها من الاتحاد الاوروبي BREXIT».

اما الشركات التي جرى الاستحواذ عليها فهي:

- 1) MARKET STUDY INSURANCE
- 2) ZENITH INSURANCE
- 3) ST JULIAN INSURANCE
- 4) ULTIMATE INSURANCE

فاكر الرئيس رئيسا تنفيذيا لـUCA السعودية



وافق مجلس ادارة الشركة المتحدة للتأمين التعاوني UCA في المملكة العربية السعودية على تكليف فاكر خميس الرئيس مدير الشؤون المالية بمهام الرئيس التنفيذي للشركة اعتبارا من ٢٠١٧/١٢/٢٦ وللسيد فاكر خبرة طويلة

قضاها في قطاع التأمين وتسلم خلالها مناصب رفيعة بما فيها الادارة العامة لشركة لابوان ري LABUAN RE في مملكة البحرين.

الاتحاد الاردني لشركات التأمين يطلق خطته التدريبية

لعام ٢٠١٨

اطلق الاتحاد الاردني لشركات التأمين خطته التدريبية لعام ٢٠١٨ وتتضمن ٢٩ برنامجا تدريبيا سيتم عقدها على مدار العام المقبل. وصممت هذه البرامج لتغطي الاحتياجات التدريبية للعاملين في قطاع التأمين المحلي والعربي بشكل خاص ومنتسبي القطاعات الاقتصادية الاخرى التي ترتبط اعمالها بالتأمين.

شركة تأمين تعتمد عليها أساس لحياة أكثر من سعيدة



ADNIC

شركة أبوظبي الوطنية للتأمين
ABU DHABI NATIONAL INSURANCE COMPANY

تأمينٌ تعتمدُ عليه

جائزة لايف واير للأعمال 2017 | جائزة أفضل شركة تأمين مقدّمة للمستهلك من بانكر ميدل إيست لعام 2017
جائزة الشرق الأوسط للتأمين والمخاطر - جائزة التميّز لعام 2016 | جائزة أفضل منتج تأمين مقدّم للمستهلك من بانكر ميدل إيست لعام 2015 و2016
جائزة أفضل تجربة تطبيق على الهاتف المحمول من مهرجان الجوائز الخاص بالإهتمام بخدمة العملاء لعام 2015 | جائزة الابتكار والتميّز لعام 2015
معتمدة من قبل آيزو 9001 لعام 2015 | تصنيف بدرجة (A-) من قبل ستاندرز آند بورز

يعكسان قوة رسملتها مقاسة بالأخطار التي تحملها

بنكرز تحافظ على تصنيفي «بي ++» الجيد و«تريبيل B» لقدرتها الإئتمانية



جينو نادر

BANKERS

حافظت شركة بنكرز انشورنس BANKERS اللبنانية وللسنة الخامسة على التوالي على التصنيف المتقدم لقدرتها المالية من A.M.BEST وهو «بي ++» الذي يعني جيد GOOD، وعلى تصنيف تريبيل بي (BBB) لقدرتها الإئتمانية CREDIT RATING.

ويعكس هذان التصنيفان الرسملة القوية للشركة مقاسة بالأخطار التي تحملها، إضافة

إلى أدائها الفني القوي ومركزها المتقدم في السوق اللبنانية.

STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION TRACK RECORD OF SOLID TECHNICAL PERFORMANCE AND GOOD BUSINESS PROFILE IN THE LEBANESE MARKET.

وتعتبر بنكرز كبرى الشركات التابعة لمجموعة ناسكو للتأمين و NASCO INSURANCE GROUP وهذه الأخيرة تقدم خدمات التأمين وإعادة التأمين والوساطة على امتداد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إضافة إلى أوروبا. علماً بأن ناسكو تتخذ من باريس مركزاً عالمياً لإدارتها.

نذكر أخيراً أن شركة بنكرز هي إحدى ثلاث شركات تأمين وإعادة تأمين لبنانية تحمل تصنيفاً عالمياً لقدرتها المالية وهذا التصنيف يبني على كشف وتحقيق ميداني في قيود الشركة وأعمالها ورسملتها مقابلة بالتزاماتها المالية. يذكر أن رئيس مجموعة ناسكو هو جينو نادر.

اللائنس ALLIANCE الاماراتية تحتفظ بتصنيف A-



أيمن عزاره

ALLIANCE – الامارات

حافظت شركة اللائنس الاماراتية ALLIANCE على التصنيف الذي كانت حصلت عليه سابقاً وهو في مرتبة (أ-) (A-) التي تعني ممتاز EXCELLENT من حيث قدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH. كما حافظت أيضاً على تصنيف (أ-) (A-) ممتاز لقدرتها الإئتمانية مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وكانت وكالة A.M.BEST صاحبة التصنيف قالت ان شركة اللائنس ALLIANCE تتمتع برسملة قوية

وارباح متينة وموقع جيد في اسواق الاعمال STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION, SOLID EARNINGS .AND MODERATE BUSINESS PROFILE

يذكر الى ان الرئيس التنفيذي للشركة هو أيمن عزاره.

أداء متين مستمر منذ اعوام

CCR ALGERIA تحتفظ بتصنيفها العالي (B+) جيد



حاج محمد سبع

CCR ALGERIA

اعلنت الشركة المركزية لاعادة التأمين الجزائرية (CCR) انها تحتفظ بتصنيف بي بلس (B+) الذي يعني جيد GOOD FINANCIAL STRENGTH وبمرتبة تريبيل بي BBB لقدرتها الائتمانية. وهذان التصنيفان يعكسان الموقع القوي للشركة داخل سوق التأمين في الجزائر اضافة الى ادائها المتين والمستمر منذ سنوات وكذلك رسملتها

محتسبة في ضوء الاخطار التي تأخذها على نفقتها الخاصة.

وتمثل الاقساط التي تحققها الشركة في الجزائر ٤٠, ٨٩ في المئة من محفظتها وما تبقى يرد اليها من شركات تأمين عربية وافريقية.

اما اقساط اعادة التأمين التي حققتها المركزية لاعادة التأمين خلال العام ٢٠١٦ فبلغت ٢٧,٢ مليار دينار جزائري (اي ما يعادل ٢٣٧ مليون دولار اميركي) وارباحها لسنة ٢٠١٦ بلغت ٣,٧ مليارات دينار جزائري (اي ما يعادل ٣٢ مليون دولار اميركي).

يذكر ان رئيس الشركة هو حاج محمد سبع.

استباقاً لتعديل قانون التأمين المصري

أروب مصر لتأمينات الممتلكات والمسؤوليات ترفع رأسمالها

بنسبة ٦٠ في المئة

رفعت شركة أروب مصر لتأمينات الممتلكات والمسؤوليات رأسمالها بنسبة ٦٠ في المئة أي من ١٠٠ مليون جنيه مصري إلى ١٦٠ مليوناً، بحسب تصريح لرئيس مجلس إدارة الشركة فاتح بكداش.

وجاء القرار بزيادة رأسمال شركة أروب مصر في ضوء اقتراح الإتحاد المصري للتأمين برفع الحد الأدنى لرأس مال شركات التأمين المصرية واستباقاً لتعديل قانون التأمين المصري من قبل الهيئة العامة للرقابة المالية، حيث تعمل هذه الأخيرة حالياً على تحديثه لينص على حد أدنى لرأس المال بقيمة تتراوح بين ١٢٠ و ١٥٠ مليون جنيه مصري. والجدير بالذكر أن آخر تعديل لهذا القانون جاء في العام ٢٠٠٨.

«بالإضافة إلى المتطلبات التنظيمية والقانونية، قمنا بزيادة رأسمالنا بهدف دعم خططنا المستقبلية ومنها التوسع الجغرافي وتطوير الأعمال. هذا وتولي الهيئات التنظيمية اهتماماً كبيراً بالتجارة الإلكترونية والتأمين الرقمي. فهي حالياً تقوم ببحث شركات التأمين على وضع استراتيجياتها الرقمية، فيما تحرص شركة أروب مصر على إدراج النموذج الرقمي تدريجياً في عملياتها الحالية. وقد أثبتت كل من أروب مصر لتأمينات الممتلكات والمسؤوليات وأروب لتأمينات الحياة أنهما في الاتجاه الصحيح محققين بالتوازي نتائج مرضية للسنة المالية الممتدة من حزيران/ يونيو ٢٠١٦ حتى حزيران/ يونيو ٢٠١٧. وبلغ مجموع الأقساط المجمعة للشركتين ٤, ١٦٦ مليون جنيه مصري مع نمو بنسبة ٣٤, ٣١ في المئة مقارنة مع الفترة عينها من السنة المالية السابقة. كما سجلت نمواً ملحوظاً في صافي الأرباح بنسبة ١, ٥٣ في المئة وبقيمة بلغت ٢٢, ٦ مليون جنيه مصري بحسب أرقام الشركة المدققة والصادرة في شهر حزيران/ يونيو ٢٠١٧».

LEADERS ليدرز

INSURANCE BROKERS L.L.C



Envisioning a world of possibilities

P.O.Box: 790, Al Masood Tower | Al Najda Street, Abu Dhabi, UAE | Tel: +971 2 6777571
Fax: +97126777574 | Email: management@lib-uae.com

الوطنية NIC اولى بـ ٤,٠٤ ملايين دولار أرباحاً ١٤,٧٢ مليون دولار صافي أرباح شركات التأمين الفلسطينية في ٩ أشهر



جمال الحمود	د. محمد السبعوي	ايوب زعرب	جمال عواد	بدر فطافطة	أنور الشنطي	احمد مشعشع
GLOBAL UNITED	AIG	MASHREQ	TAKAFUL	PIC	TRUST	NIC
الأرباح خلال ٩ أشهر	الأرباح خلال ٩ أشهر	الشركة				
٢٠١٦	٢٠١٧					
دولار أمريكي	دولار أمريكي					
٣,٧٦٠,٠٠٠	٤,٠٤٠,٠٠٠	١ - الوطنية NIC				
٣,٣٦٠,٠٠٠	٣,٤١٠,٠٠٠	٢ - ترست العالمية TRUST				
١,٦٢٠,٠٠٠	٢,١٦٠,٠٠٠	٣ - فلسطين PIC				
٦٦٠,٠٠٠	١,٧٠٠,٠٠٠	٤ - التكافل الفلسطينية TAKAFUL				
١,١٠٠,٠٠٠	١,٣٠٠,٠٠٠	٥ - المشرق MASHREQ				
١,٥٠٠,٠٠٠	١,٢٠٠,٠٠٠	٦ - المجموعة الأهلية AIG				
٦٣٠,٠٠٠	٨١٠,٠٠٠	٧ - العالمية المتحدة GLOBAL UNITED				

سجلت شركات التأمين العاملة في فلسطين ارتفاعاً في صافي أرباحها بنسبة ١٧ في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٧ مقارنة مع الفترة نفسها من ٢٠١٦. وبلغ صافي أرباح هذه الشركات ١٤,٧٢ مليون دولار أمريكي صعوداً من ١٢,٦ مليون دولار. وعدد شركات التأمين المدرجة في بورصة فلسطين سبع شركات منها شركة واحدة تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية. وهنا ترتيب الشركات من حيث الأكثر ربحية:

38 عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب



الآن

عضوية 187 شركة في 18 دولة
تغطية أخطار:
- الحرب للبيضان وأجسام السفن
- الحرب لأجسام الطائرات
- الإرهاب والتخريب
- العنف السياسي
- الحرب للنقل على اليابسة
- الحرب ضد الأشخاص

1981

عضوية 27 شركة في 7 دول
تغطية أخطار:
- الحرب للبيضان وأجسام السفن

1991

عضوية 43 شركة في 14 دولة
تغطية أخطار:
- الحرب للبيضان وأجسام السفن
- الحرب لأجسام الطائرات
- الإرهاب والتخريب

2018



الإتجاه الصحيح



«غلوب مد» تعقد مؤتمرها التنفيذي لعام ٢٠١٧ وتبحث في حلول رقمية إستراتيجية جديدة تلبي احتياجات العملاء



وبحث المؤتمر مواضيع عدة ركّزت على التطوير والتحسين المستمر لتجربة العملاء. وكشف عن العديد من التحسينات التي تنوي المجموعة اعتمادها إستناداً إلى الأدوات التحليلية للبيانات، والتي من شأنها أن تؤدي إلى المزيد من المكننة، وبالتالي إتاحة الفرصة لتحليل أعمق بما يخدم احتياجات وأهداف الشركات العاملة مع غلوب مد والمؤمنين لديهم. ومن التطورات الملحوظة التي ستشهدها إستراتيجية المجموعة، إدراج العديد من تطبيقات الذكاء الاصطناعي في صلب حلولها ومنح المؤمنين الأدوات والمعرفة اللازمة لإتخاذ القرارات بشأن صحتهم بناءً على قاعدة علمية. وفي الختام، شكل المؤتمر فرصة لرسم خارطة طريق للسنوات المقبلة، وتحديد الإستراتيجيات الرئيسية مع الحضور للإستجابة بكفاءة وفعالية لقوى وتحديات «التكنولوجيا التخريبية» في سوق التأمين الصحي.

عقدت غلوب مد GLOBEMED، المجموعة الرائدة في إدارة منافع الرعاية الصحية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مؤتمرها التنفيذي لعام ٢٠١٧ في فندق غراند هيلز، برمانا في لبنان على مدى يومين بحضور المدراء العامين لشركات المجموعة الاثني عشر، برئاسة رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي للمجموعة منير خرما وأعضاء مجلس الإدارة الوزير السيد ميشال فرعون، وبيار فرعون وروجيه نسناس وإيلي نسناس، والفريق التنفيذي من مختلف شركات المجموعة. افتتح خرما المؤتمر عارضاً لأبرز الخطط والإلتزامات الإستراتيجية المرتقبة. كما ناقش مع الحضور الحلول والخدمات والعمليات الجديدة التي تهدف إلى إتقان التحول الرقمي الذي تشهده المجموعة، تلبية لإحتياجات الزبائن المتغيرة والمتطورة باستمرار.

«غلوب مد» أقامت حفلها السنوي وكرّمت موظفيها وفرقها الرياضية نسناس يرخب بالمدير العام الجديد لـ «غلوب مد» لبنان



منير خرما يلقي كلمة



منير خرما واركان GLOBEMED يقطعون قالب الحلوى

أقامت شركة «غلوب مد» GLOBEMED حفلها السنوي لمناسبة نهاية العام جمع أكثر من ٣٠٠ موظف. وللمناسبة عبّر أعضاء مجلس الإدارة السادة النائب ميشال فرعون وروجيه نسناس ومنير خرما – الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة المجموعة عن تقديرهم للجهود التي يبذلها كافة الموظفين ومساهماتهم في تحقيق المؤسسة للنجاح والتميز.

ورحب رئيس مجلس إدارة غلوب مد

لبنان روجيه نسناس بانضمام جو أبو شقرا المدير العام الجديد لغلوب مد لبنان والذي يأتي كبديل للسيد وليد حلاسو الذي اتخذ قراره بالسير نحو رحلة جديدة ليكتشف من خلالها ما هو أبعد من عمل الشركات والتوجه نحو ريادة الأعمال.

هذا وكرّم خرما خلال الحفل فريق «غلوب مد» لكرة القدم وكرة السلة الذين أظهروا مؤخراً أداءً متميزاً خلال البطولات التي شاركوا فيها هذا العام.



ولقد تضمن الحفل الذي خيّم عليه أجواء ودية وحميمة عرضاً فنياً لفرقة Raymond and Raymond، وفي الختام تم قطع قالب الحلوى مع التمنيات للموظفين وعائلة «غلوب مد» بحلول عام جديد مليء بالسعادة والخير.



**“ DO NOT FOLLOW WHERE
THE PATH MAY LEAD.
GO INSTEAD WHERE THERE
IS NO PATH AND LEAVE A TRAIL. ”**

HAROLD R. MCALINDON

ADNIC تطلق حملة على وسائل التواصل الاجتماعي

احتفالاً بالعيد الوطني

عبدالله النعيمي: نخر بمشاركة المجتمع الإماراتي

للاحتفال بتراننا وثقافتنا



أطلقت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC، إحدى شركات التأمين الرائدة في الإمارات والمنطقة في توفير حلول التأمين المبتكرة لعملائها من الأفراد والمؤسسات حملتها الوطنية على وسائل التواصل الاجتماعي، لدعوة المواطنين والمقيمين في الدولة للتعبير عن حبهم للإمارات ونشر صورهم باستخدام هاشتاغ #ADNICLoveUAE الذي عرض على مداخل فروع الشركة في جميع أنحاء الدولة.

وشهدت الحملة إقبالاً واسعاً من المجتمع الإماراتي الذي تفاعل مع الهاشتاغ وشارك أجمل لحظاته. كما فاز أحد المشاركين المتميزين بجائزة أفضل صورة.

وعلق عبدالله النعيمي على المبادرة بالقول: «تفتخر «أدنيك» بمشاركة المجتمع الإماراتي للاحتفال بتراننا وثقافتنا. وهي فرصة للمواطنين والمقيمين في الإمارات للتعبير عن حبهم وولائهم للدولة من خلال المشاركة بالصور. لقد أثرت وسائل التواصل الاجتماعي في جميع مناحي حياتنا وأتاحت الفرصة للجميع ليكونوا جزءاً من الحدث. نحن فخورون جداً بمستوى المشاركة والتفاعل مع مبادرتنا».

التأمين الصحي الشامل الإلزامي لـ ١٠٠ مليون مصري

القسط السنوي يتراوح بين ٧٣ و٢٢٤ دولاراً أميركياً



الرئيس عبد الفتاح السيسي

قانون التأمين الصحي الإلزامي الشامل في مصر ينتظر توقيع الرئيس عبد الفتاح السيسي ليصبح نافذاً، ويطبق على مراحل ست تبدأ العام ٢٠١٨ وتنتهي العام ٢٠٢٢.

المصريون المقيمون في مصر وعددهم حوالي مئة مليون شخص ملزمون بالانتساب إلى الصندوق الذي أنشأته الدولة المصرية بعد دراسات اكتوارية وعلمية استغرقت مناقشتها والموافقة عليها من الحكومة ومجلس الشعب ست سنوات.

أما المصريون المقيمون في الخارج فيبقى لهم حق اتخاذ القرار بالانتساب أو عدم الانتساب إلى الصندوق.

قسط التأمين السنوي يتراوح بين ١٣٠٠ جنيه مصري (٧٣ دولاراً أميركياً) و٤٠٠٠ جنيه (٢٢٤ دولاراً أميركياً) للفرد الذي يختار الانتساب لحسابه الخاص. أما الموظفون والجراء والمستخدمون العاملون في القطاعات الانتاجية ولدى اصحاب عمل فإن نسبة مشاركتهم في قسط التأمين هي واحد بالمئة من قيمة الراتب الشهري ويتحمل صاحب العمل ٢ بالمئة من القسط المتوجب على كل منهم.

ويجوز للصندوق ان يعيد النظر بتعريفه مرة على الاقل كل اربع سنوات. وتتولى هيئة التأمين الإلزامي الشامل التعاقد مع الاطباء ومقدمي الخدمات الصحية سواء في المستشفيات العامة او الخاصة. وتلزم المستشفيات الخاصة بالتقيد بالتعريفات التي تعدها وتنشرها هيئة التأمين الصحي الشامل.

مشروع الدكتور محمد جواد خليفة

لا بد ان نذكر هنا ان وزير الصحة سابقاً في لبنان الدكتور البروفسور محمد جواد خليفة طرح عند تسلمه لوزارة الصحة مشروعاً لإنشاء صندوق للتأمين الشامل للبنانيين في لبنان على ان يدفع الفرد الذي ينتسب اليه لحسابه الخاص مئة دولار أميركي سنوياً.

الا ان المتضررين من المشروع وما أكثرهم نجحوا في ابقاء المشروع في الادراج حماية لمصالحهم الذاتية.

اعتراضات الأطباء والصيادلة ومقدمي الخدمات الصحية في مصر

وواقعاً فإن نقابة الأطباء ومستوردي الأدوية والصيادلة ومقدمي الخدمات الصحية الاخرى ابدوا اعتراضات واسعة على المشروع المصري، الا ان القرار النهائي بلغ مكتب رئيس الجمهورية المصرية وإن وقعه يكون قد اصبح نافذاً.

هل لنا ان نعلم في لبنان بإعادة احياء مشروع خليفة

في لبنان تملك النقابات والجمعيات المتضررة من المشروع الذي كان اعده الدكتور خليفة نفوزاً هائلاً يدعمهم الزعماء السياسيون ولذا تغلبوا في ما مضى على وزراء الصحة الذين حاولوا اصلاح الوضع السائد ووضع الخدمة الصحية في متناول المحدودي الدخل بأسعار متهاودة، وقد توفي احدهم المرحوم الدكتور اميل البيطار تحت وطأة معاناته مع الجماعات المستفيدة من الوضع الشاذ الذي يعيشه المواطنون في لبنان منذ الاربعينات من القرن الماضي وحتى اليوم. فهل لنا ان نحلم بضمناً اجتماعي الكتروني يوضع في خدمة جميع اللبنانيين؟

علاء الزهيري يطالب بدور لشركات التأمين المصرية في إدارة صندوق التأمين الصحي الإلزامي

إلزامية التأمين تشمل جميع المصريين (١٠٠ مليون حالياً)



رئيس الإتحاد المصري لشركات التأمين علاء الزهيري الذي يرأس في الوقت عينه شركة المجموعة العربية المصرية للتأمين AMIG التابعة لمجموعة الخليج للتأمين GIG طالب الحكومة المصرية بأن تلحظ دوراً لشركات التأمين المصرية في إدارة أعمال صندوق التأمين الصحي الإلزامي الذي تقرر إنشاؤه ليتولى تقديم الرعاية الصحية لجميع المصريين المقيمين في مصر (حوالي ١٠٠ مليون شخص) على ان تترك للمصريين غير المقيمين حرية الاختيار بين الانتساب إلى الصندوق أو عدمه. وكانت الحكومة المصرية واللجان البرلمانية قد أقرت مشروع القانون الذي ينص على إنشاء الصندوق، وتطبيق التأمين الصحي الإلزامي لجميع المصريين على مراحل تبدأ سنة ٢٠١٨ وتنتهي سنة ٢٠٢٢.

ويمول الصندوق من الإشتراكات التي يدفعها العمال وأرباب العمل، وكذلك من دفعات من الخزينة المصرية ومنح من

المتبرعين، إضافة إلى الرسوم التي يجري استيفاؤها من مبيعات التبغ والتبناك، وإجازات سوق السيارات ورسوم تسجيل السيارات، إضافة إلى الرسوم التي تستوفي مستقبلاً من السائقين لقاء السماح لهم باستعمال الطرق السريعة HIGHWAY TOLLS.

شركة خبراء معاينات ونفدير أضرار



ISO 9001 Certified



سوليدرتي الاولى للتأمين تحتفي بالذكرى العاشرة لانطلاقتها
راشد المير: دعم المجموعة للشركة الاولى مستمر حتى تحقيق خطتها



أشرف بسيسو:
 مستمرون في تحقيق
 الانجازات والنتائج
 المالية المميزة
 ★★★
د. علي الوزني:
 قفزت الى المراتب
 الاولى بنسب نموها



وملاءتها المالية، مما دفع وكالة التصنيف العالمية إلى منح الشركة تصنيف B++ للمرة السادسة على التوالي ورفع النظرة المستقبلية للشركة، مبيناً أن الشركة وضعت نفسها في مصاف كبرى شركات التأمين، ليس فقط على مستوى الأردن بل على مستوى الوطن العربي.

وقال بسيسو أن الشركة مستمرة في تحقيق الإنجازات، والتطور المستمر في تحقيق نسب النمو والنتائج المالية المميزة، واحتلالها المرتبة الرابعة في السوق الأردنية وقيادة التأمين التكافلي يُعتبر انجازاً حقيقياً لشركة فنية في سوق التأمين الأردنية.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور علي الوزني، وهو له فضل كبير على تحقيق نتائج مميزة في ظل سوق تنافسي صعب، أن الشركة ومنذ تأسيسها في عام ٢٠٠٧، استطاعت أن تخطو خطوات ثابتة نحو تحقيق النتائج المميزة، وقفزت إلى المراتب الأولى من حيث النتائج المالية، ونسب النمو في السوق. واستعرض الوزني الإنجازات والتحديات التي واجهت الشركة منذ إنطلاقها في العام ٢٠٠٧، وأشاد بكفاءة فريق العمل ودوره في تحقيق النتائج المميزة خلال العشر سنوات الأولى.

وتقدم سوليدرتي - الشركة الأولى للتأمين خدماتها من خلال ١٥ فرعاً منتشرة بكافة أنحاء المملكة، حيث قامت الشركة بافتتاح فرع جديد بمنطقة عبدون، وسيتم افتتاح فرع ضاحية الأمير راشد قبل نهاية العام الحالي، كما وتتمتع الشركة اليوم بأفضل تصنيف إئتماني في الأردن بين الشركات العاملة في السوق.

احتفت الشركة الاولى للتأمين بالذكرى العاشرة لانطلاقتها خلال حفل اقامته بفندق فيرمونت - عمان بحضور رئيس مجلس ادارة مجموعة سوليدرتي القابضة SOLIDARITY راشد المير واعضاء مجلس الادارة، ورئيس مجلس ادارة سوليدرتي - الشركة الاولى للتأمين اشرف بسيسو واعضاء مجلس الادارة والرئيس التنفيذي للشركة الدكتور علي الوزني وعدد كبير من الضيوف والشركاء.

واكد رئيس مجلس إدارة مجموعة سوليدرتي القابضة راشد المير خلال كلمته على الدور الكبير الذي اذته سوليدرتي - الأولى للتأمين في قطاع التأمين الأردني، مشيراً إلى أن سوليدرتي - الأولى للتأمين قد حققت نتائج إيجابية للشركة في الأردن دفعت المجموعة إلى تقديم الدعم المستمر حتى تحقيق الطموحات والخطط التي وضعتها إدارة الشركة للسنوات الماضية، مؤكداً على استمرار الدعم للشركة من قبل المجموعة القابضة مستقبلاً لتحقيق الأهداف ونسب نمو تحافظ على مكانتها المتقدمة في السوق المحلية والعربية.

وبين المير أن البيئة الإستثمارية التي تمتاز بها الأردن، تجعلها وجهة للعديد من الإستثمارات الراجعة في تحقيق نتائج إيجابية على صعيد المنطقة. بدوره أكد رئيس مجلس إدارة سوليدرتي - الشركة الأولى للتأمين أشرف بسيسو أن الشركة وخلال العشر سنوات الماضية، حققت نتائج قياسية بالرغم من عمرها القصير والذي لم يتجاوز العشر سنوات في ظل وجود منافسة شديدة في القطاع، حيث استطاعت الشركة خلال العام الماضي الاندماج والإستحواذ على شركة اليرموك للتأمين، وتعزيز مكانتها

PMC re S.A.L.

Reinsurance Brokers & Consultants



PROPERTY



MARINE



CASUALTY

٢٧ في المئة نمو الارباح الصافية لشركة اليانز السعودي الفرنسي



XAVIER DENYS

ALLIANZ SAUDI FRANSI

تمكنت شركة اليانز السعودي الفرنسي ALLIANZ SAUDI FRANSI من تحقيق نمو في ارباحها الصافية خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٧ بلغت نسبته ٢٧ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٦ لتبلغ نحو ٦٥,٥ مليون دولار اميركي. كما ارتفع اجمالي اقساط التأمين المكتتبة GWP بنسبة ١٠,٥ في المئة الى نحو ١٨٢,١ مليون دولار وصافي اقساط التأمين المكتتبة بنسبة ٢٣ في المئة الى ١٣٢ مليون دولار اميركي. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد XAVIER DENYS .

CAPE في صدارة لائحة الوسطاء منذ اعوام



أنطوني نعوم

فادي رومانوس

تتمسك شركة كاب CAPE لوساطة التأمين بمرتبة الصدارة ضمن لائحة وسطاء التأمين في لبنان منذ اعوام وتسجل نموا لافتا، حيث بلغ مجموع اقساطها ٢٣,٥ مليون دولار اميركي. يذكر ان رئيس الشركة هو فادي رومانوس والمدير العام أنطوني نعوم.

«القابضة المصرية الكويتية» تتوقع اتمام الاستحواذ على «الدلتا للتأمين» في الربع الاول

توقع مدير علاقات المستثمرين في الشركة «القابضة المصرية الكويتية»، هيثم عبد المنعم الانتهاء من الاستحواذ على شركة «الدلتا للتأمين» المصرية بسعر مقترح ٢٠ جنيها اي ١,١٥ دولار للسهم في الربع الاول من هذا العام. ووضح عبد المنعم: «حصلنا على موافقة الرقابة على التأمين ومجلس الوزراء وفقا للقانون. نتوقع الانتهاء من الصفقة خلال الربع الاول». وتمتلك «القابضة المصرية الكويتية» ٢٢ في المئة من اسهم الدلتا للتأمين. وفي حال اتمام استحواذ «القابضة المصرية الكويتية» على ٦٧ في المئة من اسهم الدلتا للتأمين تصل حصتها الى ٩٩ في المئة وهي اقصى نسبة ملكية يسمح بها القانون المصري في شركات قطاع التأمين، ستصل قيمة الصفقة لنحو ٣٠٠ مليون جنيه. وأشار عبد المنعم الى ان تمويل الصفقة سيكون من خلال السيولة المتوفرة في الشركة.

BERYTUS ما زالت تعمل

على تقنية محفظتها وتحسين نتائجها



فؤاد صوايا

BERYTUS

ما زالت شركة BERYTUS تعمل على تقنية محفظتها من الاخطار غير المجدية توخيا لتحسين نتائجها. وبلغت اموالها الخاصة نحو ١,٧ مليون دولار اميركي وموجوداتها ١٢,٦ مليون.

يرأس الشركة جوزف نزيه فغالي ويضم المجلس فؤاد ايلي صوايا (المدير العام) وجان خليل سلامة.

«ساما» تدعو شركات التأمين الى تمديد فترة منح أصحاب القيادة الآمنة خصماً على تأمين المركبات

دعت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» شركات التأمين الى الاستمرار في منح أصحاب القيادة الآمنة خصماً يصل الى ١٥ في المئة لفترة استثنائية أخرى لمدة ٦ أشهر تنتهي في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠١٨. وأوضحت مؤسسة النقد في بيان ان الخصم سيتم لجميع طالبي التأمين بنوعيه الشامل والإلزامي ممن لم يتسببوا في حوادث مرورية لسنة ميلادية سابقة لتاريخ الطلب ولم يكونوا يستحقون الخصم لكون مركباتهم جديدة أو لعدم امتلاكهم وثيقة تأمين سابقة، أو لأن وثيقة التأمين السابقة قد مضى على انتهائها أكثر من شهر. كما دعت «ساما» للاستفادة من الخصم الممنوح والمبادرة بالتأمين على مركباتهم لتفادي مخالفات عدم وجود وثيقة تأمين، مبيّنة انه في حال عدم تجاوب أي من شركات التأمين في تقديم الخصم المستحق، فبإمكان من لديه شكوى التقدم الى إدارة حماية العملاء. وفي سياق متصل وقعت «ساما» والإدارة العامة للمرور وثيقة تعاون استراتيجية لتطوير أعمال التأمين على المركبات تتضمن عدداً من الإجراءات التي تنعكس على تطوير قطاع التأمين. وبيّنت المؤسسة ان الوثيقة ستساهم في تعزيز السلامة المرورية ورفع السلوك المروري لأعلى المستويات من خلال رفع أعداد المركبات المؤمن عليها من خلال تطبيق إلزامية التأمين على المركبات في المملكة وربط أسعار وثائق التأمين بسلوك السائقين مما ينعكس على التقليل من نسب المخالفات والحوادث المرورية وما تنطوي عليه من إصابات ووفيات. وكان محافظ «ساما» الدكتور أحمد عبد الكريم الخليلي ومدير الإدارة العامة للمرور العميد محمد البسامي وقعا وثيقة تعاون استراتيجية لتطوير أعمال التأمين على المركبات. وتتضمن الوثيقة عدداً من الإجراءات التي تنعكس على تطوير قطاع التأمين، ومن أهمها تعزيز السلامة المرورية ورفع السلوك المروري لأعلى المستويات من خلال رفع أعداد المركبات المؤمن عليها من خلال تطبيق إلزامية التأمين على المركبات في المملكة، وربط أسعار وثائق التأمين بسلوك السائقين مما ينعكس على التقليل من نسب المخالفات والحوادث المرورية وما تنطوي عليه من إصابات ووفيات.



Turn your insurance policy into a work of art.

We fully understand the many complex and delicate issues involved in shipping, handling, storing and exhibiting fine art and collectables. We have in the past two decades arranged for the insurance of objects in every active area of collecting for some of the leading galleries and individual collectors in the Mideast. Because we understand the risks involved, we can secure a fit to measure policy in the London market for each situation. Our practice provides expertise, responsiveness and absolute confidentiality. For more details, please contact us.

cape-ins.com

Property and Casualty · Motor · Medical · Liability · Engineering
Political and Financial Risks · Transactional Risks · Marine · Aviation · Life



«أركابيتا» و«ممتلكات» تستحوذان على ٩٠ في المئة من «ناس المتحدة للخدمات الصحية»

تتمتع برسمة قوية وأداء متين
القطرية العامة QGIR تحتفظ بمرتبة «أ-» ممتاز
لقدرتها المالية والائتمانية



جمال ابو نحل



الشيخ ناصر بن علي آل ناني



جوزف بولس
ناس



محمود الكوهجي
ممتلكات



عاطف أحمد عبد الملك
أركابيتا

اعلنت وكالة أ.م.بست A.M.BEST في بيان لها ان الشركة القطرية للتأمين واعادة التأمين QGIR تحتفظ بالتصنيف الذي حصلت عليه سابقا لقدرتها وهو الف ماينوس (A-) لقدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH وهو يعني ممتاز EXCELLENT. كما تحتفظ بالمرتبة عينها لقدرتها الائتمانية CREDIT RATING مع نظرة مستقبلية مستقرة STABLE OUTLOOK.

وجاء في البيان الصادر عن أ.م.بست A.M.BEST ان الشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين QGIR تتمتع برسمة قوية مقاسة بالاخطار التي تحملها على عاقبتها STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION وقدرات متزايدة لادارة الاخطار وسجل يؤكد متانة اداؤها IMPROVING RISK MANAGEMENT CAPABILITIES AND TRACK RECORD OF SOLID PERFORMANCE والى ذلك اثبتت الشركة قدرتها على ادارة استثماراتها بحذر DEMONSTRATED ITS ABILITY TO PRUDENTLY MANAGE ITS INVESTMENTS EXPOSURE.

استحوذت شركة الاستثمارات البديلة العالمية «أركابيتا» وشركة ممتلكات البحرين القابضة «ممتلكات» صندوق الثروة السيادية لمملكة البحرين، على ما يقارب ٩٠ في المئة من شركة ناس المتحدة للخدمات الصحية «ناس» وهي شركة تعاقدات خارجية رائدة متخصصة في تقديم خدمات إدارة مطالبات التأمين الصحي في دول مجلس التعاون الخليجي.

وقال الرئيس التنفيذي لـ «أركابيتا» **عاطف أحمد عبد الملك**: «تمتاز «ناس» بريادتها في السوق الإقليمية وبنيتها التقنية المتطورة ونموذج أعمالها الناجح وقابليته العالية للتوسع وهي قادرة على الاستفادة من النمو الذي تشهده سوق التعاقدات الخارجية على إدارة مطالبات التأمين الصحي في دول مجلس التعاون».

من جهته اعتبر الرئيس التنفيذي لشركة «ممتلكات» **محمود هاشم الكوهجي** «ان الاستثمار المشترك بين «ممتلكات» و«أركابيتا» يتمشى والخدمات المالية واستراتيجيات الرعاية الصحية لدى شركة «ممتلكات»، ومع تزايد الطلب العالمي على خدمات الرعاية الصحية وارتفاع معدل انتشار التأمين الصحي وشيخوخة سكان العالم، يمثل هذا الاستحواذ استثماراً مهماً يهدف الى دعم خفض تكاليف الرعاية الصحية الشخصية ودعم التغطية الصحية الشاملة وكلاهما يتمشى وجدول أعمال التنمية المستدامة العالمية التابع للأمم المتحدة».

وعلق الرئيس التنفيذي لشركة «ناس» **جوزف بولس**: «نحن متحمسون للشراكة مع «أركابيتا» و«ممتلكات» ونرى ان خبراتهما الاستثمارية وشبكات علاقاتهما الواسعة ورؤيتهما الاستراتيجية ستساعد جميعها على توجيه الشركة نحو النمو خلال المرحلة المقبلة».

A.M.BEST: الرسمة الفائضة في اسواق اعادة التأمين تحول دون تحسن الأداء والمردود على رأس المال

نسبة العائد على حقوق المساهمين لسنة ٢٠١٧ تقل عن واحد بالمئة

في تقرير خاص اصدرته وكالة أ.م.بست A.M.BEST حول الاوضاع التي سوف تعيشها اسواق اعادة التأمين سنة ٢٠١٨ ذكرت الوكالة انه على الرغم من ان الكوارث التي حصلت خلال الفصل الثالث من العام ٢٠١٧ تجعل المرء يتوقع تحسنا في اداء شركات اعادة التأمين خلال العام المقبل فإن الوكالة ليست متفائلة بتحسن المردود على اسهم شركات اعادة التأمين خلال العام المقبل، وهي تتمسك بنظرتها السلبية NEGATIVE OUTLOOK بهذا الشأن.

ونكرت وكالة أ.م.بست A.M.BEST ان اسواق اعادة التأمين تمكنت من استيعاب كوارث الفصل الثالث من العام ٢٠١٧ بتكلفة تقدر بـ ١٠٠ مليار دولار اميركي وان تلك التكلفة جعلت المردود على اسهم شركات اعادة التأمين ROE خلال العام ٢٠١٧ يتدنى الى اقل من واحد بالمئة. ومع ذلك فإن المستثمرين في اسواق المال لم يفقدوا شهيتهم وهم ماضون في توظيف اموالهم في سندات الكوارث CATASTROPHE BONDS بقوة وتلك السندات باتت تعرف باسم المصادر البديلة للرسمة ALTERNATIVE SOURCES OF CAPITAL. ودخول الرسمة البديلة يعني ان الرسمة في اسواق اعادة التأمين سوف تبقى فائضة خلال العام ٢٠١٨ وهذا الواقع يؤجج المنافسة على الفوز بأقساط اعادة التأمين، والمنافسة الحادة تؤدي دورها الى خفض الاسعار.



روبرت دو روز ROBERT DE ROSE المدير التنفيذي في وكالة أ.م.بست A.M.BEST قال: «هذه العوامل تجعلنا نُبقي نظرتنا الى قطاع اعادة التأمين سنة ٢٠١٨ في خانة السلبية».

LA MEDICALE

S.A.R.L.

Bureau d'études et de contrôle



*La Médicale offre un service impeccable
basé sur une gestion professionnelle
du portefeuille médical
des Compagnies d'Assurances.*

R.C. : 57141 - Baabda
Mkaless - Imm. Chaaya - Block 3 - 1^{ère} étage
Téléfax : +961 1 502430/1/2 - Mobile : +961 3 865724
lamedica@cyberia.net.lb - lamedicale@yahoo.com

الشركة الام تشجع النساء على تولي مناصب قيادية «لوكتون» الشرق الأوسط وشمال افريقيا تدخل سوق «لويدز»



من اليسار: مارك كوبر يسلم وائل الخطيب الوثيقة التي تثبت انتساب شركة لوكتون الى لويدز بكونها وسيطاً معترفاً به

اطلقت شركة لوكتون LOCKTON، كبرى شركات الوساطة الخاصة والمستقلة في العالم، مبادرة بعنوان «النساء في القيادة» WOMEN IN LEADERSHIP (WIL) خلال ندوة عقدتها في الامارات وشاركت فيها ستون سيدة من العاملات في «لوكتون» واللواتي يتعاملن مع الشركة، سواء كن عميلات او شريكات عمل.

رئيس مجلس ادارة لوكتون وائل الخطيب علق على المبادرة فقال: «ان الامارات العربية المتحدة هي المنصة المثالية لاطلاق مثل هذه المبادرة، وان مبادرتنا هذه تتناغم مع التزام الشركة المساواة بين الرجل والمرأة في مراكز الاعمال».

والمعروف ان شركة «لوكتون» الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA دخلت سوق لويدز من الباب العريض حيث حصلت على شهادة من الشركة الأم تؤكد انها الشركة الوحيدة في المنطقة المسجلة رسمياً كوسيط في لويدز LLOYD'S BROKER.

وقد تسلم وائل الخطيب الشريك التنفيذي رئيس مجلس ادارة لوكتون الشرق الاوسط LOCKTON MIDDLE EAST AND NORTH من مارك كوبر MARK COOPER مدير فرع لويدز في دبي LLOYD'S DUBAI شهادة تؤكد اهلية شركة لوكتون الشرق الاوسط وشمال افريقيا للتعامل مع سوق لويدز بكونها وسيطاً مسجلاً رسمياً لديها.

٧٩,٧ مليون ريال ارباح «بروج» في تسعة اشهر واجمالي اقساطها المكتتبة الى ٤١٥,٩ مليون ريال



سامر كنج

BURUJ

اظهرت النتائج المالية لشركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ في السعودية لفترة الاشهر التسعة المنتهية في ٢٠١٧/٩/٣٠ تحقيق صافي ارباح ٧٩,٧٧٧,٦٢٤ ريالاً، مقابل ٤٣,١٣٨,٨٤٣ ريالاً للفترة المماثلة من العام السابق بارتفاع نسبته ٨٤,٩٣ في المئة.

وبلغ فائض عمليات التأمين خصوصاً منها عائد

استثمارات حملة الوثائق (نتائج العمليات التشغيلية) لفترة التسعة اشهر ٥٤٥,٧٦٠,٥٤٥ ريالاً بارتفاع نسبته ٥٥,٥٤ بالمئة.

وبلغ اجمالي اقساط التأمين المكتتبة GWP لفترة التسعة اشهر ٤١٥,٩٤٥,١٧٩ ريالاً مقابل ٣٣٥,٧٠٦,٣٦٥ ريالاً للفترة المماثلة من العام السابق، وذلك بارتفاع نسبته ٢٣,٩ في المئة. وبلغ صافي اقساط التأمين المكتتبة NWP خلال فترة التسعة اشهر ٣٨٠,٢٣٩,٦٤٩ ريالاً بارتفاع نسبته ٢٨,٧٢ في المئة.

بلغ صافي ارباح استثمارات عمليات التأمين خلال فترة التسعة اشهر ٥,٠٤٢,٨٣٣ ريالاً مقابل صافي خسائر ٣,١٣٢,٢٠٠ ريالاً للفترة المماثلة من العام السابق. وبلغ صافي ارباح استثمارات عمليات المساهمين خلال فترة التسعة اشهر ٦,٩٤٦,٩٤٢ ريالاً، مقابل ٣,٠٤٥,٦٣٦ ريالاً للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع نسبته ١٢٨,٠٩ في المئة.

ويذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو الاستاذ سامر كنج ونائب رئيس مجلس الادارة العضو المنتدب هو الاستاذ خالد الحسن.

DILNIA العراقية

تحتل مرتبة متقدمة

حققت شركة دلنيا للتأمين العراقية DILNIA نمواً جيداً في اقساطها وارباحها مكنها من الارتقاء واحتلال مرتبة متقدمة بين شركات التأمين العراقية. وكانت الشركة اطلقت العديد من المنتجات التي نالت استحسان العملاء العراقيين.



«برايم هيلث» ترفع حصيلة اقساطها المدارة لمصلحة «مصر للتأمين» الى ٢٠٠ مليون جنيه

فاطمة الزين: الأعلى في مصاريفها الإدارية لمستوى خدماتها




رفعت شركة «الأولى» للخدمات الطبية برايم هيلث PRIME HEALTH حصيلة الأقساط التي تديرها لمصلحة شركة مصر للتأمين الى ٢٠٠ مليون جنيه مقابل ١٧٠ مليوناً أقساطاً مدارة للشركة نفسها في العام ٢٠١٦. وأوضحت مديرة تطوير الأعمال في «برايم هيلث» فاطمة الزين، ان الشركة تسعى لزيادة الأقساط المدارة بنسبة ٢٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٦، لافتة الى انها تخدم أكثر من ١٣٥ ألف عميل تابعين لمجموعة من المؤسسات. وأكدت الزين ان «برايم هيلث» تعد من أعلى شركات الرعاية في مصاريفها الإدارية بنسبة ٣٠ الى ٤٠ في المئة لأسباب لها علاقة بمستوى الخدمة الطبية المقدمة للعملاء، لافتة الى ان انخفاض أسعار بعض الشركات أدى الى تدني مستوى الخدمة وعدم الالتزام بشروط التعاقد.

واستبعدت زيادة رأسمال شركتها، البالغ حالياً مليوني جنيه، لأسباب لها علاقة بعدم وجود ارتباط شرطي بين رأسمال شركة الرعاية التي تعمل ك TPA وبين المخاطر التي تديرها، وان أهمية شركة الرعاية تكمن في الخدمة المقدمة، والتسعير السليم من جهة شركة التأمين التي تقبل الخطر من الأساس. وتعمل «برايم هيلث» كشركة إدارة لمحافظ التأمين الطبي المملوكة لشركات التأمين وفق آلية الطرف الثالث في العملية التأمينية TPA.



تأمينك في أيادٍ احترافية، مرنة و فعالة

 /IMPA.TPA

 impa.tpa

 impa_tpa

دمشق، روضة، شارع فوزي الغزي

هاتف: +963 11 333 4004 فاكس: +963 11 333 0036

موبايل: +963 93 308 8220 موقع: www.impa-tpa.com

FIDELITY خامسة بين شركات التأمين اللبنانية



فرد صيقل

موريس ريكاردو سليمان

ريكاردو سليمان

بلغت ارباح شركة فيدلتى انشورنس FIDELITY خلال العام ٢٠١٦ نحو ٥٠٢ الف دولار اميركي وحقوق المساهمين ١٨,٣٣ مليون دولار وموجوداتها ٩٠ مليون. ورفعت الشركة مستوى احتياطياتها الفنية لعقود التأمينات العامة الى ٤٦,٥ مليون دولار.

واحتلت الشركة المرتبة الخامسة في لائحة اقساط الشركات اللبنانية حيث نمت بنسبة ٢,٧ في المئة لتبلغ ٧٣ مليون دولار.

يرأس مجلس ادارة الشركة ريكاردو سليمان ويضم المجلس كلا من: فرد صيقل، السيدة لارا سليمان، المحامي شوقي البستاني، رازق معمرباشي، موريس ريكاردو سليمان والمرحوم جان اسكندر. (تاريخ نشر الميزانية).

صناديق لويديز استجابت لطلب ادارة السوق وضخت ٣ مليارات دولار اميركي لتحاظف على تصنيفها

كوارث الفصل الثالث من العام ٢٠١٧ كبدت اسواق اعادة التأمين بما فيها صناديق لويديز LLOYD'S ١٠٠ مليار دولار اميركي. وحرصا من لويديز على الحفاظ على القدرات المالية للصناديق العاملة فيها LLOYD'S SYNDICATE فقد دعا رئيس مجلس ادارتها كارنجي براون CARNEGIE BROWN والرئيسة التنفيذية إنجا بيل INGEA BEALE الصناديق الى ضخ رساميل اضافية تعادل ٣ مليارات دولار اميركي. وقد لبت الصناديق بدون استثناء الطلب واستحضرت الاموال المطلوبة من المساهمين والاعضاء وبذلك تحافظ صناديق لويديز على مركزها المالي المتقدم وعلى تصنيفها المالي وهو في مرتبة دابل آآ .

المشرق AL MASHREK: اموالها الخاصة ١١ مليون دولار وتحل المرتبة العاشرة بين شركات التأمين اللبنانية



جورج ماتوسيان

الكسندر ماتوسيان

شركة المشرق AL MASHREK للضمان شركة لبنانية عريقة حققت خلال تاريخها الطويل من الارباح ما امكنا ان توزع قسائم ارباح سنوية وتحول جزءا منها الى حساب الاموال الخاصة، وتبين ميزانية الشركة لسنة ٢٠١٦ انها ما تزال تتمتع برسمة قوية، وان نتائجها لسنة ٢٠١٦ جاءت كالآتي:

– الاموال الخاصة (حقوق المساهمين) EQUITY ١١ مليون دولار اميركي.

– الموجودات ASSETS ٦٦,٨٩ مليون دولار اميركي.

وكانت الشركة حققت نموا في اقساطها بلغ ٢,٢ في المئة لتصل الى نحو ٤٠,٩ مليون دولار اميركي وتحل المرتبة العاشرة بين شركات التأمين العاملة في لبنان.

يرأس الشركة الكسندر ماتوسيان اما نائب رئيس مجلس الادارة فهو جورج ماتوسيان.

عبر البحار اللبنانية OVERSEAS :

حقوق المساهمين ٢,٦٧ مليون دولار والعائد السنوي ١١,٢ بالمئة

شركة «عبر البحار» للضمان واعادة الضمان OVERSEAS نشرت ميزانيتها لسنة ٢٠١٦ وهي تبين الآتي:

– الارباح: ٦٨٠,٧٨ مليون ليرة لبنانية (٤٥٣ الف دولار اميركي).

– حقوق المساهمين (الاموال الخاصة) EQUITY ٤,٠١٠ مليون ليرة لبنانية (٢,٦٧ مليون دولار اميركي) اي ان العائد على حقوق المساهمين بلغت نسبته ١١,٢ بالمئة.

– احتياط الاقساط غير المستحقة UNEARNED PREMIUM RESERVES ١,٤١١ مليون ليرة لبنانية.

– احتياط المطالبات العالقة OUTSTANDING CLAIMS ٤٥٢ مليون ليرة لبنانية (٣٠١ الف دولار اميركي).

علما بأن الشركة تتعاطى التأمينات العامة NON LIFE وغير مرخص لها بتعاطي التأمين على الحياة.

– الاصول / (الموجودات ASSETS) ٦,٩٥٢ مليون ليرة لبنانية (٤,٦٣ ملايين دولار اميركي).

يرأس مجلس ادارة الشركة ميشال ابو جمرة ويضم المجلس كلا من: كريم نعماني، نبيل حمدان، حبيب الشاعر، حسين الشاعر والدكتورة راغدة مخلوف.



ميشال ابو جمرة

OVERSEAS

Together, We Unlock Potential

Willis Towers Watson RE Egypt

Address: 3, Al Mansour Mohamed St.,
Zamalek, Cairo, 1158, Egypt

Tele: +202 2737 3411/33

Email: info@gsegypte.com

www.willistowerswatson.com

Willis Towers Watson 

Willis Towers Watson RE Egypt : Registered with Egyptian Financial Supervisory Authority (EFSA) - Reinsurance Broker

١,٥ مليار دولار قيمة اصولها الثابتة

AFRICA RE تفتتح مقرها الجديد بتكلفة ١٢٠ مليون جنيه



عمر جودة

AFRICA RE

افتتحت شركة «الافريقية لاعادة التأمين» المقر الجديد لها في التجمع الخامس بالقاهرة وذلك في اطار خطتها التوسعية على المستوى الافقي.

وكشف المدير الاقليمي لشركة AFRICA RE عمر جودة ان تكلفة المقر الاستثمارية ١٢٠ مليون جنيه اي ما يوازي ٩ ملايين دولار، موضحا انها فرصة استثمارية كبيرة تضاف الى قائمة الاصول الثابتة

للشركة والبالغة قيمتها الاجمالية ١,٥ مليار دولار.

وقال جودة «ان حقوق حملة الوثائق ارتفعت الى ٨٨٠ مليون دولار بنهاية النصف الاول من العام المالي الجاري، بالاضافة الى تحقيق ٢٧ مليون دولار عائدا على استثمارات الشركة بنهاية حزيران (يونيو) الماضي مقابل ٢٠ مليون دولار خلال النصف الاول من العام السابق بمعدل نمو ٣٥ في المئة.

واكد المدير الاقليمي لـ «افريكا ري» ان تطور نشاط الشركة مستمر على اعلى مستوى بالرغم من الظروف العصيبة التي يمر بها اقتصاد المنطقة وخصوصا معظم الدول التي توجد بها الافريقية لاعادة التأمين الا ان ذلك لم يحول بينها وبين تحقيق ارباح تجاوزت ١٠٠ مليون دولار مقابل ٩٢,٦ مليون دولار ارباح ٢٠١٢.

اضاف ان «افريكا ري» اعلنت مؤخرا دخولها دائرة المسؤولية الاجتماعية تجاه رأس المال من خلال تأسيس صندوق لتلك المهمة يساهم بـ ٢ في المئة سنويا من ارباح الشركة المحققة لخدمة تطوير صناعة التأمين في المنطقة، فضلا عن حفاظها على تصنيفها الائتماني من مؤسسة التصنيف الدولية AM BEST بـ A EXCELLENT بدلا من A- وكذلك تصنيف الائتمان الى A بدلا من A- نظرة مستقبلية مستقرة.

«تكافل الامارات» تستحوذ على الذراع التأمينية لـ «الهلal»

محمد الهواري: من شأن العملية دفع نمو الشركة وتوسيع نطاق نشاطها



محمد الهواري و ALEX COELHO

وافقت شركة تكافل الامارات على الاستحواذ على شركة تكافل الهلال التابعة لمصرف الهلال، في صفقة شراء نقدي بالكامل ستؤدي الى تشكيل اكبر مجموعة لتزويد خدمات التأمين التكافلي في دولة الامارات من حيث اجمالي المساهمات المكتتبة لعام ٢٠١٦.

وستجمع الصفقة، التي حصلت على موافقة مبدئية من هيئة التأمين بدولة الامارات، بين اثنين من المزودين لخدمات التأمين التكافلي (التأمين المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية) التي تكمل بعضها الآخر. وتوفر «تكافل الامارات» خدمات التأمين التكافلي على الحياة والصحة لعملائها بشكل اكبر في دبي والامارات الشمالية، وتزاول «تكافل الهلال» نشاطها بموجب رخصة توفير التأمينات التكافلية العامة (تأمين الممتلكات والمسؤوليات) حيث توفر خدماتها التكافلية، لكل من الافراد والشركات في اماره ابو ظبي بشكل اساسي.

وعليه، فإن الصفقة ستتيح للمجموعة الجديدة توفير مجموعة متكاملة من منتجات وخدمات التأمين التكافلي في مختلف انحاء دولة الامارات عبر شبكة توزيع واسعة. حيث بلغ اجمالي المساهمات المكتتبة للشركتين في العام ٢٠١٦ ما يزيد عن ٩٠٠ مليون درهم اماراتي.

وقال عضو مجلس الادارة التنفيذي والعضو المنتدب لـ «تكافل الامارات» محمد الهواري «تمثل هذه الصفقة نقلة نوعية بالنسبة لـ «تكافل الامارات»، ومن شأنها ان تدفع عجلة نمو الشركة وتوسيع نطاق نشاطها ليشمل مجموعة اوسع من خدمات التكافل تصل الى قاعدة عملاء اكبر واكثر تنوعا. وبالتوازي مع ذلك، نواصل التقدم على صعيد تطوير منصتنا الرقمية التي ستوفر لعملائنا خدمة عالية الكفاءة بتكلفة مناسبة. ولا شك في ان الاستحواذ على تكافل الهلال، سيعود بالفائدة علينا جميعا كونها شركة راسخة وتزاول نشاطا مكملا لنشاطنا».

العداوة بين المواطنين وشركة التأمين

اتحاد التأمين الجزائري نجح في حمل الشركات على حل ١٢٣ الف مطالبة



ابراهيم جمال كسبي

رئيس اتحاد شركات التأمين
واعادة التأمين - الجزائر

يعمل اتحاد شركات التأمين واعادة التأمين الجزائرية من اجل استعادة ثقة المواطنين الجزائري بشركات التأمين الجزائرية. ووصول الى ذلك حض الشركات على تسوية المطالبات التي تقدم بها السائقون واصحاب السيارات خلال السنوات السبع الاخيرة والتي تقدر بمئات الآلاف. وقد اعلن الاتحاد انه تبلغ من شركات التأمين انها اقبلت المطالبات العائدة لسنة ٢٠١٠ وحتى العام ٢٠١٢ عبر تسويات بلغ عددها ١٣٣ الفا وبتكلفة اجمالية بلغت ٤٣ مليون دولار اميركي.

وتمنى الاتحاد الذي يرأسه ابراهيم جمال كسبي على الشركات انتهاء ما تبقى من مطالبات تقود الى ما قبل ٢٠١٧ وبذلك تكون شركات التأمين قد ازال العداوة التي كانت تكونت بينها وبين حملة عقود التأمين جراء عدم اكرانها للمطالبات التي يتقدم بها الجمهور لا سيما الصغيرة منها والتي لا تستحق ان ترفع الى المحاكم بالنظر الى اجور المحامين والرسوم والنفقات القضائية التي يتوجب على المدعي دفعها في حال تقدم بادعاء. وحيدا لو تقتدي جمعيات واتحادات شركات التأمين في الدول العربية الاخرى بالخطوة التي نفذها الاتحاد الجزائري وبذلك يعود الصفاء الى العلاقة بين حملة عقود التأمين واصحاب الحقوق من جهة وشركات التأمين من جهة اخرى.

نذكر هنا ان عدد القضايا العالقة امام المحاكم في بعض الدول العربية والناشئة عن عقود التأمين الالزامي للسيارات تقدر بملايين الدعاوى وليس بمئات الآلاف وحسب. كما نذكر ان لبنان أنشأ مجلسا تحكيميا قضائيا مجانيا للفصل في النزاعات الناشئة عن عقود التأمين على السيارات والتأمين الصحي حيث يمكن للمدعي وصاحب الحق ان يتقدم بالدعوى دون الاستعانة بخدمات محام ودون دفع اية مصاريف قضائية. وهو اول الدول العربية التي اقدمت على ذلك في محاولة لتخفيف نقمة المواطنين على شركات التأمين التي تتردد في دفع الحقوق العائدة لهم من القرن الماضي حيث طلب وزير الاقتصاد والتجارة في حينه الى رئيس جمعية شركات الضمان جوزف زخور ايجاد حل لهذه المشكلة. وقد اقترح زخور انشاء مجلس علمي يرأسه قاض ويفصل بالدعاوى التي تتجاوز قيمتها ٥٠ الف دولار اميركي والتي تنجم عن عقد التأمين على السيارات او التأمين الصحي. ومع ذلك فإن عدد الدعاوى التي ترفع امام المجلس التحكيمي المجاني تتكاثر على نحو يجعل المجلس عاجزا عن البت بها بالسرعة المطلوبة، ويقال ان عددها بات يعد بالمئات.



Cooperative Insurance Consultancy Co. Ltd.

VISION

32
years
of achievement

PRECISION

www.cicme.com

e.mail: info@cicme.com

EXPERTISE

«الكويت للتأمين» احتفلت بإطلاق هويتها الجديدة وكرّمت موظفيها سامي شريف: تحمل هوية وتراث الشركة الممتد لأكثر من ٥٧ عاماً

حيث تم تجديد التصميم المعتمد للشعار والألوان ليكون متجانساً ويجمع بين التاريخ والعراقة، ومواكبة كل ما هو حديث ومعاصر».

وأضاف «إن اطلاع فريق العمل بالشركة على إنجازات ٢٠١٧ والإستراتيجيات الجديدة لـ ٢٠١٨، هي نقطة قوتنا، تجعلهم يشعرون بمشاركتهم ومسؤوليتهم في نمو الشركة ونجاحها». لافتاً إلى أن «الشركة تحرص على تطوير موظفيها وعلى

توظيف الكوادر التي تساهم في تطوير العمل ككل». واختتم شريف «نتطلع قدماً إلى المستقبل، ونعي جيداً أن نجاحنا المستمر وكل ما حققناه إلى اليوم هو ما تؤكد نتاج الشركة المعلنة حتى الربع الثالث لهذا العام من حيث الأقساط المكتتبه، الربح الصافي، القيمة الدفترية للسهم، حقوق المساهمين والإحتياطات الفنية للشركة».



ابراهيم عرقاوي، ساتيش شرما، مانو شرما وسامي شريف

احتفلت شركة «الكويت للتأمين» بإطلاق هويتها الجديدة بالتزامن مع الرؤية والرسالة والقيم الجديدة للشركة، في إطار استراتيجيتها المستقبلية التوسعية لتعزيز موقعها كواحدة من أكثر شركات التأمين ابتكاراً واهتماماً بالعملاء في الكويت والمنطقة. ووزعت خلال الاحتفال ست جوائز للمميزين في الشركة، سواء في تحقيق أهدافهم في ٢٠١٧ أو في جودة عملهم أو سلوكهم الوظيفي أو مهاراتهم في التعامل مع الآخرين. كما كرّمت الشركة المدراء الذين تجاوزت خدماتهم ٢٠ عاماً تقديراً لعملهم وجهودهم المبذولة خلال رحلة عملهم ودورهم في نجاحات وإنجازات الشركة.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين سامي شريف «إن العلامة التجارية الجديدة لا زالت تحمل هوية وتراث الشركة الممتد لأكثر من ٥٧ عاماً،



هاني سكاك، ابراهيم شعراوي، بهيج سكاك ورائد سكاك



من اليسار: سالم غانم، ايمان سويد، عبداللطيف سلامة، عنان طاهر ومحمد دولة



تكريم رزق السماك
جائزة تحقيق الأهداف ٢٠١٧



تكريم ديننا دياب
جائزة تحقيق أهداف ٢٠١٧ وجائزة الانضباط



تكريم حسن برهومة
خدمة الشركة لأكثر من ٢٠ عاماً، جائزة تحقيق أهداف ٢٠١٧ وجائزة جودة العمل



تكريم أوومن جون
خدمة الشركة لأكثر من ٢٠ عاماً، جائزة تحقيق الأهداف وجائزة جودة العمل



تكريم عادل الخرجي
جائزة تحقيق الأهداف ٢٠١٧



عبد الامير محي
جائزة تحقيق الأهداف ٢٠١٧



تكريم طارق تلة
جائزة جودة العمل، جائزة السلوك الوظيفي وجائزة الولاء للشركة



تكريم شاهدة خان
جائزة السلوك الوظيفي



عبد الرزاق، محمد مامين، محمد صابر، فادي صبح، صلاح ابراهيم واحمد عبد الغني



سامي شريف، يوسف خاجه، عمر البحر، عاصم السعدي، حازم مسلم ووجدان خليل



تكريم أنيس أبو المنى
جائزة التعامل مع الآخرين وجائزة السلوك الوظيفي



تكريم عنان طاهر
جائزة الولاء للشركة



تكريم عادل بورسلي
خدمة الشركة لأكثر من ٢٠ عاما



تكريم ايمان دشتي
خدمة الشركة لأكثر من ٢٠ عاما



تكريم بشاير الحمد
جائزة التعامل مع الآخرين



تكريم عمر البحر
جائزة السلوك الوظيفي وجائزة الانضباط



تكريم علي محي
خدمة الشركة لأكثر من ٢٠ عاما



تكريم عبير الأنصاري
جائزة السلوك الوظيفي



تكريم مشاري النصف
جائزة جودة العمل وجائزة الانضباط



تكريم محمد سلمان
جائزة تحقيق الأهداف، جائزة التعامل مع الآخرين وخدمة الشركة لأكثر من ٢٠ عاما



تكريم فجر الصايغ
جائزة السلوك الوظيفي وجائزة الانضباط



تكريم فاطمة نجف
جائزة التعامل مع الآخرين



تكريم أحمد عبدالغني
جائزة الولاء للشركة



تكريم يوسف عبوشي
جائزة جودة العمل



تكريم نرمين علاء
جائزة جودة العمل



تكريم مفيد الجزائر
جائزة تحقيق الأهداف ٢٠١٧

Vietnam suffers rare \$ 1bn natural hazard loss following Typhoon Damrey destruction according to Aon catastrophe report

Impact Forecasting, Aon Benfield's catastrophe model development team, launched the latest edition of its monthly Global Catastrophe Recap report, which evaluates the impact of the natural disaster events that occurred worldwide during November 2017. The report reveals that Typhoon Damrey made landfall in southern Vietnam as a Category 2 strength storm, killing at least 108 people and injuring 364 others. Twelve people were listed as missing as the storm destroyed more than 3,560 homes and caused damage to nearly 300,000 more.



عمرو السرطاوي

الرئيس التنفيذي لشركة AON BENFIELD (الشرق الاوسط و شمال افريقيا)

The Vietnamese government estimated total damage at VND22.1 trillion (USD 1.0 billion), representing a rare billion-dollar event for the country. Furthermore, 2017 marks the first time since 1993 in which Vietnam has had a season with a Category 2 (Damrey) and Category 3 (Doksuri) landfall. Elsewhere, flooding rains from Cyclone Cempaka killed 11 people in Indonesia.

Meanwhile, a major magnitude-7.3 earthquake struck northeastern Iraq, killing at least 543 people and injuring almost 10,000 others. At least 40,000 structures collapsed, primarily in rural areas with poor construction. Damage in Iran alone was estimated at up to IRR26 trillion (USD740 million). Local insurers cited that roughly three percent of residents in the affected region have insurance.

Further natural hazard events to have occurred elsewhere during November include:

- * South Korea strongest earthquake injuring at least 57 people.
- * Separate tremors struck Tibet and China, causing damage to a combined 12,000 structures.
- * Powerful thunderstorms left widespread damage across parts of the United States in the Midwest and Northeast. Total economic losses were estimated around USD275 million. Public and private insurers cited payouts nearing USD200 million.
- * A strong storm system in the Mediterranean Sea led to outbreaks of powerful thunderstorms in parts of Greece, Turkey and Italy.
- * Seasonal flooding associated with the northeast monsoon led to flood damage in at least nine provinces in southern Thailand.
- * Additional flooding in November was recorded in Sri Lanka, Norway and India.
- * Mount Agung began erupting on Indonesia's Bali Island, leading to the cancellation of hundreds of flights and prompting massive evacuations due to plumes of ash.

C & G تحافظ على مسيرتها الناجحة



ايلي خطار



هلا غطمي

افادنا الشريكان المفوضان لشركة كومرشل اند جنرال اند لوساطة اعادة التأمين ايلي خطار وهلا غطمي ان الشركة تحافظ على مسيرتها الناجحة ولا تزال تشهد نموا في حجم اعمالها برغم الظروف الصعبة التي تشهدها المنطقة عازيين ذلك الى توسعها نحو اسواق جديدة.

محبوب ردمان

(المدير العام للشركة اليمنية القطرية للتأمين YEMENI QATARI INSURANCE):

ضرورة العمل على تطوير التأمين واهتمام جهات الرقابة والاشراف بذلك



دعا المدير العام للشركة اليمنية القطرية للتأمين YEMENI QATARI INSURANCE محبب ردمان الى اعادة النظر في موضوع شركات التأمين والاعادة العاملة للوصول الى تكتلات ومجمعات لها وزنها في صناعة التأمين.

وشدد على ضرورة مكنة التأمين في عصر التكنولوجيا والعمل على تطويره واهتمام

جهات الرقابة والاشراف بذلك حتى يتمكن من مواجهة التحديات والصعوبات مستقبلا والتفاعل مع التطورات التي يشهدها العالم في هذا المجال، مشيرا الى «ان الاهتمام بالتأمينات الفردية لا بد ان يحظى بدعم قطاع التأمين لما له من دور ايجابي على المحفظة التأمينية وزيادة الوعي التأميني لدى المجتمعات».

أستراليا تتخلى عن مشروع لجعل التأمين ضد الكوارث إلزامياً تجنباً لتحميل المواطنين أعباء إضافية

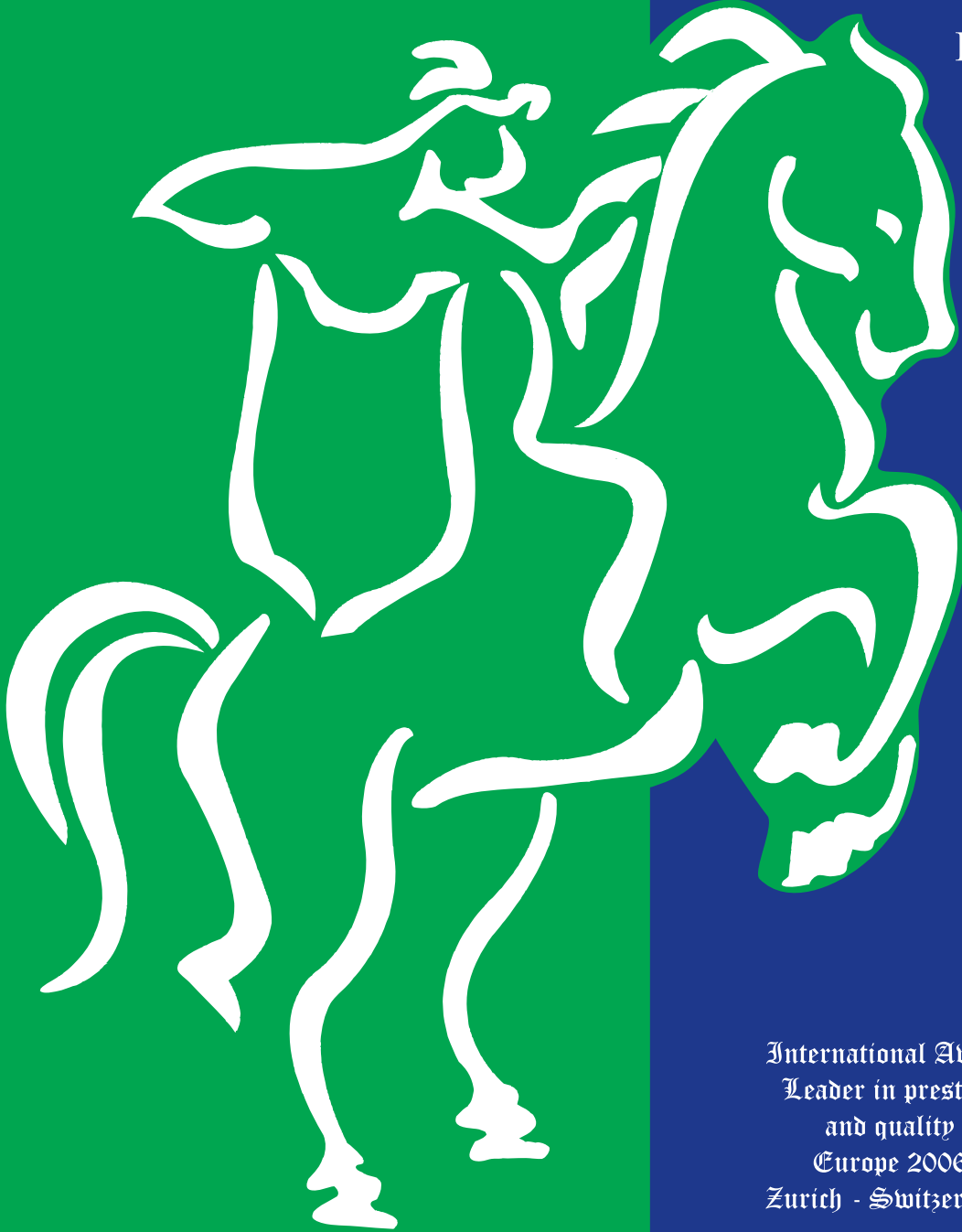


خلافاً لما هي عليه الحال في دول أخرى، قررت الحكومة الأسترالية التخلي عن مشروع إنشاء شركة تأمين حكومية تعنى بتغطية الأعاصير والفيضانات وغيرها من الكوارث الطبيعية بما في ذلك حرائق الغابات... CYCLONE FLOOD, FOREST FIRES, ETC...

وأعلن روب ويلان ROB WHELAN رئيس المجلس الوطني للتأمين في أستراليا (ICA) انشاء شركة تأمين حكومية مستفيضة للمشروع الذي كانت الحكومة الأسترالية قد أعدته والذي يقضي بإنشاء شركة تأمين حكومية تعنى بتغطية تلك الكوارث على ان تجعل التأمين ضد تلك الكوارث إلزامياً MANDATORY، رأت الحكومة ان المشروع سوف يكبد المواطنين عبئاً إضافياً في حال تطبيقه، ولذا تقرر طي المشروع، وإبقاء تلك الكوارث في حال حصولها على عاتق الدولة.

GREEN SHIELD NATIONAL LTD.

Insurance Brokers &
Reinsurance



International Award
Leader in prestige
and quality
Europe 2006
Zurich - Switzerland

شركة الدرع الأخضر الوطنية لوساطة وإعادة التأمين المحدودة

س.ت. ٤٠٣٠١٧٠٩٢٩ - رأس المال ٢,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي مدفوع بالكامل

رقم العضوية بالغرفة التجارية ١٣١٦٧٠

رقم تصريح مؤسسة النقد : و س ط / ش / ٧ / ٢٠٠٨٣

Head Office: Alireza Tower, 10th Floor, Madina Road

P.O.Box 18386 Jeddah 21415 KSA

Tel: +966 22 653 0143 - 653 4251

Fax: +966 22 657 0548

Riyadh Branch: Aknaz Center - Al Tahliah Street

Email: info@gsniksa.com

www.gsniksa.com



عبدالله بشير

CAC



جوزف عجاقة

SOS AUTO



طارق هائل سعيد

اليمن - UNITED



من اليسار: سميح العيساوي وعزام تيسير

LEADERS



كمال السرطاوي

الظفرة للتأمين

LEADERS الاماراتية تحافظ على مركزها المتقدم

ما زالت شركة ليدرز انترناشونال LEADERS الاماراتية تحافظ على موقعها ضمن المراكز الاولى في لائحة وسطاء التأمين كما ان خدمة ضمانتها ما بعد البيع للسيارات MOTOR EXTENDED WARRANTIES التي تقدمها ما زالت تلقى طلبا متزايدا.

يدير الشركة سميح العيساوي وعزام تيسير.

طارق هائل سعيد

(المدير العام للشركة المتحدة للتأمين UNITED - اليمن):

الشركات اليمنية تعاني صعوبة عدم توافر السيولة

اوضح المدير العام والعضو المنتدب للشركة المتحدة للتأمين UNITED ان شركات التأمين في اليمن تحاول في ظل الاوضاع الراهنة الاستمرار في اعمال التأمين كسابق عهدها لانها تعاني بعض الصعوبات في ما يتعلق بعدم توافر السيولة النقدية.

واشار الى «تركيز الشركة خلال الاعوام الاخيرة على فرع التأمين الصحي وادخالها الكثير من التطورات مما اتاح لها تحقيق عوائد مجزية، فضلا عن اننا نقوم بعمليات اكتتاب تغطيات الرعاية الصحية داخل الشركة»، متوقعا ان تشهد اليمن نهضة كبيرة ومستقبلا واعدا مع تحسن اوضاعها وتوقف الحرب الدائرة فيها.

نتائج مميزة لشركة الظفرة للتأمين الاماراتية

٨٥٠٪ زيادة ارباحها الفنية واقساطها ترتفع ٢٣٪

حققت شركة الظفرة للتأمين بقيادة كمال السرطاوي نتائج مميزة جدا خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٧ مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٦ حيث ارتفعت ارباحها الصافية بنسبة ٥٠٪ لتصل الى ٣٩ مليون درهم اماراتي وارتفعت اقساطها بنسبة ٢٣٪ الى ٣٣٢ مليون درهم وحقوق المساهمين بنسبة ٨٪ الى ٣٣٦ مليون درهم.

Particulars	30/09/2017	30/09/2016	% of increase / (decrease)
1 Gross Written Premium	Dhs 332 Million	271 Million	23%
2 Gross Underwriting Profit	Dhs 44 Million	26 Million	69%
3 Administrative & Operating Expense	Dhs 25 Million	24 Million	4%
4 Net Underwriting Profit	Dhs 19 Million	2 Million	850%
5 Investment Income	Dhs 20 Million	24 Million	(17%)
6 Net Profit	Dhs 39 Million	26 Million	50%
7 Share Holders Equity	Dhs 336 Million	311 Million	8%
8 Total Assets	Dhs 1.08 Billion	1.01 Billion	7%

SOS AUTO

تمكنت شركة SOS AUTO بفضل خدماتها المميزة من الاستحواذ على الحصة الاكبر من السيارات المؤمنة والمغطاة بخدمة «القطر» في لبنان.

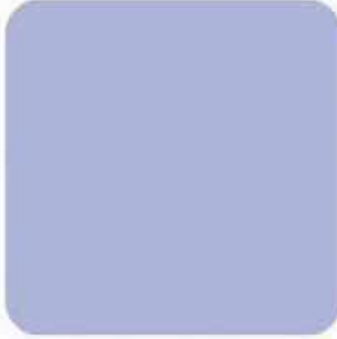
رئيس الشركة جوزف عجاقة.

CAC اليمنية تغرد خارج السرب

تمكنت شركة كاك للتأمين اليمنية CAC من تحقيق نتائج ايجابية بالرغم من الظروف الاليمة التي تعيشها اليمن، وقال الرئيس التنفيذي للشركة عبدالله بشير «ان الشركة تعمل بكل ما أوتينا لاثبات انفسنا في السوق اليمنية بانتظار جلاء الاوضاع وعودة الامور الى نصابها».

AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.

شركة الظفرة للتأمين ا.ش.م.ع.ا



مع الظفرة أنت ظافر دائماً

Abu Dhabi (Head Office)
Company Bldg.
P.O.Box : 319
Tel. : 02 672 1444 (12 Lines)
Fax : 02 672 9833 - 667 1813
United Arab Emirates

Dubai Branch
P.O.Box : 14006
Tel. : 04 297 4999
Fax : 04 297 4111
United Arab Emirates

Al Ain Branch
P.O.Box : 15159
Tel. : 03 751 2000
Fax : 03 764 4710
United Arab Emirates

Bida Zayed Branch
P.O.Box : 50094
Tel. : 02 884 6048
Fax : 02 884 7123
United Arab Emirates

Sharjah Branch
P.O.Box : 28892
Tel. : 06 553 6060
Fax : 06 553 6097
United Arab Emirates

MENA INSURANCE AWARDS



Health Insurance Co. of the Year
Oman Insurance Co.



Reinsurance Broker of the year
Chedit Re



TPA of the Year
Nextcare



Reinsurance Co. of the Year
Zurich



Takaful Co. of the Year
Abu Dhabi National Takaful Co.



Retakaful Co. of the Year
Hannover Re



Life Insurance Co. of the Year
Orient Ins.



Service Provider of the Year
Milliman



General Insurance Co. of the Year
Oman Ins. Co.



Law firm of the year
Clyde & Co.



Corporate Risk Manager of the Year
Adnan Abu AL Hajja'a - Gig Jordan



Broker of the year sponsored by Medgulf
Nexus



المكرمون



Educational & Training Initiative
Oman Ins. Academy



Personality of the Year sponsored by ARIG
Alaa El Zoheiry



من اليمين: NEIL IRWIN وحامد مبروك



من اليسار: رولان زعتر وابراهيم سلامه



من اليمين: جورج قبان، AKIHIRO MURATA وGAKU MURAI



من اليسار: طوني سعدي، عدنان أبو الهيجاء، فاتن السقا، أسامة عابدين، خالد أبو رسلان وهلا عظمي



من اليمين: طوني سعدي، PETER ENGLUND، ANDREW SMITH ومن اليسار: نبيل بازاري



طاولة OMAN INS ويظهر JULIEN AUDRERIE



طاولة MEDGULF



يظهر غوتام داتا وعلاء الزهيري وقرينته



طاولة NEXTCARE



طاولة فريد لطفى



طاولة MILLIMAN



طولة ZURICH INS



من اليمين: كرستن شلهوب، فادي نادر، نجيب بحوث، فاتح بكداش وغسان وازن



من اليمين: ايلي بو شعيا، فريد شديد، عامر دابه، عبد اللطيف أبو قورة، محمد عقوب، ألمان أبو زيد، فهد الحصني وعصام لحام



الطولة الرئيسية ويظهر من اليمين: وائل الخطيب وإبراهيم الرئيس



من اليسار: SEZI MERIC، نتالي زعتر، رامز أبو زيد، عبد المطلب مصطفى وعبد الزهرة علي



طولة ARIG



طولة METLIFE



طولة HFW



من اليمين: كريم زقا، وديع حرديني، فريد شديد وعصام لحام



من اليمين: رالف قبان، سمر هيدموس، PHIL ASHKURI وجورج قبان



من اليمين: ابراهيم سلامه ومازن أبو شقرا



LIFE IS **INCONSISTENT** WE MAKE **SURE** YOU'RE COVERED

GMI, SURE THING



• Insurance Companies

CONTINENTAL TRUST
Insurance and Reinsurance S.A.L.

Lebanon
3rd Floor, 131 Marfaa Bldg., Foch Str., Beirut Central District
Tel: +961 1 999 250

T-SIGORTA
TURKLAND SIGORTA

Istanbul, Turkey
Tel: +90 212 288 68 44

• Insurance Brokerage

GMIB
GroupMed Insurance Brokers

- Lebanon
4th Floor, 131 Marfaa Bldg.,
Foch Str., Beirut Central District
Tel: +961 1 999 433

- KSA
Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 11 402 4449

- South Africa
Johannesburg, South Africa
Tel: +27 11 646 3550

GMIA
GroupMed Sigorta Acenteliği A.Ş.

Istanbul, Turkey
Tel: +90 212 215 2110

• Reinsurance Brokerage

GMRB
GroupMed Reinsurance Brokers Limited

Dubai International Financial Center, U.A.E.
Tel: +971 4 507 13 00

«ميدغلف» تتعاقد على تأمين استشفاء أعضاء نقابة خبراء المحاسبة المجازين

باسم عاصي مديرا عاما لشركة أليانز سنا



عمر عويضة



محمد بشار الزين

أعلنت شركة أليانز سنا للتأمين ALLIANZ SNA عن ترقية السيد باسم عاصي من منصب الرئيس التنفيذي للعمليات الى مدير عام الشركة في لبنان. وتولى عاصي خلال عمله في شركة أليانز سنا لمدة تجاوزت الخمسة عشر عاما مناصب عدة منها رئيس مركز الاعمال التعاوني، رئيس العمليات في فرع التأمينات العامة والرئيس التنفيذي للعمليات، وهو من خلال خبرته التأمينية ومعرفته العميقة بالسوق سيتمكن من تأدية دور مميز والقيام بمهامه على اكمل وجه، الامر الذي سيساهم في تقدّم الشركة وتحقيقها مزيدا من النمو والربحية.

أعلنت شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين MEDGULF عن التعاقد مع نقابة خبراء المحاسبة المجازين في لبنان على تأمين الاستشفاء والحياة والحوادث الشخصية لأعضاء النقابة في لبنان وأفراد عائلاتهم وموظفيهم والمتدرجين في مكاتبهم للسنة التأمينية ٢٠١٨ - ٢٠١٩ للفترة الممتدة من ١/١/٢٠١٨ وحتى ٣١/١٢/٢٠١٨.

وأوضحت «ميدغلف» ان المضمون بموجب عقد التأمين السابق يستفيد من مبدأ الاستمرارية في التغطية شرط الانتساب أو التجديد ضمن فترة أقصاها ثلاثة أشهر من تاريخ بدء عقد التأمين في ١/١/٢٠١٨ و ٣١/٠٣/٢٠١٨.

تجدر الإشارة الى ان حقوق المساهمين في شركة «ميدغلف» لبنان بلغ نحو ٦٦ مليون دولار أميركي ومجموع موجوداتها ٢١٨ مليوناً ويرأسها لطفي الزين ويضم المجلس محمد بشار الزين، أسعد الخوري والمحامي فادي نادر.

أما المدير العام للشركة فهو عمر عويضة.

رائد لبكي

مديرا اقليميا للتسويق في ALLIANZ



عيّن رائد لبكي مديرا اقليميا للتسويق في شركة اليانز الشرق الاوسط وشمال افريقيا ALLIANZ MENA تقديرا لكفاءته وخبراته المعمقة في مجال التسويق والادارة.

٢٨٨,٨ ألف دولار أرباح برقان

والعائد على حقوق المساهمين ١٠,٥٦ في المئة



صلاح حسنية

نشرت شركة برقان للتأمين BURGAN، ميزانيتها لسنة ٢٠١٦ مبينة تحقيق أرباح بقيمة ٢٨٨,٨٧ ألف دولار أميركي وحقوق مساهمين EQUITY ٣,٦٨ ملايين دولار وبذلك تكون نسبة العائد على حقوق المساهمين بلغت ١٠,٥٦ في المئة، وبلغت الأصول /الموجودات ASSETS ١٣,٢٩ مليون دولار.

وكانت الشركة حققت نمواً جيداً في أقساطها بحيث بلغت ١١,٢ مليون دولار.

ويتولى منصب المدير العام للشركة صلاح حسنية.



By your side, through every stage of life

Sogecap Liban has been at your side since the year 2000, offering you its life insurance and capitalization products, to cater for your needs in the fields of education, family, investment, savings, business, retirement... through every stage of life.

For peace of mind now, start insuring your future today.



Affiliated to
SOCIETE GENERALE
DE BANQUE AU LIBAN

سوجيكاب لبنان ش.م.ل. رأسمالها / ٣,٤٥٠,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل. محرز بكامله. مسجلة في السجل التجاري في بعبدا تحت الرقم ٦٨١٥٢، مرخص لها بمزاولة أعمال الفرع الأول (حياة) بموجب قرار الترخيص رقم ١/٤٧٢/أ.ت تاريخ ٢٠٠٠/٩/٩ الصادر عن وزارة الإقتصاد والتجارة اللبنانية المنشور في العدد رقم ٤٣ من الجريدة الرسمية تاريخ ٢٠٠٠/٩/٢١، مسجلة في سجل هيئات الضمان تحت الرقم ٢٤٣ بتاريخ ٢٠٠٠/٩/٩ خاضعة لأحكام قانون تنظيم هيئات الضمان الموضوع موضع التنفيذ بالمرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ١٩٦٨/٥/٤ وتعديلاته. رقم التسجيل لدى وزارة المالية ٦٠١ - ٢٠٤٠٥٩.

المركز الرئيسي: بناية سوجيكاب، شارع ٤١، دكوانة، منطقة ١، صندوق البريد رقم: ٥٥٠٥٦ - بيروت - لبنان.
هاتف: ٩٦١ ١ ٥١١٦٩١ + فاكس: ٩٦١ ١ ٥١١٦٩٥ + موقع إلكتروني: www.sogecapliban.com



سهى البساط

MAINS



ايلي كتانة

INATEK



ميشال نجيم

UFA



كارل طاشدجيان

METLIFE - لبنان



صبحي الحسيني

SAICO

كارل طاشدجيان رئيساً تنفيذياً لشركة متلايف

بعدما انهى مهامه بنجاح في شركة اي ان بي اي جي متلايف السعودية تسلم كارل طاشدجيان الرئاسة التنفيذية لشركة متلايف METLIFE لبنان وفي جعبته خطط لتطوير الشركة واحتفاظها بالصدارة ضمن شركات التأمين التي تمارس فرع الحياة.

أقساط UFA ترتفع بنسبة ٣٠ في المئة والعائد على حقوق المساهمين الى ٣,٦ في المئة

نشرت شركة يونيون فرنكو آراب للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. UFA ميزانيتها للعام ٢٠١٦ مبيّنة تحقيق أرباح بقيمة ٥٧٢ ألف دولار أميركي، ووصول حقوق المساهمين EQUITY الى ١٥,٨٥ مليون دولار والعائد على حقوق المساهمين ٣,٦ في المئة، والموجودات ٣٩,٨٨ مليون دولار.

كما حققت نمواً في أقساطها بنسبة ٣٠ في المئة لتبلغ ٢٣ مليون دولار.

يرأس مجلس إدارة الشركة جورج هنري شلهوب ويضم المجلس كلاً من الأعضاء: جان كلود هنري شلهوب، المحامي وليد الداوق، ميبا انشورنس هولدنغ ش.م.ل. MEPA HOLDING وميشال نجيم (المدير العام للشركة)، ايلي حنينه ونديم حكيم.

نمو محطة INATEK

تمكنت شركة INATEK لوساطة التأمين برئاسة ايلي كتانة من زيادة حجم اقساطها بالرغم من غرلة قسم كبير من محفظتها.

العربية السعودية: سياسة اكتتابية متشددة

تواصل شركة التأمين العربية السعودية SAICO وهي شركة لبنانية تابعة لمجموعة MIG القابضة التي يقودها نجيب بحوث، سياستها الاكتتابية الانتقائية المحافظة وتحرص على الا تقم نفسها في اخطار غير مضمونة النتائج وهي تتعاطى تأمينات الاخطار العامة باستثناء الحياة NON LIFE.

يرأس مجلس ادارة الشركة الامير فهد بن خالد بن عبدالله آل سعود ويضم المجلس كلاً من: جوزيف فرسون وصبحي الحسيني العضو المنتدب المدير العام للشركة.

MAINS تحافظ على حجم اعمالها

برغم الظروف الصعبة التي تمر بها البلاد والمنطقة تمكنت شركة MAINS من المحافظة على حجم اعمالها خلال العام ٢٠١٦ وتحقيق نمو بسيط لتبلغ اقساطها نحو ٥,٦ ملايين دولار أميركي. وتعمل رئيسة الشركة سهى البساط على اعادة هيكلة الشركة وتطوير برامجها الالكترونية بالاضافة الى تدريب الموظفين.

«البيان» تبادل قراءها مع ايداهم بتمنيات النجاح والسلام بالعام الجديد

تلقت أسرة تحرير «البيان الاقتصادية» مئات بطاقات المعايدة من قرائها واصدقائها والجميع تمنى لنا عاماً جديداً، مليئاً بالإنجازات. بدورنا نشكر للأخوة تمنياتهم الصادقة متمنين لهم سنة جديدة يسودها السلام ويكتب فيها لاشخاصهم العافية ولاعمالهم النجاح والازدهار. أسرة البيان الاقتصادية

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 **+961.1.350370**
Email saicoleb@saicoins.com



**Saudi Arabian
Insurance Company S.A.L.**

Part of  **MIG**

*For the latest rating access www.ambest.com

NORTH ASSURANCE

عائلية وارباحها مستدامة



الشيخ فكتور الفضل

تتميز شركة نورث اشورنس ش.م.ل. NORTH ASSURANCE SAL باتباع سياسة محافظة أمكنت لها ان تحقق على امتداد تاريخها أرباحاً مستدامة وتعتبر من الشركات المتوسطة. ويتكون مجلس إدارتها من أفراد عائلة الفضل التي تملكها بالكامل وهو مؤلف من الشيخ فكتور الفضل رئيساً مديراً عاماً، قرينة الرئيس السيدة مايدة ضومط عضواً، انطوني فكتور الفضل عضواً، باتريك فكتور الفضل عضواً ورالف فكتور الفضل عضواً.

ترست كومباس

تعين مديراً عاماً



احمد طباجه

اشار احمد طباجه رئيس مجلس ادارة شركة ترست كومباس TRUST COMPASS في دردشة مع مدير تحرير «البيان الاقتصادية» الى ان تعيين مدير عام جديد للشركة هو السيد جورج ايوب الذي يتمتع بخبرات مميزة، هدفه تمتين وتطوير اعمال الشركة وايصالها بثبات الى مراكز متقدمة.

CONTINENTAL TRUST

احتل المرتبة التاسعة في لأحة شركات التأمين في لبنان



عمر بيلاي

تمكنت شركة CONTINENTAL TRUST من تحقيق نمو في اقساطها خلال العام ٢٠١٦ بلغ نحو ٢,٦ في المئة مقارنة بالعام السابق لتبلغ اقساطها اكثر من ٥٣ مليون دولار اميركي وبذلك احتلت المرتبة التاسعة بين شركات التأمين العاملة في لبنان. يترأس الشركة عمر بيلاي.

VRS ADJUSTERS نحو المملكة المتحدة



بترو بيار زعرور يستلم الماجستير



بيار زعرور

افادنا رئيس شركة VRS ADJUSTERS السيد بيار زعرور ان الشركة في صدد التوسع نحو المملكة المتحدة بافتتاح فرع لها في لندن بمشاركة بترو زعرور احد الشباب المثقفين الذي يحمل درجة بكالوريوس

في الهندسة وماجستير في بناء السفن والهندسة البحرية من درجة الشرف الاولى من جامعة STRATHCLYDE البريطانية.

PROTICS و VIP RESCUE



يحيى حلواني

بعد تأسيسه شركة VIP RESCUE أسس يحيى حلواني شركة استشارات ووساطة تأمين جديدة تحمل اسم بروتيكس.

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



and what's not

إيلي حنا

(رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان ومدير عام شركة ACAIR):

حريصون على اعطاء الشركات حقها باعتبارها مكتتبة للاخطار وتدفع المطالبات



رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان ومدير عام شركة ACAIR إيلي حنا وهو احد النقباء المميزين الذين يجهدون لوضع النقابة في موقع امامي، اعتبر انه حين تزداد حدة المخاطر والتحديات يرتفع الطلب على عمليات التأمين، ورأى في رفع المعيد اسعاره امرأ طبيعياً، مؤكداً مواكبة النقابة التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي من خلال لجنة لمتابعة مستجداتهما، مبدياً الحرص على اعطاء الشركات حقها باعتبارها تكتتب الاخطار وتدفع المطالبات، مطمئناً الى نتائج ACAIR المحققة، ناصحاً الوسيط بزيادة خبراته وثقافته.

طلب على التأمين

■ كيف تتمكنون من ممارسة أعمالكم في ظل الظروف الضاغطة في المنطقة؟

– عندما تزداد حدة المخاطر والتحديات يرتفع الطلب على عمليات التأمين بشكل أكبر، بالمقابل تنخفض خلال الأزمات والمشكلات الاقتصادية القدرة الشرائية للمواطنين.

■ بعد إعصاري «هارفي» و«إيرما» هل لمستم أي تشدد أو زيادة في الأسعار من قبل المعيدين؟

– عندما يتعرض معيد التأمين لمخاطر عديدة، سواء كوارث طبيعية أو تكرار أخطار معينة في مكان محدد يصبح ملزماً رفع الأسعار ويعتبر ذلك امرأ طبيعياً. في حين ان أسعار الأقساط تحدّد وفق حجم المخاطر.

مواكبة التحول الرقمي

■ أين أنتم من تطبيق الذكاء الاصطناعي ومفهوم التحول الرقمي؟

– نواكب التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي من خلال تأليف لجنة لمتابعة مستجداتهما كما نحرص على المحافظة على موقع الوسيط من خلال إصدار أي قانون أو برنامج متعلق بمجال الرقمنة. ومن جهة أخرى، على إعطاء شركات التأمين حقها كشرركات تكتتب الأخطار وتدفع المطالبات في حين يتمحور دور الوسيط على تقديم الإستشارات ودراسة المخاطر بهدف تقديم أفضل التغطيات للعملاء.

رضى عن النتائج

■ كيف تقيمون أداء مجموعتكم في كل من لبنان وسلطنة عمان خلال العام ٢٠١٧؟

– نحن راضون جداً عن النتائج التي حققتها شركة ACAIR في لبنان وشركة ZENITH في سلطنة عمان بالرغم من التحديات والصعوبات القائمة.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمدها الوسيط الناجح خلال السنوات المقبلة؟

– يجب على الوسيط مواكبة كل التطورات والمشاركة في المحاضرات والندوات بشكل مستمر، بالإضافة الى زيادة خبراته وثقافته ليصبح أكثر اطلاعاً مع الدخول في عالم الرقمنة قبل فوات الاوان. ■

إيلي زيادة

(رئيس رابطة وسطاء التأمين العرب ورئيس شركة AIMS):

كل وسيط تأمين لا يدخل العالم الرقمي والذكاء الاصطناعي معرض بقوة للخروج من السوق



رئيس رابطة وسطاء التأمين العرب والرئيس الأسبق لـ FMBA و LIBS ورئيس شركة AIMS لوساطة التأمين النقيب إيلي زيادة ربط مشكلات قطاع التأمين بالاحتقان السياسي والأوضاع الاقتصادية الصعبة، وتمنى على المعنيين بذل الجهود لحل مشكلة صناديق التعاضد، ومن هيئة الرقابة القيام بواجباتها على أكمل وجه، معتبراً ان كل وسيط تأمين لا يدخل العالم الرقمي والذكاء الاصطناعي معرض بقوة للخروج من السوق.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في الوقت الراهن؟

– المشكلات التي نعانيها مرتبطة بالاكتقان السياسي والأوضاع الاقتصادية الصعبة، بالإضافة الى ان المنطقة تشهد إنكماشاً وركوداً قوياً ذا إرتدادات على أسواقنا وعملائنا وتأثيراً على الأداء والنتائج، ولكننا نحاول التأقلم مع كل هذه الظروف.

■ تعاني شركات وساطة التأمين منذ زمن طويل مشكلة صناديق التعاضد والتأمين عبر المصارف، في رأيكم لماذا لم يتم إيجاد حل جذري لهذه المسألة حتى اليوم؟

– نتمنى على المعنيين في هذا الشأن الاستمرار في عملهم وبذل الجهود لحل هذه المشكلة، كما ندعو هيئة الرقابة التي تقوم بواجباتها على أكمل وجه الى تعزيز جهودها بشكل أكبر والتشدد في تطبيق القوانين. لا يجب ان ننسى مشكلة بعض شركات الضمان التي تنافس الوسطاء مباشرة عندما تتصرف كوسيط ولكنها في الحقيقة الشركة الضامنة HIDDEN BROKER.

مواكبة التحول الرقمي

■ أين أنتم من التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

– نحن من أكثر المهتمين بالتحول الرقمي، بحيث أنه خلال السنوات العشر المقبلة كل وسيط تأمين لم يدخل هذا العالم والذكاء الاصطناعي يكون في خطر كبير، نظراً الى ان الأنظمة الحديثة بدأت تسيطر على مختلف القطاعات، ولكن استشارات التأمين تبقى الالهة بالنسبة للمضمونين وهذا حقل تخصص مختلف.

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧ مقارنة بالعام ٢٠١٦؟

– النتائج مقبولة ومعدلات النمو محدودة، نظراً للأوضاع والظروف الصعبة التي نمر بها.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح إتخاذهُ للسنوات المقبلة؟

– من المهم التركيز خلال السنوات المقبلة على الذكاء الاصطناعي وتقنيات تكنولوجيا المعلومات بهدف مواكبة التحول الرقمي الحاصل. ■



WE SIMPLY CARE...



Muscat

Contractors' All Risks | Contractors' Plant and Machinery | Machinery Breakdown | Electronic Equipment | Marine | Workmen's Compensation
Motor | Personal Accident | Fire and Burglary | Public Liability | Travel Assistance | Money | Bankers Blanket Bond | Professional Liability
Fidelity | Life | Medical and others

ZENITH | Building # 2309 - Villa # 4 - Complex 248 - Street (Way) # 4837 - N. AZAIBA - Muscat - Sultanate of Oman | M +968 95 345597
ACAIR | 6th Floor - Stephan Bldg - Main Road - Furn El Chebbak - Lebanon | T/F +961 1 293093 / 294094 | M +961 3 153535 / 70 153535 / 71 153535



من اليمين أنطوني ورولان خزاقة

أنطوني خزاقة

(شركة خزاقة أنشورنس غروب (KIG):

نسعى الى تغيير مفهوم المواطنين عن التأمين

مدير تطوير الأعمال والتسويق في شركة خزاقة أنشورنس غروب KIG أنطوني خزاقة كشف عن السعي لتغيير مفهوم المواطنين عن التأمين، مبرزاً تحدي غياب الاستثمارات والمشاريع الجديدة، متوقفاً نتائج إيجابية، لافتاً الى التحضير لعدد من الخطط المستقبلية.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– بالتأكيد ستكون نتائجنا إيجابية ونحن في تقدم مستمر كما دائماً، بالإضافة الى التحضير لعدد من الخطط المستقبلية نعلن عنها في وقتها. ■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح إتخاذه للسنوات المقبلة؟

– على الضامن الناجح إستقطاب أعمال جديدة لشركته والمحافظة على عملائه من خلال توفير منتجات تتوافق مع احتياجاتهم ومتطلباتهم. ■

■ ما الذي تمكنتم من تحقيقه في مجال التحوّل الرقمي والذكاء الاصطناعي؟

– نحن في صدد العمل على تطبيق التحوّل الرقمي، لكننا في انتظار إستقرار الأوضاع على الساحة المحلية لنجاح خطتنا.

خطط مستقبلية

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟
– من أبرز التحديات غياب الإستثمارات والمشاريع الجديدة. ونحن في صدد العمل في الوقت الراهن على المشروعات والأعمال القديمة وتطويرها.

تطبيق التحوّل الرقمي

■ ما هي التطورات التي تمكنتم من إدخالها على الشركة بعد استلامكم مهام تطوير الاعمال؟

– نعمل على الارتقاء بأعمالنا وتغيير عقلية ومفاهيم الناس عن التأمين، وأهمية الحصول على تغطيات في مجالات مختلفة، منها التأمينات على الحياة والممتلكات والحريق، هذا ونحقق تقدماً في هذا الموضوع ولكن الأمور تتطلب بعض الوقت.



STOP LIVING IN A BOX!



Burgan Insurance Co. s.a.l.

Our product range covers:

LIFE & HEALTH RISK | PROPERTY RISK | AUTO RISK | CARGO & HULL RISK | BUSINESS RISK | PUBLIC LIABILITY RISK

BEIRUT: BAC Center, 11th Floor, Justinien Street, Sanayeh, P.O.Box 11-7338 Riad Al-Solh 11072240 Beirut – Lebanon, Tel.: +961 1 751851 – Fax: +961 1 742569

TRIPOLI: Abed Al Hameed Karameh, Arab Bank Building 4th Floor, P.O.Box: 206, Tel.: +961 6 627641, Fax: +961 6 441251

SAIDA: East Boulevard – Dandashli Plaza Building 6th Floor, P.O.Box: 798, Tel.: +961 7 728453, Fax: +961 7 728454

BHAMDOUN: Bhamdoun Main Road, Tel: +961 5 260062

Customer Service: 01-751851 | Hot Line: 70-560002 (available 24/7) | Email: burgan@burgan-ins.com | Website: www.burgan-ins.com



منحسب حساب بكرة

A BROKER, INDEPENDENT OF ANY INSURANCE COMPANY, WHO REPRESENTS THE INTERESTS OF THE BUYER IN SEARCHING FOR INSURANCE COVERAGE AT THE LOWEST COST AND PROVIDING THE HIGHEST BENEFIT TO THE BUYER.

WE AT KHAZZAKA INSURANCE GROUP, PROVIDE YOU THE MOST RELAXING INSURANCE SERVICE TROUBLE FREE.

REMEMBER, TOMORROW IS GUARANTEED.

الغد مؤمن

Arnaud de Moulins-Beaufort

(الرئيس التنفيذي لشركة WILLIS TOWERS WATSON LEBANON):



التوسع الاقليمي قرار على الضامن الناجح اتخاذه

الرئيس التنفيذي لشركة WILLIS TOWERS WATSON LEBANON السيد Arnaud de Moulins-Beaufort رأى ان شركات التأمين في السوق اللبنانية قوية بما فيه الكفاية لتحمل عدم حصول اي نمو. ورأى ان التغطية الالزامية في بعض التأمينات يمكن ان تعزز القطاع، واجدا ان التوسع الاقليمي هو القرار الذي على الضامن الناجح اتخاذه، مشددا على ضرورة اثبات القدرة على متابعة التطورات والتفكير بالاشكاليات الجديدة واقتراح الحلول لها.



التغطية الالزامية لبعض التأمينات يمكن ان تعزز القطاع



نتائج فنية جيدة

■ **البنان** تمارس شركات التأمين وإعادة الوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– بالتأكيد فإن القطاع الإقتصادي ليس من القطاعات الأكثر ملاءمة في لبنان في الآونة الأخيرة، ولكن لا يبدو لي أن شركات التأمين هي الأكثر تضرراً، فنتائجها الفنية جيدة عموماً واللاعبون الرئيسيون أقوياء بما فيه الكفاية لتحمل مسألة عدم حصول اي نمو.

والواضح ان الفرص المتاحة لشركات التأمين اللبنانية على المدى المتوسط تتركز من خلال هيكله القطاع على مستوى المؤسسات من جهة والوصول الى نسبة التشبع على المستوى التجاري من جهة اخرى.

توسيع التغطية الالزامية

■ ما هي القوانين التي تعتقد أن على هيئة الرقابة تعديلها أو إصدارها؟

– على حد علمي، فإن لجنة الرقابة على التأمين تعمل بالفعل على خطة إصلاح ستنفذ وفقاً لجدول أعمالها، الى جانب ذلك، فإن عدداً من التدابير يمكن ان يعزز قطاع التأمين في لبنان، لا سيما توسيع نطاق التغطية الإلزامية في تأمينات عدة كالصحة والمعاشات التقاعدية والحرائق والمسؤولية.

على المستوى التنظيمي، أي قاعدة من شأنها تعزيز الشفافية والسلامة المالية للأعبين – يبدو لي انها ستكون في الاتجاه الصحيح.

■ ما هو القرار الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– التوسع الإقليمي هو القرار الواجب اتخاذه من قبل الضامن!

تطور سريع للأسواق والائتمنة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على

أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– في عام ٢٠١٧، اتخذت شركة GRAS SAVOYE LIBAN إسمهاً آخر لها وهو WILLIS TOWERS WATSON LEBANON وانضمت الى مجموعة عالمية تضم ٣٩ ألف منتسب في ١٤٠ بلداً. وهذا ما سمح لنا بتقييم الوضع وأخذ العلم بما يمكن إدخاله من اجراءات الى لبنان واقتراحه لعملائنا.

إن تطور الأسواق والأنظمة سريع جداً في جميع أنحاء العالم، ومن الضروري بالنسبة لنا أن نثبت قدرتنا على متابعة التطورات، والتفكير بالإشكاليات الجديدة واقتراح الحلول لها، بما في ذلك للشركات اللبنانية في لبنان أو أي دول أخرى.

أما بالنسبة لعام ٢٠١٧، فمن المتوقع ان تكون نتائج شركتنا شبيهة بنمو السوق. ■

فريق عمل ناجح لمؤسسة ناجحة

الأهم هو تأمين برنامج إذار تقاعدي مع حماية لفريق العمل.

القيادة تصبح فعّالة ليس بسبب سلطتها، بل بسبب تمكين الآخرين.

أمن لفريقك ما يضمن لهم الإستمرارية وسلامة مستقبلهم مع برنامج الإذار التقاعدي للشركات من أليانز سنا.



سليم يارد (المدير العام لشركة SLOOP لوساطة التأمين): نستعد للدخول في مجال التحول الرقمي وتطبيق الذكاء الاصطناعي

المدير العام لشركة SLOOP لوساطة التأمين سليم يارد رأى ان الحرية التعاقدية في التعامل مع وسيط التأمين موجودة، وكشف عن الاستعداد للدخول في مجال التحول الرقمي وتطبيق الذكاء الاصطناعي في مجمل الخدمات والنشاطات التي تؤديها الشركة، متوقفاً ان تكون نتائجها للعام ٢٠١٧ أفضل من سابقه.

نتائج أفضل

- كيف تصفون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧ مقارنة بعام ٢٠١٦؟
- نتائجنا خلال العام ٢٠١٧ أفضل بكثير من العام الذي سبقه.
- في رأيكم ما هي الخطوات التي يجب ان يعتمدها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟
- يجب على الضامن بذل الجهود للحفاظ أو الاستحصال على حصة من أقساط الأخطار بهدف تحقيق عوائد ربحية أعلى ونمو. ■

BANCASSURANCE الا انه على كل وسيط

تأمين ان يمتلك شركة تجارية كي يتمكن من متابعة أعماله.

■ أين أنتم من تطبيق مفهوم الذكاء الاصطناعي والتحول الرقمي؟

- نحن في صدد التحضير للدخول في مجال التحول الرقمي وتطبيق الذكاء الاصطناعي في مجمل الخدمات والنشاطات التي تؤديها، من خلال استخدام التطبيقات على الهواتف الذكية والاستعانة بالبرامج المعلوماتية لتكون متواجدين على شبكات الإنترنت والمواقع الإلكترونية.

استخدام التطبيقات الذكية

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحاضر؟

- لا نعاني من أي تحديات أو مشكلات والأمور إيجابية جداً.

■ هناك شركتان تسوقان لمنتجاتهما إحداهما عبر التعامل المباشر والأخرى عبر وسطاء التأمين ما تعليقكم؟

- بحسب وجهة نظري الخاصة إن الحرية التعاقدية موجودة، بحيث ان كل شركة لها أحقية التعامل حسب طريقتها إن عبر الوسيط أو مباشرة او من خلال التأمين عبر المصارف

Our vision is wider!



Boulevard Sin el fil | Aramex Building | Third floor | Beirut | Lebanon
Ashrafieh | Sioufi | Al zahrani street | Saghieh Bldg. | Mobile +961 3 311545
Phone +961 1 493093 | 494670 | 494680 | 494690 | www.sloop.com.lb | info@sloop.com.lb



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

Fred Belman (Financial Advisor - Fred Belman Inc.):

Helping Our Clients Create Financial Masterpieces Since 1997

Fred Belman, owner of Fred Belman Inc, is an insurance and financial advisory firm, serving the Lebanese and Lebanese Expats in Lebanon and the GCC. Fred is a Fellow of the Life Management Institute as well as the Zone Chair of Middle East and Africa for the Million Dollar Round Table (MDRT) which is the Premier Organization of Financial Professionals.

The company's owner, Fred Belman shows particular interests in helping Lebanese Expatriates protect their families and their assets thru Life Insurance, Saving and Pensions Plans. Mr. Belman offers a wide range of insurance and investment schemes placed with multinational insurance companies. So as to know more about Mr. Belman and his company's activity, we met with him in downtown Beirut.

Below is an account of the interview:



*** Can you give us a glance about your organization?**

- I am Fred Belman, of Lebanese origin, born and raised in the United States. I moved to Lebanon 20 years ago to work as a financial consultant advising the local Lebanese market & the Lebanese Expats in the GCC & West Africa for their life insurance & investment needs. We help our clients protect their assets, secure their income, as well as plan good college educations, secure retirements, accumulate wealth and grow a family's wealth through the financial markets.

*** What are the challenges that you face while serving this market?**

- The market here is not fully aware of the many benefits and products that are offered through insurance and financial companies. A main challenge of selling life insurance is the reality of the event that triggers the policy benefit which is — Death. Most people simply don't want to address the need to provide for family members after their death so they tend to procrastinate on their decision to purchase Life Insurance. The problem with insurance is you can't buy it when you need it, you have to have it in place before the event. So our job as insurance consultants is to get to our clients before the competition does. Who is our competition? Our competition are Death, Disability, Critical Illness and Old Age.

At the same time, due to the busy lifestyles of our potential clients it is very important to start using technology more to interact and insurance companies have been slow to implement this in our region. It is important to use technology combined with face to face meetings in order to properly serve our clients.

Most of our meetings with the Clients are initially done via Skype and only after, does a Face to Face meeting take place to finalize the solution

*** Why do you focus on the Expatriates Community?**

- First of all, if you look at the Lebanese population, we have a huge number who live abroad; around (12 Million) and they are usually successful business owners, or executives who are upwardly mobile, and have achieved a lot in their lives. For that reason, my team and I decided to focus on expats because we believe that we can benefit them the most through the services we provide. Furthermore, 90 percent of our business comes from referrals and a lot of our meetings are mostly done over SKYPE & most of the advice that we give is online which the Expat community greatly appreciates.

*** What Insurance line is mostly demanded by Expats?**

- Usually clients don't know exactly what their needs are and this is why it's so important to seek the advice of a Professional Advisor. Our job as advisors is to ask the difficult questions that no one wants to ask. To look at the whole financial picture. We design the future financial home of our clients where each room in the house represents a dream or an aspiration that

they have for themselves and their families. So thru the questions we ask, we discover the clients exact needs which may range from Income Protection to Wealth Accumulation or Retirement Planning.

Once the financial home is designed, the time comes to look for the financial furniture to fill it with. Mentioning that in some cases a lot of clients that come to us already have some financial furniture but haven't yet designed their home. In that case we re-engineer the portfolio that they have to make it either fit into the home we have designed for them, or cancel certain plans and introduce more suitable products. We work extremely hard to be the advisor of choice. We will always be there for our clients and their families when they need us most, which is at the time of claim, and this has actually given us a great advantage over the competition in serving this market.

Lebanese Expatriates generally top of their field, and need advice as to how to preserve their wealth and income

*** What was the impact of the decline in oil prices over the insurance business in general & yours in particular?**

- The insurance business is a very unique one. When the economy is not doing well people worry because if something bad were to happen to them, it could devastate all the dreams that they had set for the future. So, during times like this, when the economy is in economic decline, they gravitate towards insurance as a safety net especially when their assets are being depleted or devalued. They look for ways to make sure that if anything goes wrong, their family doesn't pay the price. So even during times like this, the insurance business has proven to be resilient. When the economy is doing really well, and there is economic expansion, people have extra money, they also gravitate towards insurance to increase their families wealth thru our products.

In the insurance business, we don't have amazing years but we have consistent steady increasing growth. Having said that, oil prices in the region are a major driver of the economy, however when oil prices go down, it doesn't mean the money disappeared but that it just moved somewhere else. We do the best we can to make sure our clients will be prepared for whichever economic season they may experience in their businesses and their lives.

*** What is the Million Dollar Round Table?**

- The Million Dollar Round Table is the premier association of Financial Professionals formed in 1927 and is a global, independent association of more than 62,000 of the world's leading life insurance and financial services professionals from more than 500 companies in 69 countries. MDRT members demonstrate exceptional professional knowledge, strict ethical conduct and outstanding client service. MDRT membership is recognized internationally as the standard of excellence in our business and in Lebanon we have 23 members who have qualified for this designation.



THANK YOU LEBANON
FOR 20 GREAT YEARS

**HELPING LEBANON AND LEBANESE EXPATS CREATE
FINANCIAL MASTERPIECES SINCE 1997**

SERVICES WE PROVIDE:

**INCOME PROTECTION, ESTATE PROTECTION, WEALTH
ACCUMULATION, WEALTH PROTECTION, RETIREMENT
PLANNING, COLLEGE EDUCATION PLANNING**

F | Fred Belman
Insurance and
Financial Advisor
Yours for life



بيار زكور (رئيس شركة NBA لوساطة التأمين):

القوانين والقرارات الصادرة مؤخراً صبّت في مصلحة شركات الوساطة المرخص لها

وجه رئيس شركة NBA لوساطة التأمين بيار زكور شكره لوزارة الإقتصاد والتجارة على القوانين الصادرة حديثاً والتي قلصت الى حد كبير عدد شركات الوساطة غير الشرعية العاملة في السوق المحلية، واعتبر ان التعاميم الصادرة عن هيئة الرقابة تصب في مصلحة شركات الوساطة المرخص لها، وكذلك القرار الأخير الصادر عن وزارة المال والذي حظر على البنوك بيع بوالص التأمين عبر فروعها، ووضعا بعض الشروط ليكون الضامن ناجحاً، كاشفاً عن استراتيجية الشركة التوسعية في جميع المناطق، مبدئياً تفاعلاً بالعام ٢٠١٨.

- لا بد ان يكون الضامن حاصلًا على شهادة جامعية في أي من المجالات التالية: الحقوق، إدارة الأعمال والإدارة المالية وان يمتلك خبرة في مجال التأمين بين ٥ و ١٠ أعوام، وذلك من أجل ان يكون على بينة من الشروط العامة والإستثناءات المتعلقة بالوثائق، التطورات الحاصلة في السوق إلخ.. على صعيد آخر كل التشريعات التي صدرت مؤخراً ساعدت وسيط الضمان في عمله ومكنته من استقطاب حجم أعمال أكبر.

توسع في جميع المناطق

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟
- أسسنا شركة جديدة منذ حوالي العام كما وسترتكز إستراتيجيتنا على التوسع في جميع المناطق اللبنانية، وسأعمل كمستشار لعدد من الشركات الكبرى حيث سأقوم بدراسة ملف كل شركة واختيار انواع التغطيات التي يجب ان تتضمنها محفظة كل منها، وذلك من أجل مساعدتها على زيادة حجم أعمالها واستقطاب مزيد من العملاء، وبالإجمال نحن متفائلون جداً بالعام ٢٠١٨. ■

- تحاول هيئة الرقابة اعطاء شركات وساطة الضمان المرخص لها حقوقها كاملة، وفي هذا الاطار التعاميم الصادرة عن هيئة الرقابة تصب في مصلحتنا، في ظل امتناع الشركات عن التعامل مع وسطاء غير مرخص لهم.

ومن جهة أخرى، تحاول وزارة الإقتصاد والتجارة إيقاف عمل صناديق التعاضد التي تؤثر سلباً على عمل شركات الوساطة، بحيث ان الصناديق كانت تقوم ببيع وثائق تأمين طبية وتأمينات عامة. ومع تدخل وزارة الإقتصاد بات لشركات الوساطة مساحة أكبر لممارسة نشاطها.

بالإضافة الى ذلك، صدر قرار من وزارة المالية تم تعميمه على المصارف كافة يقضي بمنعها من بيع بوالص التأمين في فروعها، الأمر الذي سيؤثر ايجاباً على شركات الوساطة وسيفتح المجال أمامها لتوسيع نشاطها بشكل أكبر وبالتالي سيحد من ضغط منافستها.

■ في رأيكم، ما هي الصفات التي يجب ان يتمتع بها الضامن الناجح من أجل ضمان استثماريته في السنوات المقبلة؟

■ تمارس شركات التأمين والاعادة والوساطة اعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

- في الحقيقة، العام ٢٠١٧ كان افضل من الذي سبقه نتيجة وضع قوانين خاصة لشركات وساطة الضمان. وفي هذا السياق نود توجيه الشكر الى وزارة الإقتصاد والتجارة ورقابة وسطاء الضمان على هذا القرار الذي قلص عدد شركات الوساطة العاملة في السوق بطريقة غير شرعية واتاح لنا كشركات وساطة فرصة العمل بطريقة افضل والحصول على حقوقنا، وفي الوقت نفسه باتت الشركات الكبرى والمؤسسات والمصانع أكثر حرصا في هذا الموضوع ولا تتعامل مع شركات وساطة غير مرخص لها.

ومن المتوقع خلال السنوات المقبلة الوصول الى مستويات افضل واعلى في المجال التأميني، وذلك بفضل وجود شركات وساطة ضمان فاعلة على الساحة اللبنانية.

وقف بيع المصارف لوثائق التأمين

■ ما هي القوانين الملحة التي ترون ان على هيئة الرقابة ان تعدلها او تصدرها؟



ناشيونال بروكزر اشورنس سرفيسز ش.م.م.

National Brokers Assurance Services s.a.r.l.

R.C. B. 67163 - Beirut - Lebanon

سجل تجاري: ٦٧١٦٣ - بيروت - لبنان

Decree 73 / 1 / A.T.

قرار رقم ٧٣ / ١ / أ.ت.

Consultant Insurance

Types of Insurance:

- Life Insurance
- Personal Accident
- Medical Insurance
- Marine Cargo
- Marine Hull
- Bankers Blanket Bond (B.B.B.)
- Theft
- Cash in Transit
- Cash in Safe
- Fidelity Guarantee
- Motor
- Engineering
- Contractors All Risks (C.A.R.)

Tel: +961 1 613 842 | +961 3 688 131

Union Building - 5th floor - Sanayeh

P.O.Box: 16/6139 - Beirut, Lebanon

هاتف: +٩٦١ ١ ٦١٣ ٨٤٢ - +٩٦١ ٣ ٦٨٨ ١٣١

بناية الأونيون - الطابق الخامس - الصناع

ص.ب.: ١٦/٦١٣٩ - بيروت - لبنان

FORGET YOUR OLD INSURANCE APPS
= MEET FIT =
YOUR NEW HEALTH ADVISOR



Available on the iPhone
App Store

ANDROID APP ON
Google play

by
GlobeMed
Lebanon





إبراهيم رياشي (رئيس شركة RIACHI GROUP)؛

تمنى تنظيم نشاط الوسطاء وتوحيد أسعارهم

رئيس شركة رياشي غروب RIACHI GROUP لوساطة التأمين إبراهيم رياشي تمنى تنظيم افضل لنشاط الوسطاء يهدف الى توحيد اسعارهم وعدم منافسة بعضهم البعض، وابدى اقتناعه بأن التكنولوجيا لا تدخل في علاقة الوسيط مع العميل والتي هي ذات طابع شخصي، مذكرا باعتياده سياسة انتقائية في اختيار العملاء، مشروطا تمتع الضامن الناجح بالاخلاص وكسب ثقة الآخرين.

- في الحقيقة لا يوجد تطوّر تكنولوجي على مستوى وساطة التأمين، كوننا نعتمد نظام عمل معيناً، وبالتالي فالعميل مرتبط بصورة مباشرة بالوسيط باعتباره وكيله وينجز له عمله.

سياسة انتقائية

■ كيف تقيمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧ مقارنة بالعام ٢٠١٦؟

- سجلنا معدلات نمو تراوح بين ٥ و ٨ في المئة، فضلاً عن أننا نعتمد سياسة انتقائية في ما يتعلق بالعملاء، حيث بات عدد

لا تطور تكنولوجيا في الوساطة

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها كوسطاء تأمين في الوقت الراهن؟

- تتركز التحديات ضمن إطار المنافسة الحادة القائمة بين الوسطاء في ظل اختلاف كبير في أسعار الأقساط المكتتبة، ما يؤثر سلباً على عملهم جميعاً ويدخلهم في متاهات، لذا نتمنى وجود تنظيم أفضل يهدف الى توحيد الأسعار والتعرفة لدى جميع شركات التأمين. ■ أين أنتم من التحول الرقمي والتطور التكنولوجي؟

المتعاملين معهم محدوداً. ■ في رأيكم ما هي الخطوات التي يجب ان يتخذها الضامن الناجح خلال السنوات المقبلة؟ - من المهم ان يتمتع بالإخلاص ويكسب ثقة الآخرين، بالإضافة الى حفاظه على حقوق العملاء. ■

YOUR BEST INSURANCE IS YOUR BEST BROKER

RIACHI GROUP INSURANCE CONSULTANTS

BEIRUT: Sin el fil
Mkalles Round About
S.A.R Center
Phone & Fax:
+961.1.500208/498867
483253/490872

ZAHLE:
Hamra Plaza Center
Phone & Fax:
+961.8.804882 - 807642

KHENCHARA:
Ibrahim W. Riachi Bldg.
Phone & Fax:
+961.4.270638



Mobile:
+961.3.620042 - 625379
808002 - 808003

P.O.Box:
175-616
11042060
Beirut
Lebanon

E- Mail:
riachigroup@hotmail.com



UEFA ASSURANCES

كميل أسعد سعد (مدير عام شركة أف. سي. آر. إنشورنس غروب FCR)؛

نطالب بتطبيق القانون بصراحة على المؤسسات التي ما زالت تمارس مهنة التأمين بشكل مخالف



دال حتي
FCR



لاحظ مدير عام شركة أف. سي. آر إنشورنس غروب كميل أسعد سعد قيام ورشة عملية مهنية استثمارية جديدة في قطاعات جديدة، إضافة إلى القطاعات السياحية والطبية وصناعة المأكولات والنيبيذ داخل لبنان، ورصد ترددات ايجابية لتعاميم لجنة مراقبة هيئات الضمان على القطاع برمته، مثنيا على خطتها الانقاذية المميزة، مطالباً بتطبيق القانون بصراحة على المؤسسات التي ما زالت تمارس مهنة التأمين بشكل مخالف، داعياً الضامن الى خلق برامج تأمينية جديدة تنكيف مع المهن الحرة وخصوصاً الأسواق الرقمية، مبدياً اعتزازه بالعقد الموقع مع شركة «فيدلتي» للتأمين وإعادة التأمين.

حوارنا مع السيد كميل سعد كان بحضور نائب رئيس مجلس إدارة الشركة السيد دال حتي الذي يحتل مناصب قيادية عديدة أخرى.

تعتر شركتنا بأهم إنجازاتها لهذا العام وهو توقيع عقد تعاون مع شركة فيدلتي للتأمين

وفي خلق برامج تأمينية جديدة تنكيف مع المهن الجديدة، وخصوصاً الأسواق الرقمية، فالعالم في تطور دائم، ومن لم يشارك في بناء مستقبل مهنة التأمين سيبقى مغرداً خارج السرب.

تعاون مع «فيدلتي»

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائج نهاية العام ٢٠١٧؟

– بالرغم من كل الظروف الاقتصادية الصعبة التي عصفت بالوطن، نتوقع أن تكون نتائج العام ٢٠١٧ في شركتنا ايجابية بشكل ملموس تزيد نسبتها على الثلاثين في المئة عن نتائج العام الماضي، والشركة تعتر بأهم إنجازاتها لهذا العام، وهو توقيع عقد تعاون مع شركة فيدلتي للتأمين وإعادة التأمين، الشركة الرائدة في القطاع التأميني في لبنان.

وقد افتتحت شركتنا خلال هذا العام أكثر من ٣٥ فرعاً رسمياً جديداً لوسطاء تأمين مجازين يرتبطون حصراً بشركتنا، وذلك على مجمل مساحة الوطن. كما نأمل أن يكون العام الجديد عام تحقيق الرؤية الجديدة وعام تحقيق المخططات المهنية المرسومة. ■

– منذ بداية العام ٢٠١٧، بادرت لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الإقتصاد، مشكورة، إلى إصدار مجموعة من التعاميم الضابطة للملف التأميني بالكامل، وقد ارتكزت هذه التعاميم على القوانين المهنية النافذة المرعية الإجراء، وقد شملت هذه التعاميم التنظيمية شركات التأمين، وشركات وساطة التأمين، ووسطاء التأمين المعنويين والطبيعيين.

وقد كان لهذه التعاميم ترددات ايجابية على القطاع برمته، كما أدت إلى ضبط حالة الإستهتار والإستخفاف التي مارسها بعض الشركات بسبب الرقابة النظرية التي كانت سائدة في السابق. نثني على دور لجنة مراقبة هيئات الضمان في خطتها الانقاذية المميزة للقطاع التأميني، مطالبين بتنفيذ القوانين الصارمة على كافة المؤسسات التي ما زالت تمارس مهنة التأمين بشكل مخالف.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح إتخاذها للسنوات المقبلة؟

– ستشهد السنوات المقبلة تطورات مهنية خصوصاً في المجال التأميني، لذا على الضامن الناجح أن يستثمر في تدريب العناصر البشرية،

ورشة مهنية استثمارية جديدة

■ تمارس شركات التأمين وإعادة الوساطة أعمالها في ظلّ أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– يعمّ الجمود الإقتصادي الدول كافة، بسبب التقلبات السياسية العالمية، وتراجع أصحاب رؤوس الأموال عن ضخّ المزيد من الإستثمارات في مشاريع جديدة.

أما في لبنان، فبالرغم من الجمود الحاصل في بعض القطاعات، وخصوصاً القطاعات المرتبطة بالأموال الخارجية كقطاع البناء مثلاً، فإنّ الوطن يشهد ورشة عملية مهنية استثمارية جديدة خصوصاً في قطاعات جديدة كقطاعات تكنولوجيا الإتصالات والإستثمارات الرقمية، إضافة إلى القطاعات السياحية والطبية وصناعة المأكولات والنيبيذ وغيرها، وهذه الإستثمارات ستؤدي حكماً إلى تزايد فرص ومجالات عمل شركات التأمين وشركات الوساطة التي ستعتمد إلى خلق برامج تأمينية مستحدثة للتكيف مع الواقع المهني الجديد.

خطة انقاذية

■ ما هي القوانين الملحة التي ترون أن على هيئة الرقابة أن تعدها أو تصدرها؟

أف.سي.آر انشورنس غروب
FCR Insurance Group



مفتاح الأمان

أسعار خاصة ومدروسة على التأمينات كافة
حريق - سرقة - عاملات أجنبيات - نقل - سفر - سيارات - شاحنات - باصات نقل

Head Office:

Beirut, Zalka Highway
Magnolia Center - 3rd Floor
Tel.: +961 4 722977
Fax: +961 4 722885

Dekwaneh:

Tel/Fax: +961 1 684755

Ghobeiry:

Tel.: +961 1 544333

Halba:

Tel/Fax: +961 6 692070

Haret Hreik:

Tel.: +961 3 878823

Jezzine:

Tel.: +961 7 781888

Jounieh:

Tel.: +961 9 644491

Zahle:

Tel.: +961 8 803001

Jounieh - Nefaa:

Tel.: +961 9 931660

Kafarchima:

Tel.: +961 5 436346

Saida:

Tel/Fax: +961 7 721842

Tripoli

Tel/Fax: +961 6 432884

Tyr (Sour)

Tel/Fax: +961 7 742178

Hotline

03/309 453

03/850 744

03/397 034

e-mail: info@fcr-insurance.com
website: www.fcr-insurance.com



سيلفيا حاج (المديرة العامة لشركة BIS لوساطة التأمين):

نتمنى ان تنجز شركات التأمين المتعاقدة مع المصارف عملياتها عبر الوسطاء

بينت المديرة العامة لشركة BIS لوساطة التأمين BROKERAGE INSURANCE SERVICES سيلفيا حاج ان المنافسة غير الشرعية أبرز التحديات أمام الوسطاء، ووصفت عملية التأمين عبر المصارف بالظاهرة اللافتة والمنتشرة في دول أوروبا والعالم، متمنية ان تنجز شركات التأمين المتعاقدة مع المصارف عملياتها عبر الوسطاء، مشيرة الى تحقيق نمو مقبول.

محاربة المنافسة غير الشرعية

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في لبنان كوسطاء تأمين؟

– ثمة تحديات عديدة أبرزها المنافسة غير الشرعية مع الوسطاء غير المرخص لهم، لذا نسعى كنقابة منذ ما يقارب الأربعة أعوام الى محاربة هذه الظاهرة توخياً لجعل الوسطاء الشرعيين خاضعين لرقابة وزارة الاقتصاد.

منتجات ملائمة لاحتياجات الزبائن

■ كيف تصفون علاقتكم مع بنك الشرق الأوسط وأفريقيا بصفتمكم الشركة الاستشارية والوسيطه له؟

– هناك بعض المصارف التي لا تتعامل مع الوسطاء بل تتعامل بطريقة مباشرة مع شركات التأمين، ومن المعروف ان عملية التأمين عبر المصارف ظاهرة لافتة ومنتشرة في دول أوروبا والعالم، وبالتالي أضحت ضرورية وأمر لا بد منه في لبنان شريطة وجود وسيط بين الشركة والمصرف، خصوصاً ان المصارف غير مؤهلة لبيع بوالص التأمين، كما وان شركات التأمين لا يمكنها التوجه مباشرة الى العميل لبيعه البوالص، ولا شك ان تعاملنا كشركة مع بنك الشرق الأوسط وأفريقيا يعد قيمة مضافة، خصوصاً أننا نعمل على طرح منتجات تتلاءم مع احتياجات الزبائن ومتطلباتهم، سواء في قطاع التجزئة أو المؤسسات. من هنا، نتمنى من جميع المصارف وشركات التأمين المتعاقدة مع المصارف ان ينجزوا عملياتهم عبر الوسطاء.

الحفاظ على ثقة العملاء

■ أين أنتم من التطورات التكنولوجية الحاصلة؟

– نحن فعالون في هذا المجال بدرجة لا بأس بها، مع العلم ان عملية شراء البوالص عبر الإنترنت سيف ذو حدين، باعتبار ان العميل قد يلجأ الى شراء وثائق من دون ان يعي ما إذا كانت تتوافق مع احتياجاته ومتطلباته، لكن في المقابل عملية الشراء عبر الإنترنت تساهم في تقليص الوقت انما استشارة الوسيط تصب دائماً في مصلحة العميل.

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٧ مقارنة مع العام ٢٠١٦؟
– استطعنا برغم الظروف الاقتصادية الصعبة في لبنان والدول المجاورة، الحفاظ على محفظتنا التأمينية وعلى ثقة عملائنا وحققنا نمواً مقبولاً. ■



EXPERT IN INSURANCE BROKERAGE AND CONSULTANCY

BIS
Brokerage Insurance Services

Jnah-Hejeij Bldg. 4th floor, Adnan El Hakim Str., Beirut, Lebanon
E-mail: info@bis-services.com Tel: +961 1 825577/80 Fax: +961 1 824012
www.bis-services.com



www.sosevasanme.com



EVASAN
MEDICAL ASSISTANCE



جونى غزال (رئيس شركة SSS)؛

ضرورة اتخاذ قرارات صارمة توفّر ترويج عقود التأمين عبر المؤسسات غير المرخص لها

رأى رئيس شركة SSS لوساطة التأمين جونى غزال ان سوق التأمين اللبنانية محدودة، حيث الشركات تتصارع لكسب عملية أو زبون من بعضها البعض، ونوّه بإصدار هيئة الرقابة على شركات الضمان بعض القرارات لمصلحة الوسيط، مطالباً باتخاذ قرارات صارمة في شأن عدم ترويج عقود التأمين عبر المصارف وغيرها من المؤسسات غير المرخص لها، مبرزاً هدف الشركة الحفاظ على محفظتها من خلال تقديم الخدمات للزبائن وتطوير جهازها المعلوماتي.

التأمين لكل من يريد الحصول على ترخيص من قبل وزارة الاقتصاد – هيئة الضمان من ضمن المستندات التي يجب تأمينها لهذه الغاية.

تطوير الجهاز المعلوماتي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٧؟

– كان هدفنا خلال العام ٢٠١٧ الحفاظ على محفظتنا التأمينية من خلال خدماتنا للزبائن وتطوير جهازنا المعلوماتي وشراء برامج جديدة لتسهيل عملنا اليومي وذلك بهدف تقديم أداء أفضل وهذا ما حصدهنا مع نهاية عام ٢٠١٧ فكانت النتائج جيدة من حيث زيادة المحفظة التأمينية وتحسين آلية الخدمات للزبائن. ■

خطوة ايجابية من هيئة الرقابة

■ ما هي القوانين الملحة التي ترون ان على هيئة الرقابة ان تعدلها او تصدرها؟

– لا بد من الاشارة الى ان هيئة الرقابة اصدرت مؤخراً بعض القرارات لمصلحة الوسيط وهذا يدل على أن الأخيرة بدأت بتطبيق القانون وهذا ما كنا نطالب به منذ زمن ولا بد من التنويه بذلك. لأن ما شهدناه في الآونة الأخيرة كان خطوة ايجابية ولكن لا بد من المتابعة في هذا الإطار واتخاذ القرارات الصارمة كعدم ترويج عقود التأمين في المصارف و الـ OMT والـ LIBAN POST وغيرها من المؤسسات غير المرخص لها ببيع عقود التأمين من قبل وزارة الاقتصاد وغير المؤهلة لتعاطي وساطة التأمين. وأقترح تقديم تعهد بالانتساب الى نقابة وسطاء

سوق تأمين محدودة

■ تمارس شركات التأمين والاعادة والوساطة اعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– أقوى القطاعات اقتصادياً هو القطاع الخدماتي الذي تعتمد عليه الدولة كالمصارف وشركات التأمين، لذا يجب على وزارة الاقتصاد والتجارة مراقبة شركات التأمين وحمايتها كما يعمل مصرف لبنان عندما يواجه أي مصرف مشكلة مالية يقوم بمعالجتها حفاظاً على القطاع المصرفي وحمايته مالياً. وكما نرى أن سوق التأمين في لبنان محدودة فالشركات تتصارع لكسب عملية أو زبون من بعضها البعض. لذلك نرى أن ليس هناك مجالات عمل كثيرة في سوق التأمين اللبنانية.



A ship in a harbor is "Safe"...

But that's not what ships are made for...

Triple S also covers all type of insurance, including:

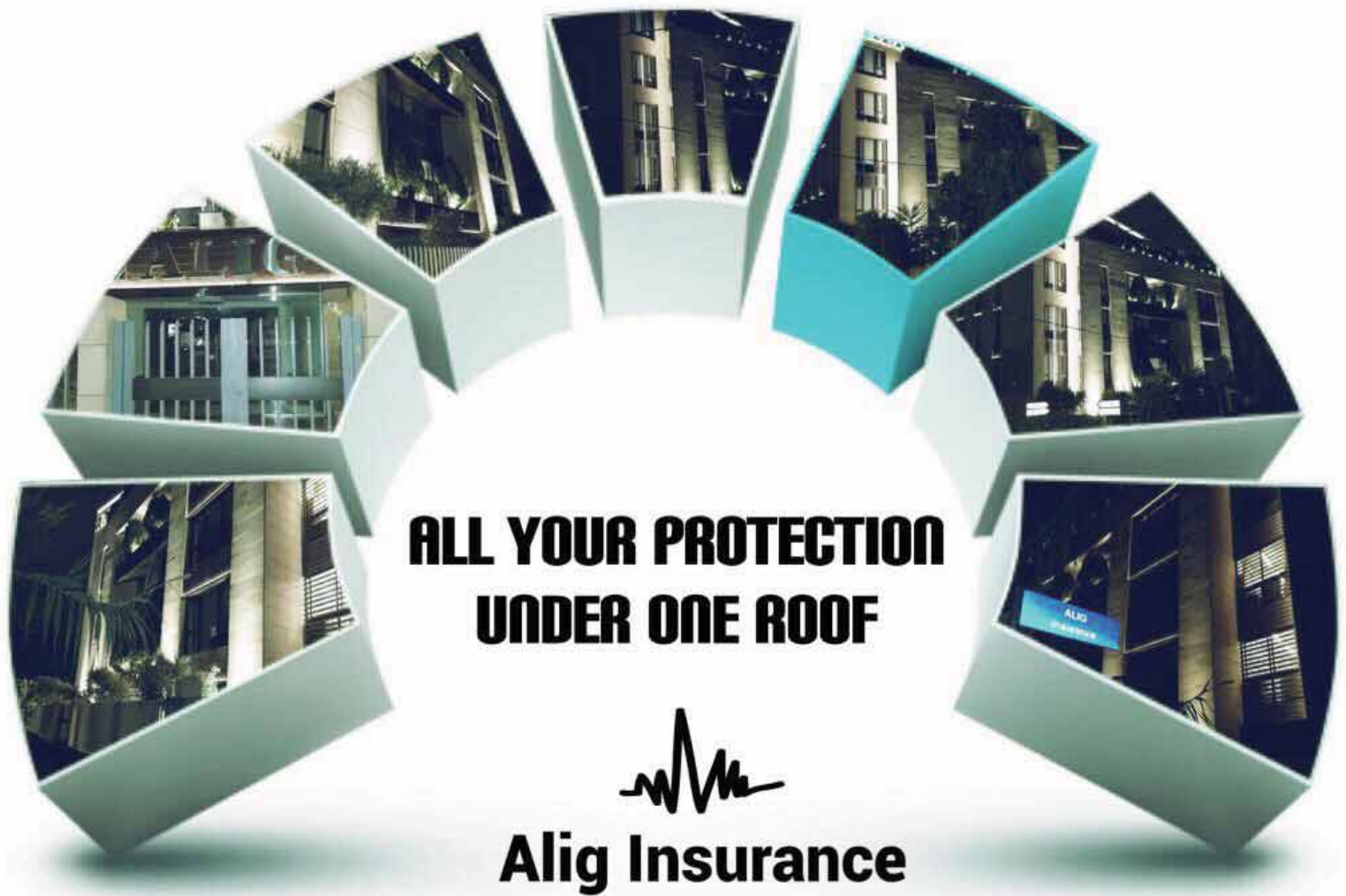
Motor | Medical insurance | Workmen's compensation
Public liability | Fire | Theft | Marine | Life insurance
Personal accident | Travel insurance | Contractors all risks

● www.triple-ss-lb.com

Sin el Fil • Horch Tabet • Centre Groupe
telefax : +961 1 49 60 80 • +961 1 49 60 90
mobile : +961 71 13 13 18
e-mail : info@triple-ss-lb.com
P.O.Box: 166 Mansourieh - Metn, LEBANON



insurance consultant
safety • security • services



**ALL YOUR PROTECTION
UNDER ONE ROOF**



Alig Insurance

Alig is an access to great insurance talent

www.alig.com.lb



عبدو ديب (رئيس شركة ULYSSE لوساطة التأمين):

المطلوب من جمعية شركات الضمان ونقابة الوسطاء وقف مضاربة الشركات للوسطاء

طالب رئيس شركة ULYSSE لوساطة التأمين عبدو ديب جمعية شركات الضمان ونقابة وسطاء التأمين بنوع من التسوية لوقف مضاربة الشركات للوسطاء، ورأى أنه الأفضل ان يتحول الوسطاء من مجال التجزئة والتركيز بشكل أكبر على قطاع الشركات والمؤسسات، مبدئياً تفاعلاً بتحسين الأوضاع السياسية والإقتصادية في البلاد، بما يعكس إيجاباً على عمليات التأمين.

جديدة منها قطاع النفط والغاز، وأجدانه مع إستقرار الأوضاع السياسية في سوريا وتوقف المنازعات ستزداد عمليات التأمين في قطاع الشحن، نظراً الى ان الساحة اللبنانية ستصبح بوابة لإعمار سوريا والعراق من خلال مرفأى بيروت وطرابلس.

مرحلة ازدهار

■ هل لديكم أي خطط أو مشاريع مستقبلية؟

– نحن في صدد التوسع في أعمالنا ودخول السوق الإفريقية، وعلى يقين اننا مقبلون على إستقرار الأوضاع في لبنان والدخول الى مرحلة ازدهار من شأنها تنشيط صناعة التأمين في السوق اللبنانية، ما يدفع بالشركات للتركيز فقط على السوق المحلية لوجود فرص واعدة فيها غير مستغلة من دون الحاجة للتوسع نحو الخارج. ■

■ الرقمي DIGITAL INSURANCE، أين أنتم منهما؟

– من المهم جداً مواكبة التحول الرقمي، إلا ان هذه الأعمال الرقمية تؤثر سلباً على الوسطاء العاملين في قطاع التجزئة أكثر من العاملين في قطاع المؤسسات، لذا من الأفضل ان يتحول الوسطاء من مجال التجزئة والتركيز بشكل أكبر على قطاع الشركات والمؤسسات (CORPORATE BUSINESS).

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧، مقارنة بتلك المحققة خلال العام ٢٠١٦؟

– سجلت الشركة خلال العام ٢٠١٧ زيادة في نسبة النمو بلغت ٧ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٦. ومن المتوقع مع إستقرار وتحسن الأوضاع السياسية والإقتصادية في البلاد والإعلان عن مناقصات لاستخراج النفط تطور الأوضاع نحو الأفضل وانعكاسها بطريقة ايجابية على قطاع التأمين وزيادة الفرص الاستثمارية في قطاعات

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها كوسطاء في الوقت الحالي؟

– نواجه تحديات كثيرة إلا أن أهمها المضاربة التي تقوم بها بعض الشركات من خلال الإعلان عن تقديم خدمات تأمين مباشرة الى جانب حسومات على البوالص، وهذا مخالف لأبسط إخلاقيات المهنة والعمل التأميني، في حين ان شركات أخرى تؤيد دور الوسيط وأهمية التعامل معه، لذا المطلوب من جمعية شركات الضمان في لبنان (ACAL) ونقابة وسطاء التأمين (LIBS) القيام بنوع من التسوية لوقف هذه المضاربات من الطرفين، وفي هذا الإطار نتمنى كوسطاء ان نحظى بالمزيد من الدعم لتعزيز دورنا في السوق.

التحول الى قطاع الشركات

■ معظم محاور التأمين تتعلق بالابتكار والتطبيق



A: P.O. Box: 16-6528

Mansourieh-Beirut

Tamerco Bldg - Lebanon

T: +961 4 40 90 05

F: +961 4 40 90 05

M: +961 3 62 46 23

+961 3 80 70 70

E: ulyссе-ia@hotmail.com

شربل غرفين (رئيس ومدير عام شركة وايز WAYS):

مشكور مصرف لبنان على منعه المصارف والمؤسسات المالية عن القيام بعمليات التأمين وإعادة التأمين



كشف رئيس ومدير عام شركة وايز لوساطة التأمين WAYS شربل غرفين عن نمو في إصداراتها بزيادة بنحو ١٥ في المئة عن العام ٢٠١٦ بالرغم من كل الظروف المالية والأمنية والسياسية الصعبة في البلاد. لتبقى من شركات الوساطة الرائدة والمنافسة في السوق المحلية.

ورأى غرفين ان مستقبل قطاع الوساطة واعد مع التحسن الذي يمكن ان يطرأ على الأوضاع مستقبلاً، مقدراً الجهد المبذول من قبل نقابة الوسطاء التي تقوم بالممكن لمصلحة القطاع من خلال التضييق على المنافسة غير المقبولة وغير المشروعة من قبل المصارف والشركات المالية.

وشكر غرفين في هذا السياق مصرف لبنان على ما بذله في هذا الاتجاه، منوهاً بتعميمه الأخير الصادر في ٢٦/١٢/٢٠١٧ والذي يمنع فيه المصارف والمؤسسات المالية عن القيام بعمليات التأمين وإعادة التأمين من أي نوع كانت أو التسويق لها أو السماح لمندوبين من شركات الضمان بالتواجد في المصارف والمؤسسات المالية المعنية تجنباً للتعرض للمساءلة أو العقوبة، آملاً ان تكون ٢٠١٨ سنة استقرار أمني وسياسي واقتصادي تنعكس ايجاباً على قطاع التأمين واقتصاد لبنان.

©Rita.Gh

Caring in many WAYS...

Antelias Centre St.Nicolas 3rd flr 04-444819,71-444419

WAYS
insurance
SARL
GHARFINE GROUP

SOGECAP ٩,٥٤ ملايين دولار ارباح
والعائد على حقوق المساهمين ٢٦,٨٢ في المئة



جوزف اسمر



جورج صغيني

سوجيكاب SOGECAP شركة التأمين اللبنانية المتخصصة بالتأمين على الحياة وتكوين الرساميل والمدخرات، والتي تتعاطاه عبر بنك SGBL حصراً نشرت ميزانيتها لسنة ٢٠١٦ وهي تبين ان الشركة ما فتئت تحافظ على ربحيتها المستدامة وهي حققت النتائج الآتية:

- الارباح PROFIT ٩,٥٤ ملايين دولار اميركي .
- حقوق المساهمين EQUITY ٣٥,٢٣ مليون دولار.
- وعليه تكون نسبة عائد الارباح على حقوق المساهمين ROE قد بلغت ٢٦,٨٢ بالمئة.
- الموجودات ASSETS بلغت ١٤٣,٨٨ مليون دولار اميركي.
- وكانت الشركة حققت نمواً في أقساطها في العام ٢٠١٦ بنسبة ٨,٣ في المئة لتبلغ ٣٣,٤ مليون دولار اميركي.
- ويرأس مجلس ادارة الشركة جورج صغيني.

٢٣,٤ في المئة نمواً في أقساط بيروت لايف BEIRUT LIFE
والعائد على حقوق المساهمين ٢١,٢٨ في المئة



بيار تلحمي

نشرت شركة بيروت لايف ش.م.ل. BEIRUT LIFE SAL CO ذراع تأمينات الحياة التابعة لبنك بيروت BANK OF BEIRUT ميزانيتها لسنة ٢٠١٦ أظهرت فيها تحقيق أرباح PROFIT بقيمة ٣,٧٥ ملايين دولار، وحقوق المساهمين (أموال خاصة) EQUITY ١٧,٦٦ مليون دولار، وبذلك يكون العائد على حقوق المساهمين ROE قد بلغ ٢١,٢٨ في المئة، وبلغت الأصول / الموجودات ٢٤,٤٤ مليون دولار. وكانت الشركة حققت نمواً في أقساطها خلال ٢٠١٦ بنسبة ٢٣,٤ في المئة لتبلغ نحو ١١,٤ مليون دولار. يرأس مجلس إدارة الشركة سليم صفيير (رئيس بنك بيروت) ويضم المجلس كلاً من المدير العام للشركة بيار تلحمي وفواز نابلسي.

جوزف ناصيف (رئيس ومدير عام شركة ج. ناصيف غروب لوساطة التأمين):

ضرورة اتخاذ تدابير صارمة بحق الشركات والوسطاء غير الشرعيين والمخالفين

كشف رئيس ومدير عام شركة ج. ناصيف غروب لوساطة التأمين جوزف ناصيف عن اعتماد سياسة مرنة مع الزبائن بسبب الضيقة المالية التي يعانونها، مطالباً لجنة الرقابة على شركات الضمان بالمحافظة على حقوق الوسطاء من أنفسهم، منبهاً من خاقي القوانين والمخالفين منهم من دون ان يتعرضوا للملاحقة القانونية مشكلين خطراً على الوسطاء الشرفاء.



- حققنا نمواً بلغت نسبته حوالي ١٥ في المئة خلال عام ٢٠١٧ مقارنة بالعام الذي سبقه.

كلمة اخيرة؟

- من الضروري ان يتماسك وألا يلجأ الى المضاربات ومخالفة القوانين، كما على لجنة الرقابة على شركات الضمان في وزارة الإقتصاد اتخاذ تدابير صارمة بحق الشركات والوسطاء غير الشرعيين والمخالفين للقوانين، حتى لو اضطر الأمر الى إخراجهم من السوق، إضافة الى ضرورة فرض رقابة مشددة على عمل الوسطاء. ■

إصدار وثائق تأمين من خلال الشركات التابعة لها، كما نطلب من لجنة الرقابة في وزارة الإقتصاد المحافظة على حقوق الوسطاء من الوسطاء أنفسهم، بحيث ان العديد من هؤلاء ليست لديهم أي معرفة في القوانين التأمينية وأسلوب العمل. كما ويخرق عدد كبير من هؤلاء القوانين من دون ان يتعرضوا للملاحقة القانونية مشكلين خطراً على وسطاء التأمين الذين يتمتعون بالسمعة الطيبة والنزاهة. هناك مثلاً بعض الوسطاء الذين يصدرون وثيقة تأمين بموجب إفادة بالسعر الذي يرغبون فيه وذلك للتهرب من دفع نسبة الـ ١١ في المئة من قيمة الوثيقة كرسوم للخرينة والإستيلاء عليها لمصلحتهم الخاصة.

■ كيف كانت نتائجكم خلال العام ٢٠١٧ مقارنة مع العام ٢٠١٦؟

■ كيف تتمكنون من ممارسة أعمالكم في ظل الظروف التي يعانيتها لبنان؟

- نظراً للظروف الصعبة نعتمد أسلوب التحمل وإعطاء زبائننا مهلة من الوقت بسبب معاناتهم من الضيقة المالية، نتيجة الأوضاع الإقتصادية المتردية التي يمر بها لبنان. ثم اننا لا نتعامل إلا مع العملاء الذين يملكون القدرة المالية على دفع مستحقات تغطياتهم التأمينية، كما نستعين باحتياطنا النقدي لسد العجز الموجود بسبب تأخر العملاء في دفع الأقساط في الوقت المحدد.

■ نلاحظ ان هيئة الرقابة نشطت مؤخراً مع شركات التأمين والوسطاء في التداول بالمطالب والإجراءات الواجب تطبيقها، هل لديكم أي مطالب كوسطاء؟
- لدينا مطلب أساسي وهو توقف البنوك عن

WIDER Presence
WIDER Expertise
WIDER Satisfaction



Bahrain

Jordan

KSA

Lebanon

South Africa

Turkey

UAE

UK

ADDISON BRADLEY GROUP 

ADDISON BRADLEY AL ARABIYA / KSA

ADDISON BRADLEY & Co. LTD / UK

ADDISON BRADLEY INTERNATIONAL / LEBANON

TEL: + 966 1 4056767

TEL: + 44 207 355 1616

TEL: + 961 1 983 985

EMAIL: abgroup@addisonbradley.com

Flexible solutions for real life

We are living in a time of unprecedented change. We expect that the world will continue to change like never before, but our commitment to continually find better ways to meet your needs remains the same.

Wishing you the best of luck in navigating through 2018.

To learn more, please visit metlife.com.lb



Navigating life together

Commercial register no. 3623 on 13 July 1953 and registered in the register of insurance companies Sub. No. 30 on 29 November 1956, Governed by the insurance regulation law Decree no. 9812 as of May 4 1968 and its amendments.

American Life Insurance Company | احدى شركات - اميركان لايف انشورنس كومپاني | MetLife, Inc.
JM Plaza, Concorde Square, Verdun, P.O. Box 14-5644, Beirut, Lebanon | +9611352752 (Fax ext. 1616) | service-lebanon@metlife.com

الحوادث في كل مكان .. هل لديك تأمين؟

ACCIDENTS EVERYWHERE . DO YOU HAVE INSURANCE ?

We aim to provide service and insurance products using the most distinctive means of technology to all segments of customers through innovation of new products aimed at achieving a surplus of insurance activity and maximizing return on investment for each of the policy holders & shareholders.

وثاق
wethaq



للتأمين
التكافلي

1866662
www.wethaq.com



التكافل لتأمين كافة المخاطر ..
Synergy .. to Insure risks free



SEVEN

RESIDENCES | THE PALM

تبدأ أسعار الشقق من AED 752,000
موقعنا في نخلة الجميرا




مكتب المبيعات مفتوح الآن
في فندق ديوكس دبي
مجمع أوشيانا

إطلالة حصرية
الرجاء الإتصال على

800 883 007

sales@seventides.com

المطور العقاري

 @seventidesinternational

 @seventides

 seventides.com/se7en-residences



SEVEN TIDES
REAL ESTATE

المطور: سيفين تايدس للتطوير العقاري | رقم المطور: 1266585 | فندق وشقق سيفين نخلة | رقم المشروع: 1962
حساب الضمان: 001-582-1166201-01 | موعد الإنجاز المتوقع: ديسمبر 2019 | رقم تصريح مؤسسة التنظيم العقاري: 17730