

المجلة  
الاقتصادية  
1



AL  
BAYAN  
MAG

العدد ٥٦٦ • السنة التاسعة والأربعون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١٩  
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 566 • 49 YEARS • JANUARY 2019



# Banking & Finance Industry | HighTech Shipping | Tourism

PART 1 الجزء الأول

New Year  
Special Issue

2019

عدد خاص  
بالسنة الجديدة



5 289000 017804

BAHRAIN: BD3 • EGYPT: EP30 • FRANCE: EUR05 • JORDAN: JD5 • KSA: SR25 • KUWAIT: KD2 • LEBANON: LL7-500 • MOROCCO: DHS50 • OMAN: OR3 • QATAR: QR25 • SYRIA: SL200 • UAE: DHS25 • YEMEN: YR1,350



# افتح حسابك من مكانك

## مع ميم .. انت دائماً العميل #1



مصرفية ميم الرقمية .. مرونة وابتكار  
[www.meem.com](http://www.meem.com)

ابدأ رحلتك الرقمية الآن

هذه الخدمة من مصرفية ميم هي جزء من برنامج البيئة التجريبية  
لمؤسسة النقد العربي السعودي للتطوير المصرفي

\*تطبق الشروط والأحكام



مع بطاقة العملات  
البلد اللي تسافر له  
عيش كأنك من أهله

## بطاقة العملات..

- إصدار فوري للبطاقة وبدون رسوم سنوية
- ربط وإضافة عملات مجاناً
- سعر صرف عملات مميز



مصرفية ميم الرقمية .. مرونة وابتكار  
\*تطبق الشروط والأحكام

تقدم بطلبك الآن  
[www.meem.com](http://www.meem.com)

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
AAA / KWT	589	BILAD BANK	005	GIB	002	MAINS	347	SAICO	715
AAIB	061	BIN FAAHEH	463	GIB	003	MALAYSIAN RE	581	SAMBA	031
AAMAL	443	BIS	803	GIB	063	MALIA MODA	329	SAUDI ARABIA INS.	799
ABG	069	BKIC / GIG	527	GIG	777	MASERATI	OBC	SAUDI BROKERS	563
ABIS	813	BLACKBERRY	279	GLOBAL FREIGHT	365	MASHREQ / LEB	399	SAUDI PRIVATE AVIATION	295
ABK	021	BLF	217	GLOBAL UNITED	645	MASHREQ / PALESTINE	647	SEALINE	387
ACAIR	823	BLOM	209	GLOBEMED KSA	553	MASRAF	033	SEANAUTICS	343
ACE	593	BMB	049	GRS	603	MAWANI	433	SEATRANS	826
ADDISON BRADLEY	659	BML	193	GTS	389	MCE	653	SECURE P	327
ADIR	685	BROKTECH	601	GULF EXTRUSIONS	485	MCH SWISS	453	SEDCO CAPITAL	041
ADNIC	075	BURGAN	805	HABITAT	241	MCH SWISS	477	SEIB	771
ADS SECURITIES	093	BURUJ	741	HBTf	207	MEA	313	SGBJ	131
AFLAK	420	BUSTAN QATAR	289	HDB	035	MEARCO	417	SGBL	023
AHLEIA / KUWAIT	725	BVLGARI	479	HILAL LIFE	529	MEDGULF	671	SGBL INS.	233
AHLI BANK / QATAR	111	C&G	623	HSBC	051	MEDICALE	679	SHARJAH BANK	083
AHLI UNITED BANK	025	CAAR	723	HUBLOT	429	MEICO	535	SHARJAH INS.	541
AHLIA / PALESTINE	729	CAB	125	HYATT REGENCY AQABA	297	MENAITECH	273	SHARJAH ISLAMIC BANK	211
AIN TAKAFUL	537	CAIRO BANK	153	IBL	189	MERCEDES	503	SHNEIDER ELECTRIC	465
AIR ARABIA	311	CAPE	377	ICD	055	MERIT SHIPPING	335	SIOUFI & CO	693
AIR SEA LAND	345	CAPITAL	689	ICIEC	617	METLIFE	521	SLOOP	319
AJMAN BANK	147	CAPITAL BANK	219	IDB	179	METZ SHIPPING	359	SMART STREAM	097
AL AWWAL BANK	043	CBD	079	IGI	673	MEU	324	SOCOTEC	475
ALA	649	CCC	451	IHC	549	MINKLADY	393	SODEPEX	403
ALAFQAQ	441	CCR	599	IHG AMMAN	301	MSC	381	SOLIDARITY	615
ALFA	281	CHEDID RE	613	IHG JEDDAH	299	MUNICH RE	545	SOLIDARITY FIRST	629
ALIG	397	CHEVROLET	515	IMPA	657	MUSCAT BANK	059	SOUHEIL SABELLA	810
ALLIANCE	749	CHOPARD	449	IMTB	077	NAS	573	STAY BRIDGE	293
ALLIANZ	223	CHUBB ARABIA	739	IMTB	175	NASCO	597	STRATEGIC MARKETING	277
ALRAYAN	103	CIC	565	INATEK	795	NASR	467	SUEZ CANAL	713
AM BANK	089	CIG	811	INDUSTRIAL RESEARCH	323	NATIONAL JORDAN	631	SUEZ CANAL BANK	155
ANB	057	CIHAN BANK	173	INSURANCE HOUSE	757	NATIONAL SYRIA	735	SUZUKI	499
ANTARSPED	367	CITY RE	530	INTERMED	405	NBF	081	SWAN	611
AON BENFIELD	667	CLA	695	INVEST BANK	221	NBO	135	SYSTEMS & INFOR CTR	265
APEX	579	COGENT	583	IRAQI ISLAMIC BANK	177	NIC / PALESTINE	711	TARROS	357
ARAB ASS. ADV	812	COMMERCIAL	409	ITHMAAR	067	NILEIN	663	TEJOURY	459
ARAB BANK	027	CREDIT LIBANAIS	215	ITS	047	NISSAN	496	TIGER PROFILES	435
ARAB ISLAMIC	789	CREDIT BANK	225	ITTIHAD	753	NISSAN	497	TOURISM & SHIP. SERV.	371
ARAB ISLAMIC BANK	149	CRESCENT GLOBAL	669	IZZ ISLAMIC BANK	167	NORTH	691	TRADE UNION	523
ARAB ORIENT	783	CST	183	JADARA	555	OMAN	709	TRANS IRAQ BANK	039
ARAB RE	575	CUMBERLAND	681	JAZIRA BANK	053	OMAN HOUSING BK	139	TRIPLE S	809
ARABIA	395	DAR AL HANDASAH	471	JKB	129	OMAN RE	591	TRIPOLI PORT	351
ARGO GLOBAL	585	DHAFA	733	JOFICO	229	OOREDOO	263	TRUST COMPASS	697
ARIG	637	DIAMOND POLICY	551	JOIF	655	PAC	315	TRUST RE	643
ARKAS LEVANT	361	DILNIA	253	JORDAN / ARABIA	633	PALESTINE BANK	143	TUDOR	257
ARNOLD & SON	445	DOHA BANK	117	JORDAN INS.	533	PALESTINE ISLAMIC BK	145	TWO SEASONS	305
AROPE	677	DOHA INS.	767	JORDAN ISLAMIC BK	121	PALESTINE TRUST	769	UCA	791
ASIA INSURANCE	171	DSS	353	JOSEMAR	384	PALMIERO	483	UFA	699
ASPECT DEVELOPERS	317	DUBAI INS.	737	JTB	195	PHILADELPHIA	639	UIB	621
ASSIST AMERICA	538	DUBAI NATIONAL	755	JUMHOURIA BANK	165	PMA	213	UIC / SY	651
ASSIST AMERICA	539	EBDAA BANK	071	KARAMNA	714	PMA	355	ULYSSE	243
AUDI	507	EBE	156	KATARA	285	PMC RE	793	UNIGULF	487
AUDI BANK	037	ELITE RE	547	KEY FREIGHT SERVICES	349	PORSCHE	493	UNION	087
AVAYA	267	EMIRATES GRAND HOTEL	307	KFH	007	PORT DE BEYROUTH	339	UNISHIP	369
AWRIS	567	EMIRATES NBD	011	KFH TAKAFUL	745	PREMIUM	687	UNITED / JORDAN	721
AYLA	447	EURO ARAB	635	KHABEER	015	PRO ASSUR	751	UNITED / YEMEN	431
BADR	161	FAIR OIL & ENERGY	595	KHALIJI	107	PROWME	271	UNITED ASSURANCE	701
BANKERS	817	FALCON ARABIA	785	KHARTOUM BANK	251	QATAR GENERAL	717	UNITED SECURITIES	133
BARENTS RE	609	FALCONCITY OF WONDER	455	KHOORY HOME	321	QCB	105	UR	703
BARISTA	401	FARDAN TRADING	426	KINGDOM BROKERAGE	561	QIB	099	VAN CLEEF & ARPELS	259
BARWA BANK	018	FARDAN TRADING	426	KNITS	363	QIIB	109	VHERNIER	505
BARWA BANK	019	FAST BOLLORE	341	KSA ARABIA	743	QNB	205	VIP RESCUE	576
BBAC	197	FCR	821	KUWAIT INS.	731	QUDS BANK	150	WALAA	828
BBK	065	FENCHURCH FARIS	605	KWT / GLOBEMED	587	RAJHI BANK	202	WATHBA NATIONAL	525
BCD	163	FIDELITY	707	LEADERS	763	RAJHI BANK	203	WAYS	807
BCTC	373	FIRST TAKAFUL	719	LEB GLOBEMED	411	RAK BANK	261	WETHAQ TAKAFUL	827
BEEMA	543	FNB	137	LIA	231	RAK CERAMICS	425	WTW	619
BEIRUT LIFE	797	FORD	489	LIBANAISE D'ACONAGE	337	RG	569	YEMENI QATARI	661
BEMO	199	FORSAN GLOBAL	419	LIBANO SUISSE	391	RIACHI GROUP	375	YUSR	012
BENEFIT	045	FX GROW	095	LIBERTY	571	RYMCO	519	ZAAROUR PIERRE	333
BENTLEY	422	GEMAYEL FRERES	331	LIBERTY / LEB	407	SAFWA ISLAMIC BK	090	ZURICH	761
BENTLEY	423	GEN RE	415	LINK	607	SAGR NATIONAL	727		
BERYTUS	747	GENERAL TAKAFUL	775	LOCKTON	625	SAHARA EMIRATES	481		
BEST ASSISTANCE	683	GHAZAL	765	LONSDALE	559				



متاح بالريال  
السعودي  
والدولار  
الامريكي

# حساب البلاد...

حساب بنكي بعوائد مالية  
مع إمكانية تنفيذ العمليات  
عبر القنوات الإلكترونية



تنفيذ العمليات على  
الحساب بأي وقت



\* تطبق الشروط والأحكام



## البيان الاقتصادية في عددها العملاق ما قبل الذهبي ناشر ثقافة اقتصادية وانمائية ومرجع للمعلمين

قبل عام من احتفالها باليوبيل الذهبي لا تزال «البيان الاقتصادية» تشق طريقها وتمتد الجسور الصلبة مع قرائها ومريديها والمدمنين على قراءتها، تنشر ثقافة اقتصادية وانمائية قلّ حضورها في بلد يعاني ولا يزال صدقية الكتابة ووقع الكلمة على النفوس.

ها هي «البيان الاقتصادية» تثير بشعلتها آفاقا، ترسم بصفحاتها النابضة بالأخبار والمقابلات والحوارات والمعلومات الصحيحة يدلي بها رجال اعمال واقتصاد وتجارة وتكنولوجيا وسياحة، يطرحونها برسم التطور والتقدم الانمائي.

اما اعلانياً فقد أضحت «البيان الاقتصادية» مرجعاً لكبرى المؤسسات والشركات المحلية والاقليمية، حيث تنشر اعلاناتها بثقة كبيرة مدركة ان خطوتها ستوفر لها عوائد مجزية وتقديرا من اوسع شرائح القراء النخبة، وان كانت ستقع الصفحات الاعلانية في قبضة المقرصنين الذين سيحاولون بلا جدوى ابتزاز المعلمين والتطفل عليهم او حتى ممارسة الاساليب الملتوية، وقد وردتنا اتصالات كثيرة بهذا الشأن من العديد من رجال الاعمال الذين أخبرونا كيف يحاول البعض الحصول بالطرق غير المشروعة على اعلان.

عندما سيتلمس القراء عددا العملاق سيدركون الجهد المبذول من أسرة المجلة في تقديم تحفة لا تقدر بثمن تتربع في المكتبات وعلى المكاتب تتناولها

■ الأيدي غداء للفكر والروح.

المؤسس انطوان زخور

رئيس التحرير:  
اميل زخور

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

Editor in Chief:  
Emile ZAKHOUR

Lebanon:

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

Bahrain:

+ 973 3 6024212

France:

+ 33 6 52379992  
+ 33 6 45683951

Jordan:

+ 962 789815445  
+ 962 789832028

Kuwait:

+ 965 97963441

Oman:

+ 968 99429677  
+ 968 92545713

Qatar:

+974 55062495

Saudi Arabia:

+ 966 55 8846200  
+ 966 53 0694329

Sudan:

+ 249 927195561

Tunisia:

+ 216 23039777

United Arab Emirates:

+ 971 50 7594858  
+ 971 50 9637944  
+ 971 56 2648724

www.albayanmagazine.com  
info@albayanmagazine.com

Available on



بدل الاشتراك السنوي:

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

نمن النسخة: لبنان ٧٥٠٠ ل.ل.، سوريا ٢٠٠ ل.س.، مصر ٢٠ جنيهات، الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالاً، السعودية ٢٥ ريالاً، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهماً، البحرين ٢ دينار، سلطنة عمان ٢ ريال، العراق ٦ دينارات، السودان ٢ جنيهات، اليمن ١٠ ريالاً، ليبيا ٧ دينار، المغرب ٦٠ درهماً، 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

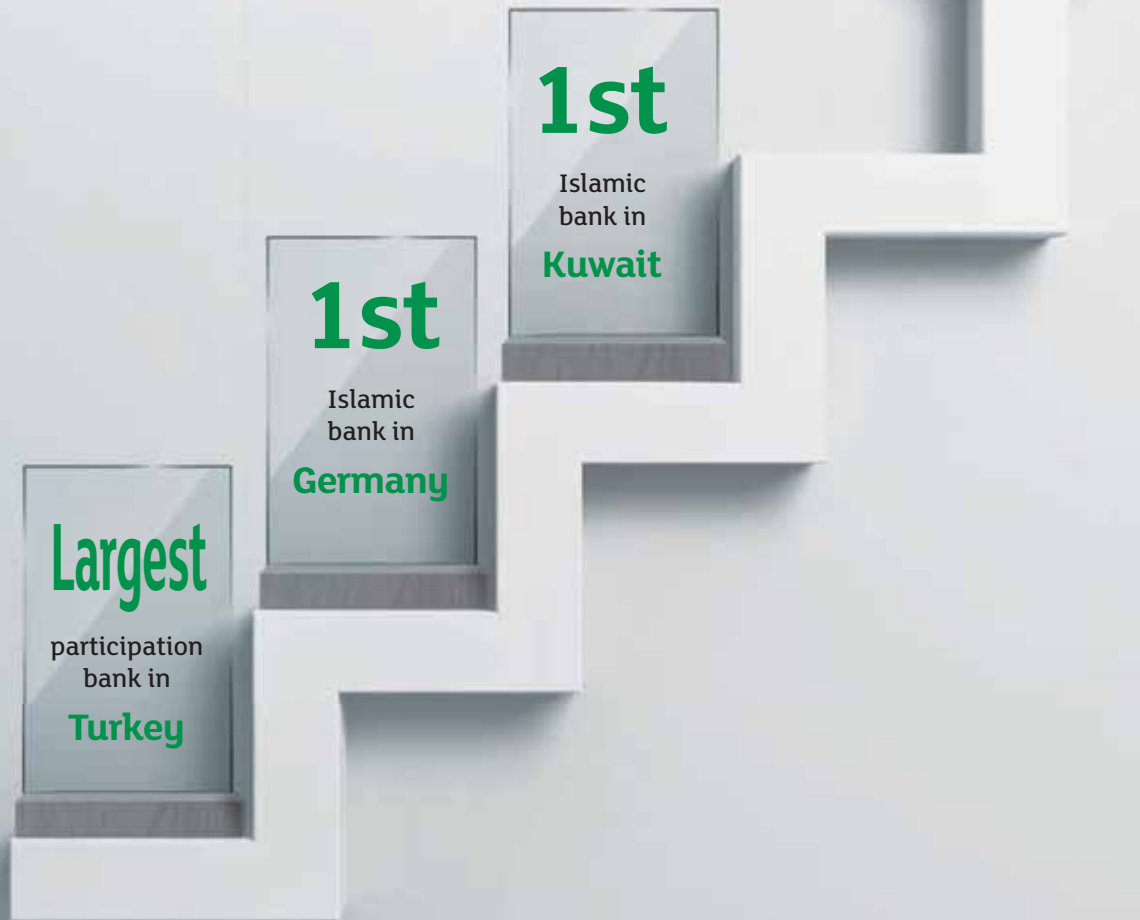


# Kuwait Finance House

## The Global Pioneer

### in Islamic financial solutions

We are the leading and renowned Islamic 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 innovative solutions for our customers throughout their various life stages as well as to corporations that aim high. We strive to be an everyday shining example, both morally and culturally in the communities we operate in.



# 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
١٩٢	فادي داوق	١٧٠	وديع الحنظل	٤٨٢	GREGG BLACK	(أ) (أبو) (بن) (بو)	د. مازن صياح احمد
٣٢٥	روي دانيال	٢٧٢	د. بشار حوامده	٤٨٥	علي احمد بلحمر	٢٨	PETER ENGLAND
٤٣٢	مساعدة الدريس	٣١٤	محمد الحوت	٥٠٦	CARSTEN BENDER	٨٦	محمد الأميري
٤٦٠	م. سهل دودين	٣٢٤	سارة حيدر	٥٠٨	نبيل بازرجي	٨٨	JOHN IOSSIFIDIS
	(د) (ن)	٣٥٠	شادي حكيم	٥٣٢	الشيخ خلدون بركات	٩٠	محمد الأتربي
١٥٤	حسين الرفاعي	٣٦٠	باتريك حرفوش	٥٣٦	JOHN BARRETT	١٥٠	أحمد وليد أحمد
١٧٠	عدي الربيعي	٤٩٤	بدر الحسامي	٥٤٦	نجيب بوحت	١٧٦	سعد أزهرى
٤٢٧	الشيخ محمد رفة	٥٣٠	LINA HANTAS	٦١٤	أشرف بسيسو	١٨٢	JANET ABRAHAMS
٥٤٢	CHRISTIAN ROMIEH	٥٦٤	فوزان الحجى	٦٣٤	لانا بدر	٣٠٢	CARLOS E-BIAGGI
٥٥٨	شفيق الريمح	٥٧٢	محمد مظهر حماده	٦٥١	بسام يوسف البناء	٣٢٤	طلال ادريس
٥٦٦	حسين الراشد	٥٨٦	خالد الحسن	٦٥٨	مالك شفيق بطرس	٤٤٤	جورج أشقر
٦١٢	ابراهيم الرئيس	٦٠٢	سامر الحمرا	٦٧٦	فاتح بكداش	٣٤٨	فوزان ابراهيم
٦٥٦	محمد رستم	٦١٦	SAID HATHOUT	٧٢٠	روبير جميل بهو	٤٧٦	وائل الأسطه
٦٦١	مجيب ردمان	٦٣٦	عماد الحجه	٧٢٠	جميل البهو	٥١٢	F.UTKU OZDEMIR
٧٦٦	جهاد بدر الدين رحيمه	٦٣٨	حاتم حسين	٧٣٠	نبيل بازاري	٥٢١	ZAINUDIN ISHAQ ISHAK
٨٠٥	ابراهيم رياشي	٦٤٤	جمال الحمود	٧٣٢	جك بريص	٥٤٢	عمر الأمين
١٩٨	وائل الزين	٦٥٢	باسم حدادين	٧٧٠	STEVEN BARNET	٥٦٧	PETER ENGLUND
٣٤٠	سميح الزين	٦٧٨	سلام حنا	٧٧٤	نبيل التتان	٥٧٦	بلال أدهمي
٥٢٠	جوزف زخور	٦٨٧	ميشال حاصباني	٧٢	KEREM TAS	٥٨٠	نهاد أسعد
٦١٠	رولان زعتر	٧١٤	د. نوى الحاصباني	٥٠٠	داوود توفيق	٦٤٦	جورج أيوب
٦٢٢	د. وليد زعرب	٧١٨	سالم حيدر	٥٩٠	جوان تابت	٦٩٦	أحمد ادريس
٦٧٠	شيرين الزين	٧٤٧	عماد الحسيني	٧٠٠	جيلبير تقلا	٧٦٢	ENG. HAMAD AL AMERI
٧٠٢	روجيه زكار	٧٤٩	أيمن الحوت	٨١٢	الشيخ عبد الله بن سعود آل ثاني	٤٦٦	د. محمد ابو حمور
٧٢٨	جورج زينة	٧٥٢	حسني حالومي	٧١٦	الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني	١٢٨	أيمن أبو دهميم
	(س) (ش)	٧٧٢	ماهر الحسين	٢٦٨	عبدالله بن محمد آل ثاني	٢١٨	نضال أبو لطيف
١٠١	DR. R. SEETHARAMAN	٧٧٤	يحيى الحلواني	٣١٠	الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني	٢٦٤	رامز أبو زيد
٢١	رياض سلامة	٨٠٢	إيلي حنا	٤٣٠	باسم جمال	٥٨١	يحيى أبو عيدة
٥٤	أيمن سنجيني	٨٠٢	سيلفيا الحاج		(ع) (ح)	٦٥٠	سامر أبو جوده
٦٤	رياض ساتر	٨٠٦	ليندا السيوفي حايك	٩٨	حسن علي جواد	٦٨٢	شكيب أبو زيد
١٠٤	خالد السبيعي	١٣	د. احمد الخليفي	١٤١	السيد بوعلام جبار	٧٥٤	عدنان بن حيدر بن درويش
١٤٠	مصطفى بن أحمد سلمان	٤٢	المهندس مبارك الخفزة	١٦٠	سهيل جعفر	١٢٨	عبدالله بن سليم
١٩٠	سميح سعاده	٤٤	فهد الخليفة	١٩٤	عبد الواحد جناحي	٤٦٨	مكرم بن ساسي
٢٧٨	وليد السيد	٢٥٨	طارق الخولي	٢٧٦	د. فادي الجميل	٦٦٥	عبد الكريم بوجيري
٢٩١	عمرو لقمان السناري	٢٤٧	عبدالله مبارك آل خليفة	٣١٨	برنار الجردى	٧٢	عمر بوهدبية
٢٩٤	رامي سرحال	٢٤٧	خالد خان	٣٥٢	حسن الجابري	١١٢	إيلي بو شعيا
٤٢٤	سلمان السديري	٢٧٤	عصام الخشنام	٤٤٠	MARK GEILENKIRCHE	٥٢٤	د. عبد الحفيظ البربير
٤٨٦	سليمان السويدي	٢٨٠	محمد الخطيب	٤٤٨	زيد الجناحي	(ب) (ت) (ث)	STEVE BERTAMINI
٥١٠	سلمان سلطان	٢٩٢	بندر الخريف	٤٧٨	حزم جمجوم	١٠	MARC DE BEER
٥١٧	KALYANA SIVAGANAM	٣٤٢	جيلبير خوري	٥١٦	حاتم جيشي	٤٠	هيثم البيطخي
٥٣٤	حاج محمد سبع	٣٥٨	نبيل خوري	٥٢٦	بسام جلميران	١٢٤	كمال البكري
٦٤٨	د. محمد السبعواي	٤٥٠	سامر خوري	٥٦٨	JEAN LOUIS LAURENT JOSI	١٢٢	آزاد يحيى باجكر
٦٥٤	فادي سعاده	٥٥٢	عبد العزيز الخريجي	٥٧٧	منال حسن جرار	١٧٢	د. فرادي باز
٦٦٠	طارق هائل سعيد	٥٧٩	ميشال عباس خلف	٦٣٠	م. أسامة جعينة	١٨٠	شوقي بدر
٦٦٤	عبد المحسن عبد الباقي سراج	٥٨٢	أيمن خميس	٦٤١	خالد جشي	١٨٧	د. بدر البدر
٧٢٦	عمرو السرطاوي	٥٩٢	عمرو محمد صالح خيوه	٦٤١	رائد جشي	٢٩٠	NORBERT BORSZCZ
٧٦٢	يوسف السعد	٦٨٠	رزق الخوري	٧٢١	واصف جيشي	٢٩٨	حسين البطل
٨٠٦	نقولا السيوفي	٦٨٦	أنطوني خوام	٧٥٢	سمير حمود	٣٢٦	روبير باولي
٨١٠	صالح سرور	٧٠٤	منير خرما	٣٦	عبد الرحمن الحميدي	٣٥٦	هبة بو ارشي طويل
٨٠٨	كميل سعد	٧٢٨	سعد خباز	٦٠	عبد العزيز الحلبيسي	٣٤٤	
٨١٢	في سعد	٨٥	شارلز دوغلاس	٦٢	د. احمد حلال		
		١٢٠	محمد موسى داود	١٥٧			



د. احمد بن عبد الكريم الخليفي



د. بندر حجار



عبد الله بن سليمان الراجحي



الشيخ محمد سامي رفة



نجيب بوحت



سمير موقم

## أحداث وأخبار

- ★ الملتقى المصرفي في منطقة الشرق الاوسط ٢٠١٨ - الامارات .
- ★ معرض الخمسة الكبار 5 BIG - دبي .
- ★ البحرين استضافت المؤتمر ٢٥ للمصارف الاسلامية WIBC .
- ★ ملتقى الجزائر AIM .
- ★ مؤتمر اتحاد المصارف العربية في بيروت .



# 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



عبد العزيز بن عبد الرحمن الحليسي



لؤي محمد يعقوب



بدر الحسامي



موسى سالم



خالد الحسن

الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية
٤٧٠	رولان معري	٥٤٦	JOHSON VARUGHUESE	٢١٦	محمد عبدالله	٩١	DR. ADNAN CHILWAN
٤٧٢	د. فيصل علي موسى	٥٥٤	عادل صالح الفرج	٢٢٠	عبد المحسن العيسى	٢٨	عزام شوا
٤٨١	SHEIK MUJEEB	٥٥٨	طلال فدا	٢٤٦	الوزير علي شريف العمادي	٥٦	بدر الشمري
٤٨٨	فيصل المنيف	٦٩٠	أنطوني الفضل	٢٦٦	لؤي محمد عقوب	١٠٩	عبد الباسط الشيبلي
٥٧٠	عبد المطلب مصطفى	٧٤٠	سامر علي الفايز	٣٠٨	فريدا عوده	١٢٠	موسى شحاده
٥٨٤	شادي محاميد	٧٤٥	جورج الفرزلي	٣١٠	عادل علي	١٣٤	حسن شعبان
٦٠٦	ناصر المسند	٥٢	طارق القصبي	٣٢٧	جون عواد	١٦٤	فوزي الشاويش
٦١٤	جواد محمد	٧٢	د. وحيد القاسم	٣٣٠	محمود عاصي	٣١٢	كاظم شماس
٦٤٢	أحمد مشعشع	٩٦	هيثم قدورة	٤٦٩	طارق عبد السلام	٣٤٢	انطوان شمالي
٦٨٨	أسعد ميرزا	١٢٦	نديم قيات	٥٢٨	أشرف العزوني	٣٦٤	مروان شبلي
٧١٠	مروان مطره جي	١٤٤	بيان قاسم	٥٦٠	عمر العجلاني	٤٥٨	م. فخر الشواف
٧١٢	جاد معوض	١٧٨	عدنان القصار	٥٦٢	بدر العززي	٤٨٧	PRAKASH CHABLAN
٧٤٢	محمود المدهون	٢٨٣	عادل قحوش	٥٧٨	محمد عثمان	٥٧٥	سامي شخشير
٧٦٨	حامد مبروك	٣١٢	بلال القادري	٥٩٦	أيمن العباسي	٥٨٨	سامي شريف
٧٧٠	نبيه مسعد	٣٢٢	م. حسن قريظم	٥٩٨	حسين العتال	٦٠٨	الياس شديد
٧٧٠	فواز المزروعى	٣٤٦	يوسف القاعي	٦٠٤	ماجد عقل	٦٤٨	مريد شراب
٧٧٤	نديم محشي	٣٥٤	عامر قيسي	٦١٨	محمد عبدالله	٧٣٦	رونالد شدياق
٧٨٨	الوزير سلطان المنصوري	٤٤٢	عيسى القبطي	٦٢٠	عماد عبد الخالق	٧٤٦	فادي الشراوي
	(ن)	٤٧٤	عبد الرحمن القوهجي	٦٢٨	علاء عبد الجواد	٧٤٨	بدر الشايح
٥٠	ماجد نجم	٥٤٨	حسام القناص	٦٤٠	بدر عطاري	٧٥١	عادل شبي
٨٢	فاروج نركيزيان	٥٥٦	أسامة القيسي	٦٤٨	محمد عبيد	٧٦٨	أنور الشنطي
١١٤	مارن الناهاض	٧٢٤	جورج قبان	٦٥٠	جمال عواد		(ص) (ض) (ط) (ظ)
١٤٨	هاني ناصر			٦٦٢	عبد الرحيم بلة عبد القادر	٧٤	اندرية صايغ
٢٢٢	ريا روقايل نحاس		(ك)	٦٦٨	أنطوان عيسى	١١٨	نعمة صباغ
٣٣٦	سمير تعبيه	٨٠	VINCE COOK	٧٠٦	جورج عبد المسيح	٢٧٠	راني الصدي
	غي نصر ٣٦٢	٨٤	فيصل كلداري	٧١٦	أنطوان عيد	٣٠٦	خالد صعب
٤٣٤	برنار نصر	١٧٤	المهندسة سهى الكفائي	٧٢٣	أسامة عطوي	٣١٦	جاك صراف
٥٤٠	خالد النويري	٢٣٧	عيسى كاظم	٧٤٤	سامي العلي	٤٤٦	فارس صغيبيني
٥٩٤	قتيبة النصف	٤٩٠	عبدالله الكريديس	٧٧٨	عيسى صغفور	٤٦٤	سامي صيداوي
٦٦٤	سليم النعاس	٥٢٢	BERND KOHN	٧٠	د. خالد الغزوي	٦٢٦	د. رجائي الصويص
٦٧٢	ايبي نسناس	٥٥٠	سامر كنج	٩٢	ماثيو غانم	٦٢٧	احمد صباغ
٦٨٤	لبيب نصر	٧٥٠	كيث كيشيشيان	١١٦	شاهين غانم	٦٢٧	يعقوب صوالحه
٦٩٨	ميشال نجيم		(ل) (م)	١٤٢	رشدي الغلابيني	٧٢٢	صبحي طباره
		١٨٨	حبيب لحود	١٥٨	حسن غانم	٥٠	د. جوزف طرييه
٢٠	د. محمد الهاشل	٢٨٢	علمي اللولو	٢٢٠	أحمد غوث	١٨٤	الصادق احمد الطواي
١٤٦	صلاح هدمي	٢٩٦	محمد اللبان	٢٧٨	نزار غنم	٦٠٠	ايبي طرييه
١٦٦	فيصل الهيمص	٢٩٦	لوسيان لطيف جونيور	٤٨٦	DR. MOSTAFA AL GUEZERI	٦٩٤	عائشة ظاظا
٢٧٠	رولاند هاشم	٦٧٤	رشيد المعراج	٧٠٨	كريستيان غريغوروفيتش	٧٢٢	(ع) (غ)
٢٨٨	GUY HUTCHINSON	٢٤	رادحوان ماجراوي	٧٣٤	جهاد غانم	٣٠	علي العلاق
٤٨٤	CHRISTIAN WETSCH	٩١	HASAN MAZEH	٨٠٧	شربل غرفين	٣٢	الصادق عمر الكبير
٥٠٢	MARK DE HAES	٩٤	عادل مصطوفي	٨٠٩	جوني غزال	٣٤	طارق عامر
٥٠٤	DR. HAMID HAQPARWAR	١٠٢	محمود ملكاوي	٧٨	DR. BERND VAN LINDER	٤٤	د. روبرت عيد
٦٢٢	رشيد الهباب	١١٠	معتصم محمصاني	٢٦	د. زياد فريز	٤٨	عبد العزيز العنيزان
٦٩٢	محمد الهبري	١٩٦	عبد الرحمن منير	١١٢	عمر الفردان	٥٨	عبد الوهاب عابد
٦٢٤	د. علي الوزني	٢٨٣	حمد عبدالله الملا	٤٦	عبد المحسن الفارس	٦٦	أحمد عبد الرحيم
٧٥٥	غسان وازن	٢٨٦	كارلوس مالياروداكيس	١٥٢	طارق فايد	١٣٦	عبد الحكيم العجيلي
	(ي)	٣٠٠	برنار مهاوش	٣٠٤	فريدي فريد	١٦٢	جمال عبد الملك
٦٨	عدنان يوسف	٣١٠	رومن ماثيو	٣٠٩	سينتيا فلوطي	١٦٨	زياد خلف عبد
٣٠٢	عماد يوسف	٣٢٢	د. خاطر مسعد	٣٢٢	د. بسام الفرن	٢٥٩	هشام عكاشه
٣٥١	مروان اليمين	٣٦٥	عبدالله مسعد	٤٦	ناجي الفغالي	٢٥٩	شريف علوي
٨٠٤	د. سليم يارد	٤٥٦	سالم الموسى	٤٦٢	فيصل فقيه	٤٩٨	الحج علي علي رضا
				٤٧٨	سيلفان فيوجو	١٨٦	الشيخ غسان عساف

## ر الشه

- ★ ملتقى السفر العالمي WTM في لندن.
- ★ أكبر المصارف العربية // أكبر المؤسسات الاسلامية.
- ★ معرض البحرين الدولي للعقارات.
- ★ أكبر الشركات العقارية // أكبر الشركات العربية.
- ★ ملتقى يورومني في الدوحة.

## ONE WAY TICKET



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

ahafizbarbir@gmail.com

أحقتها الفساد السياسي وتهور اصحابه، واهمية مباشرة خطط الاصلاح والنهوض التي لحظها مؤتمر CEDRE والذي بات فرصتنا الاخيرة، وخشبة خلاصنا الوحيدة، بالاضافة الى ضرورة الوقف الفوري للهدر وتبديد المال العام، ذلك اننا لم نعد نملك ترف الدلع وإضاعة المزيد من الوقت والفرص، علما اننا بتنا عمليا تحت مجهر المتابعة والرقابة الدولية، وبالتالي فإنه قد تترتب علينا عواقب وخيمة لن نكون قادرين حتما على تحملها، معنى ذلك اننا بتنا اليوم في وضع لا نحسد عليه، بحيث يجب علينا الخروج فورا من سياسة التحاوص والمغانم ومواجهة الواقع الذي بات مخيفا، وليس أقله الضغوطات الهائلة التي باتت العملة الوطنية / الليرة / تتعرض لها، والتي قد تكون ترسانة الاحتياطات الاجنبية والذهبية الكبيرة التي نجح مصرف لبنان في تكوينها غير كافية للدفاع عنها، في ظل تهوي نسبة النمو - / ٪ / في بلد غابت عنه التدفقات المالية والاستثمارات ورؤوس الاموال، وازداد عدد المؤسسات المقلدة وصرف عاملها، بلد بات عاجزا عن ادارة وضبط دينه العام، في ظل ازدياد نفقاته / الهدر / وتقلص وارداته المالية / الفساد / بلد يستورد بأكثر من ١٦ مليار دولار مقابل صادرات بالكاد تتجاوز ٢,٥ مليار دولار / نزيف العملات الصعبة / وهو البلد الذي هجره اكثر من ٣٥ ألفاً من خيرة شبابه وقواه العاملة العام الفات فقط باتجاه واحد، ONE WAY TICKET يأسا وإحباطا، وبالتالي فإنه من المرعب حقا ان ندخل اليوم عاما جديدا من خلال نفق، وبدون أفق، أي ZERO VISIBILITY، كوننا لم نعد نتكلم عن أزمة اقتصادية عابرة فحسب، بل نحن في وسط كارثة اقتصادية متفاقمة، تحولت الى كارثة مالية، لم تعد تنفع معها عمليات التجميل LIFTING للارقام والمؤشرات والبيانات، وهي قد تتحول ويلمح البصر، الى أزمة نقدية معقدة، مع ما يعنيه ذلك من احتمالات...!!!!

والتخلص من ادمان مهنة اضاءة الوقت والفرص امام البلد، وكذلك محاولة... نقول محاولة استعادة ثقة المواطن بهم!!! تمهيدا لاسترداد الدولة لدورها وتعزيز هيبتها، مما يؤهلنا لمواجهة التحديات والمهام الصعاب التي يجب التصدي لها بدءاً من اليوم الاول للعمل الحكومي والذي يجب ان يكون متجانسا ومتكاملا، وملتزمًا خدمة الوطن والمواطن، لا خدمة مصالح افراد وفرقاء، بمعنى ان يسير العمل الحكومي هذه المرة بقيادة رئيس الدولة وحكومته مباشرة وبالاتجاه المعاكس لما يجري حاليا، أي لا كما فرضه علينا مهووسو التحاوص وتناوش المغانم وإفراغ الخزينة طيلة العام الماضي، بمعنى الاصلاح الجدي والتغيير الهيكلية والبنوي، ومكافحة علنية للفساد والهدر، والخروج من دوامة الماحكة والمكايده، الى رحاب العمل والانتاج، وانتشال الملفات الشائكة والفضائحية من الأدراج والعمل السريع على تصفيتها والتوقف عن لفلفتها، ذلك ان اردنا فعلا تحقيق الاستقرار والازدهار، فقد كفانا تعطيلًا وابتزازًا.

فالحاجة باتت اليوم ملحة لاستعادة وجه لبنان الجميل الذي يليق بنا والذي سبق لبلدان وشعوب المنطقة والعالم ان عرفوه سابقا، نموذجًا للحضارة المتنورة، من خلال ريادة ابنائه في الفكر والثقافة والفنون، وفي الاعمال والتجارة ونسب النمو المرتفعة، وفرص العمل الفاتضة، وتدفق رؤوس الاموال، والاستثمارات وتميزه المناخي والجغرافي كمركز سياحي اقليمي فريد، بمواصفات دولية صيفا وشتاء، اضافة الى علو كعبه مصرفيا وطبيا واستشفائيا، هذا اللبنا الذي يشبهنا ونشبهه، هو أشد ما نتوق اليه اليوم. اذ اطلالة جديدة نريدها مع مطلع العام الجديد، ولم لا؟؟؟ فنحن نكون، او لا نكون، وسط تحولات جيوسياسية اقليمية مصيرية تهددنا بالحديد والنار. من هنا يبذل العهد وحكومته جهودا استثنائية لاستعادة ثقة الداخل والخارج بنا وبدولتنا وبقدرتنا على النهوض مجددا وهو ما تؤكد الأسرة العربية والدولية المرة ثلث المرة، وذلك من خلال مؤتمرات الدعم الدولية العديدة، ومؤخرا منتدى الاستثمار اللبناني البريطاني، الذي انعقد الشهر الماضي في العاصمة البريطانية والحضور الكثيف للمؤسسات المالية الدولية والمستثمرين ورجال الاعمال، استكشافا للفرص الواسعة التي تتبجح لهم مقررات PARIS CEDRE ومن ذلك ايضا انعقاد مؤتمر القمة العربية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في بيروت / حدث استثنائي في هذه الظروف بالذات / بما يعتبر مؤشرا وتأكيدا واضحين للاهتمام العربي والدولي بلبنان بلدا وشعبا، شرط... شرط ان نهتم نحن بأنفسنا، وباقتصادنا الذي يكاد ان يتحول الى ركام غير قابل لاستعادة الحياة، وضرورة إدراك خطورة الارتدادات المالية والتداعيات الاقتصادية التي

بالأمس، أسدلنا الستار على عام أسود آخر، تحولت فيه أحلامنا الى كوابيس، وسلسلة مفاجئة من الخيبات والاحباط، بحيث انزلت فيه أحوالنا من سيئ الى أسوأ. ونقولها بموضوعية، ان العام المنصرم كان كارثيا بكل المقاييس والمعايير، وذلك قولا وفعلا ومع عبورنا الى العام الجديد المثقل بالتحديات والمخاطر، يزداد شعورنا بالحاجة الماسة الى معجزة ما لإنقاذنا من براثن وأشداق أولئك الذين بتنا نخجل بهم وبأدائهم السياسي المقيت، والذي أبداع بطريك لبنان وراعيه بوصفهم أصحاب القلوب الفارغة من الولاء للوطن والاخلاص للشعب بما معناه حصولهم على علامة ZERO كبير في مادة الوطنية، وهو حقا رأي وصوت الشعب الذي نطق به الكاردينال الغاضب، وقد هاله ان نعبر الى العام الجديد وسط كم هائل من الخيبات والخسائر، ليس أقلها تفشي البطالة والضغوطات الاقتصادية والمالية، وأثقال ٩٠ مليار دولار ديناً عاماً، وتفاقم العجزات المقلقة، ناهيك عن الأوضاع المعيشية والاجتماعية المتردية، والتي تسببت بها وما تزال العريضة السياسية المتهورة والتي برع أربابها في كونهم اصحاب اختصاص حصري بالنيل من الفرص التي تتاح للبلد للنهوض من مصاعبه، واعتمادهم الضغط والابتزاز تقويضا لثقة ومساعي الاسرة العربية والمجتمع الدولي ومؤسساته المالية الهادفة الى دعمنا ومساعدتنا وقطع الطريق امام المستثمرين ورؤوس الاموال وتثبيط عزائم القطاع الخاص واصحاب المبادرات الفردية وارباب العمل. اذ هو عام آخر مضى غير مأسوف عليه، سنعمل على اسقاطه من حسابنا بعد ان كاد يسقطنا بالضربة القاضية K.O، لنحاول مع العام الجديد انقاذ ما يمكن انقاذه «بعدها باتت الأخطار اكبر من قدرتنا على تحملها» كلام صريح وخطير لرئيس البلاد على عتبة العام الجديد، هو بمثابة جرس انذار. المهم ان لا نسمح لواقعنا المرير والايام ان ينال من عزيمتنا وتصميمنا على النهوض مجددا. ذلك ان أماننا طريقاً طويلاً من العمل الشاق والجدي، تعويضا عما تراكم فوق أكتافنا من أثقال وأحمال، ليس أقلها تهوي تصنيفاتنا الائتمانية والسيادية، ودين عام يكاد ان يخرج عن السيطرة، وعجزات اقتصادية ومالية قاتلة، بالارقام والمؤشرات. أضف الى ذلك نزيف الأمانة ونخبة شباننا العامل بحيث تفشت البطالة لتتجاوز ٤٥٪، وسط تفاقم مقلق للأزمات المالية والاقتصادية والاجتماعية التي باتت تحاصرنا داخل بيوتنا وجيوبنا. وفي هذا الاطار وبداية، نرى ضرورة ان يسعى أولئك الذين يجهلون تماما معنى العمل السياسي النبيل / هم معروفون، ويؤشر عليهم يوميا باللبنان والكلام / الى اعتزال الوقاحة، وتقديم انفسهم للوطن والمواطن مع العام الجديد في حلة جديدة من حيث المصادقية والعمل الجدي،



لطالما كان شغفنا خلال السنوات الخمسين الماضية أن نوَقِّر  
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  
لتجذب المزيد من الفرص ونحقق الاستدامة في عالمنا.

# ابتكارات مستوحاة من احتياجاتك

فخر لنا أن نكون الشريك الرسمي  
إكسبو 2020 دبي



إكسبو 2020 دبي  
الإمارات العربية المتحدة

شريك أول رسمي

# طموحك مو بس علمه ورق..



## فیه البیسر نموّل طموحك

خيارك الأول للتمويل فیه المملكة العربية السعودية  
الأفراد – المنشآت الصغيرة والمتوسطة – الشركات



alyusrcompany



alyusr.com.sa | 920000711

د. احمد بن عبد الكريم الخليفي (محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA - ساما) :

## نشهد اصلاحات اقتصادية هادفة الى تنويع القاعدة الانتاجية وتحقيق استقرار ونمو اقتصادي مستدام



تعتبر مؤسسة النقد العربي السعودي ساما جهاز التنظيم الاكثر جدية ومهنية في القطاع المصرفي بمنطقة الخليج ويتولى ادارتها حاليا معالي الدكتور احمد بن عبد الكريم الخليفي صاحب الرؤى السديدة والعقل المنظم والناصح لأكبر مروحة علاقات نقدية مع المراجع العالمية، والذي شغل بين عامي ٢٠١١ و٢٠١٣ منصب المدير التنفيذي لمكتب المملكة لدى الصندوق الدولي، وقبل تعيينه محافظا منصب وكيل المحافظ للبحاث والشؤون الدولية في المؤسسة في الفترة بين ٢٠١٣ و٢٠١٦. والحائز جوائز مرموقة على جهوده وريادته وانجازاته.

المحافظ الخليفي طمأن الى ان المملكة تشهد حاليا سلسلة اصلاحات اقتصادية هادفة الى تنويع القاعدة الانتاجية وتحقيق استقرار ونمو اقتصادي مستدام، ونفى اي تأثير للحرب النقدية القائمة حاليا بين بعض الدول على العملة السعودية سواء في الاسواق الآنية او الآجلة.

واشار الخليفي الى ان مؤسسة النقد تنظر لعمليات الدمج بين البنوك او شركات التأمين في المملكة بصدر رحب لما في ذلك من نفع يعود على قطاعي البنوك والتأمين، وهذا بدوره يؤدي الى ظهور مؤسسات مالية قوية، متوقعا دورا مهما وفاعلا مستقبلا للمصارف السعودية في برنامج تطوير قطاع المال، مبديا حرص ساما على توفير السبولة الكافية لدعم الطلب من الاقتصاد الحقيقي وهي قادرة على ذلك.

وفي ما خص قطاع التأمين السعودي فقد اعتبره المحافظ الخليفي من القطاعات الناشئة والمهمة ومساهما في خدمة الاقتصاد الوطني والنهوض به، مبرزا هدف مؤسسة النقد المتمثل في تعزيز هذا القطاع عن طريق اصدار لوائح تنظيمية واضحة متعلقة بالنشاط الاشرافي عليه لخلق استراتيجيات فاعلة وأمنة لكل من المستهلك والمضمون. ماذا في تفاصيل المقابلة مع المحافظ الخليفي:

### ننظر الى عمليات الدمج بين البنوك او شركات التأمين بصدر رحب لما في ذلك من نفع يعود على قطاعي البنوك والتأمين

الاجمالي الامر الذي يؤكد حصافة سياسات  
الاصلاح الاقتصادي وتحفيز القطاع الخاص.

#### «ساما» تحتوي أي تأثير

يشهد العالم نوعا من الحرب النقدية،  
خصوصا بين الدولار الاميركي والعملات الاخرى  
مثل اليوان الصيني. هل برأيكم هناك اي تأثير لذلك  
على النقد في منطقة الخليج العربي او السعودية،  
وكيف؟

– لا اعتقد ان هناك حربا نقدية وانما هناك آراء  
تظهر احيانا من بعض الدول تشير الى ان دولا  
اخرى تقوم بخفض اسعار صرف عملاتها  
بهدف تحفيز الصادرات. ولكن في الوقت الحالي  
جميع دول مجموعة العشرين ملتزمة بعدم  
استخدام مثل هذه الاساليب. ونحن في المملكة  
لم نر اي تأثير على العملة السعودية من هذا الامر  
سواء في الاسواق الآنية او الآجلة. وفي حال  
رأينا اي تأثير في المستقبل من شأنه ان يؤثر  
على الاستقرار النقدي في المملكة، فسوف تقوم  
مؤسسة النقد العربي السعودي بدورها المعتاد  
في احتواء التأثير أيًا كان.

### لم تتأثر عملتنا بالحرب النقدية القائمة حاليا بين بعض الدول سواء في الاسواق الآنية او الآجلة

الصندوق الى نمو الاقتصاد بنسبة ٢,٢ في  
المئة، واود ان اوضح ان هذه التوقعات قد بنيت  
على توقع استمرار زيادة الانفاق الحكومي  
وتحيز القطاع الخاص والذي سيسهم في زيادة  
النشاط الاقتصادي في المملكة. وكذلك توقع  
ارتفاع انتاج المملكة من النفط وانعكاسه على  
تحقيق ارتفاع في نمو القطاع النفطي.  
وبالنسبة لعام ٢٠١٩، تشير التوقعات الى  
استمرار التحسن في معدل نمو الناتج المحلي

#### ٢,٢ نمو الاقتصاد السعودي في ٢٠١٨

شاركتم في الاجتماعات السنوية  
لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي في  
بالي. ما هو انطباعكم الذي استنتجتموه  
من هذه الاجتماعات، خصوصا وان  
صندوق النقد الدولي قدر حصول ارتفاع  
في معدلات نمو اقتصاد المملكة العربية  
السعودية؟

– بخصوص ارتفاع معدلات نمو اقتصاد  
المملكة المتوقعة للعام الحالي والمقبل، اود في  
البداية الاشارة الى ان المملكة تمر حاليا بسلسلة  
من الاصلاحات الاقتصادية الهادفة الى تنويع  
القاعدة الانتاجية وتحقيق استقرار ونمو  
اقتصادي مستدام. وعند النظر الى بيانات  
النصف الاول من عام ٢٠١٨، فقد حقق الناتج  
المحلي الاجمالي نموا نسبته ١,٤ في المئة  
مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق. كما شهد  
القطاع الخاص نموا نسبته ١,٥ في المئة مقارنة  
بنمو بلغ ٠,٤ في المئة خلال الفترة نفسها من  
العام السابق.  
وبالنسبة لكامل عام ٢٠١٨، تشير تقديرات

## التزام بالحفاظ على استقرار القطاع المالي

تشهد المملكة العربية السعودية عمليات دمج بين بعض البنوك او شركات التأمين، برأيكم الى اي مدى ستنجح هذه الاندماجات في تحقيق اهدافها؟

- عموماً اشارت مؤسسة النقد العربي السعودي في عدد من المحافل والندوات والاجتماعات السابقة الى مساندة وتقديم الدعم للبنوك والشركات الراغبة في الاندماج، حيث تقوم مؤسسة النقد بالتنسيق مع الجهات المختصة بالعمل على بناء أساس واضح في حال تمت عمليات من هذا النوع. الى جانب ان مؤسسة النقد تنظر لعمليات الاندماج بصدر رحب، لأن ذلك يعود بالنفع على قطاعي البنوك والتأمين. وهذا بدوره يؤدي الى ظهور مؤسسات مالية قوية، تخدم القطاع المالي وتخدم المتطلبات المستقبلية. ومؤسسة النقد ملتزمة في استراتيجيتها بالحفاظ على استقرار القطاع المالي ومتانته، وتطبيق الممارسات الدولية ذات العلاقة، والحفاظ على كفاءة رأس المال المصرفي والبشري، وتطوير متانة القطاع ودعمه لمواكبة التطورات الاقتصادية.

ونعتقد ان عمليات الدمج ستمكن الكيان الجديد من تحقيق احدي الركائز الاستراتيجية لبرنامج تطوير القطاع المالي، الهادف الى ايجاد قطاع مالي مزدهر يكون بمثابة عامل تمكين رئيس لتحقيق أهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠ وبحلول سنة ٢٠٣٠ يتوقع ان ينمو القطاع المصرفي بما يكفي لتمويل أهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠، وان يوفر مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات من خلال الجهات الفاعلة التقليدية والناشئة حديثاً.

## حث المصارف على مواكبة التطورات

ما هي نصيحتكم للمصارف السعودية المرحلة المقبلة؟

- يتمتع القطاع المصرفي في المملكة العربية السعودية بقدر كبير من القوة والمتانة والمرونة، وظهر ذلك جلياً أثناء فترة انخفاض اسعار النفط خلال العامين الماضيين، ومما لا شك فيه انه سيكون للمصارف السعودية دور مهم وفاعل مستقبلاً في برنامج تطوير القطاع المالي، وهو احد البرامج التنفيذية الاثني عشر لتحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠، والذي يسعى الى تطوير القطاع المالي ليكون قطاعاً مالياً متنوعاً وفعالاً لدعم تنمية الاقتصاد الوطني، وتحفيز الادخار

## سيكون للمصارف السعودية

### دور مستقبلي مهم وفاعل

### في برنامج تطوير

### قطاع المال

والتمويل والاستثمار، وزيادة كفاءة القطاع المالي لمواجهة ومعالجة التحديات، كما نسعى الى ان تكون المصارف السعودية قادرة على المنافسة بجدارة عالية اقليمياً وعالمياً، حيث ان استقرار هذا القطاع يعتبر ركيزة للاستقرار المالي للاستثمارات المحلية والاجنبية، وتنمية المخرجات ونحن ناثمنا نحث المصارف السعودية لمواكبة التطورات في قطاع الخدمات المالية لضمان قدرتها على المنافسة ورفع الكفاءة مع المحافظة على سلامتها.

## تطوير ادوات السياسة النقدية

ما هي أبرز معالم السياسة النقدية لـ «ساما»، لاسيما لجهة الموازنة بين مواجهة التحديات والمتطلبات الدولية وبين التحفيز الاقتصادي؟

- تتميز السياسة النقدية للمملكة بالاستقرار والثبات وتهدف الى المحافظة على استقرار سعر النقدي، بما في ذلك المحافظة على استقرار سعر صرف الريال، وكذلك حماية وتطوير النظام المالي، وتحرص مؤسسة النقد العربي السعودي على توافر السيولة النقدية الكافية لدعم الطلب من الاقتصاد الحقيقي. وترى المؤسسة ان اوضاع السيولة الحالية قادرة على دعم ذلك. وقد اثبتت السياسة النقدية للمملكة مرونتها وقدرتها على تحقيق اهدافها في ظل التطورات المحلية والدولية. وفي ما يتعلق بالموازنة بين مواجهة التحديات والمتطلبات الدولية والتحفيز الاقتصادي. يتوافر لدى مؤسسة النقد عدد من الادوات التي تستطيع من خلالها التأثير مثل نسب السيولة المتعلقة بالبنوك، وأذونات ساما، وعقود المبادلة وغيرها. وتقوم مؤسسة النقد بمراقبة وتحليل المؤشرات الاقتصادية والمالية بشكل دوري وتتعامل مع المتغيرات بما يعزز الاستقرار المالي. وتعمل مؤسسة النقد بشكل دائم على تطوير ادوات السياسة النقدية ونماذج التوقعات

لديها وذلك لمواكبة التطورات الاقتصادية المحلية والدولية. وتسعى المؤسسة في الوقت الحالي الى المساهمة في تنشيط وتعميق اسواق الدين المحلية، وذلك لأهميته في تطوير الاقتصاد وكونه جزءاً من رؤية ٢٠٣٠.

## تطوير آلية الاشراف على شركات التأمين

ما هي استراتيجيتكم لقطاع التأمين في العام المقبل؟

- يعتبر قطاع التأمين في المملكة من القطاعات الناشئة والمهمة، حيث يساهم في خدمة الاقتصاد الوطني والنهوض به. وتهدف مؤسسة النقد العربي السعودي الى تعزيز قطاع التأمين في المملكة وذلك وفق طرق عدة، اهمها اصدار لوائح تنظيمية واضحة متعلقة بالنشاط الاشرافي على قطاع التأمين لخلق استراتيجية فاعلة وأمنة لكل من المستهلك والمستفيد. وتعمل المؤسسة على تطوير الآلية المتبعة في الاشراف على شركات التأمين وجميع الشركات العاملة في القطاع (كشركات وكلاء التأمين، والوسطاء، والمعابنة وتقدير الخسائر، وتسوية المطالبات التأمينية). وذلك من خلال تبني آلية حديثة للاشراف على القطاع، حيث تم الانتقال من الطريقة التقليدية للاشراف الى الاطار الاشرافي المبني على تقييم المخاطر، والذي طبق حديثاً ويأخذ في الحسبان جميع المخاطر التي قد تتعرض لها الشركات العاملة في القطاع، سواء من ناحية المخاطر الاحترافية او من ناحية مخاطر سلوكيات السوق. وعليه، فإن الشركات يجب عليها ان تستثمر في البنية التحتية للنظام التقني وتدريب وتطوير كوادرها البشرية. اضافة الى تحسين الحوكمة في الشركات ليتسنى لها مواكبة هذه التطورات. كما تقوم مؤسسة النقد بتشجيع الشركات العاملة في القطاع خصوصاً تلك التي تستحوذ على حصص سوقية منخفضة، على الاندماج والاستحواذ لتكوين كيانات كبيرة تستطيع التغلب على مخاطر وتقلبات السوق. وجميع هذه الخطوات والمبادرات التي قامت بها المؤسسة تهدف بشكل اساسي الى النهوض بهذا القطاع ليكون قطاعاً قادراً على مواجهة التحديات، ويقدم افضل المنتجات والخدمات للمؤمن لهم ويحمي حقوقهم.



# الخبير المالية

أفضل مدير أصول على مستوى  
المملكة العربية السعودية  
ضمن جوائز "إسلامك بزنس أند فايننس" للعام ٢٠١٨م

الخبير المالية الشركة المتخصصة في إدارة  
الأصول والاستثمارات البديلة منذ العام ٢٠٠٨م.



## الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني (محافظ مصرف قطر المركزي): سياستنا النقدية تركز على ثبات سعر صرف الريال أمام الدولار الأميركي



### ضرورة تطوير الإطار المؤسسي لتعزيز دور القطاع الخاص في تنمية الاقتصاد وخلق فرص عمل

يعمل مصرف قطر المركزي على المحافظة على قيمة النقد وتأمين الاستقرار النقدي وكجبهة تنظيمية ورقابية وإشرافية عليا لكافة الخدمات والأعمال والأسواق والأنشطة المالية التي يتم تنفيذها في الدولة أو من خلالها، وفقاً لأفضل المعايير والممارسات الدولية، وعلى إيجاد قطاع للخدمات والأعمال والأسواق والأنشطة المالية، يستند الى قواعد السوق ويتمتع بالاستقرار والشفافية والتنافسية والحوكمة، كما وينشط المركزي في مجال تعزيز الثقة العامة في الدولة كمركز عالمي رائد للخدمات والأعمال والأسواق والأنشطة المالية، مع ضمان التطور المنتظم لقطاع الخدمات والأعمال بما يواكب أهداف التطور الاقتصادي والتنمية الشاملة في قطر.

محافظ المصرف الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني اعتبر انخفاض أسعار النفط والغاز الطبيعي أهم التحديات الاقتصادية التي واجهت دول المنطقة، وشرح السياسة النقدية التي يتبعها المصرف والمرتكزة على ثبات سعر صرف الريال القطري أمام الدولار الأميركي، والدور الذي يؤديه المصرف في حال تغير أسعار الفائدة وتحفيز النشاط الاقتصادي في حال وجود تباطؤ اقتصادي أو ارتفاع في معدلات التضخم، ورأى ضرورة تطوير الإطار المؤسسي لتعزيز دور القطاع الخاص في تنمية الاقتصاد وخلق فرص عمل جديدة، مذكراً بأن التنوع الاقتصادي جزء من رؤية قطر ٢٠٣٠ وتطوير القطاع الصناعي جزء مهم لتحقيق الإكتفاء الذاتي، مشيراً الى إصدار المركزي نسخة حديثة من التعليمات في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨ لتحل مكان التعليمات السابقة تعنى بمخاطر التقنيات الحديثة والخدمات المصرفية الإلكترونية، حرصاً على الحد من المخاطر التي يمكن ان تتعرض لها البنوك والمؤسسات المالية في الدولة، كاشفاً عن أهداف الإستراتيجية الثانية لتنظيم القطاع المالي (٢٠١٧ - ٢٠٢٢) وأبرزها تطوير الأسواق المالية ودعم الابتكار المالي وتعزيز البنية التحتية للسوق والسيولة. وبالنسبة الى الدور الرقابي والإشرافي على قطاع التأمين القطري والذي أنيط بالمركزي بموجب القانون رقم ١٣ لسنة ٢٠١٢، أوضح المحافظ انه تم إصدار التعليمات التنفيذية للقطاع ومبادئ الحوكمة للشركات للمرة الأولى، منوهاً بالتصنيف المتميز الذي حافظ عليه بين الأسواق الإقليمية برغم الحصار. وهنا تفاصيل الحوار:

#### ثبات سعر صرف الريال

■ ما هي التحديات الاقتصادية التي تواجه المنطقة؟

– يعتبر انخفاض أسعار النفط العالمية والغاز الطبيعي المسال من أهم التحديات الاقتصادية التي واجهت دول المنطقة المصدرة للنفط والغاز على المديين القصير والبعيد، وقد أثر الهبوط الملحوظ في أسعار النفط العالمية في عام ٢٠١٥ سلباً على دول المنطقة، وكانت أبعاد هذا التأثير مختلفة من

دولة الى أخرى حسب قوة اقتصاد كل دولة. كما تعتبر الخلافات الجيوسياسية من أهم العوامل التي تؤثر على اقتصادات دول المنطقة وقد تشكل هذه الخلافات عائقاً لعمليات التبادل التجاري بين تلك الدول.

■ ما هي أبرز معالم السياسة النقدية التي يعتمدها المصرف، ولا سيما لجهة الموازنة بين مواجهة التحديات والمتطلبات الدولية، وبين التحفيز الاقتصادي؟  
– إن الهدف الأساسي للسياسة النقدية التي يتبعها المصرف هو المحافظة على ثبات سعر صرف الريال القطري أمام الدولار الأميركي، وبناء عليه، يتم رسم وتنفيذ السياسة النقدية لإدارة معدلات الفائدة قصيرة الأجل بين البنوك، بما يحافظ على استقرار سعر التعادل بين الريال والدولار كهدف

تشغيلي. ويعتبر سعر الفائدة على ودائع المصرف المؤشر الرئيسي للسياسة النقدية، وتمثل الحسابات الجارية للبنوك التجارية لدى مصرف قطر المركزي المفهوم الأساسي للسيولة في ما يتصل بالسياسة النقدية للمصرف، حيث ان هذه الودائع يمكن استخدامها في أي وقت كوسائل للدفع بمبادرة منها. ويطلق اسم «السيولة الأولية» أو «سيولة الريال القطري» على هذه الودائع، ويعمل مصرف قطر المركزي على متابعة أسعار الفائدة

العالمية، وبالأخص سعر الفائدة الفيدرالي، وذلك للحفاظ على سعر التعادل، وبناء عليه يقوم مصرف قطر المركزي بتغيير أسعار الفائدة عند حاجة الاقتصاد القطري لتحفيز النشاط الاقتصادي في حالة وجود تباطؤ اقتصادي أو وجود ارتفاع في معدلات التضخم.

#### التنوع الاقتصادي

■ في رأيكم ما الإصلاحات المطلوبة لتعزيز النمو وإيجاد فرص العمل؟  
– تتمثل أهم الإصلاحات المطلوبة لتعزيز النمو وإيجاد فرص عمل في التركيز على تطوير الإطار المؤسسي لتعزيز دور القطاع الخاص في تنمية



## يتمحور دورنا بالاشراف والرقابة والتأكد من التزام شركات التأمين بالالتزامات القانونية والرقابية وكذلك الحفاظ على مستويات مطمئنة من السيولة والملاءة المالية

إطار رؤية قطر ٢٠٣٠، وهي بذلك تمثل الأولويات الاستراتيجية لمصرف قطر المركزي للسنوات المقبلة، حيث يقوم المصرف بالتركيز على مبادرتين أساسيتين هما التطوير والاستراتيجية، فمن ناحية التطوير، يأخذ المصرف في الاعتبار العمل على استراتيجية الشمول أو التثقيف المالي، وهي استراتيجية هدفها الوصول الى توسيع قاعدة القطاع المالي من خلال اتخاذ الإجراءات اللازمة في جانبي العرض والطلب، ويكمن العامل الأساسي في تنفيذ هذه الاستراتيجية في تشجيع قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يتوافق بدوره مع هدف رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ واستراتيجية التنمية الوطنية ٢٠١٨ - ٢٠٢٢ لتحقيق التنوع الاقتصادي وتشجيع مساهمة القطاع الخاص بشكل أكبر. أما من الناحية الإستراتيجية فيسعى المصرف لتطبيق استراتيجية التكنولوجيا المالية «فينتك» بهدف إنشاء «مركز التكنولوجيا المالية» في الدولة، كما يعمل المصرف بشكل دائم على تعزيز الأنظمة الرقابية والإشرافية للتأكد من سلامة واستقرار وتماسك النظام والتأكد من مرونته بما يكفي للتصدي للتحديات الإقليمية والعالمية.

### تصنيف متميز لقطاع التأمين

■ برأيكم، كيف تقيمون وضع شركات التأمين في قطر؟ ما هي التحديات التي تواجهها؟ وكيف تقيمون الوضع؟ وما دور المصرف المركزي في الإشراف عليها؟  
- بموجب احكام قانون مصرف قطر المركزي وتنظيم المؤسسات المالية الصادر بالقانون رقم ١٣ لسنة ٢٠١٢ والذي تم اسناد الاشراف والرقابة على قطاع التأمين الى المصرف حيث بدأ العمل

به في مطلع عام ٢٠١٣، ومنذ ذلك الحين قام المصرف بوضع القواعد التي ينطلق منها العمل التأميني، حيث تم اصدار التعليمات التنفيذية لقطاع التأمين ومبادئ الحوكمة لشركات التأمين وذلك للمرة الأولى في الدولة.

ونتيجة لذلك حافظ قطاع التأمين بدولة قطر على تصنيف متميز بين الأسواق الإقليمية، وذلك على الرغم من الحصار الجائر المفروض على الدولة منذ أكثر من عام ونصف، والظروف الجيوسياسية التي تمر بها منطقتنا، فقد استطاعت التعاطي بمرونة مع المستجدات والتحديات التي يمر بها قطاع التأمين في الدولة. اما بخصوص سؤالكم حول اهم التحديات التي تواجه شركات التأمين في الدولة، فيمكن القول ان اهم تلك التحديات على الاطلاق تتمثل في قدرتها على المنافسة في الاسواق الإقليمية والعالمية، ونحن نعتقد ان شركائنا المحلية قادرة على المنافسة، اما بخصوص دور مصرف قطر المركزي في الاشراف على هذا القطاع المهم من قطاعات الاقتصاد الوطني، فإنه يتمحور اساسا في الاشراف والرقابة والتأكد من التزام شركات التأمين بالالتزامات القانونية والرقابية، خصوصاً في ما يتعلق بمجال مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب، وكذلك الحفاظ على مستويات مطمئنة من السيولة والملاءة المالية. ■

الإقتصاد وخلق فرص عمل جديدة، فالتنوع الإقتصادي يتحقق من خلال تعزيز دور القطاع الخاص. حيث يعتبر التنوع الإقتصادي جزءاً من رؤية قطر ٢٠٣٠ وتعمل دولة قطر قدماً على تحقيق هذا الهدف. وأيضاً فإن تطوير القطاع الصناعي يعتبر جزءاً مهماً لتحقيق الاكتفاء الذاتي وتعزيز النمو الإقتصادي وخلق فرص عمل جديدة.

■ التحديات الإلكترونية CYBER ATTACKS أصبحت الشغل الشاغل للمصارف والشركات العالمية. هل من تعاميم أصدرها مصرفكم المركزي لحماية المصارف والمودعين؟

- تنبّه مصرف قطر المركزي لمثل تلك التحديات منذ وقت بعيد، حيث أصدر المصرف في عام ٢٠١٢ تعليمات للبنوك العاملة بالدولة بشأن مخاطر التقنيات الحديثة والخدمات المصرفية الإلكترونية، ونظراً للتطور الكبير الذي تشهده تلك التقنيات وما قد يصاحبها من مخاطر، وحرصاً من مصرف قطر المركزي على متابعة ذلك التطور والحد من المخاطر التي يمكن ان تتعرض لها البنوك والمؤسسات المالية بالدولة، فقد تم إصدار نسخة حديثة من التعليمات في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨ لتحل محل التعليمات السابقة. كما أصدر المصرف تعليمات المخاطر التكنولوجية لمحال الصرافة

في عام ٢٠١٥، وتم الإنتهاء من إصدار مسودة تعليمات المخاطر التكنولوجية لشركات التأمين والهدف من كل هذه التعليمات هو مواكبة التطور والحرص على سلامة وأمن المعلومات والبنية التحتية المالية في القطاع المالي بالدولة، كما يقوم المصرف بإرسال نصائح وإنذارات مباشرة الى المؤسسات المالية كجزء من عملية الإنذار المبكر، لتحذيرهم من أية مخاطر أو تهديدات أو نقاط ضعف قبل حدوث أي حادث.

### الاستراتيجية الثانية لتنظيم القطاع المالي

■ ما هي الأولويات الإستراتيجية لمصرفكم المركزي للسنوات الخمس المقبلة؟  
- قام مصرف قطر المركزي بالتعاون والتنسيق مع هيئة قطر للأسواق المالية وهيئة تنظيم مركز قطر للمال في كانون الأول (ديسمبر) من عام ٢٠١٧ بإطلاق الخطة الاستراتيجية الثانية لتنظيم القطاع المالي (٢٠١٧ - ٢٠٢٢) والتي تتضمن خمسة أهداف استراتيجية رئيسية هي:  
(١) تنظيم القطاع المالي ودعم التعاون الرقابي.  
(٢) تطوير الأسواق المالية ودعم الابتكار المالي وتعزيز البنية التحتية للسوق والسيولة.

(٣) الحفاظ على نزاهة النظام المالي والثقة فيه.

(٤) الشمول المالي وتعزيز الوصول الى النظام المالي واستخدامه.

(٥) تطوير رأس المال البشري ودعم المواهب والكفاءات.

وهذه الخطة تهدف الى وضع الأطر التوجيهية في الدولة لتوجيه جهودها لبناء قطاع مالي قوي يتميز بالمرونة ويحقق النمو الإقتصادي المستدام في



### أصدرنا تعليمات

## تعنى بتنظيم مخاطر التقنيات الحديثة والخدمات المصرفية الإلكترونية



# 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



## محافظة بنك الكويت المركزي الدكتور محمد الهاشل:

### لا مفر من إصلاحات مالية واقتصادية شاملة

إلى نسبة ٧ في المئة، مع زيادة الودائع المحلية بنسبة ٦,٦ في المئة مرجعا ذلك بشكل جزئي إلى الارتفاع النسبي لأسعار النفط الأمر الذي ساهم في تمتع القطاع المصرفي بقاعدة تمويل مستقرة لتشكّل الودائع لأجل نحو ٦٤,٧ في المئة من إجمالي الودائع.

أضاف أن جودة أصول النظام المصرفي تحسنت على مر السنين وواصل مستوى القروض غير المنتظمة ومعدلها تراجعها إلى مستوى منخفض جديد، حيث تراجع معدل إجمالي القروض غير المنتظمة إلى مستوى تاريخي منخفضا بنسبة ١,٩ في المئة في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧ وهو أقل من النسبة المسجلة قبل الأزمة المالية العالمية البالغة ٣,٨ في المئة في عام ٢٠٠٧.

وارجع المحافظ التحسن في جودة الأصول بشكل

جزئي إلى سياسة الشطب الفعالة مع وفرة المخصصات الرأسمالية لمواجهة التقلبات الاقتصادية، معتبرا خفض معدل القروض غير المنتظمة خلال السنوات القليلة الأخيرة إلى نسبته الحالية إنجازا جديرا بالاعتبار خصوصا إذا ما قورن بمعدل عام ٢٠٠٩ البالغة نسبته ١١,٥ في المئة.

وأشار إلى أن هذه النسبة تزامنت مع بقاء معدل تغطية المخصصات إلى إجمالي القروض غير المنتظمة مرتفعا عند نسبة ٢٣٠ في المئة، وهو بلا شك أعلى من المعدل المسجل قبل الأزمة المالية العالمية الذي بلغ ٨٧ في المئة في عام ٢٠٠٧. وأوضح أن انكشاف البنوك على أسواق الأسهم تراجع باطراد حيث بلغت نسبة استثمارات البنوك في الأسهم حوالي ١٥,٦ في المئة من إجمالي استثماراتها، في حين بلغت نسبة أسهم الشركات المقدمة كضمانات حوالي ١٨,٨ في المئة من إجمالي الضمانات لدى البنوك.

وذكر أن البنوك الكويتية واصلت تحقيق أرباح مجمعة خلال عام ٢٠١٧ حيث سجل صافي تلك الأرباح ارتفاعا بنسبة ٨,٩ في المئة، مقارنة بـ ٨,٥ في المئة في عام ٢٠١٦ في حين ظل مستوى معدل كفاية رأس المال للقطاع قويا بنسبة ١٨,٤ في المئة بينما استمرت البنوك الإسلامية في الحفاظ على معدل كفاية رأسمال أعلى من البنوك التقليدية.

وعن البورصة قال الهاشل أنها حققت أرباحا جيدة خلال ٢٠١٧، حيث أغلق المؤشر السعري على ارتفاع نسبته ١١,٤ في المئة، مدفوعا بقرار شركة (فوتوسي راسل) بترقية بورصة الكويت إلى سوق ناشئة وشراء شركة (عمان تل) لأسهم شركة زين وتحسن المقومات الاقتصادية بصفة عامة، مبينا أن المؤشر الوزني ارتفع بنسبة ٥,٦ في المئة مما جعل البورصة ثاني أفضل سوق للأوراق المالية من حيث الأداء في مجلس التعاون.

وبين أن قطاع العقار تعافى جزئيا بفضل عودة النشاط للقطاع السكني الذي حقق نموا قويا بنسبة ٢١,٧ في المئة من حيث قيمة المبيعات في ٢٠١٧. في وقت تراجع السوق في المجل بنسبة ٧,١ في المئة بسبب ضعف أداء القطاعين الاستثماري والتجاري اللذين تراجعوا بنسبة ١٩,٢ و ٣٧,٤ في المئة على التوالي.

أضاف أن قيمة المعاملات باستخدام أجهزة الصرف الآلي وأجهزة نقاط البيع زادت في ٢٠١٧ بنسبة ٤,٢ و ١٠,١ في المئة على التوالي، مشير إلى أن حصة قيمة المعاملات من خلال أجهزة الصرف الآلي هي الأعلى إذ بلغت ٥٥ في المئة في حين كانت معاملات أجهزة نقاط البيع من حيث عدد المعاملات هي الأعلى حيث بلغت ٦٨ في المئة.

وأشار إلى استمرار قوة ومثانة القطاع المصرفي المحلي وسط توقعات بارتفاع نمو الائتمان المصرفي للقطاع الخاص في ضوء التأكيدات بمواصلة النمو في الإنفاق العام الرأسمالي ضمن خطة التنمية الوطنية «كويت جديدة».



أكد محافظ بنك الكويت المركزي الدكتور محمد الهاشل، أن ارتفاع أسعار النفط يمثل فرصة للإصلاحات الشاملة، خصوصا إذا استمرت الأسعار على مستوياتها الحالية، لافتا إلى أنه من المتوقع ارتفاع الإيرادات النفطية مرة أخرى بسبب ارتفاع الإنتاج، بعد قرار منظمة أوبك بشأن أهداف الإنتاج الجديدة، مؤكدا أن الارتفاع القوي في الأسعار سيشكل متفاسا آخر للحكومة، «ولكن لا مفر من إجراء إصلاحات مالية واقتصادية شاملة للحد من الاعتماد على الإيرادات النفطية».

وأوضح الهاشل، بمناسبة إصدار تقرير الاستقرار المالي لعام ٢٠١٧ الذي يعدّه ويصدره البنك، في إطار تعزيز الشفافية والافصاح العام، أنه بفضل وفرة المدخرات المالية وتدني مستوى الدين العام يمكن للكويت تحمّل هذه الإصلاحات، بحيث تسير بمستوى

تدريجي مع ضمان حسن تطبيق جميع الإجراءات الضامنة لذلك، لاسيما وأن الحكومة اتخذت بالفعل بعض الإجراءات، ولكن على نطاق محدود، ولا تزال هناك جوانب يجب أن تلقى الاهتمام اللازم والمستمر في سبيل إنجاح تلك الإصلاحات. وقال: إن أهم هذه الجوانب ترشيد النفقات وإصلاح الدعم وزيادة الإيرادات غير النفطية، وطرح برامج تحفيزية لتشجيع المواطنين على العمل في القطاع الخاص وتنويع الأنشطة الاقتصادية عموما.

وأعرب محافظ «المركزي» عن أمله في أن لا تكون الزيادة الأخيرة في أسعار النفط، سببا لتأخير الإصلاحات الضرورية، حيث أن ذلك لن يجعل الدولة بمنأى عن أي تقلبات مستقبلية محتملة في أسعار النفط، الأمر الذي سوف يلقي بمخاطره على قوة ومثانة القطاع المصرفي.

أضاف: أن القطاع المصرفي الكويتي تمكن في ٢٠١٧ من مواجهة أزمة هبوط أسعار النفط التي حدثت في الفترة من ٢٠١٤ حتى ٢٠١٦ وآثارها السلبية، موضحا أن سعر صرف الدينار ارتفع أمام الدولار بنسبة ١,٤ في المئة خلال عام ٢٠١٧.

وأشار إلى أن النظام المصرفي الكويتي حافظ على سلامته واستقراره خلال ٢٠١٧، وسجل الائتمان المصرفي نموا معتدلا رغم سداد مجموعة من قروض الشركات وواصل معدل القروض غير المنتظمة انخفاضه للسنة الثامنة على التوالي ليصل إلى مستويات متدنية غير مسبوقه بفضل السياسة الفعالة لشطب الديون المتعثرة مدعوما بوفرة المخصصات الرأسمالية لمواجهة التقلبات الاقتصادية.

وقال الهاشل أنه يمكن إرجاع مسار الأداء الإيجابي للصناعة المصرفية بالكويت إلى كل من العوامل الخاصة بالصناعة والظروف التشغيلية العامة، إذ أن البنوك الكويتية شهدت على الصعيد الداخلي أزمة هبوط أسعار النفط من مركز قوة، لاسيما في ظل المستويات المنخفضة للقروض غير المنتظمة، وارتفاع مستوى المخصصات التي بنيت خلال أوقات اليسر في إطار تعليمات «المركزي» الاستباقية.

أضاف أنه على الصعيد الخارجي ظل الإنفاق الرأسمالي الحكومي عند مستوياته المرتفعة دون تراجع، مما ساعد على تحييد البيئة الاقتصادية المحلية عن تداعيات الهبوط الحاد في أسعار النفط، وبدعم من الاحتياطات المالية للدولة والقروض العامة، سواء المحلية أو الدولية حيث ساعدت السياسة المالية التوسعية الحكومة على دعم النشاط الاقتصادي وتعزيز الثقة وخلق بيئة تشغيلية مواتية للبنوك المحلية.

وذكر أن القطاع المصرفي الكويتي حقق نموا ملحوظا خلال عام ٢٠١٧، على خلفية زيادة الائتمان للقطاع الخاص وارتفاع مستوى الاستثمارات، إذ حققت الأصول المصرفية نموا نسبته ٧,٤ في المئة، مبينا أن الزيادة في الائتمان المحلي بنسبة ٣,٩ في المئة تعتبر أفضل نسبيا مقارنة بـ ٢٠١٦.

وقال إن وتيرة النمو في إجمالي الودائع المصرفية تسارعت خلال عام ٢٠١٧



# البنك الأهلي الكويتي ضمن أكثر 10 بنوك أماناً في الشرق الأوسط للمرة الثانية على التوالي

الأهلي أسهل



أهلاً أهلي 1 899 899

eahli.com

## في ظل الاقتصاد المتهاوي والمخاوف على الوضع المالي وبعد حزمة العقوبات الأميركية الثانية على حزب الله رياض سلامة (حاكم مصرف لبنان): الاستقرار النقدي ثابت ومستمر والمصارف محصنة

بعيدين عن واقع المنطقة. ورأى سلامة ان الإصلاحات هي من مسؤولية الدولة وليس مصرف لبنان، لافتاً الى أننا «نواجه عجزين مهمين: عجز الموازنة وعجز الميزان التجاري، ما ينعكس على النشاط ويشكل ضغطاً على الفوائد التي ليست هي السبب الوحيد، لان الثقة والرؤية هما أساس أيضاً».

ويشدّد سلامة أنه «علينا أن ننمّي اقتصادنا، ومستقبل لبنان الإقتصادي يرتكز على قطاع المال والنفط واقتصاد المعرفة»، مشيراً إلى «ان طموحنا أن يتجاوز النموّ في لبنان نسبة الـ ٢ في المئة، لكنه ليس كذلك لأن هناك عجزاً كما أن أوضاع المنطقة لا تساهم في ذلك».



رغم الظروف الضبابية التي تحيط بالوضع الاقتصادي والمالي في لبنان، يستمرّ حاكم مصرف لبنان رياض سلامة في التشديد على أنّ الليرة اللبنانية مستقرة، وسعرها ثابت تجاه الدولار الأميركي وسائر العملات الأجنبية. ويُطمئن الى استقرار الوضع النقدي، بقوله إن «مصرف لبنان محصّن في وجه أيّ طارئ، ستبقى الليرة عملة مستقرة، لأن المعطيات الرقمية تؤكّد ذلك رغم كل الضجة والشائعات والحملات والتقارير السلبية التي أيضاً واجهها لبنان منذ ٢٠١٥».

ولأن الثقة التي يتمتع بها الوضع النقدي والمالي في البلد، والتي كرّسها الحاكم أدت الى

دخول مليارات الدولارات إلى البلد، وكل الكلام الذي قيل عن خروج ودائع من لبنان غير صحيح، الأمر الذي يؤكّد الثقة المحلية والعالمية بالقطاع المصرفي اللبناني الذي عزّز استقطاب الودائع والتحويلات من الخارج عبر رفعه أخيراً، الفائدة على الليرة اللبنانية والدولار الأميركي، مع تجبير الفائدة الأكبر لليرة، كتدبير آمن من أي انزلاقات سياسية أو أمنية طارئة قد تنعكس سلباً على الوضعين المالي والاقتصادي.

هذا جزء بسيط من الاستراتيجيات النقدية والمالية التي اعتمدها من صُنّف من افضل حكام المصارف المركزية في العالم في العام ٢٠١٨، بعد حيازته على درجة (A) من بين ٨٥ حاكم مصرف مركزي في العالم في تقرير عام ٢٠١٨ لمجلة غلوبال فاينانس Global Finance، وهي من اهم المجالات الاقتصادية في العالم، وذلك للمرة الثالثة بعد ما كان قد حاز على هذا التصنيف عامي ٢٠١١ و ٢٠١٧.

يجول سلامة حول العالم لحماية الوضع المالي والنقدي في لبنان والمحافظة على استقرار الليرة، ويعتبر أنّ إعطاء رؤية اقتصادية ومالية للبنان غاية في الأهمية، وها نحن نشهد تقهقر الليرة التركية وشبه افلاس اليونان وأزمة اسبانيا وإيطاليا المالية، وتراجع الروبل الروسي وسقوط الجنيه المصري والليرة السورية والدينار العراقي، فيما لبنان يجتاز ازماته المالية بفضل الحرص الكبير واليومي الذي يبديه سلامة في الحفاظ على الوضع المالي والعملة الوطنية والقطاع المصرفي وودائع الناس وإدخاراتهم في المصارف.

قصة إنجازات لا تحصى وثقة كبيرة يمثلها الحاكم سلامة، امتدت طوال ٢٥ سنة ولا تزال مستمرة حاملة معها المزيد من الاطمئنان والاستقرار في الوضع النقدي والمتانة في العملة الوطنية في ظل استمراره على رأس القيادة في مصرف لبنان. يشرح سلامة أنّ وكالات التصنيف الدولية مثل «ستاندر أند بورز» و«موديز» وغيرهما، أبقت على تصنيف لبنان المالي الإيجابي، وأنه ليس معرّضاً للتراجع رغم الأحداث الإقليمية التي تحيط بهذا الوطن وتداعياتها في الداخل من أزمات معيشية وغيرها، مذكراً أنه وفق احصاءات صندوق النقد الدولي فإن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حققت نمواً بلغ نحو ٢٪، الكويت ١,٢٪ والإمارات العربية المتحدة ١,٧٪، فيما الفوائد في هذه البلدان منخفضة لكنها لم تحقق نمواً يُذكر في إقتصاداتها. ويقول: «إن سلسلة الرتب والرواتب أدت إلى ارتفاع الرواتب في القطاع العام، لكن في الوقت عينه، خسرنا الإستثمارات ولم تزد الإنتاجية، فيما التضخم يبلغ بين ٧٪ و ٨٪».

### «سيدر» قادر على توليد النمو

ورأى سلامة أن المشروع الوحيد الذي لدينا اليوم ونتمسك فيه هو مشروع «سيدر» الذي يفترض ان يعيد تأهيل البنية التحتية القادرة على توليد النمو، معرباً عن اعتقاده أن النمو في لبنان عام ٢٠١٨ سيكون بين ١,٥ و ٢٪، ما يؤكّد أننا غير

### خرائط تطبيق سيدر تحتاج الى سنة

وفي ما يتعلق بالإقراض يوضح سلامة أن «القطاع المصرفي في لبنان سلف القطاع الخاص بنحو ٦٠ مليار دولار، فيما حجم هذا القطاع لا يتجاوز ٥٢ مليار دولار. والمصارف في هذه الحال لا تستطيع أن تقوم بمزيد من التسليفات لهذا القطاع باعتبار أن النولم يتحقق حتى تاريخه». معتبراً أن «ما تستطيع المصارف أن تفعله راهنا هو أن تسير في تنفيذ مقررات مؤتمر «سيدر» كي يتحقق النمو في الإقتصاد اللبناني، علماً أن خرائط تطبيق «سيدر» تحتاج إلى سنة في حال تقرر المضي بمجرياته، لكن تبقى الأمور مرهونة في لبنان في ظل الخلافات السياسية الراهنة التي يتولد منها عدم تأليف الحكومة، وغياب الرؤية وعدم إقرار الموازنة العامة وغيرها».

وفي موضوع التعميم الذي أصدره «مصرف لبنان» أخيراً والذي يمنع بموجبه المصارف من أن تزيد صافي تسليفاتها إلى القطاع الخاص بالليرة اللبنانية، عن ٢٥ بالمئة من مجموع الودائع لديها بالليرة، يعلق سلامة أنّ «التعميم هي للحفاظ على الإستقرار النقدي وهي غير قابلة للتعديل».

### عودة القروض الاسكانية بيد وزارة المال

ويؤكّد حاكم مصرف لبنان أنّ البنك المركزي مستمرّ في دعم الاقتصاد عموماً والإسكان خصوصاً، مطمئناً اللبنانيين «القروض الإنتاجية مستمرة. وبالنسبة للقروض السكنية، سيحدّد مصرف لبنان رزماً تحفيزية جديدة للقروض السكنية في الـ ٢٠١٩ على أن يحدّد المجلس المركزي القيمة في وقت لاحق».

ويذكر بأن «مصرف لبنان دعم قطاع الإسكان بـ ٨٠٠ مليون دولار في العام ٢٠١٨، كما دعم هذا القطاع في العام ٢٠١٧ بنحو مليار و ٢٠٠ مليون دولار، فيصبح مجموع الدعم خلال سنتين مليار دولار، ورغم ذلك لم يتحقق النمو المنشود في هذا القطاع. وهذا يعود إلى أن الدعم ذهب في اتجاه الشقق الكاسدة، فتبخر مبلغ الدعم. علماً أن مصرف لبنان يتابع دعمه لقروض مشاريع المعرفة الرقمية، البيئة، الطاقة المتجددة وغيرها». مجدداً القول بأن «المصرف ليس معنياً بالسياسة الإسكانية في لبنان»، يؤكّد أنّ «عودة العمل بالقروض الإسكانية رهن بقرار وزير المال».

### العملة الرقمية باكورة الاقتصاد الرقمي

وبالعودة الى اقتصاد المعرفة نجد أن حاكم المركزي يؤكد على أن اقتصاد المعرفة الرقمية قطاع أساسي إذا أراد لبنان أن يتمتع بالقدرة التنافسية في اقتصاده، بقوله «القطاع الرقمي مفيد ومهم للسياحة والصناعة والزراعة والقطاع المصرفي ومصرف لبنان مستمرّ في دعم الشركات الناشئة التي تُعتبر من المبادرات التي تبقى اللبناني في بلده».

# ظلي العيد يطلّ على الكلّ

ينعاد عليكُن  
٢٠١٩



## رشيد محمد المعراج (مافظ مصرف البحرين المركزي):



### نتائج البنوك البحرينية جيدة

### وتطبق جميع الأنظمة الرقابية ومتطلبات بازل ٣

يُعنى مصرف البحرين المركزي بمسؤولية المحافظة على الإستقرار النقدي والمالي في مملكة البحرين من خلال تطبيق أفضل المعايير الدولية. وهو السلطة الرقابية الوحيدة التي تشرف على القطاع المالي البحريني. أعرب محافظ المصرف المركزي في مملكة البحرين رشيد محمد المعراج عن اطمئنانه لوضع البنوك البحرينية ونتائجها المحققة، وأكد تطبيق جميع الأنظمة الرقابية الجديدة ومتطلبات بازل ٣، معتبراً ان الدور المنوط بالمركزى يفرض جاهزيته التامة لمعالجة أي مخاطر نقدية، واجداً أنه من الأفضل تحول بعض البنوك الإستثمارية المحلية الى شركات استثمارية باعتبار ان ذلك يتيح لها تحقيق عوائد استثمارية أعلى.

للإزمات التي تشهدها الساحة العالمية تداعيات على المنطقة واحيانا اخرى لا يكون لها تأثير مباشر.

#### التحول الى شركات استثمارية

■ تحول بعض البنوك الإستثمارية البحرينية الى شركات استثمارية، بم تعلقون على ذلك وما مدى اهمية عمليات الدمج في القطاع المصرفي؟

– النسبة الاكبر من هذه البنوك ذات طابع استثماري، في حين انه مع تشدد المعايير الرقابية بات من الصعب على البنوك الاستثمارية استكمال عملها كالسابق بسبب القيود المفروضة على طبيعة الاستثمار والفترة الزمنية التي يحتاجها، لذا من الافضل على هذه البنوك التحول الى شركات استثمارية مما يتيح لها تحقيق عوائد استثمارية اعلى.

من جهة أخرى، نحن ندعم فكرة اندماج المصارف وتشكيل كيانات مصرفية كبيرة.

■ بم تعلقون على موضوع التكنولوجيا المالية الذي تم التطرق اليه والتحديات الناجمة عنه في المنتدى السنوي الأول لجمعية مصارف البحرين؟

– لدى اسواقنا العربية والخليجية كوادر شابة ومؤهلة تكنولوجياً، فضلاً عن امتلاكها قدرات وامكانات ضخمة، وبدورنا كمصرف مركزي علينا العمل على تلبية طموحاتهم والتصدي لجميع المعوقات امام تقديم الحلول كون التكنولوجيا المالية واقعا يجب التعامل معه ومواكبته. ■

#### لا تأثير على قدرة البنوك التشغيلية

■ ما هي ابرز الانجازات التي حققها مصرف البحرين المركزي بالتعاون مع المصارف، وكيف تقيمون السياسة النقدية المعتمدة؟

– سجلت معظم البنوك البحرينية نتائج

ايجابية خلال هذا العام، وهذا مؤشر جيد في ظل الظروف الصعبة التي يمر بها الاقتصاد العالمي والتحديات في المنطقة. وقد نجحنا في تطبيق جميع الانظمة الرقابية الجديدة ومتطلبات بازل ٣، بالإضافة الى كل ما يتعلق بمعالجة المخاطر والسيولة خلال العام الحالي. ولقد حققنا ما اردناه من الجانب الرقابي متجنبين اي تأثير على قدرة البنوك التشغيلية وربحياتها.

#### معالجة المخاطر

■ في رأيكم، هل من تأثير لما يسمى بالحرب التجارية أو النقدية بين الولايات المتحدة والصين على اسواق المنطقة؟

– لا يمكن تصنيف النزاع الاقتصادي ضمن فئة الحرب النقدية بحيث توجد سياسات معينة معتمدة في كل دولة، ولكن بطبيعة الحال هذا يخلق نوعاً من المخاطر التي يجب الابتعاد عنها، في حين ان دورنا الرقابي يحتاج بصورة دائمة لأن نكون على استعداد وجاهزية تامة لمعالجة مثل هذه المخاطر، وبالتالي المهم في الامر استقرار النظام المصرفي والمالي بعيدا عن اي تداعيات سلبية وتمتع البنوك بالقدرة على توفير التمويلات المطلوبة لعملائها، وفي بعض الاحيان يكون





لندن



دبي



الكويت



المنامة



طرابلس



مسقط



بغداد



القاهرة

## ٨ بلدان و٤ مناطق زمنية البنك الأهلي المتحد. عالم من المعاملات المصرفية المتميزة

البحرين الكويت الإمارات المملكة المتحدة مصر العراق عُمان ليبيا





د. زياد فريز (محافظ البنك المركزي الاردني)؛

## حريصون على ايجاد توازن بين متطلبات تحقيق الاستقرار النقدي وتوفير قنوات تمويل النشاط الاقتصادي

اعلن محافظ البنك المركزي الاردني، الدكتور زياد فريز ان تحقيق الاستقرار النقدي هو اولوية للبنك، وفي الوقت نفسه يعي البنك المركزي ما يمر به الاقتصاد الوطني من تباطؤ في معدلات النمو الاقتصادي. وذلك ليحرص على ايجاد توازن بين متطلبات تحقيق الاستقرار النقدي وتوفير قنوات التمويل اللازمة لتمويل النشاط الاقتصادي. واكد متانة الاوضاع النقدية في المملكة، حيث تجاوز رصيد اجمالي الاحتياطيات لدى البنك المركزي ما مقداره ١٣,٤ مليار دولار، وهو مستوى مريح من الاحتياطيات، ويكفي تغطية مستوردات المملكة من السلع والخدمات لمدة سبعة اشهر، اي بما يزيد على ضعف المعدل المتعارف عليه دوليا وبالبالغ ٣ اشهر. و اشار الى ان الجهاز المصرفي سليم ومتين، وقادر على تحمل الصدمات والمخاطر المرتفعة نتيجة تمتع البنوك في الاردن بمستويات مرتفعة من رأس المال هي الاعلى في منطقة الشرق الاوسط، بالاضافة الى تمتع هذه البنوك بمستويات مريحة من السيولة، وذلك بفضل التعاون الوثيق مع ادارات البنوك المرخصة.

### قانون ضريبة الدخل

وبين د. فريز ان القانون المعدل لضريبة الدخل يعد ركنا اساسيا من اركان الاصلاحات الاقتصادية وليس فقط المالية، لتحقيق مبدأ المساواة والعدالة الاجتماعية، حيث تضمن القانون المعدل تعديلات ايجابية، منها الزامية اصدار فاتورة من البائع او مقدم الخدمة والتي ستعكس بزيادة كفاءة التحصيل ليرادات من ضريبة الدخل، وتعد في الوقت ذاته، اداة رقابة على ضريبة المبيعات، وتصب في تحقيق هدفين في آن معا، وكذلك تغليظ العقوبات على المتهربين ضريبيا، ورفع كفاءة التحصيل من خلال تحفيز الالتزام الطوعي للمكلفين، وتسهيل اجراءات وتقديم الاقرارات الضريبية باستخدام وسائل الكترونية متطورة وحديثة وبما يسهم في زيادة ايرادات ضريبة الدخل ومساهمتها في الايرادات الضريبية، مع تخفيف مساهمة ضريبة المبيعات في المدى المتوسط.

### اصلاح مالي شامل

واكد المحافظ د. فريز ان الهدف النهائي من هذا الاصلاح هو تحقيق نتائج ايجابية على صعيد الخزينة، ونفقات الحكومة، والدين العام مشيرا الى ان الجميع يتفق على ضرورة ان يكون الاصلاح المالي شاملا، والا يتوقف على تعديل قانون ضريبة الدخل، بل يتعداه ليشمل النظام الضريبي كاملا، بما فيه الاجراءات المطلوبة من الادارة الضريبية لزيادة كفاءة التحصيل واناذ القوانين الضريبية، ان جزءا من اسباب تشوه هيكل الايرادات الضريبية بين الدخل والمبيعات هو وجود خلل في تنفيذ قانون ضريبة الدخل النافذ حاليا من الاجهزة الضريبية. ■



## الجهاز المصرفي الاردني سليم ومتين وقادر على تحمل الصعوبات والمخاطر المرتفعة



استقرار الاوضاع السياسية في المنطقة، داعيا الى تعزيز بيئة الاستثمار وضمان الاستفادة من مرحلة اعادة الاعمار المتوقعة في المنطقة، والاستفادة من اتفاقيات التجارة الحرة، الثنائية والمتعددة، في مجال التبادل التجاري والاستثمارات المشتركة.

### اسواق جديدة أمام الصادرات الاردنية

ودعا الى فتح أسواق جديدة امام الصادرات الاردنية واستعادة الاسواق التقليدية، مع التركيز على تنفيذ اولويات عمل الحكومة للعامين المقبلين والتي تعد جزءا من برنامج اوسع للاصلاح على مدى السنوات الخمس المقبلة. وقال: ان التضخم الناتج عن قرارات ادارية ذات طبيعة مؤقتة يتلاشى أثره في الاجل القصير، وعادة لا تتخذ البنوك المركزية اجراءات لمواجهة هكذا تضخم، كونه في العادة لا يصاحبه تبدلات في التوقعات التضخمية في الاجلين المتوسط والطويل، متوقعا ان يراوح معدل التضخم للعام ٢٠١٨ كاملا نحو ٤,٥ في المئة.

وقال المحافظ د. فريز: استطاع الجهاز المصرفي الاردني الحفاظ على سلامة ومتانة اوضاعه المالية والادارية بالرغم من الازمات المالية والاقتصادية العالمية، وظروف عدم الاستقرار في المنطقة، وما رافقها من مخاطر وتحديات وتراجع في معدلات النمو الاقتصادي بالمملكة.

وتابع: ايماننا من البنك المركزي بأن الوصول للخدمات المالية حق للجميع، وان الشمول المالي بات يشكل ركيزة اساسية في تحقيق النمو الشامل والمستدام، وضمن مبادرة هي الاولى في المنطقة تم اطلاق الاستراتيجية الوطنية للشمول المالي ٢٠١٨ - ٢٠٢٠، والتي تركز على خمسة محاور رئيسية هي: الخدمات المالية الرقمية، والتمويل الاصغر، وتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، والتثقيف والوعي المالي، وحماية المستهلك المالي، كما تم وضع الاطر التنظيمية السليمة، وتعزيز الحوافز الضرورية لتعميق الاشتغال المالي للوصول للخدمات المالية بكلفة معقولة.

### الاصلاح الاقتصادي

واوضح ان تبني البرنامج الوطني الاقتصادي تم بالتعاون مع صندوق النقد الدولي، وتضمن جملة من الاجراءات الاصلاحية المهمة، لا سيما على صعيد المالية العامة، وقطاع الطاقة، والتخفيف من التشوهات في الموازنة العامة.

واكد المحافظ فريز انه ورغم صعوبة بعض هذه الاجراءات الاصلاحية على المواطن الا انها مكنتنا من تجاوز جزء مهم من تبعات التحديات الاقتصادية، معربا عن ثقته بجني مزيد من ثمار هذه الاصلاحات على المدى المتوسط خاصة مع

# البنك العربي أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام الثالث على التوالي



GLOBAL  
FINANCE

أفضل بنك في  
الشرق الأوسط 2018  
غلوبال فاينانس



GLOBAL  
FINANCE

أفضل بنك في  
الشرق الأوسط 2017  
غلوبال فاينانس



GLOBAL  
FINANCE

أفضل بنك في  
الشرق الأوسط 2016  
غلوبال فاينانس



بنك العام في الشرق الأوسط 2017  
ذا بانكر (فاينانشل تايمز)



أفضل بنك في  
الشرق الأوسط 2016  
آسيا موني



arabbank.com



البنك العربي  
ARAB BANK



النجاح مسيرة

عزام الشوا (رئيس سلطة النقد الفلسطينية PALESTINE MONETARY AUTHORITY):

## هياًنا لمتطلبات وضع وممارسة السياسة النقدية والتحول الى نهج التنبؤ المستقبلي

### حول جوانب الإقتصاد الفلسطيني



تسير سلطة النقد الفلسطينية PALESTINE MONETARY AUTHORITY على سكة تطبيق خطة طموحة لجعل هيكلها وعملياتها أكثر تناغماً وتناسقاً مع تلك المعتمدة من قبل البنوك المركزية الحديثة، كما وتعكف على إعداد استراتيجية خمسية تقضي بإيلاء النمو الإقتصادي المستدام مزيداً من الإهتمام والتركيز ودفع القطاع المصرفي المحلي نحو قطاعات أو أنشطة اقتصادية دافعة لعجلة التنمية وخلق فرص عمل، كما وترتكز الاستراتيجية على تكنولوجيا الخدمات المالية المعول عليها إحداث تغييرات كبيرة في مكونات الصناعة المالية.

كل هذه الخطوات هندستها رئيس السلطة المتمكن مصرفياً والعالم بالوضع الفلسطيني والشخصية الواعدة عزام الشوا الذي عرض في حوار مع «البيان الإقتصادية» للوضع القائم داخل السلطة الفلسطينية والتحديات التي تقض مضاجعها المتأنية بالطبع من الإحتلال الإسرائيلي، والمتمثلة في هيمنته على العديد من القطاعات الحيوية والفصل الجغرافي بين الضفة الغربية وقطاع غزة والحصار الإقتصادي الخانق على الأخير، ناهيك عن تأثير الإقتصاد الفلسطيني بمحطه العربي والإقليمي، فهو المكشوف إزاء نظيره الأردني، كما ويتأثر بأي تدهور إقتصادي أو سياسي في مصر المنفذ الوحيد لقطاع غزة تجارياً واستراتيجياً، وكشف الشوا عن تهيئة سلطة النقد لمتطلبات وضع وممارسة السياسة النقدية، وتركيزها على التحول الى نهج التنبؤ المستقبلي وإعداد تقارير وافية حول جوانب الإقتصاد ذات العلاقة بالتضخم واحتمال وقوع اختلالات اقتصادية على المستوى الكلي. منوهاً بالجهد الذي تقوم به الحكومة لتعزيز استقلاليتها مالياً والإعتماد بشكل أكبر على موارد التمويل الذاتي. ماذا في حوار المحافظ عزام شوا أيضاً؟

## شرعنا بوضع الترتيبات للإنخراط بعمليات السوق المفتوحة للسندات الحكومية بما يؤسس لمستوى مقبول من احتياط العملات الأجنبية

في المحصلة، تبقى الموارد الفلسطينية محدودة ضمن الطرف الإقتصادي الصعب الذي يسود منذ عقود، ويبدو ذلك جلياً في موازنة الحكومة الفلسطينية المعتمدة على التمويل الخارجي المتذبذب وغير المستدام، والذي يشكل عنصراً أساسياً لاستدامة مالية الحكومة. يضاف إليها السيطرة الإسرائيلية الكاملة على إيرادات المقاصة، وهي الضرائب والجمارك المحصلة على البضائع التجارية التي تمر إلى المناطق الفلسطينية، والتي تجبها السلطات الإسرائيلية نيابة عن نظيرتها الفلسطينية، والتي تشكل الجزء الأكبر من إجمالي الإيرادات والمنح المتدفقة للحكومة الفلسطينية، وغالباً ما تستخدم هذه الإيرادات كورقة ضغط سياسية تلوح بها إسرائيل كلما استدعت حاجتها لذلك.

وعلى الرغم من العزلة شبه التامة التي يعانيها الإقتصاد الفلسطيني عن محيطه العربي والإقليمي، إلا أنه يتأثر بشكل ملموس بالتقلبات الاقتصادية والسياسية في دول الجوار. إذ يبقى الإقتصاد الفلسطيني مكشوفاً بشكل ملموس إزاء نظيره الأردني، ثاني أكبر شريك تجاري، والمصدر الرسمي لعملة الدينار (شكلت ٢٢،٤ في المئة من إجمالي ودائع المصارف العاملة في فلسطين، و١٤،١ في المئة من إجمالي التسهيلات الائتمانية الممنوحة في نهاية العام ٢٠١٧)، والبلد الأم لنصف المصارف العاملة في فلسطين. كما يتأثر الإقتصاد الفلسطيني بأي تدهور

الاستيطاني، والأعمال التخريبية للمستوطنين تحت حماية الجيش الإسرائيلي.

في ظل هذه الظروف، تتضاعف الآثار السلبية الناتجة عن الفصل الجغرافي بين الضفة الغربية وقطاع غزة والحصار الاقتصادي الخانق على الأخيرة، إذ تضمحل فرص العمل والاستثمار وترتفع معدلات البطالة والفقر في كلتا المنطقتين، لا سيما في قطاع غزة الذي يعاني من نسبة بطالة مرتفعة جداً تفوق نصف المشاركين في سوق العمل مع نهاية العام ٢٠١٨، وحركة تجارية شبه مجمدة، وقيود صارمة على مرور الأفراد على المعابر، وتضييق مناطق الصيد المتاحة وتلوث مصادر مياه الشرب، والانقطاع المتكرر للكهرباء والوقود المتاح في الأسواق. أما في الضفة الغربية، فيشكل تسرب العمالة الفلسطينية إلى سوق العمل الإسرائيلي المنفس الوحيد لتخفيف معدلات البطالة (التي بلغت ٣٢،٤ في المئة في الربع الثاني ٢٠١٨)، وجبه مصادر الدخل المحدودة محلياً، وهي فرصة غير متاحة أمام قطاع غزة المحاصر. إذ يعمل ما يزيد عن ١٣٪ من القوة العاملة الفلسطينية (أو ما نسبته ١٨ في المئة من العاملين من الضفة الغربية) في السوق الإسرائيلي، غالباً كعمالة غير ماهرة تتركز في أنشطة التشييد والزراعة وبعض جوانب الصناعة. وفي حال أي تعطل أو توقف لتدفق هذه العمالة إلى السوق الإسرائيلي سيؤدي إلى صدمة ملموسة في اقتصاد الضفة الغربية غير القادر على استيعاب هذه الأعداد من العاملين.

### تحديات الإحتلال الإسرائيلي

■ ما هي التحديات الاقتصادية التي تواجه المنطقة؟

– أوشك العام ٢٠١٨ على الانتهاء، ولا تزال التحديات أمام الإقتصاد الفلسطيني ثابتة وعصية على التغيير، وفي مقدمتها الإحتلال الإسرائيلي والقيود والمعوقات التي يفرضها، والسيطرة على الحدود والمعابر والموارد، وحرية الحركة والنفاذ، والتحكم في إيرادات المقاصة، وما لهذه المعوقات والتحديات من تداعيات على مختلف مؤشرات الإقتصاد الكلي من نمو وتضخم وبطالة، وتبعية تجارية واقتصادية، وغيرها.

وتتفاقم هذه التبعية في ظل السيطرة الإسرائيلية على شبكات الطرق ومساحات هائلة من الأراضي الفلسطينية (لا سيما مناطق ج)، وما تحويه من موارد مائية وحجرية وأراض زراعية وفرص استثمارية مختلفة، علاوة على الهيمنة الإسرائيلية على قطاع المحروقات، والكهرباء، والمياه، والاتصالات، وتقويضها لجهود الشركات الفلسطينية العاملة في هذه المجالات لتطوير وتوسيع نطاق خدماتها وتخفيض كلفتها. يزيد ذلك كله من المناطق المهمشة اقتصادياً وخدمياً، ويقأص حصاة الفلسطينيين من الموارد المتاحة، ويرفع من تكاليف الإنتاج، لا سيما في ما يخص قطاع الزراعة، والذي تستهدفه السلطات الإسرائيلية بمزيد من مصادرة الأراضي، والتوسع

تعليمات امن الخدمات الالكترونية وتعليمات الامن السبراني.

وفي هذا السياق فقد قامت سلطة النقد باصدار تعليمات عدة، من بينها تعليمات استمرارية العمل والتعافي من الكوارث كذلك تعليمات الامن والسلامة لأجهزة الصراف الآلي.

### استراتيجية خمسية

■ ما هي الأولويات الإستراتيجية لمصرفكم المركزي للسنوات الخمس المقبلة؟

- تجدر الإشارة في هذا السياق إلى أن سلطة النقد تبنت في العام ٢٠٠٧ خطة طموحة لجعل هيكلها وعملياتها أكثر تنافساً و متناسقاً مع تلك الموجودة في البنوك المركزية الحديثة على مستوى العالم، ولتحول في النهاية إلى بنك مركزي ذي صلاحيات كاملة. ومن المتوقع أن تتوج هذه المرحلة باعتماد فخافة رئيس دولة فلسطين لقانون البنك المركزي الفلسطيني في القريب العاجل.

بعد استكمال مرحلة التحول إلى بنك مركزي تكف سلطة النقد في الوقت الراهن على إعداد وثيقة جديدة (استراتيجية) توضح هيكل ومبادئ العمل الذي سيحكمها خلال السنوات الخمس المقبلة. مستفيدة في ذلك من تجارب العديد من البنوك المركزية الحديثة على مستوى العالم، بعد موافقتها مع ظروف فلسطين الخاصة.

ويتمثل التغيير الأهم في هذه الاستراتيجية باستحواذ موضوع النمو الاقتصادي المستدام على مزيد من الاهتمام والتركيز. ودفع الجهاز المصرفي نحو تفعيل دوره في عملية التنمية بصورة أكبر. وهذا يتطلب ضخ مزيد من الأموال في الاقتصاد المحلي، وتحفيز القروض وتوجيهها نحو قطاعات أو أنشطة اقتصادية قادرة على دفع عجلة التنمية وخلق فرص عمل لرفع المستوى المعيشي للمواطن وتنوع مصادر الدخل. إلى جانب التركيز على القطاعات الاقتصادية الواعدة، واقتراح مشاريع جديدة لتوجيه التمويل نحوها. وكذلك الاستمرار في الإجراءات التي تقوم سلطة النقد في مجال تعزيز الشمول المالي والحفاظ على الاستقرار المالي وتعزيز البنية التحتية للنظام المصرفي.

ومن الجوانب الأخرى التي تركز عليها الاستراتيجية، موضوع الخدمات المالية التي تعمل على إحداث نقلة نوعية في المجالات المالية وإحداث تغييرات كبيرة في مكونات الصناعة المالية والطرق التي تعمل من خلالها هذه الصناعة وعلاقتها مع الأطراف الأخرى. وفي هذا السياق يلاحظ أن العديد من البنوك المركزية تعمل حالياً على إعادة هيكلة أطرافها وأسسها التنظيمية من أجل أخذ التكنولوجيا بالاعتبار.

وهذا بطبيعة الحال يتطلب تعميق استخدام التكنولوجيا، بما في ذلك الانتقال إلى العالم الرقمي، من خلال إجراءات طويلة الأمد، لتشجيع الجهاز المصرفي وتحفيزه على المضي قدماً باتجاه تبني واستخدام التكنولوجيا بأكثر الطرق فعالية. مع الأخذ بالاعتبار أهمية الأمن المعلوماتي باعتباره ضرورياً لحماية أمن النظام المالية وسلامتها. ■

## نقيّم حالة أمن المعلومات والخدمات الإلكترونية في المصارف تمهيداً لإصدار تعليمات حفاظاً على الأمن السبراني

في ضوء التحديات السياسية والاقتصادية القائمة، تبقى قدرة الحكومة الفلسطينية على دعم النمو محدوداً ومرهونة بالمستجدات السياسية وهامش الحرية المتاح لتحسين الظروف المعيشية لمواطنيها، فبدون أي سيطرة حقيقية على الأرض والحدود والموارد، لن يستطيع الفلسطينيون المضي قدماً نحو مستقبل اقتصادي أفضل. غير أن الظروف الراهنة تبقى فسحةً من الحرية للحكومة تسمح بتحسين بعض الجوانب الاقتصادية، وأهمها الاستثمار في خلق فرص عمل مستدامة في مجالات الحرف والصناعة تناسب العمالة غير الماهرة التي تواجه إما البطالة أو العمل في السوق الإسرائيلي وتستفيد من خبراتهم المكتسبة في ذلك السوق، وتقديم الدعم المادي والتنظيمي والوجستي لقطاع الزراعة الرازح تحت قيود إسرائيلية ثقيلة.

كما يستفيد الفلسطينيون من استثمار جدي في رأس المال البشري بما يرفع من كفاءته ويوجهه نحو قطاعات إنتاجية أقل اعتماداً على السوق الإسرائيلي، وهو ما يتطلب اهتماماً أعلى بالتعليم، والصحة، والتدريب المهني، والبنية التحتية التكنولوجية المتوفرة محلياً.

ويضاف إلى ذلك العمل على تعزيز استقلالية الحكومة الفلسطينية مالياً والاعتماد بشكل أكبر على موارد التمويل الذاتي عبر تحسين الجباية الضريبية، وتشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي ما أمكن، عبر تسهيل إجراءات تسجيل الشركات وتحديث القوانين والتشريعات التي تحكم فض النزاعات التجارية وضمان تطبيقها، إلى جانب تحفيز المنافسة وتقنين الاحتكار في أسواق السلع والخدمات المختلفة.

■ **التحديات الإلكترونية CYBER ATTACKS أصبحت الشغل الشاغل للمصارف والشركات العالمية. هل من تعاميم أصدرها مصرفكم المركزي لحماية المصارف والمودعين؟**

- انسجاماً مع توجهات سلطة النقد بالخصوص وحفاظاً على سلامة واستقرار الجهاز المصرفي واستمرارية أعماله، ولتوجهات البنوك المركزية في حماية المصارف والمودعين من مخاطر الهجمات الإلكترونية، فإننا نقوم في الوقت الحالي بمرحلة تقييم حالة أمن المعلومات وأمن الخدمات الإلكترونية في المصارف تمهيداً لإصدار تعليمات عدة من بينها

اقتصادي أو سياسي في مصر، المنفذ العربي الوحيد لقطاع غزة تجارياً واستراتيجياً. علاوةً على استجابة تكاليف الإنتاج والنقل والمواصلات وخدمات المسكن لتقلبات أسعار النفط، لا سيما الناتجة عن صدمات سياسية مفاجئة في الدول المنتجة.

### إدارة الاحتياطات الأجنبية

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

- يمثل الحفاظ على الاستقرار النقدي الهدف الأول للسياسة النقدية للغالبية العظمى من البنوك المركزية حول العالم. وفي هذا السياق، ورغم أن سلطة النقد لا تمارس سياسة نقدية متكاملة بالمفهوم المتعارف عليه في النظرية الاقتصادية، نظراً لعدم وجود عملة وطنية، إلا أنها عملت على تهيئة متطلبات وضع وممارسة السياسة النقدية. وفي هذا السياق، عملت سلطة النقد على توفير الإطار التحليلي والمعلوماتي المناسب لوضع وتنفيذ السياسة النقدية، بما في ذلك جمع المعلومات الاقتصادية والمالية، وتطوير الأدوات المستخدمة في عملية المراقبة والتحليل المالي والاقتصادي، وإعداد الدراسات والتقارير الدورية الهامة كتقرير التضخم، والتقرير الاقتصادي وتقرير الاستقرار المالي، والتي تعنى بدرجة أساسية بالاستقرار النقدي وآفاقه المستقبلية. كما ركزت على التحول إلى نهج التنبؤ المستقبلي، وإعداد تقارير وافية حول كافة جوانب الاقتصاد ذات العلاقة بالتضخم وباحتمال وقوع اختلالات اقتصادية على المستوى الكلي وذلك بهدف مساعدة صناع القرار في القطاعين العام والخاص على تتبع تطورات التضخم وتقييم آفاقه ومخاطره، وكذلك مساعدة سلطة النقد على القيام بواجباتها المتعلقة بإسداء المشورة الاقتصادية للحكومة الفلسطينية.

وفي الوقت نفسه عملت سلطة النقد على استغلال أدوات السياسة النقدية المتاحة، وبالأخص الاحتياطي الإلزامي. كما شرعت بوضع الترتيبات الضرورية للانخراط بعمليات السوق المفتوحة للسندات الحكومية، كما تتولى سلطة النقد إدارة الاحتياطات الأجنبية الخاصة بها وتنفيذ عمليات استثمار لهذه الاحتياطات، بما يؤسس لمستوى مقبول من احتياطي العملات الأجنبية الذي يساعد على استقرار العملة الفلسطينية حال إصدارها مستقبلاً. وتتولى سلطة النقد كذلك مراقبة سوق الصرف المحلي ومراقبة معدلات الفائدة الدائنة والمدينة، بالإضافة إلى اتخاذ القرارات التشغيلية الضرورية، كالتدخل في بعض الأحيان لتوفير وتأمين السيولة اللازمة للمصارف بالعملات المطلوبة لأجل قصيرة بهدف الإيفاء بمتطلبات العرض والطلب على هذه العملات لدى تلك المصارف.

### تعزيز استقلالية الحكومة الفلسطينية

■ في رأيكم، ما الإصلاحات المطلوبة لتعزيز النمو وإيجاد فرص عمل؟

## علي محسن إسماعيل العلق (محافظ البنك المركزي العراقي):



### وصلنا بالاحتياطي الأجنبي من العملات الى ٦٢ مليار دولار

تتمثل أهداف البنك المركزي العراقي الرئيسية بضمن استقرار الأسعار المحلية وتعزيز النظام المالي المستقر القائم على المنافسة، والنمو المستدام والعمالة والإزدهار في العراق، ويؤدي وظائف عدة أبرزها تنفيذ السياسة النقدية وسياسة سعر الصرف وخرن وإدارة احتياطات الدولة من الذهب وإصدار وإدارة العملة العراقية، إضافة الى إنشاء وتحسين وتعزيز نظام مدفوعات فعال، وإصدار التراخيص وتنظيم القطاع المصرفي والإشراف عليه كما هو مرسوم في قانون البنوك، كما ويتولى القيام بأي مهام أو معاملات إضافية في إطار القانون العراقي.

«البيان الإقتصادي» كان لها وقفة مع محافظ البنك علي محسن إسماعيل العلق تحدث فيها عن الجهد المبذول من قبله لتعزيز النمو في العراق وسدّ النقص الحاصل الذي خلفته الحرب والمشكلات السياسية والأمنية، وتوقف عند استراتيجيته للسنوات ٢٠١٦-٢٠٢٠ واستهداها والإنجازات التي حققتها وأبرزها الاحتياطي الأجنبي من العملات والذي بلغ ٦٢ مليار دولار بنسبة كفاية تجاوزت ١٦٠ في المئة، كما وكانت له إنجازاته على صعيد تحفيز عمليات الشمول المالي والتركيز على مبادرة توظيف رواتب الموظفين بغرض رفع نسبة الشمول المالي للسكان، متطرقاً الى مبادرات المركزي المجتمعية والإنسانية واستمراره بتنفيذ الإجراءات النوعية وبناء علاقات متوازنة مع البنوك العالمية والعربية وتعزيز دور المصارف الحكومية وخاصة في الانتقال من دور الصيرفة الى الدور التنموي.

### حضرنا القطاع المصرفي تنظيمياً وإشرافياً ورقابياً وأسنا وحدات امتثال

### ومكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب وإدارة المخاطر ضمن الهياكل التنظيمية للمصارف

#### مركز الإيداع

■ ما هي المبادرة التي أقدم عليها البنك المركزي العراقي في اتجاه إعادة الثقة بالقطاع المصرفي؟  
- قمنا في البنك المركزي بإعادة تقييم وتصنيف المصارف وفقاً للمعايير والمقاييس الدولية في تقييم نتائج الأعمال وقياس كفاءة الأداء، كذلك تأسيس شركة ضمان الودائع بهدف رفع نسبة الادخار لدى المصارف والحد من نسبة الاكتمال في المنازل، وبالتالي تنشيط الإقتصاد من خلال تفعيل الإستثمار والتمويل المصرفي واتخاذ الإجراءات التنظيمية والهيكلية واستحداث مركز الإيداع في سوق العراق للأوراق المالية وتأسيس مركز وطني للإستعلام الإئتماني.

#### تعزيز دور المصارف الحكومية

■ استناداً الى إنجازاتكم خلال ٢٠١٨ ما الذي تحضرونه لعام ٢٠١٩ من خطط على صعيد النهوض بالقطاع المصرفي؟  
- ما حققناه من إنجازات خلال ٢٠١٨ دفننا الى تنفيذ خطة إعادة تقييم المصارف وتصنيفها، بما ينسجم مع المعايير الدولية في قياس كفاءة الأداء وتفعيل مساهمة القطاع المصرفي في التنمية وفي المبادرات المجتمعية والإنسانية والإستمرار بالإجراءات التطويرية النوعية وبناء علاقات متوازنة مع البنوك العالمية والعربية وإعادة النظر بهيكل القطاع المصرفي، بما يعزّز دور المصارف الحكومية والخاصة في الانتقال من دور الصيرفة الى الدور التنموي. ■



### بادرنا الى توظيف رواتب الموظفين رفعا لنسبة الشمول المالي



في المئة، وعلى مستوى من الاحتياطات الأجنبية ضمن معدلات وفق المعايير الدولية حيث بلغ الاحتياطي الأجنبي للعراق بحدود ٦٢ مليار دولار وبالمرتبة الثالثة عربياً وبنسبة كفاية تجاوزت ١٦٠ في المئة، وفقاً لأحد معيار دولي لقياس الكفاية وتحفيز القطاع المصرفي تنظيمياً وإشرافياً ورقابياً وتأسيس وحدات جديدة ضمن الهياكل التنظيمية للمصارف كالإمتثال ومكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب وإدارة المخاطر الإئتمانية والتشغيلية والتوعية المصرفية وإصدار قانون غسل الأموال ٣٩ للعام ٢٠١٥ وتطوير أنظمة المدفوعات وتطبيق جميع عمليات الدفع الإلكتروني بالتجزئة وبواسطة الهاتف النقال وإنشاء المقسم الوطني والعمل على تطبيق المعايير الدولية في التقارير المالية IFSR انسجاماً مع مبدأ الشفافية والإفصاح، يضاف الى ذلك جهود البنك المبذولة يومياً في تحفيز عمليات الشمول المالي والتركيز على مبادرة توظيف رواتب الموظفين لغرض رفع نسبة الشمول المالي للسكان الذين ليس لديهم حسابات في الجهاز المصرفي والتي بلغت نسبتها ٢٢,٦ في المئة وتفعيل مبادرة تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي تواجه المنطقة اليوم؟

- التحدي المشترك الذي تواجهه المنطقة اليوم هو غياب الإستقرار الأمني الذي يشكل عامل قلق لأفراد المجتمع وينعكس بشكل مباشر وسلبي على الوضع الإقتصادي والتنمية ككل.

■ ما الإصلاحات المطلوبة لتعزيز النمو وإيجاد فرص عمل في العراق؟

- لطالما سعى البنك المركزي العراقي الى العمل على تعزيز النمو، وقد نجح في مهامه حتى الآن وحقق الإستقرار العام للأسعار، وهذا يتجسد بشكل واضح في إستقرار سعر صرف الدينار العراقي المدعوم باحتياطات ضخمة من العملات الصعبة. أضاف الى ذلك مبادرة المركزي الى إقرار المشروعات الصناعية والزراعية والعقارية توجيهاً لديمومة الحركة الإقتصادية ولسد النقص الحاصل الذي خلفته الحرب.

#### تحفيز القطاع المصرفي

■ ماذا في استراتيجيتكم وما الذي تستهدفونه بتطبيقها؟

- استطاع البنك المركزي رسم استراتيجية للسنوات ٢٠١٦-٢٠٢٠ وتستهدف بالدرجة الأولى الإستقرار الإقتصادي وتحفيز النمو الإقتصادي والشمول المالي والبناء الهيكلي والمؤسسي والإستثمار الأمتل في الرأسمال البشري من خلال إنجازات مهمة أبرزها: استقرار سعر صرف الدينار العراقي مقابل الدولار الأميركي والمحافظة على نسبة التضخم بنسبة لا تزيد على ٢

# سامبا في الصدارة للسنة الثالثة عشر على التوالي أفضل بنك في المملكة العربية السعودية لعام ٢٠١٨

يفخر سامبا بتتويجه للسنة الثالثة عشر على التوالي بجائزة "أفضل بنك في السعودية" ضمن قائمة جوائز مجلة "غلوبال فاينانس"، منطلقاً في تميزه من قواعد راسخة، وثقافة متجددة، وشراكة مستدامة بالسعي نحو الأفضل مع عملائه الذين يحظون بخدمات بنكية عالمية المستوى، مستلهماً ذلك من ثقة عملائه خلال تلك السنوات.

أفضل بنك  
في المملكة العربية السعودية  
للسنة الثالثة عشر على التوالي  
٢٠١٨



أفضل بنك ٢٠١٨  
أفضل بنك ٢٠١٧  
أفضل بنك ٢٠١٦  
أفضل بنك ٢٠١٥  
أفضل بنك ٢٠١٤  
أفضل بنك ٢٠١٣  
أفضل بنك ٢٠١٢  
أفضل بنك ٢٠١١

[www.samba.com](http://www.samba.com)

حلول بنكية عالمية المستوى  
لأهم ما في الحياة

فكر سامبا

## الصديق عمر الكبير (محافظ مصرف ليبيا المركزي):



## جهدنا منصب على تحفيز وتكوين القطاع الخاص في ظل توافر الثروات غير المستغلة

يعمل مصرف ليبيا المركزي على تظهير جملة أهداف على رأسها المحافظة على الإستقرار النقدي وتحقيق النمو في الإقتصاد الوطني في إطار السياسة العامة للدولة.

محافظ المصرف الصديق عمر الكبير أبرز اهتمام صندوق النقد والبنك الدوليين بالوضع الليبي، ورأى ان هناك حاجة لرؤوس الأموال الإستثمارية لتتمكن من بناء المؤسسات وامتلاك الإمكانات البشرية، مبيناً جهد المصرف في تحفيز وتكوين القطاع الخاص في ظل توافر الثروات غير المستغلة، متطلعاً الى رفع المعاناة عن المواطن الليبي، رابطاً الظروف الصعبة التي تعيشها الدولة الليبية بالتدخل الأجنبي وتعاقب الحكومات الضعيفة.

### المحافظة على الاحتياطيات

■ لدى البنك المركزي إستثمارات في شركات منتشرة في مختلف دول العالم، هل هذا يساعد في تنويع الإقتصاد ودعمه؟

– لدى مصرف ليبيا المركزي مساهمات على مستوى القطاع المصرفي مثل بنك ABC في مملكة البحرين، بالإضافة الى فروع خارجية للمصرف الليبي الخارجي، وتتمثل إستثماراتنا بودائع في بنوك دول مختلفة حول العالم. وقد نجحنا حتى الآن بالمحافظة على احتياطيات الدولة ولكننا نتمنى ان نتقدم خطوات الى الأمام لرفع المعاناة التي يعيشها المواطن الليبي.

### مشكلات وغياب الإستقرار

■ في رأيكم، متى سنتتهي ليبيا من أزمتها؟

– تشهد الدولة ظروفاً صعبة جداً منذ سبع سنوات في ظل غياب مؤسساتها وأجهزتها، إلا ان الإشكالية الكبيرة تكمن في التدخل الخارجي بالشؤون الليبية، وفي رأيي أنه مع انتهاء هذا الواقع تبدأ الأمور بالتحسن، وانجلاء النظرة السلبية والمتشائمة بسبب المشكلات والأزمات وغياب الإستقرار منذ فترة طويلة والتي زادها سوءاً تعاقب حكومات ضعيفة تفتقد للخبرة في إدارة شؤون البلاد.

■ ما هي أبرز الخطوط الأساسية لسياستكم المالية المعتمدة للمصارف الليبية؟

– بداية نحرص على المحافظة على الأمن والإستقرار، وإذا تمكنا من تحقيق هذا الهدف سنبدأ ببناء المستقبل نظراً للإمكانات والفرص المتاحة. ■

### اهتمام الصندوق بليبيا

■ ما هي إنطباعاتكم حول الإجتماعات السنوية مع صندوق النقد والبنك الدوليين؟

– تحمل هذه الإجتماعات أهمية كبرى كونها تتيح الفرص لعقد لقاءات عديدة مع الخبراء الإقتصاديين وممثلين عن البنك الدولي وصندوق النقد، ولاحظنا إهتماماً كبيراً من صندوق النقد بالأوضاع في ليبيا ونحن بحاجة الى دعمه الفني ونظرتنا الى ليبيا.

ومن المعروف ان ليبيا كانت تحت قبضة معمر القذافي لمدة ٤٨ عاماً، حيث كان الإقتصاد موجهاً على الرغم من وجود مصادر مهمة كالنفط والغاز، وحالياً نحن بحاجة الى رؤوس استثمارية لتتمكن من بناء المؤسسات وامتلاك الإمكانات البشرية.

### تطوير القطاع الخاص وتنويع الإقتصاد

■ تعمل كمحافظ للبنك المركزي الليبي منذ العام ٢٠١١، كيف تمكنت من ضبط الأوضاع النقدية وإدارة القطاع المصرفي الليبي؟

– تتميز ليبيا بامتلاكها الكثير من احتياطيات النفط والغاز، إلا ان ذلك يعدّ بذاته مشكلة نظراً لغياب تنوع مصادر الدخل.

بدورنا نسعى الى تحريك عجلة الإقتصاد ومن واجبتنا تحضير بيئة مناسبة لنمو وتكوين القطاع الخاص في المستقبل في ظل توافر الثروات غير المستغلة. لذا نتمنى ان نتاح أمامنا الفرصة لتطوير القطاع الخاص وتنويع إقتصادنا وفك ارتباط إقتصاد الدولة بقطاع النفط والغاز.



Covered Cards

بطاقات الخصم

# Designed specially to meet your lifestyle

# صُممت خصيصاً لتلائم أسلوب حياتك

Shari'a Compliant  
Travel & Lifestyle Privileges  
More Rewarding  
Global Acceptance

متوافقة مع الشريعة  
مزايا السفر والحياة العصرية  
المزيد من المكافآت  
القبول العالمي



تطبيق الشروط والأحكام  
Terms & Conditions Apply



600 52 9999



[www.almasraf.ae](http://www.almasraf.ae)



المصرف  
AL MASRAF

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

Islamic Banking Services

الخدمات المصرفية الإسلامية

البنك المركزي المصري يدرس إصدار تراخيص لفروع البنوك الدولية

## المحافظ طارق عامر: حالات ومسابقات لرفض طلب التسجيل

خسائر قد تظهرها قوائمه المالية عن أية سنة مالية، الى جانب تعهد من المركز بالتزام الفرع بالقوانين المصرية واللوائح والقرارات السارية وتعليمات البنك المركزي.

وتتضمن المستندات المطلوبة تفويضاً صادراً من المركز الرئيسي، بإسم المدير المسؤول عن الفرع، ونائبه مصادقاً عليه من وزارة الخارجية المصرية، وما يفيد أخذ رأي محافظ البنك المركزي في قائمة



باسميهما قبل التعيين وفق أحكام المادة ٤٣ من القانون رقم ٨٨ لسنة ٢٠٠٣.

كما شملت التعليمات الرقابية انه يجب على ذوي الشأن اتخاذ الإجراءات اللازمة لإنشاء الفرع خلال ٦ أشهر من تاريخ إخطارهم بقرار مجلس إدارة البنك المركزي بالموافقة المبدئية على الإنشاء، وإلا اعتبرت الموافقة كأنها لم تكن.

وتتضمن التعليمات الرقابية ان يتم تسجيل فرع البنك الأجنبي في سجل لدى البنك المركزي المصري بعد موافقة مجلس إدارته على ان تقيد به البيانات الخاصة بالفرع وبدء نشاطه في مصر، وغيرها.

ويقدم طلب تسجيل فرع البنك الأجنبي بالعمل في مصر الصادر له الموافقة المبدئية للتسجيل بإنشائه على نموذج «طلب تسجيل فرع بنك أجنبي»، وإذا لم يقدّم الطالب باستيفاء المطلوب خلال ٩٠ يوماً من تاريخ إخطاره بالموافقة المبدئية يعتبر متنازلاً عن طلبه.

وأوضح محافظ المركزي المصري طارق عامر «ان البنك يمكن ان يرفض طلب التسجيل بقرار مسبب في عدد من الحالات منها مخالفة أي حكم من أحكام قانون المركزي رقم ٨٨ لعام ٢٠٠٣ أو لائحته التنفيذية أو القرارات المنفذة له، أو إذا كان الترخيص للفرع لا يتفق مع المصلحة الاقتصادية العامة أو الظروف الخاصة بالمنطقة المطلوب تأسيس الفرع فيها».

يدرس البنك المركزي المصري إعادة فتح التراخيص لفروع البنوك الدولية بالعمل في مصر خلال الفترة المقبلة.

وتضمنت المادة ٣٢ من قانون المركزي والجهاز المصرفي رقم ٨٨ لعام ٢٠٠٣ والمادتان ٤ و٦ من لائحته التنفيذية إجراءات الترخيص بإنشاء بنك أو فتح فرع بنك أجنبي في مصر. وتتضمن هذه القواعد التي يوضحها دليل التعليمات الرقابية، ان يتخذ البنك

شكل فرع لبنك أجنبي يتمتع مركزه الرئيسي بجنسية محددة ويخضع لرقابة سلطة نقدية في الدولة التي يقع فيها مركزه الرئيسي.

وتشمل المستندات المطلوبة موافقة المركز الرئيسي للبنك الأجنبي على إنشاء فرع له في مصر، ودراسة الجدوى المالية والإقتصادية لإنشاء الفرع، وخطة عمله والتوسع، الى جانب ما يفيد خضوع المركز الرئيسي للبنك الأجنبي لرقابة السلطة المختصة بالدولة التي يقع فيها، وكذلك تمتعه بجنسية محددة. وتتضمن موافقة السلطة المختصة بالدولة التي يخضع لها المركز الرئيسي على افتتاح الفرع مع إقرارها بأن البنك مرخص له بالعمل، وبسلامة مركزه المالي، والتزامه بالمعايير والضوابط الرقابية التي تطبقها تلك السلطة، وصورة عن النظام الأساسي للبنك الأجنبي مصدقاً عليها من السلطة المختصة التي يخضع لها مركزه الرئيسي.

وتشمل هذه المستندات صورة عن القوائم المالية للبنك عن آخر ٥ سنوات مالية، وتقارير مراقبي الحسابات عنها، الى جانب ما يثبت تحويل مبلغ لا يقل عن ٥٠ مليون دولار أو ما يعادله بالعملة الحرة لحساب رأسمال الفرع يخصص لمباشرة نشاطه في مصر.

كما تتضمن تعهداً من المركز الرئيسي للبنك الأجنبي بضمان جميع الودائع لدى الفرع، وحقوق الدائنين وكافة التزامات الفرع الأخرى، مع التزام المركز الرئيسي بتعويض الفرع عن أية



Housing & Development Bank  
بنك التعمير والإسكان

الحياة بقت أسهل  
بلمسة زرار

App



ادفع فواتيرك.. حول فلوسك لأي حد...  
اشترى اونلاين بلمسة زرار من وانت في مكانك

19995



HDBankOfficial



www.hdb-egy.com



سمير حمود (رئيس لجنة الرقابة على المصارف - لبنان):

## نتعقب مرتكبي الإعتداءات الإلكترونية بالتعاون مع وكالات الإخبار العالمية ونلاحقهم بموجب أحكام قانون تبييض الأموال ومكافحة الإرهاب



أشار رئيس لجنة الرقابة على المصارف في لبنان، سмир حمود الى أن التطورات المحيطة بلبنان في كثير من البلدان العربية، فرضت تحولات في المشهد الاستثماري للمنطقة بأكملها، حيث انقلبت الصورة تماما من وضعية الفوائض الباحثة عن الفرص، إلى إغراء الرساميل والتوظيفات، ووسط ارتفاع مطرد في التكلفة، لافتا الى انه بين تباطؤ الاقتصاد وتواصل نمو الدين العام، زادت مشكلة المالية العامة تعقيدا. فخدمة الدين وزيادة الإنفاق، إضافة الى إقرار سلسلة الرتب والرواتب، دفعت بأرقام عجز الموازنة إلى نحو 5 مليارات دولار سنويا، ما يقارب 10 في المئة من الناتج المحلي.

وشدد حمود في حديث الى «البيان الإقتصادية» على أن المصارف ستؤدي الدور الأكبر في موضوع الاستدانة، بالتنسيق مع البنوك المركزية، وكما أدت المصارف دوراً في تمويل القطاع الخاص سيكون لها دور في تمويل القطاع العام في الدول العربية.

ويتمتع حمود بالكفاءة والاحترافية المهنية كما بالحكمة والمناقبية الحثيثة. ما يضيف على أداء اللجنة موثوقية عالية تصب في مصلحتها كهيئة رقابية وفي مصلحة القطاع المصرفي، ولا ريب في ان مصداقية هذا القطاع من مصداقية السلطات النقدية والرقابية.

### لإعتماد سياسة الخزينة

■ ما انعكاسات الدين العام على مالية الدول العربية والدخل الفردي فيها؟

– للأسف غالبية الدول العربية تشهد حالات عجز، وتجاوزت المديونية في بعضها الحدود المسموح بها واصبح هناك علامات خطر على حجم المديونية، ولا بد لها من ان تقوم بسياسة ما يسمى سياسة الخزينة، ليس المعني فيها فقط وزارة المالية، بل نعني ايضا ادارة الدين العام، فالدين العام في كل هذه الدول العربية وأنصح بإنشاء دائرة او حتى وزارة لإدارة الدين العام الذي لم يعد حالة مقبولة إنما خطرة على مالية الدولة واقتصادها وحتى على الدخل الفردي في هذه الدول.

■ في رأيكم ما هي ابرز المخاطر التي يشكها الدين العام في العالم العربي؟

– من الضروري إدارة الدين العام في العالم العربي ولا اقول انهائه، المعول على الدين العام ان يساعد في الانتاج من اجل تقوية ما يسمى الحساب الجاري في الدول، وهذه المديونية ليست مديونية ترف كي تذهب الى الاستهلاك لأنه يجب ان يبقى الدين فقط لغاية وحيدة هي مساعدة الانتاج وزيادة الدخل الفردي وفرص العمل، زد على ذلك ان الدين خطر على المالية العامة وعلى النمو الاقتصادي والاستقرار السياسي، والنقدي والمالي والاقتصادي. ■

### الدول العربية بمعظمها دول عجز

■ ما هي ابرز الادوار التي تقوم بها دائرة حماية العملاء في الوقت الراهن؟

– هدفا من دائرة حماية العملاء توعية العميل خلال تعامله مع البنك أو المؤسسة المالية في عملياته، وأن يكون على معرفة وعلم، بمعنى ان يدرك تماما ما هي مخاطر العمليات التي يقوم بها وكذلك كلفتها، كما ونفرض على المصرف درايته بواجبه تجاه العميل باعتباره مصدر ثقة وعليه حماية عميله.

■ نحن امام واقع اقتصادي عربي صعب وتحديات غير مسبوقه. فما الدور الذي يمكن ان يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية في اعادة صياغة مسار التنمية لمواجهة التحديات؟

– أضحي العالم العربي بمعظمه دول عجز، حيث ان الدول التي تتمتع بفوائض مالية اصبحت قليلة جدا، فمثلا دول الخليج التي لطالما عرفت بأنها دول الفائض تميل اليوم الى بعض حالات العجز في ماليتها العامة ما يعني انها تحتاج للاستدانة كي تخوض الاسواق المالية والنقدية، وطبعاً ستؤدي المصارف دورها الطبيعي في هذا المجال بالتنسيق الدائم مع البنوك المركزية، وكما أدت المصارف دوراً في تمويل القطاع الخاص سيكون لها دور في تمويل القطاع العام في هذه الدول.

■ إلى أي حد يمكن ان يتحرك المسار التكنولوجي والمعلوماتي – والذي اصبح سمة العصر – تأثيره على القطاع المصرفي؟

– التغيير الكبير الحاصل في القطاع المصرفي في ظل ثورة التكنولوجيا والمعلومات، جعل من العمل فيه من دون التكنولوجيا والمعلوماتية عملاً غير مجد، ويمكن القول أنه بات بالإمكان الاستغناء عن المصارف، لكن لا يمكن الاستغناء عن الصيرفة، والمصارف في حال لم تواكب هذا المسار التكنولوجي والمعلوماتي ستفقد من دورها وقدرتها على المنافسة، إن على مستوى العالم العربي او العالم ككل.

■ ما هي أبرز القوانين المتاحة لجبهه التحديات والجرائم المعلوماتية؟

– ستبقى التحديات الالكترونية موجودة، ومن جهتنا نضعها في خانة أمان المعلوماتية، وداخل كل بنك هناك متخصصون قادرين على مواجهة ما يسمى «قرصنة أنظمة». لكن لا بد من حصول بعض الجرائم، التي نعمل على جبهتها بتطبيق بنود قانون تكنولوجيا المعلوماتية، وبإمكاننا ان نرصد أي تعدٍ معلوماتي وان نتعقب المرتكبين بالتعاون مع وكالات الإخبار المالية في الدول كافة. وبذلك يمكننا تعميم الاسماء وملاحقتها وملاحقة الاموال وتجميدها، وكل ذلك وفق ما يسمى قانون تبييض الاموال ومكافحة الارهاب.

# عندما يُبنى النمو على الأمان

فيما نمضي قدماً في الحياة ونبني مستقبلنا، نبحث عن وسائل لحمايته. نسعى للاتحاد بشركاء أقوياء يمكننا الاعتماد عليهم والنمو معهم كي نضمن لأنفسنا الأمان المالي. للسنة الرابعة على التوالي، صنّفت مجلة غلوبال فايننس بنك عوده المصرف الأكثر أماناً في لبنان.

bankaudi.com.lb

بنك عوده





د. مازن صباح احمد (مدير عام البنك المركزي العراقي):

## سياسة المركزي أفضت الى إجراءات تطبيق الشمول المالي في القطاع المصرفي المحلي

تسهر إدارة البنك المركزي العراقي وعلى رأسها المدير العام الدكتور مازن صباح احمد كسلطة نقدية على تنفيذ الاستراتيجيات والسياسات النقدية، محققة برامج إصلاح اقتصادي بالتعاون مع وزارة المال اعتمدها مع صندوق النقد الدولي، وقانون جديد لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، وهي مستمرة في نجاحاتها في ظل ظروف مؤاتية على صعيد إرساء علاقات مصرفية وثيقة مع دول أوروبا وأميركا والصين بالتنسيق مع السياسة المالية لدعم الإقتصاد العراقي وجذب الإستثمارات الأجنبية.

وفي حديثه الى «البيان الإقتصادية» حمل أحمد البنوك المركزية والسلطات النقدية في بعض الدول العربية مسؤولية تأخر النظام المصرفي فيها، وانتقل الى توضيح سياسة المركزي والتي أفضت الى مجموعة إجراءات تتعلق بتطبيق الشمول المالي في القطاع المصرفي المحلي، مسلطاً الضوء على برنامج توطین رواتب موظفي الدولة في المصارف المحفزة للقطاع، وتعزيز المدفوعات الإلكترونية وتعزيز النظام المالي القائم على المنافسة، معتبراً الإمتثال وقوانين مكافحة الإرهاب أبرز التحديات التي تواجهها دول المنطقة، مذكراً بالإنجاز المهم المحقق وهو خروج العراق من منطقة المراقبة الخاصة بمنظمة العمل المالي FATF، مبرزاً ما سيشهجه التصنيف المحلي للمصارف المحلية من علاقات مع البنوك المراسلة واستفادة من الخدمات والتسهيلات الإئتمانية التي تقدمها مؤسسات العمل العربي المشترك مثل «برنامج تمويل التجارة العربية».

### نعمل على تعزيز المدفوعات الإلكترونية والنظام المالي القائم على المنافسة

#### تصنيف المصارف العراقية

■ ما الذي حققتموه من إنجازات للقطاع المصرفي العراقي؟

– لعل الحدث الأبرز من بين الإنجازات هو خروج العراق من منطقة المراقبة الخاصة بمنظمة العمل المالي FATF، ونحن في صدد الإنتهاء من تقييم إحدى وكالات التصنيف العربية للمصارف العراقية على صعيد وطني مع استثناء التصنيف السيادي الدولي للعراق المعتمد على بعض مؤشرات المخاطر السياسية التي قد تقلل من هذا التصنيف، والذي سيجتبع إمكانية إنشاء علاقات مع المصارف المراسلة، خصوصاً في ظل تداعيات الـ DE RISKING التي انتهجتها جميع البنوك العالمية مع المصارف المراسلة في حال وجود مستوى معين من المخاطر، كما سيجتبع هذا التصنيف الجديد للمصارف العراقية بأن تستفيد من بعض الخدمات والتسهيلات الإئتمانية التي تقدمها مؤسسات العمل العربي المشترك مثل «برنامج تمويل التجارة العربية»، وقد كان غياب التصنيف الملائم عقبة أمام المصارف العراقية بما لم يمكنها من الإستفادة من هذه الخدمات والتسهيلات». ■

### الإمتثال وقوانين مكافحة الإرهاب أبرز التحديات التي تواجهها دول المنطقة

ممارسة دورنا على صعيد ضمان استقرار الاسعار وتعزيز النظام المالي القائم على المنافسة والنمو المستدام والعمالة والازدهار في العراق.

#### تحدي الإمتثال

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

– ارى ان اكبر التحديات التي تواجهها في المنطقة هو موضوع الامتثال وقوانين مكافحة الارهاب، فالمنطقة العربية حساسة وبعض الدول تفرض نوعاً من المسؤوليات على السلطات النقدية في الدول العربية، يتعلق بعلاقة هذه المؤسسات مع البنوك المركزية على مستوى العالم، اذ ان هناك قواعد وآليات امتثال دولية مفروضة على المصارف العربية تشكل بالنسبة للأخيرة تحدياً في ضوء تجديد سياسات الحماية من الاجرام والحد من المخاطر التي تنتهجها البنوك المركزية. وقد عانينا من هذا الامر في البنك المركزي العراقي، كون الكثير من البنوك المراسلة للمصارف العراقية توجهت الى الحد او الغاء علاقاتها المصرفية مع بعض المصارف العراقية في محاولة منها للامتثال لقواعد القانون الدولي في هذا المجال.

### برنامج توطین رواتب موظفي الدولة محفز للمصارف العراقية

■ هل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة الى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

– في الواقع، ولدى مقارنة النظام المالي العربي والمصرفي العربي بالنظام المصرفي في الدول المتقدمة يعتبر الاول متأخراً، والمسؤولية هنا تقع على عاتق البنوك المركزية والسلطات النقدية في بعض الدول العربية، فتطورات ومستجدات النظام المالي تتطلب جهداً متواصلاً وسياسات فعّالة ومدروسة.

وفي ما يخص سياستنا كبنك مركزي عراقي فقد بدأنا بمجموعة إجراءات تتعلق بتطبيق استراتيجيات الشمول المالي في القطاع المصرفي، اضافة الى برنامج نعتقد انه سيعزز القطاع المصرفي بشكل كبير وهو توطین رواتب موظفي الدولة في المصارف العراقية مما سيوفر سيولة للمصارف العراقية وضمانات ذاتية، ويصب ذلك في تحفيز النمو الاقتصادي خلال السنوات الخمس المقبلة، اضافة الى ذلك نبذل جهوداً في مجال تعزيز المدفوعات الالكترونية ونعمل ايضاً مع شركائنا على مستوى العالم من اجل تعزيز القدرات الفنية والتقنية لجميع الجهات المصرفية العاملة في العراق، يضاف الى كل ذلك



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

## Steve Bertamini (CEO - Al Rajhi Bank):

### We have a very strong Islamic heritage

**F**ounded in 1957, Al Rajhi Bank is the largest Islamic bank in the world and worldwide leader in Sharia compliant banking with operations in Saudi Arabia, Malaysia, Kuwait and Jordan. Steve Bertamini, CEO of the bank previously held the position of Group Executive Director and CEO for Global Consumer Banking at Standard Chartered Bank. He was appointed Group Executive Director to the Board of Standard Chartered PLC in May 2008 and a member of the Board of Standard Chartered PLC between 2008 and 2014. Prior to his time at Standard Chartered, Bertamini spent 22 years with GE, most recently as Chairman and CEO of GE North East Asia. He was also responsible for GE's acquisition and merger business in the Asia-Pacific region from 2004 and President of GE Capital Asia since January 2001. He is an active member of various external organizations including World Presidents' Organization, CEO Forum, Global 50 and Global Executive Group. Bertamini graduated from University of Texas in Austin with a Bachelor's degree of Business in Finance and Management in 1985 and earned his MBA at the University of North Texas in 1991. Al Bayan Magazine met Bertamini and conducted an interview with him in which he expressed his point of view regarding digitalization and mergers & acquisitions. He further expressed his outlook for 2019 and talked about the characteristics that make Al Rajhi Bank the Best Islamic Bank. Below is the Q & A.



**\* Al Rajhi Bank has been chosen the Best Islamic bank in 2018. What does this mean to you?**

- It is a tremendous honor to lead such an institution, I am really delighted that the hard work that the team has been doing over the last three years continues to be recognized.

**\* In your opinion, what is the most important thing that makes Al Rajhi Bank the best Islamic bank?**

- We have an extremely strong brand, we have the best distribution network in the country, and a very strong Islamic heritage. What has really changed over the last couple of years is that we maternally enhanced our customers experience in both the physical and digital channels.

**\* With the huge dependence on digitalization in banking operations, do you think it is still important to have a big exposure worldwide and to open many branches?**

- I believe people place their trust on a brand and still want a physical place they can go to if required particularly for advisory services and more complex products. Nonetheless, digital channels offer a superior customer and experience

becomes and over time you will see that the banks' branch networks will evolve to enhance and meet the changing needs of customers. They will be smaller, more digital and advisory focused. We have already began that journey ourselves over three years ago where the new branches are smaller, incorporate more technology and self service capability as well as becoming more focused on changing customer needs.

**\* To what extent Al Rajhi bank is into technology?**

- It is a huge part of what we are about. We are investing very heavily for the last three years and we will continue to do so. We are actually accelerating our investments in digital going into 2019 and have had a mobile first strategy in place since 2016.

**\* Do you think digitalization will lead to increasing numbers of cyber risks and unemployment?**

- We are hiring data engineers, scientists, and more people in terms of user

experience thus the nature of the jobs will change with more focus on technology related skills. Concerning cyber-attacks, banks, industry and the government working together is the best approach to mitigate this risk. We've been very fortunate in Saudi Arabia but it is something that you always have to continue to invest in.

**\* What is your point of view concerning mergers and acquisitions?**

- We will see more of this occurring in the region. You scale in banking and clear strategic rationale as well as right cultural fit in order to enhance your competitiveness when making acquisitions. Of course not over paying is also very important. Concerning Al Rajhi Bank we are very happy with our organic strategy and we will continue to focus on delivering a better customer experience for our customers and creating value for our shareholders.

**\* What is your outlook for 2019?**

- 2019 will be better than 2018. The GDP is increasing, government spending will go up and that will help to accelerate the economy.

مصرف الراجحي  
Al Rajhi Bank







## حيث تلتقي الخبرة باكتمال الأداء

سدكو كابيتال لإدارة الأصول، هي شركة تتميز بريادتها في تقديم حلول استثمارية على نطاق واسع حول العالم، وعبر مجموعة متنوعة من فئات الأصول. وبعد أن قدمت الشركة سجلاً حافلاً من الخدمات الاستشارية وإدارة الاستثمار، تدير سدكو كابيتال حالياً أصولاً في مجموعة متنوعة من الاستثمارات العقارات والاسهم، واسهم الملكية الخاصة مع إجمالي أصول تحت الإدارة بحوالي ٥ مليار دولار.

توظف سدكو كابيتال مجموعة من أكفأ خبراء الاستثمار من جميع أنحاء العالم. كما تتبع الشركة أعلى المعايير فيما يخص قواعد وممارسات حوكمة الشركات، بما في ذلك استخدام نظم تقنية المعلومات المتقدمة. بالإضافة إلى أن سدكو كابيتال هي شركة إدارة أصول عالمية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ومبادئها، وأول شركة سعودية توقع على وثيقة مبادئ الأمم المتحدة للاستثمار المسؤول.

عبر سجلها الناجح، تلتزم سدكو كابيتال بتقديم باقة من المنتجات الاستثمارية المبتكرة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. واليوم لديها منصة سدكو كابيتال العالمية وهي أكبر منصة صناديق استثمارية متوافقة مع الشريعة في لوكسمبورغ.



لمعرفة المزيد:

[sedcocapital.com](http://sedcocapital.com)  
+966 (0)12 690 6555





المهندس مبارك الخفرة (رئيس مجلس إدارة البنك الأول):

## المملكة والبنك الأول يشهدان فترة مشوقة للغاية وهدفنا يكمن في إنشاء أفضل بنك

يعتبر من أبرز المشجعين على الاندماج، ويرى انه سيشكل تحولا كبيرا في القطاع المصرفي، وفي هذا السياق يأتي الاتفاق بين «البنك الأول» والبنك السعودي البريطاني «ساب» على الاندماج لتأسيس بنك أفضل بالنسبة للعملاء وجميع اصحاب المصالح.

إنه المهندس مبارك الخفرة - رئيس مجلس إدارة البنك الأول الذي توقع أن يقدم البنك المندمج قيمة أفضل وطويلة الأمد لمساهميننا كما سيخلق نموا جديدا يضمن توفير مجموعة كاملة من الخدمات لقاعدة عملائنا، ضمن باقة من المعايير الجديدة للعملاء والعمل على بناء إرث مشترك من الابتكار.

كيف لا؟ وهو الحائز على جائزة مجموعة ITP العالمية للنشر جائزتها للعام ٢٠١٠ كأفضل رئيس مجلس إدارة عن القطاع الصناعي في السعودية. وتصنف هذه الجائزة كواحدة من أفضل الجوائز التي تمنح عن قطاع الأعمال وهي واحدة من ١٦ جائزة منها جائزة أفضل رئيس تنفيذي وأفضل شركة للعام. وقد تم اختيار المهندس الخفرة طبقاً لاعتبارات عدة كان من أبرزها قيادة شركة التصنيع الوطنية وإبراز دورها كواحدة من أكبر الشركات العالمية في مجال البتروكيماويات والكيماويات منذ العام ٢٠١١، كما ويشغل منصب رئيس مجلس إدارة «شركة ملاذ للتأمين» منذ ابريل (نيسان) ٢٠١٦. في المملكة العربية السعودية. و«البنك الأول»، والشركة السعودية للبولي أوليفينات، و«شركة التصنيع والصحراء للأوليفينات»، و«مجموعة شركات الخفرة». إضافة الى حصوله على بكالوريوس في الهندسة الصناعية عام ١٩٧٣ من الولايات المتحدة الاميركية. «البيان الاقتصادية» التقت الخفرة وكان هذا الحوار:

- لدينا علاقة جيدة جداً وبناءة مع الجهات التنظيمية التي تشرف علينا، حيث تقوم مؤسسة النقد العربي السعودي، إلى جانب مهامها الإشرافية والرقابية الأخرى، بلعب دور فعال في فتح باب الحوار في ما يخص أهم التطورات التي تشهدها المملكة، بما في ذلك التطورات الرقمية والتوجه إلى إنشاء مجتمع لا يستخدم العملات النقدية والأمن السيبراني، بالإضافة إلى التطورات الأخرى التي تشهدها السوق المالية بوجه عام. كما واصلت المؤسسة دعمنا طوال فترة مناقشات الاندماج مع البنك السعودي البريطاني.

### بنكنا الأول في المملكة

■ كيف تقيمون أوضاع البنك الأول وخصوصاً أنه في فترة الدمج مع بنك السعودي البريطاني (ساب)؟

- إن البنك والمملكة يشهدان فترة مشوقة للغاية، حيث سيشكل الاندماج تحولاً كبيراً في القطاع المصرفي - وهدفنا يكمن في إنشاء أفضل بنك في المملكة العربية السعودية. فإن كلا البنكين يعان من أقوى البنوك ويقدمان أموراً قيمة تختلف عن الأخرى، الأمر الذي يجعلنا نؤمن بأن اندماج البنكين سينشئ بنكاً أفضل بالنسبة للعملاء وجميع أصحاب المصالح، أي أفضل مما يقدمه إليهم كل بنك على حدة.

كما أن البنك الأول يعد أول بنك في المملكة، ولعب دوراً مهماً في تطوير الخدمات المالية في المملكة منذ نشأته في عام ١٩٢٦، والاندماج مجرد مثال آخر على ذلك التطوير.

■ ماهي انطباعاتكم للاقتصاد في العام القادم؟

- إنني متفائل بأننا سنشهد انتعاشاً في النشاط الاقتصادي مقارنة بعام ٢٠١٨، حيث توجد بعض المجالات التي يجب أن تقوم البنوك بالتركيز عليها لتحقيق رؤية ٢٠٣٠، ومنها الإسكان والمنشآت الصغيرة والمتوسطة والمدخرات، بالإضافة إلى عملائنا من المنشآت الكبيرة. ■



## البنك الأول يقود التحول الى البيئة الرقمية في المملكة



إلى الخدمات رقمياً مقارنة بالبنوك الأخرى، ولكن هذا لا يعني بأن عملنا قد انتهى هنا، فكما استطعنا تحويل الخدمات التي نقدمها إلى خدمات رقمية، كلما استطعنا تسهيل عملية وصول الخدمات المصرفية إلى أكبر شريحة ممكنة - وخصوصاً إلى أولئك الذين يقطنون في الأماكن النائية في المملكة.

### لمكافحة الاحتيال السيبراني

■ ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية (Cyber Attacks) بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟

- إن الجانب السلبي للتحول إلى بيئة رقمية هو أنه يخلق فرصاً أكبر لإجراء عمليات الاحتيال السيبراني، حيث يشكل الأمن السيبراني أهم المسائل التي تتناولها البنوك على الصعيد العالمي - ويجب علينا أن نعمل بجد لكي نكون دائماً على اطلاع بأحدث الوسائل المستخدمة في ذلك الاحتيال من أجل مكافحته. كما أن مكافحة الهجمات الإلكترونية يتطلب الاستثمار المستمر في الأنظمة والعمليات والأشخاص، حيث أننا في البنك الأول نهتم بتدريب الموظفين والاستثمار بأنظمتنا التقنية، وإضافة إلى ذلك، فإننا نقوم باختبار جميع الموظفين لضمان بقائهم على اطلاع بالتهديد المستمر الذي تشكله الجرائم الإلكترونية.

■ هل لديك أي مطالب ترفعونها إلى مؤسسة النقد السعودية؟

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي العربي في ظل كل الظروف السياسية والاقتصادية الصعبة التي نمر بها في العالم وخصوصاً القطاع المصرفي السعودي؟ وهل للبنوك العربية دور تؤديه إلى جانب الحكومات للوصول إلى النمو؟

- وضعت الحكومة السعودية استراتيجية واضحة وطويلة المدى لإصلاحات اقتصادية واجتماعية ضمن رؤية ٢٠٣٠، حيث تعد هذه استراتيجية جريئة تهدف لنقل الاقتصاد من اقتصاد نفطي وإعادة تشكيله لاقتصاد يقوده القطاع الخاص. كما أن البنوك تلعب دوراً مهماً في تحقيق ذلك بدعم جميع النواحي الاقتصادية والتي تتضمن عملاء الأفراد والشركات والمنشآت الكبيرة.

وتخلق أهداف رؤية ٢٠٣٠ والمتعلقة برفع مستويات ملكية المساكن والمدخرات ومساهمات المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي العديد من الفرص للبنوك، ويجب أن نضطلع بدورنا في دعم هذه الطموحات. كما أن الهدف الرامي إلى زيادة أعداد النساء في سوق العمل يتلاءم جيداً مع أهدافنا في البنك الأول.

■ مطلوب اليوم أن تصل الخدمات المالية إلى أكبر شريحة ممكنة من الأفراد والشركات (الشمولي المالي)، برأيكم ما هي الخطوات لتحقيق ذلك؟

- إن الشمول المالي مسألة مهمة للغاية، حيث يلعب الابتكار في الخدمات المصرفية الرقمية دوراً كبيراً بالفعل في تسهيل عملية الوصول إلى الخدمات المالية. كما يجب علينا أن نكون متيقظين ونعمل مع بعض الشركات المبدعة في التكنولوجيا المالية لمواصلة تطوير خدماتنا، لأن ذلك يعد مهماً للغاية خصوصاً في المملكة التي يشكل الشباب الملمون بالتكنولوجيا معظم سكانها.

إن البنك الأول يقود التحول الرقمي في المملكة على الرغم من حجمه، حيث نقدم حلاً أكثر للوصول

## 2018 Awards

**Excellence in Customer Experience**  
Temenos Community Forum

**CEO of the Year in Retail Banking**  
Enterprise Agility Awards

**Best Cash Management Solutions Bank**  
Global Banking & Finance Review

**Best Innovative Banking Initiative**  
**IBDA Digital Branch**  
Global Banking & Finance Review

**Most Innovative Bank**  
Banker Middle East

**Best Private Bank**  
Banker Middle East

2018 Awards that mirror our  
commitment to our customers  
in Saudi Arabia.

د. روبيرت عيد (الرئيس التنفيذي في البنك العربي الوطني ANB - السعودية):

## القطاع المصرفي والمالي السعودي نجحاً في تطبيق المعيار المحاسبي الدولي للتقارير المالية



يتبوأ البنك العربي الوطني ANB مكانة مرموقة كأحد أكبر ١٠ بنوك في الشرق الأوسط، ويقدم حالياً خدمات مصرفية تجارية واستثمارية شاملة، إلى جانب الخدمات المتخصصة في مجالات تأجير المعدات الثقيلة وتمويل المساكن، كما ويلتزم البنك القيام بعمله وفقاً لأعلى المعايير الأخلاقية واللوائح والأنظمة ذات الصلة، مع حرصه التام على الإلتزام بالتعاون مع الجهات الرقابية والإشرافية، وقد برز في وضعه معايير السلوك المهني وفقاً لأفضل الممارسات، بحيث تحدّد المعايير الموضوعية كيفية التصرف وأداء الأعمال على اختلاف مستويات الموظفين في إداراته كافة.

الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور روبيرت عيد وفي مقابلة مع «البيان الاقتصادية» وصف أداء القطاع المصرفي السعودي بالمتماز، وتوقف عند تحدي تطبيق المعيار المحاسبي الدولي للتقارير المالية (IFRS9)، وقدّر عالياً نجاح القطاع المصرفي والمالي في استيعابه لناحية تطبيق بنوده ومندرجاته، لافتاً إلى تطبيق البنك الخدمات الرقمية، معتبراً أن قطاع التكنولوجيا يولّد فرصاً وفي الوقت نفسه تحديات، أملاً بإطلاق مشاريع جديدة خلال ٢٠١٩ في قطاعي الخصخصة والشراكة بين القطاعين العام والخاص تفتح مجالات واسعة أمام الجهاز المصرفي السعودي لتحقيق معدلات نمو.

## قطاع التكنولوجيا يولّد فرصاً وفي الوقت نفسه تحديات

تأثير التحول الرقمي على نظام المدفوعات، ونحن في البنك العربي الوطني نعمل على تطبيق الخدمات الرقمية أسوة بالبنوك الأخرى.

### فرص القطاع التكنولوجي

■ إرتفعت في الآونة الأخيرة مخاطر الإعتداءات الإلكترونية على عدد من البنوك نظراً لاعتماد التطبيقات الإلكترونية، بم تعلقون؟

– في الحقيقة، هذا الأمر لا بدّ من تطبيقه، بحيث لا يمكن للبنوك الاستمرار في حال عدم مواكبة التطورات التكنولوجية واعتماد أساليب حوسبة متطورة في تقديمها الخدمات، ولكن مما لا شك فيه أن القطاع التكنولوجي يخلق فرصاً وفي الوقت نفسه يولّد تحديات ومخاطر متعددة.

■ ما هي آخر إنجازات البنك خلال العام ٢٠١٨ وما هي استراتيجيتكم للعام المقبل؟

– سجل البنك أداء متميزاً يعدّ من الأفضل في مسيرته بالرغم من الظروف الصعبة، ونأمل بإطلاق مشاريع جديدة خلال العام المقبل، خصوصاً في قطاعي الخصخصة والشراكة بين القطاعين العام والخاص، والتي من شأنها فتح مجالات واسعة أمام الجهاز المصرفي لتحقيق المزيد من معدلات النمو والتطور ودعم الإقتصاد الوطني. ■

### أداء ممتاز

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي السعودي خلال العام ٢٠١٨ في ظل التطورات والمستجدات العالمية خلال السنوات الأخيرة؟

– بالرغم من التطورات الإقتصادية الإقليمية والمحلية نجح القطاع المصرفي في المملكة بتحقيق أداء ممتاز، ونأمل الاستمرار بالنهج نفسه خلال السنوات المقبلة.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهها المصارف السعودية بالرغم من تطبيقها لجميع التعاميم والقرارات الصادرة عن مؤسسة النقد العربي السعودي؟

– أبرز التحديات في ما خص المعايير الدولية تطبيق المعيار المحاسبي الدولي للتقارير المالية (IFRS9) وكان لهذه العملية تأثير جوهري على البنوك خلال السنوات الأخيرة، وقد نجح القطاع المصرفي والمالي في استيعاب هذا التطبيق فأضحى يتمتعان بالدراية الكافية حول كيفية تطبيقه ببنوده ومندرجاته كافة، ومن المتوقع أن تكون عملية التطبيق خلال السنوات المقبلة أكثر سهولة ومرونة.

## نأمل بإطلاق مشاريع جديدة تتيح مجالات النمو أمام الجهاز المصرفي

### خدمات رقمية

■ بم تعلقون على موضوع الإندماجات بين المصارف في منطقتنا العربية؟

– تعدّ عمليات الإندماج في مختلف القطاعات بين الحين والآخر ضرورية وليس في القطاع المصرفي فحسب، وذلك تماشياً مع الظروف التي تستوجب القيام بمثل هذه الخطوة أو في حال وجود تكامل بين مصرفين معينين.

■ في ظل توجه القطاع المصرفي إلى التحول الرقمي، هل ترون ضرورة للقيام بعمليات إندماج بين البنوك؟

– عملية الحوسبة الرقمية ليست سبباً للإندماج، إنما تشكّل دافعاً لإعادة النظر في نمط تقديم الخدمات المصرفية، وخلال الفترة الحالية لمسنا

# تحويل الأموال في ثوان!



## مع BenefitPay يمكنكم تحويل الأموال في ثوان!

تتيح لكم خدمة فوري+ تحويل ما يصل إلى ١,٠٠٠ دينار بحريني في اليوم الواحد في أقل من ٣٠ ثانية إلى أي مستفيد في مملكة البحرين، وذلك باستخدام رقم حسابهم البنكي أو رقم هاتفهم المحمول بشرط أن يكون العميل مسجلاً في تطبيق BenefitPay.

قم بتحميل تطبيق BenefitPay الآن، وتمتع بتحويل الأموال في ثوان معدودة بصورة سريعة و آمنة ابتداءً من اليوم!

المحفظة الإلكترونية الوطنية في مملكة البحرين

لمزيد من المعلومات يرجى زيارة [benefit.bh](http://benefit.bh)  
أو مراسلتنا عن طريق عنوان البريد الإلكتروني  
[info.benefitpay@benefit.bh](mailto:info.benefitpay@benefit.bh)

\* تطبق الشروط والأحكام

شركة بنفيت مرخصة من قبل مصرف البحرين المركزي  
كمقدم للخدمات المساندة



تابعنا  
[@benefit.bh](https://www.instagram.com/benefit.bh)  
  
امسح الرمز (QR code)  
للتسجيل لبرنامج الأميال



## عبد المحسن الفارس (مصرف الإنماء - السعودية)؛

### القطاع المصرفي السعودي ساهم في توفير بيئة مالية على مستوى رفيع من الكفاءة والفاعلية تنافس أفضل مثيلاتها على المستوى العالمي

شدد الرئيس التنفيذي لمصرف الإنماء عبد المحسن الفارس أحد أبرز المساهمين في تأسيس كيان مصرفي كبير متخصص في المصرفية الإسلامية، الذي بدوره أسهم في دعم القطاع المصرفي وتعزيزه في المملكة العربية السعودية، على أن «الفضل لله أولاً ثم لزملائي وزميلاتي في المصرف الذين بذلوا ويبدلون جهوداً مميزة باستخدام أفضل التقنيات الحديثة والمنتجات والخدمات المصرفية المعاصرة لخدمة شركاء الإنماء بشكل خاص واقتصادنا الوطني»، مشيداً بقيادة خادم الحرمين الشريفين وولي عهده، والجهات الإشرافية والتنظيمية على القطاع المصرفي في المملكة الذي أسهم في توفير بيئة مالية على مستوى رفيع من الكفاءة والفاعلية تنافس أفضل مثيلاتها في هذا المجال على المستوى العالمي.

البيان التقت الفارس وكان هذا الحوار :

## نركز حالياً على المنتجات الادخارية والتمويل الإستثماري وحققنا الانتشار في المناطق النائية عبر فروعنا وتكثيف القنوات الإلكترونية

المالية المتعلقة بالتأمين، حيث الفرص وافرة لذلك، لتوليد شركات تأمين اكبر ومتفائل انها ستكون لمصلحة القطاع التأميني وهي مؤسسات مالية مهمة جدا تتضمن فرصاً كبيرة وأتوقع أن نشهد أكثر من اندماج.

### ■ بم تميز مصرف الإنماء في ٢٠١٨؟

– أعلننا عن نتائج حتى نهاية الربع الثالث وقد كانت جيدة في أيلول (سبتمبر) بحيث وصلت نسبة نمو الأرباح الى ٢٨ في المئة مقارنة بالعام الماضي كما واتسعت قاعدة العملاء، ولاقت منتجاتنا وخدماتنا إقبالاً واسعاً من قبل المواطنين، ونركز حالياً على المنتجات الإذخارية والتمويل الإستثماري، إضافة الى زيادة عدد المنتجات، والانتشار والتوسع بنقاط البيع في المناطق السعودية عن طريق الفروع، وتكثيف القنوات الإلكترونية، ومنها «الصراف الآلي» ويقدم ٤٥ خدمة للعملاء ولدى المصرف أكثر من ١٤٦٠ صرافاً آلياً منتشرة في أرجاء المملكة، مع حرصنا التام على تلبية احتياجات الزبائن ومتطلباتهم.

■ هل بإمكان المصارف السعودية تطبيق المعايير العالمية، والى اي مدى تساعدكم مؤسسة النقد ساما لتكونوا على اتم الجهوزية؟

– يعد القطاع المصرفي في المملكة ركيزة اساسية لاقتصادنا الوطني. ومؤسسة النقد العربي السعودي جهاز اشرافي رقابي قوي جدا ومتقدم. أما في ما يتعلق بتطبيق المعايير كبازل، فالمملكة من الدول التي تطبق المعايير قبل ان تكون الزامية وفقا لمعايير بازل وذلك بناء على متطلبات «ساما»، فالمعروف ان بازل تضع المعايير والبنوك المركزية هي التي تجعلها الزامية على الدول مع وجود تفاوت كبير. واعتقد ان البنوك السعودية من الناحية التقنية متقدمة جدا وتراعي كل المتطلبات على المستوى العالمي وباستطاعتنا مقارنتها بمصارف أميركا الشمالية ودول أوروبا وحتى انها تتفوق عليها. ■

أي اختراق للبيانات، وثمة تقنيات متعددة مستخدمة حالياً منها البصمة والوجه وغيرها من الإجراءات الحمائية، بمعنى أنه وفي حال حصل أي اختراق فلن يكون كبيراً.

هذا وتتوقف المسألة على الاستثمار في أنظمة امن المعلومات، وفي حال واكب البنك هذا التطور فهذا سيحد كثيراً من المخاطر، وفي نهاية المطاف المخاطر موجودة لكن يجب ان تكون محدودة ومحسوبة.

### الإستثمار في التقنية اصبح مطلباً

■ طالما ان التطور التكنولوجي اصبح امرا واقعا هل نحن بحاجة الى اندماج وخلق كيانات مصرفية كبيرة؟

– سيدخل السوق السعودية مستقبلاً منافسون كبار للمصارف من بينهم شركات غير مصرفية، ففي المملكة العربية السعودية اعلنت STC عن نظام PAY STC وهو عبارة عن محفظة رقمية مصممة لحلول المدفوعات، وكذلك مع ALI PAY وكل ذلك يثبت ارتفاع حدة المنافسة التكنولوجية. بمعنى ان المنافسة على حيازة التكنولوجيا ستكون من خارج القطاع المصرفي.

وفي بازل اعلن عن خمسة نماذج للبنوك، فالبنوك التي لن تستثمر في التقنية ستختفي، والبنوك التي ستستثمر هي التي ستستمر، بمعنى آخر يجب علينا كنوك ان نسير بالاستثمار في التقنية.

أما في ما يتعلق بالاندماجات، فلن يكون التقدم التقني عائقاً أمامها، فالاندماج له مزايا ومن دون شك هناك سلبيات، ويولد مصرفاً أكبر قد يكون منافساً على المستوى العالمي بقوة أكبر، بمعنى قوة تنافسية أكبر وذات مزايا ومن السلبيات ان يكون عدد البنوك محدوداً عندها تراجع حدة المنافسة، وفي المملكة اعلن عن الاندماج الاول بين البنك الاول وبين «ساب»، لكن يجب ان يكون هناك مجال اوسع بين المؤسسات

■ لم تعد المصارف تقليدية اليوم في ظل التطور التكنولوجي الهائل، بحيث انها باتت تتطلع اكثر الى التكنولوجيا والتطبيقات الذكية في كل عملياتها المصرفية. أين موقع المصارف العربية من هذه التطورات وتحديداً السعودية؟

– هناك تطور هائل في التقنية المصرفية على مستوى العالم، وفي ما يتعلق بعالمنا العربي هناك تقدم لكنه متفاوت بين الدول، حيث ان بعضها متقدم بشكل كبير وبعضها اقل تقدماً والمستقبل بالنسبة لهذا التقدم سيكون مذهلاً وهائلاً، وفي حديثنا عن الصيرفة الإلكترونية والتكنولوجيا المالية فإن السعودية تعد من افضل الدول تقدماً في ما يتعلق بالمحفظات والتقدم التقني، سواء على مستوى تطبيق المعايير او على مستوى التكنولوجيا المصرفية التي هي واقع في المملكة، فعدد هائل من الخدمات يقدم اليوم بواسطة شبكة الإنترنت، على سبيل المثال مصرف الإنماء اليوم يقدم عبر شبكته العديد من الخدمات كفتح الحساب وصراف البطاقات الائتمانية او بطاقات الحسابات الشخصية وتوقع خلال السنوات الخمس القادمة ان يكون التقدم هائلاً في مجال الخدمة المصرفية.

الى ذلك، واجبنا في عالمنا العربي كبنوك، وكمسؤولين عن بنوك، مواكبة لهذا التطور، تقديم الدعم والمساندة للبنوك المتأخرة تقنياً. ومن المهم جدا لإستمرارية البنوك ان تراعي التقدم التقني الذي أصبح مطلباً رئيسياً لكل بنك يتطلع الى المستقبل.

■ لاشك انه كلما تطورت المؤسسة على المستوى التكنولوجي كلما كانت عرضة للاختراق الامني اكثر. فما المطلوب اليوم؟

– تعتمد البنوك اليوم والامس وستعتمد مستقبلاً على التقنية بشكل رئيسي، بحيث لا يمكن لأي بنك ان يستمر من دون التقنية، وبالتالي المخاطر موجودة، لكن ايضا اجراءات الحماية تطورت بشكل كبير، والأجدى لجميع البنوك استخدام أساليب الحماية من

# ETHIX Innovative Solutions and Services ....

Your Access to the Digital Age



Find out more

-  Follow us: @ITSGroup
-  Like us: itscorporate
-  Engage with us: international-turnkey-systems



## «بنك البلاد» راعٍ ذهبي لمهرجان الجنادرية ٣٣ للتراث والثقافة

## عبد العزيز العنيزان: حريصون على تأكيد دورنا الفاعل والداعم في شتى المناسبات

الجدير بالذكر أن بنك البلاد، يقدم خدماته لجميع العملاء عبر شبكة واسعة من فروع المنتشرة في أنحاء البلاد والتي يتجاوز عددها ١٥٠ فرعاً إضافة إلى خمسة مراكز مبيعات ذاتية في الرياض وجدة والظهران وتبوك والخرج تعمل حتى الساعة التاسعة مساءً، إضافة إلى أكثر من ١٨٠ مركزاً لخدمات ذراع الحوالات المالية «إنجاز» من ضمنها مركز مطار الملك خالد في الرياض الذي يعمل على مدار الساعة، كما يقدم خدماته لقطاع الشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر عدة مراكز متخصصة يتجاوز عددها أكثر من ١٠ مراكز في (الرياض - جدة - الدمام - الأحساء - أبها - مكة المكرمة - القصيم -



الملك سلمان بن عبدالعزيز مكرماً عبدالعزيز العنيزان

شارك بنك البلاد في مهرجان الجنادرية للتراث والثقافة في الرياض بنسخته الـ ٣٣ والتي أقيمت برعاية خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز. وقال الرئيس التنفيذي للبنك عبدالعزيز العنيزان عند تشرفه بالسلام على الملك سلمان أثناء حفل الافتتاح للمهرجان: «إن أكبر تكريم للبنك يتمثل في دعم القيادة الرشيدة للشركات الراحية للمهرجان، حيث أن هذا الاهتمام والدعم يعد الحافز الأكبر للبنك على التفاعل مع مثل هذه المهرجانات الوطنية»، كما نوّه العنيزان أن «البنك يشارك في مهرجان هذا العام للعام الثامن على التوالي من خلال إقامة جناح لزوار

المهرجان لتقديم العديد من الخدمات المصرفية ومن أهمها خدمة الصرافات الآلية المتوافرة بالمهرجان لخدمة العملاء الكرام، كما يقدم البنك ركناً تفاعلياً ترفيهياً خاصاً بالأطفال داخل الجناح بالإضافة إلى عروض خاصة حصرية لزوار ركن بنك البلاد بالمهرجان على جميع منتجات التمويل والبطاقات وخدمات تحويل الأموال عبر ذراع الحوالات المالية (إنجاز)، مؤكداً بأن مشاركة البنك السنوية في مثل هذا الحدث الحضاري تأتي انطلاقاً من حرص بنك البلاد على توطيد علاقته مع عملائه وتأكيد دوره الفاعل والدائم في شتى المناسبات الوطنية والمهرجانات التراثية والثقافية والاجتماعية».

حائل - الجبيل - الخفجي) وهاتف البلاد للأعمال ٨٠٠١٢٣٧٧٧٧ والبريد الإلكتروني لمصرفية الأعمال sme@bankalbilad.com يدعمها شبكة أجهزة صراف آلي يتجاوز عددها أكثر من ٨٥٠ صرافاً آلياً، وأحدث الخدمات الإلكترونية المتكاملة على مدار الساعة التي تشمل «البلاد نت» www.bankalbilad.com وتطبيق البلاد للأجهزة الذكية. ويتيح بنك البلاد خدمة التواصل على مدار الساعة مع عملائه عبر هاتف البلاد ٩٢٠٠١٠٠٢ أو بواسطة جميع قنوات التواصل الاجتماعي عبر منصات تطبيقات «تويتر»، «فيسبوك»، «إنستغرام» و«لينكد إن» و«سناب شات»، وذلك خدمة لعملاء «البلاد» وتلبية لكافة احتياجاتهم المصرفية.

## بنك البلاد يطلق حساب البلاد بعوائد شهرية بالدولار الأميركي

## إيهاب حسوبه: يقدم مزايا عديدة كالمرونة والأمان وانخفاض المخاطر



أعلن بنك البلاد عن طرح «حساب البلاد» بالدولار الأميركي، وهو الحساب الأول من نوعه في المملكة العربية السعودية متوافق مع أحكام وضوابط الهيئة الشرعية، حيث يمنح العملاء (أفراداً ومؤسسات وشركات وجمعيات خيرية) حرية التحكم بالحساب بشكل كامل بأي وقت بينما يستمر احتساب وجني العوائد وإيداعها في حساب العملاء بشكل شهري، ويمكن للعملاء ادخار الأموال بشكل سهل وسريع مع التمتع في الوقت نفسه بسيولة مالية عالية بأي وقت.

من جانبه أوضح مدير عام مصرفية الأفراد ببنك البلاد إيهاب حسوبه: «أن «حساب البلاد بالدولار» حساب بنكي يقدم للمرة الأولى بالمملكة للعملاء الكرام بالدولار الأميركي تماشياً مع رغبات عملائنا بعد النجاح الكبير الذي حققه حساب البلاد بالريال السعودي ويعتمد حساب البلاد على مبدأ المضاربة المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية».

وأوضح حسوبه أن حساب البلاد يقدم مزايا عديدة كالمرونة والأمان وانخفاض المخاطر. ويتم إيداع الأرباح بصفة شهرية (بداية كل شهر ميلادي) في حساب العميل ويمكن لجميع العملاء الكرام فتح «حساب البلاد بالدولار» كحساب إضافي عبر البلاد نت www.bankalbilad.com وذلك حرصاً من بنك البلاد على تقديم كل ما هو جديد ومبتكر وتحسين تجربة العملاء.

وأضاف حسوبه: «يأتي إطلاق «حساب البلاد بالدولار» بهدف تحفيز عملائنا الكرام بأهمية ادخار الأموال بشكل مستقر ومضمون والحد من الإنفاق الاستهلاكي وذلك اسهاماً من بنك البلاد لتحقيق هذا الهدف الذي يعد من أهم مقومات رؤية المملكة الطموحة ٢٠٣٠ وهو تعزيز قدرة المواطن على الادخار».

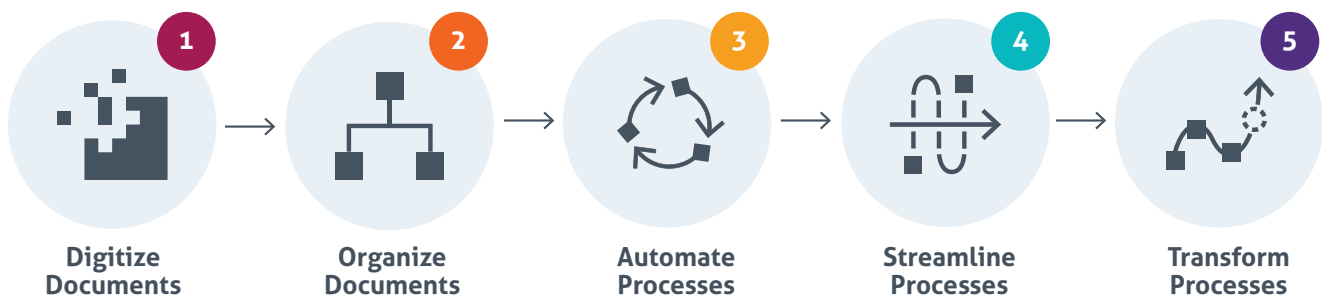
الجدير بالذكر أن بنك البلاد، يقدم خدماته لجميع العملاء عبر شبكة واسعة من فروع المنتشرة في أنحاء البلاد والتي يتجاوز عددها ١٥٠ فرعاً إضافة إلى خمسة مراكز مبيعات ذاتية في الرياض وجدة والظهران وتبوك والخرج.





## Transform your business into a digital workplace

Learn how Laserfiche can transform your office into a digital workplace.



**Make customers not paperwork your priority.**

Finance, banking and insurance customers around the world are transforming for the digital world with content services solutions from Laserfiche. Eliminate loans processing bottlenecks, improve back office productivity, reduce the cost and complexity of compliance, streamline information capture and organization and provide rapid response client service.

**Are you ready to transform the way you work?**

For more information,  
email us at [ecm@laserfiche.com](mailto:ecm@laserfiche.com) or visit <https://info.laserfiche.com/middleeast>

## Majed Najm (CEO - HSBC Saudi Arabia)

### The global appetite for Islamic bonds is strong & interest from foreign investors is high

Mr. Majed Najm has been Chief Executive of Saudi Operations at HSBC Holdings plc since January 2015. He serves in high level of administrative and leader posts which covers financial service for individuals in SABB & (HSBC). He served over three years of secondment with HSBC. He has over 18 years of managerial experience on a variety of Personal Financial Services positions in both SABB and HSBC. He served as a Non-Executive Director at SABB Takaful Company since 2010. He holds Bachelor degree in Marketing from King Fahad University of Petroleum and Minerals in Dhahran – KSA in 1992. In a Q & A Mr. Najm declared that Saudi Arabia is an attractive opportunity for local and international investors because it is not only the leading oil producer but also a G20 economy of enormous size and even greater potential, stating that it is the biggest market in the MENA region, and half the population is under the age of 25. "These dynamics lead to strong demand for consumer goods, services, housing and entertainment". He added that geographically, the country has a unique strategic location between Asia, Europe and Africa and has embarked on a bold reform programme to realise its potential. "After being reliant on oil for so long, we have now recognised the need to rapidly open up, reform and diversify our economy. The government is boosting the role of the private sector, liberalising the domestic economy, opening up the stock market – which is already the largest in the region – to qualified foreign investors (QFIs), investing in infrastructure, privatising state-owned firms, enacting labour market reforms and encouraging foreign direct investment and QFI investment to make long-term gains in productivity, investment and trade". Najm proclaimed that there are certain measures being taken to attract foreign institutional investors into the capital markets such as infrastructure improvements and the introduction of both securities lending and covered short selling especially that foreign institutional investors help develop capital markets by increasing depth and participation, market sophistication and stability, price discovery and, therefore, efficiency. He stated that companies are also becoming more transparent, with improved financial disclosure and corporate governance. "There is a push to adopt higher standards for investor relations and for third-party, sell-side research coverage of listed corporates", ensuring that these measures make listed Saudi companies more competitive with their international peers. He added that various other initiatives have been implemented to attract foreign investors, such as the obligation to comply with International Financial Reporting Standards; the improvement of QFI regulations to meet with international best practices; the creation of Nomu, the parallel securities market; the development of debt capital markets; the extension of trading hours; and the plan to list government debt on the stock exchange. Concerning the global appetite for Sukuk (Islamic bonds), Najm announced that it is strong and interest from foreign investors is high. On the other hand, according to Najm, the inclusion in the MSCI and FTSE indices will put Saudi Arabia on international investors' radars, which could lead to significant active and passive capital inflows and thus offering many new opportunities to international investors, proclaiming that once Saudi Arabia is included in the MSCI and FTSE Emerging Market indices in the coming years, the number of foreign capital will increase.



### تقرير HSBC: رواد الأعمال في منطقة الشرق الأوسط في الصدارة صباحي طيارة: هم من بين أكثر المجتمعات الريادية طموحا وحيوية في العالم

افاد تقرير جوهر الاعمال ESSENCE ENTERPRISE الصادر مؤخرا عن ادارة الخدمات المصرفية الخاصة لدى HSBC، ان رواد الاعمال في منطقة الشرق الاوسط يحتلون مرتبة الصدارة عندما يتعلق الامر بعدد الاعمال والمشاريع التي يؤسسونها او يستثمرون فيها، مقارنة بنظرائهم في المناطق الاخرى من العالم. وكشف التقرير الذي شمل آراء أكثر من ٣٧٠٠ من رواد الاعمال الناجحين في ١١ بلدا، ان رواد الاعمال في منطقة الشرق الاوسط يميلون الى البدء بتأسيس اعمالهم في مرحلة مبكرة من عمرهم مقارنة بنظرائهم على المستوى العالمي، حيث يقوم نحو ٧٣٪ من اصحاب شركات الاعمال في منطقة الشرق الاوسط بتأسيس شركاتهم الاولى وهم في العشرينات من عمرهم مقارنة بالمتوسط العالمي الذي يقدر بنحو ٥٨٪.

كما يعتبر رواد الاعمال الشرق اوسطيون اكثر نجاحا وهم في مقتبل عمرهم كما يتضح من حجم العوائد السنوية لأعمالهم ان ينجح حوالي ٤٢ في المئة من رواد الاعمال في منطقة الشرق الاوسط بتحقيق حجم اعمال سنوي يصل الى ٢ مليون دولار اميركي قبل بلوغهم سن ٣٥ عاما، مما يجعلهم من رواد الاعمال الاكثر شبابا على المستوى العالمي.

وقال الرئيس العالمي لادارة خدمات HSBC المصرفية الخاصة لمنطقة الشرق الاوسط صباحي طباره: تبين لنا نتائج التقرير ان رواد الاعمال في منطقة الشرق الاوسط هم من بين اكثر المجتمعات الريادية طموحا وحيوية في العالم نظرا للانجازات والنجاحات التي يحققونها في اعمالهم في هذه السن المبكرة، وان فهم الاحتياجات والخصائص المتنوعة لرواد الاعمال في منطقة الشرق الاوسط يعتبر عاملا اساسيا في مساعدتهم على تحقيق تطلعاتهم ودعم مسيرتهم في تنمية ثرواتهم الشخصية. كما تظهر نتائج التقرير ان ٨٨ في المئة من رواد الاعمال في منطقة الشرق الاوسط يأتون من الشركات العائلية مقارنة بنسبة ٦٤ في المئة على المستوى العالمي وهي اعلى نسبة في العالم. كما يظهر التقرير ان معظم رواد الاعمال في الشرق الاوسط هم الاقل رغبة في بيع وتصفية شركاتهم الخاصة على المستوى العالمي (١٦ في المئة في منطقة الشرق الاوسط مقارنة بالمتوسط العالمي الذي يقدر بنحو ٢٩ في المئة).

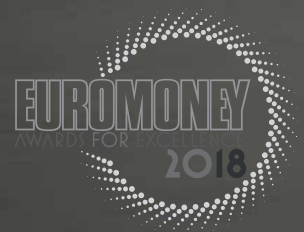


# Your Partner on the Ground

HSBC Saudi Arabia is a trusted provider of financing, strategic and investment solutions, and was one of the first independent, full-service investment companies in the Kingdom to be licensed by the Saudi Arabian Capital Market Authority (CMA).

## Products and Services:

- Investment Banking Advisory
- Debt Capital Markets
- Project & Export Finance
- Securities Services
- Equity Research
- Asset Management
- Brokerage



Call: 920 005 920  
Visit: [www.hsbcSaudi.com](http://www.hsbcSaudi.com)



Together we thrive

This document has been prepared and issued to you by HSBC Saudi Arabia ("HSBC SA"), which is licensed and regulated by the Capital Market Authority License No 05008-37, and Joint Stock Company (closed) incorporated in Riyadh city CR 1010221555. Registered address is HSBC head office Bldg.7267 Olaya Street North 12283 Almorooj, Riyadh 2255 KSA. HSBC Saudi Arabia has issued this document to provide information solely to the persons to whom it is provided by HSBC Saudi Arabia. This document is not and should not be construed as an offer to sell or solicitation of an offer or an advice to purchase or subscribe in any investment. The material contained herein is not intended to provide professional advice and should not be relied upon in that regard. Readers should seek appropriate professional advice by consulting their investment adviser. Any decisions should be based on your own judgment. Registration with the Capital market Authority does not imply protection from loss. HSBC SA makes no guarantees, representations or warranties and accepts no responsibility or liability of any losses incurred and does not assume responsibility for any losses incurred by investors



طارق القصبي (رئيس بنك الجزيرة AL JAZIRA BANK - السعودية):

## المملكة مقبلة على مرحلة ايجابية بعد صدور تشريعات جديدة وارتفاع أسعار النفط

بنك الجزيرة AL JAZIRA BANK من المؤسسات المالية القيادية السريعة النمو وهو مجموعة مالية سعودية تضع العمل في مركز اهتمامها وتعمل دوماً على تطوير منتجات وخدمات مبتكرة متوافقة مع الشريعة الإسلامية.

رئيس مجلس إدارة البنك طارق القصبي لفت الى مؤشرات سلبية خرجت من اجتماعات صندوق النقد والبنك الدوليين بفعل الحرب التجارية العالمية، وتوقع إقبال المملكة السعودية على مرحلة ايجابية بعد صدور تشريعات جديدة وارتفاع أسعار النفط، مؤكداً التواصل مع الجهات الرسمية في مواجهة التحديات، متمنياً على البنوك المحلية التمتع بمتانة مالية لا تلزمها التفتيش عن الاندماج مع غيرها.

على ان تتخطى معدل تريليون ريال وكل هذه مؤشرات ايجابية للمرحلة المقبلة.

■ يشهد القطاع المصرفي السعودي عمليات اندماج، بم تعلقون؟

- تساهم عملية الاندماج في تقوية الطرفين والوصول الى كيان قوي وضخم على المستويات كافة، ولكن من جهة أخرى ينخفض عدد البنوك نتيجة هذه الاستحواذات، لذا نتمنى ان تتمتع البنوك بمتانة مالية، حينها لا حاجة لها للاندماج في ما بينها. ■

■ في رأيكم هل لهذه الأزمة تأثيرات سلبية على منطقتنا العربية والخليجية؟

- نحن لا نزال بعيدين عن تداعيات هذه الأزمة، إلا أنه من الممكن ان تترك تأثيراً محدوداً جداً على المنطقة. أما بالنسبة الى المملكة العربية السعودية فهي مقبلة على مرحلة ايجابية في ظل صدور تشريعات جديدة وارتفاع أسعار النفط، وقد نجحت في تخطي مرحلة صعبة خلال العامين الماضيين. بالإضافة الى ذلك ستعمل المملكة على إعلان موازنتها العامة، حيث من المتوقع ان تكون من الأعلى في تاريخ المملكة،

■ كيف تقيمون الاجتماعات السنوية لصندوق النقد والبنك الدوليين خلال مشاركتكم الدائمة بصفة كونكم عضواً ضمن الوفد السعودي؟

- المشاركة في هذه الاجتماعات السنوية تزيدنا معرفة حول ما يحصل في اقتصادات العالم والقوة المحركة للإقتصاد الشامل، إنما هذا العام مالت الآراء نحو مؤشرات سلبية وعدم الإستقرار الإقتصادي نظراً للحرب التجارية القائمة بين الولايات المتحدة والصين ذات التأثير السلبي على نظرة العالم للإقتصاد.

### بنك الجزيرة يرصد ٢٠٠ الف ريال لمسابقة برنامج نور للابتكارات

رصد بنك الجزيرة مبلغ ٢٠٠ الف ريال لمسابقة برنامج نور للابتكارات التي نظمت على هامش ورش العمل الخاصة بجولة «فنتك» اكبر جولة في مجال التقنية تقام في الشرق الاوسط، حيث تبلغ الجائزة الاولى ٨٠ الف ريال، بالإضافة الى ثلاث جوائز اخرى.

وتتطلع «فنتك» السعودية عبر جمع مؤسسات القطاعين العام والخاص المعنية لتعزيز ثقافة الابتكار في صناعة الخدمات المالية، في مختلف مناطق المملكة انسجاماً مع رؤية ٢٠٣٠ الرامية لتنويع الاقتصاد المحلي ودعم ريادة الاعمال والشركات الصغيرة والمتوسطة في مجال «الفنتك» الى جانب تطوير منتجات وخدمات متخصصة تدعم قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في السوق السعودية.



من اليسار: عبد المجيد النهدي، محمد العقبلي وسلطان باهبري

### بنك الجزيرة يفوز بجائزة افضل خدمة عملاء لعام ٢٠١٨

خالد العثمان: تؤكد التزامنا بتقديم اعلى معايير الخدمة والجودة للعملاء

فاز بنك الجزيرة ممثلاً بمركز اتصالات العملاء (الجزيرة فون) بجائزة عالمية وذلك ضمن فعاليات المسابقة العالمية لمراكز اتصالات العملاء على مستوى العالم لعام ٢٠١٨ والتي اقيمت مؤخراً في براغ بجمهورية التشيك، وتم اعلان فوز البنك بالميدالية الذهبية والمركز الاول من فئة افضل خدمة عملاء في العالم لعام ٢٠١٨.

وتسلم الجائزة التكريمية عن البنك كل من رئيس ادارة القنوات المصرفية الرقمية خالد رمضان، ورئيس خدمات الجزيرة فون في البنك تركي المحاب.

واوضح النائب الاول للرئيس ورئيس مجموعة الخدمات المصرفية للأفراد خالد بن عثمان العثمان بقوله: ان هذه الجوائز تؤكد التزام بنك الجزيرة من خلال مركز الاتصالات بتقديم اعلى معايير الخدمة والجودة لعملاء البنك التي بدورها تبرز مكانة مركز اتصالات العملاء في بنك الجزيرة على مستوى مراكز اتصالات العملاء حول العالم. وتأتي هذه الانجازات استمراراً للنجاحات السابقة التي حققها بنك الجزيرة من خلال «الجزيرة فون» خلال الأعوام الماضية، إذ حصد فريق الجزيرة فون العديد من الجوائز سواء على المستوى الجماعي أو الفردي.



خالد رمضان وتركبي المحاب

صندوق التنمية العقارية  
REAL ESTATE DEVELOPMENT FUND



سكني



أبشر بعزك

## الآن وقت تكمل حلمك!

لا تتردد الآن و أحصل على منزل أحلامك مع برامج التمويل السكني من بنك الجزيرة بالتعاون مع صندوق التنمية العقارية و وزارة الإسكان.

- مبلغ تمويل يصل إلى 8 مليون ريال سعودي
- هامش ربح تنافسي\*
- نسبة استقطاع تصل إلى 65% من الدخل
- تأمين تكافلي للإعفاء من المبلغ المتبقي من التمويل في حالة الوفاة أو العجز الكلي (لا قدر الله)

لمعرفة المزيد يرجى  
المسح على الرمز



- تطبيق الشروط والأحكام
- معدل النسبة السنوي (APR) يبدأ من 4.65% ويشمل جميع الرسوم الإدارية ورسوم تقييم وتأمين العقار
- الرسوم الإدارية ورسوم التقييم وتأمين العقار 1% من مبلغ التمويل وبعد أقصى 5,000 ريال ويضاف إليها (5%) قيمة الضريبة المضافة (VAT) بعد أقصى 250 ريال



## البنك الإسلامي للتنمية يوافق على تمويلات بمبلغ ٢٨١.٥٥ مليون دولار لمشاريع جديدة في الدول الاعضاء



د. بندر حجار

وافق مجلس المديرين التنفيذيين للبنك الإسلامي للتنمية، الذي اختتم اجتماعه رقم ٢٢٨ في مقر البنك بجدة، يوم الاحد ١٤ ديسمبر ٢٠١٨، برئاسة الدكتور بندر حجار رئيس البنك، على تمويلات بمبلغ ٢٨١.٥٥ مليون دولار اميركي لمشاريع تنموية جديدة في الدول الاعضاء.

وقد وافق المجلس في الجلسة على برنامج العمل المتكامل للبنك ٢٠١٩-٢٠٢١ وميزانية عام ٢٠١٩ وشملت الموافقة نموذج العمل الجديد للبنك لتلبية اجندة التطوير بالدول الاعضاء حتى العام ٢٠٣٠، مما يعكس استجابة شاملة لتوقعات مجلس محافظي البنك التي عبر عنها خلال اجتماعه السنوي عام ٢٠١٨ في تونس.

وتم في الاجتماع تقديم عرضين حول سياسة القطاع الزراعي والتنمية الريفية للبنك الإسلامي للتنمية، وسياسة قطاع الطاقة في البنك، كما تمت مناقشة الهيكلة الجديدة للاجتماع السنوي لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية وجائزة البنك الإسلامي للتنمية للعلوم والتكنولوجيا والابتكار.

## بمبادرة من ICD والبنك الإسلامي للتنمية

### توقيع اتفاقيات تنفيذ مشروع BRAVE لدعم المنشآت المتوسطة والصغيرة والأصغر في اليمن

جمع منح من صندوق الإنتقال بقيمة ٩ ملايين دولار أميركي ومنح أخرى بقيمة ٣٢,٢٤ مليون دولار أميركي من مبادرة تمويل النساء لرواد الأعمال (We-Fi)، يتماشى نموذج BRAVE مع برنامج P5P لتغيير مجموعة البنك الإسلامي للتنمية إلى بنك للمطورين من أجل التنمية.



أيمن سجينى مع د. منصور مهتار ووسام قايد

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ ICD أيمن سجينى، أن المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص تتشرف بأن تقود جهود مجموعة البنك الإسلامي للتنمية في دعم مرونة الأعمال، وأشار إلى أن ICD ستوسع دعمها لهذا المشروع المبتكر الذي يوفر الإشراف الفني وتعبئة الموارد لوكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر والمصارف الشريكة في اليمن، مؤكداً على العمل مع الشركاء لتبني مشروع BRAVE لسياقات أخرى مشابهة، حيث تحتاج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لدعم مرونة الأعمال للتعامل مع تحديات بيئة الأعمال.

وعبر المدير التنفيذي لوكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر (SMEPS) وسام قايد، عن تقديره للتطور السريع الذي تشهده الشراكة مع البنك الإسلامي للتنمية والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص مع دعم تأثير تطوير وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر في قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في اليمن. وأكد قايد أن المشروع ساعد في دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة للحفاظ على أكثر من ١٥ ألف فرصة عمل وخلق ألف وظيفة مباشرة إضافية في القطاعات الحيوية مثل الصحة والأعمال الزراعية والصناعات الغذائية ومصايد الأسماك نتيجة للتحسن الفوري في أداء الشركات، متوقفاً أن يكون هناك تأثير أكبر في مراحل التوسع المقبلة للمشروع عبر التمويلات المقدمة من قبل مجموعة البنك الإسلامي للتنمية.

شهد المكتب الرئيسي للبنك الإسلامي للتنمية حفل توقيع اتفاقيات تنفيذ مشروع BRAVE في اليمن بين وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر SMEPS، المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص ICD والبنك الإسلامي للتنمية ISDB. ويأتي المشروع بهدف دعم استمرار الأعمال التي

تفدها وكالة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر والمدعوم من مجموعة البنك الإسلامي للتنمية إنقاذاً للوضع الطارئ الذي يمر به اليمن عموماً وقطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة تحديداً وذلك للحفاظ على استمرارية ما تبقى من شركات القطاع الخاص، لما توفره من قدرات إنتاجية وخدمية ووظائف وميزات تنافسية.

وتأتي مبادرة BRAVE كأحد التدخلات الطارئة والعاجلة والتي تقدم الدعم الفني والمالي للشركات في عدد من القطاعات الحيوية التي تقع ضمن القطاع الخاص وهي القطاع الصحي - الزراعي - الثروة السمكية - التغذية - الملابس، وذلك لحمايتها من الانهيار ودعمها خلال الوضع الحالي الذي يشهده اليمن مع تزايد وتيرة تدهور الشركات. وتضمنت النتائج الإيجابية للمرحلة الأولى (٢٠١٧-٢٠١٨) الحفاظ على الوظائف القائمة وخلق أخرى جديدة واستعادة روابط الثقة في القطاع المالي. وشجع هذا التقدم شركاء التنمية ISDB، ICD و SMEPS على إطلاق المرحلة الثانية من BRAVE.

وللمناسبة، أشاد نائب رئيس قسم العمليات في البنك الإسلامي للتنمية الدكتور منصور مهتار، بالتقدم المحرز في مشروع BRAVE الذي يوفر دعم سبل العيش للمواطنين في اليمن عن طريق إطلاق العنان لدور القطاع الخاص في الحفاظ على مرونة الأعمال. كما سلط الضوء على نموذج الشراكة الفريد بين الجهات المانحة الدولية ومجموعة البنك الإسلامي للتنمية والمؤسسات المالية والإئتمانية الرائدة في اليمن، لافتاً إلى أنه بعد

# IC THE DEVELOPMENT



ICD helps private sector businesses to finance projects by providing a wide range of Sharia compliant services



Tel: (966-12) 636 1400

Website: [www.icd-ps.org](http://www.icd-ps.org)



بدر خلف الشمري (الرئيس التنفيذي لشركة اليسر للإجارة والتمويل AL YUSR - السعودية)؛



## نسير بخطى ثابتة ووطيدة وأضحى نمونا صحياً

بين ١٠ و ٥ في المئة سنوياً

توفر شركة (اليسر للإجارة والتمويل) منصة تلبي رغبات العملاء وتيسر لهم حلولاً تمويلية متنوعة ومتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، إضافة إلى الإجراءات السهلة والسريعة وخلال مدة قياسية. وقد اعتلت (اليسر) صدارة شركات القطاع وأضحت مرجعاً موثقاً في عالم التمويل. «اليسر للإجارة والتمويل» التابعة لشركات مجموعة عبد اللطيف العيسى القابضة والرائدة على مستوى المملكة في خدمات التمويل، عبر ابتكار برامج (الإجارة، المرابحة والتورق) والمتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، حتى انها احتلت المرتبة ١١ في التصنيف الذي ضم أسرع ١٠٠ شركة نمواً في المملكة لعام ٢٠١٠.

هذا وقد أعرب الرئيس التنفيذي للشركة بدر خلف الشمري عن تفاؤله بما ستؤول إليه الأوضاع في المملكة مستقبلاً وأكد سير الشركة بخطى ثابتة، حيث سجلت نمواً يتراوح بين ٥ و ١٠ في المئة سنوياً، واصفاً المنافسة في السوق على صعيد التمويل بالمحفز على التصحيح، التطور، التوسع والتنوع، وإيجاد منتجات جديدة، مشيراً إلى أنه أضحى بالإمكان وضع استراتيجية شفافة وواضحة.

### مؤشرات حسنة



■ ما هي قراءة تمك للإقتصاد السعودي خلال العام ٢٠١٨ وما هو تقييمكم له في ظل الوضع الإقتصادي العالمي الصعب، لاسيما أن المؤشرات وتوقعات الخبراء الإقتصاديين تشير إلى أن النمو الإقتصادي في السعودية سيكون الأفضل؟

- كان العام ٢٠١٨ صعباً إذ لم تكن الأوضاع واضحة، ولم تدل التقارير على التوجه الصحيح للإقتصاد. في الحقيقة كان أمامنا ما يشبه السراب، فقد ازدادت التكاليف التشغيلية لدى أصحاب الأعمال مما أثر على الكثير من الشركات والمؤسسات، حتى أن البعض انسحب من السوق وبعضها الآخر انتقل إلى نشاط آخر، وبعضها بقي يجاهد للبقاء قدر المستطاع. لكن عموماً ساد جو من الترتيب للمستقبل خلال ٢٠١٨، وذلك بحسب توجهات القيادة الرشيدة في المملكة إذ أن التوقعات تشير إلى توافر مشروعات جديدة يُعدّ لإنجازها من العام ٢٠١٩ وحتى ٢٠٣٠ وفق رؤية المملكة وتوجهها، والعام ٢٠١٩ قد يشكل بداية المؤشرات الحسنة بعدما لاحظنا دخول لاعبين جدد إلى السوق بالإضافة لخطة التحول الرقمي لليسر. كما أن التركيز حالياً على الشاب الجامعي الذي تخرج وأمامه فرص واعدة لدخول مجالات تمنح السوق المزيد من التغيير. لقد بدأت الحكومة بدعم المؤسسات



## المنافسة محفز على التصحيح والتطور والتوسع والتنوع وإيجاد منتجات جديدة



الصغيرة والمتوسطة وهذا أمر جيد مما يدفعنا مستقبلاً ومن خلال مؤسساتنا وشركتنا لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وسيشكل هذا إنطلاقة قوية لنا، ناهيك عن برنامج (كفالة) وهو من البرامج المدعومة حالياً إلى جانب برامج أخرى مساندة أيضاً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويوجد حالياً برامج جديدة معدة من قبل البنك الصناعي تتجه نحو دعم هذه المؤسسات. إن كل ذلك سيؤدي إلى إطلاق ثورة منظمة مستقبلاً، وستكون كل الأمور تجري وفق دراسة وتنظيم جيدين، إلى جانب الصناعات الحربية التي تحتاج لسيولة كبيرة وستشارك فيها بعض المؤسسات التي ستدعم الإقتصاد الوطني بلا شك.

### نمو صحي

■ ما الذي يميّز شركة (اليسر) حتى الآن وما هي أهم الإنجازات التي حققتها؟

- تعد (اليسر) حالياً من الشركات الكبيرة والواعدة. لكن لكل مؤسسة كبوة وهذا أمر صحي يُحتم بين كل فترة وأخرى وقفة تصحيحية. إن العمل من دون مخاطر لا يجدي فهي الحافز للتقدم والنمو وتحقيق المزيد من النجاحات.

نسير حالياً بخطى واضحة، حيث كنا في الماضي نحقق نمواً يفوق المتوقع، لكننا حالياً نحقق نمواً سليماً.

لذلك قمنا باستغلال الفرص الماضية، و حالياً نحقق ما هو صحي أي بين ٥ و ١٠ في المئة. وهو نمو طبيعي يؤمن لنا الإستمرارية والتوجه نحو المزيد من التنوع وخوض التحديات للحصول على فرص أكبر.

### تحفيز على التطور

■ ما رأيكم بالمنافسة في السوق؟

- إنها بادرة صحية وهي تحفز على التصحيح، التطور، التوسع والتنوع، وإيجاد منتجات جديدة تشعل المنافسة في السوق.

■ ما الذي تأملونه في العام ٢٠١٩؟

- تبشر السوق خلال عامي ٢٠١٩ و ٢٠٢٠ بالمزيد من الأعمال والإنطلاق الواضح في الميدان. في العام ٢٠١٨ لم تكن الأمور واضحة، أما الآن فلقد بدأت تتضح وتتبلور وبالإمكان وضع استراتيجية شفافة واضحة الملامح. ■



# أفضل بنك تجزئة مصرفية في السعودية 2018

ثقتكم أساس تفوقنا



عبد الوهاب أحمد عابد (شركة سدكو كابيتال SEDCO CAPITAL):

## منتجاتنا المبتكرة خولتنا احتلال موقع مرموق في السوق وتحقيق المزيد من النتائج الجيدة



تتمتع شركة سدكو كابيتال SEDCO CAPITAL الرائدة في إدارة الأصول العالمية بسجل حافل من الأداء القوي يمتد لثلاثة عقود، إلى جانب اتباعها لاستراتيجيات استثمارية فعالة متوافقة مع أحكام الشريعة، تقدم الشركة مجموعة من الخدمات، بما فيها إدارة الصناديق الاستثمارية وخدمات الإدارة التقديرية للمحافظ الاستثمارية وخدمات توزيع الأصول التي تضمن الوصول إلى أداء عالٍ في ما يخص أسهم الملكية الخاصة والأسهم العامة والأصول العقارية وأصول الدخل، ويمكن لعملائها الاستفادة من الأدوات الاستثمارية ذات المستوى العالمي التي توفرها، بما في ذلك من خلال منصة لوكسمبورغ العالمية والتي تقدم خدمات مبتكرة للمستثمرين العالميين.

رئيس إدارة تطوير أعمال الشركة في المملكة العربية السعودية ودول الخليج العربي عبد الوهاب أحمد عابد أكد تميزها بمنتجاتها المبتكرة التي خولتها احتلال موقع مرموق في السوق وتحقيق المزيد من النتائج الجيدة، وكشف عن أنها تدير ما قيمته ٢٠ مليار ريال سعودي تتوزع على مجموعة من الخدمات، بما فيها الاستشارية والإدارة التقديرية للمحافظ الاستثمارية والأصول العقارية وصناديق الدخل وغيرها، وأنها تغطي باستثماراتها ٣٠ دولة من خلال مكاتب فعالة في لوكسمبورغ ولندن والرياض وجدة، لافتاً إلى أن استراتيجيتها الجديدة ستكون مختلفة بتركيزها على فئات استثمار جديدة مع الحفاظ على الأداء المتميز والاستمرار في السوق بزخم وفعالية.

على رفع مستوى هذه المنتجات وفائدتها، لأن المنافسة ازدادت قوة حيث يوجد في السوق السعودية أكثر من ٩٠ شركة مثيلة تحاول ابتكار منتجات استثمارية جذابة مواكبة للسوق. أضف إلى ذلك، فإن الاتجاه في رؤية ٢٠٣٠ نحو تشجيع القطاع الخاص للاستثمار إذ ستشكل مساهمته نحو ٦٠ بالمئة. ولن يتم هذا الأمر إلا بتشجيع الاستثمار فعلاً والبدء بالمشاريع الحكومية وتوفير الفرص في القطاعات التي لم تكن ميسرة من قبل. إداً لا بد من الابتكار وامتلاك الموهبة المناسبة ومعرفة الوقت الملائم، إلى جانب استخدام الكفاءات المناسبة في السوق، لكن إن لم يكن المرء سريعاً في القراءة الجيدة للأسواق، سيتأثر أداءه بشكل سلبي جداً.

### استراتيجية مختلفة

■ هل انتم راضون عن نتائجكم لعام ٢٠١٨؟  
- كان العام ٢٠١٨ ممتازاً وقد حققنا خلاله الكثير من المكاسب.

### ■ ما هي خططكم للعام المقبل؟

- نتوقع أن تكون استراتيجيتنا مختلفة، إذ سنركز على خدمات استثمارية جديدة وهي إدارة الثروات الوقفية حيث إن الأوقاف التقليدية تواجه تحديات عديدة في ما يخص إدارة ثروتهم وتنميتها، وذلك باعتماد هيكل وقفية مبتكرة متوافقة مع أفضل معايير الحوكمة والإفصاح والرقابة المستقلة لضمان إدارة الأعمال الوقفية وفقاً للوائح الاستثمار الوقفية التي تم الإعلان عنها من خلال هيئة السوق المالية. أيضاً سنركز على المشاركة في مشروعات خصخصة القطاع الحكومي. ولدينا في الشركة قسم يندرج تحت اسم CORPORATE FINANCE ويعمل كمصنّف ومساعد للشركات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى تقديم العون لمشروعات الجهات الحكومية أيضاً. ■



## نغطي باستثمارتنا ٣٠ دولة من خلال مكاتب فاعلة في لوكسمبورغ ولندن والرياض وجدة



تهدف لتحقيق أداء استثنائي مع الحد من المخاطر مما يجعلنا في مستوى أداء مميز. وللشركة علاقاتها الوطيدة المباشرة مع مدراء استثمانيين في جميع الأصول حيث تغطي استثمارتنا ٣٠ دولة ولدينا مكاتبنا الفعالة في لندن، لوكسمبورغ، الرياض وجدة، ومنصة في اللوكسمبورغ يوجد بها ما قيمته ١,٤ مليار دولار، كما ونعتمد استراتيجيات استثمارية مختلفة متمكنة وفعالة. نطبق على سبيل المثال في الأسهم العامة العالمية ١٢ استراتيجية مختلفة، كذلك ونعمل وفق العديد من الاستراتيجيات في إدارة واستثمار الأصول العقارية. ونركز على التنوع وتوزيع قدرات الشركة في أكثر من مجال لتقديم الحلول الاستثمارية التي تغطي خدمات واسعة من إدارة المحافظ الاستثمارية إلى منتجات في مجالات العقار والأسهم المحلية والعالمية.

### تحدي الإستثمار الخارجي

#### ■ ما هي التحديات التي تواجهونها؟

- إيجاد الموهبة القادرة على مثل هذه الأعمال، إذ تحتاج إلى كفاءة وقدرات مميزة للنجاح، إلى جانب خلق منتجات حديثة فيها الكثير من الابتكار والعمل

■ كيف تقرأون الواقع المالي والاستثماري في العالم العربي عموماً والسعودية خصوصاً خلال العام ٢٠١٨؟

- كان العام ٢٠١٨ صعباً بالنسبة للعالم العربي، أما بالنسبة للأسواق العالمية وحتى شهر سبتمبر فقد كان الأداء ايجابياً. وفي ما يخص الأسواق العربية والخليجية تحديداً فقد كانت منافسة «سدكو كابيتال» عالية جداً، إلا أنها فرضت نفسها وتميزت بمنتجاتها الاستثمارية المبتكرة جداً مما خولها أن تحتل موقعاً مهماً في السوق وتحقيق المزيد من النتائج الجيدة مركزة على منتجات مميزة.

### ريادة في إدارة الأصول

■ ما الذي يميز شركة «سدكو كابيتال» وما هي أهم منتجاتها ومن يستفيد منها؟

- «سدكو كابيتال» هي شركة رائدة في إدارة الأصول العالمية وتوفر فرصاً استثمارية جذابة في هذه الأسواق من خلال الصناديق الاستثمارية العامة والخاصة. تأسست الشركة في ٢٠٠٩ حيث نمت على أسس متينة تمتد جذورها إلى عام ١٩٧٦م وتمتع بأداء قوي متميز بالإضافة إلى تطبيقها استراتيجيات استثمارية فعالة، وتتميز الشركة بريادتها على مستوى السعودية والعالم في العمل وفق مبادئ الاستثمارات الأخلاقية الهادفة والجامعة بين أحكام الشريعة والاستثمار المسؤول. وتدير الشركة ٢٠ مليار ريال سعودي تتوزع على مجموعة من الخدمات، بما فيها إدارة الصناديق الاستثمارية وخدمات الإدارة التقديرية للمحافظ الاستثمارية وخدمات توزيع الأصول التي تضمن الوصول إلى أداء عالٍ في ما يخص أسهم الملكية الخاصة والأسهم العامة والأصول العقارية وأصول الدخل، ولدينا حالياً خدمة الدخل التأجيلي وتندرج تحت اسم الملكية الخاصة، كما نعمل في الاستثمارات التي



بنك مسقط  
bank muscat  
خاص private

نعمل لخدمتكم  
بشكل أفضل كل يوم

## استفد من الفرص الاستثمارية

نساعدك على اكتشاف أفضل الفرص  
مع أفضل الخدمات المصرفية  
الخاصة في السلطنة.

يرجى مراسلتنا عبر:  
privatebanking@bankmuscat.com



حائز على لقب أفضل بنك للأعمال المصرفية  
الخاصة في عمان من قبل

• جوائز The Banker لعام ٢٠١٧

• مجلة Global Finance لعام ٢٠١٧

• مجلة Euromoney لعام ٢٠١٧

• مجلة EMEA لعام ٢٠١٧ و ٢٠١٨

• خدمات استشارية • إدارة الاستثمارات العالمية • تنظيم الثروات • التمويل

عبد الرحمن بن عبدالله الحميدي (رئيس ومدير عام صندوق النقد العربي):



## نعمل على إنشاء مؤسسة متخصصة بالمقاصة الهدف منها تشجيع التحويلات والاستثمارات والتجارة البنينة العربية

أكد رئيس مجلس إدارة صندوق النقد العربي ومديره العام عبد الرحمن بن عبدالله الحميدي أن البلدان العربية تحتاج الى مليارات الدولارات لإعادة الاعمار، وهذا ليس التحدي الوحيد بل هناك التحديات التجارية والمالية وتحديات الدين العام .

ورأى الحميدي الذي شغل منصب نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي للفترة بين ٢٠٠٩-٢٠١٣ أن وطننا العربي يزخر بعنصر الشباب وهذه فرصة وميزة في حال عرفنا كيفية توظيفها بالشكل الصحيح وبإمكانها ان تقود التحويلات، خصوصاً التقنية منها، وبإمكان منطقتنا قيادة العالم اقتصادياً، لما نمتلكه من مقدرات.

وأضاف الحميدي في حديث له «البيان الإقتصادية» أن البطالة لاتزال تشكل العائق الأكبر امام الفئة الشبابية، والحكومات لاتستطيع ان توظف بمفردها بل من يفعل ذلك أيضا هو القطاع الخاص.



■ مما لا شك فيه انه إذا نظرنا الى العالم هناك تحولات كثيرة تحدث، وطبعاً نحن نتأثر بكل الظروف المحيطة بنا. كيف تنظرون اليوم اقتصادياً الى العالم العربي؟

– العالم العربي جزء من العالم، يتأثر ويؤثر في هذا العالم، وعلى الصعيدين الاقتصادي والمالي في العالم اليوم هناك فرص كبيرة وتحديات أكبر مثل التحديات التجارية والمالية، ناهيك عن تحديات الدين العام المرتفع لدى دول العالم.

وإذا ما أخذنا في الحسبان موقعنا كعالم عربي اقتصادياً ومالياً في العالم، فإن عالماً العربي يتمتع بفرص كبيرة جداً في ما لو استغلنا لكان يقود قطار التنمية في العالم بأكمله. وقد تكون المنطقة العربية الوحيدة في العالم التي تحتاج إلى مقدرات كبيرة جداً ومليارات الدولارات لإعادة إعمارها.

نحن أيضاً نتمتع بفرص كبيرة من حيث الهيكل السكاني، فبلداننا الوحيدة في العالم التي تعتبر منطقة ناشئة، حيث ٦٠ في المئة من سكان العالم العربي تحت سن الأربعين، وهذه ميزة مهمة جداً، فالدول والمناطق الأخرى تعاني الشيخوخة، فئة الشباب من الذكور والإناث تعتبر فرصة وميزة في أي مجتمع في حال وظفت بالشكل الصحيح، كما وأن هذه الفئة الشابة تستطيع ان تقود تحولات وخصوصاً التقنية منها، لأن شبابنا منفتح على التطورات التقنية ومن الممكن ان يكون لديهم اختراعات كبيرة، باعتبارهم من الفئة المتعلمة وقادرين على الإحاطة بالتطورات في العالم. من هذا المنطلق من الممكن لمنطقتنا ان تقود العالم اقتصادياً، بمعنى آخر تقود النمو الاقتصادي لما نمتلكه من مقدرات.

لا تحدث هنا عن النفط، تحدث عن الشباب والقدرات البشرية والتعليم، الكثير من القدرات العاملة اليوم في أوروبا مصدرها العالم العربي، سواء أطباء أو مهندسين وغيرهم من المهن

والاختصاصات.

كما ولدينا قدراتنا الزراعية والمائية الضخمة، على مستوى الوطن العربي، ناهيك عن الثروة النفطية والمعدنية، لدينا منطقة متكاملة اقتصادياً ومالياً، الوطن العربي لديه ما يكفي من المقدرات للنمو ولديه الفئة الشابة والتكامل في كل هذه المقدرات، لكنه عليه ان يتغلب على التحديات التي تقف في طريقه وما أكثرها.

■ ما الذي يقدمه صندوق النقد العربي لإقتصاد الدول العربية؟

– أنشئ الصندوق لمساعدة الدول العربية على مختلف الأصعدة، سواء كانت مالية أو اقتصادية، فالمنطقة العربية هي المنطقة الوحيدة حول العالم التي يتواجد بها صندوق من هذا النوع، وهو يقدم قروضاً ميسرة لحكومات الدول العربية في عدد من المجالات لمواجهة العجز في ميزان المدفوعات أو لإدخال اصلاحات مالية واقتصادية، أو لتحسين بيئة المشروعات الصغيرة والمتوسطة أو حتى لمواجهة بعض التحديات التي قد تواجهها.

ولدى الصندوق معهد السياسات الاقتصادية لبناء القدرات في الدول العربية، ويعتمد برنامجاً تدريبياً سنوياً ينظم معظم دوراته في أبو ظبي، ويتطرق الى مجالات السياسة المالية والنقدية والشمول المالي والتقنيات المالية والإشراف البنكي وغيرها.

### مقدرات الصندوق محدودة

■ لماذا نلاحظ ان بعض الدول العربية تلجأ الى صندوق النقد الدولي بدلاً من صندوق النقد العربي؟

– يحصل ذلك في حال كانت الدول بحاجة الى قروض كبيرة، فصندوق النقد العربي محدود القدرة المالية، لكن كل الدول التي لجأت الى صندوق النقد الدولي هي مقترضة من صندوق النقد العربي ولديها برامج اصلاح اقتصادية مصممة من قبل صندوق النقد العربي.

### مؤسسة جديدة بالمقاصة العربية ... على الطريق

■ ما هي اهداف صندوق النقد العربي للعام ٢٠١٩ ؟  
– يعتمد الصندوق استراتيجية خمسية بين ٢٠١٥ و٢٠٢٠ ويحضر لاستراتيجيته الخمسية أيضاً والممتدة حتى ٢٠٢٥ ورؤية ٢٠٢٠-٢٠٤٠، وفي جعبته الكثير من المبادرات على مستوى المنطقة أبرزها مبادرة الشمول المالي. ونسأل ما هي التحديات التي نواجهها في الوطن العربي؟ أبرزها البطالة وخصوصاً بين الفئات العمرية الشابة والحكومات غير قادرة على التوظيف ومن يفعل ذلك هو القطاع الخاص.

وهنا الهدف من مبادرة الشمول المالي هو مساعدة الدول لإيجاد حلول للبطالة من خلال النفاذ للتمويل، وتحسين البيئة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإمكانية تقبلها للتمويل، بل وأيضاً إيجاد منتجات تتواءم واحتياجات هذه المؤسسات وتمكين المرأة مالياً، وأيضاً تقليص الفجوة بين الرجال والنساء لناحية النفاذ وتوفير الفرص الاقتصادية وهو جزء من برنامج الشمول المالي، لأن هذا مهم جداً، واستخدام التقنيات المالية الحديثة للوصول الى التمويل. كل هذا يدخل ضمن إطار مبادرة الشمول المالي.

أيضاً صندوق النقد العربي منشغل جداً بإنشاء مؤسسة جديدة متخصصة بالمقاصة العربية والهدف منها تشجيع التحويلات والاستثمارات والتجارة البنينة العربية وهذه ستسهل عملية تحويل الاموال بين الدول العربية وستشجع أيضاً على استخدام العملات العربية في ما بين الدول العربية وستربط المنطقة العربية مع الشركاء التجاريين الرئيسيين، واطمنى ان ترى هذه المؤسسة النور في العام ٢٠٢٠. ■

# حساب "توفير" جولدن بالجنيه المصرى والعملات الأجنبية

**14%**  
سنوياً  
على الجنيه المصرى



## استثمر مدخراتك بأعلى عائد

- عائد تنافسى يصل إلى ١٤٪ سنوياً على حسابك بالجنيه المصرى
- يُطبق نفس العائد على أى مبلغ بالحساب ابتداءً من الحد الأدنى للحساب ٥٠٠٠ جنيه مصرى
- حرية اختيار دورية صرف العائد (شهرى، ربع سنوى، نصف سنوى، سنوى)
- إمكانية فتح الحساب بالدولار الأمريكى، يورو أو جنيه استرليني بحد أدنى ٥٠٠ لكل عملة

تطبيق الشروط والأحكام

حساب توفير جولدن ... لأن القيمة تستحق

**Golden  
Account**

اتصل على ١٩٥٥٥ | [aaib.com](http://aaib.com)

البنك العربى الافريقى الدولى  
arab african international bank

الثقة.. التميز



## عبد العزيز بن عبد الرحمن الحليسي

(الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخليج الدولي):

### يتميز بنك الخليج الدولي من بين جميع البنوك الأخرى بخدمة «ميم» والتي تقدم تجربة مصرفية رقمية متكاملة من الأساس

يتميز بنك الخليج الدولي GIB بين جميع البنوك الأخرى بخدمة «ميم» والتي تقدم تجربة مصرفية رقمية متكاملة، إذ يمكن من خلال تطبيق إلكتروني أن يجري العملاء معاملاتهم من دون الحاجة إلى زيارة أحد فروع البنك. هذا ولا يزال البنك يتابع تنفيذ خطته التوسعية تعزيزاً لمكانته كمصرف عالمي رائد في منطقة الخليج العربي. الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخليج الدولي صاحب الخطط الإستراتيجية الهادفة والتطلع للإرتقاء إلى العالمية عبد العزيز بن عبد الرحمن الحليسي أبدى بعض التخوف من سياسة التشدد النقدي، باعتبار أن أسعار الفائدة القصيرة الأجل الأميركية والخليجية تتحرك سوية، وأشار إلى عمل البنك على تعزيز وجوده محلياً بشكل كبير، مؤكداً مواصلة عملياته الابتكارية وتنويع أعماله كأول بنك رقمي متوافق مع الشريعة الإسلامية في البحرين، مؤكداً بإيلاء البنك الأهمية القصوى لأمن المعلومات وآليات السيطرة عليها، داعياً الشركات إلى تطوير مهارات الموظفين وإعادة توظيفهم لمساعدتهم على الاستفادة من هذه الفرص في الفضاء الرقمي. مشدداً على ثقة السوق والمئات المالية والتشغيلية للبنك.

### أحد أفضل المقاييس اليوم هو ثقة السوق وفي المتانة المالية والتشغيلية لبنك الخليج الدولي

الدولية والخدمات المصرفية للأفراد، والتوسع في أعمال إدارة الأصول. كما ندرك أيضاً أهمية الاستفادة من التقنية في تعزيز أعمالنا وأدائنا الخاص، ولكن الأهم من ذلك هو تلبية الاحتياجات والمتطلبات المتغيرة لعملائنا خاصة في ما يتعلق بالوصول إلى المنتجات والحلول المالية بطريقة أكثر ملاءمة وسهولة. وكما ذكرت سابقاً، في أبريل ٢٠١٨، أطلقنا «ميم» في البحرين كأول بنك رقمي متوافق مع الشريعة الإسلامية في مملكة البحرين، ونحن نستمر في بناء هذه المنصة بما يتماشى مع الاستجابة الإيجابية للسوق والقبول الكبير من عملائنا. كما يسعدنا أن نعلن بأن ذراعنا الاستثمارية، شركة جي آي بي كابيتال، أصبحت من ضمن الشركات المقدمة لخدمة السوق المالية السعودية (تداول)، حيث بات بإمكانها تقديم خدمات الوساطة والتعامل كمدير ووكيل. يشكل هذا الإنجاز علامة فارقة في مسيرة كل من مجموعة بنك الخليج الدولي وشركة جي آي بي كابيتال، حيث يمكننا فتح المجال أمام عملائنا من الشركات والأفراد للتعامل مع أسواق رأس المال ويمكننا تقديم منتجات مبتكرة وفرص استثمارية من خلال سوق الأسهم السعودية.

ويتمثل واحد من الأهداف التي نسعى إلى تحقيقها في أن نكون قادرين على تلبية جميع الأهداف المالية والاستثمارية لعملائنا، وهذه خطوة هامة أخرى في هذا الاتجاه.

■ كان بنك الخليج الدولي من أوائل البنوك في المنطقة التي اعتمدت الخدمات المصرفية عبر الإنترنت من خلال منصة خدمات الأفراد الخاصة به، «ميم». ما مدى نجاح هذه الجهود؟

– في ظل تواجده الخدمات المصرفية الإلكترونية المقدمة من البنوك في المملكة العربية السعودية ومنطقة الخليج العربي يتميز بنك الخليج الدولي من بين جميع البنوك الأخرى بخدمة «ميم» والتي تقدم تجربة مصرفية رقمية متكاملة من الأساس.

يمكن لعملاء ميم فتح حسابات بنكية دون الحاجة لزيارة أحد الفروع ويمكنهم إجراء معاملاتهم من خلال تطبيق إلكتروني والاستمتاع بميزات أخرى لا يمكن لأي بنوك تقليدية تقديمها. يعتبر ميم أول مصرفية يوفر عمليات مريحة لمعالجة الطلبات بصورة آلية لبطاقات الائتمان والودائع الإسلامية عن طريق توفير جميع المعلومات والوثائق المطلوبة إلكترونياً من خلال التطبيق. وقد كانت هذه الخدمات ناجحة جداً وساهمت بتنمية أعمالنا بطرق لم تكن ممكنة من قبل. وباعتبارنا بنكاً رقمياً، سنواصل عملية تطوير خدماتنا لتوفير طرق مبتكرة وملائمة للقيام بالأعمال المصرفية وأن نكون من قادة ورواد التقنية المالية.

#### ضوابط الأمن السيبراني

■ هناك مخاوف كبيرة في العالم حول موضوع الهجمات السيبرانية وقد عانت العديد من البنوك الدولية من مثل هذه الهجمات. ما هو تعليقك على ذلك؟

تابع حوار عبد العزيز بن عبد الرحمن الحليسي ص ٢٦١

#### مصرف عالمي رائد في الخليج العربي

■ بدايةً، كيف تقرأ الوضع الاقتصادي في منطقة الخليج وتحديداً وضع البنوك العربية في ضوء جميع التطورات التي حدثت حول العالم والمنطقة، خصوصاً إذا ما علمنا أن صندوق النقد الدولي يتوقع أن تحقق منطقة الخليج العربي نمواً بخلاف دول العالم؟

– يحتل موضوع تنويع المداخل الاقتصادية مركز الصدارة في السياسات الاقتصادية الجديدة لدول مجلس التعاون الخليجي. فقد دفعت التحديات المتعددة الأبعاد المرتبطة بالاعتماد القوي على أسعار النفط هذه الدول إلى تبني مواقف سباق لتقليل الاعتماد على النفط. وتقود المملكة العربية السعودية هذا الاتجاه في المنطقة من خلال القيام بإصلاحات هيكلية واجتماعية عميقة استناداً إلى رؤية ٢٠٣٠.

وفي ما يتعلق بالأداء، حققت اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي نتائج جيدة بدعم من أسعار النفط ومواقف التوسع المالي. لكن هناك مخاوف بشأن سياسة التشدد النقدي، إذ أن أسعار الفائدة القصيرة الأجل الأميركية والخليجية تتحرك سوية نظراً لارتباط العملات الخليجية بالدولار الأمريكي. كما سيظل النفط لبعض الوقت عاملاً حاسماً للنمو في دول مجلس التعاون الخليجي، وبالتالي فإن هبوط أسعار النفط مؤخراً يعتبر تحدياً، مع أنه من المتوقع أن تتعافى الأسعار في المستقبل إجمالاً.

■ توسع بنك الخليج الدولي منذ تأسيسه في عدة مناطق من العالم. هل البنك يصدد المزيد من عمليات التوسع في المستقبل؟

– لا يزال توسع أعمال البنك في صميم استراتيجيتنا وجهودنا لتعزيز مكانة بنك الخليج الدولي كمصرف عالمي رائد في منطقة الخليج العربي. فقد وصلنا إلى المراحل الأخيرة من عملية تحويل فروعنا الحالية في المملكة العربية السعودية إلى بنك سعودي مدرج محلياً - «بنك الخليج الدولي - السعودية» بعد حصوله على موافقة مجلس الوزراء.

تعتبر هذه الخطوة هامة في جهود التوسع الإقليمية وسيعمل البنك على تعزيز وجودنا بشكل كبير في أكبر سوق بالمنطقة. وفي الأونة الأخيرة، نجحت كذلك هذه الاستراتيجية في توسيع حضورنا في مملكة البحرين، حيث أطلقنا في أبريل ٢٠١٨ أول عملياتنا المصرفية للأفراد في المملكة «ميم»، والذي يعتبر أول بنك رقمي كامل في البلاد.

#### تلبية احتياجات العملاء المتغيرة

■ ما هي أهم إنجازات بنك الخليج الدولي؟

– يواصل بنك الخليج الدولي عملياته الابتكارية وتنويع أعماله، حيث شهدنا على مدار العام الماضي تصميم وإطلاق منتجات جديدة عبر جميع قطاعات الأعمال لدينا، بما في ذلك خدمات أسواق الدين الرأسمالية والخزينة وخدمة العمليات



**meem**

من بنك الخليج الدولي  
By Gulf International Bank

**مصرفية ميم الرقمية .. مرونة وابتكار**  
meem Digital Banking .. Flexibility and Innovation



## رياض يوسف ساتر

(الرئيس التنفيذي لبنك البحرين والكويت BKB ورئيس مجلس إدارة Credimax):

### كنا السباقين في اعتماد التطور التكنولوجي لتلبية لاحتياجات

### العملاء ومتطلباتهم

أضحى بنك البحرين والكويت من المؤسسات الرائدة في الخدمات المالية وفي مجال المنتجات والخدمات ذات الجودة العالية في مملكة البحرين وذلك في الابتكار والتقنية والعلاقات المستمرة مدى الحياة مع العملاء، ويحرص البنك على استخدام أحدث وأرقى التقنيات المتقدمة المساعدة على تحقيق غاياته في الوصول إلى أهدافه القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل. ويعتبر مساهميه مصدراً لبقته المالية وهم الواصلون بتحقيق التطور لهم واستمرار الربحية. رأى السيد رياض يوسف ساتر الرئيس التنفيذي لبنك البحرين والكويت BKB ورئيس مجلس إدارة Credimax (الشركة التابعة للبنك، شركة رائدة في مجال خدمات البطاقات في مملكة البحرين) أن التكنولوجيا المالية (الفنتك) (Fintech) ستحدث منافسة قوية بين القطاعات المالية والشركات الجديدة وتضغط على البنوك لمواكبة هذا التطور، وفي الوقت نفسه درء المخاطر الإلكترونية، وطمان إلى مستوى كفاية رأس المال بشكل عام في البنوك الخليجية، مشيراً إلى أن بنك البحرين والكويت كان سباقاً إلى اعتماد التطور التكنولوجي لتلبية لاحتياجات العملاء ومتطلباتهم. كما توقع تحقيق البنوك البحرينية نمواً في الربحية بنسبة ١٠ في المئة بنهاية ٢٠١٨، كما يتوقع أن تكون سنة ٢٠١٩ مليئة بالتحديات.

بعدما اثبت نجاحه، كما ونعتمد Q APPLICATION، وهو تطبيق جديد كنا السباقين في اعتماده على الانترنت لتنظيم موعد الزبائن في فروع البنك، لقد بدأنا هذه الخدمة منذ عام وهي ناجحة جداً، ومعظم البنوك الأخرى تسألنا عن كيفية اعتماد هذه الخدمة في محاولة منها لتطبيقها أيضاً. إلى ذلك فإن مبادراتنا رائدة وقد عملنا على تقبلها من قبل الزبائن والاعتقاد عليها. تبقى ضرورة مواكبة العصر إذ أن البنك الذي لا يركز على هذه النقطة سيخسر في النهاية.

#### ■ هل انتم راضون عن نتائجكم للعام ٢٠١٨؟

– حققنا بنهاية الربع الثالث من ٢٠١٨ نمواً بلغ حوالي ٨ في المئة ونتوقع أن يكون النمو في الربع الرابع بالنسبة لكل البنوك في المنطقة بمعدل حوالي ١٠ في المئة، لكننا لا نستطيع استباق الاحداث انما الامور مطمئنة وقد تم الاعلان عن نتائجنا للربع الثالث.

### ٢٠١٩ مليئة بالتحديات

#### ■ ما مدى تفاؤلكم بالنسبة لعام ٢٠١٩؟

– ستكون ٢٠١٩ سنة التحدي بالنسبة لجميع المصارف العاملة في المنطقة، أما بالنسبة لمملكة البحرين فإن برنامج التوازن المالي والمدعوم من دولة الكويت، الامارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية والدعم والتنسيق بين الحكومات ترك ارتياحاً على المستوى المالي وبدوره سيؤثر ايجاباً على سوق البحرين المالي. كما ان مستويات اسعار النفط ستستمر بأن تكون التحدي الكبير لجميع دول المنطقة في ظل استمرارية ارتفاع الأسعار أو على الأقل المحافظة على المستويات حيث ان تدني الأسعار يؤدي إلى ضغط على السيولة. بالنسبة لنا فإن قاعدة عملائنا واسعة ولدينا وديع كافية، غير ان هناك خطورة كافية باعتبار ان البنوك الأخرى التي لديها مشكلات في الودائع تضطر لتقديم ارباح اعلى وتخلق منافسة على مستوى اسعار الودائع. اننا نتوقع حدوث ذلك في العام ٢٠١٩ الذي سيكون مليئاً بالتحديات، لقد كنا نأمل ان يرتفع سعر برميل النفط إلى ١٠٠ دولار لكنه تراجع وللأسف. ■

المراسلة من البنوك الخليجية، ما مدى قدرة الأخيرة والبحرينية تحديداً على تطبيقها؟

– تختلف البنوك بأوضاعها من بنك لآخر لكن عموماً على مستوى الخليج فإن كفاية رأس مال البنوك العاملة مطمئنة وفضل من بنوك دولية عديدة. أما في ما يخص بنك البحرين والكويت فلقد اصدرنا في العام ٢٠١٦ سندات تحويلية بقيمة تبلغ حوالي ٢١٠ ملايين دولار ساعدتنا في تحسين معدل كفاية رأس المال ونتمتع بفضل ذلك بمعدل نمو جيد للسنوات المقبلة.

### تخطيط للتوسع

■ الكل يتجه إلى المصرف الذكي مما يؤثر على العمالة التي تعاني بطالة مرتفعة في عالمنا العربي إلى جانب زيادة الاخطار الالكترونية، بم تعلقون؟

– يشكل الامر تحديات مهمة على كل المستويات فالتوجه الرقمي سيحذف من الوظائف ويخلق خلافاً علينا التفكير بمواجهته. ثمة حالياً دراسات في هذا الشأن وقد دلت على وجود شريحة مهمة من العملاء لا زالت تفضل التوجه إلى البنك وانهاء المعاملات بصورة تقليدية مباشرة، والتوجه المتزايد اليوم هو لفتح فروع ذكية مجهزة بأدوات آلية إلى جانب المساعدة البشرية. ان الانسان بحكم كونه انساناً يجب التواصل الاجتماعي وعلى المرء ان يعرف كيف يوازن بين توقيت تقديم المنتجات الالكترونية والتأكد من وجود قبول وطلب عليها من قبل جميع زبائننا أو لفئة معينة، كما على البنك ان يحافظ على قاعدة زبائنه ومن واجبه دراسة السوق واحتياجاتها من الناحية التقنية. اننا كبنك معروف عنه على مستوى البحرين بأنه السباق في اعتماد التطور التكنولوجي، نلبي حاجة العملاء مع محاولة إقناعهم بالفضل لهم، وعملية الإقناع هذه هي من ضمن فلسفة البنك. في الفترة الأخيرة قمنا بعدة مبادرات منها مبادرة ITM التي تشبه خدمة ATM لكنها تصيف إليها القدرة على التواصل مع امين الصندوق وذلك عن طريق تقنية الفيديو والانترنت، وهذه الخدمة متوافرة باللغتين العربية والانكليزية، كما انه اول جهاز يستخدم هذه التكنولوجيا في البحرين. نحن نخطط للتوسع به

■ ما هي قراءتكم للواقع الاقتصادي ووضع القطاع المصرفي في المنطقة في ظل المتغيرات؟

– ساهمت عوامل عديدة خلال الفترة الأخيرة في التأثير على القطاع المصرفي وتحديداً في منطقة الخليج. العامل الأول هو اصدار الكثير من الأنظمة من منظمات دولية ومحلية في اعقاب الازمة المالية العالمية في العام ٢٠٠٨ والتي بات على القطاع المصرفي الالتزام بها وشكل هذا تحدياً مهماً بالنسبة للبنوك مع ظهور العديد من المتطلبات الجديدة، أما العامل الثاني فمن المعروف ان اقتصادات دول الخليج تعول على النفط والانفاق الحكومي على المشاريع وفي حال وجود ضغط على اسعار النفط تلجأ هذه الدول إلى خفض إنفاقها فتتأثر بالتالي كل قطاعات الاقتصاد. ونحن كبنك يتعاون مع كل القطاعات نشعر بهذا التأثير، والذي يعتبر من أكبر التحديات التي واجهناها خلال الفترة الأخيرة، إلا وأنه وعبر التوازن المالي الذي حصل بمبادرة من ثلاث دول خليجية لدعم الاقتصاد البحريني، تمت مساندة الاقتصاد المحلي ودعمه للحد من هبوط أسعار النفط. أما العامل الثالث فيخص التكنولوجيا المالية (FINTECH) التي أحدثت تنافساً شديداً بين القطاعات المالية والشركات الجديدة بشكل عام، مما شكل أداة ضغط على البنوك لمواكبة التطور لحماية حصتها في السوق، مع ما يتأتى عنه من تحديات ومخاطر مثل الجريمة الالكترونية وحماية أنظمة البنك منها، في الوقت الذي يتم فيه فتحها للعملاء لمتابعة حساباتهم، إلى جانب امتلاك نظام قوي يحمي البنك من الاعتداءات الالكترونية. كما أن الاستقرار الاقتصادي والسياسي في المنطقة بشكل عام يشكل تحدياً أمام جميع القطاعات الاقتصادية بما فيها المصارف، إذ ان الدول الآمنة تفتح المجال للبنوك للعمل بصورة طبيعية. وأرى أنه عندما يتم حل هذه المشكلات السياسية سيفتح الباب أمام النمو بشكل أكبر.

### نمو جيد

■ في ظل معايير بازل ومتطلبات البنوك



# عالم أكثر إشراقاً

مع اختلاف احتياجاتك المصرفية وتنوعها في عالم متسارع الخطى، يعمل بنك البحرين والكويت ليقدم لك تجربة فريدة ومميزة 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. بإشراقاً 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](http://www.bbkonline.com)

مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي كبنك تجزئة تقليدي.

أحمد عبد الرحيم (الرئيس التنفيذي لبنك الإثمار - ITHMAAR BANK)؛

## نعمل على خطة موضوعة للتحويل الرقمي ضمن أعلى المستويات



مجموعة الإثمار والتي تتمثل في شركة الإثمار القابضة وكيانين تابعين لها بالكامل وهما بنك الإثمار وهو بنك تجزئة إسلامي والآخر شركة أي بي كابيتال وهي شركة استثمارية إسلامية. وترتكز مبادئ بنك الإثمار على أحكام الشريعة الإسلامية وقيم الأمانة والإحترام والنزاهة والشفافية والعدالة في كل عمل يؤديه، ويتمتع بنك الإثمار بوضوح الهدف بحيث يشكل لعملائه الشريك المالي الإسلامي الأمثل لتحقيق النمو والنجاح والازدهار. كما يتمتع البنك بقدرته على الابتكار، حيث أطلق خلال عام ٢٠١٨ أحدث نظام للخدمات المصرفية الإلكترونية كجزء من استراتيجيات البنك نحو التحوّل الرقمي.

التقت «البيان الاقتصادية» الرئيس التنفيذي لبنك الإثمار ITHMAAR BANK أحمد عبد الرحيم الذي يتمتع بخبرة مصرفية ومالية طويلة والذي أشار إلى نجاح البنوك البحرينية في تحقيق نتائج إيجابية، وكشف عن إطلاق بنك الإثمار العديد من المبادرات المرتبطة بمجال التقنية مذكراً بالخطة الموضوعة للتحويل الرقمي ضمن أعلى المستويات.

### خطة للتحوّل الرقمي

■ ماهي الاستراتيجية التي ستعتمدها لتطوير الأنظمة التكنولوجية المرتبطة بالتحويلات المصرفية؟  
- وضعنا خطة للتحوّل الرقمي ضمن أعلى المستويات، ونحن الآن في طور التنفيذ وفق مراحل متتالية متوافقة ومتطلبات السوق.  
فقد وضع بنك الإثمار مؤخراً مع شركة إيزي للخدمات المالية خطة لإطلاق أول شبكة دفع بالبطاقة في المنطقة، ما سيوفّر تعاملات مصرفية أسهل وأكثر أماناً. فضلاً عن أننا في تنسيق وتعاون كاملين مع جمعية مصارف البحرين في هذا الموضوع، حيث تتألف الجمعية من حوالي ١٠ لجان كل منها تضم حوالي ٢٠ عضواً من مختلف البنوك البحرينية. وفي مجال التكنولوجيا هناك لجنة متخصصة بالأمن السيبراني وأخرى للرقمنة تعملان على مساعدة البنوك ودعمها.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة خلال العام ٢٠١٨؟

- نحن راضون عن النتائج وأداء البنك خلال العام ٢٠١٨. ويعود الفضل بعد الله إلى نجاحات فريق العمل الملتزم بروح الفريق وإلى دعم وتوجهات مصرف البحرين المركزي ولذلك نحن نستثمر بصورة كبيرة في تدريب الموارد البشرية وينطبق ذلك على أعضاء مجلس الإدارة وفريق الإدارة التنفيذية وجميع المنتسبين إلى «مجموعة الإثمار».

### تعاون مع «تمكين»

■ هل هناك تخوف من تراجع عدد الوظائف نتيجة التطور التكنولوجي؟  
- تعمل حكومة البحرين على تقليص عدد الوظائف في القطاع العام، ما سيشكل عبئاً كبيراً على القطاع الخاص، الذي لا يملك القدرة على استيعاب ما يزيد على حاجته، كما سينعكس على الوظائف دون شك، لذا من المهم تشجيع المبادرات الفردية والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، حيث تعمل «تمكين» وهي مؤسسة بحرينية تضطلع بمهمة تمكين القطاع الخاص ليكون المحرك الرئيس للنمو الاقتصادي في البحرين على تقديم كامل الدعم لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة. ونحن كقطاع بنوك نساند هذه الشركات بالتعاون مع مؤسسة تمكين.

■ في ظل التطورات التكنولوجية المتسارعة هل لا تزال هناك حاجة للقيام بعمليات استحواذ واندماج؟  
- تضم منطقة الخليج والسوق البحرينية عدداً لا بأس به من المؤسسات والشركات الصغيرة، وهذا يتطلب القيام بعمليات اندماج إلى جانب ما أنجز من عمليات استحواذ لم يعلن عنها حتى الآن. ونحن كمجموعة الإثمار دخلنا في العديد من الإندماجات ونبحث دائماً عن الفرص الجيدة ولكن في المستقبل القريب لا توجد خطط من هذا النوع.

### مبادرات في المجال التقني

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي البحريني خلال العام ٢٠١٨؟  
- تشهد معظم أسواق المنطقة نوعاً من الركود في قطاعات مختلفة إلى جانب تباطؤ في معدلات النمو الاقتصادي على مستوى العالم، ولكن رغم ذلك نجحت البنوك البحرينية في تحقيق نتائج إيجابية ومرضية.  
■ ما هي أبرز إنجازات بنك الإثمار خلال العام الحالي؟

- أطلق البنك عدداً من المبادرات ومعظمها مرتبطة بمجال التقنية، بالإضافة إلى تحديثه لأنظمة التكنولوجيا والخدمات المصرفية الإلكترونية، وكان «بنك الإثمار» قد أطلق خدمة موباي كاش وهي أول خدمة للسحب النقدي بدون بطاقة في البحرين ولا تزال فريدة من نوعها، وسيتمجه خلال الفترة المقبلة نحو تطبيق أول شبكة دفع بالبطاقة في المنطقة والتي ستسمح للعملاء باستخدام بصماتهم لإنجاز معاملاتهم المالية.

■ في رأيكم، ألا ينتج عن التطور التكنولوجي مخاطر معينة؟

- يتوافق مع هذا التطور الكثير من التحديات، إلا أنه من الواجب اتخاذ الاحتياطات المطلوبة والتزوّد بأنظمة الحماية الضرورية.

# 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 نزال 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)

## عدنان أحمد يوسف

(الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية AL BARAKA ورئيس جمعية مصارف البحرين)؛

## ضرورة مواكبة البنوك البحرينية المتغيرات التكنولوجية ونشر المصارف الذكية



تقدم مجموعة البركة المصرفية AL BARAKA خدمات عديدة منها التجزئة المصرفية والتجارية والإستثمارية وخدمات الخزائنة وتخضع خدماتها كافة لقواعد الشريعة الإسلامية السمحاء وتتمتع المجموعة بإنتشار جغرافي واسع في خمس عشرة دولة تدير بدورها أكثر من ٦٥٠ فرعاً. أما جمعية مصارف البحرين فتناهي بمصالح المؤسسات المالية المرخص لها في البحرين وتعمل وثيقاً مع مصرف البحرين المركزي والسلطات الحكومية الأخرى على أعلى المستويات، في ما يتعلق بقضايا السياسة المصرفية والتنظيم، بالإضافة الى الترويج الفعال للبحرين كمركز مالي دولي.

الرئيس التنفيذي للمجموعة ورئيس مجلس إدارة جمعية مصارف البحرين المصرفي المخضرم وصاحب الأيدي البيض في ارتقاء القطاع المصرفي البحريني الى مستويات مرموقة عدنان أحمد يوسف توقع ان يصل النمو في البحرين الى ٤ في المئة، ونوّه بدور البنك المركزي البحريني في إصدار التشريعات الداعمة للسوق المحلية، داعياً البنوك الى مواكبة المتغيرات التكنولوجية ونشر المصارف الذكية، مبرزاً إنجاز المجموعة فتح بنك رقمي في ألمانيا.

المصرفية، حيث حققت البنوك الخليجية والعربية قفزة نوعية في تقديم الخدمات للعملاء.

■ بمّ تعلقون على أهمية مواكبة المتطلبات التكنولوجية والعمل على سياسات مالية مواكبة لهذه المتغيرات؟

– بات من الضروري على البنوك مواكبة المتغيرات التكنولوجية وضمان إستمرارية عملها ونشر البنوك الذكية.

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها مجموعة البركة المصرفية؟

– أبرز إنجازات المجموعة فتح بنك رقمي في ألمانيا، وفي حال نجاح هذه الخطوة ستفتح لنا الأبواب للتواجد في الأسواق الأوروبية.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم؟

– النتائج المحققة جيدة جداً، كما ان للمجموعة حضوراً في

حوالي ١٦ دولة ويصل عدد فروعها الى ٦٩٨ فرعاً. ■

### مبادرات استباقية للمركزي

■ أشارت تقارير صندوق النقد والبنك الدوليين الى ان معدلات النمو الإقتصادي لن تصل الى المستويات المطلوبة بمّ تعلقون؟

– بالرغم من تباطؤ النمو الإقتصادي على المستوى العالمي، إلا أننا نتوقع ان يصل في مملكة البحرين الى حدود ٤ في المئة.

■ كيف تقيمون وضع قطاع المصارف البحرينية في ظل التطورات العالمية والأحداث التي تشهدها المنطقة؟

– لدى القطاعات المصرفية في مختلف دول العالم إيجابيات تقابلها سلبيات، ولكن على مستوى السوق البحرينية يعمل البنك المركزي على إصدار تشريعات داعمة للسوق ويتخذ مبادرات إستباقية وخلاقة مقارنة بالأسواق الخليجية الأخرى.

الى ذلك، تشهد دول الخليج تقدماً واضحاً في قطاعاتها



وتقدّم بنوك البركة منتجاتها وخدماتها المصرفية والمالية وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء في مجالات مصرفية التجزئة، والتجارة، والاستثمار بالإضافة إلى خدمات الخزينة، هذا ويبلغ رأس المال المصرح به للمجموعة 2.5 مليار دولار أمريكي.

وللمجموعة انتشار جغرافي واسع ممثّل في وحدات مصرفية تابعة ومكاتب تمثيل في 17 دولة، حيث تدير أكثر من 700 فرع. وللمجموعة حالياً تواجد في كل من الأردن، مصر، تونس، البحرين، السودان، تركيا، جنوب أفريقيا، الجزائر، باكستان، لبنان، المملكة العربية السعودية، سورية، المغرب وألمانيا بالإضافة إلى فرع واحد في العراق ومكثبي تمثيل في كل من إندونيسيا وليبيا.

ويذكر أنّ مجموعة البركة المصرفية ش.م.ب. مرخصة كمصرف جملة إسلامي من مصرف البحرين المركزي، ومدرجة في بورصتي البحرين وناسداك دبي. وتعتبر البركة من رواد العمل المصرفي الإسلامي على مستوى العالم حيث تقدّم خدماتها المصرفية المميزة إلى حوالي مليار شخص في الدول التي تعمل فيها. ومنحت الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف تصنيفاً ائتمانياً من الدرجة BBB+ (الطويل المدى) / A3 (القصير المدى) على مستوى التصنيف الوطني. كما منحت مؤسسة ستاندرد أند بورز العالمية المجموعة تصنيفاً ائتمانياً بدرجة BB (الطويل المدى) و B (القصير المدى).

فرعا

700+

بلدا

17

قارات

3



## د. خالد الغزاوي

(الرئيس التنفيذي لبنك الابداع EBDAA BANK - البحرين)؛

### نوفر منتجات تحاكي متطلبات العملاء وتترك صدى إيجابياً لديهم

يعمل بنك الابداع - البحرين EBDAA BANK على تحقيق رؤية مملكة البحرين الاقتصادية لعام ٢٠٣٠، حيث يساهم في دعم ذوي الدخل المحدود للإنخراط في مشاريع جديدة ومبتكرة لضمان مستقبلهم ومستقبل أجيالهم القادمة وتوسعة قاعدة الطبقة الوسطى الضامنة للتنمية وطنية مستدامة.

الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور خالد الغزاوي أكد أن هدف البنك هو دعم أصحاب الأفكار الخلاقة الراغبين ببدء مشاريعهم الخاصة الصغيرة، وذلك من خلال توفير منتجات تحاكي متطلبات العملاء وتترك صدى إيجابياً لديهم، وكشف عن إطلاق البنك للعديد من المنتجات الجديدة في عام ٢٠١٨ وإعداداً بالمزيد من المبادرات والمنتجات في عام ٢٠١٩. وقد أيد الغزاوي فكرة الاندماج بين البنوك داخل السوق المحلية، حيث أنها تخلق كيانات أكبر تملك القدرة على التوسع والنمو خارج الحدود الجغرافية التي تعمل ضمنها، مبرزاً أهمية تقنية «بلوك تشين» في إتمام الإجراءات المالية واختصار الوقت والمسافات، مشدداً على ضرورة مواكبة الإعتداءات الإلكترونية للحد من مخاطرها، كاشفاً عن توسع جديد لبنوك الشمول المالي التابعة للأجندة في أفريقيا بالإضافة إلى المزيد من التوسع لفروع البنك في البحرين.

صفوة العملاء، بل تحدثت عن التحول الرقمي الذي سيساعد في شمول مئات ملايين البشر من محدودي الدخل والفقراء في القطاع المالي المصرفي. لقد خطت دول مثل الفلبين وكينيا ونيجيريا وغيرها خطوات كبيرة في مجال الخدمات المالية الرقمية، وغدت أمثلة يمكن للعالم العربي - والقطاع المصرفي تحديداً التعلم منها. في التمويل الأصغر، التحول الرقمي ضروري ولا بد منه خصوصاً في ظل الارتفاع المتزايد لعنصر التكلفة والحاجة لتقديم خدمات مالية مناسبة لمحدودي الدخل بأقل تكلفة وبطريقة آمنة وسريعة لا تعرض المقرض محدود الدخل فيها لمخاطر التحايل أو الابتزاز. نحن في بنوك الشمول المالي التابعة للأجندة تبيننا منذ سنوات الحواسيب اللوحية والمحافظ الإلكترونية كوسيلة لتقديم التمويل للعملاء، وتحولنا من بيئة تعتمد على الورقيات في العمل إلى بيئة رقمية بشكل شبه كامل. وفي سياق متصل، يكثر الحديث مؤخراً عن تقنية «بلوك تشين» التي ستصبح عما قريب أساساً للربط المصرفي ووسيلة لتسهيل تقديم الخدمات المالية عبر الحدود وأقصى درجات الفعالية والأمان التي ستوفر الوقت والمسافات وستلغي الحدود بين الدول في المجالات المالية والاقتصادية.

#### ■ في رأيكم، الاتساع التقني المتطورة في زيادة مخاطر التعرض لاعتداءات إلكترونية؟

بالطبع، ولهذا تعمل المؤسسات حول العالم على مدار الساعة لحماية نفسها من الهجمات الإلكترونية والتي تزداد شرستها يوماً بعد يوم. لكن عندما نضع الميزان بين الفوائد التي من الممكن جنيها من التقنيات الحديثة في القطاع المصرفي مقارنة بالأضرار الناتجة عنها، فبالأكيد أن الفوائد أعظم وكثير. خلال العام الماضي لوحده، تعرض بنك الابداع لثلاث عمليات قرصنة ولكننا نجحنا في التصدي لها ومعالجة تداعياتها في وقت محدود نسبياً كوننا نعتمد أساليب حماية مبتكرة لخدمات البنك ووجود نسخ احتياطية متعددة. من المفيد التذكير بأن تقنية «بلوك تشين» تعتبر من أفضل التقنيات المحمية بشكل كبير من الاعتداءات الإلكترونية، حيث تعتمد درجات متقدمة من عناصر الأمن السيبراني.

#### ■ ما هي استراتيجيتكم للعام ٢٠١٩؟

في البحرين هناك المزيد من المنتجات الجديدة وفرعان إضافيان. أما على مستوى المؤسسة الأم، فقد بدأ الاجندة مرحلة التوسع في أفريقيا ومن المتوقع أن يشهد عام ٢٠١٩ افتتاح أول بنك من بنوكنا في أفريقيا. ■



### تقنية «بلوك تشين» ستختصر عشرات الإجراءات المصرفية والوقت والمسافات



نحن كبنوك للشمول المالي لمحدودي الدخل بعيدون عن هذا الموضوع كوننا متخصصين في التمويل متناهي الصغر أو ما يسمى Microfinance وتختلف غاياتنا وأهدافنا عن البنوك التقليدية، فنحن شركة اجتماعية هدفها تحقيق الأرباح لكنها لا توزعها بل تستثمرها في توسعة نشاطاتها وأعمالها والوصول للمزيد من محدودي الدخل والفقراء. لكن، ومن وجهة نظري المتواضعة، فإن اندماج العديد من المؤسسات المصرفية هو أمر إيجابي في ظل المنافسة وارتفاع تكاليف الإقراض وإدارة العمليات، إلى جانب الضغوط الكبيرة والتشدد الذي تمارسه المصارف المركزية والذي زاد في الآونة الأخيرة، وهو الأمر الذي دفع بالعديد من البنوك للتحول إلى شركات للحد من الأعباء والضغوط أو الاندماج مع بنوك أخرى لتعزيز ملاءتها. من جانبي، أؤيد مثل هذه الاندماجات التي أزداد عددها في الفترة الماضية داخل السوق البحرينية، وهذه الخطوة تعود بالفائدة على القطاع وتساعد في تمثين القاعدة المالية للبنوك العاملة حالياً وتقليل حجم تكاليفها، والاهم خلق كيان ضخم يملك القدرة على التوسع والنمو خارج الحدود الجغرافية التي يعمل ضمنها.

### تأخر الدول العربية في اعتماد التكنولوجيات

■ بم تعلقون على التحول الرقمي، وما هي برأيكم التحديات والفرص الناجمة عن هذا التحول؟

نحن في العالم العربي متأخرون جداً - وتحدث تحديداً عن القطاع المصرفي - في التحول الرقمي، الذي تجاوزتنا به أفريقيا ودول كثيرة في آسيا. ولا أتحدث هنا بالطبع عن التحول الرقمي الذي يخدم

### ■ ما هي أبرز الانجازات التي حققها بنك الابداع خلال المرحلة الماضية؟

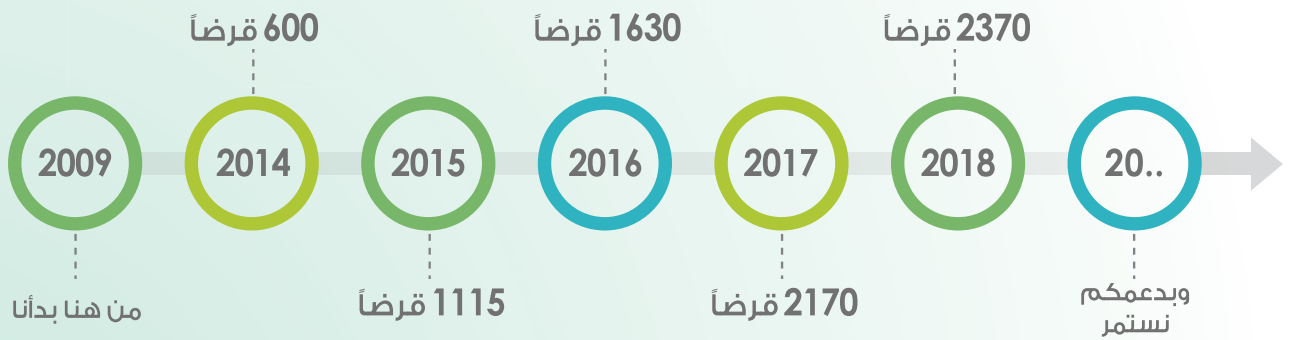
خطا البنك خطوات ممتازة، ومن المتوقع تسجيل ارباح ممتازة خلال نهاية العام ٢٠١٨، وهذا يعود إلى الاستجابة الفورية لمتطلبات السوق من خلال تصميم منتجات تحاكي احتياجات العملاء من أصحاب المشاريع متناهي الصغر أو أولئك الذين لديهم أفكار خلاقة يرغبون بتنفيذها على أرض الواقع. خلال عام ٢٠١٨، نمت محفظة القروض بشكل كبير حيث تتجاوز محفظة القروض اليوم هامش ٥ ملايين دولار موزعة على ٢٥٠٠ قرض قائم منها ما يقارب ٥٠٪ موجهة للنساء. وعلى الرغم من التحديات الاقتصادية الصعبة، استمرت نسب التحصيل في الاستقرار حيث تصل إلى ٩٥٪.

إلى ذلك، بدأ البنك بالتعاون مع صندوق العمل «تمكين» في مملكة البحرين العمل على توسعة مبادرة محفظة صاحبة السمو الملكي الأميرة سبيكة بنت إبراهيم آل خليفة والمخصصة للرياديات من النساء وذلك برفع قيمتها من مليون إلى ١.٥ مليون دينار. كما سيطرح البنك مع بداية عام ٢٠١٩ مشروع «شباب» والذي يهدف إلى مساعدة الشباب من عمر ١٨ إلى ٣٥ للبدء بمشاريعهم الخلاقة بدلاً من الاعتماد على الوظيفة كمصدر للدخل. كما يخطط البنك خلال ٢٠١٩ لطرح برنامج التثقيف المالي للمقترضين من خلال تعاون بناء مع إحدى مبادرات أجندة الأخرى وهي مركز المرأة العربية في تونس «كوثر» وبحيث يقدم بنك الابداع لعملائه ورش عمل قصيرة في الثقافة المالية والإدخار وغيرها.

أما على مستوى المؤسسة الأم «أجندة»، فإن خطة العمل للسنوات السبع القادمة تتركز على التوسع في أفريقيا، من خلال سلسلة جديدة من بنوك أجندة للشمول المالي ستنتشر في ١٤ دولة أفريقية، مستغلين نموذج الاجندة في إدارة مؤسسات الشمول المالي. كما تركز الخطة على تطوير المبادرات المختلفة التي من شأنها المساهمة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة ٢٠٣٠ والتي أقرتها الأمم المتحدة.

### «مؤيدون للاندماج»

■ الملاحظ خلال الآونة الأخيرة عمليات اندماج بين المصارف الاستثمارية العاملة في المنطقة، أو أحياناً تحولها إلى شركات استثمارية بدلاً من مصارف، بم تعلقون؟



دعمكم لنا يساعدنا لدعم مشاريعهم الصغيرة .. للتواصل : support@ebdaabank.com

نبيل ابراهيم التتان (الرئيس التنفيذي لبنك الخرطوم انترناشونال - البحرين)؛



## ضرورة مواكبة التطورات التقنية وتطوير المنتجات المصرفية

نجح بنك الخرطوم انترناشونال في البحرين في تعزيز موقعه على صعيد تبنيه التقنيات الحديثة وتطوير منتجاته المصرفية، ويسعى حالياً الى السوق الإفريقية وبعض دول الخليج.

وبحسب رئيسه التنفيذي نبيل ابراهيم التتان ثمة ضرورة لمواكبة التطورات التقنية وتطوير المنتجات، مشدداً على إتمام بعض المعاملات المصرفية بالتواصل المباشر ووفق الطريقة التقليدية، مبدياً تفاؤله بالسنة المقبلة، واعداً بطرح منتجات جديدة في ٢٠١٩ والتركيز على الإستثمارات الجديدة.

ماذا قال نبيل ابراهيم التتان أيضاً:

تكون مراقبة بشكل دقيق من الجهات الرقابية.

خطط لدخول السوق الإفريقية

■ هل أنتم راضون عن حضوركم في السوق البحرينية وهل تطمحون للمزيد من التوسع؟

- نتعاون بإيجابية مطلقة مع البنك المركزي البحريني، فضلاً عن ان بيئة العمل مناسبة لعمل المصارف في سوق البحرين، أما بالنسبة لعملية التوسع فلدينا خطط لدخول السوق الإفريقية وبعض دول الخليج، مع العلم ان حضورنا في البحرين يتمثل بأول فرع لبنك الخرطوم انترناشونال خارج السودان، بالإضافة الى افتتاحنا فرعاً في إمارة أبوظبي.

■ هل أنتم متفائلون بالمرحلة المقبلة؟

- نحن متفائلون بالسنة المقبلة ٢٠١٩ وسنعمل خلالها على طرح منتجات جديدة، بالإضافة الى التركيز على الاستثمارات الجديدة التي سيتم عرضها على المساهمين. ■

## سنطرح منتجات جديدة في ٢٠١٩ مع التركيز على الإستثمارات المجدية

إرتفاع في معدل الهجمات الإلكترونية، فضلاً عن أن نمط عيش الأجانب يختلف عن نمط الحياة التي نعيشها في منطقتنا العربية، وهذا ما يدفعنا الى الاستمرار في الأعمال المصرفية التقليدية، ولكن كمصارف إسلامية يتوجب علينا مواكبة التطورات.

### عملة رقمية خاصة

■ يحكى عن إطلاق عملة رقمية خاصة بالسوق البحرينية، بم تعلقون؟

- هناك حملات أطلقت من قبل مختلف البنوك المركزية ومنها البنك المركزي البحريني تحذر من التعامل بالعملات الرقمية، ولكن ما قيل عنه لا يعدو كونه عملة رقمية خاصة للتداول في السوق البحرينية

### تطوير المنتجات المصرفية

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي في المنطقة وتحديداً في مملكة البحرين؟

- سجل القطاع المصرفي الإسلامي معدلات نمو جيدة والمفترض ان تكون مرتفعة مع تطور منتجاته وخدماته، المرتكزة على التقنيات الحديثة، لذا ثمة أهمية لمواكبة التطورات ومواصلة تطوير المنتجات المصرفية، وقد نجح القطاع المصرفي البحريني في تعزيز موقعه على هذا الصعيد.

### مواكبة التطورات

■ يشهد القطاع المصرفي تغييرات عديدة وتطورات تكنولوجية، في رأيكم هذا التحول إيجابي أم يعتره بعض السلبيات؟

- في الحقيقة، أنا أنتمي للمدرسة التقليدية، ففي حين ان بعض المعاملات المصرفية يمكن إنجازها عبر التطبيقات الحديثة، هناك العديد من الأعمال التي لا يمكن اتمامها إلا بالتواصل المباشر. ولا ننسى ان كثرة إستخدام التكنولوجيا نتج عنه



د. وحيد القاسم (الرئيس التنفيذي لجمعية مصارف البحرين (BAB):

## الاستثمار المستدام للتكنولوجيا المالية في المصارف يتطلب خطة وطنية متكاملة



نظمت جمعية مصارف البحرين برعاية مصرف البحرين المركزي مننداهما السنوي الأول من نوعه تحت عنوان «التكنولوجيا المالية: الفرص والتحديات في الصناعة المصرفية في مملكة البحرين»، وعلى هامشه التقت مجلة «البيان الاقتصادية»، الرئيس التنفيذي لجمعية مصارف البحرين (BAB) الدكتور وحيد القاسم الذي رأى ضرورة تكامل العمل مع القطاعات الأخرى لا سيما التعليم والقوانين من أجل التطبيق الفعال للتكنولوجيا المالية في العمل المصرفي، وفي إطار تحقيق تنمية اقتصادية مستدامة.

■ ما الهدف من تنظيم منتدى جمعية مصارف البحرين تحت عنوان «التكنولوجيا المالية»؟

– الهدف الاساسي هو توحيد الجهود، بحيث انه في ظل تطبيق التكنولوجيا المالية في القطاع المصرفي لا يمكن العمل بها من دون مساندة القطاعات الأخرى في الدولة، فعلى سبيل المثال نحن نؤكد أهمية مبادرة وزارة التربية والتعليم إلى تطوير المناهج بما يتناسب مع المتطلبات الحالية والمستقبلية، إضافة إلى مبادرة وزارة العدل لتطوير القوانين الناظمة للعمل المصرفي، ومبادرات أخرى مشابهة من قبل الجهات ذات العلاقة بدراسة سوق العمل وتوفير تدريب للكوادر الوطنية يناسب تلك الاحتياجات.

نحن هنا نتحدث عن تغيير حيوي على المستويات كافة، وتعاون جميع الاطراف في الدولة لتحقيق نقلة نوعية في مجال قطاع التكنولوجيا ومواكبة متغيرات السوق.

### خطة وطنية

■ بعد نجاح الدورة الاولى من المنتدى هل سيتحوّل الى فعالية سنوية؟

– نعم سيكون للجمعية منتدى سنوي. وكما شاهدتم فإنه في نهاية هذا المنتدى تم تسليط الضوء على أبرز المقررات والنتائج حصيلية النقاشات والحوارات التي عقدت على هامش المنتدى، وخلال الدورة الثانية منه، سنبدأ بإبراز النتائج المحققة عن طريق اعتماد خطة وطنية على مدار العام، فنحن نسعى إلى تعزيز دور جمعية مصارف البحرين كمنصة تجمعنا بهدف تبادل التجارب والخبرات، ومناقشة الاحتياجات الدقيقة للقطاع المصرفي من خلال تنمية القدرات والتدريب وإجراء الأبحاث.

### تعديل بعض الانظمة والقوانين

■ ما هي أبرز الانجازات التي حققتها جمعية مصارف البحرين خلال العام ٢٠١٨؟

– الكثير من الأمور، من بينها باختصار شديد تعاون الجمعية مع البنك المركزي البحريني بهدف تعديل بعض الانظمة والقوانين، وتفعيل عمل اللجان الدائمة للجمعية والبالغ عددها ١١ لجنة في مجالات مختلفة، وتنظيم العديد من الفعاليات من بينها هذا المنتدى، والتعاون مع قطاعات في الدولة مثل المدارس والجامعات، والمضي قدما في مشاريع الجمعية الكبرى مثل إنشاء محكمة مصرفية خاصة بالقطاع المالي، وكل ذلك في إطار حرص الجمعية على أن تكون إحدى الأدوات الفاعلة التي تساهم في تحقيق رؤية مملكة البحرين ٢٠٣٠. ■

## عبد الكريم بو جيري

(الرئيس التنفيذي بالإقامة لمصرف إيدار IBDAR BANK):

## «إيدار» في طور التحوّل الى شركة مالية استثمارية



تحدث الرئيس التنفيذي بالإقامة وعضو مجلس إدارة مصرف إيدار IBDAR BANK عبد الكريم بو جيري عن تحويل المصرف الى شركة مالية استثمارية إسلامية، ورأى أن البنك المركزي البحريني من المشجعين على التحوّل وعمليات الاندماج في ما بين البنوك، وإذ اعتبر ان القطاع المصرفي أضحى يعاني من المنافسة، توقع أوضاعاً صعبة في المراحل المقبلة، داعياً

المصارف البحرينية تحديداً الى خفض كلفة إيصال المنتجات الى العملاء والى استخدام التكنولوجيا المالية والإستثمار فيها لنتائجها المثمرة.

■ ما هي الإستراتيجية التي سيعتمدها مصرف إيدار خلال مرحلة التحوّل الى شركة استثمارية؟

– اتخذ المساهمون وأعضاء مجلس الإدارة خلال الإجتتماع الأخير للجمعية العمومية لمصرف إيدار قراراً بتحويل المصرف من بنك استثماري إسلامي الى شركة استثمارية تحت مظلة البنك المركزي تقدم خدمات إسلامية تشمل إصدار السندات الإسلامية، وإدارة الثروات، والإستثمار في قطاعات إقتصادية مختلفة.

وكانت السوق البحرينية شهدت خلال الآونة الأخيرة خطوات مشابهة أسفر عنها تحويل العديد من البنوك الإسلامية الى شركات استثمارية باعتبارها الحل الأمثل وذلك بدافع تقليص النفقات، بحيث أنه يترتب على البنوك الكثير من المتطلبات من الجهات الرقابية، بالإضافة الى أنه من المحتمل ان تتعدى الوظائف الرقابية الأساسية في البنك ما تتطلبه الشركة الإستثمارية العمل على بعض المنتجات، ما يجعل العوائد الإستثمارية أعلى لدى الشركة الإستثمارية، علماً ان هذه البنوك الإستثمارية تؤدي عمل الشركات الإستثمارية في الأصل، بالإضافة الى ذلك يشجع البنك المركزي البحريني هذه التحولات وكذلك عمليات الاندماج شرط ان تكون ناجحة ويتقبل كل من الطرفين الآخر.

■ استناداً الى خبراتكم المعمقة، كيف تقيمون وضع القطاعين المصرفي والمالي في مملكة البحرين خلال العام ٢٠١٨؟

– بات القطاع المصرفي يعاني تدريجياً من وجود منافسين كثر، ما يؤثر على دوره، الى جانب ان التسهيلات والخدمات التي تقدمها المصارف متاحة من خلال قنوات أخرى، ناهيك عن تشدّد الرقابة على المصارف وزيادة التكلفة في ظل تباطؤ النمو الإقتصادي على مستوى العالم ككل ومنطقة الشرق الأوسط تحديداً، وكل ذلك أدى الى صعوبة في الحصول على السيولة وتحقيق عوائد ربحية مجزية حيث ان العوائد تراجعت من حوالي ٢٠٪ في فترة الثمانينات والتسعينات الى اقل من ١٠٪ حالياً. لذا من المتوقع اتجاه المصارف نحو أوضاع صعبة في المراحل المقبلة وهذا ما يتطلب منها خفض كلفة إيصال المنتجات الى العملاء، بالإضافة الى العمل على وقف التعثرات المالية من خلال العمل الدقيق والاقراض الحصيف. في حين ان استخدام التكنولوجيا المالية والإستثمار فيها، برغم كلفتها العالية، ستأتي بانعكاسات ايجابية ونتائج مثمرة على المدى البعيد. ■

## أندريه صايغ

(نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك أبوظبي الأول ورئيس قطاع الخدمات المصرفية للمؤسسات والاستثمار للمجموعة):



## «عزز الاندماج قوة عملياتنا وقدرتنا على مواكبة تحديات الإقتصاد العالمي»

على هامش انعقاد الاجتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي التي استضافتها بالي، إندونيسيا، توقع أندريه صايغ أن يكون للحرب التجارية المندلعة حالياً بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين تأثير طفيف على منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتطرق إلى بعض المؤشرات التي تلعب دوراً محورياً في تعزيز اقتصاد دول مجلس التعاون الخليجي، مشيراً إلى اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة الذي يركز على التحول إلى صناعة البتروكيماويات ضمن القطاع النفطي، وأشاد بالاندماج الذي نشأ عنه «بنك أبوظبي الأول» القادر على مواكبة تغييرات الإقتصاد العالمي.

### تأثير طفيف

■ برأيكم، هل للحرب التجارية العالمية أي تأثيرات سلبية على أسواق المنطقة؟



– يكمن الهدف من فتح الحدود التجارية بين الدول في تعزيز مفهوم تبادل المصالح ضمن بيئة تتميز بالشفافية لدفع الأسواق نحو النمو والازدهار، لذا، لا شك بأن الأسواق العالمية ستأثر بالحرب التجارية المندلعة بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين. ومن المتوقع أن يكون هذا التأثير طفيفاً على منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ولا بد أن يكون هناك منافذ لتخطي مثل هذه الأزمات. نترقب حالياً تطورات المرحلة المقبلة، إلا أنه من المتوقع أن تبدأ الدول بالتأقلم مع هذا الواقع وإيجاد حلول تناسبها.

■ تراجعت التوقعات ومؤشرات معدلات النمو في العالم خلال الاجتماعات السنوية لصندوق النقد والبنك الدوليين، ما تعليقكم على ذلك؟

– ثمة مؤشرات متزامنة مع ارتفاع أسعار النفط في دول مجلس التعاون الخليجي، الأمر الذي سيدعم اقتصادات هذه الدول؛ لكن ذلك لن يمنع وجود العديد من التحديات التي تواجه قطاع التجارة والأعمال.

### صناعة البتروكيماويات

■ كيف تقيّمون الأوضاع الاقتصادية في دولة الإمارات في ظل ارتفاع أسعار النفط مؤخراً وإصدار تشريعات جديدة؟

– مررنا خلال السنوات الماضية بظروف متقلبة وتحديات كثيرة، لكننا تمكنا من تخطي المراحل الأكثر صعوبة، لا سيما وأن انخفاض أسعار النفط الذي شهدناه قبل أربعة أعوام شكل صدمة لأسواق الخليج، ولكننا نجحنا في التكيف مع الأوضاع الحالية.

وبرز لدينا اقتصاد جديد في دولة الإمارات العربية المتحدة يرتكز على التحول من القطاع النفطي إلى صناعة البتروكيماويات والاستثمار الضخم في هذا القطاع، ما يسهم في إيجاد وظائف جديدة وصناعات مبتكرة. ويعود الفضل بذلك إلى تراجع أسعار النفط خلال عام ٢٠١٤ والذي وُصف بأنه نقطة تحول للاقتصاد نحو الأفضل، ومن هنا نستطيع القول أن التحديات تخلق فرصاً جديدة ومبتكرة.

### الاندماج والاقتصاد القوي

■ عقب الاندماج، أصبح بنك أبوظبي الأول يحتل المراتب الأولى على مستوى المنطقة، ما تعليقكم على ذلك؟

– نشأ بنك أبوظبي الأول نتيجة اندماج اثنتين من أبرز المؤسسات المصرفية في دولة الإمارات العربية المتحدة بهدف إيجاد كيان مصرفي قوي لديه القدرة على مواكبة الإقتصاد العالمي ودعم اقتصاد الدولة وازدهارها في مختلف المجالات.






ومن المؤكد أن الاندماج شهد نجاحاً ملحوظاً، وخير دليل على ذلك ارتفاع سعر السهم بحوالي ٤٠ في المئة. ويعكس أداء بنك أبوظبي الأول خلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٨ الأسس المتينة التي نعتمدها، والتي تدعم نمو عملياتنا وترسخ مكانتنا، حيث أصبحنا أكبر شركة مدرجة من حيث القيمة السوقية في دولة الإمارات العربية المتحدة. وخلال هذه الفترة؛ واصل البنك تحقيق أهدافه واستمرار العمل لإنجاح مسيرة الاندماج مع الحفاظ على قوة الميزانية العمومية وعلى مستويات سيولة جيدة، بالإضافة إلى معدلات قوية لجودة الأصول ورأس المال، والتي تمثل جميعها الأسس المتينة التي نعتمد عليها في مسيرة النمو المستقبلية. ■

# شركة تأمين تعتمد عليها أساس لحياة أكثر من سعيدة



جوائز "لايف واير" الخاصة بالمؤسسات لعام 2018 و 2017 و 2015 | جوائز بانكر ميدل إيست لعام 2017 و 2016 و 2015  
جائزة الشرق الأوسط للتأمين والمخاطر - جائزة التميز لعام 2016 | جائزة أفضل تجربة تطبيق على الهاتف المحمول من مهرجان الجوائز الخاص  
لعام 2015 | جائزة الابتكار والتميز 2015 | معتمدة من قبل آيزو 9001 لعام 2015 | تصنيف بدرجة (A-) مع نظرة مستقرة من قبل ستاندرد آند بورز



adnic.ae | 800 8040 |   adnic.ae |  @adnic\_ae  
  Abu Dhabi National Insurance Company

## تأمين الأفراد



## تأمين المؤسسات



## ارتفاع الأرباح الصافية ٢٠٪ لتبلغ ١٠ مليارات درهم خلال ٢٠١٨ موجودات بنك الإمارات دبي الوطني تتجاوز ٥٠٠ مليار درهم



شاين نيلسون



هشام عبدالله القاسم



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم

**شاين نيلسون: واثقون أن بنك الإمارات دبي الوطني سيستمر في تقديم خدمات متميزة لعملائه وتوفير قيمة عالية لمساهميهم**

**هشام عبدالله القاسم: سواصل تحقيق أداء متميز والتعامل بكفاءة مع الفرص والتحديات المستقبلية**

**الشيخ أحمد آل مكتوم: ملتزم الدعم والالتزام الكاملين بوثيقة الخمسين والمبادئ الثمانية لدبي**

التي أطلقها سمو الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم، والتي تهدف إلى تحويل دبي بالكامل إلى مدينة صديقة لأصحاب الهمم بحلول العام ٢٠٢٠. وفي ضوء الأداء القوي للبنك، فإننا نقترح توزيع أرباح نقدية بواقع ٤٠ فلساً للسهم الواحد.

وقال **هشام عبدالله القاسم**، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في المجموعة: «تمكن بنك الإمارات دبي الوطني من إحراز نتائج مالية متميزة في العام ٢٠١٨، حيث حقق أرباحاً صافية قياسية بلغت ١٠ مليارات درهم فيما تجاوز إجمالي موجوداته ٥٠٠ مليار درهم. وتقديراً لأدائه القوي وتركيزه على المبادرات الرقمية، نال بنك الإمارات دبي الوطني جائزة أفضل بنك رقمي في خدمة العملاء. كما حصدت ANI، وهي منصة الخدمات المصرفية الرقمية التابعة لبنك الإمارات دبي الوطني، جائزة «البنك الرقمي الأكثر ابتكاراً في دولة الإمارات العربية المتحدة» تقديراً لنموذج عملها الذي يركز على أنماط حياة العملاء، لتصبح بذلك خياراً مفضلاً للعملاء من جيل الشباب. وقد وصلنا خلال العام ٢٠١٨ تعزيز التواجد الدولي للبنك من خلال توسيع نطاق شبكة فروعنا في المملكة العربية السعودية ومصر. ونحن على ثقة بأن نهج عملنا الحصري سواصل تحقيق أداء متميز والتعامل بكفاءة مع الفرص والتحديات التي تستجد مستقبلاً».

وقال **شاين نيلسون**، الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الإمارات دبي الوطني: «حقق بنك الإمارات دبي الوطني نتائج مالية قياسية للعام ٢٠١٨. حيث ارتفع صافي الأرباح بنسبة ٢٠ في المئة مدعوماً بارتفاع الدخل وانخفاض تكاليف المخاطر. كما حافظت الميزانية العمومية للمجموعة على مكانتها الراسخة بعد أن حظيت بدعم أكبر لمتانة رأس المال والتي ترافقت مع مركز السيولة القوي ومستوى جودة الائتمان المستقر. وقد حققنا تقدماً جيداً من حيث تسريع وتيرة جدول مبادراتنا الرقمية، وكان من دواعي سرورنا أن نفوز بلقب «المبتكر» في الشرق الأوسط خلال حفل توزيع جوائز غلوبال فاينانس ٢٠١٨ للابتكار. وفي إطار جهود البنك لمواصلة تقديم الخدمات والمنتجات الجديدة، قمنا بتوسيع نطاق مزايانا قنواتنا المصرفية الخاصة بالدفع من دون تماس لتشمل منصة «غوغل بلاي»، بالإضافة إلى إطلاق حساب التوفير وبطاقة الخصم فيزا «سكاي واردن» من بنك الإمارات دبي الوطني، وهو أول حل مصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة يتيح للعملاء كسب أميال سكاي واردن مقابل نفقاتهم المرتبطة بمدخراتهم. وبالتطلع إلى الأمام، فإننا واثقون من أن بنك الإمارات دبي الوطني سيستمر في تقديم خدمات متميزة لعملائه وتوفير قيمة عالية لمساهميهم».

أظهرت نتائج بنك الإمارات دبي الوطني Emirates NBD، البنك الرائد في المنطقة، تحقيق نتائج مالية قوية، حيث بلغت الأرباح الصافية ١٠ مليارات درهم في ٢٠١٨ بزيادة بنسبة ٢٠ في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق.

كما حقق البنك إنجازاً آخر حيث تجاوز إجمالي الأصول ٥٠٠ مليار درهم للمرة الأولى. وشهد صافي دخل الفائدة تحسناً بنسبة ١٩ في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق نتيجة نمو القروض وإحراز مزيد من التحسن في الهوامش. كما حظي الأداء التشغيلي بدعم ناتج عن التحسن في المخصصات بنسبة ٢٢ في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق. ولا تزال الميزانية العمومية للبنك تحافظ على مركزها القوي، حيث شهدت مزيداً من دعم نسب رأس المال نتيجة الأرباح المحتجزة والاستقرار في جودة الائتمان والسيولة. وقد أتاحت هذه النتائج لمجلس الإدارة إصدار توصيات بتوزيع أرباح لعام ٢٠١٨ بواقع ٤٠ فلساً للسهم الواحد.

وبلغ إجمالي الدخل ١٧,٤ مليار درهم مرتفعاً بنسبة ١٣٪ مقارنة بالعام السابق. وإجمالي الموجودات ٥٠٠,٣ مليار درهم، مرتفعاً بنسبة ٦٪ عن نهاية العام ٢٠١٧. وارتفعت قروض العملاء بنسبة ٨ في المئة مقارنة بنهاية العام ٢٠١٧ لتصل إلى ٣٢٧,٩ مليار درهم. إلى ارتفاع ودائع العملاء بنسبة ٧٪ مقارنة بنهاية العام ٢٠١٧ لتصل إلى ٣٤٧,٩ مليار درهم. وبلغ معدل تغطية السيولة ١٩٥,٣٪، كما يشير معدل القروض إلى الودائع الذي يبلغ ٩٤,٣٪ إلى الوضع السليم للسيولة.

وفي معرض تعليقه على أداء المجموعة، قال سمو الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم، رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك الإمارات دبي الوطني: «شكل ٢٠١٨ عاماً آخر نجاحاً لبنك الإمارات دبي الوطني الذي تمكن من تحقيق أرباح صافية سنوية قياسية مدعومة بنمو قوي في الدخل. ومن موقعنا كبنك رائد في دولة الإمارات العربية المتحدة، فإننا نتعهد بدعمنا والتزامنا الكامل بـ «وثيقة الخمسين» والمبادئ الثمانية لدبي التي أعلنها صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، والتي تؤكد تمسك قيادتنا الرشيدة بنهج الحوكمة العادل والتنوع الاقتصادي وتحقيق التقدم والسعادة والرفاهية لأجيال الحاضر والمستقبل. وبصفتنا الشريك المصرفي الرسمي لمعرض إكسبو ٢٠٢٠ دبي، فنحن نركز بالمرتبة الأولى على التأكد من جعل خدماتنا المصرفية المقدمة خلال إكسبو تأتي في الطليعة من حيث الامتياز في الابتكار. وفي عام ٢٠١٨، قمنا بتوجيه أنشطة المسؤولية المجتمعية لدينا بما ينسجم ويتمشى مع مبادرة «عام زايد» وتمكنا من تحقيق جميع أهدافنا بنجاح. وفي إطار التزامه تجاه أصحاب الهمم، يدعم بنك الإمارات دبي الوطني مبادرة «مجتمعي... مكان للجميع»



IMTB



# الريادة في القطاع المصرفي

## خدماتنا:

- خدمات الحساب الجاري
- خدمات حساب الأذخار
- الودائع الثابتة
- اصدار خطابات الضمان
- الداخلية و الخارجية
- فتح الاعتمادات المستندية
- حوالات SWIFT
- تحويل الأرصدة عن طريق RTGS
- خدمة ماستر كارد
- خدمة ويسترن يونين
- خدمات تمويل المشاريع الصغيرة و المتوسطة
- المقاصة الألكترونية عن طريق ACH



جائزة التميز والانجاز المصرفي العربي من اتحاد المصارف والمصرفيين العرب كأفضل مصرف يمول مشاريع متوسطة وصغيرة

## الخدمات الاسلامية:



- تمويل مشاركة
- تمويل الاجارة
- تمويل المضاربة
- تمويل المرابحة
- مرابحة السيارات
- مرابحة المرأة
- مرابحة الحج والعمرة
- المرابحة العقارية
- تمويل الاستصناع
- تمويل السلم

منح وكالات ثانوية لخدمة ويسترن للمصارف والمؤسسات المالية المجازة



## Dr. Bernd van Linder (CEO - Commercial Bank of Dubai): You cannot have a strong banking system without strong regulation

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 its clients who have stood with the bank over the years. Today, CBD offers a full range of financial services to help its customers manage and grow their finances. Al Bayan Magazine had the opportunity to meet with Dr. Bernd van Linder, CEO of Commercial Bank of Dubai who discussed the UAE banking sector and talked about the latest achievements of the bank. He further elaborated on CBD's expansion plans and the key focus for 2019. Below is the Q & A.

**\* We are facing a difficult Arab economic situation and new challenges. What role can the Arab banks play with their governments to face these challenges and achieve a good growth?**

- When I look at the overall economy, I don't see challenges, instead I see opportunity, with oil prices stabilizing at around the level of 70/80 dollars, which is a good sign for the region. Banks are also doing well with increase in assets, strong liquidity position and a willingness to grow business across sectors including Corporate, SME and Retail. Banks can help stimulate the economy further by encouraging consumer spending.

**\* How can we face any negative effect from the implementation of technology?**

- Technology will change all industries including banking and the roles of many people. We will see new job roles like data scientists or data analysts that we don't have today. Manual roles will also change and all companies need to make sure that people are

re-trained and upskilled to handle these new jobs.

**\* How do you evaluate the performance of UAE banks during 2018?**

- In general banks have performed well in 2018, are well capitalized, have liquidity, and have been prudently managed so they are ready to support the economic growth that will happen. I am positive about the outlook of the region and the role of the banks in the further growth of the region.

**\* What are the latest achievements of the Commercial Bank of Dubai?**

- At CBD, we've managed to optimize our cost base and increase our top line, so the net profit looks good for the year. The main achievement has been the shift to digital to make the entire bank digital focused.

**\* Any expansion plans?**

- Definitely, CBD will continue to expand from a business perspective and in terms of digital channels.

**\* What will you focus on in 2019?**

- We want to be default digital, learn from



fintechs and continue to do better in terms of customer experience while ensuring all security measures are undertaken to keep customers and the bank safe from any cyber attack.

**\* Do you have any suggestion for the Central Bank of UAE?**

- The UAE Central Bank is doing a great job and I hope they continue their great work. You cannot have a strong banking system without strong regulation and the UAE CB is a key contributor to the stability and solidity of banks in the UAE.

### بنك دبي التجاري يحصد جائزة أفضل رئيس تنفيذي في القطاع



فاز الرئيس التنفيذي لبنك دبي التجاري CBD د. بيرند فان ليندر بجائزة «أفضل رئيس تنفيذي BEST CEO في القطاع المصرفي» خلال حفل توزيع جوائز الرؤساء التنفيذيين للشرق الأوسط لعام ٢٠١٨.

وتسلم د. فان ليندر الجائزة تقديراً لإنجازاته البارزة في التحول الرقمي في بنك دبي التجاري، تماشياً مع رؤية الحكومة الرشيدة، فقد كان لقيادته والتزامه أثر كبير في تحويل معظم العمليات المصرفية الى رقمية عبر جميع القطاعات، بما في ذلك الافراد والشركات والمؤسسات الحكومية.

وأكد الدكتور بيرند فان ليندر اعتزازه بحصوله على هذه الجائزة قائلاً: «يشرفني ان أتلّم هذه الجائزة كوني أفضل رئيس تنفيذي في القطاع المصرفي، وأود أن أهديتها لفريق عملي في بنك دبي التجاري، حيث أسهمت جهوده المخلصة في الفوز بهذه الجائزة، كما تعد هذه الجائزة دليلاً على جهودنا المتواصلة في إطار سعينا لتحقيق رؤيتنا بأن نكون أفضل بنك في دولة الإمارات. وإننا إذ نحتفل بهذا التكريم نعتبره حافزاً لمواصلة جهودنا الدؤوبة في تحقيق التقدم المتواصل».

# CBD goes simpler, **DIGITAL.**



At CBD, our services are designed to make your life simpler and easier, which is why we have invested heavily in digital technologies to help you enjoy superior services anytime, anywhere. Come join the bank of now. Because it's going to be the bank of tomorrow.



[cbd.ae](http://cbd.ae)  
600 575 556



بنك دبي التجاري  
Commercial Bank of Dubai



## Vince Cook (CEO - National Bank of Fujairah NBF)

### 2018 is a stabilizing year and digital transformation is a must

As one of the most well-respected corporate banks in the UAE, National Bank of Fujairah (NBF) is renowned for its award-winning services, unrivalled understanding of local markets and unwavering commitment to its customers. As the UAE's bank of choice for over 30 years, it just makes good business sense to bank with National Bank of Fujairah. Al Bayan Magazine met Vince



Cook, CEO of NBF who expressed his opinion regarding digitization and talked about the purpose behind the increasing number of mergers and acquisitions between banks as well as the role that Arab banks can play with governments to face the challenges facing the market. He further gave us an idea about the main achievements of NBF in 2018. Below is an account of the interview.

**\* How do you evaluate the UAE economy in 2018 in general & the banking Sector in particular?**

- My impression is that we've had a reasonably stable year. There has been a lot of change to navigate and we have had to adjust a lot of new regulations but the reality has been less traumatic than recent years and how some of the headlines might suggest. Economic activity has recovered from a slow start to the year and the stress in the market has tangibly reduced. The banking sector figures generally to date have all been quite positive and moving in the right direction, lots of improvement seen in bottom lines, increasing provision coverage and reduction in NPL ratios reflects a stabilizing year which is good and something that we needed.

**\* We are facing a difficult Arab economic situation and new challenges. What role can the Arab banks play with their governments to face these challenges and achieve a good growth?**

- If you look at the numbers in the financial statements for the first three quarters, revenue growth is almost flat and I guess that is a sign of the fact that we are bumping along with relatively subdued level of activity rather than seeing a period of high growth. There are number of things that governments can do to try and get back to a more positive environment, whether through new infrastructure project spending, enforcing payment terms so that monies that are due in the system get paid on time, developing the use of credit bureaus to include trade payments outstanding, encouraging greater use of resolution mechanisms such as arbitration and bankruptcy proceedings. Whilst bankruptcy laws exist, they are rarely used – why is this? It is quite important that we do get a much swifter way of dealing with problems when they arise.

**\* With the huge dependence on digitization in banking operations, the risk of cyber attacks has increased. How can we reduce such risks? And what is your bank doing towards that?**

- All bankers now understand that digital transformation is a must. It is not an option and if we don't do it then our business will slowly go somewhere else where the service is better, the turnaround time is quicker, the staff are more informed, etc... Each of us will make slightly different calls around the priority areas to focus on. It is too early to say any one approach will clearly be the winner. We are doing a lot of work on automating existing tasks and that is showing fantastic results. Of course, it is also important to think about what impact this will have on people in the bank. I think at the moment we are at a point where we can redeploy those that get displaced by technology into more customer facing service areas.

**\* In your opinion, what is the purpose behind the increasing number of mergers and acquisitions between banks while everything is digitized?**

- The mergers and consolidations are happening for different reasons and but you are right it may be that the biggest competition will come from a non bank player so why worry about each other. I believe it is a reflection of the perceived need for scale when you are investing in new things. Of course, I strongly believe that there is also a place for very focused smaller players. As a bank, we don't try to do everything for everybody. We believe what we do for our select customers is as good if not better than some of the universal banks as we are truly able to provide a tailored service and give everyone of our customers real attention.

**\* What are the main achievements of NBF in 2018?**

- We've done very well in the tactical introduction of technology and now we are working on a number of customer facing initiatives. We had a very positive and informative experience with the Thomson Reuters One Source Fast VAT solution for our corporate and institutional banking clients thus adding significant value for our SME customers at a challenging time. We are increasingly doing much more than just providing a traditional bank facility and a lot more to do with facilitating the customer's business, providing technical support, helping them with governance issues and in this case, submitting their VAT returns across an online portal. This brings real substance to our aspirations to build valued long term partnerships with our customers. Financially we are having a very encouraging year so far and our growing awards and accolades seem to suggest our approach is very much appreciated by our customers.



# خبراء في توسيع نطاق أعمالك حول العالم

التجارة العالمية هي إحدى محاور الاقتصاد في دولة الإمارات العربية المتحدة، وبصفته أفضل شريك تجاري للدولة على مدى ٣٠ عاماً وأفضل بنك تمويل تجاري في المنطقة، فإن بنك الفجيرة الوطني يقدم خدمات تجارية مطورة وحائزة على جوائز عالمية، ومصممة خصيصاً لتوفير حلول تناسب الاحتياجات الفردية لكل عميل.

نحن نعمل على تيسير تدفق الأعمال التجارية بين دولة الإمارات وبقية دول العالم، وذلك بفضل مواقعنا التي تغطي أهم المراكز التجارية الاستراتيجية، وسنكون متواجدين دائماً من أجلكم، مهما كان حجم أعمالكم وتوجهاتها، لنعزز قدرتكم التنافسية في السوق ونساعدكم على التوسع والنمو المستمر.

## التمويل التجاري

الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات

اتصل على (623) 8008NBF  
لنبدأ شراكتنا

nbf.ae | @ | | |

nbf  
بنك في الإمارات

## فاروج نركيزيان (الرئيس التنفيذي لبنك الشارقة BANK OF SHARJAH):



### توقع استغناء البنوك عن فروعها مع إرساء الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا المالية

يخبر بنك الشارقة للإحتفال بذكرى تأسيسه الخامسة والأربعين، وسط تركيزه على تحديث أنظمتها التكنولوجية المساعدة على تطوير الخدمات المقدمة للعملاء.

الرئيس التنفيذي للبنك فاروج نركيزيان نوه بتشجيع دولة الإمارات للإستثمارات بهدف تعزيز اقتصادها، وإطلاق مبادرات جديدة ورؤية إقتصادية داعمة لها ومحققة ازدهارها، متوقفاً استغناء البنوك عن خدمات فروعها بوجود الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا المالية المتطورة، مبدياً نظرة تفاؤلية بما ستؤول إليه الأوضاع في الإمارات في الأشهر القادمة.

#### مبادرات جديدة

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها بنك الشارقة خلال العام ٢٠١٨؟

– نحتفل هذا العام بالعيد الخامس والأربعين لتأسيس البنك ونحن في صدد التحضير لحفل للمناسبة في إمارة الشارقة وآخر في إمارة دبي وآخر في متحف اللوفر في أبوظبي، أما بالنسبة إلى تقييم العام ٢٠١٨ فهو يحمل العديد من الإيجابيات والسلبيات تتمثل الأولى في ارتفاع أسعار النفط التي تساهم في تحسين الأوضاع عموماً، أما السلبيات فكثيرة منها الحرب في اليمن، والعقوبات على إيران والخلافات مع دولة قطر، ولكن الإمارات دولة قوية وذات إمكانات هائلة ونحن متفائلون بالمزيد من النجاحات، خصوصاً مع قرب انطلاق فعاليات معرض اكسبو ٢٠٢٠ الذي سيساهم إلى حد كبير في تشجيع الإستثمارات وتعزيز الاقتصاد، فضلاً عن أن دولة الإمارات تعمل باستمرار على إطلاق مبادرات جديدة ورؤية اقتصادية لدعم الدولة وازدهارها، إلى جانب التركيز على تمويل الذكاء الاصطناعي والقطاع التكنولوجي ومبادرات مهمة مرتبطة بالقضاء، وهذا يعد بمثابة نقلة نوعية لمرحلة جديدة. في حين أن دولة الإمارات تعد سبقة في بعض القطاعات والأفكار التي يتم طرحها للتطبيق. وفي ما يتعلق بالوضع الاقتصادي الداخلي فهو مرتبط بالأوضاع الجيوسياسية من حولنا والتي تؤثر بصورة سلبية، إنما تسعى الإمارات دائماً إلى إيجاد حلول لمشاكلها وابتكار طرق ووسائل لاستقطاب مستثمرين جدد والنهوض مجدداً بمختلف القطاعات، نظراً لتمتعها بالأمان الذي يعد من أهم العوامل الجاذبة للإستثمارات في شتى المجالات.

#### تحديث الأنظمة التكنولوجية

■ هل من خطط أو سياسات جديدة سيتم العمل عليها خلال المرحلة المقبلة؟

– تشجع الأوضاع الحالية على التركيز على المتانة والقوة فنحن نركز بشكل أساسي على الأمور التقنية، حيث نعمل على تحديث جميع الأنظمة التكنولوجية مثل الذكاء الاصطناعي ARTIFICIAL INTELLIGENCE والتكنولوجيا المالية FINTECH وغيرها من الأنظمة التي تساعد في تطوير الخدمات المقدمة للعملاء بطريقة أفضل.

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٩؟

– لدينا نظرة تفاؤلية للمرحلة المقبلة على مستوى دولة الإمارات في ظل وجود العديد من المشروعات الجديدة في إمارتي أبوظبي والشارقة، إلى جانب استمرار المشاريع القائمة في إمارة دبي.

أما بالنسبة إلى السوق اللبنانية فنتمنى تحسن الأوضاع السياسية التي تنعكس على الاقتصاد، ولكن لا خوف على وضع القطاع المصرفي اللبناني فالأمور جيدة ولكن هناك بليلة مثارة على وضع الليرة اللبنانية يخلقها أطراف معينون لديهم مصالح لخلق توتر بين الناس على الرغم من التطمينات التي يتحدث عنها سعادة حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، إنما لا يجب القلق من هذا الجانب حيث شهدت العديد من الدول هبوطاً في سعر عملتها مثل تركيا ومصر وعادت الأمور إلى طبيعتها.

■ كيف تقيمون نتائج بنك الإمارات ولبنان؟

– حققنا أداء جيداً هذا العام وأرباحاً إيجابية جداً بالرغم من الأوضاع السائدة في لبنان. ■

هذا، ونجحت الدولة في استيعاب الإزمة مقارنة بالدول الأخرى، حيث يعود الفضل إلى جميع الحكام والمسؤولين في مختلف إمارات الدولة نتيجة حرصهم الشديد وسعيهم المستمر لتحسين الخدمات المقدمة، سواء للمواطنين أو المقيمين، إلى جانب احترام وتقدير الآخر مع اختلاف الجنسيات والمعتقد، ما يخلق جواً ملائماً لاستقطاب الإستثمارات، إلى جانب قيام البنك المركزي بتعديل بعض القوانين الداخلية منها إصدار قانون جديد خاص بالإستثمارات الخارجية المباشرة.

#### اندماج بنك الشارقة شائعة

■ في ظل التطور التكنولوجي المتسارع نمة تخوف على الوظائف في مختلف القطاعات ومنها القطاع المصرفي، بم تعلقون؟

– ظهور الثورات الصناعية المتتالية وأد تخوفاً لدى الناس ولكننا نتأقلم بصورة سريعة مع المتغيرات، إنما هذا لا يمنع من حدوث تغييرات في بعض المجالات ومنها القطاع المصرفي، حيث أنه في المستقبل لن يعود هناك حاجة للفروع مع إرساء الذكاء الاصطناعي، بحيث أنه من مهام البنك المحافظة على أموال المودعين والمستثمرين، لكن مع وجود التكنولوجيا المالية سيتحول دور البنك إلى استشاري.

■ ما الفائدة من عمليات الاندماج وخلق كيانات مصرفية عملاقة في وقت ستتحول إلى بنوك ذكية مستقبلاً؟

– برأيي الاندماج بين بنوك عدّة صغيرة الحجم لتشكيل كيان مصرفي كبير هو أمر ضروري، أما الدمج بين مصارف كبيرة تعاني من مشاكل لا يؤدي بالضرورة إلى إنشاء مصرف كبير وناجح.



بنك الشارقة  
Bank of Sharjah

Your Partner  
In Progress

45<sup>th</sup>  
Anniversary  
1973 - 2018

For over 45 years, Bank of Sharjah has accompanied the UAE on its remarkable growth journey, step by step.

[www.bankofsharjah.com](http://www.bankofsharjah.com)



## فيصل كداري (المصرف العربي للإستثمار والتجارة الخارجية AL MASRAF - الإمارات):

### دورنا تخصصي ونتميز عن غيرنا بقدرتنا على النمو السريع

### وفهم العميل وتزويده بخدمات وحلول مناسبة لتطلعاته

تأسس المصرف العربي للإستثمار والتجارة الخارجية «المصرف» AL MASRAF بهدف ترسيخ التعاون ما بين الدول العربية وتشجيع قيام المشروعات الإقتصادية المشتركة في ما بينها. ويسير «المصرف» في الوقت الحاضر على خطى التحديث المستمر على جميع المستويات الإدارية لتحقيق رؤيته «ان يكون مثلاً للإبتكار والشريك المالي المفضل في أشكال الخدمات المصرفية كافة بالمنطقة».

وقد أضحى «المصرف» شريكاً مهماً في الدولة حيث يقدم لعملائه مجموعة كاملة من الخدمات المالية، بما في ذلك الخدمات المصرفية للأفراد والشركات، الخدمات المصرفية الإسلامية والخزينة للإستثمار لمساعدة عملائه في بناء إدارة الموارد المالية وتلبية شتى احتياجاتهم.

ورأى رئيسه التنفيذي المصرفي القدير والمتمكن فيصل كداري في مقابلة مع «البيان الإقتصادية» ان مواكبة التطورات التكنولوجية أضحت حاجة ملحة لجميع مجالات الأعمال بما فيها البنوك، واعتبر توظيف البنك لأنظمة داخلية فعالة ومتكاملة من شأنه دعم فعالية أعماله وأدائه تحقيقاً لأهداف الربحية والإلتزام بمتطلبات البنك المركزي، وطمان الى احتفاظ البنوك الإماراتية بسيولة جيدة تمكنها من مقاربة الإلتزاماتها، مقترحاً على أي مؤسسة لكي تكون بمنأى عن أخطار الإعتداءات الإلكترونية علمها بأخر التحديثات الإلكترونية لسد الثغرات وتطوير أنظمة الحماية، مشيراً الى قيام «المصرف» بتدريب موظفيه على سبل الحماية وتوعيتهم حول مستجدات الأخطار الإلكترونية.

التحتية مع الأخذ في الإعتبار المخاطر ذات الصلة. برأيي يتوجب على البنوك التركيز على تمويل القطاعات المنتجة مثل الصناعة والزراعة وقطاع المعلوماتية، بالإضافة إلى التعليم والقطاع الصحي، إلى جانب دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

#### خدمة سريعة وفهم العميل

■ ما هي المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

– قدمنا مجموعة واسعة من المنتجات المصرفية للشركات والأفراد التي تخدم جميع احتياجات العملاء وتواكب أحدث المنتجات المصرفية كإدارة السيولة، التمويل المستندي وخطابات الضمان بأنواعها، منتجات التحوط من المخاطر، إلى جانب التقليدية منها. ويقوم مدراء علاقات العملاء بالتعاون مع فريق خدمة العملاء بالعمل سوياً لتحديد نوعية نشاط العملاء، الأسواق التي يستوردون منها أو يصدرون إليها، العملات الأجنبية التي يتعاملون بها من حيث التحصيل والدفعات، حجم الأعمال وطريقة سداد المدفوعات، بالإضافة إلى نشاط إدارة المؤسسات المالية الجهة المتخصصة بالتعاون مع البنوك الخارجية من حيث فتح اعتمادات، تحويلات، إلخ. وكل هذه الأقسام تم جمعها تحت سقف واحد، حيث تهدف هذه الخطوة للعمل ضمن تخصصية أكبر وقدرة على النمو بشكل أسرع، والتفاعل وسرعة توفير الخدمة، بحيث ان جميع البنوك تقدم خدمات ومنتجات متشابهة، ويمكننا التميز عنها من خلال السرعة في تقديم الخدمة وفهم العميل وتوفير خدمات وحلول مناسبة لتطلعاته.

من المتوقع ان نرى تحسناً ملحوظاً ونموً بحفظه الإقراض تصل الي ١١ في المئة و ٢٨ في المئة في ودائع العملاء للعام الحالي. تم بناء هذه التوقعات على إغلاقات شهر تشرين الثاني (نوفمبر). ■

عوائق والإقراض بما يتناسب واحتياجات السوق ضمن الأطر والتعليمات الموضوعية من البنك المركزي.

#### تمويل القطاعات المنتجة

■ ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟

– يتوجب على المؤسسة للحد من مخاطر الإعتداءات الإلكترونية ان تكون على علم بأخر التحديثات التكنولوجية من اجل سد الثغرات وتطوير أنظمة الحماية. كما يجب العمل على وضع أسس للتعاون مع الجهات الحكومية المختصة بهذه الجوانب مثل المصرف المركزي و NESA.

ويقوم المصرف العربي للإستثمار والتجارة الخارجية بتحديث جميع أنظمة الحماية بصورة دائمة وتطوير الأجهزة الخاصة بها. كما ان المصرف يستثمر بصورة مركزة بتدريب موظفي الحماية وارسالهم الى اهم دورات التدريب وتجمعات المخصصين العالمية. يقوم المصرف داخلياً بإجراء توعية مستمرة لجميع الموظفين، بحيث يكون الموظفون على علم كامل بأخر مستجدات المخاطر الإلكترونية.

كذلك يتعاون المصرف بشكل فعال مع اتحاد الإمارات للمصارف والمصرف المركزي والجهات الحكومية المختصة في هذا المجال ويكون هناك تبادل للمعلومات والاستشارات الفنية.

■ نحن أمام واقع اقتصادي عربي صعب وتحديات غير مسبوقه، فما الدور الذي يمكن ان يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو؟

– تؤدي البنوك دوراً محورياً ورئيسياً في دعم الاقتصاد من خلال تقديم الحلول المصرفية التي من شأنها مواكبة التطورات الاقتصادية وضمان تدفق السيولة النقدية اللازمة لتمويل مشاريع البنية

#### حاجة مواكبة التطورات التكنولوجية

■ هل بات الجهاز المصرفي بحاجة الى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

– مما لا شك فيه ان مواكبة التطورات التكنولوجية المستمرة في مختلف المجالات قد اصبحت حاجة ملحة لجميع مجالات الاعمال عموماً وللبنوك خصوصاً بداية بالأنظمة الداخلية للبنك ونهاية بقنوات الاتصال وسبل انجاز المعاملات اليومية من فروع ذكية، أجهزة الصراف الآلي الحديثة، التطبيقات للهواتف الذكية وغيرها من التسهيلات التي تضفي السلاسة والسرعة والفعالية على تجربة العملاء. حيث أصبح توظيف التكنولوجيا لأثره تجربة العملاء من المجالات الأهم التي تتنافس فيها البنوك لجذب العملاء.

من جهة اخرى إن توظيف البنك لأنظمة داخلية فعالة ومتكاملة في ما بينها من شأنه ان يدعم فعالية العمليات وأداء البنك ككل لتحقيق اهداف الربحية والالتزام بمتطلبات البنك المركزي.

#### سيولة جيدة

■ هل ترون ان هناك مشكلة في السيولة في الأسواق وما تأثيرها على الوضع ككل؟

– الجدير ذكره ان اقتصاد الامارات العربية المتحدة قد بدأ يشهد بوادر تحسن خلال العام ٢٠١٨، بالمقارنة مع الأعوام السابقة. ذلك بالرغم من التقلب في اسعار النفط الذي ما يزال يمثل دعامة أساسية للاقتصاد المحلي.

كما ان إنفاق الحكومة ومبادراتها الإيجابية المستمرة على مختلف الأصعدة ما زالت تعزز قدرة البنوك المحلية على الإقراض وضح السيولة اللازمة للسوق المحلي.

من جهة أخرى تحتفظ البنوك المحلية في الامارات بسيولة جيدة تمكنها من مقاربة الإلتزاماتها من دون أي

شارلز دوغلاس (المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية - «المصرف»):

## نعتمد استراتيجية التواصل الدائم مع العملاء وتحديث أقسام وإدارات المصرف وتطويرها لتقديم أفضل الحلول لأعمالهم



احتفل المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية «المصرف» بافتتاح مركز الأعمال الجديد في شارع الشيخ زايد بإمارة دبي. يقع المركز الجديد في موقع حيوي بمساحة تمتد على ٢٥,٠٠٠ قدم مربعة وتشرف على ادارته مجموعة من الكوادر المهنية المتخصصة التي تتمتع بخبرات واسعة في مجال الخدمات المصرفية التجارية وقد تم تجهيزه بأحدث التقنيات المصرفية إلى جانب غرف اجتماعات ومجلس خاص بالعملاء لاستضافة الفعاليات الخاصة.

تاريخياً كان تركيز المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية (المصرف) منصباً على قطاع الأعمال، خاصة التجارة الخارجية وقد تبني خطة ونطاقاً معيناً لتحسين نوعية خدماته، إلى جانب التوسع نحو قطاعات جديدة.

رئيس قطاع الأعمال في المصرف شارلز دوغلاس تناول في حديثه إلى البيان الاقتصادية تحول المصرف وفق خطة ثلاثية وتوسعه بتمويل قطاعات مثل الصناعة والضيافة والصحة والتعليم، وشرح مغزى الاستراتيجية المتبعة والمرتكزة على استقطاب أعمال لتحقيق عوائد ربحية إلى جانب تحديث وتطوير أقسام وإدارات جديدة داخل المصرف، راصداً أصداء إيجابية عن تطبيق خطة العمل، مؤكداً ضرورة استخدام التكنولوجيا والتقنيات المتطورة كأداة لدعم العلاقات مع العملاء.

### أقسام متخصصة

■ يطلق المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية (المصرف) مفهوماً جديداً، هل لنا بلحظة عن هذا المفهوم الجديد؟

– خلال العام ٢٠١٣ وضعت الإدارة التنفيذية للمصرف برئاسة الرئيس التنفيذي السيد فيصل كلداري خطة عمل استراتيجية بهدف القيام بنوع من التحول في المصرف الذي يتمتع بمتانة صلبة كونه مملوكاً من ثلاث حكومات، وامتدت الخطة على مدار ثلاث سنوات بغية تحقيق تقدم بالاتجاه نفسه من خلال وضع الموارد المتوافرة ضمن خطة ونطاق معين لتحسين نوعية الخدمات، إلى جانب التوسع نحو قطاعات جديدة، مثل الصناعة، الضيافة، الصحة، التعليم والخدمات وغيرها وعدم حصرها فقط ضمن التجارة الخارجية. ومع انتهاء الخطة قررنا وضع استراتيجية جديدة تتمحور على العنصر الحيوي للمصرف وهو استقطاب أعمال لتحقيق عوائد ربحية إلى جانب تحديث وتطوير أقسام وإدارات جديدة منها إدارة السيولة، وإدارة المعاملات المصرفية إلى جانب فريق عمل متخصص لخدمة العملاء وآخر متخصص بالاعتمادات المستندية. يتمتع كل من هؤلاء الموظفين العاملين في هذه الأقسام بخبرات واسعة وبمختصات رفيعة المستوى كل في مجاله بهدف تقديم منتجات وخدمات للعملاء تلبي احتياجاتهم وتحاكي متطلباتهم،

كما وتتماشى مع نموذج العمل الذي يحتاج إليه كل عميل.

إلى ذلك، يعمل مدير علاقات العملاء بالتعاون مع فريق خدمة العملاء بغية تحديد نوعية نشاط العميل، الأسواق التي يستورد منها أو يصدر لها، العملات الأجنبية التي يتعامل بها من حيث التحصيل والدفعات، حجم الأعمال وطريقة التعامل بالإضافة إلى نشاط إدارة المؤسسات المالية الجهة المتخصصة بالتعاون مع البنوك الخارجية من حيث فتح اعتمادات، تحويلات، إلخ، وكل هذه الأقسام تم جمعها تحت سقف واحد، حيث تهدف هذه الخطوة للعمل ضمن تخصصية أكبر وقدرة على النمو بشكل أسرع، والتفاعل وسرعة توفير الخدمة، بحيث إن جميع البنوك تقدم خدمات ومنتجات متشابهة، ويمكننا التمييز عنها من خلال السرعة في تقديم الخدمة وفهم العميل وتوفير خدمات وحلول مناسبة لتطلعاته.

### تركيز على قطاع الأعمال

■ ما هو تقييمكم لهذا المخطط الجديد؟

– بدأنا تطبيق خطة العمل منذ فترة والاصداء ايجابية جداً نظراً لأهمية التواصل بين مدير العلاقات والأقسام الأخرى مع العميل، بغية التركيز على نقاط معينة يتم تحديدها من قبل فريق العمل وهي أساسية لتحركهم، وكل ذلك بهدف تسريع أعماله والابتعاد عن النمطية في تقديم الحلول كي يصبح العميل على دراية كاملة

بمختلف المخاطر، عدم استقرار سعر الفائدة وأسعار العملات، إدارة السيولة والتي يمكن التحوط منها بتقديم منتجات وحلول مصرفية ملائمة لكل حالة.

■ ما مدى ارتباط التكنولوجيا بنجاح هذا المخطط الذي تعتمدونه في المصرف؟

– تعد التكنولوجيا أداة مهمة في المجال المصرفي، خاصة في قطاع تمويل الأفراد. في حين أن العمل مع قطاع الشركات مختلف، حيث يجب القيام بالدراسة والتدقيق لكل حالة منفردة، وبالتالي من المهم استخدام التكنولوجيا والتقنيات المتطورة كأداة لتحسين تجربة العميل وتسهيل أعمال الشركات. في مجال عملنا العلاقات والتعاون المباشر هو الأساس، التكنولوجيا الحديثة ضرورة لتقوية العلاقة مع العملاء وترسيخها. إن الحلول التي نوفرها من حيث إدارة السيولة على سبيل المثال كدفع الرواتب إلكترونياً والتحويلات، والمدفوعات إلخ تجعل العلاقة مع العميل أكثر شفافية واستراتيجية.

كما ذكرنا سابقاً، يضم مبنى مركز الأعمال أقساماً وإدارات متنوعة، منها فرع حيث يؤدي الموظف نفسه أعمالاً متعددة مثل فتح الحسابات، الإيداعات والسحب، خدمة الزبائن، إلخ وذلك كله بفضل التكنولوجيا الحديثة والمتطورة كالصراف الآلي، الذي بواسطته يستطيع العميل طلب دفاتر الشيكات، ايداع الشيكات والمبالغ النقدية، طلب بطاقات ائتمان وغيرها من الخدمات التي سنعلن عنها تباعاً. ■

## Peter England (CEO – RAK Bank):

### We are the largest SME bank in the country

Over the years, RAK Bank emerged as a noteworthy player in the country, injecting innovative ideas and services into the banking industry. The bank offers a wide range of conventional and Sharia-compliant Personal and wholesale Banking products and services. It focuses on maximising shareholder and asset value by building long-term relationships with its customers, employees and the wider community. The banking culture is firmly built on transparency, accountability and service excellence. RAK Bank aims to be a leading customer focused bank in the UAE by offering simply better banking solutions across multiple channels. Al Bayan Magazine met Peter England, CEO – RAK Bank and conducted an interview with him in which he evaluated the banking sector in UAE during 2018 and expressed his outlook for 2019. England said that they have their own inhouse IT security team.



**\* Recently, the global banking scene has witnessed a number of developments, plus the implementation of Basel standards and the revolution in the field of technology. Does the Arab banking system need to be updated to meet the challenges of the banking sector overall?**

- I think the regulations are actually very good, they put a lot of responsibility on the central bank to introduce regulations for the sector and this is a positive thing. In other areas, technology is just a continual moving target, you implement and change things and then something else comes along. The area around compliance and sanctions is probably the most challenging because it is a moving target, what was acceptable yesterday is not acceptable today and vice versa. There is a lot of genuine business being impacted with thousands of questions about whether it is valued & genuine or not. It is a long going challenge and it is not any worse than it has been.

**\* What RAK Bank is doing to face cyber attacks?**

- We have our own inhouse IT security team which a lot of banks have outsourced. We are very fortunate because we have a very good team and we work with external parties to regularly try to check us. With these things you have to be one step ahead by continually trying to break into your systems and that is the way you grow and develop and to be regularly involved in various forms and activities. RAK Bank many years ago was the vic-

tim of the one of the biggest cyber-attacks and we learned a lot of lessons so it is not just about cyber security, it is about monitoring what everybody is doing in the organization.

**\* How do you evaluate the banking sector in UAE during 2018?**

- If you look across the results of all the banks at the third quarter, they all had a similar trend which was a very high wholesale books & strong growth in gross interest income so they had a gap. Generally, the industry was quite positive for net interest income despite the fact that land growth was quite flat. All banks experience to decline in non-interest income or investment income particularly and that is the function of the market which has been very challenging all year, so they all face similar things. Many banks also seem to have and increase in expense and in our case we were relatively flat but it appears to be that everyone is investing quite heavily in technology and that is one of the reasons the expense base is going up. The final part of the equation is provisions. People showed lower provisions than they did in the same period last year. For us, I think that's quite genuine because we had a very difficult year in the SME market for the last two years. We are the largest SME

bank in the country and therefore this year compared to the passed two years, it was a better year but it is a changing environment. There is not a lot of natural growth in the SME and individual markets. There is some growth in construction for Expo 2020 but I don't think that is necessarily flowing through into the broader economy. The demand is down because of the lower population at that level where we typically borrow and people tend to save more than they used to. In the past, they used to spend a lot more and borrow more.

**\* What about RAK Bank?**

- In the case of RAK Bank, we have achieved decent long growth and we will probably close at ten percent. We set up a new strategic plan almost four years ago now and we just started a 3 year strategic plan in 2018 and part of that plan is to continue to diversify the book more on the whole sale banking.

**\* What is your outlook for 2019?**

- I think 2019 is going to be a bit more the same, we are not expecting a dramatic turnaround in terms of any part of the market. The economic global environment is challenging so 2019 will be tough year and hopefully a little bit better in 2020.



# ابتكار من اجل مستقبل آمن

أنا في الاتحاد للتأمين نعتبر عملائنا مصدر إلهام لنا. مثلما يبذلون كل ما في وسعهم لإرضاء أحبائهم فأنا نسعى بكل جهدنا لتطوير منتجات مبتكرة تحقق الاهداف المرجوه لعملائنا الكرام مما يحقق حلمهم بمستقبل ناجح. اتصل بنا لتعرف كيف يمكننا تقديم الدعم اللازم.



الاتحاد للتأمين  
**UNIONINSURANCE**  
More than just protection...  
GENERAL | LIFE | MEDICAL

محمد الأميري (الرئيس التنفيذي لمصرف عجمان AJMAN BANK):

## الإمارات تخرج من دائرة خطر الإعتمادات الإلكترونية بفضل قوانينها وأنظمتها



يتميز مصرف عجمان AJMAN BANK أنه بنك تجاري إسلامي شامل يعتمد على قيم النزاهة والثقة والشفافية، وهو يعتبر بنكاً جديداً إذ تأسس عام ٢٠٠٧ في عجمان وتم إدراج أسهمه في سوق دبي المالي عام ٢٠٠٨ وبدأ نشاطه الفعلي عام ٢٠٠٩.

وتجدر الإشارة إلى أن مصرف عجمان يوفر مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية ذات القيمة المضافة تتوافق مع الشريعة الإسلامية للعملاء الأفراد أو الشركات وتمتلك حكومة عجمان ٢٥٪ منه.

الرئيس التنفيذي للمصرف محمد الأميري أكد متانة وحصانة قطاع المصارف الإماراتي، وطمان إلى خروج

الدولة من دائرة خطر الإعتمادات الإلكترونية بفضل قوانينها وأنظمتها، وإذ توقع سيطرة التكنولوجيا على مختلف القطاعات، ومنها قطاع المصارف، عرض لبعض أرقام المصرف والذي وصلت أرباحه الفصلية إلى ١٣٠ مليون درهم.

### قطاع مصارف متين وحصين

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في دولة الإمارات خلال العام ٢٠١٨؟

– يسجل الجهاز المصرفي الإماراتي أداءً إيجابياً في ظل الظروف الاقتصادية المحيطة الضاغطة المتمثلة بالحروب الدائرة في المنطقة وتذبذب أسعار النفط، إلى جانب تداعيات الأزمة المالية منذ العام ٢٠٠٨، هذه العوامل أثرت سلباً على القطاعات المصرفية في العديد من الدول المحيطة باستثناء القطاع المصرفي في دولة الإمارات نظراً لمتانته وحصانته وامتلاكه الإمكانيات التي تخوله التصدي للأزمات كونه مبنياً على أسس ثابتة، وفي هذا الإطار سجلت جميع بنوك الإمارات نتائج جيدة وحققت معدلات نمو ملحوظة.

### قوانين تفرض التقنيات المتطورة

■ تعاني البنوك تحديات تقنية حيث يتطلب منها تقديم خدمات مبتكرة، في رأيكم كيف ستتضمن البنوك العربية من مواكبة هذه التطورات؟

– تعد دولة الإمارات وتليها الكويت من أكثر الدول في المنطقة العربية تطوراً لجهة استخدام التكنولوجيا والتقنيات المبتكرة في مختلف القطاعات. وكدولة الإمارات تتمتع بقوانين تفرض على الدوائر الحكومية والبنوك استخدام التقنيات المتطورة وإدخال برامج لحماية أنظمتها، بعدما شهدت الدولة فترة صعبة من الإعتمادات الإلكترونية وجاء ترتيبها الثالث في تعرضها لهذه الإعتمادات بعد الولايات المتحدة الأميركية والصين. ولكن حالياً خرجت الدولة من دائرة الخطر بفضل قوة ومتانة أنظمتها المعتمدة.

### ١٣٠ مليون درهم أرباحاً فصلية

■ يكتر الحديث في الآونة الأخيرة عن تغيير في النظام المصرفي، في رأيكم هل من الممكن أن تصبح جميع البنوك ذكية وينتفي حضورها التقليدي؟

– مما لا شك فيه أن التكنولوجيا ستسيطر على مجمل القطاعات ومنها القطاع المصرفي، بحيث أنه منذ عشرة أعوام شهدنا تغييرات كبيرة ولكن هذا لن يؤدي إلى إلغاء البنوك التقليدية إنما سيتقلص عددها إلى حد كبير لتتحول بنوكاً ذكية توفر خدمات متطورة.

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها مصرف عجمان مؤخراً؟

– حقق المصرف إنجازات عديدة خلال العام الحالي، منها زيادة في الأرباح الفصلية بنسبة ٢٦ في المئة، حيث وصلت إلى ١٣٠ مليون درهم، بالإضافة إلى زيادة رأس المال ليصبح ٢,١ مليار درهم إلى جانب التركيز على تطوير النظام التكنولوجي وزيادة عدد الفروع والعمل وفق نظام E-BANKING. ■





القليل  
لإلك بيعني  
كثير  
لغيرك

اشترك معنا بخدمة  
SAVE THE PENNY  
وساعد غيرك

بنك الموارد

ambank.com



1210

## John Iossifidis (CEO - Noor Bank):

### Achieving Banking Excellence by Delivering Outstanding Customer Experiences

**J**ohn Iossifidis, Chief Executive Officer of Noor Bank, was born in Australia to parents of Greek descent. Possessing over 33 years of international banking experience, Mr. Iossifidis has worked in Australia, Asia and the Middle East with major institutions including ANZ, Standard Chartered and Mashreq Bank, before assuming his current role. He holds an MBA and a BEc in Accounting from Monash University in Australia, and is a Fellow of the Australian Institute of Bankers.

Al Bayan Magazine interviewed Mr. Iossifidis to discuss cyber-attacks and Noor Bank's 2018 results.

**\* You have been appointed CEO of Noor Bank last year. What is the bank's strategy?**

- We are adopting a very clear strategy that outlines the clients we want to service and the experiences we want to deliver to them. So, we are not merely focusing on delivering outstanding customer service, but enhancing their overall experience with Noor. What I am talking about is the sum of all contact - from first discovering and researching a product, buying it, actually using the product and the follow-up provided by the bank. What really matters to us is to understand the needs of our clients and leveraging technology to tailor customer solutions and services that are simple, reliable and flexible.

**\* With the implementation of technology, the number of employees will decrease? What is your comment? Also, amidst the fast-paced digital transformation in banks, how can they face off against cyber-attacks?**

- I have a different view on this statement. While technology dictates many aspects of our lives, I strongly believe that technology and human intervention go hand in hand. Most financial services can now be delivered digitally. However, with major decisions such as buying a home, most people, myself included, prefer to interact with experts to guide them through the process, weigh the various options available and understand the fine print.

Now speaking of cyber-attacks, as banks embed digital tools and advanced technology across internal and external functions, beefing up security measures and investing in data protection is critical.

**\* How were your results during 2018?**

- The first half of 2018 was very good. We signed a number of new retail and corporate partnerships. Moreover, we embarked on key internal initiatives to empower, engage and enable our employees. We are confident about the year-end results and look forward to a good start to 2019.



# أهلاً

## بالبطاقة الائتمانية

### الأولى من نوعها في المملكة

مواصفة مع صوليد الشريعة الإسلامية  
يتمتع بسهولة وأحكام البنك

Classic | Titanium | World

[www.safwabank.com/creditcard](http://www.safwabank.com/creditcard)

f | in | | 05-4662100

- التخصيص بصيغة المراجعة من كافة نقاط البيع حول العالم
- بطاقة متوافقة مع صوليد الشريعة الإسلامية
- خدمات تيسير متنوعة تناسب احتياجاتك
- أقل نسبة مرابحة شهرية في المملكة
- حرية في السداد
- المدجول إلى صالونات كبار الزوار في المطارات
- خدمة التسوق لدى JD Secure
- الدفع عن بعد Contactless
- صوليد التأمينية مرنة

بنك صفوة الإسلامي  
Safwa Islamic Bank

**Dr. Adnan Chilwan**  
(Group CEO – Dubai Islamic Bank):

**Every Challenge, Brings With it An Opportunity**

Dubai Islamic Bank (DIB), the largest Islamic Bank in the UAE, has once again dominated the Islamic Business and Finance Awards, collecting five major accolades at the prestigious industry event. The awards distinguish and endorse institutions and individuals who have played a key role in nurturing the growth and expansion of the Islamic financial sector around the world. The accolades bestowed on the bank included Best Islamic Bank, Best Islamic Retail Bank, Best Islamic Corporate Bank, Best Islamic Home Finance, and Best Sukuk Arranger in the region. In addition to this, the Group CEO of DIB, Dr. Adnan Chilwan, was honored with the prestigious award of Islamic Banker of the Year for his outstanding contributions towards DIB's growth, and his remarkable role in fostering advancements in the Islamic finance sector. People like Dr. Adnan Chilwan stand out from the rest - there are very few of them around us.



When he took charge of DIB as the Group CEO, the sector and the institution were facing significant challenges. Despite the bleak global financial scenario, he turned the bank around in a very short span of time. More remarkably, he achieved this successful transition with the same team which shows the remarkable leadership and the ability to engage and motivate the employees at all levels to believe in and follow his strategic thought process.

Al Bayan Magazine met Dr. Chilwan on the sidelines of the event and following is the interview we conducted.

**\* How do you comment on the awards that you and DIB have won?**

- I think every challenge brings an opportunity. When you get so many awards like these, it is a clear acknowledgement of the efforts that have been put in by the team to make the bank what it is today. We have been growing for the last six years at a pace well beyond the market average and we have done incredibly well. What is important as a next step is to take the Islamic banking discipline forward so our focus is not just UAE anymore, but also other countries. So hopefully, these awards signal a start of more to come.

**\* Where are you from the evolution of e-banking in Smart banks?**

- We have aspirations to become a digital bank and we are making steady progress. To me, digitalization is a journey, not a destination - we started our digitalization efforts way back in 2008. Today the bank is in a strong position to take these aspirations forward, and in 2019 we will be focusing our efforts on to move forward from a Smart bank which we established a few years earlier, to an always on player for our customer wherever he or she may be. So, you will see DIB making significant progress in this area in the coming years.

**\* What is your point of view concerning mergers and acquisitions between banks?**

- Mergers and acquisitions are always strategic in nature. Scale and synergies are typical drivers, as M&As create opportunities to become bigger, release synergies and take advantage of economies of scale. So, with or without technology, banks will consolidate, which is what is happening within the UAE. Tech plays a very large part in bringing out synergies but clearly there is an opportunity for many banks to increase their scale and the best way to do that is inorganically. We expect to see more such instances in the region over coming years.

**\* What is your forecast for 2019?**

- Our growth which started in 2014 and has continued unabated saw us face many challenges but our commitment to our customers and shareholders and our belief in our strategy saw us deliver unparalleled success. With market share doubling from below 5% to nearly 10%, we have the platform and scale to further propel ourselves in 2019. We are cognizant of the global challenges the year brings, but we are ready to take them head on as done in the past. Our growth strategy remains unchanged, though the future expansionary plans entail a heavy reliance on the digitalization and innovation. In the end, we will put our best foot forward and the customers and the shareholders will benefit.

**Radhouane Maghraoui** (Executive Vice President - Bank Lombard Odier & Co.

Ltd - Representative Office Dubai):

**Our balance sheet is solid, liquid and conservatively invested**

Lombard Odier is an independent firm, wholly owned by its seven Managing Partners. Its partnership model allows it to plot a steady, considered course. Generational transitions in the partnership take place over decades. The bank is inherently prudent. It never chases the fad of the moment. In a turbulent ever changing world, it offers stability. The bank's dream has always been creating not only a bank that people trust, but one that they grow to love. It has grown stronger through 40 financial crises, not by standing still and waiting for them to pass, but by re-evaluating and rethinking the world around it. It has used imagination and innovation to create a different perspective on the world for its clients. It's this ability and desire to constantly rethink that brings stability. That is what makes Lombard Odier different. Al Bayan Magazine met Radhouane Maghraoui, Executive Vice President of the bank and conducted an interview with him. Following is the Q & A.



**\* Can you give us an idea about your bank?**

- Lombard Odier has been founded in 1796 and it is the oldest bank in Switzerland. It is owned & managed by six partners and all of them have a role to serve client directly. This is something important for us that in fact we are owned by six partners and not listed in the stock market and this gives us some independency. Some of these partners are the seventh generation of the founder of the bank Mr. Patrick Odier's great grandfather who founded the bank in 1796. When it comes to the soundness of the bank, our balance sheet remains solid, liquid and conservatively invested. With a CET1 ratio of 26.5 percent, the Group remains strongly capitalized. This percentage is the highest among all the international banks.

**\* What are your latest developments?**

- We have been serving our clients for the last 50 years in the GCC region and we opened our Dubai office in 2006 so since that time we got seven awards such as The Best Private Bank in the GCC, The Best Private Bank in UAE, The Best Foreign Bank, etc... We insist on our strong commitment to the region in the sense that we have doubled the size of our staff in our Dubai office since we have opened it and we are still looking for talents but we do it step by step since we are a conservative bank. We have also been offering and managing Shariah compliant portfolio for our clients in the region, it has been in place since 2012 but it developed now because in February 2018 we got the certification from the board of Amanie Advisors to say that our products are Shariah compliant so since that time we launched what we call a discretionary portfolio management for Shariah. This portfolio offers asset allocation, sukuk, equities and we are also offering the diversification not only in the local market but we have sukuks from Malaysia and Indonesia.

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

- We have this sort of long term tradition in private banking, we had been doing this wealth management for the last 222 years and the slogan that we've always followed in the bank is preserve, grow and transmit so we have some clients who have been dealing with the grandfather, the father and the grandchildren. We are very much keen to manage the portfolio and to make sure that the succession planning is done.

**\* How do you evaluate your results during 2018?**

- During the first six months of 2018, we generated a net profit of 80 million Swiss franc so it is 16 percent up compared to 2017. In 2017, the bank made 146 million Swiss franc net profit and we hope this year will be better than the previous one. This profit gives us return on equity around 14 percent which is, compared to the industry, very good.

**\* Any new plan for 2019?**

- We have the plan to move our head office and beyond we are planning to build a new head office which will host around 2500 people in one place including sustainable technology and ecology. We hope to move to this new office by 2021. It is worth mentioning that Mr. Arnaud Leclercq is the head of the new market division covering the Middle East including the Soviet Union and Eastern European countries and Mr. Nabil Sadr who is based in Geneva and covering Dubai. Therefore, we are not covering the Levant from Dubai but from Geneva under the leadership of Mr. Sadr.

## كم من الوقت سينتظر مستهلكو الخدمات المالية؟

وهنا، غدت الدعوات صريحة لإشراك الحكومات لأنها ستكون مسؤولة عن وضع اللوائح والقوانين التي تتحكم في استخدام التكنولوجيا وتوحيد الأنظمة، أو الطريقة التي تتفاعل بها النظم. وفي جميع عملياتنا، ندعو دائماً إلى تأسيس كيان تنظيمي قوي للشركات، ويمكننا أن نرى مزايا المشاركة المحلية في تحديد كيفية تقديم التكنولوجيا الجديدة. ومع ذلك، نعلم أيضاً أنه لا يمكننا الانتظار حتى يحدث هذا، يحتاج المستهلكون منا مواصلة الاستثمار الواسع في أنظمتنا.

بالنسبة لنا، خططنا في إدخال التكنولوجيا اعتماداً على متطلباتنا ومعاييرنا الخاصة. وبرأينا ينبغي على تكنولوجيا الجيل الجديد توفير أربع مخرجات مترابطة: الأمن والوصول السهل والشفافية والمزايا. وفي هذا السياق، على التكنولوجيا تقديم كل ما نتوقه اليوم وأكثر من ذلك بكثير. يجب أن تقدم خيارات مستنيرة وتكون سريعة وآمنة وتقدم مزايا تجارية حقيقية للأشخاص الذين يستخدمونها، ولأننا في سوق تنافسية عالية، يجب أن تكون قادرة على توفير برامج لمكافحة

الولاء. على صعيد آخر، ساهمت العملات الرقمية في تغيير طريقة نظر الشعوب للاستثمارات. فهم الآن يتداولون في الأصول الرقمية ويريدون نفس الوصول والتحكم والرؤية المطبقة على الأسواق التقليدية. وهذا يعني أن التكنولوجيا يجب أن تغير المنتجات والخدمات التي يشترونها. سيكون التداول دائماً أمراً شخصياً للغاية، ولكن السلالة الجديدة من المستثمرين ترغب في إنشاء منصات ذكية تستند إلى أنظمة الذكاء الاصطناعي. تثق هذه النوعية من المستثمرين بالذكاء الصناعي لتزويدهم بالخيارات الاستثمارية الملائمة. فهم يتطلبون وصولاً سريعاً وسهلاً إلى الأسواق انطلاقاً من التطبيقات الذكية، مع إمكانية الوصول إلى أحدث الأصول. وباعتبار أن التسويق الاجتماعي والبيانات باتت متوفرة على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع، تحتاج الشركات الآن إلى تقديم خدمات تلبي متطلبات هؤلاء العملاء الجدد الذين يفهمون كيفية تطويع التكنولوجيا لجعلها جزءاً من عملية صنع القرار.

وفي نهاية المطاف، سيؤدي هذا النهج الجديد إلى ديمقراطية التداول حيث يمتلك العديد من المستثمرين الجدد المهارات المطلوبة ويريدون التداول مباشرة إلى السوق، فهم لا يريدون المرور عبر وسيط بعد الآن. فإذا لم يتمكنوا من التحكم بالتداول بشكل مباشر، فإنهم بدلاً من ذلك يريدون أن يعرفوا أنه، من خلال أحدث التقنيات، لا يزال لديهم أفضل الخيارات لتقديم أمر تداول معين. لن ينتظر هذا الجمهور الجديد أي وسيط أو وكيل للاتصال بهم. سوف يتداولون عندما وأينما يريدون. وفوق ذلك، سوف يحتاجون إلى مكافأتهم على ولائهم. أخيراً، قد يكون وضع اللوائح الضرورية لأنظمة الذكاء الصناعي من خلال البلوكتشين هو الخيار المفضل والطريقة التي نرغب بها جميعاً في رؤية تطور هذا القطاع. إلا أن الجمهور الجديد الذي يتداول اليوم وفي المستقبل لن ينتظر حتى تقرر السلطات المختصة ما هو الأفضل. هم دائماً على الانترنت مع قدرة كاملة للوصول إلى البيانات والمعلومات بالطريقة التي يرغبونها، وهم يبحثون عن الشركات لتقديم لهم الأصول والخدمات التي يحتاجونها. ■



بـقلم: مونيرو فانم

المدير الدولي لقسم التسويق والمبيعات في شركة  
اي دي إس سيكورييتيز ADS SECURITIES

خلال عام ٢٠١٨، زاد الحديث عن دور التكنولوجيا في الخدمات المالية. فعندما ارتفعت قيمة العملات الرقمية كانت المطالبة قوية من أجل إدخال وتطبيق أسرع للتكنولوجيا، ولكن بمجرد أن فقدت تلك الأصول الرقمية قيمتها، صرخ علينا المتشائمون بأن أي تغييرات أو تقنيات ستطبق جديداً ستضر الصناعة.

لكن ما فشلت في فهمه هذه الآراء المعارضة بأن المستهلكين - عملاء الخدمات المالية في المستقبل - يتبنون التكنولوجيا بشكل أساسي وأنها بالنسبة لهم هي مفتاح التغيير. لقد اعتمد مستهلكو اليوم على التكنولوجيا بسرعة وسهولة في كافة مناحي حياتهم، وسوف يتبعون نفس المنهج عند التعامل مع الاستثمارات ومنتجات التداول. في الحقيقة، لدى العملاء الجدد توقعات رقمية مختلفة تماماً.

فسواء كانوا يستقلون سيارات الأوبر أو يتسوقون من موقع أمازون الشهير أو يشاهدون أفلامهم ومسلسلاتهم المفضلة عبر نتفليكس، فقد اعتمد

هؤلاء المستهلكون طرقاً جديدة للوصول إلى المنتجات والخدمات. تقوم البلوكتشين وأنظمة الذكاء الصناعي والخوارزميات بإجراء التغييرات نفسها في عالم التمويل. لا يزال هناك عدد قليل من الناس في هذه الصناعة يُفضّلون الطرق التقليدية، فهم ينتظرون سيارة الأجرة طويلاً على جانب الطريق، أو يذهبون إلى أسواق المدينة للتسوق، أو يسارعون إلى منازلهم حتى لا يفوتوا برامجهم التلفزيونية المفضلة، فهم بكل تأكيد ليسوا الأشخاص المعنيين الذين سيرتقون بقطاع الخدمات المالية نحو المستقبل.

وفي هذا الصدد، إذا كانت شريحة عملائك ترغب في أن توفر لهم التكنولوجيا تجربة تداول مُحسّنة، فهم يتوقعون بشكل طبيعي مشاركة بياناتهم الخاصة معك لكي يتم استخدامها لتوفير الخدمة التي يريدونها. وإن فشلت في تقديم هذا سيضر بأعمالك التجارية دون شك. بعبارة بسيطة، لن يلتفت إليك أحد وستخرج من المنافسة.

واستناداً إلى ما سبق، نحن في شركة إي دي إس إس، نفهم أن تطبيق واستخدام التكنولوجيا الجديدة بات أمراً جوهرياً للغاية لمستقبل الاستثمارات والتداول. وخلال الثماني سنوات منذ تأسيس الشركة، ونحن نستثمر بقوة في قطاع التكنولوجيا ونعرف تماماً أن هذا هو الطريق للتقدم للأمام. لقد ركزنا دوماً على العملاء، والآن وأكثر من أي وقت مضى. ما يعني أن العملاء يتوقعون منا أن نتمكن من اعتماد المجموعات المناسبة من البيانات وتطبيق التحليلات المتطورة للحصول على أفضل الأفكار الحديثة لتوجيه تداولهم في الطريق الصحيح.

وإن القضية الرئيسية بالنسبة لصناعتنا أنه لا يوجد أحد متأكد بشكل كامل من أن هذه التكنولوجيا أو تلك ستنتج أو ستهمين. نحن ندرك تماماً أن التغيير سيحدث ولكن الشكل النهائي الذي سيتخذه لا يزال غير معروف. في دراسة حديثة، أشارت فوجيتسو إلى أن مستويات عدم اليقين حول التكنولوجيا المستقبلية تعني أن قادة الأعمال في جميع أنحاء العالم يفضلون نهجاً عالمياً منسقاً تقوده الهيئات الحكومية الدولية والحكومات. هذه هي الرسالة التي نسمعها من بنوك الاستثمار الدولية. إنهم يدركون مستوى التغيير المذهل الذي توفره التكنولوجيا الجديدة، ولكنهم يريدون الاستثمار في الأنظمة الصحيحة.



**ADSS**

# ***LIVING YOUR WAY TRADING YOUR WAY***

Trade more than 2,200 CFDs and 65 currency pairs with our award-winning in-house platform OREX, or our version of industry favourite MT4. ADSS offers cutting-edge solutions for experienced traders looking to diversify their portfolios, or new traders about to begin, including high-speed execution, in-depth educational tools and the latest market analysis. It's trading, your way.

**ADSS**

**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.

## Hassan Mazeh (Founder & CEO - FxGrow)

**Fxgrow is in a constant and continuous process of introducing cutting edge technologies to ensure the best trading environment to our partners and clients**

**H**assan Mazeh is a successful designer, financial executive, and entrepreneur with over 20 years of international experience in finance, investments, trading, design, and banking. In 2003, he founded FxGrow in Lebanon, and in 2008, expanded internationally into Cyprus, and now has offices all over the world in the USA, London, Dubai, Singapore, Kuwait and Beirut. He is also Owner of 4M trading and serves as CEO of Growell Capital Ltd. In his role as CEO at FxGrow, an international online brokerage company, specializing in servicing the needs and interests of professional investors as well as financial institutions across the world, and for fxgrow.com, Hassan oversees operations, investment management, and offering their suite of trading tools and financial instruments including foreign exchange, futures, indices, metals and Contracts for Differences (CFDs) on stocks, as well as promoting their user-friendly platforms. Hassan graduated with a Bachelor of Fine Arts in Graphic Design and Fashion Design from Fashion Institute of Design & Merchandising in 2001. He also earned a Bachelor of Arts in Banking Management from Sidoon University College, Lebanon, in 2017. According to him, the key to success is dedication, hard work, and innovation. Al Bayan Magazine met Mazeh on the occasion of its annual publication and following is the interview conducted.



**\* How do you evaluate the current situation of the Forex trading market in the world?**

- As we all know, the Foreign Exchange Market known as Forex, is the most liquid financial global market. As a result, such market is considered as a gold mine "source of wealth" for all sort of investors including traders, retail investors, hedge funds, and banks.

If we compare Forex market before 2008 and after 2012, volatility has increased dramatically due to easier access to online trading (mobile), expert advisers (EA), and growing disputes between leading industrial countries, for instant, recent tariff war between U.S and China or Brexit. Regardless of that, Forex market remains the best and fastest way to grow money even with all the risk that involves.

**\* What are the most developments that you have entered into your company specially that we are witnessing a rapid evolution of the internet and social media?**

- FxGrow is proud to introduce its Secure Site, the state-of-the-art platform for managing client's trading accounts. Using secure site, we brought the trading experience to our client's hand. With easy to use web application, compatible with

all mobiles, clients can create a profile and start trading within few minutes.

FxGrow's reputation allowed us to integrate our services with well-known and trusted payment methods.

Our clients don't need to worry about their transactions as we use latest technologies and follow latest procedures to insure the communication between our platform and the payment providers is encrypted and secure.

**\* In your opinion where should we invest today at the lowest possible risk and why?**

- That really depends on the investor's view and target. As you are aware, the lower the risk, the lower the return and that might not match with the investor's goal. A wise diversification is always the best choice for any portfolio manager. Remember, do not put all your eggs in one basket.

At FxGrow, we conduct interviews with investors to know their intention and ambition out of the investment.

Our portfolio managers are licensed by Cysec authorities along with their acquired experience and high expertise. Their goal is to protect client's capital and deliver monthly return after the client chooses the risk level.

Never the less, trading is always associated with risk similar to any other investment.

**\* What do you think of bitcoin and what are your suggestions for investors?**

- Bitcoin and other virtual electronic currencies are an emerging markets that could be a replacement for paper currency someday and what we are witnessing at the moment might be a test for future E-currencies.

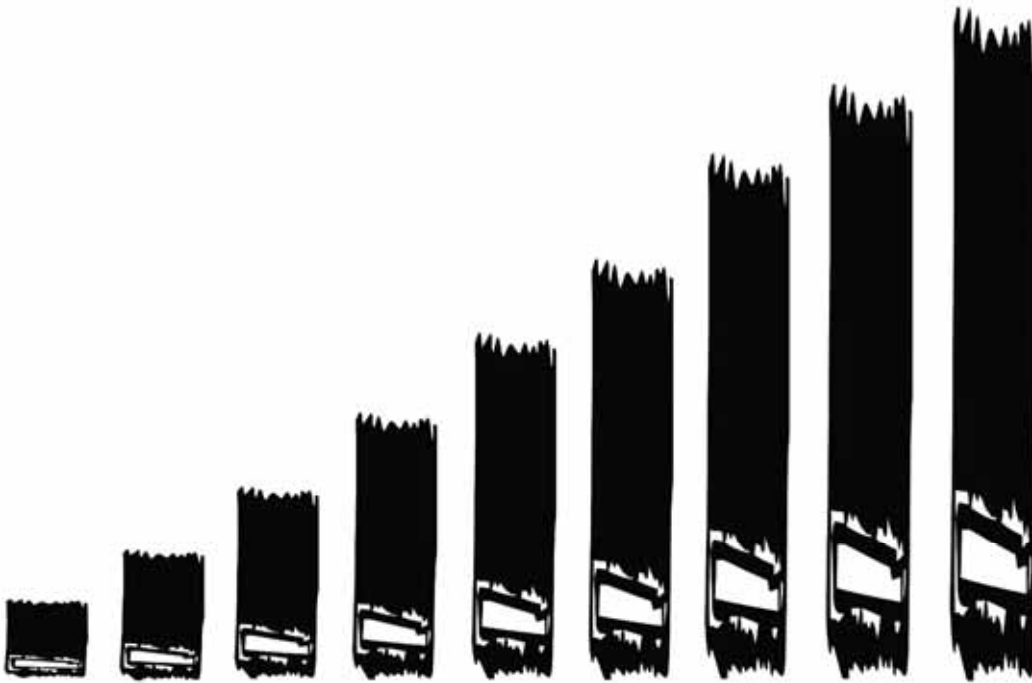
The sharp movements of bitcoin had both positive and negative impact.

As for Bitcoin precisely and for investors, you can benefit by either trading it (technically) or owning it through E-wallet because the fact is, mining has a limit, which will eventually create a higher demand for Bitcoin in case it becomes legit for global exchange.

**\* What are the latest realization and developments of your company?**

- Fxgrow is in a constant and continuous process of introducing cutting edge technologies to ensure the best trading environment to our partners and clients from fixed protocol "Fix API" to partnering with the best technology providers in order to offer consistent ultra low latency pricing execution. In addition to that, Metra trader 5 platform is available... Due to all our relentless team effort, FxGrow was rewarded as the best liquidity provider of the year 2018 at Jordan Forex Expo.

Thousands of Traders, Hundrend of Partners Can Not Go Wrong,  
They Have Chosen FxGrow to Invest in the Financial Markets.



Since  
Growing 2008

FxGrow is Globally Recognized Several Times as Fastest Execution Broker, Lowest Spread Provider & Very Recently Best Liquidity Provider for 2018

FxGrow is a brand name of Growell Capital, which is authorized and regulated by the Cyprus Securities and Exchange Commission (CySEC) with (CIF) license no. 214/13



**BEST LIQUIDITY**  
PROVIDER OF THE YEAR 2018



**BEST BROKER**  
OF THE YEAR 2012



**BEST INTERNATIONAL**  
BROKER 2012



**BEST EXECUTION**  
BROKER 2012



**LOWEST SPREAD**  
FASTEST EXECUTION 2012

## Haytham Kaddoura (CEO - SmartStream - Dubai):

**We are an international organization that reacts to client, market and regulatory changes through innovative solutions**

**H**aytham Kaddoura has been the CEO of SmartStream since May 2016 after serving as a member of its Board of Directors since 2007. He brings over 20 years of experience in investment advisory, asset management, corporate restructuring, strategy formulation and execution for boards of some of the most prominent corporations across the GCC and the greater Middle East and North Africa region. He started his career working with leading management consulting firms and in early 2004, he joined a Dubai Government initiative to establish the Dubai International Financial Centre (DIFC) and subsequently helped found DIFC Investment, where he managed part of the quasi-sovereign wealth fund's portfolio. Kaddoura holds a Masters Degree in Finance and International Business and a Bachelors Degree in Computer Sciences. Due to his background, Kaddoura had a lot of experience in advising companies on turnaround programs and so with his keen mind and his never-ending drive to get things done in time regardless of effort and cost, he has been able to make SmartStream a more client-focused company and to re-prioritize its clients' needs, and thus rendering him a true leader and innovator and a pioneer in his field. He believes that as a global vendor, they have to facilitate the journey and ease the deployment of solutions across the different global jurisdictions. Al Bayan Magazine met Mr. Kaddoura and conducted an interview with him. Below is the Q & A.



**\* How do you evaluate the Technology Sector in 2018?**

- The technology sector is quite an interesting sector, it is always evolving and there is always something new. 2018 has not been an exception, it just added some new trends coming out whether we are talking about digitization in banking, blockchain, artificial intelligence, robotic processing, thus so many concepts coming up and we are looking forward to 2019 and 2020 to continue these trends.

**\* Can you give use a glance about your company?**

- SmartStream has been in the business for almost 30 years; it works closely with financial services institutions to address post-trade processing. The company, which is headquartered in the UK, is a global software and managed services provider that in challenging markets conditions has outpaced its rivals in the financial markets sector, creating an impressive base of more than 1,500 customers. This includes more than 70 of the world's top 100 banks alongside the world's leading asset managers, custodians and broker dealers. At the heart of this success is the ability to react to client, market and regulatory changes through innovative solutions. That is why, even in challenging market conditions, the company continues to invest more than 20 percent of revenue back into research and development. The combination of SmartStream's post-trade processing solutions, together with its unique data management services, creates a real-time and pre-emptive approach to reducing trade processes. We are an international organization with central operations in New York, London, Singapore, Dubai and other major financial centers.

**\* There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**

- It is a very competitive industry but that also makes it interesting. There is always something new and a challenge somewhere at the end of the day and that gives it an exciting edge. There are a lot of incomers to the industry, including initiatives being created by the entrepreneurs all over the world, Dubai is doing a phenomenal job with fintech, and has create a hub that will compliment what we are doing. We are also looking forward to

actually nurturing some of these initiatives on global basis. We've get access to the large client base, we have strong background and team as well as a lot of experience of taking products to the market so I think we are looking forward to working with some of the new concepts and initiatives coming up.

**\* Is there any new technological concept that you are launching?**

- Earlier this year, our artificial intelligent platforms were launched as part of our Innovation Labs in Vienna who are currently working with banking key financial institution in Europe, Asia and America on artificial intelligence. The sector has been evolving a lot of institutions, we have a very strong team in Vienna, we are expanding the team in the UK.

**\* What is your role regarding digitalization?**

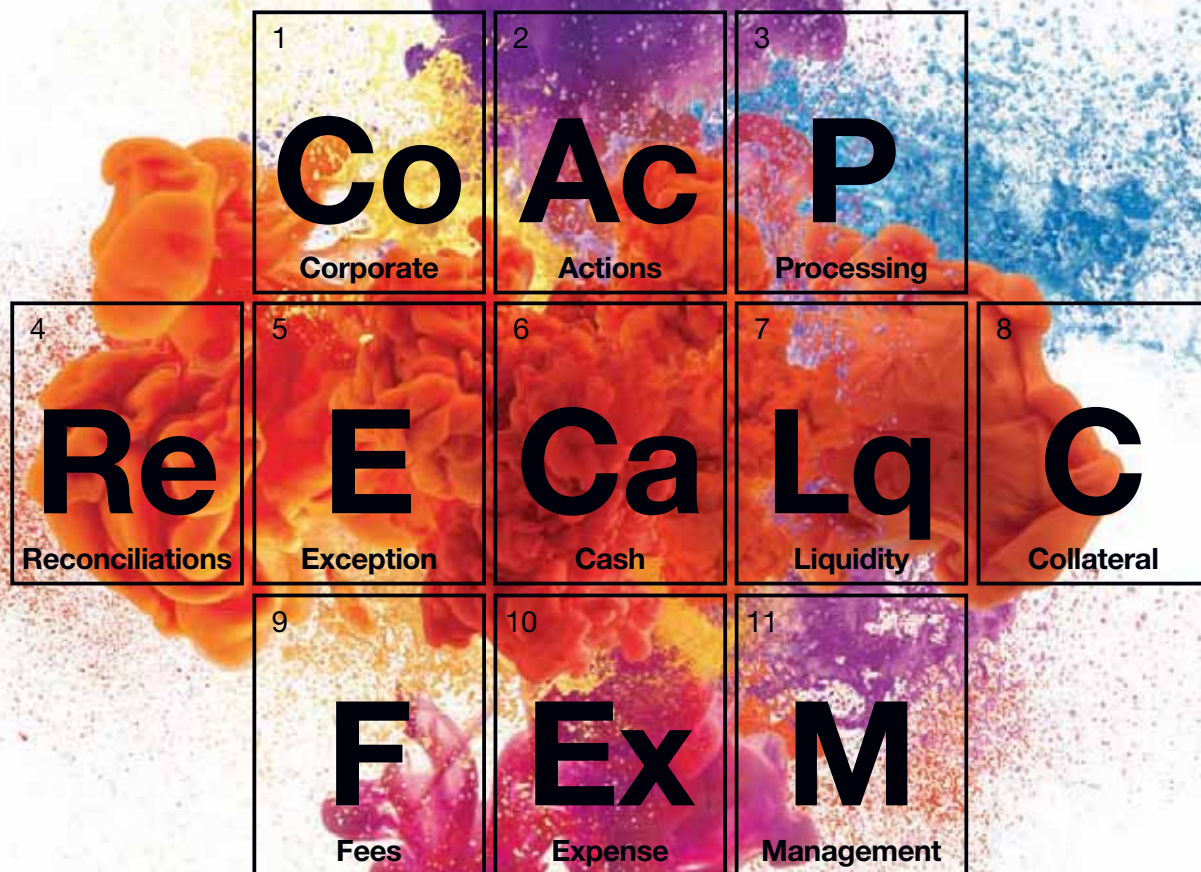
- We are quite core to the digitization process. It is on all institutions' agendas particularly the financial services center. There are couple of new financial institutions coming up in the region that are purely digital along with what other well established institutions have done in terms of digital banking. We provide services in digital payment processing, credit card processing, etc... At the end of the day, a good portion of banks operation will have to touch our systems at one point or another.

**\* Discuss some recent successes for your company in the region?**

- We've been in the region for almost ten years now, the team is growing very fast and that conceited with some of the evolution of the banking sector in the region. We are core at working with the regulatory authorities within UAE and Saudi Arabia to help support financial institutions ability to report according to Basel II and the other regulations coming up. We have some of the big financial institutions in the region working with us, we help them from risk management to identifying their cash and liquidity exposures globally all the way to ATM, credit card and digital payments transactions.



# Combining the elements for highly responsive solutions



At SmartStream we believe that starting with a solid foundation of elements is vital when creating new operating models. As a result, it's never been easier for firms to access highly responsive, tailored solutions which can be deployed at speed and with immediate impact.

We have helped over 1,500 customers to implement the necessary controls to manage complex processing and regulatory requirements across their operations.

So, whether you are looking to replace legacy systems, build an internal processing utility, utilise the cloud or outsource your entire operation, partnering with SmartStream is the perfect chemistry.



## باسل جمال

(الرئيس التنفيذي لمجموعة مصرف قطر الإسلامي QIB - المصرف)؛

### دورنا ريادي في تعزيز الثقافة المصرفية بالسوق المحلية

إنجازات عدة حققتها مجموعة مصرف قطر الإسلامي QIB خلال السنوات الأخيرة، إضافة إلى فوزها بجائزة «أفضل بنك إسلامي للعام ٢٠١٨»، من مجلة ذا بانكر للسنة السادسة على التوالي، نتيجة للدعم الذي يحظى به المصرف والعالمون به من مجلس الإدارة والجهود التي يبذلها كل فرد يعمل فيه. الرئيس التنفيذي للمصرف باسل جمال تطرق في حوارنا إلى عوامل نجاحه ونموه في الأرباح، وأشار إلى دوره الريادي في تعزيز الثقافة المصرفية بالسوق القطرية، مع مبررات بعض خدماته ومنتجاته المميزة. مع الإشارة إلى أن المصرف قام خلال السنوات الماضية بتبسيط عملياته وقدم منتجات مبتكرة عديدة.



■ الإم تعززون عوامل نجاحكم في السوق القطرية وبم تفوقتم؟

– هناك العديد من العوامل التي أدت إلى هذا النجاح، ومنها الدور الرئيسي الذي يقوم به المصرف في دعم القطاع المالي القطري، والتزام الحكومة بتنويع الإقتصاد المحلي وتطوير القطاع الخاص، وريادة المصرف في توفير العديد من الخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، والتزام وتفاني فريق المصرف في خدمة العملاء، وبسبب هذه العوامل تضاعف حجم أعمال المصرف خلال الأعوام الخمسة الماضية، حيث بلغت أصول المصرف ١٥٠ مليار ريال قطري، ما يمثل ١٢ في المئة من إجمالي الأصول المصرفية في قطر، مما يجعلنا ثاني أكبر بنك في قطر.

هذا وتفوق المصرف من حيث نمو الربحية، فبعد أن نمت ربحيته بمعدل سنوي مركب نسبته ١٤,١ في المئة خلال الأعوام الخمسة الماضية، استمر هذا النمو في عام ٢٠١٨ حيث أعلننا عن تحقيق نمو قوي في الأرباح الصافية بنسبة ١٣,٨ في المئة في حزيران (يونيو) ٢٠١٨. وفي الوقت نفسه، ندير بشكل وثيق نسبة الأصول التمويلية غير العاملة إلى إجمالي أصول التمويل، والتي وصلت إلى ١,٢ في المئة في عام ٢٠١٧، وكانت واحدة من أدنى المعدلات في هذه الصناعة. وتنعكس هذه المبادرات جودة محفظة أصول البنك المالية وإطاره الفعال لإدارة المخاطر.



### نعتمد عمليات مبسطة ومنتجات مبتكرة عديدة



#### مبادرات وخدمات

■ ما الذي قدمتموه على صعيد تعزيز الثقافة المصرفية في قطر؟

– يقوم المصرف باستمرار بتطوير وتعزيز الثقافة المصرفية من خلال مقترحات ومبادرات مصرفية مصممة خصيصاً لتلبية الاحتياجات المالية لقطاعات السوق غير المستغلة أو التي تفتقر إلى الخدمات، ومن ذلك خدمات الشركات الصغيرة والمتوسطة، والتي تقدم حزمة شاملة من المنتجات والخدمات المصممة خصيصاً لتلبية احتياجات هذا القطاع من الشركات، اعتماداً على حجمها ودورة حياتها ومجال النشاط التجاري. علاوة على ذلك، قمنا بتقديم نظام حماية الأجور على الإنترنت (WPS)، وهذا يعني أن عملاء الشركة لديهم طريقة سهلة ومؤتمتة بالكامل وفعالة لدفع مرتبات شهرية لقوتهم العاملة بالكامل.

■ لطالما عرف بنك QIB بخدماته المميزة، ماذا عن أحدثها؟

– نقدم حزمة الخدمات المصرفية للنساء ولدينا قنوات مخصصة للخدمة، كما قدمنا المنتجات التي تدعم خطط الوالدين لتأمين مستقبل أطفالهم المالي، وهي عبارة عن خطة طويلة الأجل للائحة والإستثمار مقترنة بحماية التكافل للوالدين، وحساب توفير للأطفال. علاوة على ذلك، وقعنا مؤخراً إتفاقية حصرية مع مؤسسة «إنجاز قطر»، وهي منظمة رائدة غير ربحية تركز على التمكين الإقتصادي للشباب.

#### دور حيوي للقطاع المصرفي الإسلامي في قطر

■ ما الذي تتوقعونه على صعيد نمو حصة الخدمات المصرفية الإسلامية؟

– الخدمات المصرفية الإسلامية قطاع متنامٍ في قطر، وقد أظهر المصرف، كونه أول بنك إسلامي في قطر، نمواً وتقدماً رائعين على مرّ السنين، وعلى مدى العقد الماضي، سئدت السلطات التنظيمية العديد من التشريعات لزيادة تحسين معايير الحوكمة في الخدمات المالية الإسلامية. وسجلت المصارف الإسلامية من جانبها إنجازات مهمة. وسمحت لنا الإستثمارات الحديثة والتركيز على الإبتكار والتكنولوجيا والأشخاص بتقديم منتجات متقدمة وعمليات فعالة وأسعار تنافسية.

ونتيجة لذلك، تمثل الحصة الحالية من الأصول المصرفية الإسلامية في القطاع المصرفي المحلي ربع إجمالي الموجودات المصرفية، بينما تبلغ نسبة الودائع ٢٦ في المئة اعتباراً من حزيران (يونيو) ٢٠١٨. ■

### ستاندرد آند بورز ترفع النظرة المستقبلية لـ «المصرف»

إلى «مستقر» وثبتت تصنيفه الائتماني

عند مستوى A-

عدلت وكالة ستاندرد آند بورز العالمية للتصنيف الائتماني، النظرة المستقبلية لمصرف قطر الإسلامي «المصرف» ووضعتها عند مستوى «مستقر» وثبتت التصنيف الائتماني للمصرف عند مستوى A-/A-2.

وقالت الوكالة في تقريرها: «يعكس تصنيفنا نظرنا للنشاط القوي للمصرف في مجال الخدمات المصرفية للشركات والمكانة المميزة له كأكبر مصرف إسلامي في قطر، يمتاز بملاءة مالية قوية تدعم تصنيفه. ويواصل المصرف إظهار مؤشرات قوية نظراً لجودة الموجودات».

### المصرف يحصد جائزة «أفضل مصرف إسلامي في قطر»



حصد مصرف قطر الإسلامي (المصرف) جائزة «أفضل مصرف إسلامي في قطر» خلال الدورة الحادية عشرة لحفل جوائز الخدمات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط التي تنظمها مجلة EMEA فاينانس، وتؤكد هذه الجائزة المرموقة قوة المصرف المالية والتطبيق الناجح لاستراتيجيته للأعمال.

وتكرّم المجلة في فئة جوائز الشرق الأوسط إنجازات المؤسسات المصرفية التي حققت أرباحاً قياسية وأثبتت التزامها بأعلى معايير الخدمات، وطورت منتجات مبتكرة، وحققت التميز العام في هذا القطاع. وعكس الفائزون بجوائز هذا العام الإقتصاديات والبلدان التي يخدمونها من أوجه عديدة، وأثبتوا جاهزيتهم لمواجهة التحديات واغتنام الفرص.

# QATAR

اعتمد على المصرف الحائز على تصنيف A من أهم وكالات التصنيف الائتمانية

## معاً، نتقدّم بخطوات ثابتة نحو النمو والنجاح.

على مدى أكثر من ثلاثة عقود، توسعت خبرتنا المصرفية وأصبحت جزءاً لا يتجزأ من مختلف القطاعات الاقتصادية في قطر وخارجها، فعملنا كشركاء أساسيين مع أفراد وشركات محلية ودولية رائدة وقمنا بتحويل أهدافهم ورؤيتهم الاستثمارية إلى حقيقة. وأنت أيضاً، ليكن المصرف عنوان وشريك استثمارك المقبل لتجعل النجاح صفتك اليوم وغداً.



القوة المالية  
عند مستوى A



التصنيف الائتماني  
عند مستوى A-



التصنيف الائتماني طويل الأجل  
كحفة إصدار عند مستوى A



تصنيف طويل الأجل للودائع  
عند مستوى A1



[www.qib.com.qa](http://www.qib.com.qa) | +974 4402 0888

**3- Human Development:** Qatar cannot develop its economy and society without its human capital and resources: its people. Human development according to the QNV 2030 entails a holistic and modern health care infrastructure that caters to all and an educational system at par with the highest international standards, preparing Qatar's students to take on the world's challenges and become tomorrow's innovators, entrepreneurs, artists and professionals. Moreover, a world-class education system and equal opportunities will propel Qataris to increase their role in all sectors of their country's economy.

**4- Environmental Development:** Sustaining economic and social growth, moreover, is impossible without a holistic environmental vision that places environmental preservation for Qatar's future generations at the forefront. The Qatar National Vision 2030 aims to direct Qatar towards a balance between developmental needs and the protection of its natural environment, whether land, sea or air. As such, the QNV 2030 includes and emphasis on establishing an effective legal framework and the environmental institutions that can serve as the guardians of Qatar's environmental heritage. The QNV 2030 also emphasizes the importance of increasing citizens' awareness of their role in protecting the country's environment for their children and the nation's future generations. Similarly for other Arab nations like for:

\* Saudi Arabia- Focusing on Saudi National Vision 2030.

\* Oman-Oman Vision 2040

\* Abu Dhabi – Abu Dhabi Economic Vision 2030

\* Kuwait- Kuwait Vision 2035

The Arab banks mission is working towards this vision set by the respective governments.

**\* Do you think, there is a liquidity problem in the market & how will it affect the economy of the country?**

- The country has emerged as a resilient economy and has responded positively to the embargo and is moving towards self-reliant economy and the country is expected to grow by 2.7% in 2018 and 2.8% in 2019 (IMF Oct 2018). A robust regulatory framework and effective supervision have helped ensure the resilience of the financial system. According to Qatar National development strategy 2018-2022, the government will focus on securing the capital spending required for all major projects, including those related to hosting the FIFA 2022 World Cup. In the back drop of all these, the "banking sector in Qatar should have a sustainable and positive long term outlook. The banking sector saw one-time withdrawal of deposits from blockade imposing nations which was swiftly offset by the government.

The Qatar Central Bank Governor mentioned that the "Banking sector has provided seamless financial services to their customers even in the midst of initial disturbances. The deposit outflows from non-resident deposits in the first few months of the blockade were well absorbed by the banking sector through proactive liquidity management with the guidance and support of QCB. In recent times, there has been inflow of non-resident deposits from US, European and Asian countries reflecting the confidence of foreign depositors in Qatari financial system. The recent reports from the credit ratings agencies indicate that banks have recorded improvements in their rating".

GCC Economies are set to benefit, albeit temporarily from recovery seen in oil prices, the economies which focus on non-hydrocarbon expansion will see higher relatively. The economic growth is expected to increase in the first half of the next year for most of the GCC nations.

**\* With the huge dependence on digitization in banking operations, the risk of cyber Attacks has increased. How can we reduce such risks? And what is your bank doing Towards that?**

- Currently, Banking is not within four walls of the room / Building. Earlier, having a firewall setup for the Bank is much enough to protect from various attacks. Nowadays the threat landscape has changed drastically and techniques, tactics used for cyber-attacks is much advances at the same time Banking has become more public friendly and customers' needs to have convenient banking has opened more and more delivery channels, for which we have open our systems. We have well defined Information Security Policy which covers various aspects of information security starting from information classification, access controls, password management, VAPT, Devices security configurations, log monitoring, management, Application security, SDLC etc, 26 chapters, which will provide clear direction to employees and the departments.

As providing Digital Banking is one of our objectives we have always striving to provide more convenient digital channels to the customers? Which inviting more cyber-threats.

Currently, we need to have strategy to protect information from external Hackers and also internal malicious users. This is very much required as we are seeing very sophisticated targeted attack in our organization and also financial industry across the globe.

The new technologies to predict the User behavior analysis, Network behavior analysis tools in addition to

the existing User access management / control systems will definitely help us to monitor and prevent internal threats. The 24 x 7 monitoring SOC, Web application Firewalls, Anti-APT Solutions, DNS Security solution in addition to the traditional FW, IPS will provide protection from External attacks.

In addition to this having information security program to predicting, detecting, prevent, responding to cyber threats is very much important for an organization like us.

**\* What are the latest achievements and developments of your bank & how do you expect your results to be at the end of year 2018?**

- We have a long term plan for five years & a short term plan for budgets. We have a strategical lining up over digital governance, business model and scaling up over international operations as well as optimizing our base and converging with the growth momentum we are seeing in Qatar.

We have two offices in UAE one in Dubai and the other in Abu Dhabi. We are doing international trade, we opened our third branch in India and we opened an office in Nepal besides our offices in Sri Lanka and Bangladesh so we are growing and rationalizing our business model.

## we are growing and rationalizing our business model

### بنك الدوحة يدرج في مؤشر FTSE4GOOD للأسواق الناشئة

#### د.ر. سيتارامان: يعكس مدى تركيزنا على أولوية الحوكمة وإدارة المخاطر ومعايير الاستدامة

أدرج بنك الدوحة في مؤشر FTSE4Good للأسواق الناشئة، ويأتي هذا الإدراج ليؤكد من جديد على قيادة بنك الدوحة المستمرة في الالتزام بمعايير الأداء المعنية بالاستدامة البيئية والاجتماعية والحوكمة. وبهذا الاختيار، يكون بنك الدوحة قد استوفى المعايير المحددة للشركات في الأسواق الناشئة والأسواق المتقدمة من قبل مؤسسة «فوتسي راسل». ويتألف صندوق الأسواق الناشئة من شركات مختارة على أساس تقييم يتم إجراؤه ويتضمن أكثر من 300 نقطة مرجعية، منها: الركيزة البيئية، الاجتماعية والحوكمة.

ولمناسبة انضمام بنك الدوحة لمؤشر FTSE4Good للأسواق الناشئة، قال الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة الدكتور / ر. سيتارامان: «يعتبر إدراج بنك الدوحة في مؤشر FTSE4Good للأسواق الناشئة مدعاة فخر كبير للمؤسسة ككل، ويعكس مدى تركيزنا على إيلاء الأولوية لحوكمة الشركات وإدارة المخاطر ومعايير الاستدامة البيئية والاجتماعية. ونحن نؤمن بأن التركيز على برنامجنا البيئي والاجتماعي وتبني أفضل الممارسات في مجال الحوكمة يمثلان حجر الزاوية للأعمال المصرفية المستدامة. ويؤكد هذا الاختيار التزام بنك الدوحة منقطع النظير باستيفاء المقاييس المرجعية في مجال العمل المناخي، والتأثير المجتمعي، والشفافية».

هذا وقد تم إطلاق مؤشر FTSE4Good للأسواق الناشئة في كانون الأول (ديسمبر) 2016، ويقوم بتقييم أكثر من ألف شركة في 47 دولة حول العالم، ويضم 528 مؤسسة ويغطي 23 اقتصادا ناشئا بما فيها البرازيل، والصين، وماليزيا، والمكسيك، وقطر، وروسيا، وجنوب أفريقيا، والإمارات. ويسري هذا الإدراج اعتباراً من 19 يونيو 2018 وذلك حتى تاريخ المراجعة السنوية التالية.



# Dr. R. Seetharaman (Group CEO - Doha Bank)

## The banking sector in Qatar should have a sustainable and positive long term outlook

**D**r. R. Seetharaman is the Group CEO of Doha Bank. He was born and raised in India. He is a Chartered Accountant and holds certificate in IT systems and Corporate Management, whilst being a Gold medallist in his graduation Bachelor of Commerce from University of Madras. Seetharaman started his career at PricewaterhouseCoopers (PwC), one of the four largest professional services networks. In 2002, he became Deputy CEO for Doha Bank. He was named CEO in September 2007. Since then, he has overseen the bank's expansion from its base in Qatar to the UAE, India, Singapore and China, among others. Throughout his career, he consistently received awards for his contributions in the banking industry including the 2009 Lifetime Achievement Award by Indian Ministry of External Affairs, 2010 International Indian of the Year Award from Indian Ministry of New and Renewable Energy, and The Phenomenal Banker Achievers Excellence Award from the President of Mauritius among others. According to Seetharaman, the role of CEO in the new millennium requires realignment of business model in accordance with structural changes in environment, building strong corporate image, sustaining growth, grooming people for global environment, leveraging technology, giving back to society and managing stakeholder expectations. Over the course of his career, he demonstrated a keen business acumen and a knowledge of financial processes which made Doha Bank one of the most important banks offering a range of personal, business, government international and investment services. Al Bayan Magazine met Seetharaman who gave us a comprehensive idea about the global banking scene and the difficult Arab economic situation. He further expressed his point of view regarding liquidity problem in the market and digitization. Below is an account of the interview.



**\* Recently, the global banking scene has witnessed a number of developments, an increase in financial competition and banking services & creative products, plus the implementation of Basel standards and the revolution in the field of technology. Does the Arab banking system need to be updated to meet the challenges of the banking sector overall?**

- As per Fitch, the profitability of banks in the Gulf Cooperation Council (GCC) is expected to stabilize in 2019 but lending growth is forecast to remain in the mid-single digits, according to ratings agency S&P. Return on assets is expected to average 1.5 to 1.7 percent this year and net interest margins 3 per cent, while lending growth is projected to stabilize at around 5 per cent over the next 12 months from 4.7 per cent in the middle of 2018. Problematic assets, defined as IFRS 9 stage two and three loans, are expected to remain stable while the cost of risk is also forecast to stabilize at 1 to 1.5 per cent of total loans. "We expect GCC economies to show stronger economic growth in 2019 of about 2.8 per cent (unweighted average of Saudi Arabia, Kuwait, the United Arab Emirates, Qatar, Bahrain, and Oman)", S&P said. "However, this growth will still be below the triple-digit oil-price era growth of 2011-2013".

Global growth for 2018 and 2019 is projected at 3.7 percent in October 2018 report, remains unchanged for next year 2019 as per WEO economic outlook report by IMF. In the United States, momentum is still strong as fiscal stimulus continues to increase, but the forecast for 2019 has been revised down due to recently announced trade measures, including the tariffs imposed on \$200 billion of US imports from China. Growth projections have been marked down for the euro area and the United Kingdom, following surprises that suppressed activity in early 2018. Among emerging market and developing economies, the growth prospects of many energy exporters have been lifted by higher oil prices, but growth was revised down for Argentina, Brazil, Iran, and Turkey, among others, reflecting country-specific factors, tighter financial conditions, geopolitical tensions, and higher oil import bills. China and a number of Asian economies are also projected to experience somewhat weaker growth in 2019 in the aftermath of the recently announced trade measures.

As per IMF, below growth rates expected for Qatar and GCC economies in 2019

COUNTRIES - GDP GROWTH	2018 %	2019 %
Bahrain	3.2	2.6
Kuwait	2.3	4.1
Oman	1.9	5.1
Qatar	2.7	2.8
Saudi Arabia	2.2	2.4
UAE	2.9	3.7

Qatar has demonstrated "remarkable resilience" since the June 2017 economic blockade by implementing a series of legislative reforms, including achievements in finance and infrastructure development. The country implemented reforms in the past year such as the new Investment Law, permanent residency, food secu-

ry, Qatar sovereign bond issuance, and other key developments like the Metro Rail project. "In recent times, Qatar's long-term issuer ratings have been changed from negative to stable by Moody's Investors Service, which affirmed the long-term issuer and foreign-currency senior unsecured debt ratings at Aa3. "According to Moody's assessment, Qatar can withstand the economic, financial, and diplomatic boycott by Saudi Arabia, the UAE, Bahrain, and Egypt in its current form or with possible further restrictions, for an extended period of time without a material deterioration of the sovereign's credit profile". The country undertook reforms in Qatar's free zones, logistic parks, and industrial zones, as well as the incentives being offered to operate in these areas. Some of the incentives offered by Manateq include permits issued within three working days, financing by local banks, rent exemptions in 2018 and 2019, and 50% discount per square meter in rent fees. The DSM Index which represents Qatar INDEX IS UP 24% YTD. Post-blockade Qatar has managed to increase cultivated land to reach 8,000 tons of vegetable production per year.

### The Arab Banks need to focus on supporting National Vision of the economic which have been laid out by the nations

**\* We are facing a difficult Arab economic situation and new challenges. What role can the Arab banks play with their governments to face these challenges and achieve a good growth?**

- The Arab Banks need to focus on supporting National Vision of the economic which have been laid out by the nations.

For Qatar National Vision 2030

**QNV 2030 focuses on four pillars**

**1- Economic development** is an essential part of the Qatar National Vision 2030, as the engine that drives progress by providing better opportunities and a better way of life for the country's citizens. Achieving that objective hinges on Qatar's ability to create a balance between an oil-based and a knowledge-based economy, helping diversify the country's economy and guaranteeing a stable and sustainable business environment. The Qatar National Vision 2030 will also guide the wise management of the Qatari economy, helping increase competition, attracting more investments, and stimulating growth.

**2- Social Development** under the Qatar National Vision 2030 encompasses a system dedicated to social welfare and protection for all citizens and to bolstering women's role in society and empowering them to be active community members. Social advancement also means equal educational employment and career opportunities for all citizens, regardless of their background or gender and a tolerant and fair society that embraces Islam's values of peace, welfare, justice and community. Under the QNV 2030, Qatar will serve as a regional and global example with an increased role in the Middle East and the world.

## عادل محمد مصطفى

(الرئيس التنفيذي لمجموعة مصرف الريان (MASRAF AL RAYAN)؛



## على الدول العربية التركيز على قطاع الصناعة خلال السنوات المقبلة

ينشط مصرف الريان في تجنيد الموارد المالية والبشرية والتقنية كافة لخدمة وحماية وتنمية أصول واستثمارات عملائه ومساهميه، واضعاً نصب عينيه إرساء معايير خاصة للأداء وتقديم أرفع مستويات الخدمات المصرفية الإسلامية.

وقد حقق مصرف الريان خلال عام ٢٠١٨ العديد من الإنجازات التي تمثلت في نمو مؤشراتته المالية كافة، ونجاحه في تطوير منتجات جديدة في قطاع التجزئة، وفي مجال الحسابات الخاصة، الأمر الذي سيركز عليه في الفترة المقبلة.

وبحسب رئيسه التنفيذي المصرفي عادل محمد مصطفى فقد كانت للحروب التجارية بين الدول المتقدمة تأثيراتها السلبية على مختلف القطاعات العاملة في دول المنطقة. وفي خضم تراجع معدلات النمو وتأثيرها السلبي على القطاع المصرفي يجد مصطفى أن من واجب الدول العربية التركيز على الصناعة أكثر من القطاعات الأخرى خلال السنوات المقبلة، داعياً القطاعات الخاصة والمصارف فيها إلى الإستثمار بقوة في قطاع التكنولوجيا، معتبراً المصارف القطرية في وضع متين وأفضل من البنوك الأخرى حول العالم.

## استراتيجيتنا للعام ٢٠١٩ تولى أهمية لإدارة التجزئة وتضمن تأسيس فرع إلكتروني متكامل

## تدفق رؤوس الأموال

■ هل تعانون مشكلة النقص في السيولة في قطر؟  
- تحسنت معدلات السيولة في قطر خلال الآونة الأخيرة بشكل كبير، ويعود ذلك إلى ارتفاع أسعار النفط والغاز، الأمر الذي ساعد على تدفق رؤوس الأموال إلى السوق. كما وهناك العديد من المصارف التي أصدرت سندات ساهمت في زيادة حجم السيولة، وبالتالي لم تعد السيولة مشكلة في قطر.

## نمو في المؤشرات

■ ما هي أبرز إنجازات مصرف الريان خلال العام ٢٠١٨؟  
- قمنا خلال عام ٢٠١٨ بإصدار صكوك خاصة بقيمة إجمالية بلغت ٢٠٠ مليون دولار، وحصلنا على قروض مشتركة بمبلغ حوالى ٥٠٠ مليون دولار. بالإضافة إلى ذلك، قمنا بتطوير منتجات جديدة في قطاع التجزئة وحققنا نمواً كبيراً في مجال الحسابات الخاصة (PRIVATE BANKING) حيث ازداد عدد عملائها، وهذا القطاع يعد مهماً بالنسبة إلينا وسنركز عليه في الفترة المقبلة.

## ■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٩؟

- من المتوقع أن تحقق دولة قطر نمواً بحوالى ٣ في المئة، وذلك وفقاً للمؤشرات التي اطلعنا عليها، خصوصاً أن الحكومة قد رصدت موازنة تعد الأضخم في تاريخ دولة قطر، ما يعني أنها ستضخ أموالاً على المشروعات الكبرى، لا سيما في قطاعات المواصلات، الصحة، والبنية التحتية والتعليم والصناعة. وفي رأيي عام ٢٠١٩ سيكون جيداً على المصارف، حيث ستحافظ على نسبة النمو نفسها التي حققتها في عام ٢٠١٨، وستصحب كامل تركيزها على قطر، وسيحظى قطاع الصناعة بأهمية كبيرة، خصوصاً أن الدولة تمتلك موانئ تعد الأكبر في المنطقة سيكون لها مساهماتها في عمليات التصدير. ■

المصرفي، لذلك ومع تزايد استخدام التقنيات الحديثة من قبل الجيل الجديد يتوجب على المصارف العربية والقطاع الخاص الاستثمار بقوة في قطاع التكنولوجيا من خلال بيع وتسويق منتجاتها وخدماتها، إلى جانب تثبيت الأمن السيبراني، إذ أنه خلال السنوات المقبلة ستزداد التحديات في هذا القطاع.

■ تعرض العديد من البنوك إلى عمليات قرصنة واعتداءات إلكترونية، فكيف ستتمكن من مواكبة التطور والتحول نحو البنوك الذكية؟

- لا يوجد بنوك ذكية مئة في المئة، وفي ما يتعلق بالاعتداءات الإلكترونية فإن لكل مصرف استراتيجية خاصة به، وعلى سبيل المثال يولي البنك المركزي القطري منذ حوالى العامين اهتماماً كبيراً بموضوع الأمن السيبراني وقد نجح في الوصول إلى هدفه، حيث لم تتعرض المصارف القطرية إلى أي اعتداء إلكتروني، في حين أن الخطوات المعتمدة والتعاون بين المركزي والبنوك القطرية ساعدت في توفير سبل الحماية للجهاز المصرفي، وبالتالي فالمصارف القطرية في وضع متين وأفضل من البنوك الأخرى حول العالم، ويعود الفضل الأكبر بذلك لسياسة البنك المركزي المعتمدة.

وبالنسبة إلينا كمصرف الريان نقدم خدمات إلكترونية منذ فترة طويلة. وستركز استراتيجيتنا خلال عام ٢٠١٩ على إدارة التجزئة، وسيتم تأسيس فرع إلكتروني متكامل.

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في قطر خلال العام ٢٠١٨؟

- كان أداء جميع المصارف في قطر إيجابياً خلال عام ٢٠١٨، ومن خلال بياناتها المالية نجد أن نسبة النمو قد تراوحت بين ٤ و ١٠ في المئة في الموجودات، والارباح والودائع، وقد ضخت الدولة أموالاً ضخمة في قطاعات البنية التحتية والمواصلات والصحة تقدر نسبتها بحوالى ٤١ في المئة من مجموع الميزانية المرصودة، وهذا بدوره بلا شك قد ساعد المصارف القطرية بشكل كبير.

■ الملاحظ أن الأسواق العالمية تشهد تغيرات سياسية واقتصادية ومالية وحرباً تجارية ونقدية، بم تعلقون على هذه التطورات؟

- تؤثر الحروب التجارية بين الدول الصناعية الكبرى على أسواق المنطقة كونها تشكل منظومة صغيرة في الاقتصاد العالمي، ومن المتوقع أن تستمر هذه الحروب التجارية والنقدية خلال عام ٢٠١٩ بين الأطراف المتنازعة، وسيكون لهذا تأثير على منطقتنا كوننا جزءاً من الاقتصاد العالمي، حيث أن العديد من القطاعات ستتأثر مثل النفط، وكذلك معدلات النمو في الدول الصناعية، بالإضافة إلى التأثير السلبي على الدول المصدرة للنفط والغاز.

■ في رأيكم، هل للمصارف العربية دور تقوم به للحد من التداعيات السلبية؟

- تؤثر هذه الأحداث على القطاع المصرفي باعتباره جزءاً من الاقتصاد الكلي في العالم، كما ولإنخفاض معدلات النمو تأثير مباشر على القطاع المصرفي يؤدي إلى تغيير في الاستراتيجية وتراجع الاعتماد على بعض القطاعات، بالإضافة إلى التطلع نحو فرص جديدة في دول أخرى تعتمد على الصناعة أكثر من التجارة، كما يؤدي أيضاً إلى تراجع الطلب على العقار. وبحسب وجهة نظري الخاصة يتوجب على الدول العربية التركيز على الصناعة أكثر من القطاعات الأخرى خلال السنوات المقبلة.

## المصارف القطرية متينة

■ في ظل التحول الرقمي الذي يشهده العالم في شتى المجالات والقطاعات العامة والخاصة، هل ترون أن على المصارف العربية والقطرية إعادة تأهيل نفسها للتأقلم مع التطورات؟

- تتمتع الدول الأجنبية بتطورها على مستوى القطاع التكنولوجي، وهي تعمل على زيادة الاستثمار في هذا المجال، في حين أن الدول العربية لم تطور هذا القطاع بالشكل المطلوب، خصوصاً في القطاع

# معالجات دقيقة حلول متميزة



## خدمات مصرفية استثمارية

إدارة الأصول  
الاستشارات المالية  
مبيعات مؤسسية  
استثمارات واكتتابات

## أعمال مصرفية شاملة

تمويل الشركات  
خدمات استشارية  
منتجات تمويل  
إدارة النقدية  
الخرانة  
تمويل تجاري  
حلول الشركات المتوسطة والصغيرة

## خدمات مصرفية خاصة

تخطيط الاستثمار  
إدارة الأصول  
حماية الثروة  
تخطيط وإدارة الائتمان  
إدارة النقدية  
تخطيط أعمال

## خدمات مصرفية للأفراد

تمويل شخصي  
تمويل عقاري  
تمويل سيارات  
تمويل سلع  
بطاقات ائتمانية  
حسابات جارية  
حسابات توفير  
الودائع لأجل

## Khalid Al – Subeai (Group CEO - Barwa Bank Group)

### Customer satisfaction and product innovation are essential components of our brand DNA

Barwa Bank is Qatar's most progressive Shari'ah compliant financial service provider. It provides a full range of Shari'ah compliant banking services including retail, corporate, commercial, and private banking, real estate finance, structured finance, investments, and asset management. Its Wholesale Banking provides a range of services to government and private sector companies in Qatar and across the region. The Bank has expertise in contracting and real estate finance and plays an important role in financing Qatar's infrastructure development projects in line with the Qatar National Vision 2030. Barwa Bank's Private Banking proposition delivers a level of service for clients that is highly personalised to meet private clients' particular needs; using innovative customer-focused services to introduce the future of Shari'ah compliant banking. Khalid Al – Subeai, Group CEO of Barwa Bank Group, graduated from the University of Arizona with a BA in Finance and has gone on to hold several key positions within the finance sector in Qatar. He has been Senior Financial Advisor at Qatar Petroleum (QP) for more than six years. As part of the Project Finance team, he was directly involved in the execution of over \$15 Bn in landmark debt capital market transactions for QP, its subsidiaries and the State of Qatar. Subsequent to this, he moved on to hold the position of Morgan Stanley Qatar Manager, where he was responsible for Qatar Client Coverage. Khalid joined The First Investor (TFI) as Deputy CEO in February 2013, and was then appointed Group CEO of Barwa Bank Group in March 9, 2014. Barwa 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, and due to the effective and inspiring leadership and the strategic visions adopted by Mr. Khalid, the bank has been consistently registering strong growth rates. Find herebelow the remarkable interview conducted with Mr. Al Subeai.



**\* The Bank reported strong profit growth in the first half of 2018. What is behind this performance, and are you confident it can be sustained?**

- Absolutely, Barwa Bank Group has recorded a net profit of QAR 418.5m, an increase of 7.6% compared to the same period in 2017. The Group has succeeded in achieving strong and steady results for the first six months of the year by taking advantage of the extensive customer base that it has built over past years. This also reflects the management's ability to adapt to current market conditions by working with dynamism and flexibility, coupled with the robust economic performance of our home country, Qatar.

Our business model and the diversity of our income sources, along with the variety of innovative products which suit all our customer segments, have enabled the customers to increase its financing revenues by 9.5%, exceeding QAR 517m. Commission revenues exceeded QAR 55m, representing an increase of 41%.

In addition, the Group's total assets have increased by 9.5% to more than QAR 48.8bn. This was supported by a significant 6.6% rise in customer deposits, which reached QAR 31.5bn. We are confident of delivering on our responsibilities by working hard to strengthen our position across the Islamic banking sector in Qatar, as well as exerting greater efforts to support the national economy in achieving the Qatar National Vision for 2030.

**\* Where do Barwa's strengths lie? What are your core areas of growth?**

- We remain committed to meeting our cus-

tomers' expectations, therefore customer satisfaction and product innovation are essential components of our brand DNA. We believe that this is our strength and we strive to be customer-centric.

Regarding growth, given our diversified business model-which covers banking, consumer finance, investment banking and leasing services- we are uniquely positioned to meet our customers' requirements. This includes everything from ensuring that their day-to-day banking requirements are being met to offering investment and wealth management solutions. The number of new clients is increasing on a monthly basis and that is a positive sign of our continued growth and allows us to invest more in our products and services. Another strength we are proud of is the talented and diverse workforce we have at Barwa Bank Group, who have contributed tremendously to our growth story.

**\* How do you view the Qatar economy's performance and future prospects?**

- We are quite bullish on the Qatari economy; it is expected to grow 2.6% this year, as per IMF estimates. The banking sector, and Barwa Bank in particular, had a good financial performance in 2017. New sectors have opened up, such as agribusiness, light industries and basic commodities. The wheel is definitely moving faster in terms of our strategy to diversify away from the hydrocarbons sector. This is in addition to the projects and services that are required and currently being executed as part of preparations for the World Cup in 2022. Qatar's natural gas expansion drove GDP

growth of between 10% and 27% annually from the 2000s until 2012. Since the end of the gas expansions in 2012, Qatar has remained resilient and diversified its economy with hydrocarbon compromising one third of GDP in 2017 vs. more than half in 2014. This resilience has allowed the banking market to outgrow GDP growth, growing over 25x since 2002, making Qatar the fastest growing banking market in the GCC over the last decade.

We at Barwa Bank continue to support public and private sectors diversification initiatives, as we firmly believe that Qatar has a solid and robust economy. We also look forward to providing continued support to foreign companies based in Qatar and to entities looking to do business in the state.

**\* Are you confident that the domestic market will offer you sufficient growth and lending opportunities?**

- Going forward, the economy is without a doubt being supported by higher oil and gas prices in 2018, as well as by the government's infrastructure investment push in the run-up to the 2022 World Cup.

Backed by buoyant investment sentiments and the government's continuous thrust on steering growth, we will keep our eyes on expansion plans across the Qatari market, given the significant opportunities the market provides. Furthermore, we will spare no effort to gain the largest possible share of financing opportunities for infrastructure projects and provide all support to contribute to the growth of the country's economy and in backing the Qatar National Vision 2030.





فهد آل خليفة (الرئيس التنفيذي لبنك «الخليجي» - قطر)؛

## التكنولوجيا المالية والإبتكار أبرز المواضيع التي سنركز عليها في العام ٢٠١٩



يعدّ بنك الخليج التجاري (الخليجي) ش.م.ق.ع. بنك الجيل القادم، من البنوك الرائدة في قطر حيث يزاول أنشطته في ثلاث دول وهي قطر والإمارات وفرنسا ويقدم مجموعة مميزة من المنتجات والخدمات المصرفية يحرص من خلالها على تقديم أفضل خدمة للعملاء.

أكد الرئيس التنفيذي لبنك الخليج صاحب الرؤية المتقدمة والمتعمق في الشؤون المالية فهد آل خليفة متانة وقوة القطاع المصرفي القطري وتصنيفه الإئتماني والسيادي المتقدم، وأشار إلى اهتمام البنوك القطرية بالتكنولوجيا المالية والإبتكار وتحديداً في «الخليجي»، مستبعداً أي تأثير سلبي للتكنولوجيا في تقليص عدد الوظائف، عازياً نجاح البنك في تحقيق أهدافه المرسومة إلى الجهود المبذولة من قبل فريق العمل، معتبراً أن عمليات الإندماج في بعض البنوك القطرية خطوة مفيدة، ومتوقفاً سنة مليئة بالنجاحات للقطاع المصرفي.



### نرى الإندماج في بعض البنوك القطرية خطوة مفيدة



ويحظى موضوع التكنولوجيا المالية باهتمام كبير من جانب مصرف قطر المركزي.

■ هل هناك تخوف من تأثير سلبي للتكنولوجيا في تقليص عدد الوظائف وارتفاع عدد الإعتمادات الإلكترونية وعمليات القرصنة؟

– تحرص جميع البنوك داخل الدولة على تطوير الموظفين وتدريبهم كونهم الركيزة الأساس في ارتقاء مستوى الخدمات المقدمة، وبالتالي فإن مواكبة التطورات وطرح منتجات مبتكرة لا يؤثر سلباً على فرص العمل أو تقليص عدد الموظفين.

### حققتنا أهدافنا بفضل جهود فريق عملنا



#### مع الإندماج

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– نجحنا خلال العام ٢٠١٨ في تحقيق الأهداف الموضوعه، ويعود ذلك الى فريق العمل والجهود المبذولة، أملين تسجيل نتائج أفضل خلال العام ٢٠١٩. ■ هل تؤيدون عمليات الدمج بين البنوك القطرية في الدولة؟

– إن عمليات الدمج توفر المزايا المالية والإستراتيجية للمساهمين من خلال تعزيز الأرباح وخلق قيمة إضافية للسهم وتعزيز فرص النمو والقدرات التنافسية في السوق وتوفير خدمات أفضل وأشمل للعملاء ومن هذا المنطلق نرى أن عمليات الدمج التي تشهدها حالياً بعض البنوك القطرية هي خطوة مفيدة. ■ ما هي نظرتكم للعام ٢٠١٩؟

– ننظر للعام المقبل بإيجابية مطلقة ونتوقع ان تكون سنة مليئة بالنجاحات للقطاع المصرفي. ■

#### قطاع مصرفي قوي ومتين

■ كيف نقيّمون وضع قطاع المصارف في دولة قطر والمعايير المالية التي يتبعها في ظل الإضطرابات التي تشهدها الأسواق العالمية؟



– أثبت القطاع المصرفي القطري متانة وقوة برغم جميع الظروف، وبالتالي فإن مختلف معاييرها المالية إيجابية على مستوى السيولة وجودة الأصول ونسب تعثر المديونية المنخفضة كما أن التصنيف الإئتماني والسيادي الإيجابي لدولة قطر خير دليل على متانة القطاع وقد أشارت التقارير الأخيرة الصادرة عن شركات التصنيف العالمية الى استقرار وقوة القطاع المصرفي القطري.

من جهة أخرى، وخلال المرحلة الماضية عمدنا الى إعادة النظر بالعديد من الهيكليات الداخلية في البنوك لجهة معالجة السيولة والأصول بالإضافة الى كيفية بناء قاعدة متينة من الداخل، في حين ان لجميع البنوك في قطر نظرة تفاعلية للعام ٢٠١٩ في ظل تحقيقها معدلات ربحية جيدة.

#### اهتمام بالتكنولوجيا المالية

■ الملاحظ ان العدد الأكبر من البنوك بدأ بتقديم خدمات مصرفية رقمية والتحول نحو مفهوم البنوك الذكية، بم تعلقون والى أي مدى يواكب مصرفكم هذه التطورات؟

– التكنولوجيا المالية والإبتكار من أبرز المواضيع التي سيتم التركيز عليها خلال العام ٢٠١٩، وهذان العنصران معول عليهما المساهمة في تسهيل العمليات المصرفية الداخلية وتقديم أفضل الخدمات للعملاء، كما

الخليجي  
al khaliji



بنك الجيل القادم



## جيل قادم وإبداع يتجدد

يؤمن بنك الخليجي بأئك قادر على تشكيل مستقبلك. لذلك نحن هنا معك في كل خطوة على طريقك. الخليجي خيارك الأمثل، والبنك الحائز على الجوائز في الخدمات المصرفية الاستثنائية. بنك المستقبل.

قطر - فرنسا



٧٣٥ مليون ريال صافي ارباحه بنهاية ٢٠١٨ وبنمو ٥ في المئة

**عبد الباسط أحمد الشيبني** (الرئيس التنفيذي للبنك الدولي الإسلامي QIIB - قطر):

## التجربة القطرية في تحويل التحديات الى فرص تعتبر نموذجاً يحتذى



يعدّ البنك الدولي الإسلامي QIIB فاعلاً ومؤثراً على خريطة البنوك الإسلامية القطرية وعلى مستوى المنطقة، وقد استطاع تعزيز مركزه المالي بشكل متواصل والمساهمة في تحقيق التنمية المستدامة فيها، كما واثق شركاء واسعة النطاق على المستويين المحلي والدولي أسهمت بشكل واضح في تعزيز مفهوم الصيرفة الإسلامية ونموها في بلدان مختلفة. واستناداً الى خطته الاستراتيجية التي وضعها مجلس الإدارة ويتابع تنفيذها عن كثب، سيواصل «الدولي الإسلامي» نجاحاته ونموه وتحقيق مراكز مالية قوية مدعوماً بالملاءة العالية التي يوفرها الإقتصاد القطري.

الرئيس التنفيذي للبنك عبد الباسط أحمد الشيبني الحائز جائزة القيادي الأبرز في الصيرفة الإسلامية للعام ٢٠١٨ والعامل لخدمة قطر واقتصادها والمعروف عنه بالمصرفي المنور والموثوق أفصح لـ «البيان الاقتصادية» في حوارها معه عن ريادة قطر ورتبتها المتقدمة مصرفياً بين الدول، ونوّه بالتجربة القطرية في تحويل التحديات الى فرص بحيث يمكن اعتبارها نموذجاً يحتذى، رافضاً مبدأ الحديث عن شح في السيولة في قطر، معتبراً أن السيولة مرتبطة بخصوصية كل دولة وظروفها.

الإلكترونية على مستويات عدة أهمها المستوى التشريعي، بحيث يمكن مفاضة المجرمين المخترقين على صعيد وطني وعلى صعيد دولي وفق قوانين وتشريعات حديثة مع ضرورة التعاون الوثيق بين مختلف الدول لإيقافهم وإنزال العقاب بهم، وهناك أيضاً المستوى التكنولوجي، بحيث يكون بإمكان مختلف المؤسسات وليس المصرفية منها فقط الوقوف في مواجهة محاولات الاختراق والقرصنة، وهذه الجهود يجب أن تكون منسقة على مستوى كل دولة وعلى مستوى الدول مجتمعة أيضاً، وهناك مستوى على قدر كبير من الأهمية ويتعلق بنشر الوعي بمخاطر الاختراق الإلكتروني وتنبيه الناس العاديين إلى وسائل المخترقين وأساليبهم وعدم الوقوع في شباكههم، ونحن كبنك نقوم بكل ما يلزم من أجل حماية عملائنا وعملياتنا من محاولات الاختراق.

### ابتكار أفضل المنتجات

■ ما هي أهم المنتجات والخدمات التي تقدمونها لعملائكم، وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟  
- يقدم الدولي الإسلامي خدمات مالية متكاملة متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية، ونتطلع دوماً إلى الاستجابة لمتطلبات السوق ونعمل على أن تكون خدماتنا ومنتجاتنا متوافقة مع التنافسية العالية التي تميز السوق المصرفية، وتتناسب أيضاً مع التطور الكبير للاقتصاد القطري الذي يحقق إنجازات كبيرة تتطلب منا كبنوك أن نواكبها عبر ابتكار أفضل المنتجات وتقديم أفضل الخدمات لجميع عملائنا من شركات وأفراد، أما بالنسبة لنتائجنا المتوقعة بنهاية العام ٢٠١٨، فإننا نأمل بأن تكون متوافقة مع الجهود الكبيرة التي يتم بذلها وأيضاً مع القوة الكبيرة وعوامل النجاح التي يوفرها الإقتصاد القطري، علماً أن نتائجنا خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٨ كانت متميزة، حيث بلغ صافي أرباح الدولي الإسلامي ٧٣٥ مليون ريال بنسبة نمو ٥ في المئة. ■

اعتبارها نموذجاً يحتذى، أما دور المصارف فهو حيوي دائماً، حيث تقوم المصارف بتوفير السيولة والتمويل اللازم لمختلف القطاعات، ولكن إذا لم تتوفر المقومات اللازمة في البيئة التي تعمل ضمنها المصارف، فإن النتائج المأمولة لن تتحقق بالشكل المطلوب، وعليه نعتقد أن وضع بعض الدول العربية بحاجة إلى استقرار أكبر من أجل الازدهار الاقتصادي وتحقيق نسب نمو أفضل، ولكن بالمقابل في الدول المستقرة والتي تتمتع ببيئة استثمارية تنافسية كدولة قطر، نجد أن الإقتصاد وضمنه القطاع المصرفي يحقق أفضل مساهمة ممكنة في التنمية.

### ارتباط السيولة بخصوصية كل دولة

■ هل ترون أن هناك مشكلة في السيولة في الأسواق وما تأثيرها على الوضع ككل؟

- السؤال بحاجة إلى تحديد النطاق الجغرافي الذي نتحدث عنه، فإذا كان الحديث عمومياً فإنه لا يمكن الحديث عن شح في السيولة على وجه التعميم، فنحن في دولة قطر مثلاً لدينا سيولة قوية جداً في القطاع المصرفي، ناتجة عن موارد اقتصادية ضخمة واقتصاد قوي وديناميكي، وأيضاً عن إدارة حكيمة للجهات الإشرافية على القطاع المصرفي، وتبقى السيولة مرتبطة بخصوصية كل دولة وظروفها.

### مفاضة المجرمين المخترقين

■ ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية Cyber Attacks بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

- في الحقيقة هذا النوع من الجريمة المنظمة أصبح تحدياً عالمياً للأسف، ولكن الأمر الجيد هو أن هناك وعياً متنامياً على الصعيد الدولي حول خطورة الجرائم الإلكترونية والتصدّي لها بالوسائل كافة، وبالتأكيد هناك وسائل عديدة للتصدّي للجرائم

■ هل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة الى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

- في الحقيقة إن استحقاق المنافسة لا يقتصر على القطاع المصرفي فحسب، بل هو استحقاق يواجه مختلف القطاعات الاقتصادية، ولكنه في القطاع المصرفي أكثر أهمية وإلحاحاً بالنظر إلى حجم الدور الذي يقوم به هذا القطاع والذي يشكل رافعة لمختلف الجوانب الأخرى، ومع التطور التكنولوجي اختفت الحدود وتلاشت الحواجز، وأصبح العالم كما يوصف بأنه قرية صغيرة، فالتطور الذي حصل في «وول ستريت» اليوم يمكن أن نشاهده في اليوم نفسه في الدوحة أو خلال أسبوع على الأكثر، وبتنا كبنوك نهتم بالمواكبة، والتطور التكنولوجي سمح لنا بأن نكون أكثر ديناميكية وقدرة على أن نلحق بالمستجدات المصرفية، سواء ما يتعلق منها بالتكنولوجيا أو بالمعايير أو بالمنتجات أو بأي جانب من الجوانب المصرفية الكثيرة، إننا في دولة قطر استطعنا أن نكون في طليعة البنوك العربية والإقليمية سواء من ناحية التنافسية أو التكنولوجية، وجميع الخبراء والمتابعين وكالات التصنيف العالمية تضع القطاع المصرفي القطري في مرتبة متقدمة وريادية، ونحن بالتأكيد نستند في ذلك إلى الإقتصاد القطري الذي يتمتع بأفضل المقومات التي تجعل منه أحد أهم الإقتصادات وأكثرها نمواً في المنطقة.

■ نحن أمام واقع اقتصادي عربي صعب وتحديات غير مسبوقه، فما الدور الذي يمكن أن يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو؟

- التحديات جزء من الحياة، وهي دوماً موجودة ولا يمكن أن يأتي يوم ونجد أن التحديات قد اختفت، وأعتقد أنه بموازاة كل تحدٍ هناك فرصة، والتجربة القطرية في تحويل التحديات إلى فرص يمكن

## نضع استثماراتك على الطريق الصحيح

نحن في الدولي الإسلامي ننظر إلى المستقبل بطريقة عصرية وبأسلوب جديد وذلك بتقديم حلول مصرفية مبتكرة وخدمات ذات طراز عالمي.



من اليمين محمود ملكاوي يستلم الجائزة

## البنك الأهلي يفوز بجائزة أفضل بنك في قطر بجودة الأصول

### محمود ملكاوي: منتجاتنا وخدماتنا معززة بأفضل مستويات الخبرة والخدمة الشخصية

فاز البنك الأهلي ahlibank بجائزة أفضل بنك في قطر من حيث جودة الأصول وذلك خلال حفل توزيع جوائز «قمة العصر الجديد للصيرفة» للعام ٢٠١٨ والتي نظمتها شركة «يو أم أس» للمؤتمرات، بدعم من هيئة تنظيم مركز قطر للمال ومصرف قطر المركزي.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي بالإناوبة في البنك محمود ملكاوي: «يسرنا في البنك الأهلي اليوم أن نحظى بهذا التقدير الدولي المرموق خاصة وأنه يأتي محصلة لعدة إحصاءات، دراسات وتقييمات قامت بها نخبة عريضة من ذوي الإختصاص والخبرة في هذا المجال الأمر الذي يعكس السمعة والمكانة الرائدة اللتين يتمتع بهما البنك الأهلي على صعيد جودة الأصول وسجله الناجح في تحقيق عوائد استثمارية جيدة للعملاء وفي تطوير حلول واستراتيجيات مبتكرة تلبي تطلعاتهم الإستثمارية».

وأضاف ملكاوي: «أن حصولنا اليوم على هذه الجائزة يأتي نتيجة توافر فريق عمل محترف وموثوق به يتفهم متطلبات العملاء ويعمل على تلبيةها بكفاءة ومهنية عاليتين ومن خلال تقديم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات المصرفية معززة بأفضل مستويات الخبرة والمشورة والخدمة الشخصية المميزة».

## البنك الأهلي احتفل باليوم الوطني وكرم قدامى موظفيه

### محمود ملكاوي: الموظف دعامة أساسية ومصدر قوة للبنك



أقام البنك الأهلي ahlibank حفلاً خاصاً لمناسبة اليوم الوطني بحضور الإدارة التنفيذية العليا في البنك وعدد من المسؤولين والموظفين تم خلاله تكريم الموظفين الذين تجاوزت خدمتهم في البنك ٥ و ١٠ و ١٥ و ٢٠ و ٢٥ و ٣٠ عاماً حيث تم تكريم ٧١ موظفاً.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي بالإناوبة محمود ملكاوي: «أن إحتفالنا باليوم الوطني العالي على قلوبنا جميعاً يعبر عن فخرنا وإعتزازنا بإنجازات العظيمة لهذا الوطن قيادةً وشعباً وقد حرصنا على تكريم قدامى الموظفين في هذه المناسبة تقديراً لهم وتأكيداً منا على أهمية العمل الجماعي وعلى أن الموظف هو الدعامة الأساسية ومصدر قوة البنك».

وأعرب ملكاوي عن شكره وتقديره للموظفين المكرمين على جهودهم المخلصة والمميزة والتي كان لها أكبر الأثر في نمو البنك وتطوره.

## البنك الأهلي يطلق للمرة الأولى في قطر جهاز الصراف الآلي الداعم لتقنية «دون لمس» ويكشف عن خدمة «فيزا تشيك أوت»



أطلق البنك الأهلي بالتعاون مع شركة NCR العالمية وللمرة الأولى في السوق القطرية أجهزة الصراف الآلي التي تدعم تقنية «دون لمس». وذلك عبر تمرير العملاء البطاقة على الرمز الخاص بهذه التقنية من دون الحاجة إلى إدخال بطاقتهم عبر الجهاز القارئ للبطاقة.

وفي تعليق له على إطلاق تقنية دون لمس على أجهزة الصراف الآلي، قال نائب الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة والخدمات المصرفية الخاصة حسن أحمد الإفرنجي: «تعزيزاً لريادة البنك الأهلي في تمكين عملائه من استخدام أول بطاقات إئتمانية وخصم مباشر تعمل بتقنية دون لمس في السوق القطرية على أجهزة نقاط البيع في المتاجر المحلية والعالمية، قمنا بتطوير وتحديث لأجهزة الصراف الآلي لتصبح أيضاً أول بنك في دولة قطر يقدم لعملائه أجهزة الصراف الآلي التي تدعم تقنية دون لمس والذي يعد التزاماً منا على تعزيز التجربة المصرفية لعملائنا الكرام».

وكشف الإفرنجي عن إطلاق خدمة «فيزا تشيك أوت» والتي ستتيح للعملاء من حاملي بطاقات الخصم المباشر والإئتمانية طريقة دفع آمنة وبسيطة عبر الإنترنت والتي ستسمح للمستخدمين المسجلين بإتمام عملية الشراء بضغطة زر واحدة فقط.

# البنك الأهلي. خدمات مصرفية محلية، عصرية وآمنة

منذ أكثر من ٣٥ عاماً كان ومازال البنك الأهلي في قلب مجتمع الأعمال المصرفية في قطر، وقد ظل وفياً لقيمنا التقليدية التي تحدد هويتنا.

وبناءً على تراثنا وخبرتنا، فنحن نتطلع إلى المستقبل، ونتبنى التغيير توافقاً مع رؤية قطر الوطنية. لذلك قمنا بالإستثمار في قطاعات الأعمال الرئيسية كافة من خلال الإستثمار في الأفراد وتكنولوجيا المعلومات والعمليات والمنشآت لتقديم بنك المستقبل لكم اليوم.

نحن نقدم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات لعملائنا الحاليين والمستقبليين تتضمن: الخدمات المصرفية للشركات، الخدمات المصرفية للأفراد والخاصة، الخدمات المصرفية الدولية، خدمات الخزينة والإستثمار، وخدمات الوساطة المالية.

البنك الأهلي .. معكم.

البنك الأهلي  
ahlibank



ahlibank.com.qa



عمر الفردان (العضو المنتدب للبنك التجاري CBQ - قطر)؛

## قطاع الخدمات يعتبر أكثر المجالات أهمية

يؤدي البنك التجاري دوراً حيوياً في التنمية الاقتصادية بقطر من خلال تقديمه الخدمات المصرفية الشخصية والتجارية والحكومية والدولية والاستثمارية، وتشمل خدمات البنك الخدمات المصرفية للشركات والاستثمارية الاستراتيجية عبر الشركات الزميلة التابعة. كما ويقدم مجموعة كاملة من الخدمات والمنتجات المصرفية التقليدية، بما فيها الحسابات الجارية وحسابات الودائع وإدارة الثروات وقروض الرهن العقاري والقروض الشخصية والخاصة بالسيارات وبطاقات الإئتمان وخدمات البطاقات الأخرى.

يتمتع البنك التجاري بتصنيفات ائتمانية قوية هي A من فيتش وA3 من موديز وBBB+ من ستاندر أند بورز وهو مدرج في بورصة قطر وكان أول بنك قطري يدرج شهادات الإيداع الدولية وكذلك السندات في بورصة لندن. بالإضافة الى ذلك، تعدّ سندات البنك التجاري بالفرنك السويسري التي تم إصدارها في آذار (مارس) ٢٠١٨ هي الأكبر من نوعها في إصدارات منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

العضو المنتدب في البنك التجاري ورجل الأعمال الناجح عمر الفردان سلط الضوء على الوضع الاقتصادي الحالي في قطر، واعتبر قطاع الخدمات أكثر المجالات أهمية، ووصف التحوّل الرقمي بالضرورة الأساسية، منوهاً بتعاون البنوك القطرية مع البنك المركزي في مجال الحماية من الإعتداءات الإلكترونية، مظهراً تفاؤلاً بوضع السيولة خلال ٢٠١٩ نتيجة دعم المركزي ووزارة المالية.

## تعاون بين البنوك القطرية والبنك المركزي في مجال أمن المعلومات والحماية من الاعتداءات الإلكترونية

التجزئة، بالإضافة إلى أن التطور التكنولوجي ساعدنا على زيادة نسب التوظيف.

■ ما هي الخطوات المعتمدة للحد من مخاطر التعرض لاعتداءات إلكتروني نظراً لاستخدام التكنولوجيات الحديثة؟

– قامت جميع البنوك، بالتعاون مع البنك المركزي القطري، بوضع نظام خاص للحماية من الاعتداءات الإلكترونية يتضمن أعلى معايير الحماية بهدف ضمان استقرارها من أي اعتداءات خارجية.

### فائض مالي

■ كان للعديد من البنوك القطرية تواجد واستثمارات خارجية كثيرة، ما هو تعليقكم على هذا الموضوع وما انعكاسه على الإقتصاد القطري؟

– شهدت الأعموم الماضية فائضاً مالياً لدى العديد من المستثمرين وكذلك الدولة، وبسبب محدودية الاستثمار في قطر تم توزيع هذه الاستثمارات في أسواق أخرى بهدف الحصول على عوائد أعلى، والملاحظ أيضاً إعادة استثمار رؤوس الأموال في العديد من القطاعات التي تم افتتاحها حديثاً.

■ هل أنتم متفائلون للعام ٢٠١٩ وما هي توقعاتكم؟

– لدينا نظرة تفاؤلية للعام ٢٠١٩ نتيجة الدعم الذي قدمه كل من البنك المركزي ووزارة المالية طوال الأعموم الماضية، بالإضافة الى ما تحدث عنه وزير المالية عن توافر فائض في الميزانية خلال العام ٢٠١٩ وهذا يصب في خانة ارتفاع السيولة. ■

### السيولة والربحية

■ كيف تقيمون وضع الإقتصاد القطري خلال العام ٢٠١٨ في ظل الظروف الإقتصادية الصعبة التي تشهدها المنطقة؟

– تميزت دولة قطر باستعادة السيولة وعودتها الى مستواها قبل الحصار، بالإضافة الى تحقيقها معدلات نمو

تفوق تلك المسجلة خلال العام ٢٠١٧، وذلك يعود الى ضخ الحكومة مبالغ ضخمة في النظام المصرفي ساهمت في تعديل مستوى السيولة في البنوك، إلى جانب تحقيق جميع القطاعات نسب ربحية، فضلاً عن أن نشاط البورصة في ذروته، وبالتالي فإن جميع المؤشرات إيجابية ولم نشهد أي إيقاف أو إلغاء للمشاريع وهذه نقطة مهمة ومؤشر يبشر بالخير.

■ بصفتكم أحد رجال الأعمال ولديكم مشاريع في مختلف المجالات، ما هو القطاع الأنسب للاستثمار في الوقت الحالي بالنسبة للمستثمر القطري أو الأجنبي؟

– يشكل قطاع الخدمات أكثر المجالات أهمية، ولقد أصبح هدفنا الأساسي التطلع لتحقيق المزيد من النمو والتطور لمواجهة التحديات.

### نظام خاص بالاعتداءات الإلكترونية

■ بات التحوّل الرقمي من الضرورات الأساسية في مختلف القطاعات، بمّ تعلقون؟

– يشكل التحوّل الرقمي ضرورة أساسية، فنحن في البنك التجاري استثمرنا في هذا المجال عن طريق طرح بطاقة CB TAP AND PAY والتي أتاحت لنا إمكانية الوصول الى العديد من القطاعات وتحديداً قطاع



## Omar Bouhadiba (CEO - IBQ):

**We are in a very comfortable situation with liquidity and having the right people is a key factor for the success of a merger**



Omar Bouhadiba, CEO of International Bank of Qatar (ibq), brings over 35 years of banking experience and an extensive knowledge of Middle Eastern markets. He received his Master's degree in Business Administration (MBA), from the Wharton School of Finance, University of Pennsylvania in 1978. He also attended La Sorbonne in Paris, and the University of Economics in Tunis. His experience and proven leadership skills put ibq on a path to quality sustainable growth, and stretch its ambitions to new heights and take it to the next level in line with its vision and aspirations. Al Bayan Magazine met Bouhadiba and conducted an interview with him in which he evaluated the banking sector in Qatar during 2018 and expressed his opinion regarding digitalization, bitcoin and cryptocurrency. He further talked about the importance of their merge with Barwa Bank and his forecast for the year 2019. Below is the Q & A.

**\* How do you evaluate the banking sector in Qatar during 2018?**

- 2018 was a very good year for the bank as well as for the economy. We are basically back to normal. The figures we are going to announce are very good, significantly better than 2016 & 2017. The reason is that the economic activity was strong in 2018 and 2017 saw a slowdown obviously in the middle of the year. There has been strong corrective intervention from the monetary authorities and now the situation is back to normal.

**\* Do you think the GCC region will be affected by the trade war between China and USA?**

- Not to a big extent, these are big global trends and we are not directly involved. I don't think it will have an impact on our economy. This is a small economy but a very successful one. Concerning liquidity, it was a bit tight last year but gradually corrected and now there is no issue whether Dollar or Qatari riyal. The situation of 2017 is way behind us.

**\* What is your role regarding digitalization?**

- We have upgraded our systems last year particularly the mobile application and the internet application. Now, during the merger process we looked into both systems and will pick the best in each category so some will be taken from Barwa and some from ibq.

**\* Many banks have been affected by cyber-attacks. How are you dealing with this issue?**

- Obviously, we are very focused on this and we have a whole department working on it. Seven months ago, there was a threat of a cyber-attack. We received mails from an organization/ party we have never heard of which turned out to be an organized criminal group. Everybody went into defensive mode and the attack ultimately never happened.

**\* What is your opinion about bitcoin and cryptocurrency?**

- Bitcoin was worth twenty thousand a few months ago and now is less than four thousand so whoever bet on bitcoin lost. The biggest users of bitcoin today beside the speculators are criminals and money launderers.. It is a very dangerous thing. I believe that anything involving people's money left totally unregulated is an extremely dangerous situation where people could lose thousands if not millions.

**\* What is the importance of the merge between Barwa Bank and ibq?**

- The merger will probably happen at the end of first quarter or the beginning of the second. We are on track and moving fast. We have hired international advisors. it is a complex project so we are going step by step. the key to a successful merger is detailed and meticulous planning. There are many aspects to such a process, we have to deal with people, systems, IT, procedures, etc...

As it has the conventional-islamic aspect; it is an even more complex transaction, yet, we are moving fast. once we sign the legal merger, which could happen pretty soon, then we will go into the execution and integration phase. The bank will change the name.

**\* In your opinion, what will be the ranking of the new bank?**

- In terms of size, it will be ranked fifth or sixth. In terms of profitability, it will be probably be fourth or fifth although it will take couple of years to reach this level. .

**\* How do you foresee the year 2019?**

- 2019 will be hard work because that is actually when you integrate the banks and it is not a complicated process.

Some mergers are very successful and others fail completely. The key factors are basically the people. you need to have the right people running the bank and they should be completely on board with the concept. They have to feel enthusiastic about being part of a much bigger bank that will play a bigger role in the economy.

### تابع حديث كمال البكري (مدير عام بنك القاهرة عمان CAIRO AMMAN BANK - الأردن):

#### أنظمة حماية متطورة

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

- للحد من المخاطر التي من الممكن ان تواجه البنك تم وضع سياسة لأمن المعلومات والأنظمة وتقفيف الموظفين (والعملاء) بها وجعلها من الثقافة المؤسسية والتأكد من تطبيقها وتم الاستثمار في منظومة متكاملة للأمن الداخلي والخارجي، وكذلك تم تطبيق منهجيات متطورة للتعرف على هوية المستخدمين عند الدخول الى الأنظمة (authentication).

كما تقوم البنوك بتطبيق أنظمة حماية متنوعة للتعرف على محاولات الغش fraud detection وتم الاستعانة بجهات خارجية لمحاولة اختراق الأنظمة (ethical hacking) بشكل دوري لضمان فعالية أنظمة الحماية. ويعتبر تحديث أنظمة Windows بشكل متواصل لضمان الحصول على التحديثات الأمنية بالإضافة الى وجود high availability للأنظمة و backups للمعلومات تضمن الرجوع الى العمل في حال تم اختراق هي من اساليب الحماية.

قام بنك القاهرة عمان بدوره ايضا بهذا الخصوص حيث قام بتطبيق نظام Fortinet المتكافل للحماية الداخلية والخارجية، نشر الارشادات الامنية لجميع الموظفين من خلال البريد الإلكتروني وبشكل دوري، حجب استخدام USB لكافة الموظفين، وقام بتطبيق تعليمات البنك المركزي بخصوص الامن السيبراني من خلال جهة مختصة بهذا المجال وتحديد الثغرات ووضع الحلول المناسبة للحد من الاختراقات. من اجل زيادة الحيلة والحماية قام البنك بدراسة إمكانية جعل جهة ثالثة outsourcing لمراقبة الأنظمة والتعرف على وإيقاف محاولات الاختراق. كما يعمل البنك الآن على استبدال أجهزة PC و laptops بأجهزة thin clients للحد من الاختراقات الداخلية.

#### برامج تحفيزية وبطاقات

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم حتى نهاية العام ٢٠١٨؟

- قام بنك القاهرة عمان لدعم مبدأ الادخار وزيادة ودائع البنك قليلة الكلفة بإعداد برنامج

جوائز تحفيزية يتميز بجوائز قيمة ومتنوعة لاستقطاب أكبر عدد ممكن من العملاء. كما أجرى البنك خلال عام ٢٠١٨ تعديلات على سياسات اقراضه للقروض الشخصية مقابل تحويل الراتب للمناطق المغلقة المتواجد بها البنك كالجامعات وغيرها لجذب أكبر عدد ممكن من العملاء للاستفادة من خدماته الاقراضية للأفراد، كما عمل البنك على تعديل سياسات منحه لقروض السيارات، حيث أضاف قطاعات جديدة وطور برنامجاً تحفيزياً لأصحاب معارض السيارات والوكالات من اجل زيادة حصته السوقية. اما في مجال البطاقات المصرفية فقد تم اضافة بطاقتين جديدتين وهما بطاقة ماستركارد ورلد ايليت الائتمانية و ماستركارد ورلد بزنس الائتمانية للشركات وهما من افضل البطاقات المصرفية الائتمانية على مستوى العالم، حيث تتيجان لحاملها التمتع بمزايا عالمية متعددة لجعله عميلاً متميزاً. وقام البنك بإضافة ميزتي الاسترجاع النقدي كما نظام الولاء لجمع النقاط عند الاستخدام بحيث تكون هذه المميزات من افضل ما يقدمه القطاع المصرفي في مجال البطاقات.

كما سيقوم بنك القاهرة عمان خلال الربع الاول من عام ٢٠١٩ بإطلاق علامة تجارية فرعية جديدة وهي بنك لينك LINC، وهذه العلامة الجديدة يملكها بنك القاهرة عمان ولها شعار جديد وتستهدف القطاع الشبابي ومستخدمي التكنولوجيا البنكية الحديثة ويقدم خدمات ومنتجات من خلال فروع النكية وهو فريد من نوعه في المنطقة وأول بنك رقمي في الأردن، يتميز بتوفير أحدث التقنيات المصرفية الرقمية لتلبية جميع متطلبات الفئة المستهدفة من مستخدمي التكنولوجيا بكل يسر وسهولة.

ويرمز الاسم LINC الى "Learn "L" وهو من أجل التعليم، التدريب وتهيئة المسار الوظيفي حيث يساعد البنك الخريج في البحث عن مسار وظيفته المستقبلية ومسار حياته العملية من بدايته.

"Inspire" ويهدف إلى الإلهام وتقوية العمل بالقنوات الإلكترونية والخدمات البنكية التي يوفرها البنك تم تصميمها خصيصاً لعملي البنك وخبرائنا الملهمون الذين سيساهمون بتمكين عملاء البنك من الوصول الى اقصى درجات الابداع والثقة بالنفس. "N" Network وذلك من أجل تعزيز التواصل وتوفير انترنت مجاني تحت تصرف العميل وغرف الكترونية وقاعات اجتماعات لكل ما يحتاجه العميل من أجل بناء شبكة من المعارف ليبقي في المقدمة.

"Create "C" ويهدف إلى الابداع وتوفير جميع الخدمات البنكية مع إمكانية التحكم بها من خلال المنصات الإلكترونية المتاحة. ■

## مازن الناهض (الرئيس التنفيذي لمجموعة بيت التمويل الكويتي (KFH):



## يتمتع «بيتك» بموقع متميز وريادي متقدم في السوق الكويتية والاسواق الخارجية التي يتواجد فيها

يعد بيت التمويل الكويتي KFH من أكبر المؤسسات الإسلامية في العالم العربي، الى جانب وجوده في الكويت، البحرين، تركيا وماليزيا، ويحرص على توفير مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة والمميزة لعملائه، كما ويتمتع بأنشطة تجزئة قوية بفضل دوره التاريخي كمزود رائد للمنتجات والخدمات المالية الإسلامية. كما ويعتبر «بيتك» الأفضل على مستوى السوق المحلية بتقديمه باقة متنوعة من الودائع الإستثمارية ذات العائد التنافسي. أما في مجال «التكنولوجيا المالية» FINTECH فينفرد بتقديم خدمات تقنية جديدة من أهمها تقنية الذكاء الاصطناعي.

الرئيس التنفيذي للمجموعة مازن الناهض اعتبر ان الجهاز المصرفي أضحي أهم الأجهزة الاقتصادية وأكثرها استجابة للمستجدات وفي مقدمها التكنولوجيا المالية وتحرير تجارة الخدمات المصرفية والتطورات التكنولوجية، ولاحظ اندفاع المصارف العربية نحو مزيد من التحديث لأعمالها وبرامج تطوير أدائها، مقدراً دور هذه المصارف في المشاريع التنموية الكبرى ومشاريع الخصخصة ومشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص، ونظام البناء والتشغيل والتمويل (B.O.T)، لافتاً الى حفاظ «بيتك» على سرية المعلومات والتعاملات وتحقيق أمن المعلومات بشكل كامل وشامل ودائم، متوقفاً استمرار معدل النمو في الأعمال وتحقيق العمليات التشغيلية نتائج ايجابية وزيادة في هامش الربح بشكل متوازن مع أنشطة رئيسية أخرى، عارضاً لخدماته المتطورة.

التصنيف العالمية، انما يؤكد متانة وجدارة المصارف العربية رغم صعوبة البيئة التشغيلية بشكل عام، ويعزز قدرتها على مواجهة المصاعب والتغلب على الازمات في اطار من الالتزام والمسؤولية والسعي المتواصل نحو تحقيق افضل مستويات الأداء على كافة الاصعدة.

### قدرة على التعاطي مع التحديات

■ نحن امام واقع اقتصادي عربي صعب وتحديات غير مسبوقة، فما الدور الذي يمكن ان يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو؟ وهل ترون ان هناك مشكلة في السيولة في الاسواق وتأثيرها على الوضع ككل؟

– يؤدي الجهاز المصرفي دورا مهما واساسيا في النظم الاقتصادية والمالية المعاصرة لمسؤوليته عن جمع المدخرات وتمويل مشاريع التنمية الاقتصادية وتوزيعها بكفاءة وتوازن على المشاريع المختلفة، ورغم التحديات وكثرة الازمات التي مرت بها المنطقة العربية ودولها خلال الفترة الماضية، فإن اقتصادات دول المنطقة أثبتت خلال الأعوام الماضية قدرة على التعاطي مع تلك التحديات، وبرزها العجوزات المالية، مما يعطي مزيدا من الامل نحو تحسن الاداء في الفترة المقبلة، رغم مؤشرات عن استمرار بعض الازمات السياسية، بالإضافة الى الهبوط في اسعار النفط الذي يعد مصدر الدخل الاساسي للكثير من الدول العربية، كما ان تراجع الازمات السياسية وتفاقم الازمات الأمنية ما زال يلقى بظلال كثيفة على مصادر للدخل كانت تعتمد عليها دول عربية أخرى في مجالات السياحة والتصنيع وتصدير المواد الغذائية والسلع والخدمات، ما يرسم صورة لواقع اقتصادي مرشح للمزيد من الصعوبة.

لقد طالت الموازنات الحكومية تغييرات خلال السنوات القليلة الماضية، وما زالت الشكوك متعلقة بالمستوى الذي يمكن أن تصل اليه العجوزات وأدوات تغطيتها والتعامل معها، وما يحمله ذلك من ضغوط تضخمية واتجاه نحو فرض المزيد من الضرائب والمزيد من القوانين والتشريعات التي تصب في المحصلة النهائية في مصلحة التشدد المالي وتخفيض قيم السيولة الاستثمارية لدى شرايين الاقتصاد، فبدلا من إعلان موازنات توسعية للحفاظ على مستويات إنفاق قادرة على التعامل مع مؤشرات التراجع، للحفاظ على وتيرة نشاط مالي واقتصادي مريح يضمن استمرار عمل القطاعات الرئيسية واستقطاب المزيد من الاستثمارات

### نحو مزيد من التحديث في الأعمال

■ شهدت الساحة المصرفية العالمية في السنوات الاخيرة جملة من المستجدات والتطورات وزيادة المنافسة في مجال تقديم الخدمات المالية والمصرفية المبتكرة، وتطبيق مقررات بازل، بالإضافة الى الثورة في مجال تكنولوجيا الاعلام والاتصال، فهل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة الى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

– أصبح الجهاز المصرفي من أهم الأجهزة الاقتصادية وأكثرها استجابة للمستجدات سواء المحلية أو الدولية، وتتجسد أهم هذه المستجدات بالتكنولوجيا المالية وتحرير تجارة الخدمات المصرفية والتطورات التكنولوجية، وأيضا الاتجاه إلى تطوير إدارة مخاطر الائتمان، وتعظيم دور التكنولوجيا المالية والتحول الرقمي وظهور أنشطة وأعمال منافسة لدور المصارف ولو جزئيا، وهو ما يدفع المصارف العربية الى حث الخطى نحو مزيد من التحديث لأعمالها، وبرامج تطوير الاداء، وكذلك وضع اهداف واستراتيجيات جديدة تناسب هذه الموجة من التطورات والمستجدات العالمية والاقليمية، ومن ذلك تنوع الانشطة والدخول الى اسواق ومجالات جديدة ضمن العمل المصرفي الاساسي، مع التوجه نحو التركيز على تبني معايير عالمية للنشاط والاعتماد على الحوكمة، وتطوير مواردها البشرية وامكانياتها التكنولوجية، من خلال بنية تحتية حديثة ومتطورة، وتنفيذ جملة من الاستراتيجيات تكفل مواكبة هذه المستجدات بهدف تقليص آثارها السلبية، والاستفادة من إيجابياتها.

ويقوم اتحاد المصارف العربية بدور مهم في هذا المجال، لمساعدة المصارف العربية على الصمود في وجه المتغيرات والتحديات، من خلال تقديمه رؤية شاملة وواقعية تتضمن العديد من الحلول الناجحة والمعتمدة على تطبيقات واسس حقيقية وارقام ومؤشرات طبيعية، كما ان البنوك المركزية تضطلع بمسؤولياتها في المجالات الرئيسية تقديرا لاهمية التعاون والتنسيق مع البنوك، وضرورة اتخاذ قرارات ومواقف واجراءات موحدة وشاملة، من شأنها ضمان الأداء المهني الرفيع المنضبط والملتزم بالتعليمات، المواكب لأحدث التطورات في عالم المصارف على المستوى العالمي.

وما نشهده من قوائم تضم العديد من البنوك العربية، ضمن افضل البنوك في العالم، بالإضافة الى التقييمات الايجابية المتعددة للمصارف العربية من وكالات

الخارجية، قد تلجأ الحكومات الى تقليص الانفاق الحكومي وعدم طرح مزيد من المشاريع وتأجيل بعضها، وسيكون الشغل الاكبر هو تدبير بنود الميزانية ، ليغطي على الانفاق العام الذي يعد بمثابة المحرك الرئيسي للاقتصاد.

وتستطيع البنوك أن تؤدي دورها المناسب كوسيط مالي، بينما يتطلب الامر اتخاذ التعديلات القانونية الضرورية واصلاح قطاع الأعمال الذي سيفتح آفاقا اقتصادية لا تعتمد

على مصدر واحد للدخل، يتسم بالتقلب في السعر كما هو في الدول النفطية، او يتسم بعدم الاستمرارية والاعتماد على قواعد هشة كما في دول اخرى، وعندما يتعلق الأمر بالمشاريع التنموية الكبرى ومشاريع الخصخصة، ومشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص، ونظام البناء والتشغيل والتحويل (B.O.T)، سيظل القطاع البنكي يؤدي دوراً مهماً في دعم كل هذه المجالات.

## برامج حماية متطورة

■ ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS بشكل ملحوظ وقد دقت ابواب عدد من المصارف العربية .. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

- الانتشار الواسع والسريع لتكنولوجيا المعلومات والاتصال وتعاطم الدور الذي تلعبه في مختلف الميادين، وحجم الاستثمارات التي توجهها مؤسسات الأعمال- خاصة المصارف - الى مجال التقنية بكل أنواعها، جعلها هدفا للاعتداءات الإلكترونية وبرامج القرصنة التي تسعى إلى تخريب أو سرقة معلومات المؤسسة وإلحاق الضرر بها وبعملائها.

وقد أصبحت الاعتداءات الإلكترونية في منتهى الخطورة، خصوصاً أنها تتعلق بمعلومات واسرار العملاء، كما أنها تتكرر بشكل واسع وفي مناسبات متعددة، بحيل وطرق مختلفة ومتجددة، ما يستلزم أيضاً تخصيص جانب كبير من الانفاق على وسائل الحماية التقنية والتنظيمية لتحقيق الأمن المعلوماتي من خلال ضمان السرية، والسلامة والموثوقية، كما يتطلب الامر تعاوناً وثيقاً بين الأجهزة الأمنية والهيئات والمؤسسات القائمة على تكنولوجيا المعلومات بالإضافة الى المؤسسات والمصارف والشركات المعنية بهذا المجال لتحقيق مزيد من التنسيق والمتابعة للتطورات في هذا المجال، والتحذير السريع من اي خطر محتمل، نظراً لأن هذه الجرائم أصبحت مكلفة جداً وتستنزف طاقات وقدرات المؤسسات وتفقدتها ثقة عملائها، كما تعرض منظومة عملها برمتها، لخطر داهم قد يكلفها الكثير ماديًا ومعنويًا، فمن المهم جدا حماية المستفيدين من التقنيات غير المؤمنة بشكل كافٍ ودائم، وتعزيز الثقة في التكنولوجيا الرقمية التي أصبحت تمثل جزءاً كبيراً من عمل البنوك، ونشاطاً أساسياً في كافة العمليات المصرفية.

نحن نتعامل في «بيتك» مع هذا الامر بمنتهى الجدية ونتخذ من الاحتياطات والاجراءات والتدابير ما يكفل حماية انظمتنا وبرامجنا وخدماتنا بالإضافة الى المحافظة على سرية المعلومات والتعاملات، وتحقيق امن المعلومات بشكل كامل وشامل ودائم، ولدينا برامج حماية متعددة ومتطورة، كما نقوم بحملات توعية دائمة لعملائنا وموظفينا، ونجري تجارب لاختراقات وهمية للتأكد من سلامة برامج الحماية، ومتانة البنية التحتية، وسرعة ومرونة متخذ القرار في التصرف الواعي السليم عند اي اختراق محتمل.

## أنشطة تجزئة قوية

■ ما هي اهم المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

- توقعاتنا ان يستمر معدل النمو في اعمالنا بنهاية العام الجاري والعام الحالي،

## أحدث خدماتنا المتطورة فرعنا الإلكتروني الأول من نوعه في الكويت

ونحقق نتائج ايجابية لعملياتنا التشغيلية، وزيادة في صافي ايرادات التمويل وصافي ايرادات التشغيل، وزيادة في هوامش الربح بشكل متوازن مع أنشطة رئيسية أخرى نقدمها، مع مواصلة سياسة الانفاق الرشيد، حيث يتمتع «بيتك» بموقع متميز وريادي متقدم في السوق الكويتية والاسواق الخارجية التي يتواجد فيها، وتتميز كل سوق بخصائص تمثل مصادر قوة، وبسبب قوة وحداته التابعة

في تركيا والمانيا وماليزيا والبحرين والسعودية، بالإضافة الى تنوع اعماله ومصادر ايراداته، فان المؤشرات ايجابية على استمرار معدلات النمو.

وفي جانب الخدمات فإن «بيتك» يتمتع بأنشطة تجزئة قوية بفضل دوره التاريخي كمزود رائد للمنتجات والخدمات المالية وفق الشريعة، ما يمثل ركيزة أساسية للعمل، وقد نشطت الجهود لتعزيز الحصة السوقية، بتقديم افضل مستوى من جودة الخدمة، والتأكيد على الاهتمام بالعملاء، وابتكار خدمات ومنتجات جديدة، مع التشديد على جوانب القوة والتميز، فعلى صعيد الودائع، يعتبر «بيتك» الافضل على مستوى السوق المحلي بتقديم باقة متنوعة من الودائع الاستثمارية، ذات العائد التنافسي، ما يساهم في استقطاب شرائح جديدة من العملاء، عبر منظومة من الاوعية الادخارية متنوعة المدة والعائد، وبرامج للادخار تشجع العملاء على التخطيط المالي السليم لحياتهم ومستقبل ابنائهم، من خلال حلول مصرفية تصاحب العميل وأسرته في مراحل مختلفة، كما انفرد «بيتك» بتقديم مجموعة من البطاقات المصرفية المتنوعة المزاي، وتم تطوير خدمة حساب الذهب وخدمة «بيتك اكسبريس» لتحويل الاموال حول العالم.

وفي مجال «التكنولوجيا المالية» FINTECH انفرد «بيتك» بتقديم عدة خدمات تقنية جديدة من اهمها تقنية الذكاء الاصطناعي، بعد إبرام اتفاقية شراكة لاستخدام تكنولوجيا الروبوت المتطورة والرائدة في مجال الامتعة على عدد من عملياته التشغيلية، ليصبح «بيتك» أول بنك في الكويت يعمل لتطبيق تقنية الذكاء الاصطناعي في العمليات التشغيلية، لزيادة الانتاجية وخفض المصاريف، واطلق خدمة الشات بوت (Chatbot) تحت اسم «بيتك للمساعدة»، بالتعاون مع «مايكروسوفت»، لتحسين التفاعل مع العملاء ومساعدتهم وتلبية متطلباتهم على مدار الساعة، حيث تتوفر الخدمة على أكثر منصات «بيتك» الإلكترونية تفاعلاً ومنها الموقع الإلكتروني kfh.com وتطبيق البنك على الهواتف الذكية kfhonline، ونجح «بيتك» في تطبيق نظام مركزي لشبكة التراسل swift السويقت للمدفوعات العالمية على مستوى المجموعة، واستحداث نظام آلي جديد يتعلق بضبط تعاملات العملاء مع أجهزة السحب الآلي، بما يسرع في انهاء المطالبات، ويستبعد الأخطاء من خلال العمل آلياً بشكل كامل، كما يواصل العملاء الاقبال على خدمة تقديم طلبات التمويل عبر موقع «بيتك» على الانترنت kfh.com، فمن خلال تعبئة نموذج محدد، يتعرف العميل على امكانية حصوله على التمويل، ويتواصل معه موظف مختص حتى اكتمال الخدمة.

واطلق «بيتك» للمرة الاولى في الكويت، خدمة Visa Checkout لتسهيل عملية الشراء عبر الانترنت بسرعة وأمان، وأطلق «بيتك» جهاز XTM الذي يعتبر فرعاً إلكترونياً صغيراً باعتماد تقنيات تفاعلية ذاتية، مع تطوير امكانيات أجهزة السحب الآلي وإضافة ٧ خدمات جديدة بعضها يقدم لأول مرة على مستوى الكويت، فيما نجح «بيتك» في تدشين فرعها الإلكتروني الأول تحت عنوان kfh go الذي يعد الأول من نوعه على مستوى الكويت ويوفر للعملاء منظومة متكاملة من الخدمات الإلكترونية على مدار الساعة.

وبدأ «بيتك» التشغيل الفعلي لخدمة التحويلات المالية الفورية عبر الحدود باستخدام شبكة ريبيل RippleNet. وتبدأ الخدمة التي تقدم مجاناً في الوقت الحالي، بالتحويل بالريال السعودي الى حساب مستفيدين في مصرف الراجحي، ثم تتوسع لتشمل في ما بعد دولاً أخرى و عملات مختلفة، موفرة لعملاء «بيتك» فرصة تحويل الاموال بشكل آمن وسريع، مباشرة من حساب العميل عبر موقع «بيتك» على الانترنت. ■



خدماته مصرفية استثمارية متكاملة تتوافق ومبادئ الشريعة الإسلامية

## شاهين حمد الغانم (الرئيس التنفيذي لبنك وربة WARBA BANK):

### القطاع المصرفي في دولة الكويت متين ويتمتع بالدعم الحكومي

استطاع بنك وربة أن يتبوأ مكانة متقدمة في قطاع الصيرفة الإسلامية في دولة الكويت مضيفاً بصمات تطويرية على هذا القطاع الحيوي عبر تقديم باقات من الخدمات والمنتجات وجملة من الحلول المصرفية بدأت تؤتي ثمارها في السوق الكويتي وأسواق المنطقة والعالم حيث بات خياراً أولاً للمستثمرين، يحظى بنقتهم نسبة إلى أدائه المميز والإنجازات التي حققها، فبنك وربة يتميز اليوم بمنانة محفظته التمويلية والاستثمارية التي تنمو تصاعدياً نسبة إلى كم المشاريع التنموية الاقتصادية التي ساهم البنك في تمويلها في دولة الكويت والمنطقة وكم الاستحوادات العقارية التي أنجزها في أسواق محورية أبرزها أمريكا وأوروبا. وفي مقابلة أجرتها البيان مع الرئيس التنفيذي لبنك وربة السيد / شاهين حمد الغانم، تحدث فيها عن تطور عمليات البنك ونموه تصاعدياً بالإضافة إلى وضع القطاع المصرفي في المنطقة ودولة الكويت، وفي ما يلي نص الحوار:

بأسهم الزيادة في ٩ ديسمبر الماضي بإقبال منقطع النظير سواء عبر المقاصة أو عبر خدمة الاكتاب أونلاين والدفع عبر خدمة الدفع الإلكتروني K-net، الخدمة التي طرحها بنك وربة حصرياً للمرة الأولى للمساهمين الراغبين بالاكتاب لعدد ١٦,٥٠٠ سهم أو أقل.

ونود الإشارة هنا إلى أن نجاحات بنك وربة وانتشار أدائه المصرفي المتميز الذي أصبح معلماً في صناعة الصيرفة الإسلامية، قد أسفرت عن جذب أنظار وكالات التصنيف العالمية، فمؤخراً، قامت وكالة فيتش للتصنيفات بتثبيت تصنيف عجز المصدر طويل الأجل (IDR) بدرجة A+ مع نظرة مستقبلية مستقرة متسقاً مع تثبيت أفضلية الدعم (SRF) أيضاً بدرجة A+ وكان البنك قد حصل على التصنيف في عام ٢٠١٦ بالنظر إلى إنجازاته في القطاع، ومن ثم تم تثبيته أيضاً في عام ٢٠١٧. كما حصل البنك على عدة جوائز من جهات موثوقة كان آخرها جائزتين من مجلة «سي بي آي فاينانشال» هما أفضل «مؤسسة استشارية للشركات» للمرة الثانية على التوالي كما فاز بجائزة «البنك الإسلامي الأسرع نمواً في الكويت».

#### ■ هل أنتم راضون عن نتائجكم لهذا العام؟

– بالتأكيد، لقد حققنا حتى شهر سبتمبر نمواً في صافي أرباحنا بلغ ٧٦ في المئة لتصل إلى ٨,٦٨٢ مليون دينار كويتي وجاءت هذه الأرباح نتيجة نمو الإيرادات الإجمالية، التي تحققت بفضل الأداء القوي لجميع القطاعات.

وارتفع إجمالي أصول البنك بفضل استراتيجيته التوسعية في السوق المحلي والإقليمي والاستثمار في أصول عالية الجودة وقليلة المخاطر حيث بلغت قيمتها ١,٩٧٢ مليار دينار كويتي، في حين شهدت المحفظة التمويلية نمواً ملحوظاً وسجلت ١,٤٥٣ مليار دينار كويتي بنسبة زيادة قدرها ١٩٪. وكننتيجة لجودة المحفظة التمويلية فقد بلغت نسبة التمويل المتعثر في البنك ١,٨٩٪ كما في ٣٠ سبتمبر ٢٠١٨.

وللسنة الثالثة على التوالي احتل بنك وربة المرتبة الأولى في نسبة النمو سواء في الأصول أو الأرباح. وقد حافظ على ريادته وسيستمر بها في العام ٢٠١٩ وسيكون كما اعتاد دائماً بين أقوى البنوك نمواً. ■

هذا الإطار الذي نراه يرسم المسار المستقبلي للبنوك. فاليوم، تحولت الهوائف الذكية مثلاً إلى بنوك افتراضية يقدم العميل من خلالها على إنجاز عدد لا يستهان به من أموره المصرفية، وهذا ما يوجب علينا أن نؤمن له هذه المنصة مما يوفر عليه الوقت والجهد في أن يضعه في تواصل مستمر مع البنك. ونحن نستثمر في هذا الإتجاه وهو من صلب استراتيجيتنا المعتمدة في العام ٢٠١٧، وقد كان البنك مبادراً منذ تلك الفترة بطرح خدمات رقمية متميزة في السوق الكويتي تحت شعار «كسبرس» إذ كان أول بنك يطرح فتح حساب من خلال تطبيق الموبايل. كما كان أول بنك يطرح الخدمة المتميزة تمويل أكسبرس من دون حضور العميل إلى البنك إلا في المرحلة الأخيرة، هذا بالإضافة إلى كم غني من الخدمات والحلول المصرفية الرقمية التي لمسنا صداها الإيجابي بين أوساط العملاء سواء كانوا من الأفراد أو الشركات. إننا على ثقة من أن هذا الاتجاه سيقود إلى النمو لدى البنوك مستقبلاً.

#### البنك الأكثر نمواً

■ خلال العام الأخيرين ارتدى بنك وربة حلّة جديدة وحدثت فيه تطورات عديدة كان آخرها زيادة رأس ماله، كيف تحدثنا عن هذا؟

– بحمد الله ورعايته، استطاع بنك وربة منذ تأسيسه تخطي الصعوبات والعقبات الناتجة عن الأوضاع الاقتصادية في المنطقة وانخفاض أسعار النفط. وفي العام المنصرمين، عملنا على تطبيق استراتيجية وفق معطيات جديدة منبثقة من النجاحات التي حققها البنك والتي استلزمت تغيير هويته لتعكس النمو والتطور، التميز بالحلول ودعم قطاع الشركات والتطور الرقمي. كما شهدت محفظة البنك التمويلية والاستثمارية نمواً كبيراً ما أسفر عن اكتسابه ثقة كبيرة بين أوساط المستثمرين في الكويت والخارج.

وهذا النمو المتصاعد في عمليات البنك، شكل فرصة مؤاتية لزيادة رأس ماله بنسبة ٥٠٪ لتعزيز قاعدة رأس مال البنك وفقاً لتعليمات بنك الكويت المركزي الخاصة بمعيار كفاية رأس المال – بازل ٣. وقد أغلق الاكتاب

#### البيان ■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في دولة الكويت والمنطقة؟

– كان العام ٢٠١٨ مميّزاً بالنسبة للبنوك الكويتية كما هو ملاحظ في بيانات شهر سبتمبر ٢٠١٨، إذ سجلت كل البنوك نمواً متميزاً سواء على مستوى الأصول أو الأرباح، وكان واضحاً أن العام ٢٠١٨ إيجابي ومردّه إلى المشاريع الحكومية التي طرحتها الحكومة ومن أهمها القطاع النفطي الذي كانت مساهمات البنوك الكويتية فيه جيدة. كما استمرت البنوك في النمو بقطاع التجزئة الذي يعتبر بالنسبة للبنوك قطاعاً مهماً يُسهم بنمو بنوكها المحلية، وعموماً كان العام ٢٠١٨ متميزاً ونتوقع أن يستمر هذا النمو في العام ٢٠١٩ لأن الحكومة لا زالت تسير على الخطة التي أعلنتها والقاضية بطرح مشروعات في السوق المحلية، كما وسيستمر النمو في تمويل الأفراد. وأعتقد بأن العام ٢٠١٩ سيكون مميّزاً هو الآخر، مع العلم أن أسعار النفط ارتفعت سابقاً وشكلت عاملاً إيجابياً لكن الحكومة الكويتية بقيت مصرة على الإستمرار بطرح المشروعات سواء ارتفعت الأسعار أو انخفضت. وبالنسبة إلى بنك وربة، تعتبر أسواق دول الخليج العربي مهمة بالنسبة لنا وقد ساهمتنا في صفقات متميزة فيهما إذ نعتقد أنه بفضل دعم دول مجلس التعاون الخليجي سننتقل عدة مشاريع في البنى التحتية.

#### تطبيقات رقمية

■ مؤخراً، برزت جهود بنك وربة في تطوير بنيتها التحتية الرقمية وإطلاق سلة من الخدمات المبنية عليها، فما وراء هذا التوجه؟

– يشكل التطور الرقمي، بنداً أساسياً من بنود استراتيجية بنيتنا التنموية، وبنك وربة حريص على متابعة التطورات التقنية العالمية في القطاع المصرفي الإسلامي وتطبيقها لتمييز عملائه وتلبية تطلعاتهم إلى خدمات رقمية مرنة؛ فمع انتشار التقنيات الحديثة في هذا القطاع، أصبح من الضروري لنا تأسيس قاعدة صلبة للخدمات المصرفية الرقمية وضخ الاستثمارات اللازمة في



صندوق مؤشر بورصة قطر للصناديق المتداولة  
الرؤية، القيمة، النمو

# استثمر في صندوق مؤشر بورصة قطر للصناديق المتداولة واحصل على نتائج مؤشر بورصة قطر.



• دائما الى الأمام •



Standard  
Chartered

المجموعة  
THE GROUP

بورصة قطر  
Qatar Stock Exchange

Amual

بنك الدوحة  
DOHA BANK

تطبيق الشروط والأحكام

+974 4445 5330

www.qetf.com.qa



٦٤٣ مليون دولار أرباحه الصافية خلال تسعة أشهر بنمو نسبته ٧%

نعمة صباغ ( المدير العام التنفيذي للبنك العربي ARAB BANK ):

## دور أساسي للقطاع المصرفي العربي في الحفاظ على الإستقرار المالي في ظل متغيرات المنطقة

لطالما تميز البنك العربي ARAB BANK بقوة موجوداته وسيولته المرتفعة بالإضافة إلى كفاءته التشغيلية ولا يزال يحصد الجوائز المرموقة من جهات عالمية، وكان أبرزها «أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام ٢٠١٨» وللعام الثالث على التوالي من مجلة غلوبال فاينانس إلى جانب جائزة «بنك العام في الشرق الأوسط ٢٠١٧ من مجلة «ذا بانكر» ، والمعروف أن إدارة البنك حريصة على رسم استراتيجيات الأعمال وتكنولوجيا المعلومات بشكل شمولي ومؤسسي يهدف إلى الإستمرار في تطوير الخدمات المصرفية. المدير العام التنفيذي للبنك المصرفي المخضرم والقدير نعمة صباغ لاحظ التوجه المتزايد للبنوك والمؤسسات المصرفية نحو الإستثمار المنهجي لتطوير خدماتها وقنوات تواصلها مع عملائها، وتماشياً مع ما يستجد من الأنظمة والتعليمات المقررة من قبل الجهات الرقابية، وذكر بالدور الأساسي للقطاع المصرفي العربي في الحفاظ على الإستقرار المالي في ظل متغيرات المنطقة، إلى دوره كمحرك للنمو خلال الفترات ذات معدلات النمو المنخفض والمرتفع على السواء، معتبراً أن الأمن السيبراني أصبح يشكل أولوية للصناعة المصرفية لعله من تأثير مباشر على سلامة واستقرار بيئة الأعمال واستمرار الأنشطة الاقتصادية، وكل ذلك يتطلب نشر الوعي لدى مختلف الشرائح والفئات، إلى جانب وضع الضوابط والمعايير وآليات العمل الكفيلة برصد واكتشاف التهديدات الإلكترونية مبكراً لمنع حدوثها. تفاصيل اللقاء مع صباغ في هذه السطور:

حالة عدم اليقين وانخفاض الإستثمارات الناتج عن التغيير الذي مرت به بعض دول المنطقة وانعكاس ذلك على الدول المجاورة، فضلاً عن التأثر بتقلبات أسعار النفط. وقد نجم عن هذه الظروف إرتفاع في معدلات البطالة وزيادة المديونية في عدد من الدول العربية، الأمر الذي أدى إلى تبني إجراءات تصحيحية لضبط العجز في المالية العامة. هذا وتطلع إلى تحسن الأداء الإقتصادي في المرحلة المقبلة مع زيادة الإستقرار في دول المنطقة وتعافي أسعار النفط عموماً وأيضاً بفعل الإصلاحات الإقتصادية التي قامت وتقوم بها مختلف الحكومات العربية.

وللقطاع المصرفي العربي دور أساسي في الحفاظ على الإستقرار المالي في ظل المتغيرات العامة في المنطقة، ويعود ذلك للسياسة المحافظة والحصيفة التي يتبناها القطاع المصرفي العربي والمتمثلة في الحفاظ على سلامة الودائع وجودة المحفظة الائتمانية، في ظل الدور الرقابي الفعال للبنوك المركزية العربية، مع توفير الخدمات المالية والتمويل للمشاريع والإستثمارات الحيوية والقطاعات الواعدة والناشئة مثل تكنولوجيا المعلومات والإتصالات والطاقة المتجددة والسياحة والصحة والتعليم. وهذا يعكس دوراً مهماً آخر للقطاع المصرفي كمحرك للنمو ليس فقط خلال الفترات ذات معدلات النمو المرتفع ولكن أيضاً خلال الفترات ذات معدلات النمو المنخفض. وفي ظل الأوضاع الاقتصادية الراهنة، تزداد أهمية دور القطاع المصرفي العربي في تمويل المشاريع الحيوية من خلال تفعيل الشراكات بين القطاعين العام والخاص (PPP)، مع تطلعنا إلى أن تقوم الحكومات أيضاً ليس فقط بالمحافظة على بل وزيادة الإنفاق الرأسمالي لتحسين البنية التحتية ورفع عجلة نمو القطاع الخاص والتشغيل. هذا وتقوم المصارف مع البنوك المركزية والحكومات العربية بالعديد من المبادرات لتنشيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير التمويل المناسب لنموها، لما لهذه المؤسسات من دور رئيس في زيادة تشغيل العمالة وتحريك النمو الإقتصادي. وكمثال على ذلك قامت البنوك في الأردن بإنشاء صندوق للإستثمار في رؤوس أموال الشركات المتوسطة الواعدة في العام ٢٠١٧ برأس مال قدره ١٢٥ مليون دينار. وإجمالاً نجد أن الحكومات و البنوك المركزية والمصارف التجارية في العديد من الدول العربية تضع سياسات وبرامج مخصصة لتوفير التمويل اللازم لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء من ناحية زيادة برامج ضمان القروض وتطوير شركات لتوفير المعلومات الإئتمانية ووضع قوانين للإعسار، وتسجيل الأصول المنقولة لتسهيل استخدامها كضمان أو إنشاء إدارات متخصصة في المصارف التجارية بأهداف محددة تتمثل في زيادة التمويل لهذا القطاع الهام.

شهدت الساحة المصرفية العالمية في الأعوام الأخيرة جملة من المستجدات والتطورات، وزيادة المنافسة في مجال تقديم الخدمات المالية والمصرفية المبتكرة، وتطبيق مقررات بازل، بالإضافة إلى الثورة في مجال تكنولوجيا الإعلام والإتصال، فهل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة إلى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

يشهد عالم اليوم سلسلة من التطورات والمستجدات المطردة عبر مختلف القطاعات والصناعات والمناطق، لا سيما في ضوء الثورة التكنولوجية الرقمية وما يتمخض عنها من فرص وتحديات على مختلف الأصعدة.

وبالنظر إلى الدور المحوري الذي يؤديه القطاع المصرفي على خارطة الأعمال والاقتصادات وتداخله الحيوي مع مختلف القطاعات والأنشطة، بات التحديث والتطوير لمواكبة تلك المستجدات والتعامل معها ضروره ملحمة وسمه رئيسة في الصناعة المصرفية ومكوناً أساسياً في استراتيجيات البنوك وآلية عملها.

وفي هذا السياق نرى التوجه المتزايد من قبل البنوك والمؤسسات المصرفية العربية نحو الاستثمار وبشكل منهجي في تطوير خدماتها وقنوات تواصلها مع عملائها، حيث تسارعت وتيرة هذا الإستثمار في الأعوام الأخيرة من خلال توظيف الأدوات الرقمية والحلول المتطورة، والتكنولوجيا المالية المبتكرة لمواكبة التغييرات والتطورات وتقديم أحدث الخدمات سواء للأفراد أو المؤسسات على اختلاف أحجامها وطبيعة أعمالها بالشكل الذي يلي متطلبات وتوقعات الفئات المختلفة من العملاء. ومن شأن هذا التوجه أن ينعكس إيجاباً على أداء المصارف العربية، حيث يسهم التوظيف الأمثل للتكنولوجيا في الصناعة المصرفية بخفض النفقات وزيادة كفاءة العمليات وتحسين مستويات توفر الخدمات ومرونتها، مما يعزز التجربة المصرفية للعملاء ويسهم في الإرتقاء بالصناعة المصرفية العربية عموماً.

ويتماشى هذا التوجه جنباً إلى جنب مع حرص المؤسسات المصرفية العربية على الالتزام بما يستجد من الأنظمة والتعليمات المقررة من قبل الجهات الرقابية، بما يضمن تحقيق التحديث والتطور ضمن الأطر والضوابط والممارسات الفضلى والتي تكفل سلامة القطاع المصرفي وتعزز من قدرته على مواجهة مختلف التحديات والمستجدات التي يفرضها واقع التجديد والتطور.

### زيادة معدلات الشمول المالي

نحن أمام واقع اقتصادي عربي صعب وتحديات غير مسبوقة، فما الدور الذي يمكن أن يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو؟ - إنخفض الأداء الإقتصادي العربي دون الإمكانيات في هذا العقد، إذ تأثر بازدياد

من خلال تبادل المعلومات وبناء الخبرات والقدرات التقنية اللازمة والتعاون الحيث و رصد الجهود والموارد الكافية ونشر الوعي لدى مختلف الشرائح والفئات، الى جانب وضع الضوابط والمعايير وآليات العمل الكفيلة برصد واكتشاف مثل هذه المخاطر والتهديدات بشكل ميكرو لمحاولة منعها من الحدوث والتعامل معها بفاعلية وكفاءة عالية في حال وقوعها.

## المصارف العربية تتمتع بمستويات سيولة آمنة بالرغم من تراجع نمو الودائع في بعض الدول

### ٦٤٣ مليون دولار أرباحاً صافية

#### ■ كيف كانت نتائج البنك العربي خلال العام ٢٠١٨؟

– حققت مجموعة البنك العربي نمواً في الأرباح بنسبة ٧ في المئة للتسعة أشهر من العام ٢٠١٨، حيث بلغ صافي أرباح المجموعة بعد الضرائب والمخصصات ٦٤٣ مليون دولار مقارنة مع ٦٠١ مليون دولار للفترة نفسها من العام السابق، في حين بلغت الأرباح قبل الضرائب ٨٦٥ مليون دولار وبنسبة نمو ٨ في المئة مما يعزز قدرة البنك على الوصول الى أفضل مستويات الأداء واستمراره في تحقيق الأرباح وتعزيز مركزه المالي حيث بلغ اجمالي حقوق الملكية ٨,٣ مليار دولار أميركي كما في نهاية أيلول ٢٠١٨. وقد بلغت التسهيلات الائتمانية ٢٥,٤ مليار دولار وودائع العملاء ٣٣,٢ مليار دولار كما في ٣٠ أيلول ٢٠١٨.

وقد استطاع البنك ان ينمو بصافي أرباحه التشغيلية بنسبة ٩ في المئة لتصل الى ٩٨٨ مليون دولار من خلال كفاءة توظيفاته والتنوع في منتجاته وخدماته المصرفية التي يقدمها بالإضافة الى كفاءة ضبط مصاريفه التشغيلية، حيث نما صافي الفوائد من الأعمال البنكية الرئيسية بنسبة ١١ في المئة نتيجة لتحسين العائد و الإدارة الجيدة لتكلفة مصادر الاموال.

وحققت قطاعات الاعمال متمثلة بقطاع الشركات والافراد وادارة الثروات والخزينة أداءً جيداً مستفيدة من التركيز على النشاطات البنكية الرئيسية ومن مزايا التواجد النشط والإمتداد الواسع لشبكة البنك المصرفية محلياً وخارجياً، حيث ان الإيرادات الرئيسية للبنك متنوعة جغرافياً ما بين الاردن ومنطقة الخليج وشمال افريقيا بالإضافة الى تواجدها في الدول الاجنبية والتي عززت من تكامل اعمال البنك مع العالم العربي.

واشير هنا الى ان البنك حصل على موافقات الجهات الرقابية اللازمة في الصين لافتتاح فرع في شنغهاي اواخر عام ٢٠١٩ من اجل تمويل العمليات التجارية المتزايدة بين الصين والعالم العربي.

كما اود ان أبين هنا ان الارباح التي تم تحقيقها بنهاية الاعوام القليلة الماضية قد تأثرت نتيجة لأخذ مخصصات غير اعتيادية متعلقة بالقضية التي كانت مرفوعة ضد البنك في نيويورك والتي انتهت لصالحه، وبالتالي لن تكون هناك أية مخصصات قضائية خلال الربع الرابع من هذا العام وأن البنك يسير بخطى واضحة لتحقيق المزيد من النمو المستدام.

وتجدر الإشارة هنا الى متانة المركز المالي للبنك نتيجة لقوة موجوداته وسيولته المرتفعة بالإضافة الى كفاءته التشغيلية، حيث استمر البنك بالحفاظ على معدل سيولة مرتفع وبلغت نسبة القروض الى الودائع ٧٧ في المئة وكذلك احتفاظه بنسب سيولة تفوق النسب المعتمدة حسب تعليمات بازل ٣، هذا وقد التزم البنك بتطبيق تعليمات المعيار الدولي للتقارير المالية رقم ٩ ابتداء من ١/١/٢٠١٨ ويحتفظ بمعدل تغطية للديون المتعثرة يصل الى اكثر من ١٠٠ في المئة، كما يحتفظ البنك بقاعدة رأسمالية قوية حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال ١٥,٩ في المئة حسب تعليمات بازل ٣.

وقد حصل البنك العربي على العديد من الجوائز من جهات عالمية مرموقة كان من أبرزها جائزة أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام ٢٠١٨، وللعام الثالث على التوالي، من مجلة غلوبال فاينانس (Global Finance) – نيويورك، الى جانب جائزة بنك العام في الشرق الأوسط ٢٠١٧ من مجلة ذا بانكر (The Banker)، التابعة لمجموعة الفايينانشال تايمز العالمية ومقرها لندن. ■

وتركز العديد من البنوك المركزية العربية (والعالمية) على زيادة معدلات الشمول المالي كعامل مهم في زيادة دور القطاع المصرفي في رفع معدلات النمو مع استخدام أوسع لتكنولوجيا المعلومات في العمليات المصرفية. ويسعدنا أن تشير النتائج التي صدرت مؤخراً من البنك الدولي الى نجاح أغلب الدول العربية في رفع معدلات الشمول المالي بين العامين ٢٠١٤ و

٢٠١٧، مثل الدول الخليجية والأردن ومصر وتونس، ومع ذلك نعتقد أنه لا زالت هناك حاجة ملحة لزيادة معدلات الإشتغال المالي، علاوة على الزيادة في توفير التمويل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### مستويات سيولة آمنة

#### ■ هل ترون أن هناك مشكلة سيولة في الأسواق وما تأثيرها على الوضع ككل؟

– تنتهج المصارف العربية سياسات مصرفية حذرة تتمثل بالمحافظة على ودائع العملاء والإبقاء على نسب عالية من السيولة وكفاية رأس المال وتجنب المخاطر وزيادة الاحتياطات والمخصصات، وبما يفوق المتطلبات الرقابية المختلفة، الأمر الذي مكنها من مواجهة التقلبات السياسية والاقتصادية التي أثرت على المنطقة في الأعوام الماضية. وبالنظر الى نسبة السيولة لدى المصارف العربية، يمكن القول بأنها تفوق متطلبات لجنة بازل ومعايير المصارف المركزية بهامش مريح. عموماً، يمكن القول بأن المصارف العربية لا تزال تتمتع بمستويات سيولة آمنة ولا يوجد فعلياً مشكلة سيولة لديها على الرغم من تراجع معدل نمو الودائع في بعض الدول مع استمرار نمو الائتمان. ففي الدول العربية النفطية، ألقى تراجع أسعار النفط بظلاله على مستويات السيولة من خلال تراجع الودائع ومنها الحكومية لدى المصارف بشكل ملموس، ولكن المصارف أثبتت قدرتها العالية على التكيف مع هذا التراجع نظراً لكونها تحتفظ بمستويات سيولة مريحة. أما في الدول العربية غير النفطية، مثل الأردن، فتتبع البنوك سياسات متحفظة في الإقراض وبالتالي تعمل على الحفاظ على نسبة الائتمان/الودائع عند مستويات منخفضة نسبياً، كذلك، من المتوقع أن يؤدي ارتفاع أسعار الفائدة في السوق المصرفية الى تشجيع جذب المزيد من الودائع، وبالتالي تعزيز مستويات السيولة المصرفية. ومع تراجع تدفق رؤوس الأموال الى الدول الناشئة بفعل ارتفاع أسعار الفائدة الأمريكية، من الممكن أن تواجه بعض الدول انخفاضاً في السيولة في جهازها المصرفي وتحديداً في الدول التي تعتمد على مصادر الأموال الخارجية لتقديم الائتمان، أي المصارف التي تفوق لديها نسبة الائتمان/الودائع مستوى ١٠٠ في المئة. ولكن نجد بأن هذا التحدي لا يلقى بظلاله على الدول العربية، حيث أن ودائع القطاعين العام والخاص هي المصدر الرئيس للأموال ومعظم المصارف في المنطقة لا تعتمد على التمويل الخارجي، كما أن تعليمات البنوك المركزية العربية تحدد نسبة الائتمان/الودائع عند مستويات مقبولة.

### الأمن السيبراني أولوية

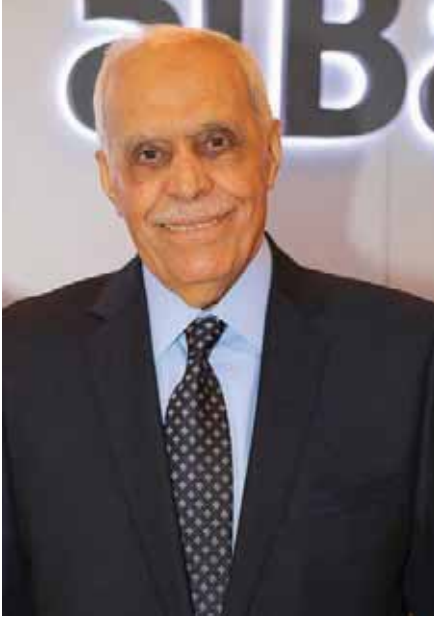
#### ■ ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية Cyber Attacks بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟

– مما لا شك فيه ان المخاطر الإلكترونية باتت تفرض تحدياً حقيقياً على المستوى العالمي بشكل لا يقتصر على صناعة أو دولة بعينها، وقد اصبح أمن المعلومات (الأمن السيبراني) يحتل مركزاً متقدماً في سلم أولويات الدول والصناعات المختلفة، بما فيها الصناعة المصرفية لماله من تأثير مباشر على سلامة واستقرار بيئة الأعمال واستمرارية مختلف الأنشطة الاقتصادية التي غدت اليوم أكثر تشابكاً وتعقيداً من أي وقت مضى. ولعل اهم ما يميز هذه المخاطر هو طبيعتها الديناميكية وسرعة انتشارها وقدرتها الفائقة على الانتقال عبر الحدود والقطاعات.

ان مثل هذه التحديات تستوجب تضامناً من قبل القطاع المصرفي والقطاعات كافة الى جانب اصحاب العلاقة على مستوى الدول والكيانات المختلفة

## رَسَخ مكانته في الكوكبة الأمامية للبنوك الأردنية

## موسى شحادة (الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك الإسلامي الأردني - الأردن):



## واجب المصارف دعم دولها وحكوماتها من منطلق الواجب الوطني

قام البنك الإسلامي الأردني للتمويل والإستثمار عام ٢٠١٠ بتغيير شعاره وإطلاق هويته المؤسسية الجديدة في إطار انضمامه لبقية البنوك التابعة لمجموعة البركة المصرفية، ويقدم البنك خدماته المصرفية و الإستثمارية والتمويلية من خلال ١٠٤ فروع ومكاتب منتشرة في جميع أنحاء المملكة الأردنية، كما ويقدم خدمات الصراف الآلي والتي يبلغ عددها في الفروع والمرافق العامة في جميع أنحاء الأردن أكثر من ٢٢٩ جهازاً ويعمل في البنك حوالي ٢٣٣٥ موظفاً وموظفة يتصفون بالخبرة والدراية الكافية لتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية، واستطاع ان ينمو نمواً متواصلاً وسريعاً وان يرسخ مكانته في الكوكبة الأمامية للبنوك الأردنية، متبنياً رؤية مختلفة عن الرؤى التقليدية لوظيفة المال مع الإلتزام بترسيخ قيم النهج الإسلامي بالتعامل مع الجميع وفق أحكام الشريعة الإسلامية ولمصلحة المجتمع العامة.

رئيسه التنفيذي ومديره العام المصرفي العريق والشخصية المصرفية البارزة والمرموقة في عالم المصارف العربي والإسلامي موسى شحادة ذكر بمشكلة المديونية المرتفعة، كما اشار إلى انخفاض سيولة البنوك المحلية بسبب تحويل الحكومة لودائعها من البنوك الى البنك المركزي، ورأى ان قطاع المصارف الأردني من القطاعات القوية في الدول العربية وان من واجب المصارف دعم دولها وحكوماتها من منطلق الواجب الوطني، مسجلاً تحقيق نجاح كبير في مجال تعزيز الضوابط الأمنية داخل البنك، مؤكداً توجهاته الدائمة لتطوير التمويلات المرتبطة بمشاريع الطاقة الشمسية. ما الذي قاله شحادة أيضاً عن جملة أمور:

## مديونية مرتفعة



هل ترون ان هناك مشكلة في السيولة داخل أسواق المنطقة وما تأثيرها على الوضع ككل؟

- تعاني أسواق المنطقة مشكلة نقص السيولة ويعود ذلك الى ان معظم الدول العربية دخلت في إستثمارات تزيد على احتياجاتها وأخرى قامت بتوزيع السيولة بطريقة خاطئة، وهذا ما ولد مشكلة تحتاج الى إهتمام أكبر من الجهات الرقابية العاملة في البنوك المركزية.

أما بالنسبة للسوق الأردنية فتعاني من مشكلة المديونية المرتفعة، الى جانب انخفاض نمو الودائع لدى البنوك بسبب تحويل الحكومة الأردنية للودائع الحكومية من القطاع المصرفي الى البنك المركزي للاستفادة منها باعتبارها أموالاً خاصة للدولة ومن غير الجائز إيداعها في المصارف.

## دعم الدول والحكومات واجب

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

- يعدّ قطاع المصارف في الأردن وفي الدول العربية من أقوى القطاعات الإقتصادية العربية ومن أكثرها تحقيقاً للعوائد، وبالتالي فإن دعم المصارف للدول والحكومات أساسي وواجب وطني وعلى كل بنك داخل دولته ان يساهم في دعم المشاريع الرسمية ضمن ضوابط تضعها الحكومات على المصاريف والنفقات وعمليات

توجهاتنا دائمة لتطوير  
التمويلات المرتبطة  
بالطاقة الشمسية

الاستدانة ليكون التمويل لمشاريع تتعلق بالتنمية، وان تكون الاستدانة من اجل الإستثمار.

## «لم تتعرض لأي اعتداء»

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

- نحاول بصورة مستمرة تعزيز الضوابط الأمنية في المصرف، بما يضمن عدم حصول أي إختراقات، وحتى الآن حققنا نجاحاً في هذا المجال بحكم الإجراءات المعتمدة وعمليات التحوط، مع الإشارة الى ان البنك الإسلامي الأردني وحتى الساعة لم يتعرض لأي إعتداء إلكتروني والحمد لله.

## محطة إنتاج الطاقة الشمسية

ما هي آخر المستجدات، وما هي الخدمات التي تقدمونها لعملائكم؟

- يقدم مصرفنا حلولاً مالية تمويلية

واستشارية لتمكين المواطنين من الحصول على احتياجاتهم بتوفير تمويل لمشاريع ومنتجات صديقة للبيئة ومناسبة وبكلفة اقل، منها تمويل السيارات الهجينة والتي تعمل بالكهرباء واطلاق منتج شمسنال لتمويل انظمة الطاقة المتجددة للأفراد والشركات لتركيب انظمة الطاقة المتجددة، كما نفذ مصرفنا تمويلات لمشاريع توليد الطاقة الكهربائية باستخدام الخلايا بصيغة التمويل الاسلامي (عقد الاستصناع) وفق احكام ومبادئ الشريعة الاسلامية، بالإضافة الى توقيع مصرفنا اتفاقيات لدعم مشاريع الطاقة المتجددة مع صندوق الطاقة المتجددة وترشيد الطاقة والشركة الاردنية لضمان القروض لكفالة مخاطر تمويلات الطاقة المتجددة للأفراد وللمؤسسات الحكومية وللمنشآت الصغيرة والمتوسطة والكبرى. ويضاف الى ذلك ان مصرفنا قام بإنشاء محطة خاصة به لإنتاج الطاقة الشمسية والتي تغطي ١٠٠٪ من استهلاك ٢٨ فرعاً ومكتباً بالإضافة الى مباني الإدارة العامة.

## كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٨؟

- لقد حققنا نتائج جيدة على مستوى الربحية وغيرها وهي مشابهة تقريبا للنتائج المحققة العام الماضي، بالرغم من الاضطرابات السياسية والاقتصادية المحيطة بالمنطقة والتي ألفت بظلالها على مختلف القطاعات التجارية والاقتصادية في الأردن، ونسعى للاستمرار بتطبيق استراتيجية مصرفنا لمواجهة مختلف التحديات وتحقيق أفضل النتائج. ■



# الريادة في العمل المصرفي الإسلامي

## ويستمر العطاء بتحقيق المزيد من الانجازات

استطاع البنك الإسلامي الأردني، ان يضع تجربة الأردن على خريطة العمل المصرفي الإسلامي بمساهمته في تثبيت دعائم الصيرفة الإسلامية في الأردن ودعم الاقتصاد الوطني منذ عام ١٩٧٨، وحقق موقعاً ريادياً في عالم الأعمال والصيرفة الإسلامية، متخطياً مختلف التحديات، وحظيت تجربته باهتمام كل من يعنى بالمؤسسات الرائدة التي حققت نجاحات وساهمت في خدمة المجتمع والاقتصاد في بلدانها على مستوى العالمين العربي والإسلامي متوجاً مسيرته بجوائز عالمية متعددة ولأكثر من مرة.



البنك الإسلامي الأردني

عضو مجموعة البركة المصرفية

## هيثم سميح البطيخي (البنك الاردني الكويتي JORDAN KUWAIT BANK):

### مطمئن الى نسبي كفاية رأس المال والسيولة لدى البنوك المحلية



يخضع البنك الاردني الكويتي JORDAN KUWAIT BANK كمؤسسة مصرفية للقوانين والأنظمة والتعليمات ويتقيد بها، ويتطلع البنك دوماً الى تحقيق الأفضل، وللغاية يبحث عن فرص ومنتجات مبتكرة لتنمية أعماله، من دون ان يغفل دوره في خدمة المجتمع الأردني في ظل التحديات الإقليمية والمحلية. وهو المعروف عنه اهتمامه بفئة الشباب و الصحة والبيئة.

السيد هيثم سميح البطيخي هو تنفيذي في البنك الأردني الكويتي بوظيفة رئيس منتجات التجزئة والبنكية الخاصة بالإضافة الى كونه رئيس مجلس ادارة ثلاث شركات تابعة للبنك الأردني الكويتي ونائب رئيس مجلس إدارة شركة الشرق الأوسط لخدمات الدفع (MEPS). كان للسيد هيثم وقفة مطولة مع «الديان الاقتصادية» تناول فيها تحديات القطاع المصرفي الأردني المتمثلة في المشكلات الجيوسياسية التي تعانها دول الجوار، ضوابط البنك المركزي، الإلتزام بمعايير الإمتثال والحوكمة وغيرها، وكشف عن خطة طوارئ يعتمدها البنك للتعامل مع أي اختراق إلكتروني أو اعتداء يمكن ان يحصل على بياناته وقاعدة معلوماته، مشيراً الى استثماره في البنية التحتية بما يمكنه من تقديم خدمات لشركات التكنولوجيا المالية ودعمها للتوسع والإزدهار، معتبراً أن العملة الإلكترونية لا توحى بالثبات أو الإستثمار، مبدياً اطمئنانه الى نسبي كفاية رأس المال والسيولة لدى البنوك المحلية، لافتاً الى ان تعليمات الجهات الرقابية بخصوص الإمتثال ضاعفت كلفة هذه البنوك في ظل غياب النمو الإقتصادي، داعياً إياها الى تأدية دور فعال في مجال المسؤولية المجتمعية، منظرراً الى نشاط شركتي «إجارة» و«سند كابيتال».

## تطبيق معايير محاسبية دولية وتعليمات رقابية حديثة في مجالات الرقابة والامتثال ضاعفت كلفة الأعمال البنكية في ظل غياب النمو الإقتصادي

للبنوك في حال دققنا بالمخصصات المطلوبة لهذه الحسابات والمتطلبات غير المباشرة المتعلقة بتدريب الكوادر للتعامل مع هذه المعايير الجديدة او تطبيق البرامج المطلوبة لآلية الانظمة المفروضة.

### مخصصات للإلتزام بالمعايير

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي الاردني وفي المنطقة خلال العام ٢٠١٨؟

– واجه القطاع المصرفي في الاردن والمنطقة صعوبات جمة اذ عانت دول المنطقة والاردن تحديات كبرى تتعلق خصوصاً بالمشكلات الجيوسياسية. ولطالما كان العمق التجاري التاريخي للاردن الاسواق السورية والعراقية وقد ترك اغلاق الحدود في ما بينها لفترة طويلة خلال الاعوام السابقة اثره السلبي الاكيد على الحركة الاقتصادية في الاردن، كما تأثرت عمان سلباً بأعداد السياحة العلاجية من الظروف الصعبة في ليبيا والمأساوية في اليمن. اما بالنسبة الى القطاع المصرفي فهو مرآة الإقتصاد المحلي، والحجم الأكبر من إيرادات البنوك وتعاملاتها اليومية منبثقة من الاعمال داخل الاردن، وذلك بموجب ضوابط البنك المركزي الرقابية المحددة من التعامل الاجنبي او التمويل لشركات خارج الاردن، الا عن طريق فروعنا في الخارج.

على صعيد آخر فإن نسبة النمو الاقتصادي بالطبع متواضعة جدا والبطالة على مستوى الأردن عالية جدا، وثمة ارقام شبه رسمية تقيد بأن نسبة البطالة في فئة الشباب هي حوالي ٣٠ بالمئة، في وقت يؤشر تصنيف الفئات العمرية في الاردن الى ان نسبة حوالي ٧٠ في المئة من الشعب الاردني هي تحت سن الـ ٣٥، بمعنى ان نسبة البطالة مقلقة وتخلق تحديات اقتصادية واجتماعية كبرى. الجدير بالذكر ايضا ان مشكلات دول الجوار مشابهة لما تعانها الاردن حالياً، كما ان من اهم تحديات القطاع المصرفي في العام ٢٠١٨ والاعوام السابقة والتي ستكون ضمن قائمة الأولويات هي القرصنة الإلكترونية والاعتداءات التي نسمع عنها في مجال سرقة بيانات افراد دفعت الى صدور قوانين على المستوى الاوروبي لحماية البيانات الشخصية، وقد اكبنا هذه القوانين عبر فرعنا في قبرص للإلتزام بهذه التعليمات ومثل معظم التعليمات الرقابية والتي تصدر، والتي تكون دوماً من السباقين في التطبيق وتعلق مثلاً بالامتثال والحوكمة والمعايير المحاسبية الجديدة التي صدرت في العام ٢٠١٨، وهي معايير دقيقة في طريقة النظر وتحليل المخاطر الاستثمارية والائتمانية والتعامل بها والتحوط للمخاطر، وهي كلفة

### خطة طوارئ للتعامل مع الإختراقات

■ ما رأيكم بتوجه البنوك نحو التحول الى بنوك رقمية / الكترونية ، الا يزيد ذلك من مخاطر التعرض للاعتداءات الإلكترونية؟

– لا شك في ان القنوات المتاحة حالياً لتقديم الخدمة المصرفية مطلوبة، لا سيما من قِبل الفئات الشبابية كما ان قنوات التواصل الاجتماعي اصبحت جزءاً لا يتجزأ من الحياة اليومية، ولا شك يوجد مخاطر بذلك ، بحيث يوجد امكانية سرقة البيانات الشخصية الخاصة ، لكن في المقابل ثمة استثمار ضخم ويخصص لمحاربة الاعتداءات الإلكترونية حماية للأنظمة والبيانات من أي إختراقات، ونحن في البنك لدينا دائرة مختصة تتعامل بأمن المعلومات ونتابعها بشكل مستمر ونتعاون مع شركات محلية واجنبية تتولى فحص ادوات الحماية المستخدمة، كما ونعتمد خطة طوارئ للتعامل مع اي اختراق محتمل، كما وان البنك المركزي يتابع هذا الموضوع ويوليها اقصى اهتماماته.

### ■ ألا تعتقدون بأن التوجه نحو الآلية الروبوتيزم يفاقم مشكلة البطالة؟

– ان موضوع استخدام التطبيقات الذكية ومنها الروبوتيزم والذكاء الاصطناعي مهم وسيؤثر على الوظائف وطبيعتها، لكن لن يتم الاستغناء عن الانسان. قد يكون الروبوتيزم في جوانب معينة أدق من الانسان وانجح، وقد تم خلق وظائف جديدة للتعامل مع هذا التطور التكنولوجي.

### سباقون الى تطبيق التكنولوجيا المالية Fintech

■ كيف تنظرون الى التكنولوجيا المالية وما مدى اعتمادكم عليها؟

– حالياً يوجد تخصصات حديثة محل اهتمام البنوك للتعامل مع التطور التكنولوجي والكه الهائل من المعلومات المتوفرة على بيئات الكترونية، اذا نظرنا الى القطاع المصرفي والموظفين على مدى ١٥ عاما والى الشهادات العلمية

الأقساط .. فالدخل المتاح لهذا الفرد يتقلص وكذلك قدرته على الانفاق وهذا ما يرتب عليه تراكمات في المدفوعات، بالإضافة الى ان القانون الضريبي الجديد سيزيد من هذا العبء، حتى ان شرائح غير مشمولة به ستتأثر وسيكون لذلك اثره المباشر على الاقتصاد خصوصا ان الحكومة تواجه تحديات كبيرة في قدرتها على زيادة الانفاق على مشاريع البنية التحتية او تلك التي بإمكانها توليد فرص

عمل جديدة. وانا نظرنا الى القطاع المصرفي والوضع الاقتصادي الاردني نجد ان الوضع افضل بكثير من غيره. فخلال الازمة المالية العالمية في العام ٢٠٠٨ عانى الكثير من الدول كسادا اقتصاديا ونموا سلبيا، بينما استطاع الأردن المحافظة على نسبة نمو متواضعة. على صعيد آخر فإن صدور التعليمات والبنود المتعلقة بالمعايير المحاسبية او مقررات بازل ٣ وتطبيقها، او حتى تعليمات الجهات الرقابية بخصوص الامتثال ضاعفت كلفة البنوك، واذنا نظرنا الى معظم البنوك الاردنية والاقليمية نجد ان نفقاتها تزداد لمواكبة المتطلبات في ظل عدم وجود نمو اقتصادي.

## دور في مجال المسؤولية الاجتماعية

■ هل انتم راضون عن نتائجكم في البنك لعام ٢٠١٨؟

– راضون بنتائجنا تبعا للظروف التي نعيشها حاليا، الا اننا نتطلع لتحقيق الأفضل، والتحديات الحاصلة تجعلنا جميعا في القطاع نبحث عن آليات وفرص ومنتجات جديدة لتنمية الاعمال. كما ان التحديات الاقليمية والمحلية المتعلقة بمسألة البطالة والاقتصاد ككل تحتم علينا تأدية دور فعال في مجال خدمة المجتمع. ثمة ٢٤ مصرفا في الاردن والقطاع المصرفي الاردني له تأثيره الايجابي على الحركة الاقتصادية، والمطلوب من الاخير تأدية دور فعال في مجال المسؤولية الاجتماعية وهذا ما نقوم به في البنك بتكيزنا على فئة الشباب وتدريبها، الى جانب التركيز على الجانب الطبي العلاجي الذي نسهم به بفعالية.

■ كم تخصصون سنويا لمساهمتكم في المسؤولية الاجتماعية؟

– انها ليست نسبة ثابتة، غير ان اداء البنك في هذا المجال يتضاعف سنويا. وقد عملنا على تطوير برامجنا وشراكتنا مع المجتمع المحلي لتنفيذ سياساتنا في تعزيز التنمية الشاملة واستدامتها، فقد استمر البنك بإيلاء رعاية خاصة لتلك البرامج، من خلال مبادرات جديدة، تترجم رؤيته ورسالته في مجال المسؤولية الاجتماعية، والتي أثمرت عن نتائج ملفتة على جميع المستويات، وبكل المقاييس.

■ هل لديكم صناديق استثمارية من خلال شركة سند كابيتال، وما هي طبيعة عمل شركة إجارة؟

– تأسست شركة إجارة للتأجير التمويلي في عام ٢٠١١، كشركة مستقلة ومملوكة بالكامل من قبل البنك الأردني الكويتي وذلك استكمالاً لمهمة البنك نحو تقديم حلول مالية مبتكرة للعملاء من الأفراد والشركات، تقدم شركة إجارة خدمة التأجير التمويلي للأصول الثابتة فقط، حصلت الشركة في عام ٢٠١٥ على جائزة أفضل شركة تأجير تمويلي في الأردن لعام ٢٠١٥، كما حصلت في عام ٢٠١٦ على جائزة الملك عبدالله للتميز للقطاع الخاص – الدورة الثامنة. كما أنها أول كانت أول شركة تأجير تمويلي تحصل على فتوى شرعية من دائرة الإفتاء العام بتوافق عقودها مع الشريعة الإسلامية.

اما «سند كابيتال» فهي شركة إدارية استثمارية حديثة نسبياً متخصصة بالاستثمار والاستشارات المالية وتقدم الخدمات المالية والاستشارية على نطاق واسع كإصدارات الأسهم والإسناد والصكوك الإسلامية وتسويقها، وتقديم الإستشارات المالية للشركات والمجموعات العائلية، بالإضافة إلى التوسط في عمليات بيع أو شراء الشركات وعمليات الإندماج وتنظيم الفرص الإستثمارية وتسويقها وغيرها من الخدمات المالية والإستشارية. ■

## استثمارنا في البنية التحتية أتاح لنا تقديم خدمات لشركات التكنولوجيا المالية Fintech

والخبرات التي في حوزتهم، نجد ان ٩٥ في المئة من الموظفين هم خريجو محاسبة او اقتصاد وغيره من الاختصاصات القريبة. لكن حاليا مع هندسة وتفعيل التطور التكنولوجي الذي طال البنوك العالمية على صعيد تحليل المعلومات والبيانات اصبح ذو الاختصاص بهذه المجالات محل استقطاب، لذا يجب الاهتمام بالتوجه نحو هذه الاختصاصات وان يعمل على التعديل والابتكار في طبيعة التدريب

والشهادات العلمية. يوجد حاليا مواضيع جديدة بتخصصات حديثة نتيجة هذا التطور الذي نلمسه. موضوع «الفنتك» فهو ليس بجديد ولكن يوجد تطور ونمو سريع في هذا المجال، انا شخصيا نائب رئيس مجلس ادارة لشركة اسمها شركة الشرق الاوسط لخدمات الدفع وهي شركة مدفوعات ودفع بدأت اعمالها وفق النظام التقليدي لبطاقات الدفع عن طريق شركات عالمية، لكن التطور الحاصل دفع الشركة للبحث عن آليات تتضمن بطاقات افتراضية ودفعاً افتراضياً والتحويل عن طريق أنظمة مختلفة ومحافظ الكترونية. اما نحن في البنك الاردني الكويتي فقد ارتأينا الاستثمار في بنية البنك التحتية، بحيث نستطيع تقديم خدمات لشركات التكنولوجيا المالية. لا نريد منافسة هذه الشركات انما دعمها واعطاءها المساحة اللازمة للتوسع والازدهار. لقد استثمرنا ببنية تحتية خاصة بالتكنولوجيا وثمة حاليا خمس شركات مرخصة من البنك المركزي، وقّعت اربع شركات منها مع البنك الاردني الكويتي لتولي تسوية حساباتها وتحويلات وغيرها من الامور. فمن الدوائر الحديثة لدينا في البنك Alternative Delivery Channels وهي تمثل كافة القنوات التي تقدم فيها الخدمة المصرفية باستثناء الفروع، أما التكنولوجيا المتاحة لدينا حاليا فهي الاكثر تطورا وهي متنوعة وقد كنا السباقين الى تطبيقها.

## حكمة الجهات الرقابية

■ ما رأيكم بالعملة الافتراضية البيبتكوين؟

– انا شخصيا غير مؤمن في نجاحها الحالي كعملة. في الاردن ثمة حظر من الجهات الرقابية بعدم التعامل بعملة البيبتكوين ولا يجوز لأي عميل عن طريق اي بنك اردني شراؤها او المتاجرة بها. من ركائز أي عملة الاستقرار، انها عملة لا توحى بالثبات او الاستثمار.

■ في ما خص الوضع المالي في الأردن هل ترون ان هناك مشكلة سيولة في القطاع المصرفي؟

– مطمئنون الى نسبة كفاية رأس المال ونسب السيولة في القطاع المصرفي الاردني، وذلك بحسب تعليمات البنك المركزي المتحفظ والمتفوق في تطبيق المعايير العالمية. فمثلا نسبة كفاية رأس المال المطلوبة حسب تعليمات بازل ٣ في الولايات المتحدة او اليابان، وكندا ودول اوربا ١٠٪ هي اقل بكثير من تلك المطلوبة من قبل البنك المركزي الاردني والبالغة ١٤٪. اما في ما يتعلق بنسب السيولة فإنه بحسب المعايير الجديدة هناك مساحة وقدرة، وفي بعض الأحيان حاجة الى التحسين والتدعيم، بعض الامور على الهامش تحتاج للتدعيم لكنني لا ارى مشكلة حقيقية في القطاع في ما يتعلق بالسيولة. مع الإشارة الى ان الدينار الاردني مرتبط بالدولار ونسبة الفائدة التي شهدنا ارتفاعها على الدولار انعكست على فائدة الدينار، الأمر الذي يؤثر على شهية الاقراض للكلفة العالية.

## زيادة النفقات

■ ما تعليقكم على ارتفاع الفوائد؟

– لقد شهدنا خلال عامي ٢٠١٧ و ٢٠١٨ رفعا للفوائد من قبل البنك الفدرالي الاميركي، واكبه رفع من قبل البنك المركزي الاردني، هذه الزيادة كنسبة لها تأثير مباشر على كافة المقترضين كأفراد او شركات، وبالتالي فان عبء الدين على المواطن ارتفع، لقد تم بالمعدل زيادة الفوائد على المقترضين نتيجة هذه الزيادات بمعدل ١,٧٥٪ والذي بدوره يترجم زيادة على عبء دين المقترضين بـ ٢,٥٪ على

كمال البكري (مدير عام بنك القاهرة عمان CAIRO AMMAN BANK - الأردن):

## إمكان المصارف العربية مواجهة التحديات وتحقيق النمو في بلدانها بالإستمرار في تقديم الخدمات المتميزة والمناسبة لمختلف الشرائح ودعم المشاريع وزيادة فرص العمل



يحرص بنك القاهرة عمان على توظيف قاعدته الرأسمالية القوية وخبرته العريقة الممتدة على مدار ٥٨ عاماً للقيام بدور رائد ومتميز في خدمة الإقتصاد الوطني عبر تقديمه مجموعة شاملة ومتميزة من الخدمات والحلول المصرفية الناجحة التي تلبي الاحتياجات المتنوعة لعملائه. كما أضافت خدماته الرائدة بعداً جديداً للعديد من المشاريع في المجتمع، وذلك من خلال تمويل المشاريع التنموية. واعتبر مدير عام البنك كمال البكري أن أبرز الأدوار التي من الممكن أن يقوم بها قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو في بلدانها هو الإستمرار في تقديم الخدمات المتميزة والمناسبة لمختلف الشرائح ودعم المشاريع وزيادة فرص العمل للشباب والوصول إلى صناعات عربية رائدة. وفي ما يخص الإجراءات التي قام بها البنك لدرء خطر الإعتداءات الإلكترونية لفت إلى تطبيقه أنظمة حثيثة متنوعة للتعرف على محاولات الغش واختراق الأنظمة، مطبقاً بذلك تعليمات البنك المركزي بخصوص الأمن السيبراني، عارضاً لبرامج البنك التحفيزية لاستقطاب أكبر عدد من العملاء إضافة إلى بطاقات إئتمان جديدة تعد من الأفضل على مستوى العالم، وإعداداً بإطلاق علامة تجارية جديدة وهي بنك «لينك» خلال الربع الأول من ٢٠١٩، وتستهدف القطاع الشبابي ومستخدمي التكنولوجيا البنكية الحديثة.

## برامجنا تحفيزية لاستقطاب أكبر عدد من العملاء وبطاقاتنا الإئتمانية الأفضل على مستوى العالم

– لا أحد يستطيع إنكار صعوبة الوضع الاقتصادي في الدول العربية، فإن العديد من دول الجوار تعاني عجزاً في ميزانياتها، فدول الخليج العربي تعاني عجزاً في ميزانياتها بسبب انخفاض أسعار النفط عالمياً، كما بسبب بعض الحروب الإقليمية التي أثقلت على كاهل مصروفات ميزانياتها. أما بالنسبة للمملكة الأردنية الهاشمية، فالوضع الاقتصادي صعب، وخاصة في ظل إغلاق الحدود المجاورة في وجه الصادرات الأردنية، فالعراق وسوريا شكلتا أكبر الوجهات التصديرية للمنتجات الأردنية منذ مطلع التسعينات وحتى العام ٢٠١١، حيث شكلت الصادرات للعراق وسوريا في تلك الفترة ٧٨ في المئة من إجمالي الصادرات الوطنية. أتى هذا تزامناً مع أعباء اللجوء السوري، حيث وصل عدد إخواننا السوريين إلى ما يقارب ٦٧٤ ألف مقيم داخل المملكة وتلتزم الحكومة بتوفير جميع مقومات الحياة الكريمة لهم، بالرغم من تقصير المجتمع الدولي بتقاسم أعباء اللجوء السوري مع المملكة.

بغض النظر عما قمت بذكره سابقاً، وتزامناً مع وصول الحكومة الأردنية إلى إتفاق مع الجانب السوري حول إعادة حركة التصدير والإستيراد بين البلدين إلى سابق حالها ولو كانت الحركة التجارية أضعف مما كانت عليه في الأعوام السابقة، فإننا كأردنيين ننظر دائماً إلى الجانب المشرق ونرى أن الأردن بلد يمتلك الكثير من الخبرات، سواء كانت على الصعيد البشري أو على الصعيد العلمي لتقديمها لخدمة المجتمع العربي. نرى أن أبرز الأدوار التي من الممكن أن يقوم بها قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو في البلدان العربية هو الإستمرار بتقديم الخدمات المتميزة والمناسبة لمختلف شرائح المجتمعات العربية، كما قيام القطاع المصرفي بالتنسيق مع الحكومات بدعم قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة عن طريق تقديم تسهيلات للراغبين في إنشاء تلك المشاريع، بغية زيادة عدد فرص العمل للشباب والوصول إلى صناعات عربية رائدة من الممكن تصديرها للدول الغربية في شتى القطاعات.

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

– لا نرى مشكلات خاصة بالسيولة في الأسواق، لكننا نلاحظ أن حدة التنافس والتزام بين البنوك ووزارة المالية والبنك المركزي على السيولة والتضارب الناتج عن إنشاء حساب الخزينة الموحد الذي قام بسحب جزء لا يستهان به من سيولة السوق عن طريق إيداع كل الإيرادات المتأتية من نشاطات الدوائر الحكومية في هذا الحساب، ما كان من شأنه رفع أسعار الفائدة، بالتالي رفع كلف الأموال الخاصة بالبنوك، الأمر الذي إنعكس سلباً على هامش ربحية البنوك كما على المقترضين.

### حرص المركزي الأردني على تنمية القطاع

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

– يعد القطاع المصرفي الأردني من القطاعات الرائدة في مواكبة تطورات التكنولوجيا والاتصالات، فقد بدأت البنوك الأردنية بتسهيل الإجراءات المتعلقة بخدمة العملاء عن طريق إصدار تطبيقات يتمكن من خلالها العملاء من استخدام معظم المزايا التي من الممكن استخدامها في فروع البنوك الإعتيادية، حيث أصبح من الممكن للعملاء إجراء حوالات مالية لحسابات أخرى عبر التطبيقات كما مكنتهم هذه التطبيقات من القيام بتسديد إلتزاماتهم الحكومية كدفع الفواتير وتسديد إلتزاماتهم للجهات الحكومية عن طريق هذه التطبيقات من خلال ربط هذه التطبيقات بنظام إي-فواتيركم (efawateer.com)، الأمر الذي من شأنه تعزيز دور الحكومة بدعم مواكبة القطاع المصرفي لتطور قطاع التكنولوجيا والاتصالات، كما من شأنه تعزيز دور القطاع المصرفي في المساهمة ببناء الحكومة الإلكترونية.

والجدير ذكره تأثير تقنية البلوك تشين (Blockchain Technology) على القطاع المصرفي العالمي، والتي أحدثت العديد من التغيرات في سوق الحوالات المالية وصناعة الخدمات المصرفية، حيث تتمتع هذه التقنية بمستويات حماية عالية، فضلاً عن سرعتها في تحويل البيانات والأموال بضمان عالٍ للشفافية والدقة بالنظر لما تحتفظ به من سجل متواصل للعمليات التي تتم من خلال جميع الأطراف المخولة داخل المنظومة. علماً بأنه في ظل حاجة المصارف الملحة للتحول من الأنظمة التقليدية إلى أنظمة متصلة دوماً عند إجراء المعاملات المالية والمصرفية، فإن قطاعات المصارف والتمويل والتأمين قد سجلت أعلى معدلات التبني للأنظمة التي تعمل بهذه التقنية.

وبالنسبة لبنك القاهرة عمان، فقد قام البنك بالتعاقد مع شركة سامسونغ العالمية، بغية تمكين عملاء البنك من استخدام حساباتهم بسهولة قصوى من خلال تمكينهم من تسجيل الدخول لحساباتهم بتعريف بصمة العين في حال كانوا من مالكي أجهزة الشركة، ما من شأنه أن يتيح للعملاء سهولة الإطلاع على إحدائيات حساباتهم بأمان لا متناهٍ. علماً بأن قيام بنك القاهرة بإصدار هذه الخدمة يأتي تماشياً مع توجهات البنك المركزي الخاصة بتعزيز سياسة الإشتغال المالي في المجتمع الأردني.

من ناحية أخرى، فإن البنك المركزي الأردني حريص كل الحرص على تنمية ما يخص القطاع المصرفي من تطور قطاع تكنولوجيا المعلومات بشرط التزام البنوك بجميع التعليمات الدولية حفاظاً على مصلحة البنوك وعملائها.

### خبرات أردنية

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

تابع حوار كمال البكري ص ١١٢



بنك القاهرة عمّان  
CairoAmmanBank

# معاً ننمو



إبداع | شفافية | ازدهار | التزام | نمو

الاستحواذ على الأعمال المصرفية لبنك أبوظبي الوطني في الأردن  
ارتفاع إجمالي موجودات البنك إلى ١,٦ مليار دينار بنمو نسبته ١٤ في المئة بعد اتمام الصفقة

**نديم قبوات (مدير عام بنك سوسيته جنرال الأردن - SGBJ):**

## توجه البنوك نحو العمل المصرفي الشامل مرده التغيرات الاقتصادية والمصرفية وارتفاع حدة المنافسة والثورة التكنولوجية



أثمرت الجهود التي بذلها بنك سوسيته جنرال الأردن SGBJ في العام الماضي عن تطوير حزمة جديدة من المنتجات المبتكرة أبرزها حسابات خاصة بالمهنيين «مكاسب للمهنيين» والتي تؤهلهم للحصول على مجموعة من المنتجات والخدمات المجانية والعديد من الامتيازات بالإضافة الى بطاقات الائتمان الخاصة بالشركات والحسابات الموجهة لكبار العملاء، ومنتجات التأمين التي سيتم تسويقها قريباً.

ولعل أهم الإنجازات التي حققها البنك وفقاً لمديره العام نديم قبوات هو الاستحواذ على الأعمال المصرفية لبنك أبوظبي الوطني في الأردن، وأثر ذلك على النتائج المالية للبنك من حيث ارتفاع إجمالي الموجودات بنسبة ١٤ في المئة ليصل الى ١,٦ مليار دينار أردني، وإضافة حوالي ٣٣٠٠ عميل إلى قاعدة عملائه ونمو حجم ودائعه بنسبة ١٧ في المئة.

ويعزو قبوات توجه البنوك نحو مزوالة أنشطة غير تقليدية في إطار ما يعرف بالعمل المصرفي الشامل الى التغيرات الاقتصادية والمصرفية وارتفاع حدة المنافسة والثورة التكنولوجية، ويرى ان تحديث الجهاز المصرفي بهدف تحقيق عملية التحول الى نظام البنوك الشاملة يتطلب إطاراً تشريعياً وتنظيماً داعماً وتغييراً في

استراتيجيات البنوك بهدف التحول إلى استراتيجيات التنوع وتقليل المخاطر، بالإضافة إلى تطبيق أسس الحوكمة السليمة وتطوير الأسواق المالية، مؤكداً بان للمصارف دوراً بارزاً في مواجهة تحديات الأوضاع الاقتصادية وتحقيق النمو والتنمية المستدامة، وكذلك في مشاريع إعادة الإعمار، ومشييراً إلى تراجع أحجام السيولة في المنطقة نتيجة حالة عدم اليقين، ومنوهاً بما يقوم به البنك المركزي في جعل الأردن بيئة مناسبة لجذب الإستثمارات الخارجية، ورفد المصارف بإمكانيات التصدي لمحاولات الهجوم الإلكتروني بحرفية وتقنية، من خلال وضع الضوابط الأمنية والإجراءات والتدابير المناسبة وتطوير الآليات الكفوءة الفعالة لمواجهة التهديدات السيبرانية، كاشفاً عن الجهود المبذولة من قبل البنك لتحقيق منهج فعال وكفوء للحوكمة السيبرانية وفقاً لأفضل الممارسات العالمية، وعن تبني برامج توعوية لأعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية العليا والقيام بتدريب خاص ومكثف للعاملين في مجال أمن المعلومات والأمن السيبراني.

تفاصيل ما أفشى به قبوات في ما يلي:

وبرغم وجود عدد من البنوك العربية التي تمارس أنشطة مصرفية غير تقليدية عديدة، لازالت الأنشطة المصرفية التقليدية هي الغالبة على نشاط هذه البنوك، وهو ما يتطلب تحديث الجهاز المصرفي بهدف تحقيق عملية التحول إلى نظام البنوك الشاملة من خلال: توفير الإطار التشريعي والتنظيمي الداعم لمزوالة أعمال مصرفية أكثر شمولية، تحديث أعمال البنوك العربية وتغيير استراتيجياتها من خلال رفع كفاءة الموارد البشرية، تفعيل إدارة التسويق، إدارة المخاطر بشكل فعال... الخ، اعتماد نظام الحوكمة في البنوك لهدف ضمان التسيير الفعال والشفاف لأعمال البنوك، تطوير الأسواق المالية العربية لتمكين البنوك من مزوالة أنشطة محفظة الأوراق المالية ودعم تنامي أنشطة الصيرفة الاستثمارية.

### تطوير وتنمية الاقتصاد

■ نحن أمام واقع اقتصادي عربي صعب وتحديات غير مسبوقه، فما الدور الذي يمكن أن يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو؟

■ شهدت الساحة المصرفية العالمية في السنوات الأخيرة جملة من المستجدات والتطورات، وزيادة المنافسة في مجال تقديم الخدمات المالية والمصرفية المبتكرة، وتطبيق مقررات بازل، بالإضافة إلى الثورة في مجال تكنولوجيا الاعلام والاتصال، فهل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة إلى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

– نعم، فهناك العديد من التحديات التي نتجت عن التغيرات الاقتصادية والمصرفية وزيادة المنافسة والثورة التكنولوجية، وهو ما دفع البنوك لمزوالة أنشطة غير تقليدية في إطار ما يعرف بالعمل المصرفي الشامل، ومن خلال القيام بأعمال البنوك التجارية وبنوك الاستثمار والأعمال، والبنوك المتخصصة، وبذلك الجمع بين الأنشطة التقليدية المتمثلة في قبول الودائع ومنح الائتمان، والأنشطة غير التقليدية، كمزوالة أعمال وحدات الثقة، إنشاء صناديق الاستثمار، صيرفة التأمين، التأجير التمويلي، تقديم القروض المشتركة، تحديث أنظمة الدفع الإلكتروني وغيرها. وكل هذا بهدف التنويع وتعزيز الابتكار وتوفير الديناميكية اللازمة للتعامل مع المستجدات والمتغيرات، وهو ما يساهم في خفض مستويات المخاطر وزيادة العائد وتحقيق التكامل والاستدامة.

## المركزي الأردني يؤدي دوراً في جعل الأردن بيئة مناسبة لجذب الإستثمارات الخارجية ورفد المصارف بإمكانيات التصدي لمحاولات الهجوم الإلكتروني بحرفية وتقنية

الضوابط الأمنية والإجراءات والتدابير المناسبة وتطوير الآليات الكفوءة والفعالة لمواجهة التهديدات السيبرانية التي قد تعترضها، وتأمين الحماية اللازمة ضد محاولات الاختراق السيبراني للأنظمة والمعلومات وعمليات القرصنة الإلكترونية، بالإضافة إلى تعزيز منظومتها الأمنية للتأهب والاستجابة للحوادث والمخاطر الناشئة والمحتملة والتي تهدد بشكل أساسي أمن أنظمتها المعلوماتية وشبكة اتصالاتها، وتأكيد الإجراءات الأمنية الواجب اتباعها لحمايتها وحماية عملائها وبما يتماشى مع أفضل الممارسات المتبعة عالمياً بهذا الخصوص.

ويعمل بنك سوسيته جنرال- الأردن على اتخاذ كافة الإجراءات والتدابير اللازمة والمطلوبة لإدارة المخاطر السيبرانية وتنفيذ اختبارات الاختراق وتعزيز ضوابط حماية الأنظمة والبرمجيات والشبكات والأجهزة الشبكية والكشف والاستجابة لحوادث الأمن السيبراني الطارئة والتعافي منها، وصولاً لتحقيق منهج فعال وكفؤ للحوكمة السيبرانية وفقاً لأفضل الممارسات العالمية. كما تقوم سياسة البنك على تبني برامج توعوية لأعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية العليا والقيام بتدريب خاص ومكثف للعاملين في مجال أمن المعلومات والأمن السيبراني، بالإضافة إلى توعية عملائنا على تفادي مخاطر الاختراق السيبراني وضرورة اتباع الضوابط للحفاظ على بياناتهم المالية والمصرفية، وذلك بهدف غرس ثقافة الوعي الأمني الإلكتروني كمطلب أساسي من أي برنامج للدفاع ضد التهديدات الأمنية الإلكترونية وحماية الأصول الرقمية.

### الاستحواذ على «بنك أبوظبي الوطني في الأردن» أهم الإنجازات

■ ما هي أهم المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

- تم في عام ٢٠١٨ طرح بعض المنتجات الجديدة أبرزها حسابات خاصة بالمهنيين (مكاسب للمهنيين) تؤهلهم للحصول على مجموعة من المنتجات والخدمات المجانية والعديد من الامتيازات، كما تم طرح بطاقات الائتمان للشركات Corporate Credit Cards ويجري العمل أيضاً على اطلاق حسابات خاصة بكبار العملاء Select Account (VIP). كما قمنا بتطوير منتجات التأمين Bancassurance وسنبدأ بتسويقها عبر نوافذنا قريباً.

ولعل أهم الإنجازات المتحققة لعام ٢٠١٨ هو الاستحواذ على الأعمال المصرفية لبنك أبوظبي الوطني في الأردن، وقد تمت هذه العملية بنجاح وبكفاءة وبمستوى عالٍ من الابتكار. وبإتمام هذه الصفقة، تمكنا من تعزيز مكانتنا في القطاع المصرفي ومن تحقيق معدل نمو بنسبة ١٤ في المئة في اجمالي الموجودات ليصل إلى ١,٦ مليار دينار أردني ولنضيف بذلك إلى معدلات النمو المرتفعة التي تم تحقيقها خلال الأعوام الخمسة الماضية. كما نمت قاعدة العملاء بحوالي ٣٣٠٠ عميل. وارتفعت محفظة التسهيلات المباشرة العاملة بنسبة ١١ في المئة فيما نمت محفظة التسهيلات غير المباشرة بنسبة ٣٩ في المئة. كما نما أيضاً حجم الودائع بنسبة ١٧ في المئة ونمت كذلك الاستثمارات في سندات الخزينة وأسناد القروض الصادرة عن الشركات والمؤسسات المالية بنسبة ١٢ في المئة. كذلك، فقد ارتفع عدد فروع البنك نتيجة هذا الاستحواذ إلى ١٩ فرعاً من خلال اضافة فرعين، فيما تمت اضافة ٥ صرافات آلية إلى شبكة البنك ليصل إجمالي عددها إلى ٢٦ صرافاً آلياً. ■

- ان ما تشهده المنطقة من حال عدم استقرار سياسي وأمني واجتماعي قد وضع الاقتصاد العربي امام واقع صعب وتحديات غير مسبوقه، حيث ترتب على ذلك ارتفاع درجة المخاطر، وزيادة حال عدم اليقين في المنطقة، وانخفاض معدلات المشاركة الاقتصادية، لينعكس كل ذلك سلبياً على مسيرة التنمية واستدامتها في معظم دول المنطقة. من هنا فإن للمصارف العربية دوراً بارزاً في مواجهة هذه التحديات وتحقيق النمو والتنمية المستدامة، فعلى المصارف العربية بذل جهود كبيرة لتطوير الشمول المالي من خلال اتاحة المجال للأفراد وقطاع الأعمال للوصول للملائم للخدمات والمنتجات المالية المختلفة (عمليات الدفع، التوفير، الائتمان، التحويل المالي، التأمين) بتكلفة معقولة وبشكل يلبي احتياجاتهم ويساعدهم في تحسين مستوى معيشتهم بطريقة آمنة ومستدامة. فبإنتتاح المصارف على المجتمع بكل شرائحه، يساهم القطاع المصرفي في تطوير وتنمية الاقتصاد من خلال الخدمات المصرفية المتنوعة والشاملة وبرامج التمويل المدعومة التي يقدمها، بالإضافة إلى زيادة انتشار الخدمات المالية الرقمية وتعزيز الأمن والنزاهة لأنظمة الدفع.

كما تؤدي المصارف العربية دوراً مهماً في المساهمة بمشاريع إعادة الإعمار في الدول العربية كالدخول على سبيل المثال في شراكات مع القطاع العام من خلال انشاء كتلتات مصرفية ضخمة تتولى تمويل مشاريع البنية التحتية، أو في تمويل تلك القطاعات التي تؤدي إلى تعزيز التنمية البشرية والاجتماعية على نحو خاص، كإعادة بناء البنى التحتية والمدارس والمعاهد والمستشفيات، والاتصالات وغيرها.

■ هل ترون أن هناك مشكلة في السيولة في الأسواق وما تأثيرها على الوضع كلاً؟  
- هنالك تراجع في أحجام السيولة وهو ما يتماشى مع حالة عدم اليقين السائدة في المنطقة، وقد كان ذلك جلياً بالنسبة للقطاع المصرفي الأردني حيث تراجعت معدلات النمو في الودائع إلى ما دون ١ في المئة في العامين الماضيين مقابل ٨ في المئة و ١٠ في المئة في الفترة السابقة في عامي ٢٠١٥ و ٢٠١٤. وهو ما نتج عنه ارتفاع في أسعار الفوائد، ومن المعلوم بأن ارتفاع أسعار الفوائد تؤثر على مستويات الاستثمار والإقراض، مما يؤثر على معدلات النمو الاقتصادي.

### إجراءات لإدارة المخاطر السيبرانية

■ ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

- يعمل البنك المركزي الأردني باستمرار على مواكبة آخر التطورات في ما يخص أمن المعلومات والذي يعد أهم التحديات التي باتت تواجه الاستقرار المالي في دول العالم كافة نتيجة التطور الرقمي والتكنولوجي السريع، وقد أصدر في شهر شباط الماضي تعليمات خاصة بـ «التكيف مع المخاطر السيبرانية» لجميع البنوك والمؤسسات المالية وشركات المعلومات الائتمانية وشركات التمويل الأصغر الخاضعة لإشرافه ورقابته، لما في ذلك من أهمية في جعل الأردن بيئة مناسبة لجذب الاستثمارات الخارجية، ودور ذلك في دفع عجلة التنمية الاقتصادية وتحقيق الاستقرار والانفتاح الاقتصادي في ضوء الثورة الحاصلة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

وتهدف التعليمات الى تعزيز قدرات الأجهزة المالية والمصرفية على التصدي لمحاولات الهجوم الإلكتروني بحرفية وتقنية من خلال وضع

د. محمد ابو حمور (رئيس مجلس إدارة بنك صفوة الإسلامي SAFWA ISLAMIC BANK - الاردن):

## الشراكة بين القطاعين الخاص والعام تحفز النمو وتحسن مستوى معيشة المواطنين



يسعى بنك صفوة الإسلامي SAFWA ISLAMIC BANK الى تطبيق قيم النُوع والحدائثة ليكون بنكاً رائداً يعكس قيم العدالة والشفافية ضمن جميع ما يقوم به من أنشطة، ويقدم منظومة من الحلول البنكية المتوافقة مع ضوابط الشريعة الإسلامية بصيغة عصرية، كما يوفر حلولاً مصرفية تمويلية للشركات والمؤسسات الكبيرة والمتوسطة الحجم.

رئيس مجلس ادارة البنك الدكتور محمد أبو حمور نوّه بالقطاعات المصرفية العربية في تصديها للتحديات والأزمات، وأشار الى ان القطاع المصرفي الأردني حقق زيادة في أرباحه بنسبة ١٠ في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٧، ملاحظاً تراجع حركة التجارة البنينة بين الدول العربية، منادياً بالشراكة بين القطاعين العام والخاص تحفيزاً للنمو وتحسين مستوى معيشة المواطنين، متوقفاً حلول الوسائل الرقمية والاقتصاد المعرفي والأتمتة بنسبة ٩٣ في المئة مكان العمالة الوافدة في الإمارات العربية المتحدة سنة ٢٠٥٠، لافتاً الى عملية توسع للبنك بافتتاحه ثمانية فروع جديدة.

وعجزاً مالياً، وهنا يأتي دور القطاع الخاص بالتعاون مع الحكومات في تحفيز النمو الإقتصادي وتحسين مستوى معيشة المواطنين، الى جانب تقليص معدلات البطالة بما يرفع مستوى الإزدهار في عالمنا العربي.

■ تحويل التحديات الى فرص في ظل التطورات التكنولوجية المتسارعة، الى أي مدى يواكب بنك صفوة الإسلامي هذا التطور؟

- من المذهل حدوث أربع ثورات صناعية في تاريخ العالم كان آخرها الحاسوب والإنترنت، لذا يعد التطور التكنولوجي من القضايا الحيوية ما يفرض علينا مستقبلاً التعامل مع الأوضاع بطريقة مختلفة كي نتمكن من مواكبة المستجدات التكنولوجية والتقنية.

■ برأيكم هل من سلبيات لهذا التطور التكنولوجي؟

- سيؤثر على موضوع العمالة فمع سنة ٢٠٥٠، فإن ٩٣ في المئة من الفرص المتاحة للعمالة الوافدة في دولة الإمارات العربية المتحدة يمكن استبدالها بالوسائل الرقمية والأتمتة وبالتالي لا بدّ من الأخذ بالإعتبار أهمية استخدام أنظمة الحماية والتسلح بالبرامج التي تجنبنا التعرض لهجمات إلكترونية وتحويل التحديات الى فرص واعدة.

### تسعة فروع

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها البنك خلال المرحلة الماضية؟

- تمكنا خلال العامين الماضيين من إفتتاح تسعة فروع، فضلاً عن ان الأرباح تحسنت بنسبة ٤٢ في المئة مقارنة بالعام الماضي، الى جانب تقديم منتجات وخدمات جديدة لإرضاء المتعاملين بطريقة مختلفة، ونحن كجزء من الجهاز المصرفي الأردني نسعى الى التقدم المستمر، أملين ان نصبح في الطليعة خلال السنوات المقبلة. ■

### الشراكة بين الخاص والعام

■ تشهد الساحتان العربية والأردنية الكثير من المستجدات، كيف تقيمون القطاعين الإقتصادي والمصرفي في الدولة؟

- تعاني الحكومات في الدول العربية

عجزاً كبيراً في مآليتها العامة يعود الى ارتفاع المديونية وتراجع النمو الإقتصادي وزيادة معدلات البطالة، والتي نتج عنها تراجع مستوى معيشة المواطنين.

ولكن لا يزال الجهاز المصرفي في الدول العربية يواكب التطورات في مختلف المجالات وقد سمح له ذلك بالتصدي للتحديات والأزمات الناتجة عن الإرهاب والربيع العربي والمشكلات الأمنية التي تعانيها بعض الدول العربية.

نحن معنيون في السوق الأردنية بتجاوز هذه الصعاب نظراً لما يدور حولنا من أزمات في الوطن العربي، منها اللجوء السوري وأزمات العراق السياسية، فضلاً عن إغلاق الحدود، وكل ذلك أدى الى تراجع التجارة البنينة وبالتالي عمليات التمويل التجاري. ولكن مؤخراً تم فتح معبر نصيب مع سوريا ونأمل ان يكون بداية خير لانطلاقة جديدة.

أما بالنسبة للجهاز المصرفي في الأردن فقد حقق زيادة في الأرباح بنسبة ١٠ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، وهذا دليل على تحقيق تقدم ونمو، إلا اننا لا نزال نفتقد الى السيولة في العالم العربي، وذلك بسبب تراجع النمو الإقتصادي والإستثمارات العربية البنينة التي لم يتجاوز معدلها الـ ٢٠ في المئة من اجمالي الإستثمارات العربية. بالإضافة الى تراجع حركة التجارة العربية بسبب إغلاق الحدود والتي لم تتجاوز نسبتها حدود الـ ١٢ في المئة من مجمل التجارة العربية الكلية، وهذا مؤشر على ضرورة التركيز على الشراكة بين القطاعين العام والخاص وهو عنوان مؤتمر إتحاد المصارف العربية الذي عقد في بيروت مؤخراً، وبالتالي لا يمكن إنتظار الحكومات للقيام بمشروعات كونها تعاني مديونية مرتفعة



# Taking Care of Your Thriving Business

Leading you to a new success



Devoted to delivering superior financial services to our clients through unwavering dedication; building solid long-term relationships and consistently providing conflict-free customized advice, all through applying the best of ourselves to the task at hand.

Our services:



General Financial  
Advisory



Equity Arrangement &  
Placement



Debt Arrangement &  
Placement



Wealth Management &  
Advisory

 **سند كابتال**  
**SANAD CAPITAL**

Part of Jordan Kuwait Bank Group

[www.sanad-capital.com](http://www.sanad-capital.com)



## محمد موسى داود

(الرئيس التنفيذي / المدير العام للبنك الأهلي الأردني):

### عام ٢٠١٩ بداية لانطلاق تحولنا نحو الرقمية

تأسس البنك الأهلي الأردني في العام ١٩٥٥ كأول بنك أردني النشأة بين المؤسسات المصرفية الرائدة في المملكة الأردنية الهاشمية حيث كان له دور محوري في تطوير وتنمية الاقتصاد الوطني للمملكة، ويتميز البنك الأهلي الأردني بالريادة في مجال خدمة الأفراد والشركات والاقتصاد الوطني ككل، فهو ليس مؤسسة مالية تهدف الى الربح فقط، بل يعتبر مؤسسة تهدف الى رفع الوعي الادخاري لدى المواطن الأردني. كما أنه من البنوك التي حققت نقلة نوعية في الخدمات المقدمة بفضل علاقاته الوطيدة في السوق المصرفية ومع كافة القطاعات التجارية الحيوية، وتركيزه بشكل خاص على قطاع التجزئة (الأفراد)، وقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة SME.

الرئيس التنفيذي / المدير العام للبنك محمد موسى داود تحدث عن إنجازات البنك خلال الأعوام الثلاثة الماضية واعتبر عام ٢٠١٩ بداية لانطلاق تحول البنك نحو الرقمية وذلك بعد إنجازه في تحسين الأداء المالي والنجاح في بناء منظومة مؤسسية، مشيراً الى معاناة السوق الأردنية من المنافسة الحادة على أسعار الفائدة، كما يرى أن عمليات الدمج والاستحواذ ما بين البنوك الأردنية تعزز من متانة وصلابة قاعدة رأس المال، مبرزاً بعض الأهداف المرتكزة على الارتقاء بالبنك والوصول به إلى مراكز متقدمة خصوصاً بعد تسجيله نمواً في الأرباح وصلت نسبته إلى ٦٥٪ خلال عام ٢٠١٨.

## عمليات الدمج ما بين البنوك الأردنية تعزز متانة وصلابة قاعدة رأس المال

وخلال عام ٢٠١٦ باستقطاب حجم ودائع جيد ومستقر وبنسب نمو كبيرة مكنتنا من تحسين نسب السيولة بما يلبي متطلبات البنك المركزي من جهة، ومتطلبات الربحية الخاصة بالبنك من جهة أخرى، كما مكنتنا أيضاً من تحقيق نسب النمو المستهدف على جانب الموجودات. وعموماً يتمتع الجهاز المصرفي الأردني بسيولة عالية، حيث شكلت الموجودات ذات السيولة العالية والسريعة حوالي ٤٦٪ من اجمالي موجودات الجهاز المصرفي، ولكن تكمن المشكلة في المنافسة الحادة بين البنوك على أسعار الفائدة التي أصبحت تمثل مصدر دخل للمودعين.

■ هل تؤيدون عمليات الدمج والاستحواذ في الجهاز المصرفي؟

– لا يحتاج القطاع المصرفي الأردني إلى عدد كبير من البنوك، باعتبار أن ذلك يخلق منافسة حادة في ما بينها، ولا تصب في مصلحة الاقتصاد الوطني، من هنا فإن عمليات الدمج وخفض عدد البنوك من شأنها أن تعزز من متانة وصلابة قاعدة رأس المال، والتي ستساعد على تمكين البنوك من النمو بشكل أقوى وتحفيز الاقتصاد بشكل فعال.

### الارتقاء بالبنك إلى مراكز متقدمة

■ هل لديكم رؤية مستقبلية للدخول في عملية اندماج؟

– ليس هناك أي خطط في الوقت الحالي لأي عمليات اندماج، ولكن قبل القيام بأي منها فإن أهدافنا الرئيسية تتمثل بالاستمرار في تحسين وضع البنك والارتقاء به نحو مراكز متقدمة على مستوى نسب الربحية، خصوصاً بعد تسجيله نمواً ملحوظاً في الأرباح خلال الأعوام الثلاثة الماضية. وبالرغم من الصعوبات الاقتصادية المتوقعة في العام ٢٠١٩، تبقى البنوك الأردنية متينة وتملك القدرة على مواجهة كافة التحديات. ■

### موقع ممتاز

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها البنك الأهلي الأردني منذ تسلمكم الإدارة؟

– تسلمت منصب المدير العام للبنك الأهلي الأردني في أواخر عام ٢٠١٥ ومع بداية عام ٢٠١٦، وضعنا خطة استراتيجية للارتقاء بجميع المؤشرات المالية وغير المالية للبنك لإعادته الى وضعه الطبيعي والتاريخي ضمن الجهاز المصرفي الأردني. واستطعنا في نهاية العام ٢٠١٨ الوصول إلى جميع النسب المالية المستهدفة على كافة المستويات، حيث تمكنا من تخفيض نسبة الديون غير العاملة من حوالي ١١٪ إلى ٦٪، ورفع نسبة تغطية الديون غير العاملة الى حوالي ٨٠٪ من المخصصات المرصودة. كما عملنا كذلك على بناء مخصصات كافية لإيجاد الحلول لجميع التحديات الموجودة لدينا، ولبعض الحسابات التي تعاني تعثراً نتيجة الأوضاع الاقتصادية الصعبة حيث تمكنا بإدارتنا الحصيفة من بناء احتياطات لهذه الحسابات ووضع البنك في موقع ممتاز.

### منظومة مؤسسية

■ هل دخلتم في موضوع التحويلات المالية الإلكترونية؟

– تمكن البنك من السير بخطوات متقدمة في هذا الاتجاه، حيث يعد البنك من أوائل البنوك التي عملت على إطلاق شركة تابعة متخصصة في مجال التكنولوجيا المالية وهي شركة الأهلي للتكنولوجيا المالية AhliFintech وهي شركة مملوكة للبنك الأهلي الأردني بالكامل وتعمل وفق سياسته العامة. كما قمنا بإطلاق العديد من مشاريع التعاون مع جامعات أردنية من خلال احتضان البنك للطلاب الرياديين أصحاب الأفكار الخلاقة، والعمل على تحويل أفكارهم بما يعود بالفائدة على جميع الأطراف،

## نسعى للتميز ونعمل على الارتقاء بالبنك والوصول به إلى مراكز متقدمة

وسيكرون العام ٢٠١٩ بداية لانطلاق تحول رقمي، حيث ستظهر نتائج التطور التكنولوجي الذي بدأنا بالعمل عليه منذ عامين.

■ برأيكم، ألا يزداد خطر الاعتداءات الإلكترونية مع التحول نحو الخدمات المصرفية الرقمية، وكيف تتعاملون مع هذا الموضوع؟

– نحن في البنك الأهلي نعمل بشكل مستمر في هذا الاتجاه، حيث يقوم البنك المركزي الأردني بإصدار العديد من التعليمات والقرارات بهدف السيطرة على المخاطر الناجمة عن عملية التحول الرقمي، وبالتالي فإن عملية التطور التي تشهدها الصناعة المصرفية تأخذ بالاعتبار الاحتياجات الوظيفية على المستويات كافة، ونحن بدورنا عملنا على تحسين الأداء المالي للبنك وعلى بناء منظومة مؤسسية، وقد نجحنا في نقل البنك الى العمل المؤسسي وأنشأنا فريقاً متكاملماً من كافة المستويات الوظيفية.

### منافسة على أسعار الفوائد

■ الملاحظ وجود شح في السيولة على مستوى دول المنطقة، انطلاقاً من خبرتكم، بمّ تعلقون على هذا الموضوع؟

– نجحنا خلال الأشهر الأخيرة من عام ٢٠١٥

# خَلِينَا نَتَقَدِّمُ سَوَا

العوائق كثيرة والأعذار لا تُعدّ ولا تُحصى. ورغم أنّه من الطبيعي أن تشكّ وأن تعيد 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](http://sgbj.com)

## بنك مسقط يكرم رئيسه التنفيذي ورئيس العمليات المصرفية في احتفاليتهما لتقاعدتهما ووفاء لإنجازتهما



مشهد عام



من اليسار: عبدالرزاق بن علي بن عيسى وأحمد العبري

**الحشار**، بالشكر والامتنان للمكرمين على جهودهما وعملهما الدؤوب طوال السنوات الماضية وما هذا التكريم الا تقدير وعرفان لهذه الجهود التي تم بذلها طوال الفترة الماضية، فقد ارتبط أسم هاتين الشخصيتين بأسم بنك مسقط لسنوات عديدة، فهما جزء اساسي من هذا النجاح بحيث نفتخر اليوم بكل النجاحات والانجازات التي حققها البنك كمؤسسة مالية رائدة في العمل المصرفي، مما يؤكد دائماً ان خلف كل نجاح هناك قيادات تنفيذية تخطط وتعمل وتجتهد لتترك بصمة يستفيد منها الشباب وتستفيد منها الاجيال المستقبلية»، وأشار **الحشار** الى «اننا سنواصل تكملة المشوار والاستمرار في تعزيز النجاحات السابقة وتحقيق النمو والتقدم في كافة المجالات والمحافظة على الانجازات التي تحققت طوال السنوات الماضية من خلال بذل مزيد من الجهد والعباءة وتعزيز التعاون مع مختلف القطاعات الاقتصادية».

واكد **الحشار** «ان المرحلة المقبلة تتطلب مزيداً من العمل والجهد لتحقيق انجازات جديدة وتحقيق الاهداف التي ترسمها الادارة التنفيذية لتعزيز ريادة البنك في القطاع المصرفي، وتعزيز رؤية البنك التي نعمل من خلالها وهي «نعمل لخدمتكم بشكل أفضل كل يوم» مع الالتزام بتحقيق قيمنا الثابتة وهي المسؤولية، والابداع، والريادة، والشراكة، والنزاهة»، لافتاً الى أن الهيكل التنظيمي الجديد يؤكد على استعداد بنك مسقط للمرحلة المقبلة والاعتماد على كوادر ذات خبرة مصرفية وشباب عمانيين قادرين على تحقيق الانجازات ومواصلة المسيرة الناجحة للبنك كمؤسسة رائدة.

كرم بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عمان، رئيسه التنفيذي **عبدالرزاق بن علي بن عيسى**، ورئيس العمليات المصرفية **أحمد العبري**، لمناسبة تقاعدهما، وذلك في احتفالية أقامها بفندق قصر البستان بعنوان «انتم للنجاح شعلة» بحضور شخصيات ومسؤولين في القطاعين العام والخاص وعدد من زبائن البنك. كما نظم البنك احتفالية اخرى بهذه المناسبة بفندق كمينسكي مسقط تحت عنوان «شكراً لكم» بمشاركة اعضاء الادارة التنفيذية وموظفي البنك الذين يمثلون الادارات الاقليمية ومدراء الفروع ومدراء الدوائر والاقسام، هذا وقد اشتملت الإحتفاليات على تقديم الكلمات وال فقرات الفنية التي تعبر عن تقدير واعتزاز الجميع بإدارة تنفيذية وموظفين بالجهود التي بذلها المكرمان طوال السنوات الماضية وبأدوارهما البارزة التي كان لها الاثر الايجابي في مراحل تطور وتقدم البنك ومشاركتهما الفعالة في مسيرة بنك مسقط الناجحة.

وبهذه المناسبة تقدم **عبدالرزاق بن علي بن عيسى**، الرئيس التنفيذي، و**أحمد العبري**، رئيس العمليات المصرفية، بالشكر والتقدير للجميع وللمجلس ادارة بنك مسقط والادارة التنفيذية وموظفي البنك على هذا التكريم الرائع وعلى تعاونهم ودعمهم طوال السنوات الماضية لتحقيق النجاحات والانجازات لبنك مسقط. وقال **عبدالرزاق بن علي بن عيسى** «اننا نشعر بالفخر والاعتزاز لعملنا وارتباطنا ببنك مسقط لأكثر من ٣٠ عاماً ولدينا ذكريات رائعة ستبقى خالدة في نفوسنا، فالبنك بالنسبة لنا ليس مجرد مؤسسة وانما البيت الثاني الذي ضمنا مع زملائنا الموظفين كأسرة واحدة تعمل بجهد واجتهاد لتحقيق النجاح والريادة». من جانبه تقدم الرئيس التنفيذي الجديد لبنك مسقط الشيخ **وليد بن خميس**



## بنك مسقط يفوز بجائزة أفضل بنك في تقديم الخدمات

## المصرفية الرقمية في سلطنة عمان

منحت مجلة «غلوبال فاينانس» ومقرها نيويورك بنك مسقط جائزة افضل بنك في تقديم الخدمات المصرفية الرقمية للأفراد في سلطنة عمان تعريزا لدوره الريادي في القطاع المصرفي. وقد تم اختيار الفائزين من قبل لجنة تحكيم متخصصة، وبناء على معايير محددة من بينها استراتيجية جذب وخدمة الزبائن الذين يستخدمون الخدمات المصرفية الرقمية، النجاح في تشجيع وتحفيز الزبائن على الاستفادة من العروض الرقمية الجديدة وانتشارها بين الزبائن.

وفي المناسبة اعرب **أمجد اللواتي**، مساعد مدير عام البطاقات والأعمال المصرفية الإلكترونية في البنك عن فخره بالحصول على هذه الجائزة من مؤسسة جلوبال فاينانس المرموقة على مستوى العالم، والتي تؤكد بذلك ريادة البنك في تقديم أفضل الخدمات والتسهيلات المصرفية الرقمية، مؤكدا ان هذا الفوز يدل على تقدير المجتمع والمؤسسات الحكومية والخاصة وعلى نجاح مبادراتنا وبرامجنا التي نقدمها بهدف تعزيز مفهوم الخدمات الإلكترونية. وأضاف أن الجائزة تشكل حافزا لنا لبذل مزيد من الجهد لتحقيق رؤية البنك «نعمل لخدمتكم بشكل أفضل كل يوم» والتي تهدف الى مواكبة التطورات والمستجدات في القطاع المالي العالمي وتسليط الضوء على عدد من الأولويات أهمها التركيز على الزبائن، وتعزيز الكفاءة والإنتاجية. جدير بالذكر ان بنك مسقط حقق خلال الفترة الماضية نجاحات وانجازات كبيرة في مجال تقديم الخدمات والتسهيلات المصرفية الإلكترونية منها النمو الكبير الذي انجزته شبكة المنافذ في تنفيذ ملايين المعاملات المصرفية سنوياً من خلال الدفع الإلكتروني.



# فرص لا حدود لها استثمر مع المتحدة للأوراق المالية



المتحدة للأوراق المالية  
UNITED SECURITIES

خبرتنا، ضمنت لك حصيصاً.

لمساعدتك على تنمية مدخراتك واستثمارتك،  
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  
استثمارتك معنا نظراً لما تتمتع به شركتنا بسجل  
حافل بالنجاحات، إلى جانب خبرتنا 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 يُدرك  
احتياجاتك الفريدة، اتصل بنا على الرقم ٢٤٧٦٣٣٠٠

إحدى الشركات الرائدة في مجال  
الإستشارات الإستثمارية في  
سلطنة عمان

خدمات استثمارية متكاملة  
بجبرة إقليمية تصل لأكثر من  
٢٠ عاماً

حلول إدارة الثروات في منطقة  
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا  
وامريكا

نعتمد منهجاً مبني على  
البحوث المالية والرؤية  
المتعمقة التي تتمحور حول  
عملاتنا

صنفت الشركة كأفضل مدير  
لإدارة الأصول في سلطنة عمان  
من قبل جلوبال بانكنج اند  
فايننس ريفيو

## البنك الوطني العماني يسهل السداد الالكتروني لاشركات هيئة التأمينات الاجتماعية حسن شعبان: نرشد عملاءنا بأفضل الخدمات والحلول المصرفية الرقمية المبتكرة



حسن عبد الامير شعبان وراشد الغيلاني في صورة تذكارية بعد توقيع الاتفاقية

وقّع البنك الوطني العماني NBO اتفاقية مع الشركة الوطنية العمانية للهندسة والاستثمار لتزويد عملائه من الشركات بطريقة اسرع واكثر يسرا لدفع اقساط الهيئة العامة للتأمينات الاجتماعية. وبموجب هذا التعاون سيتم دمج «تسديد» حل الدفع المبتكر الذي تقدمه الشركة مع المنصة الالكترونية للخدمات البنكية للشركات مما يمكن عملاءه من دفع اشتراكات التأمين بشكل فوري ومباشر وبكل امان وموثوقية.

وتعليقا قال المدير العام رئيس مجموعة الخدمات المصرفية الحكومية في البنك حسن عبد الامير شعبان: نسعى دائما الى مد جسور التعاون مع مختلف الشركات في القطاعين العام والخاص بهدف اثراء تجربة عملائنا في مختلف انحاء السلطنة ورفدهم بأفضل الخدمات والحلول المصرفية الرقمية المبتكرة. وفي اطار جهودنا المتواصلة لتطوير خدماتنا ومنتجاتنا وفنواتنا المصرفية، جاء ادراج نظام الدفع (تسديد) في منصتنا الالكترونية لكي نقدم لعملائنا وسيلة فعالة لدفع اشتراكات التأمينات الاجتماعية والفواتير المختلفة باستخدام خدماتنا المصرفية عبر الانترنت للشركات.

واضاف: ويحرص البنك الوطني العماني على دعم الاهداف الاستراتيجية للحكومة والرامية الى تعزيز منظومة الحكومة الالكترونية من خلال توفير حلول رقمية من شأنها دعم كفاءة القطاعين الحكومي والخاص للوصول الى اعلى مستويات الاداء، وذلك من خلال التركيز المتواصل على الابتكار وتبني احدث التقنيات وتوفير افضل الحلول المحلية.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة الوطنية العمانية للهندسة والاستثمار راشد الغيلاني: يعد ابرام هذه الاتفاقية مع البنك الوطني العماني وساماً وثقة نعتز بها ونحن حريصون على ان نكون على قدرها.

وأؤكد ان البنك الوطني العماني طالما كان له دور الريادة في تقديم افضل الخدمات الحقيقية وذات النفع الكبير التي تخدم افراد المجتمع والوطن عموماً ونحن سعداء بهذه الشراكة ونتطلع الى خدمة الجميع في الفترة المقبلة.

## البنك الوطني العماني يعزز جهوده لدعم المبادرات الحكومية

### حسن شعبان: تمكين الاقتصاد الوطني اهم محاور تركيزنا

يوصل البنك الوطني العماني NBO تعاونه المستمر مع الجهات الحكومية من خلال استضافته لاجتماعات المبادرات الحكومية، بهدف تعزيز الجهود المبذولة لتحقيق رؤية ٢٠٤٠ الرامية الى ايجاد مجتمع مبني على المعرفة ومواصلة مسيرة النمو الاجتماعي والاقتصادي في عمان.

واوضح المدير العام ورئيس مجموعة الخدمات المصرفية الحكومية في البنك حسن عبد الامير شعبان: نتعهد بتقديم خدمات مصرفية من شأنها مساعدة الافراد والشركات في تحقيق اهدافهم وطموحاتهم، كما يعد تمكين الاقتصاد الوطني من اهم محاور تركيزنا بما يخدم نمو وتطور المجتمع ككل. وأضاف: نحن نضع خدمة وطننا الغالي في مقدمة اولوياتنا فنجاحه وازدهاره هو نجاح وازدهار لنا. جدير بالذكر ان البنك ومنذ تأسيسه عام ١٩٧٣ نجح في ابتكار حلول وخدمات مصرفية موثوقة تتماشى ومتطلبات جميع الوزارات والقطاعات الحكومية.



## ... ويستعرض الابتكار المؤسسي امام الدفعة الثانية من المشاركين في برنامج الكفاءات الحكومية



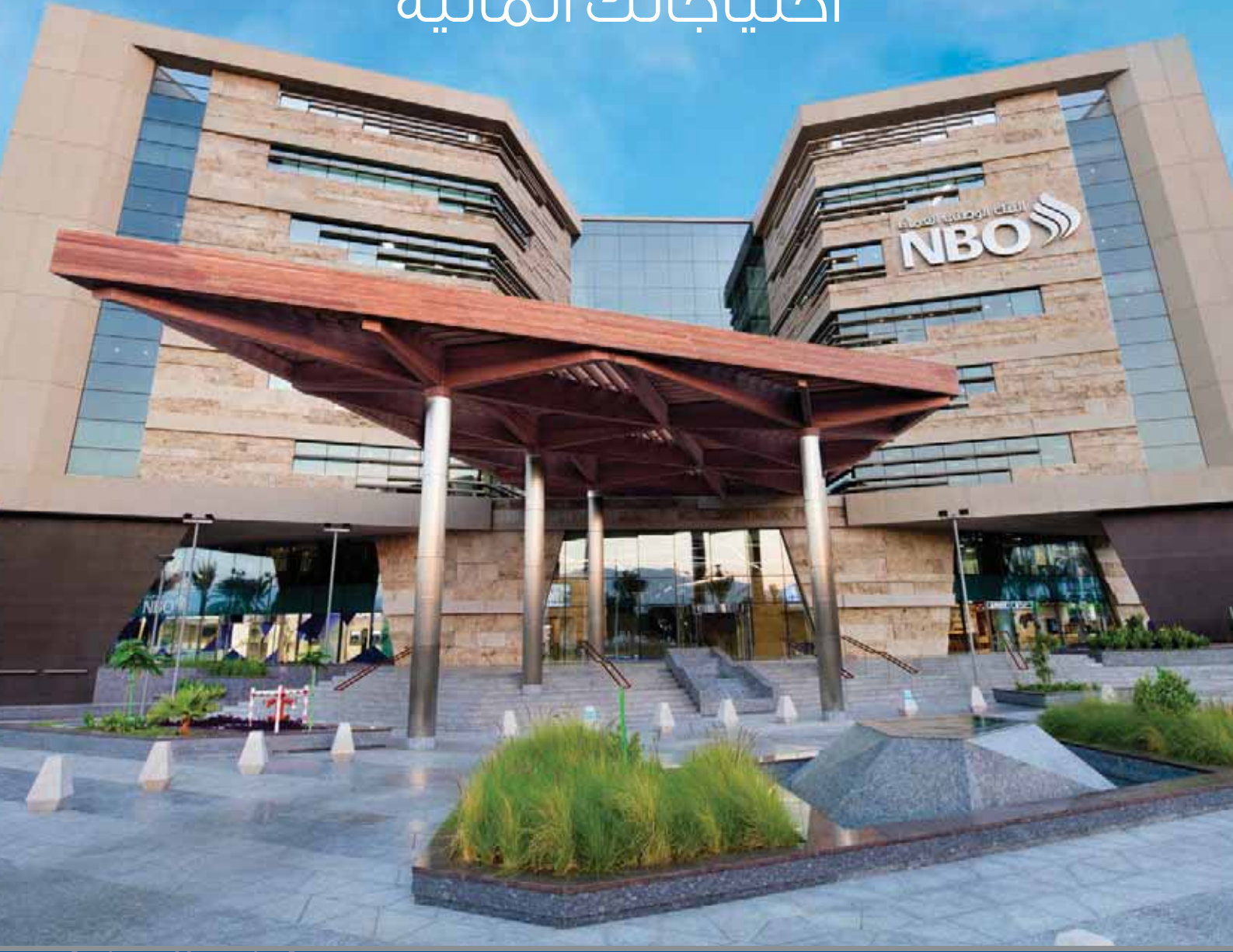
صورة تذكارية

استضاف البنك الوطني العماني NBO في مقره الرئيسي ٤٠ موظفا من المشاركين في برنامج الكفاءات الحكومية التابع لوزارة الخدمة المدنية، وقد جاءت هذه الزيارة بهدف استعراض الركائز الاساسية التي يستند اليها البنك في ما يتعلق بالابتكار المؤسسي ولتسليط الضوء على دور خدمة العملاء والامتياز المؤسسي وادارة الموارد البشرية في انجاح الكيانات المختلفة وتمكينها من تحقيق الريادة. وقد اتاحت للمشاركين فرصة للتعرف على مبادرة «ابتكار» التي كان قد صممها البنك الوطني العماني بهدف تمكين الموظفين من تطوير حلول تقنية من شأنها تعزيز وتحسين تجربة العملاء.

وفي هذا الصدد قال حسن شعبان: نؤمّن في البنك الوطني العماني بأهمية الابداع في القطاع المصرفي. ولذا نسعى دائما الى ان نصبح مثالا يحتذى من خلال تطبيق مبادرات مبتكرة من شأنها اثراء تجربة عملائنا وتعزيز محفظة منتجاتنا المصرفية من خلال التفكير الابداعي.

كما اوضح شعبان ان البنك الوطني العماني قد قام بإطلاق العديد من المبادرات الريادية في القطاع على مدار الاعوام الماضية بهدف تشجيع روح الابتكار والابداع في المجتمع.

# خدمات مصرفية مبتكرة لجميع احتياجاتك المالية



منذ أكثر من أربعين عاماً كان للبنك الوطني العماني دوراً رائداً في دعم مسيرة التطور في السلطنة. كما يواصل البنك جهوده من أجل تعزيز مشاركته في دعم الجهود الرامية إلى تحقيق التنويع الاقتصادي بالسلطنة من خلال تقديم أفضل الخدمات والمنتجات المصرفية التي تلبي تطلعات عملائنا في السلطنة.

للمزيد من المعلومات، يرجى زيارة [nbo.om](http://nbo.om) أو الاتصال على ٨٠٠ ٧٧٠٧٧

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

[/NationalBankOfOmanOfficial](https://www.facebook.com/NationalBankOfOmanOfficial)

[@NationalBankOman](https://www.instagram.com/@NationalBankOman)

[/NationalBankOfOman](https://www.youtube.com/channel/UC...)

[@NBObank](https://twitter.com/@NBObank)

البنك الوطني العماني  
**NBO**

[nbo.om](http://nbo.om)



عبد الحكيم بن عمر العجيلي (الرئيس التنفيذي لبنك ظفار - سلطنة عمان):

## ضرورة مواكبة القطاع المصرفي العربي نظيره العالمي لاستمرار التنافسية

لطالما تميّز بنك ظفار بعلاقته الودودة مع عملائه، تلك العلاقة المبنية على الإحترام وحسن الضيافة وبذل الجهد لتقديم منتجات وخدمات وحلول مصرفية تتناسب مع تطلعاتهم، كما ويعمل البنك على تشجيع رواد الأعمال وأصحاب هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تساهم في دفع عجلة النمو الإقتصادي. الرئيس التنفيذي للبنك عبد الحكيم بن عمر العجيلي رأى ضرورة ان يواكب القطاع المصرفي العربي نظيره العالمي لاستمرار التنافسية وتقديم خدمات مصرفية مميزة، وأشار الى تأثير القطاع في الدول المصدرة للنفط ونقل ربحيته من عمليات الإقراض، معتبراً ان التهديدات الإلكترونية التي تستهدف البنوك زادت مسؤوليات دوائر تقنية المعلومات فيها بمجال حماية بيانات العملاء، مذكراً بعمل البنك على إثراء التجربة المصرفية لعملائه وإيمانه بأن تدريب الموظفين باستمرار هو الركيزة الأساسية لنجاح المؤسسة مع الحرص على ضمان تحقيق أعلى مستويات الرضى للزبائن.

البطاقات الإئتمانية وذلك للحد من عمليات الاحتيال.

### منتجات وخدمات متميزة

■ ما هي أهم المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم؟

– نقدم في بنك ظفار باقة متنوعة من الخدمات والمنتجات المصرفية ذات الجودة العالية، كما نعمل على إثراء التجربة المصرفية لزبائننا، ويؤمن بنك ظفار بأن تدريب الموظفين باستمرار هو الركيزة الأساسية لنجاحنا كمؤسسة علاوة على حرصنا على ضمان تحقيق أعلى مستويات الرضا للزبائن الكرام، بل وتجاوز تطلعاتهم، وما يميز بنك ظفار هو وجود علاقة مبنية على الإحترام وحسن الضيافة مع الزبائن، علاوة على سعينا الدؤوب لفهم حاجة الزبائن وبالتالي تقديم خدمات ومنتجات وحلول مصرفية تتناسب مع تطلعاتهم، بالإضافة إلى وجود 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، كما أن منتجات وخدمات بنك ظفار متميزة وحاصلة على تقدير عالمي ومحلي، كما نتميز بسرعة انجاز المعاملات، وتوفير خيارات متوافقة مع الشريعة الإسلامية عبر ميسرة للخدمات المصرفية الإسلامية.

هذا ويعد بنك ظفار من المؤسسات المصرفية الرائدة التي تقدم منتجات وخدمات مصممة خصيصاً لتتناسب مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويعمل البنك على تشجيع رواد الأعمال وأصحاب هذه المؤسسات التي تساهم بدورها في دفع عجلة النمو الإقتصادي عموماً، فهذه المؤسسات هي العمود الفقري لأكبر اقتصادات العالم ولا بد من المساهمة في تمويلها وتطويرها. ■

### مواكبة التغييرات

■ شهدت الساحة المصرفية العالمية خلال السنوات الأخيرة جملة من المستجدات والتطورات، وزيادة المنافسة في مجال الخدمات المالية والمصرفية المبتكرة، وتطبيق مقررات بازل، بالإضافة إلى الثورة في مجال تكنولوجيا الإعلام والإتصال، فهل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة إلى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

– بالفعل شهد الاقتصاد العالمي عموماً عدداً من التحديات والتغيرات التي أثرت بلا شك على قطاع المال والأعمال، بالإضافة إلى التطور السريع والملحوظ في التكنولوجيا، الأمر الذي ساهم في إحداث تغييرات في القطاع المصرفي وكذلك في نوعية الخدمات والمنتجات التي يقدمها القطاع لمواكبة تلك التغييرات، ولكون القطاع المصرفي العربي جزءاً لا يتجزأ من القطاع المصرفي العالمي ككل، لا بد له من مواكبة تلك التغييرات والعمل بالقوانين المتغيرة لإستمرار التنافسية في العالم وتقديم خدمات مصرفية متميزة.

■ هل ترون أن هناك مشكلة في السهولة في الأسواق وما تأثيرها على الوضع ككل؟

– شكل إنخفاض أسعار النفط التي شهدها العالم في منتصف ٢٠١٤ عبئاً على أوضاع السهولة نتيجة لإنخفاض العوائد النفطية للدول المصدرة للنفط وبالتالي إرتفاع أسعار الفائدة نتيجة لزيادة الطلب على العرض، وبما أن القطاع المصرفي قائم على آلية الإستقراض والإقراض فقد نتج عن ذلك تقلص ربحية القطاع المصرفي من عمليات الإقراض بشكل خاص وتأثيره على ربحية القطاع عموماً. وعلى الرغم من ذلك واجه القطاع المصرفي تلك التحديات والضغوط من خلال عملية الإستقراض الحذر والتركيز على زيادة مداخيل البنوك عن طريق الإيرادات الأخرى.



### نعمل على إثراء تجربة

### عملائنا المصرفية ومؤمنون

### بأن تدريب الموظفين باستمرار

### هو الركيزة الأساس لنجاحنا



### تحسين أمن الشبكة

■ ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– يستخدم مترصدو البنوك خططاً مستهدفة ودقيقة للتهديدات السيبرانية مما يجعل دوائر أمن المعلومات تكافح للحفاظ على أمان البنية الأساسية للبنوك، وفي الأعوام الأخيرة اكتشف القطاع المصرفي نوعاً جديداً من التهديدات الإلكترونية تستهدف البنوك باستخدام البرمجيات الخبيثة الموجهة لأجهزة الصراف الآلي، ولهذا زادت مسؤوليات دوائر تقنية المعلومات في البنوك في حماية بيانات الزبائن ومحدودية الاحتيال على بطاقات الائتمان، ولكن لا يزال أمن معظم الأنظمة الداخلية للبنوك بحاجة إلى حماية أكثر، ولهذا وضع الأمن السيبراني في قائمة أجندة الإجتماعات التنفيذية فقد بدأنا في رفع مستوى تثقيف موظفي البنك والزبائن حول المخاطر وطرق تجنب حدوث الإختراقات الأمنية، كما قام فريق أمن المعلومات لدينا بتحسين أمن شبكة البنك لضمان أمن جميع قنوات التواصل، وذلك بتطبيق أعلى المعايير العالمية والسياسات الأمنية في البنك، حيث أن البنك حاصل على شهادة ضمان أمن المعلومات العالمية ISO 27001 بالإضافة إلى أن بنك ظفار هو أول بنك في السلطنة يحصل على شهادة PCI DSS لزيادة الضوابط حول بيانات حاملي





sprit.

# TAKING CARE OF YOUR BUSINESS

## THE NEW VISA SIGNATURE BUSINESS CARD

Grow your business with added purchasing power!  
First National Bank offers you the Visa Signature Business Card, an easy way to separate company and personal expenses, manage business and travel spending, and simplify bookkeeping.

 1244



**FIRST NATIONAL BANK** S.A.L.

[fnb.com.lb](http://fnb.com.lb)

## عدنان بن حيدر بن درويش

(مدير عام بنك الإسكان العُماني OMAN HOUSING BANK)؛



## للحكومة العمانية والبنك المركزي دورهما في مساندة قطاع الإسكان ودعمه

يهدف بنك الإسكان العُماني OMAN HOUSING BANK الى دعم الحركة العمرانية في البلاد وفق احتياجات المواطنين وضمن أحكام الخطط الإنمائية التي تضعها الدولة لقطاع الإسكان، ويسعى البنك في إطار مساهمته بالتنمية الإقتصادية، الى التمايز في تقديم الخدمات للعملاء وخصوصاً من ذوي الدخل المحدود والمتوسط. وقد أطلق بنك الإسكان في أواخر عام ٢٠١٧ نظاماً مصرفياً جديداً من شركة تي سي أس بانكس ونظاماً مالياً وإدارياً من مايكروسوفت أم أس داينمك بهدف مواكبة التطور التكنولوجي.

مدير عام البنك عدنان بن حيدر بن درويش رأى ان المؤتمرات واللقاءات تؤدي دوراً في خلق نوع من التواصل وتبادل الخبرات وتوقيع الإتفاقيات، ودعا القطاع الخاص الى القيام بخطوات من شأنها تعزيز عملية التواصل بين المجتمع والحكومة، منوهاً باستمرار الحكومة في دعم قطاع الأفراد، وبدور البنك المركزي في مساندة قطاع الإسكان بالسلطنة، واعداداً بمشاركة الشركات والمؤسسات في بناء المدن السكنية.

الخدمات المصرفية والادارية المقررة على طالبى الاقتراض من المواطنين ، مما ساهم في حفاظ البنك على الموازنة المخصصة للإقراض الاسكاني.

■ هل السياسة التي يعتمدها البنك المركزي داعمة لمصرفكم، وهل لديكم أي مطالب ترفعونها الى الرئيس التنفيذي الذي تم تعيينه حديثاً؟

- يؤمن كل من الحكومة والبنك المركزي دعماً كبيراً لقطاع الإسكان في سلطنة عمان التي بدورها تحقق إنجازات عديدة في هذا المجال.

■ هل لديكم النية لزيادة عدد الفروع وطرح منتجات جديدة خلال العام ٢٠١٩؟

- ثمة خطة مستقبلية تتمثل في قيام عدد من الشركات والمؤسسات ببناء مدن سكنية، وفي حال تنفيذ ذلك سيكون لبنك الإسكان مشاركة فاعلة في المساندة والتمويل باعتبار ان ذلك ينسجم مع استراتيجية البنك ونظامه الاساسي. ■

تعزيز عملية التواصل بين المجتمع والحكومة، بما يعود بالفائدة على القطاع الخاص والحكومة والأفراد على السواء. ففي بعض الأحيان يعتقد القطاع الخاص ان الحكومة ترغب في الإستفادة منه فقط ولكن حقيقة الأمر ان التعاون بين القطاعين العام والخاص يؤدي الى تحسين الوضع الإقتصادي بما ينعكس على المجتمع ككل.

### مشاركة فاعلة

■ ما هي أهم إنجازات بنك الإسكان العُماني؟  
- بالرغم من التحديات التي تعرضت لها الحكومة فانها استمرت في دعم رسوم

### نتائج ايجابية مستقبلاً

■ ما تعليقكم على أهمية المؤتمرات المصرفية العربية؟

- تساهم المؤتمرات واللقاءات الجامعة لأطراف من مختلف الدول العربية في خلق نوع من التواصل وتبادل الخبرات وتوقيع العديد من الإتفاقيات، ونتمنى في هذا الإطار الإستمرار في تحقيق نتائج إيجابية خلال المراحل المقبلة خصوصاً وان هناك تغيرات كثيرة تحصل.

### دور للقطاع الخاص

■ يكثر الحديث مؤخراً عن أهمية التعاون بين القطاعين العام والخاص. في رأيكم ما الدور الذي يؤديه القطاع المصرفي بالتعاون مع الحكومات والقطاع الخاص لتحقيق نمو إقتصادي في عالمنا العربي؟

- في ظل العقبات التي تواجهها الحكومات في الوقت الحالي والضغوط المتتالية من مختلف القطاعات يتوجب على القطاع الخاص القيام بخطوات من شأنها



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 فإعال 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 متناول 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):



## المستثمرون متخوفون من عدم استقرار وثبات أسعار النفط ويلجأون الى توظيف مداخيلهم كودائع في البنوك

شركة المتحدة للأوراق المالية UNITED SECURITIES واحدة من بيوت الإستثمار الرائدة في سلطنة عمان، وهي مرخصة بالكامل لتوفير قاعدة عريضة من الخدمات الإستثمارية بدعم من سوق مسقط للأوراق المالية وتحت إشراف هيئة السوق المالية. كما وتقدم الشركة المشورة المتخصصة والحلول المبتكرة والتنفيذ المتميز والوصول الشامل الى أسواق رأس المال العمانية والخليجية وأسواق رأس المال الأخرى، وتعرف الشركة بريادتها وطرحها منتجات ذات عوائد مجزية، مع محافظتها على صدقية التعامل وثقة المتداولين بها.

رئيس مجلس إدارة الشركة مصطفى بن أحمد سلمان ذو الخبرة العميقة في عالم أسواق المال أبرز دور أسعار النفط في وضع اقتصادات دول الخليج، وأشار الى تخوف من قبل المستثمرين من عدم استقرار وثبات سعر برميل النفط، وتوجه هؤلاء الى وضع مداخيلهم كودائع لدى البنوك، واصفاً الحرب الإقتصادية بين الولايات المتحدة والصين بأنها ذات طابع سياسي، معتبراً ان التوصل لإتفاق في ما بينهما سيؤثر سلباً على مجمل أسواق الخليج والمنطقة، لافتاً الى ان نسب المخاطر في التعامل بالعملة الرقمية أعلى من عوائدها، مؤكداً على تواجدها دائماً لكل الأزمات المالية.

### لا أساس واضحاً للعملة الرقمية

■ كيف تنظرون الى موضوع العملة الرقمية والمشفرة، وانطلاقاً من خبرتكم هل تشجعون الإستثمار بهذه العملة؟

- لا نتوقع في ظل تغييرات الأسواق اللجوء الى التعامل بقوة بهذه العملات أو رفضها بالمطلق، ولكن انطلاقاً من خبرتي المالية لا أجد ان لهذه العملة أساساً واضحاً والعديد من الدول لن تسمح بالتعامل بها نظراً لانعكاسها السلبي على الإقتصادات، الى جانب فوزى التنظيم المحفز لاتساع تجارة الأموال غير الشرعية، لذا فإن نسب المخاطرة أعلى من العوائد الإيجابية لتداول العملات المشفرة، بالإضافة الى ذلك تم تداول تقارير تشير الى أزمة في الإقتصاد العالمي، ولكن لا تزال المعالم غير واضحة حول حقيقة هذا الأمر، يبقى ان هناك دائماً أدوات وحلولاً لكل الأزمات المالية.

### صدقية وثقة

■ كيف تقيّمون نشاط شركة المتحدة للأوراق المالية في الأسواق التي تتواجد فيها؟

- نتقرب الأوضاع على مستوى القطاع المالي، ونسعى بصورة دائمة لطرح منتجات جديدة تخدم المستثمرين، ولكن الأسواق لا تزال ضعيفة وتشكل عائقاً أمام تسويق المنتجات، مع اننا لا نقوم بطرح أي منتج قبل التأكد من المنافع والعوائد التي ستعود على المستثمر بهدف المحافظة على الصدقية والثقة في التعامل، فضلاً عن أننا في صدد التوسع نحو الأسواق العالمية وعدم حصر أعمالنا في دول المنطقة فحسب. ■



## ثمة أدوات وحلول لكل الأزمات المالية



والقطاع العقاري، تراجع جميع الأدوات المالية بحدة، وهذا ما دفع بالشركات الى التوجه نحو الودائع بانتظار أي فرصة أخرى. في وقت تقدم البنوك المحلية قيمة مضافة وحافزاً للجميع لإيداع أموالهم في صناديقها، وهي تتمتع بميزانية قوية مما يساعدها على التحكم بالمخاطر بشكل أفضل.

### حرب سياسية

■ كيف تصفون الحرب التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين وما مدى تأثيرها على أسواق المنطقة؟

- هذه الحرب ذات طابع سياسي أكثر منها إقتصادي، بحيث تشنها الولايات المتحدة من منطلق دعم صناعتها المحلية والعمالة فيها، في وقت تعدد الصين عملاقاً اقتصادياً وهي في صدد تنفيذ طريق الحرير، ما جعل الولايات المتحدة غير راضية عن تألقها وتحاول بشتى الطرق منعها من التوسع بشن حرب تجارية عليها. لكن من المتوقع ان تصل الولايات المتحدة الى إتفاق مع الصين وهذا سيؤثر سلباً على مجمل أسواق الخليج في حال تأخر تنفيذ طريق الحرير، بحيث ان دول الخليج دخلت في إتفاق مع الصين وتتوقع الاستفادة منه، وأي تأخير أو تقليص في حجم التجارة البينية سيؤثر سلباً على المنطقة.

### آثار تراجع أسعار النفط

■ في ظل التطورات العالمية ما هو تقييمكم للأسواق المالية واقتصادات دول الخليج وتحديداً سلطنة عُمان خلال العام ٢٠١٨؟

- عانت الإقتصادات الخليجية خلال العام ٢٠١٨ مشكلات عدة مرتبطة بتراجع أسعار النفط، بالإضافة الى تراجع العمالة في دول مجلس التعاون الخليجي مما انعكس سلباً على القطاعات الرئيسية مثل قطاع التجزئة والخدمات. كما ان تراجع القطاع العقاري ترك تأثيره السلبي على العديد من شركات التطوير العقاري العاملة في المنطقة. وقد كان لأسعار النفط دور أساسي في تراجع وحتى توقف العديد من المشروعات الحكومية، في حين ان الارتفاع في سعر برميل النفط الى ٨٠ دولاراً لم يصمد طويلاً، لتعاود الأسعار إنخفاضها الى معدل ٦٦ دولاراً، والذي يعد غير صحي بالنسبة الى ميزانيات معظم دول الخليج، بحيث يوقعها في عجز محدود نسبياً، بالإضافة الى ذلك لا تزال صورة الأوضاع المستقبلية غير واضحة، ما شكل نوعاً من التخوف متأثراً من عدم استقرار وثبات أسعار النفط، وحتى الآن لا تلوح في الأفق أي مؤشرات تفيد بارتفاع سريع للأسعار.

### توجه نحو توظيف الودائع

■ في رأيكم، ما هي المجالات الأكثر استقطاباً للمستثمرين خلال المرحلة الحالية؟

- يتجه معظم المستثمرين في المنطقة الى قطاع الودائع الثابتة، وذلك بسبب توجه العديد من شركات التأمين والشركات المالية الى إيداع مداخيلهم كودائع لأسباب عدة منها: إنخفاض في أسعار النفط والأسهم

حسن علي جواد (العضو المنتدب في الشركة المتحدة للأوراق المالية UNITED SECURITIES)؛



## تميز باختيارنا الدقيق للإستثمارات وأعمالنا المنتشرة في أسواق مختلفة

العضو المنتدب في شركة المتحدة للأوراق المالية حسن علي جواد حذر من استمرار الأوضاع الإقتصادية على ما هي لما ستولده من أعباء وضغوط إضافية على المواطنين، وما سيتخللها من فرض ضرائب مباشرة وغير مباشرة، وذكر بخاصية الشركة اختيارها الدقيق للإستثمارات وقاعدة أعمالها المنتشرة في أسواق مختلفة، مبدئياً الحرص على تنويع الأسواق للمحافظة على استقرارها، معرباً عن احتمال الإستثمار في القطاع المالي المصري، واصفاً الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين بغير الصحية، مشيراً الى محافظة الشركة على حصتها السوقية والتوسع في بعض الأسواق الإقليمية والعالمية، واجداً ان المستقبل للعملات الرقمية بالرغم من مخاطرها، مرجحاً التوجه الى الإستثمار في الذهب باعتباره آمناً.

### حافظنا على حصتنا السوقية وتوسعنا في بعض الأسواق الإقليمية والعالمية

- تتأثر جميع الدول بالحرب التجارية المندلعة بين الولايات المتحدة والصين، وهي بالتأكيد غير صحية وقد بدأ تأثيرها السلبي يظهر على أسعار النقد، وعلى المدى البعيد يمكن ان تؤدي هذه الإضطرابات الى إنهاء الأسواق الضعيفة.

وبالنتيجة يعيش العالم مرحلة من القلق والترقب لما ستكون عليه الأوضاع خلال الفترة المقبلة.

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتوها خلال العام ٢٠١٨ وهل كانت بحسب توقعاتكم؟

- تمكنا من المحافظة على حصتنا السوقية الى جانب التوسع في بعض الأسواق الإقليمية والعالمية، في ظل المنافسة الحادة فيها.

#### مستقبل ضبابي للعملات الرقمية

■ بمّ تعلقون على موضوع العملات الرقمية والمشفرة؟

- نجد ان هذه العملات هي المستقبل على الرغم من مخاطر التعامل بها. من جهتنا لم نستثمر فيها حتى الساعة، وذلك نظراً الى عدم إستقرار قيمتها في الأسواق العالمية، حيث لا تزال الضبابية تعترى مستقبلها أقله في المدى المنظور.

وعموماً، نتعامل في الاسهم في مختلف الأسواق التي نتواجد فيها كمصر، ودول مجلس التعاون الخليجي والسوق الأميركية. أما بالنسبة للذهب وبحسب وجهة نظري الخاصة، فمن الممكن ان يكون الإستثمار فيه آمناً، نظراً لقيمه بخلاف العملات الرقمية. ■

#### أعباء وضغوط

■ شهدت أسواق المنطقة والعالم تغييرات عديدة، كيف تقيمون إقتصاد الدولة خلال العام ٢٠١٨؟

- ترتبط جميع الإقتصادات المعتمدة أساساً على الإيرادات النفطية مع بعضها البعض، وبالرغم من تحسن الأسعار خلال المرحلة الماضية لكنها لن تعوّض الإلتزامات السابقة، ومع إستمرار الأوضاع كما هي عليه ستولد أعباء وضغوطاً إضافية على المواطنين سواء لجهة فرض ضرائب مباشرة وغير مباشرة حيث ارتفعت نسبة الضرائب على الشركات التجارية من ١٢ الى ١٥ في المئة، أو لجهة إرتفاع الضرائب العقارية من ٣ الى ٥ في المئة وغيرها من الضرائب الأخرى في مجالات مختلفة.

#### اختيار دقيق للإستثمارات

■ ما هي نظرتكم للإقتصاد العماني، وأين تكمن الفرص والإمكانات الواعدة في مجال الإستثمار؟

- من المتوقع ان يكون العام ٢٠١٩ مليئاً بالصعوبات على المستويين العالمي والإقليمي، حيث تعاني العديد من دول الخليج مشكلات سياسية واقتصادية، فضلاً عن الحروب الدائرة في بعض الدول ولهذا تأثير على السلطنة بالرغم الإستقرار الداخلي الذي نعيشه.

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها المتحدة للأوراق المالية بعد الإنتقال الى موقع جديد، وما الذي يميزكم عن مثيلاتكم في السوق؟

- أكثر ما يميزنا علاقاتنا الوطيدة مع عملائنا، فضلاً عن الإختيار الدقيق للإستثمارات بهدف

### المستقبل للعملات الرقمية برغم مخاطر التعامل بها

عدم تعرض الشركة أو العملاء لأي مخاطر أو خسائر، ناهيك عن ان للشركة قاعدة أعمال منتشرة في أسواق مختلفة منها مصر، دول الخليج والولايات المتحدة الأميركية.

#### تنويع الأسواق

■ في أي من القطاعات تتركز إستثماراتكم؟

- تستثمر المتحدة للأوراق المالية في قطاعات متعددة، منها قطاعا التكنولوجيا والإتصالات وغيرهما، فضلاً عن أننا نحرص على تنويع الأسواق التي نتواجد فيها للمحافظة على إستقرار أعمالنا، وبالنسبة للسوق المصرية فقد بدأت الأوضاع فيها بالتحسن، وبالتالي من المحتمل الإستثمار في قطاعاتها المختلفة بعد انخفاض سعر صرف العملة، نظراً للكثافة السكانية وإمكانية تحقيق عوائد مجزية، وعلى مستوى الولايات المتحدة الأميركية أوضاعنا جيدة وتتركز استثماراتنا هناك في أسواق المال.

#### حرب تجارية غير صحية

■ كيف تتخبرون للحرب التجارية القائمة بين الولايات المتحدة والصين، وهل تأثرت أعمالكم بها؟



## رشدي الغلاييني (مدير عام بنك فلسطين)؛

### جسدنا قصة نجاح متميزة أصبحت واجهة لمجموعة اقتصادية كبيرة

رشدي الغلاييني، المدير العام لبنك فلسطين من مواليد مدينة غزة عام ١٩٦٢، تسلم إدارة البنك بداية العام ٢٠١٨ في مرحلة حساسة من تاريخه، حيث توسع خلالها البنك ليصبح مجموعة مالية تتبع لها عدة شركات، وهو ما يجعل مسؤولياته أكثر وربما بتحديات أكبر. وعلى مدى عشرين عاماً، تدرج الغلاييني في بنك فلسطين في عدة مناصب كان آخرها نائباً للمدير العام، قبل أن يتولى دفة الإدارة العامة للبنك.

## التحديات السياسية والاقتصادية في المنطقة فرضت على البنوك أن تعمل وفق سياسات مرنة وحصيفة

يهدف إلى تقديم حزمة من الخدمات التي يحتاجها العميل عبر الهاتف، ونقاط البيع الإلكترونية، والتي جعلت بنك فلسطين صاحب الريادة، بعد حصوله على ترخيص المركز الوحيد لإصدار وقبول بطاقات الائتمان والخصم الدولية منذ العام ١٩٩٩.

وقال الغلاييني أن البنك سعى منذ عشر سنوات تقريباً إلى تنظيم عمليات الرقمنة المالية عبر تأسيس شركة PalPay التابعة للبنك والمتخصصة في تطوير حلول الدفع الإلكتروني في فلسطين وتقديمها للشركات الفلسطينية، حيث تتمتع PalPay بما يكفي من الخبرات وتقوم بتقديم خدماتها لعدد من البنوك في فلسطين وقريباً في المنطقة العربية. كما أسهمت الشركة بنشر ثقافة شبكة نقاط البيع الإلكترونية حيث تمكنت حتى الآن من نشر ما يزيد عن ٦٠٠٠ نقطة بيع الكترونية في مختلف المطاعم والفنادق والصيدليات والمتاجر الكبيرة، لتمكين العملاء والمواطنين الحاملين للبطاقات البنكية من أي مصرف كان، من سداد فواتيرهم ودفعاتهم والتسوق عبرها.

### التوسع في المملكة الأردنية خلال المرحلة المقبلة..

وحول نية البنك التوسع نحو السوق الأردنية، تحدث الغلاييني عن السوق الأردنية بأنها سوق جيدة واعدة، كما أن بنك فلسطين يسعى للدخول إلى السوق الأردنية ولكن بشكل تدريجي، حيث قام البنك بشراء حصة في البنك الإستثماري الأردني. ويخطط في السنوات القادمة لفتح فرع مصرفي أو مكتب تمثيلي حينما يستكمل الإجراءات اللازمة ويحصل على الموافقات من الجهات المسؤولة.

### نظرة مستقبلية

وختم الغلاييني حديثه بأن إدارة البنك تتطلع للمضي قدماً في تحقيق أفضل أداء وخدمة، بما ينسجم مع توقعات عملائنا واحتياجاتهم من جهة، والتزامنا بأن نكون في موقع الصدارة في هذا القطاع الاقتصادي والمالي من جهة أخرى عبر تحقيق أعلى معايير الشمول المالي، وتطوير الخدمات الإلكترونية والرقمنة المصرفية والتواصل الفعال من خلال القنوات الإلكترونية. ■

الجاري حافظاً خلالها على مستويات نمو مستقرة، حيث حقق البنك أرباحاً صافية بلغت قيمتها ٢٨,٨ مليون دولار، فيما وصلت موجودات البنك (الأصول) إلى ٤,٧٦ مليارات دولار. أما قائمة الدخل فقد سجلت نمواً لتصل إلى ما يزيد عن ١٧٣ مليون دولار، كما بلغت ودائع العملاء ٣,٧٥ مليارات دولار من بينها ٢,٦٦ مليار دولار تسهيلات منحت لعملاء البنك من كافة الشرائح الاقتصادية والاجتماعية.

### تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة..

وحول استراتيجية البنك المتواصلة منذ سنوات، تحدث الغلاييني عن نشاط البنك بتخصيص جزء كبير من محفظة التسهيلات لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر، حيث يعدّ البنك من أكبر المؤسسات المالية الفلسطينية الرائدة في تقديم تمويلات للمشاريع ويوليها أهمية كبيرة لأنها تمثل ما يزيد عن ٩٠ في المئة من مكونات الاقتصاد الفلسطيني وتشغل حوالي ٨٧ في المئة من الأيدي العاملة. حيث بلغت قيمة التسهيلات المقدمة للمشاريع الصغيرة حوالي ٤٥٠ مليون دولار. وساهمت هذه التمويلات في دعم الكثير من القطاعات الاقتصادية من منشآت صغيرة وكبيرة، ووظفت أعداداً كبيرة من العاطلين عن العمل، وساهمت في التخفيف من حدة البطالة وتحقيق الاستدامة كجزء من سياسة الاشتغال المالي لجميع شرائح المجتمع.

### التطورات التكنولوجية في بنك فلسطين..

كجزء من سياسة الشمول المالي التي يعمل البنك على تحقيقها، ما زال البنك رائداً في رقمنة العمليات المصرفية، وهو يعمل على تحويل البنك تدريجياً من خدمات تقليدية إلى تقديم خدمات مصرفية محوسبة سريعة وسهلة وآمنة، حيث تعتبر منظومة البنك من الخدمات الإلكترونية الأحدث من نوعها على مستوى فلسطين والمنطقة، حيث توفر المنظومة التكنولوجية في البنك ما يزيد عن ٧٠٪ من الخدمات المصرفية عبر أجهزة الإتصال الذكية ونوافذ مختلفة أبرزها تطبيق «بنكي ع موبايلي»، وما يمكن أن تشمل هذه النوافذ من خدمات مختلفة، إضافة إلى مركز الاستعلامات الذي

### فلسطين وبنك فلسطين..

يقول الغلاييني، بأنه وبرغم الصعوبات السياسية والاقتصادية التي مرت بفلسطين وما زالت، فإن هذه الظروف فرضت على جميع المؤسسات الاقتصادية والمالية كالبنوك أن تعمل وفق سياسات مرنة وحصيفة تخرج بها إلى بر الأمان وتمكنها من مواصلة العمل والحفاظ على نشاطها ونموها واستقرارها المالي وهو ما حدث فعلاً. وتابع الغلاييني موجهاً بضرورة تكريس شراكة حقيقية بين القطاعين العام والخاص لتعزيز المشاركة الفعلية بين الطرفين وضخ الأموال في الأسواق بهدف إنعاش الحركة التجارية والصناعية والإنتاجية وتشجيع الاستثمار. مشيراً في الوقت ذاته إلى مساهمة السياسات الحكيمة لسلطة النقد الفلسطينية في الحفاظ على الإستقرار المالي للبنوك وعلى نشاط القطاع المصرفي وتطوره على مدار السنوات الماضية.

أما عن بنك فلسطين فقد أكد الغلاييني بأن البنك بدأ نشاطه في العام ١٩٦٠، وما زال يعمل ويقدم خدماته، وهذا أكبر دليل على أن أعماله بنيت على أسس متينة وإدارة حكيمة مرنة سارت به إلى بر الأمان على مدار ستة عقود تقريباً، حيث تمكن من احتلال مكانة اقتصادية رفيعة. مشيراً إلى أن البنك أصبح اليوم مجموعة مالية جسدت قصة نجاح متميزة، وحجزت لنفسها مقعداً بين كبرى المؤسسات المصرفية في المنطقة.

أما عن سر نجاحه في سوق تعد ذات مخاطر عالية فهو بحسب الغلاييني عمله المتواصل دون كلل في استحداث برامج وخدمات جديدة تحفز الاقتصاد، وتمكن الشباب الفلسطيني وتبث فيهم الأمل عبر تشجيعهم على العمل والمبادرة والإبداع، وانشاء مشاريع جديدة توظف أيد عاملة تساهم في التخفيف من بطالتهم القائمة. فضلاً عن تخصيص برنامج متكامل لتمكين المرأة الفلسطينية في الحياة الاقتصادية والاجتماعية.

وفي معرض حديثه عن منجزات العام ٢٠١٨، يقول الغلاييني بأن بنك فلسطين ومجموعته المالية حققت نتائج جيدة مع نهاية الربع الثالث من العام

رويال كلوب



بنك فلسطين  
BANK OF PALESTINE

بدل  
الميل 2 ميل



x2



في الشراء واحصلوا على  
2 ميل مقابل كل دولار عند الشراء

استخدموا (أميكي) بطاقة

## بيان قاسم

(مدير عام البنك الإسلامي الفلسطيني PALESTINE ISLAMIC BANK):



## نعمتد استراتيجية خاصة لتقديم الخدمات الرقمية

يؤكد البنك الإسلامي الفلسطيني PALESTINE ISLAMIC BANK مرة بعد أخرى هويته كأكبر شبكة مصرفية اسلامية في فلسطين، محققاً رؤيته بأن يكون البنك الفلسطيني الرائد في أنشطة وخدمات الصيرفة الإسلامية التي تلبي احتياجات العملاء ومتطلباتهم.

مدير عام البنك بيان قاسم أبرز تحدي الوضع السياسي الذي تشهده المنطقة والذي يؤثر سلباً على النشاطات الاقتصادية بشكل عام وبالتالي على نشاطات البنوك الفلسطينية كونها جزءاً رئيسياً من المنظومة الاقتصادية، وكشف عن اعتماد استراتيجية خاصة بالخدمات الرقمية، مطمئناً الى زيادة الإستثمار في مجال الأمن السيبراني لمجابهة الهجمات الإلكترونية.

بوسع البنوك البقاء على النموذج التقليدي في تقديم الخدمات المصرفية. وعلى سبيل المثال هناك تجربة مهمة في هذا المجال مع بنك كوري KAKAO BANK الذي يعتمد الرقمنة بصورة كاملة وتأسس منذ عامين تقريباً وتصل أصوله الى سبعة مليارات دولار.

### الاستمرار في الرقمنة

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها البنك الإسلامي الفلسطيني خلال العام ٢٠١٨؟

- سجل البنك نتائج جيدة نسبياً، ونحن مستمرون بالعمل بحسب الإستراتيجية الموضوعية بالرغم من تعديل بعض الجوانب. ولكن عموماً تركيزنا الأساسي على الإستمرار في موضوع الرقمنة، ونحن في إنتظار صدور النتائج النهائية لتحديد حجم الأرباح ومعدلات النمو المحققة. ■

جياً جديداً من الشباب يسعى للحصول على نمط مختلف من الخدمات بعيداً عن النموذج التقليدي.

### استثمار في الأمن السيبراني

■ في رأيكم، ألا يساهم التطور التكنولوجي في ارتفاع الإعتداءات الإلكترونية وتقليص عدد الموظفين في القطاع المصرفي؟

- تحول العمليات المصرفية الى رقمية لا يؤدي الى تراجع في عدد الموظفين إنما ستتغير طبيعة عملهم من حيث الألية، وبالتالي يرتبط أي تغيير أو تحديث بتطورات من الجانب الآخر، وما نشهده من ارتفاع في عدد الهجمات الإلكترونية يقابله زيادة في الاستثمار في مجال الأمن السيبراني بما يساهم في تقليص التعرض لهذا النوع من المخاطر، في حين يتوجب علينا مواكبة التطورات التكنولوجية كونه مساراً حتمياً ولم يعد

### خدمات رقمية

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي الفلسطيني خلال العام ٢٠١٨ وما هي أبرز التحديات التي تواجهونها؟

- تمثلت أبرز التحديات في الوضع السياسي الذي تشهده المنطقة والذي يؤثر سلباً على النشاطات الاقتصادية بشكل عام وبالتالي على نشاطات البنوك الفلسطينية كونها جزءاً رئيسياً من المنظومة الاقتصادية. ولكن بشكل عام وضع المصارف الفلسطينية جيد.

■ الملاحظ ارتفاع وتيرة الطلب على الخدمات التكنولوجية في العالم العربي، ما هي الخطوات المعتمدة في مصرفكم لمواكبة هذه التطورات؟

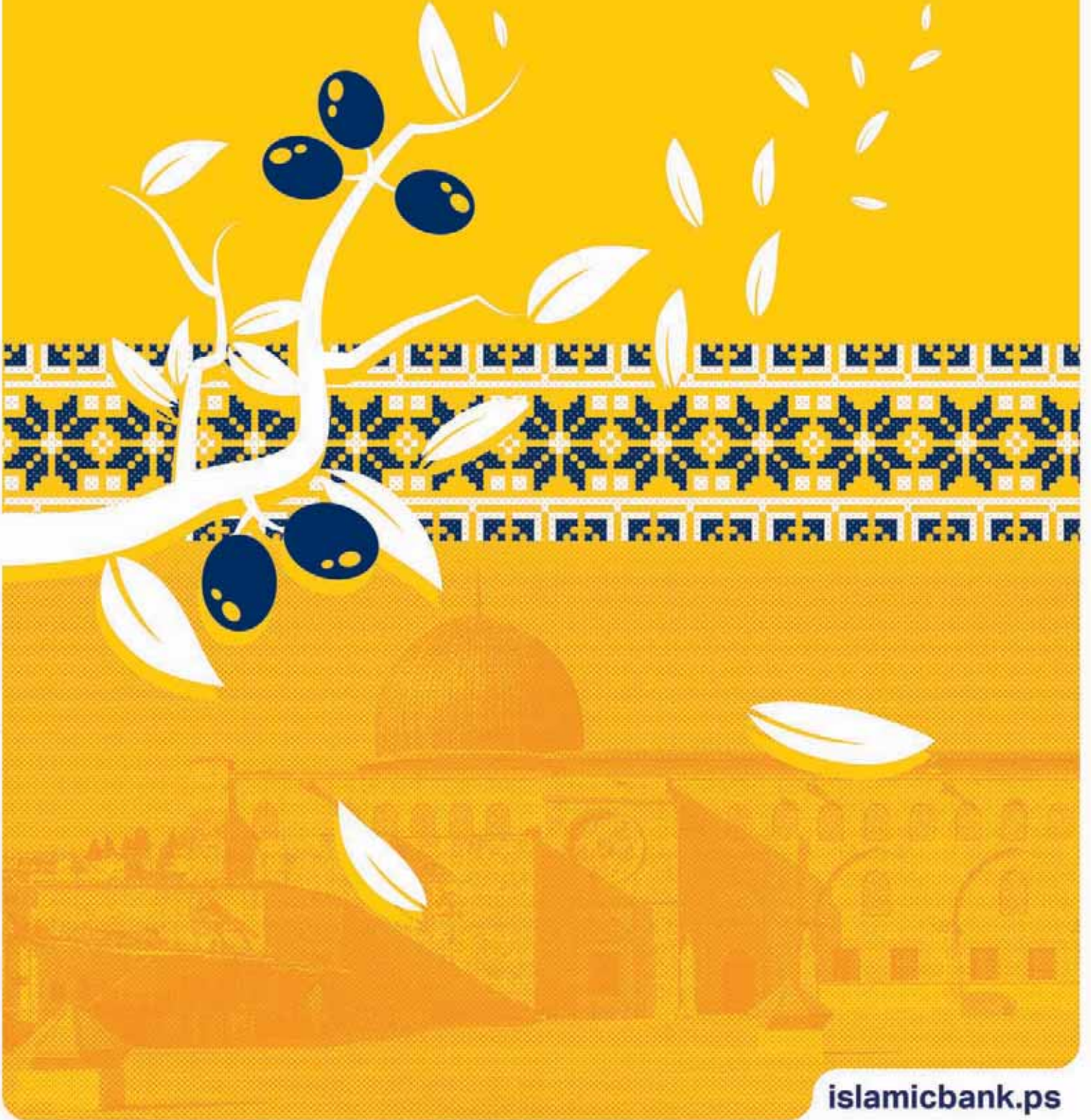
- بدأنا منذ عامين تقريباً اعتماد إستراتيجية خاصة بالخدمات الرقمية باعتبار ذلك توجهاً عالمياً، الى جانب أهميته في خفض تكلفة العمليات المصرفية. مع الأخذ بالإعتبار ان هناك





البنك الإسلامي الفلسطيني  
Palestine Islamic Bank

# أوسع شبكة مصرفية إسلامية فلسطينية



[islamicbank.ps](http://islamicbank.ps)

## صالح هدمي (الرئيس التنفيذي لبنك القدس QUDS BANK):

## فلسطين حالة فريدة من نوعها بالمنطقة حيث يتم التعامل فيها بالدولار والدينار والشيقل في المعاملات التجارية ونظراً لعدم قدرة الدولة على التحكم في عرض النقد تحدثت مشاكل في السيولة بين الفينة والاخرى



يحرص بنك القدس دائماً بخبرته المميزة على توظيف مصادر الأموال لديه للقيام بدور فعال وتنموي لفئات عملائه على اختلافهم، وذلك بالإدارة المتوازنة والحصينة لمصادر الأموال واستخداماتها على السواء لتحقيق أفضل عائد على رأس المال المستثمر. ويمارس البنك نشاطه التجاري في فلسطين ويرتكز على جذب ودائع العملاء على مختلف أنواعها ووضع حلول تمويلية تستهدف الأفراد والشركات، بالإضافة الى المشروعات المتوسطة والصغيرة بمختلف القطاعات والإسهام المباشر وغير المباشر في دعم الإقتصاد الوطني. وسعيًا الى رفع مستوى الخدمات المقدمة وتلبية لاحتياجات السوق المصرفية بأفضل الطرق، عملت دائرة تطوير المنتجات في البنك على تطوير مجموعة من الخدمات والمنتجات العصرية التي تحاكي تطلعات جمهور العملاء والمتعاملين.

الرئيس التنفيذي للبنك صالح هدمي رأى ان الجهاز المصرفي العربي بحاجة الى تحديث لمواكبة تطور المنتجات الإلكترونية، وتطرق الى بعض التحديات التي تعانيها المصارف العربية، كاشفاً عن إنشاء وحدة مستقلة لمخاطر أمن المعلومات في دائرة المخاطر وردها بالكادر المتخصص، مبدياً الحرص على استخدام أحدث التقنيات والأجهزة التي تشكل طبقة أساسية من الحماية لمنع المهاجمين من الوصول الى الخوادم بطرق غير شرعية.

## طورنا مجموعة من الخدمات والمنتجات العصرية التي تحاكي تطلعات جمهور العملاء والمتعاملين مع البنك سعياً إلى رفع مستوى الخدمات المقدمة وتلبية احتياجات السوق المصرفية بأفضل الطرق

التي يمكن للبنوك الفلسطينية والوافدة شحنها للبنك المركزي الاسرائيلي، وهي اقل كثيراً من الحد المطلوب للتخفيف من حجم المشكلة، فزيادة المعروض النقدي بعملة الشيقل ترفع التضخم وتحد من القيمة الشرائية لعملة الشيقل وبالتالي تؤدي لارتفاع الاسعار.

وفي المقابل هناك شح بعملتي الدولار والدينار، والمصدر الوحيد لتوفيرهما هو الاردن من خلال قيام البنوك الاردنية بشكل رئيسي بإحضارها، وهذا ايضا يخضع لسلطة اسرائيل التي لا تسمح بإدخال المبالغ المطلوبة للتخفيف من الشح الحاصل في سيولة الدولار والدينار، مما يؤدي لخلق سوق موازية لصرف العملات تستنزف موارد النقد بعملتي الدولار والدينار، كما أن حصول المستوردين على الدولار والدينار بسعر مرتفع من السوق الموازية يدفعهم لرفع اسعار السلع المستوردة بشكل مبالغ فيه، الأمر الذي يقلل من القوة الشرائية للمواطنين بصورة أكبر ويضغط على معدلات التضخم.

## وحدة مستقلة لمخاطر أمن المعلومات

■ ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

- مع تطور وانتشار استخدام التكنولوجيا ووسائط المعلومات توسعت نوعية الإعتداءات الإلكترونية وكذلك نوعية الجرائم المرتكبة وتطورت تبعاً لتطور نمط الحياة، فدخلت جرائم لم تكن موجودة في السابق مثل الإحتيال على بطاقات الإئتمان والرسائل، سواء بالبريد أو الموبايل وغيرها.

كما يجب التركيز على سبل واليات وضع استراتيجيات إصلاحية لتشكيل منطلقاً لتحريك عجلة النمو الاقتصادي، وتحديد دور البنوك والمؤسسات المالية في عملية النهوض الاقتصادي، بالإضافة الى بحث إمكانية إيجاد المناخ الملائم للتعاون بين القطاعين العام والخاص.

ونحث هنا على ضرورة وضع استراتيجيات طويلة الأمد لخلق فرص عمل لسد النقص الحاد في الوظائف وكبح جماح البطالة التي هي أساس المشكلات في هذه الدول.

## فلسطين حالة فريدة

■ هل ترون أن هناك مشكلة في السيولة في الأسواق وما تأثيرها على الوضع ككل؟

- ان غياب العملة الوطنية والبنك المركزي عن الصلاحيات الكاملة في فلسطين يحرم السلطة الفلسطينية من التحكم في عرض النقد كأداة رئيسة لتحقيق أهداف المجتمع الفلسطيني من ناحية، ومعالجة مشكلاته الاقتصادية من ناحية أخرى، كالعامل على مكافحة التضخم وخفض معدلات البطالة، وتشجيع فرص الاستثمار.

فلسطين حالة فريدة من نوعها بالمنطقة حيث يتم التعامل فيها بالدولار والدينار والشيقل في المعاملات التجارية، ونظراً لعدم قدرة الدولة على التحكم في عرض النقد تحدثت مشاكل في السيولة بين الفينة والاخرى، فقد يحدث ان يكون هناك فائض كبير بالسيولة النقدية بعملة معينة ونقص كبير بعملة اخرى، فعلى مدار السنوات القليلة الماضية هناك فائض كبير بعملة الشيقل في الاسواق، فإسرائيل هي من تتحكم بسيولة الشيقل من خلال تحديد كمية النقد

■ هل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة الى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

- بكل تأكيد الجهاز المصرفي العربي بحاجة الى تحديث لمواكبة التطور في المنتجات الإلكترونية، لأن الثورة التكنولوجية تعتبر تحدياً كبيراً يواجه المصارف العربية وخصوصاً في التكنولوجيا المالية، أضف الى ذلك مقررات بازل فهي تشكل تحدياً إضافياً أمام الإدارات التنفيذية للمصارف العربية وتحديداً في مجال إدارة المخاطر في الصناعة المصرفية، وهناك متطلبات إضافية لكفاية رأس المال لمواجهة أنواع المخاطر التي تواجه البنوك، مما يشكل عبئاً كبيراً على المستثمرين في المصارف العربية لتوفير الحد الأدنى من رأس المال الأساسي.

■ نحن أمام واقع اقتصادي عربي صعب وتحديات غير مسبوقة، فما الدور الذي يمكن أن يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو؟

- تكمن مواجهة هذه التحديات في تحمل الحكومات والمصارف العربية لمسؤولياتها وإيلاء الأهمية القصوى لتنمية الإقتصاد وتعزيز الفرص الإستثمارية في قطاعاته كافة. فالقطاع المصرفي يعتبر احد اهم مصادر تمويل الإقتصاد، وذلك من خلال الموجودات في البنوك، وبالتالي هنا نوجه الدعوة الى تخصيص نسبة من هذه الموجودات في البنوك العربية للإستثمار في المشروعات التنموية والتي من خلالها تتحقق التنمية المستدامة، التي بدورها تساعد بقوة في الحد من البطالة.

بالمنتجات الائتمانية والتي تشتمل على: كاش تو كاش وهي قروض شخصية مقابل تأمينات نقدية ١٠٠ في المئة من قيمة القرض المطلوب في حساب التأمينات النقدية، التسهيل العقاري والذي يهدف الى تسهيل قيمة العقار المملوك للعميل الذي يرغب بتسديد احتياجاته الشخصية مقابل منحه قرضاً بضمان عقار، كما استمرت الإدارة بالعمل على تطوير برامج قروض الأفراد «القروض الشخصية، قروض المركبات، قروض السكن، قروض المشتريات»، كذلك اعتماد العديد من شركات القطاع الخاص كجهات معتمدة لتحويل الرواتب لتعزيز فرص الإقراض.

أما على صعيد خدمات الودائع فقد قامت الدائرة بإطلاق حملة التوفير «إنت ما تزيدا.. إحنابس بنزيدا» وذلك من خلال فتح حساب توفير أو تغذية الحساب الحالي والدخول بالسحب على حملة جوائز التوفير ٢٠١٨ من بنك القدس وهي: كيلو من الذهب شهرياً، ربع مليون شيقل كل ٣ شهور، مليون شيقل نهاية العام. وتماشياً مع الإستراتيجية الهادفة إلى تقديم الخدمات المتميزة والفريدة لعملائنا تم إطلاق برنامج prime الأفراد وبرنامج Business Prime، بالإضافة إلى تقديم بطاقات ماستر كارد المصنفة إلى: Silver، titanium، world and world elite، وننوه إلى أن هناك عدة خدمات إلكترونية عبر Quds Smart و Quds OnLine من أجل إبقاء العميل على تواصل مستمر أينما تواجد وبأي وقت يشاء بسهولة ومرونة. ■

حيث توفر حماية للشبكة عبر ترشيح البيانات المُرسلة والمستقبلة والتي تهدف الى تقليل أو إزالة وجود اتصالات على الشبكة غير مرغوب فيها والسماح لذوي الصلاحيات والمخولين للدخول عليها فقط مثل (Firewalls)، الى تطوير وتدريب كوادر أمن المعلومات وتكنولوجيا المعلومات بشكل مستمر في المجالات الأمنية بهدف تأمين البنية التحتية التكنولوجية وتهيئة الكادر بمواكبة أحدث التطورات الأمنية، وتوعية الموظفين بمخاطر الإعتداءات الإلكترونية، وتوعية عملاء البنك من مستخدمي المنتجات الإلكترونية بإتباع القواعد الأمنية السليمة للحفاظ على حساباتهم أثناء التعاملات الإلكترونية.

### تعزيز رقمنة الخدمات والمنتجات

■ ماهي أهم المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟  
- عملت دائرة تطوير المنتجات على تطوير مجموعة من الخدمات والمنتجات العصرية التي تحاكي تطلعات جمهور العملاء والمتعاملين مع البنك سعياً إلى رفع مستوى الخدمات المقدمة وتلبية احتياجات السوق المصرفية بأفضل الطرق، هذا بالإضافة الى تعزيز رقمنة الخدمات والمنتجات المقدمة بهدف المساهمة في جهود زيادة نسب الشمول المالي، فعلى صعيد قطاع الأفراد عملت الدائرة على تطوير منتجات وخدمات خاصة

ولكن عموماً فإن الحد من هذه المخاطر يأتي من خلال تفعيل قانون لمكافحة الجرائم الإلكترونية وفرض سياسات وعقوبات كبيرة على مرتكبيها مع تعزيز التعاون الدولي المعلوماتي والقدرات الإلكترونية لمكافحة الجريمة الإلكترونية، خصوصاً مع الانفتاح الهائل الذي نشهده حالياً، ونشر التوعية للمستخدمين بماله وبما عليه من حقوق وواجبات، والإهتمام بمتابعة تطور التقنيات الحديثة لمكافحة الجريمة الإلكترونية، وتدريب كوادر متخصصة تكون جاهزة للتدخل السريع وفك شفرات أية بلاغات متعلقة بها.

إن بنك القدس يولي مخاطر الاعتداءات الإلكترونية أهمية كبيرة حيث حرص البنك على انشاء وحدة مستقلة لمخاطر امن المعلومات في دائرة المخاطر، ورفدها بالكادر المتخصص، حيث يقوم المصرف على عمل عدة إجراءات بهذا الخصوص منها: إعداد سياسات وإجراءات رقابية للحد من مخاطر الإعتداءات الإلكترونية، على الصعيدين الداخلي والخارجي يلزم جميع الأطراف بالإمتثال لها، مع وجود مراقبة يومية لجميع الأحداث الأمنية، مواكبة أحدث التقنيات الحديثة وباستخدام أنظمة تعمل على الذكاء الاصطناعي Artificial Intelligence and machine learning لأخذ التنبيهات والتحليلات بالمخاطر قبل وقوع أي حوادث أمنية، حرص البنك على تركيب أحدث التقنيات والأجهزة والتي تشكل طبقة أساسية من الحماية، لمنع المهاجمين من الوصول للخوادم بطرق غير شرعية،



مصرف عجمان  
Ajman Bank

800 22

www.ajmanbank.ae



فيما مستلحة من الطريفة النسخاء | Inspiring Shari'a's Values

## مصرف متواجد لخدمتك دائماً

الحساب الجاري والتوفير

بطاقات الائتمان

الخدمات المصرفية الرقمية

التمويل السكني

التمويل الشخصي

تمويل السيارات

استمتع بتجربة اسرع مع الخدمات المصرفية الرقمية في مصرف عجمان عبر تطبيقنا

هاني ناصر (مدير عام البنك الإسلامي العربي ARAB ISLAMIC BANK - فلسطين):



## توسيع قاعدة العملاء وتقليص التحديات وراء نمو ودائعنا وتمويلاتنا

يضع البنك الإسلامي العربي ARAB ISLAMIC BANK دور فاعل في تعزيز الاقتصاد الفلسطيني، وتضع إدارته نصب عينيها أهدافاً استراتيجية تتمثل في الحفاظ على الهوية الإسلامية وتأكيدتها، توسيع الشبكة المصرفية، التميز عبر تقديم مجموعة من المنتجات والخدمات، تعزيز الخدمات المصرفية الموجهة للأفراد، تعزيز دور البنك الاجتماعي، كما لا يتوانى البنك عن توفير خدمات فريدة من نوعها باستخدامه وسائل التكنولوجيا والإتصالات الحديثة استجابة لمتطلبات التطور والإبداع وتنوع رغبات العملاء.

مدير عام البنك المنطلع الى دور راسخ للبنك في تعزيز الإقتصاد الفلسطيني والطامح للإرتقاء به الى مصاف البنوك المتقدمة والواعدة هاني ناصر نوّه بتعاون القطاع الفلسطيني وسلطة النقد وأدائها الرقابي المميز، وعزا معدلات نمو وداائع البنك وتمويلاته الى توسيع قاعدة العملاء وتقليص التحديات، كاشفاً عن السعي لتحقيق الشمول المالي من خلال الوسائل التكنولوجية والتحول الرقمي، معتبراً عملية هذا التحول أساسية وضرورية، داعياً المصارف الفلسطينية الى تطوير بنيتها التحتية التكنولوجية لتتمكن من مواكبة تحديات العصر، مبدياً تفاؤله بنمو الإقتصاد الوطني وحدث متغيرات إيجابية.

## نسعى لتحقيق الشمول المالي من خلال الوسائل التكنولوجية والتحول الرقمي

التكنولوجيا والتحول الرقمي. والجدير ذكره أننا افتتحنا مؤخراً مكتباً تمثيلاً في إمارة دبي بهدف خدمة المغتربين الفلسطينيين ومحاكاة احتياجاتهم وتلبيتها داخل فلسطين.

### تطوير البنية التكنولوجية

■ في رأيكم، الى أي مدى يمكن ان يؤدي التطور التكنولوجي الى التقليل من فرص التوظيف وزيادة مخاطر الإعتداءات الإلكترونية؟

– بلا شك، إن أي مصرف لا يواكب التطورات التكنولوجية لن يستطيع الصمود والإستمرار في السوق، وبالتالي باتت عملية التحول الرقمي أساسية وضرورية، ولا أظن أنها ستؤثر على العمالة الموجودة في القطاع المصرفي، من هنا، يجب على جميع المصارف العمل على تطوير بنيتها التحتية التكنولوجية حتى تتمكن من مواكبة تحديات العصر.

■ كيف تنظرون الى السيولة في السوق المحلية؟

– نعاني من مخاطر عديدة متعلقة بالسيولة، إلا أن إدارة السيولة النقدية في المراحل المقبلة ستكون أفضل بكثير، ولا يخفى على أحد ان تحدياتنا أكبر في السوق الفلسطينية في ما يتعلق بهذا الموضوع، كوننا نتعامل بأربع عملات في فلسطين، ونأمل ان تساهم عمليات قبول الإيداعات النقدية والسحب والدفع الإلكتروني في التخفيف من مخاطر السيولة النقدية بشكل كبير.

■ كيف تتوقعون ان يكون وضع البنوك الفلسطينية خلال العام ٢٠١٩؟

– نحن متفائلون بقوة بنمو الإقتصاد الفلسطيني وحدث متغيرات إيجابية والمؤشرات واعدة وتبشّر خيراً، ولا يوجد أي مؤشرات اقتصادية تظهر ان العام ٢٠١٩ سيشهد أي نتائج سلبية. ■

### أداء رقابي مميز

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في فلسطين خلال العام ٢٠١٨؟

– يعد القطاع المصرفي من أفضل القطاعات الإقتصادية في فلسطين بالرغم من التحديات الداهية التي يعانيتها والصعوبات السياسية والإقتصادية القائمة، وقد نجح بتحقيق معدلات نمو مقبولة ومؤشرات إيجابية.

■ في رأيكم، ما هي مميزات هذا القطاع، وكيف بإمكانه تعزيز موقعه على الساحة الفلسطينية والإقليمية؟

– ثمة تعاون بين القطاع المصرفي الفلسطيني وسلطة النقد التي تعمل على مراقبة أدائه ودعمه لتحقيق نقلة نوعية في الاقتصاد الفلسطيني، هذه العوامل عززت نجاح الجهاز المصرفي وأتاحت له تسجيل نتائج إيجابية، أضف الى ذلك ان الأداء الرقابي المميز لسلطة النقد الفلسطينية ساعد في تطور البنوك والإرتقاء بها الى أعلى المستويات، فضلاً عن تدخلها وخفضها لعدد البنوك العاملة في السوق الى حدود ١٤ مصرفاً، الى جانب البحث في موضوع رفع رأس المال ما سيزيد من متانة القطاع المصرفي المحلي وتطور أدائه.

■ هل تؤدي عمليات الدمج والاستحواذ في ما بين البنوك؟

– تشكل عمليات الدمج خطوة صحية وضرورية في مجمل الأسواق.

### تقليص التحديات

■ ما هي أبرز الخطط والاستراتيجيات المعتمدة في إدارتكم للبنك الإسلامي العربي؟

## على المصارف الفلسطينية تطوير بنيتها التحتية لمواكبة تحديات العصر

– تم التركيز بالدرجة الأولى على الشمول المالي وتوسيع قاعدة العملاء من خلال عدة ادوات منها : الاستعانة بسيارة متنقلة كخدمة جديدة (بنكي ع الطريق) تتجول في القرى وتفتح حسابات للمواطنين بهدف الوصول الى جميع شرائح المجتمع وهي الخدمة الاولى من نوعها على مستوى البنوك الاسلامية في فلسطين كأول تفرع مصرفي متنقل، اطلاق حملات على حسابات التوفير تلائم احتياجات العملاء، بالإضافة الى إدخال منتجات مصرفية جديدة وتقليص التحديات التي تواجه المنتجات الإسلامية، وكل هذه الخطوات ساهمت الى حد كبير في تحقيقنا نتائج إيجابية ومعدلات نمو مرتفعة في التمويلات بلغت نسبتها ٤٣ في المئة من إجمالي تمويلات القطاع المصرفي الفلسطيني، بالإضافة الى نمو في الودائع بنسبة ٢٢ في المئة.

■ هل لديكم النية للإستحواذ على مصرف إسلامي آخر في السوق المحلية؟

– كلا، لا شهية لنا بذلك، خصوصاً أنه لا يوجد في فلسطين سوى ثلاثة مصارف إسلامية، لكن في المقابل نسعى الى التوسع وتعزيز موجودات البنك بشكل أفضل والإعتماد على الشمول المالي من خلال



البنك الإسلامي العربي  
ARAB ISLAMIC BANK



ARAB ISLAMIC BANK  
Now in Dubai

البنك الإسلامي العربي  
الآن في دبي

البنك الإسلامي العربي - الإدارة العامة - فلسطين - رام الله +970 2 2941800

مكتب تمثيلي دبي | مركز دبي المالي العالمي DIFC +97143766500

WWW.AIBNK.COM





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



## محمد الأترابي (رئيس بنك مصر):

### نشجع على القيام بعمليات الدفع الإلكترونية إرساءً للشمول المالي والمساهمة في الحد من الفساد



يصنف بنك مصر كأفضل البنوك في ترتيب وإدارة القروض المشتركة في السوق المصرفية المصرية، كما حصل على المركز الثاني كمسوق تمويلي، بالإضافة إلى المركز الرابع كمرتب ومدير للقروض المشتركة على مستوى أفريقيا وفقاً لتصنيف وكالة بلومبرج العالمية للربع الثالث لعام ٢٠١٨، هذا وقد منح بنك مصر شهادة التوافق مع المعايير العالمية لتأمين بيانات بطاقات الدفع الإلكترونية (PCI DSS) بأحدث إصداراتها ٣.٢.١.

رئيس مجلس إدارة البنك محمد الأترابي شدد على ضرورة مواكبة البنوك للمتغيرات الخارجية خصوصاً في ما يتعلق منها بالمدفوعات الإلكترونية والخدمات الرقمية، وسلط الضوء على مهمته ودور البنك وهي تشجيع المجتمع المصري على القيام بعمليات الدفع الإلكترونية إرساءً للشمول المالي والحد من الفساد، متوقفاً تقليص البنوك لعدد فروعها مع اعتماد الخدمات الرقمية، كاشفاً عن السعي لافتتاح فروع في المناطق والقرى، داعياً إلى اعتماد إدارة مخاطر وعمليات رقابة عالية المستوى للحد من أضرار الهجمات الإلكترونية.

البعيدة مع الأخذ بالإعتبار التركيز على الخدمات الرقمية لمواكبة التطورات التكنولوجية.

■ ما هي الخطوات التي يجب القيام بها للتخفيف من الهجمات الإلكترونية خصوصاً على القطاع المصرفي؟

– من المهم وجود إدارة مخاطر وعمليات رقابة عالية المستوى تساعد على تقليص الإعتداءات الإلكترونية، سواء في القطاع المصرفي أو القطاعات الأخرى.

#### تعاون بين الحكومات والقطاع الخاص

■ ناقش مؤتمر اتحاد المصارف العربية في بيروت أهمية التعاون بين القطاعين العام والخاص بما تعلقون؟

– يثار الحديث عن هذا الموضوع منذ زمن طويل، من جهتنا لطالما اهتمنا بخلق تعاون بين الحكومات والقطاع الخاص لما له من تأثيرات إيجابية على اقتصادات الدول.

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها بنك مصر خلال العام ٢٠١٨؟

– حقق البنك أرقاماً إيجابية في تمويلاته خصوصاً للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر، وقد سجل هذا القطاع نمواً ملحوظاً إلى جانب القطاعات الأخرى، على أمل الإستمرار بتحقيق المزيد من التميز والنجاح. ■



### ضرورة مواكبة البنوك المصرية للمتغيرات الخارجية في ما يتعلق بالمدفوعات الإلكترونية



الرقمي، وبذلك فإن إلغاء المدفوعات النقدية من شأنه تقليص حدة الفساد، فضلاً عن الوصول إلى العملاء بطرق أسرع. كما بدأنا توقيع إتفاقيات تعاون مع شركات التكنولوجيا المالية نظراً لقدرتها على تقديم منتجات ذات تكلفة متدنية تصل إلى العملاء بالسرعة القصوى، معولين على توافر بنية تحتية متطورة وإدارة مخاطر قوية ساهمت في إنجاح هذه الشراكة وتحقيق نوع من التكامل.

#### إدارة مخاطر ورقابة

■ في رأيكم، هل يؤدي هذا التطور إلى تراجع أعداد الموظفين في البنوك؟

– ظهور البنوك الرقمية سيؤدي بلا شك إلى تقليص عدد الفروع وتراجع نسب العمالة ولكن أمامنا الكثير من الوقت كدول عربية للوصول إلى هذه المرحلة، لذا نعمل على افتتاح فروع جديدة في العديد من المناطق والقرى

#### تعاون مع شركات التكنولوجيا المالية

■ شهدت الساحة المصرفية العالمية في السنوات الأخيرة جملة من المستجدات والتطورات، بالإضافة إلى الثورة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال، فهل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة إلى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

– يتطلب من البنوك مواكبة التغييرات الخارجية، خصوصاً في ما يتعلق بالمدفوعات الإلكترونية والخدمات الرقمية، إلى جانب التكنولوجيا المالية FINTECH والتي بدأت تحظى باهتمام بالغ في الآونة الأخيرة، وهذا ما دفع بالقطاعات المصرفية للتعاون مع الشركات المتخصصة في هذا المجال. ومن أهم المواضيع التي سنركز عليها في البنك خلال العام ٢٠١٩ المدفوعات الإلكترونية وغيرها من الخدمات المتطورة بهدف تشجيع المجتمع المصري على عمليات الدفع الإلكترونية التي من شأنها إرساء الشمول المالي نتيجة الوصول إلى أكبر عدد من العملاء.

هذا ويعمل المجلس القومي للمدفوعات برئاسة الرئيس عبدالفتاح السيسي على تحويل المجتمع المصري من نقدي إلى لا نقدي. ونحن بدورنا ندعم هذه الخطوة من خلال إنشاء إدارة تابعة للبنك تحت اسم DIGITAL TRANSFORMATION التحول



البنك الأسرع نمواً في مصر

طارق فايد (رئيس بنك القاهرة BANQUE DU CAIRE - مصر):

## مبادرات القطاع المصري ساهمت في التوسع بقاعدة العملاء ووفرت تمويلات للشركات الصغيرة والمتوسطة

يحتل بنك القاهرة BANQUE DU CAIRE مكانة رفيعة بين البنوك العاملة في مصر، وقد ارسى نموذجاً لما يجب ان تكون عليه البنوك الوطنية التي تعمل على المساهمة في نمو الإقتصاد القومي بقطاعه كافة. وباعتباره صرحاً إقتصادياً عريقاً يعمل لمصلحة ابناء مصر، يقدم البنك باقاة متنوعة من المنتجات والخدمات التي تلبي احتياجات عملائه وتطلعاتهم في مختلف المجالات المصرفية والتي تساهم في تنشيط الدورة الإقتصادية ودفع عجلة النمو الإقتصادي. واستمراراً لريادته يواصل بنك القاهرة تطبيق أعلى معايير المعاملات والإدارة وأفضل ممارسات الحوكمة، الى جانب برامج التدريب المتميزة والمستمرة، ليغدو أسرع البنوك نمواً في مصر، حاصداً العديد من الجوائز على خدماته وبرامجه بعد تطبيق خطة إعادة الهيكلة التي جنى ثمارها في العديد من المناسبات. رئيس مجلس إدارته ورئيسه التنفيذي طارق فايد كان له محطة مع «البيان الإقتصادية» قدم خلالها بلغة العارف والضيع في الشؤون المصرفية، عرضاً مشوقاً للمستجدات على الساحة المصرفية المصرية وتحديداً داخل البنك، مطمئناً الى السير بخطى ثابتة في اتجاه تحقيق الشمول المالي والتحول الى الصيرفة الرقمية مع تنويع عمليات التمويل وتوسيع قاعدة العملاء وتقليص المخاطر. منوهاً بما حققه القطاع المصرفي المصري من معدلات ربحية مرتفعة ونسب نمو قوية.

التحتية ومشروعات قومية، وهذا التنوع في التمويلات منح البنك فرصة أكبر لتوسيع قاعدة عملائه حيث تمت زيادة محفظة قروض الشركات الكبرى من ١٩,٩ مليار جنيه إلى ٢٧,٨ مليار جنيه بنسبة نمو ٤٠٪ بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠١٨، وتمثلت تلك الزيادة في تمويل أنشطة اقتصادية مختلفة مثل قطاع الصناعة والمقاولات وأعمال التشييد والبناء والبتروال والغاز الطبيعي.

### بيئة رقابية عالية

■ هل تم تزويد البنك ببرامج وأنظمة حماية ضد الإعتداءات الإلكترونية؟

- تركزت الخطة الموضوعية الممتدة لخمس سنوات على التوسع في مجال الخدمات المصرفية الرقمية واستخدام التطبيقات على الهواتف الذكية، فضلاً عن إطلاق المحفظة الرقمية، وهذا يرتب علينا خلق بيئة رقابية عالية المستوى.

### معدلات ربحية مرتفعة

■ الملاحظ في الأونة الأخيرة قيام البنوك بتوسيع عدد فروعها وفي الوقت نفسه سعيها للتحوّل الى بنوك ذكية، هل يعدّ ذلك معادلة متناقضة؟

- على العكس ليس هناك تناقض، نظراً الى ان مجتمعاتنا العربية بحاجة الى وجود فروع، خصوصاً في القرى النائية، وبالتالي ستبقى الفروع موجودة في مختلف الدول حتى المتطورة منها. أما الخطة الموضوعية من جانبنا فتركز على توفير خدمات مصرفية رقمية تخاطب فئة معينة من الناس، والعمل على زيادة ثقافة أكبر قاعدة من المتعاملين لاستخدام تلك الخدمات وفي الوقت نفسه وجود فروع في مناطق متعددة، على ان تسير الأمور بشكل متواز. وخلال العام ٢٠١٨ سجل القطاع المصرفي المصري معدلات ربحية مرتفعة ونسب نمو قوية، في حين كانت العوائد على حقوق الملكية والعائد على الأصول مرتفعة راوحت نسبتها بين ٢٥ و ٣٠ في المئة عائداً على رأس المال، ٣ و ٤٪ عائداً على الأصول، وهذا يعكس نمواً في الأرباح بنسب مرتفعة. ■

هذه التحولات وقدمت الدعم الكامل للإقتصاد المحلي. في حين ان معدلات النمو المتعلقة بالقروض والودائع كانت مرتفعة خلال الأعوام الماضية برغم التحديات التي واجهتنا.

أما بالنسبة لبنك القاهرة فوضعنا العام الماضي خطة عمل تمتد لخمس سنوات تتركز على دعم الشمول المالي والتحوّل الى الصيرفة الرقمية التي تساهم في توسيع قاعدة العملاء، خصوصاً فئة الشباب، الى جانب وضع تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم ومتناهية الصغر على رأس أولوياتنا.

كما نجح البنك في تحقيق نتائج إيجابية خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٨. حيث أظهرت نتائج أعمال البنك قفزة غير مسبوقة على مستوى المؤشرات المالية خلال ال ٩ أشهر الأولى من العام الجاري ٢٠١٨، بما يعكس حجم الأعمال المتنامي للبنك، حيث أظهرت نتائج أعمال بنك القاهرة ارتفاع الأرباح قبل خصم الضرائب إلى ٣,٢ مليار جنيه مقارنة بـ ٢,٣ مليار جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٧، كما ارتفع صافي الأرباح بعد الضرائب إلى ٢ مليار جنيه مقارنة بـ ١,٢ مليار جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٧.

وحرصاً من إدارة البنك على تحسين مؤشرات كفاءة الأداء، فقد ارتفع معدل كفاية رأس المال في نهاية الربع الثالث من العام الجاري الى ١٥,١٪ مقارنة بـ ١٢,٤٪ في سبتمبر ٢٠١٧، كما حقق البنك عائداً على حقوق الملكية قدره ٣٦,٢٪ وعائداً على الأصول ١,٨٪ خلال نفس الفترة.

وفي إطار دفع عجلة النمو والتنمية للإقتصاد القومي، نجح البنك في زيادة إجمالي محفظة القروض بنهاية الربع الثالث من العام المالي ٢٠١٨ بنسبة ٢٤٪ عبر ضخ تمويلات لمشروعات متنوعة للمساهمة في زيادة النمو الإقتصادي لتسجل نحو ٥٥,٤ مليار جنيه مقابل ٤٤,٥ مليار جنيه بنهاية عام ٢٠١٧، فيما بلغت نسبة القروض إلى الودائع ٤٥,٢٪ مقابل ٣٦,٥٪ في نهاية ديسمبر ٢٠١٧ مدعومة بالتوسع في مجالات الائتمان المختلفة من خلال تمويل الشركات الكبرى ومشروعات البنية

### خطينا الخمسية تركز على دعم الشمول المالي

#### والتحوّل الى الصيرفة الرقمية

■ شهدت الساحة المصرفية العالمية خلال الأعوام الأخيرة جملة من المستجدات والتطورات، في رأيكم ما إنعكاسات ذلك على القطاع المصرفي المصري؟

- شهد القطاع المصرفي العالمي تغييرات كثيرة بعد الأزمة المالية عام ٢٠٠٨ على مستوى التعليمات الرقابية وتطبيق مقررات بازل، وكانت للأزمة المالية العالمية آثار على القواعد والمعايير الرقابية حيث باتت أكثر تشدداً، ما فرض على البنوك المزيد من القيود على التوسع في نشاطاتها. في حين ان البنوك الأوروبية والأمريكية تأثرت الى حد كبير نظراً الى ضرورة توسيع أنشطتها. ولكن في العالم العربي وتحديداً السوق المصرية يختلف الوضع عما هو عليه في الخارج، لتوافر السيولة في القطاع المصرفي العربي والذي يرفع من إمكانية ومجالات التوسع في حين ان للقطاع المصرفي دوراً داعماً للإقتصاد القومي نتيجة ارتفاع السيولة المتولدة بشكل رئيسي من وداائع العملاء، ما يزيد فرص البنوك العربية في دعمها للإقتصاد الوطني. الى ذلك، شهدنا خلال الفترة الماضية مبادرات عديدة من الحكومات والبنوك المركزية لاستقطاب قاعدة عملاء أوسع، ومنها البنك المركزي المصري، تحقيقاً للشمول المالي والتحوّل نحو الإقتصاد غير النقدي، بالإضافة الى ذلك أطلق الجهاز المصرفي المصري العديد من المبادرات التي أدت الى توسيع قاعدة العملاء ومن أبرزها تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، التمويل العقاري لمتوسطي الدخل، بالإضافة الى مبادرات أخرى مرتبطة بالشمول المالي. وقد نجح القطاع المصرفي في مصر في مواجهة العديد من التحديات والتصدي للأزمات الأخيرة، بما فيها الثورات وتحرير سعر الصرف، كارتفاع أسعار الفائدة وتحرير سعر الصرف وقد تمكنت البنوك المصرية من إستيعاب





# WE BUILD TRUST



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.

Banque du Caire has been consistently offering its clients a full range of value-added products and services and ensuring an outstanding level of customer service combining its deep-rooted history of banking expertise with modern practices and technology.

 **16990**  
[www.banqueducaire.com](http://www.banqueducaire.com)

## حسين رفاعي

(الرئيس والعضو المنتدب في بنك قناة السويس SUEZ CANAL BANK - مصر):



## مواكبون للخدمات الرقمية الجديدة ولدينا محفظة إلكترونية خاصة بعملائنا

يتطلع بنك قناة السويس SUEZ CANAL BANK الى تحقيق نمو مستمر يزيد عوائد المستثمرين والمساهمين، ويقدم خدماته ومنتجاته لعملائه من الأفراد والمؤسسات على ثلاثة محاور رئيسية هي: الخدمات المصرفية للمؤسسات والخدمات المصرفية للأفراد، والخدمات المصرفية الإسلامية لكل من المؤسسات والأفراد.

الرئيس والعضو المنتدب للبنك حسين رفاعي الذي تمكن في فترة وجيزة من تحقيق نقلة نوعية لبنك قناة السويس، رأى ان البنوك المصرية تحاول مواكبة المستجدات الرقمية، ونوّه بدورها مع البنك المركزي في استقدام الخبرات المصرفية من الدول المتقدمة، وكشف عن محفظة إلكترونية خاصة بعملاء البنك، داعياً الى درء مخاطر الإعتداءات الإلكترونية من خلال متابعة فريق عمل متخصص التدريب والتطوير للمنظومة الدفاعية، مؤكداً قدرة القطاع المصرفي المصري على التصدي للأزمات، عارضاً لنتائج البنك ونجاحه في افتتاح ثلاثة فروع، بحيث وصلت فروعه الى أحد وأربعين فرعاً.

سلبية على العالم العربي نتج عنها تحديات مختلفة، وهنا يكمن دور البنوك في الاستعداد للتصدي لهذه الأزمات عن طريق تبني خطط بديلة لضمان الاستمرارية والإبتعاد عن التأثيرات السلبية.

الى ذلك، فقد أثبت القطاع المصرفي المصري على مدار الأعوام أنه يملك القدرة على استيعاب الأزمات وتخطيها بنجاح.

### الضروع الى ٥٠

■ كيف تقيمون أداء بنك «قناة السويس» خلال العام ٢٠١٨؟

– شكل عام ٢٠١٨ بداية لإعادة هيكلة البنك بعدما حقق نسب أرباح خلال ٢٠١٦ للمرة الأولى وبعد فترة طويلة. وفي نهاية الربع الثالث من العام الحالي سجل البنك نتائج إيجابية بنمو ١٣ في المئة عن بداية العام وهذا يعود الى رفع قيمة الودائع بنسبة ١٤ في المئة وزيادة في تقديم القروض بنسبة ٢١ في المئة، بالإضافة الى تحقيق أرباح بنسبة نمو ١٠ في المئة مقارنة بالعام الماضي، كما نجح البنك في افتتاح ثلاثة فروع جديدة، على أمل ان تتمكن من افتتاح ثلاثة فروع أخرى في نهاية العام الحالي. مع الإشارة الى ان فروعنا الحالية وصلت الى ٤١ فرعاً ونسعى الى رفع عددها الى ٥٠ فرعاً خلال العام ٢٠١٩. ■

البيان الاقتصادية – العدد ٥٦٦ – كانون الثاني (يناير) ٢٠١٩

### افادة من التجارب

■ يمر العالم العربي بتغيرات تكنولوجية عديدة وأضحى على المصارف تقديم منتجات مبتكرة. في رأيكم كيف ستمتكن البنوك من مواكبة هذه المتغيرات؟

– باتت المتغيرات العالمية كثيرة ومتسارعة، إلا أنه في الوقت نفسه تحاول البنوك المصرية مواكبة هذه المستجدات من خلال التحول الى العالم الرقمي، والملاحظ توجه من جانب هذه البنوك والبنك المركزي لتقديم كل ما هو جديد ومحاولة كسب الخبرات من التجارب في الدول المتقدمة مصرفياً، وذلك من خلال إرسال عدد من البعثات الى أوروبا والولايات المتحدة تضم عدداً من رؤساء البنوك وأعضاء تنفيذيين ومديرين للإطلاع على أحدث مستجدات مجال تكنولوجيا المعلومات وإنتقاء ما يناسبها للسوق المصرية والعمل على تطبيقها.

### مواكبة الخدمات الرقمية

■ ما الذي حققه بنك «قناة السويس» في مجال تقديم خدمات رقمية؟

– بدأنا العمل على محفظة الكترونية خاصة بعملائنا، فضلاً عن أننا نحاول باستمرار مواكبة الخدمات الرقمية الجديدة باعتبارها مستقبل البنوك، مع العلم ان ٦٠ في المئة من المجتمع المصري من جيل الشباب، ما يحفز التحول نحو العالم الرقمي.

## القطاع المصرفي المصري قادر على التصدي للأزمات

■ في ظل تزايد الإعتماد على التقنيات الحديثة، كيف يمكن توفير سبل الحماية من أي هجوم إلكتروني محتمل؟

– يترافق الدخول في العالم الرقمي مع تحديات كثيرة تتمثل في اعتماد أنظمة حماية تكنولوجيا وأمن المعلومات، وهذا يتطلب نوعاً من التدريب والتطوير في هذه المنظومة، فضلاً عن زيادة رأس المال لمواكبة التطورات الجديدة التي تظهر، الى جانب تزويد فريق العمل بالأدوات المناسبة لعمله.

### قدرة على استيعاب الازمات

■ تميز الإقتصادات العالمية بأوضاع غير مستقرة، هل يتطلب من المصارف بالتعاون مع الحكومات القيام بأي خطوات لدعم النمو الإقتصادي في العالم العربي؟

– تشهد الأسواق العربية تقلبات عديدة وظروفاً غير مستقرة، خصوصاً داخل الأسواق الناشئة، فضلاً عن ان الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين كان لها إنعكاسات



بنك قناة السويس  
SUEZ CANAL BANK

- خدمات مصرفية للأفراد
- خدمات مصرفية للمؤسسات
- خدمات مصرفية إسلامية



مركز  
الاتصال | 19093

[www.scbank.com.eg](http://www.scbank.com.eg)

## د. أحمد جلال

(البنك المصري لتنمية الصادرات (EXPORT DEVELOPMENT BANK OF EGYPT)؛

## تنبئ التكنولوجيا الحديثة باعتبارها من المحاور الرئيسة لاستراتيجيتنا

في مقابلته مع «البيان الاقتصادية» ومن منطلق إيمانه بأن المنافسة المستقبلية في مجال أنشطة البنوك هي منافسة تكنولوجية، كشف نائب رئيس مجلس إدارة البنك المصري لتنمية الصادرات الدكتور أحمد جلال عن تبنيه التكنولوجيا الحديثة باعتبارها من المحاور الرئيسة لاستراتيجيته، واعتبر تعاون الحكومات المتمثلة في شركات القطاع العام مع المصارف من العوامل الأساسية لمواجهة تحديات ومعوقات الإقتصاد العربي، ونفى وجود مشكلة سيولة في السوق المصرية، واضعاً إياها في خانة ارتفاع بتكلفة الحصول على الأموال المؤثرة على سعر الإقراض الممنوح من البنوك.



هل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة الى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

يشهد القطاع المصرفي طفرة حقيقية وخصوصاً في مجال التكنولوجيا المالية والتطبيقات الذكية الجديدة، حيث يمكنك إدارة جميع معاملاتك دون الحاجة للذهاب الى البنك. وتعد التكنولوجيا الحديثة التحدي الأكبر في مسار البنوك.

وقد نجحت الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية في تقديم حزمة متنوعة من الخدمات المالية تشمل خدمات المدفوعات والعملات الرقمية وتحويل الأموال، وكذلك الإقراض والتمويل الجماعي وإدارة الثروات، بالإضافة إلى خدمات التأمين.

هذا ويتبنى مصرفنا التكنولوجيا الحديثة والتي تعتبر من المحاور الرئيسة لاستراتيجية البنك، حيث أننا نؤمن بأن المنافسة المستقبلية في مجال أنشطة البنوك هي منافسة تكنولوجية أكثر من كونها مصرفية، مع تغيير جوهري في شكل تقديم الخدمات من كونها خدمات تقليدية إلى خدمات مستحدثة تكنولوجياً، ومن هذا المنطلق فإن المنافسة في السوق المصرفية أصبحت أكثر شراسة نتيجة قيام البنوك بتوفير بيئات تكنولوجيا معلومات متقدمة وحديثة لمنحها تلك الميزة التنافسية، وبالتالي فإن الحصول على أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا في مصرفنا هو أمر ضروري ومستمر لنمو وتوسيع قاعدة عملائه والتوسع في قطاع التجزئة.

## دعم حكومي للمصارف

نحن امام واقع اقتصادي عربي صعب وتحديات غير مسبوقه، فما الدور الذي يمكن ان يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات والنمو؟

تقوم المصارف عموماً والمصارف العربية خصوصاً بدور محوري في مساعدة الحكومات على القيام بدورها الرئيسي، بحيث تعمل على توفير مصادر التمويل اللازمة لتنفيذ خطط الحكومات وكذلك تقوم بدور محوري في توجيه السيولة النقدية نحو الإيداع والإستهلاك بحسب الأنماط المرغوب فيها خلال فترات محددة.

ويعتبر تعاون الحكومات المتمثلة في شركات القطاع العام مع المصارف من العوامل الأساسية لمواجهة تحديات ومعوقات الإقتصاد العربي، بما يوثق على زيادة فاعلية البرامج المقدمة من البنوك ويحقق

الأهداف الاجتماعية والاقتصادية المرجوة. اذ يمثل الدعم الحكومي للمصارف العامل الأمل لزيادة قدرة البنوك على تحقيق التنمية المستدامة، طبقاً لتوصيات المؤتمر المصرفي العربي في ١٥/١١/٢٠١٨.

هل ترون ان هناك مشكلة في السيولة في الأسواق وما تأثيرها على الوضع ككل؟

لا توجد حالياً مشكلات في السيولة في السوق المصرية، بل ان المشكلة في ارتفاع تكلفة الحصول على الأموال والتي تؤثر على سعر الإقراض الممنوح من البنوك لعملائها.

وعليه أصبح من التحديات التي تواجه البنوك العمل على تخفيض تكلفة الأموال للتمكن من أداء دورها التنموي المرجو وتدعيم قاطرة النمو والإستثمار.

## دعم ثقافة أمن المعلومات

ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية Cyber Attacks بشكل ملحوظ، وقد دقت أبواب المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

تلتزم المصارف باستخدام آليات وبرامج للحد من مواجهة مخاطر الهجمات الإلكترونية والتي تعتبر من المخاطر المرتفعة التي توجب وجود أساليب وبرامج فعالة يتم تحديثها بصورة مستمرة لمواجهة تلك المخاطر.

وفي هذا الشأن يعمل مصرفنا على توفير الحماية للمعلومات من المخاطر التي تهددها والحاجز الذي يمنع الاعتداء عليها وذلك من خلال توفير الأدوات والوسائل اللازم توفيرها لحماية المعلومات من المخاطر الداخلية أو الخارجية، مع الحد من مواطن الضعف وإيجاد حلول فنية مناسبة للمعالجة، والاستجابة للحوادث والهجمات الإلكترونية التي قد يتعرض لها البنك من خلال تقليل نسبة الضرر وقت التعافي الناتج عن أية هجمات خارجية أو داخلية وغيرها من التهديدات، الى جانب زيادة وعي أمن المعلومات وتفعيل ودعم ثقافة أمن المعلومات داخل البنك التي تعمل على الحد من المخاطر إلى المستوى المقبول. هذا بالإضافة الى قيام مصرفنا بإنشاء وحدة متخصصة بمخاطر الاحتمام Fraud unit الى جانب وجود إدارات خاصة بأمن المعلومات في قطاعي الحاسب الآلي والالتزام المصرفي.

## استحداث منتجات جديدة

ما هي اهم المنتجات والخدمات التي قدمتموها

لعملائكم وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨-٢٠١٩؟

يسعى البنك الى تطوير البنية التحتية لنظم المعلومات، وذلك بالوقوف دائماً على أهم المستجدات الإلكترونية، من خلال التوسع في تقديم العديد من الخدمات الإلكترونية البنكية التي تلبى رغبات العملاء وجذب شريحة جديدة من العملاء من القطاع العائلي وعلى سبيل المثال: الخدمات المصرفية عبر الإنترنت، الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول، المحفظة الإلكترونية عبر الهاتف المحمول، تطوير مركز الاتصال. كما يعمل البنك على ربط الخدمات البنكية مع أنظمة السداد الإلكتروني الفوري بالجهات الحكومية وذلك لسداد الجمارك والضرائب، بالإضافة إلى خدمات سداد فواتير المرافق الحكومية (مياه - كهرباء - غاز) وخدمات المرور وشركات الاتصالات والتبرعات للهيئات الخيرية تيسيراً لخدمة العملاء وتقديم خدمة متميزة لهم، الى قيام البنك باستحداث منتجات جديدة خاصة بشريحة المصدرين وعملاء التجزئة المصرفية على سبيل المثال: منتج المصدر الصغير، منتجات القروض الشخصية.

أما في ما يخص ما يهدف اليه البنك خلال العام المالي ٢٠١٨/٢٠١٩ فهو يحمل على تحقيق خلال العام المالي الماضي ٢٠١٧/٢٠١٨ في المئة نمواً في صافي الربح ليسجل ٧٠٣ ملايين جنيه مستهدفاً نمو صافي الربح الى ٨٥٠ مليون جنيه في نهاية العام المالي الجاري ٢٠١٨ / ٢٠١٩، زيادة حجم الأصول الى ٤٤,٦ مليار جنيه بمعدل نمو ٣٥ في المئة مقارنة بالعام المالي السابق، ونستهدف الوصول الى ٥١,٢ مليار جنيه بنهاية العالم المالي الجاري ٢٠١٨ / ٢٠١٩، زيادة محفظة القروض الى ٢١,٤ مليار جنيه بنسبة نمو ٣٨ في المئة عن العام السابق، ونستهدف زيادة محفظة البنك الى ٢٥ مليار جنيه في نهاية العام المالي الجاري ٢٠١٨ / ٢٠١٩. زيادة محفظة الودائع حوالي ٣٥ مليار جنيه بمعدل نمو ٢٦ في المئة مقارنة بالعام المالي السابق، ونستهدف الوصول الى ٤١,٨ مليار جنيه في نهاية العام المالي الجاري ٢٠١٨ / ٢٠١٩ والعمل على التحول الرقمي Digital Transformation والبدء في تطبيق خدمات الكترونية (المحفظة الإلكترونية - الموبايل البنكي - تطوير مركز الاتصال الهاتفي) والتي من المتوقع الانتهاء منها قريباً. ■



**EBE**

البنك المصري لتنمية الصادرات  
Export Development Bank of Egypt



# EXPORT EXPERTS



البنك المصري لتنمية الصادرات  
Export Development Bank of Egypt

☎ 16710

[www.ebebank.com](http://www.ebebank.com)

[f](#) /EBE OFFICIAL 1983

[in](#) /EBE BANK

حسن خانم (العضو المنتدب لبنك التعمير والإسكان HDB - مصر)؛



## لا مشكلة سيولة داخل السوق المصرية لاستقرار الأوضاع الاقتصادية والسياسة الرشيدة للبنك المركزي

يتابع بنك التعمير والإسكان HOUSING & DEVELOPMENT BANK مهمته الوطنية بدعم الاقتصاد المصري من خلال تقديمه منتجات وعروضاً متنوعة في الإئتمان والخدمات المصرفية والحلول المالية، ويسعى دائماً إلى التميز في توفير خدماته المصرفية والإسكانية والعقارية تحقيقاً لاحتياجات عملائه وطموحات مساهميه.

ويستعد البنك للتوسع في تقديم منتجات التجزئة المصرفية بهدف جذب شرائح جديدة من العملاء، كما يسعى إلى زيادة أعداد مستخدمي خدمات الدفع الإلكتروني لتصل إلى ٢٠٠ ألف عميل قبل نهاية ٢٠١٩، تدعياً لمبدأ الشمول المالي وتحقيق توجه الدول المصرية في خفض التعاملات النقدية وتعزيز التعامل بوسائل الدفع الإلكترونية.

العضو المنتدب للبنك حسن خانم رأى ان تطبيق مقررات بازل والمنافسة في مجالات تقديم الخدمات المالية والمصرفية والثورة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال أجبرت البنوك على مزاوله أنشطة غير تقليدية في إطار ما يعرف بالعمل المصرفي الشامل، وعزا التطوير في القطاع المصرفي الى التغيرات التي شهدتها البيئة المصرفية المحلية والدولية، ونفى وجود أي مشكلة في السيولة داخل السوق المصرية نظراً لاستقرار الأوضاع الاقتصادية والسياسة الرشيدة المتبعة من قبل البنك المركزي، معتبراً المحافظة على سرية وأمن معلومات العملاء الشخصية من أهم أولويات البنك وهو يقوم بتحديث عملياته وإجراءاته لضمان الإلتزام بأعلى ممارسات الصناعة المصرفية في هذا المجال.

## نحدث عمليات وإجراءات سرية وأمن معلومات العملاء الشخصية التزاماً بأعلى ممارسات الصناعة المصرفية في هذا المجال

هذا وتأتي أهمية تطبيق مقررات بازل في مصرفنا والقطاع المصرفي عموماً تماشياً مع أفضل الممارسات المصرفية والرقابية حيث انها تعزز وتضمن جودة ادارة المخاطر بالبنوك وتؤكد على وجود مستويات كافية ومناسبة من رأس المال تتناسب مع حجم ونوعية المخاطر الى جانب توفير بيئة تكنولوجية متقدمة مما يساعد على تحقيق اهداف مصرفنا وضمان وسلامة واستقرار الانظمة المطبقة بالبنك، وبما ينعكس على تقديم افضل خدمة لصالح العملاء ويسهم في تنمية الاقتصاد المصري.

### تحولات جذرية

■ في رأيكم، ما هي أبرز التحديات التكنولوجية التي يعانها القطاع المصرفي العربي؟

– واجه القطاع المصرفي في الأعوام الاخيرة العديد من التحولات الجذرية في الصناعة المصرفية، ونشأ نوع جديد من البنوك يسمى البنوك الشاملة التي اخذت تتعامل في الخدمات التجارية والاستثمارية مع كافة القطاعات الاقتصادية حيث تتوزع المخاطر وتنوع الإيرادات، ويعتبر مفهوم البنوك الشاملة احد جوانب التطوير في المجال المصرفي، ويرجع ذلك الى التغيرات التي شهدتها البيئة المصرفية المحلية والدولية، هذا وتعتبر التكنولوجيا المتقدمة احد التوجهات الاساسية اللازمة لتحديث البنوك وتعزيز مفهوم البنوك الشاملة، اذ كيف يصبح البنك شاملاً وهو لا يستخدم شبكات الانترنت ونظم الحاسب الآلي وينشر خدماته الالكترونية ويصل الى العملاء اينما كانوا، لذا نجد ان مستقبل الخدمات المالية يعتمد على ربطها بتكنولوجيا المعلومات التي ادت الى حدوث نقلة نوعية في طبيعة عمل الجهاز المصرفي بكونه اكثر القطاعات الاقتصادية تأثراً واستجابة للمتغيرات التكنولوجية مما تطلب استحداث قنوات تكنولوجية لتقديم الخدمات المصرفية التقليدية والمستحدثة.

وتتمثل تلك القنوات في: Mobile Banking, Internet Banking, Mobile Wallet.

■ هل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة الى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

– زيادة المنافسة في مجالات تقديم الخدمات المالية والمصرفية، تطبيق مقررات لجنة بازل، بالإضافة الى الثورة في مجال تكنولوجيا الاعلام والاتصال على صعيد النشاط المصرفي ... وغيرها عوامل أجبرت البنوك على مزاوله أنشطة غير تقليدية في إطار ما يعرف بالعمل المصرفي الشامل، ومن امثلة هذه الانشطة مزاوله اعمال الصيرفة الالكترونية الشاملة وانشاء صناديق الاستثمار، صيرفة التأمين، التأجير التمويلي وغيرها. وكل هذا بهدف تبني فلسفة التنوع والتي تركز اساساً على مبدأ خفض المخاطر وزيادة العائد.

وهذا ما دفعنا للبحث عن سبل تحديث وانتهاج اساليب التحول الرقمي البنكي بهدف تحقيق عملية التحول الى نظام البنوك الشاملة، وهو الامر الذي يمكن ان يتحقق من خلال:

– تطوير البنية التحتية الالكترونية ليتمكن البنك من مزاوله اعمال مصرفية اكثر شمولية عن طريق تقديم خدمات مصرفية الكترونية باستخدام احدث التكنولوجيات المعتمدة على الموبايل والانترنت مثل تقديم خدمات الانترنت والموبايل البنكي لعملاء البنك مما يسهل تعاملاتهم البنكية وتمكن العملاء من انجاز جميع التحويلات والعمليات البنكية عن طريق الموبايل والانترنت البنكي والتي تتيح للعميل التعامل على الحسابات البنكية من خلال جميع الاجهزة الالكترونية على مدار ٢٤ ساعة طوال الاسبوع. وهو ما سيمكن البنك من الوصول الى قاعدة اوسع من العملاء وتقديم خدمات مصرفية كاملة وجديدة وخفض التكاليف.

– تحديث اعمال البنك بما يشمل رفع كفاءة الموارد البشرية، تفعيل ادارة البنك الرقمي، تفعيل قطاعات التسويق المصرفي مع اعادة هيكلة العديد من قطاعات البنك لضمان ادارة فعالة لمخاطر التشغيل.

– اعتماد نظام الحوكمة في البنك لهدف ضمان التسيير الفعال والشفاف لأعمال البنك.

ومن اهم التحذيرات التي نبلغها بصورة مستمرة لعملائنا:  
١- حماية كلمة السر.

٢- التحذير من سرقة بيانات العميل الشخصية عبر الانترنت PHISHING

٣- استخدام المواقع الالكترونية الموثوقة.

٤- التأكد من ان المتصفح يستخدم HTTPS عند الدفع ببطاقة الائتمان

٥- استخدام FIREWALL شخصي

٦- اغلاق المتصفح بعد اي عملية شراء.

## حلول إلكترونية عصرية

■ ما هي المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

– يحرص بنك التعمير والاسكان على مواكبة التطور التكنولوجي في اعمال الخدمات المصرفية التكنولوجية وتطوير وتسهيل التواصل بين العملاء ومصرفنا وذلك عن طريق خلق وتقديم باقة شاملة من الحلول الالكترونية العصرية والأمنة حيث اطلق البنك مؤخرا خدمة الدفع من خلال الهاتف المحمول (تطبيق فلوس فون) لمساعدة عميل البنك في دفع الاقساط المستحقة والمدفوعات اليومية ودفع جميع الفواتير في اي وقت ومن اي مكان وتوفير الوقت والجهد على العملاء، حيث ان عميل البنك ليس في حاجة للذهاب الى فروع البنك لسداد الاقساط المستحقة عليه او عمل تحويل بل يمكنه التمتع بتلك الخدمات عبر الهاتف الخاص به مما يؤدي الى تخفيف الازدحام بفروع البنك حيث يصل حجم عملاء البنك الى أكثر من ٧٤٠ الف عميل، كما يستهدف البنك زيادة عدد العملاء الذين يستخدمون تطبيق (فلوس فون) في سداد اقساط الوحدات السكنية من خلال اعفاء العملاء الذين يقومون بسداد الاقساط (اقل من ١٠٠٠ جم) من سداد رسوم الخدمة اعتبارا من ١/١/٢٠١٩، كما يسعى مصرفنا الى زيادة اعداد مستخدمي خدمات الدفع الالكتروني (فلوس فون) لتصل الى ٢٠٠ الف عميل قبل نهاية عام ٢٠١٩، مع العمل على استقطاب شرائح كبيرة بالمجتمع تدعينا لمبدأ الشمول المالي وتحقيق توجهات الدولة في خفض التعاملات النقدية وتعزيز التعامل بوسائل الدفع الالكترونية، والبنك بصدد اطلاق حزمة جديدة من المنتجات المصرفية الرقمية خلال الفترة القادمة مثل الـ MOBILE BANKING والـ INTERNET BANKING للأفراد يتبعها العديد من الخطوات التوسعية في هذا المجال.

وفي اطار سعي مصرفنا للتنوع في منتجاته الادخارية تم خلال عام ٢٠١٨ اضافة شهادتين الى باقة شهادتنا الادخارية المتنوعة وهي شهادة خماسية ذات عائد ثابت ربع سنوي مميز وشهادة سباعية ذات عائد ثابت نصف سنوي مميز. كما نسعى قريبا لطرح وعاء ادخاري تراكمي جديد طويل الاجل موجه لشريحتي الاطفال والشباب ينمي الوعي الادخاري ويشجعهم على الادخار.

ويستعد البنك خلال الفترة المقبلة (بعد اكتمال تحديث منظومة الخدمات البنكية) للتوسع في منتجات التجزئة المصرفية للعملاء بهدف جذب شرائح جديدة من العملاء، وذلك عن طريق اعادة هيكلة جميع منتجات التجزئة المصرفية القائمة وطرح منتجات جديدة تتواءم ومتطلبات كافة شرائح العملاء منها على سبيل المثال (قروض السيارات لجميع شرائح العملاء - حزمة من القروض الشخصية موجهة للقطاع الخاص وقطاع البترول - حزمة من القروض موجهة لأصحاب المهن الحرة - برنامج تمويل المشروعات المتناهية الصغر).

واما بالنسبة لتوقعاتنا بنتائج نهاية العام ٢٠١٨ فإنه من المتوقع زيادة ربحية البنك بنسبة تراوح ما بين ٤٠ الى ٥٠ في المئة عن العام الماضي. ■

ومع التطورات المואكبة ايضا للصيرفة الشاملة فقد ظهرت تقنية BLOCKCHAIN تلك التقنية التي تمكنت من الغاء المركزية وساعدت المؤسسات على تسريع وتيرة العمل وتخفيض تكاليف التشغيل وخفض المخاطر والتي تسمح ايضا بالتسوية المالية في زمن محدود، مما يحقق النتائج الايجابية للتطورات التكنولوجية والتعامل مع المجتمع في اطار مفهوم الشمول المالي.

## استقرار الأوضاع

■ هل ترون ان هناك مشكلة في السيولة في الاسواق وما تأثيرها على الوضع ككل؟

– لا توجد مشكلة في السيولة في الاسواق في الوقت الحالي، وذلك ناتج عن استقرار الأوضاع الاقتصادية واستقرار معدل نمو الناتج المحلي بالإضافة الى السياسة الرشيدة المتبعة من البنك المركزي المصري لضبط السيولة في السوق من خلال التحكم في اسعار العائد عن طريق لجنة السياسات النقدية ونسبة الاحتياطي الالزامي لدى البنوك، وكذلك قيام البنوك بتغطية اية عطاءات تقوم وزارة المالية بطرحها من اذون وسندات الخزانة عدة مرات، الى عطاءات الودائع الاسبوعية المتغيرة العائد عن طريق البنك المركزي المصري مما يدل على وجود سيولة عالية. وقد قام البنك المركزي خلال الفترة الاخيرة بتشجيع الشركات والافراد بمبادراته الخاصة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة وذلك لامتناس السيولة والحد من تأثير التضخم في الاسواق العالمية ولزيادة حجم النشاط الاقتصادي وزيادة خطوط الانتاج مما يؤثر بالايجاب على الوضع الاقتصادي ككل، مع العلم بأن المركزي المصري يستمر بمتابعة التطورات الاقتصادية ويقوم بتعديل سياساته لتحقيق هدف واحد وهو الاستقرار في السوق المصرية.

## أولوية سرية وأمن المعلومات

■ ارتفعت مخاطر الاعتداءات الالكترونية CYBER ATTACKS بشكل ملحوظ وقد دقت ابواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– شهد القطاع المصرفي المصري خلال الاعوام العشرة السابقة نموا غير مسبوق، وقد تم تعزيز ذلك النمو من خلال استخدام البنية التحتية الالكترونية للحد من مخاطر الاعتداءات الالكترونية المتزايدة CYBER ATTACKS، وغرس الكفاءات التي تعمل على عملية التحسين المستمر لشتى الخدمات المصرفية في بنك التعمير والاسكان سواء كانت مقدمة للشركات او للأفراد. وتعد المحافظة على سرية وأمن معلومات العملاء الشخصية من اهم الاولويات في البنك حيث اتخذنا التدابير المناسبة لحماية سرية المعلومات الشخصية ووقايتها من الدخول غير المصرح به، اذ ان حماية معلومات العملاء الشخصية تعتبر مسؤولية كل موظف من موظفينا. ويقوم البنك بشكل متواصل بمتابعة التطورات المتعلقة بحماية المعلومات وتحديث عملياته واجراءاته لضمان الالتزام بأعلى ممارسات الصناعة المصرفية في هذا المجال.

وسواء اختار العميل التعامل معنا من خلال مراكزنا المالية، فروعنا، او اجهزة الصراف الآلي، او الخدمات المصرفية عبر البنك الناطق او الانترنت، فإننا نلتزم بالمحافظة على حماية معلومات العملاء سواء عند جمعها او استخدامها او مشاركتها، حيث ان الحفاظ على سرية وأمن معلومات العميل الشخصية والمالية من اهم المسؤوليات المخولة لنا، وستبقى المعلومات في حماية نظراً للتدابير الامنية المتخذة مثل: التشفير، الترميز، وتوثيق الدخول، وبرامج الحماية من الفيروسات، وبرامج كشف الدخول غير المصرح به للانظمة الموجودة بالبنك والخدمات التي نقدمها.

## السيد بو علام جبار (رئيس ومدير عام بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR - الجزائر):



## جديدنا نظام معلوماتي يسمح لنا بتطوير خدماتنا والإرتقاء بها

يعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPEMENT RURAL (BADR) مؤسسة مالية وطنية تنتمي الى القطاع العام وأنشئت على شكل مساهمة. وتتمثل مهمات البنك في تنمية وتطوير القطاع الزراعي وتعزيز العالم الريفي ودعم النشاطات الصناعية التقليدية والحرفية. وجديد البنك إطلاقه نظاماً معلوماتياً يساعد على جعل الخدمات المصرفية الإلكترونية أكثر فعالية، بما يسمح للعملاء بالقيام بمزيد من العمليات المصرفية عبر الإنترنت، والحصول على خدمات مصرفية إلكترونية. كما يعمل البنك على إطلاق خدماته الإسلامية تلبية لرغبات عملائه في المناطق النائية داخل الجزائر، تحقيقاً للشمول المالي.

رئيس مجلس إدارة البنك ومديره العام ورئيس اتحاد المصارف الجزائرية السيد بو علام جبار الواسع الإطلاع والصلح في الشؤون المصرفية أشار الى مواكبة القطاع المصرفي الجزائري التطور في تنفيذ استراتيجيته المتعلقة بمنح القروض وتحسين المنتجات والخدمات، ونوّه بالتشريعات الصادرة الهادفة الى المساهمة في إرساء الشمول المالي، مركزاً على ضرورة تنوع محفظة القروض الممنوحة لدعم القطاعات الإنتاجية، مؤكداً حتمية تلازم التطور التكنولوجي مع الأمن المعلوماتي، متطرقاً الى إنجازات البنك وأبرزها التحوّل الى مصرف رقمي.

## خدماتنا الإسلامية تلبى رغبات عملائنا في المناطق النائية تحقيقاً للشمول المالي

## تلازم التطور التكنولوجي والأمن المعلوماتي

■ هل هناك خطوات معتمدة من جانب المصارف الجزائرية للحد من مخاطر التعرض لاعتداءات إلكترونية؟

– يترافق نظام الأمن المعلوماتي مع التطور التكنولوجي وفي شكل متوازن، بحيث انه لا يمكن تطوير المدفوعات الإلكترونية من دون التركيز على الأمن الإلكتروني، بالإضافة الى القيام بخطوات متقدمة في مجال تطوير الانظمة المعلوماتية للبنوك بما يسمح لها بالتحوّل نحو الرقمية.

## الإرتقاء بمستوى الخدمات

■ ما هي آخر إنجازات بنك الفلاحة والتنمية الريفية؟

– يواكب بنك الفلاحة والتنمية الريفية تطورات البنوك الجزائرية بفعالية كونه متخصصاً في تطوير قطاع الفلاحة الذي يعدّ متشعباً ومن القطاعات الاستراتيجية بالنسبة للاقتصاد الوطني، حيث بلغ عدد الفلاحين المنتسبين الى ما يزيد على مليون فلاح مسجلين رسمياً، الى جانب توجه العديد من الصناعيين وكبرى الشركات نحو قطاع الفلاحة لما يدر من عوائد مجزية. كما عملنا على تمكين القطاع الفلاحي من خلال زيادة حجم القروض لقطاعات متنوعة منها الفلاحون الصغار والكبار وفي مجال الانتاج الحيواني والصناعات التحويلية. كما نسعى الى اطلاق الصيرفة الاسلامية بشكل رسمي مع بداية العام الجديد بعد الانتهاء من اصدار القوانين والتشريعات المطلوبة، ونحن في صدد تحضير أنفسنا تقنيا وبشكل نوعي، وفي الوقت نفسه وضعنا حيز التنفيذ نظاماً معلوماتياً جديداً يسمح لنا بتطوير خدماتنا والإرتقاء بها الى مستويات أعلى، الى جانب اطلاقنا أيضاً تقنية الخدمات المصرفية عن بعد والتحوّل الى مصرف رقمي يوفر خدمات إلكترونية. ■

## تنوع محفظة القروض

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي الجزائري خلال العام ٢٠١٨ في ظل التطورات العالمية وتأثيرها على القطاعين الاقتصادي والمصرفي؟

– لا يزال القطاع المصرفي الجزائري يواكب التطور في تنفيذ استراتيجيته المتعلقة بمنح القروض وتحسين المنتجات والخدمات. وقد حققت الخدمات المصرفية تطوراً وتنوعاً، خصوصاً تلك المرتبطة بأليات الدفع الإلكتروني، بعد تطوير للعديد من التشريعات بهدف المساهمة بشكل جدي وفعال في استراتيجية الشمول المالي القائمة في الجزائر والتي تعتبر حجراً أساسياً في تطور الاقتصاد عموماً. وهذا التحسن انسحب على حجم القروض الذي سجل معدلات ايجابية خلال العام ٢٠١٨، وننتقل الى ان يرتفع حجمها بنسبة ١٥ في المئة في نهاية العام الحالي، وبالتالي المهم في الامر تنوع محفظة القروض الممنوحة لدعم القطاعات الانتاجية والتي تشمل مختلف فئات المجتمع من مشروعات كبرى، وصولاً الى المتناهية الصغر بالإضافة الى شركات القطاعين العام والخاص.

## نركز على تنوع القروض الممنوحة لدعم القطاعات الإنتاجية

ومن الملاحظ ان مجموع القروض الممنوحة الى القطاع الخاص تتعدى تلك الممنوحة للقطاع الحكومي، الى جانب بروز توجه كبير نحو القروض الاستثمارية التي تعدت عتبة ٧٠ في المئة خلال العام ٢٠١٨ وهي قروض متوسطة وطويلة الاجل، وهذا مؤشر مشجع على مدى اندماج البنوك الجزائرية والتزامها دعم الاقتصاد الوطني والمساهمة في تحقيق الشمول المالي، من خلال تنوع عمليات الادخار ووسائل الدفع الإلكتروني، الى جانب توسيع شبكاتها على المستوى الوطني.





# بنك الفلاحة و التنمية الريفية Bank of Agriculture and Rural Development أكبر شبكة بنكية في الجزائر

بدر بنك يوفر مستقبلا لاموالكم



معا لبناء وضمان المستقبل



[www.badr-bank.dz](http://www.badr-bank.dz)

المقر: 17 شارع العقيد عميروش، ص. ب 484، الجزائر

بدر إتصال: +213 (0)21 989 323

[contact@badr.dz](mailto:contact@badr.dz)

جمال عبد الملك (رئيس مصرف التجارة والتنمية - ليبيا):

## أصبحنا في مقدمة المصارف الليبية ورواد في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة



يعد أحد أهم المصارف الخاصة والرائدة في القطاع المصرفي الليبي، ومعروف بدعمه وإقامة العديد من المشاريع وكان آخرها المباشرة في إنشاء مطار جديد في مدينة بنغازي، ويطمح القائمون عليه الى أن يتفوق فنياً على المطار العامل حالياً في المدينة، في إطار مساهمة بنك التجارة والتنمية في تطوير البنية التحتية.

ويضاف الى المطار مساهمة البنك في إنشاء شركة «برنيق» للنقل الجوي برأس مال يبلغ ٢٠٠ مليون دينار. وكان سبق هذه المساهمة تقديم خدمة «ادفعلي» والتي تتيح لزبائن المصرف دفع فاتورة المشتريات لدى الشركات أو المحال التجارية التي توفر هذه الخدمة، فضلاً عن إنطلاق خدمة الحوالات السريعة (ويسترن يونيون) في تشرين الثاني الماضي وذلك ببعض فروعها ووكالاته كمرحلة أولى.

ويرى رئيس مجلس إدارة مصرف التجارة والتنمية جمال عبد الملك أن عملية الإصلاح الاقتصادي غير مؤثرة، ولم تحقق الأهداف المرجوة منها حتى اللحظة، مشدداً على أن المصرف أصبح في مقدمة المصارف الليبية المواكبة للتطور التقني على مستوياته كافة، بما يصب في خدمة العميل وراحته داخل ليبيا وخارجها.

واللافت هو نسبة الأرباح التي وزعها المصرف على المساهمين والتي راوحت بين ٢٥ و ٤٠٪ في نهاية العام ٢٠١٧ و ٣٢٪ للعام ٢٠١٨.

ويأمل عبد الملك مع بداية العام ٢٠١٩ ان ينخفض الدولار، ليصل الى دينار ونصف الدينار بدلاً من ٤ دینارات اليوم، مؤكداً ان لذلك الكثير من الايجابيات على القطاع المصرفي الليبي. البيان التقت عبد الملك وكان هذا الحوار:

العمل المصرفي والمعاملات وادخل منظومة الإنترنت، وتجاوز عدد فروعنا الـ ٤٢ فرعاً على مساحة ليبيا البالغة مليوناً و ٧٥٠ الف كم مربع.

■ وماذا تقدمون ايضاً على المستوى التكنولوجي؟

– لدينا خدمة الدفع الالكتروني، وخدمة تشريح الهاتف المحمول من دون اللجوء الى عملية الشراء التقليدية المعروفة، وطرحنها تأميناً صحياً للمساهمين، يقدم مجاناً.

### رأس مالنا الى ٢٥٠ مليون دينار

■ ماذا حققتم على مستوى النتائج والأرباح؟

– وزعنا أرباحاً بنسبة ٤٠ في المئة في العام ٢٠١٧، فيما البنوك الأخرى بالكاد وزعت ٧,٥ في المئة كما والمساهمون راضون جداً عن النتائج المحققة.

■ كيف ستكون خاتمة العام ٢٠١٨؟

– ستصل نسبة توزيع الأرباح فيه الى ٣٢ في المئة، كما ارتفع رأس مالنا من ١٠٥ ملايين دينار الى ٢٥٠ مليوناً.

■ ماذا لديكم من خطط مستقبلية للعام ٢٠١٩؟

– نأمل ان ينخفض الدولار لأن سعره مرتفع وهو اليوم يساوي ٤ دینارات ونتمنى ان يصل الى دينار ونصف الدينار. ■

بعد ان خصصنا مبلغ ١٠٠ مليون دينار لهذا الغرض، وهذا المال يطاول أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة.

كما ووضعنا لشركتي «اوبر» UBER و«كريم» CAREEM تطبيقاً خاصاً بهما اسمه «واصل» ونشغل ١٠٠ سيارة متيحين فرص عمل للشباب الليبي.

كما وأنشأنا شركة طيران جديدة تحت اسم «برنيق»، ونحن في الخطوات الاخيرة نحو انجازها.

### فروعنا تجاوزت الـ ٤٢

■ ارتفعت مخاطر الاعتداءات الالكترونية بشكل ملحوظ، فكيف هو واقع الامن الالكتروني في مصرفكم؟

– بالطبع سيكون هناك اختراق، لكن بالطبع هناك منظومات دولية متخصصة ذات سمعة في هذا المجال، والحمد لله الوضع لدينا على خير ما يرام. والتطور التكنولوجي سيف ذو حدين لكن مزاياه أكثر من عيوبه.

■ ثمة حديث عن ضرورة التعاون بين القطاعين العام والخاص. أين انتم من هذا الطرح؟

– تعاوننا مع الحكومة في مشروع بناء مطار في مدينتنا، الدولة اعطتنا الارض والرخصة ونحن قمنا بالبناء. مصرفنا اول وأكبر مصرف خاص في ليبيا، وقد قام بتطوير

■ تتوجه البنوك اليوم نحو التكنولوجيا وابتكار منتجات جديدة، كيف ينعكس ذلك على المصارف العربية وتحديداً الليبية. وهل هي قادرة على في ظل الظروف التي تمر بها ان تكون مواكبة لهذه التغيرات؟

– انا لا اتكلم على البنوك الليبية بل على بنك التجارة والتنمية الليبي، فقد أضحى مصرفنا مواكباً للتطور والتكنولوجيا بالكامل لوسائل منها مثلاً منصة الإنترنت للعمليات المصرفية وعمليات الدفع الالكتروني والمحفظة الالكترونية.

■ هل هذا التطور والتقدم يؤثر على عمليات التوظيف؟

– بالتأكيد لأن التكنولوجيا تحد من العمالة، وفي ليبيا عدد السكان محدود ومن الأفضل ان تتمتع المصارف الليبية بالوسائل التكنولوجية والتقنية.

### تمويل مشاريع الشباب

■ ما الادوار التي تؤديها في التخفيف من حدة مشكلة البطالة في ليبيا؟

– انها مشكلة الدولة المعنية بوضع الخطط لمكافحة البطالة عبر وزارة التخطيط، وهنا يأتي دور البنوك في المساهمة بالتمويل، فمثلاً نحن اطلقنا برامج تمويلية للمشروعات الصغرى والمتوسطة لخلق فرص عمل جديدة



مصرف التجارة والتنمية

BANK OF COMMERCE & DEVELOPMENT

أول وأكبر مصرف خاص في ليبيا

Bank of Commerce & Development,  
**Years of cherishing our clients  
carved in our hearts**

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،  
**سنوات في خدمة زبائننا  
محفورة في قلوبنا**

مصرف التجارة والتنمية أول وأكبر مصرف خاص في ليبيا، يقدم لزبائنه جميع الخدمات المصرفية العالمية مما يجعله الشريك المثالي الذي يفتح آفاق الأعمال، حيث يتم من خلالها تقديم هذه الخدمات بكل سرعة و سهولة و دون أي زحام أو انتظار وبمعاملة خاصة، فاهلاً وسهلاً برجال الأعمال.

مصرف التجارة والتنمية من ينغازي الى العالم .

www.bcd.ly



## فوزي عبد السلام الشويش (مصرف الجمهورية - ليبيا)

### نساهم في دعم مسيرة التنمية ودفع عجلة الاقتصاد الى الافضل

اطلق مصرف الجمهورية هويته البصرية وموقعه الالكتروني الجديد تحت شعار (المصرف الصديق) في احتفالية صغيرة ضمت اعضاء مجلس الادارة والادارة التنفيذية بميدان الشهداء بطرابلس حيث علقت علامته التجارية اعلى مبنى الادارة العامة التاريخي عاكسا بألوانه الزرقاء الزاهية الملامح التاريخية للسرايا الحمراء وقوس ماركوس اوريليوس او كما يسمونها هناك عروس البحر المتوسط.

تقلد البنك عدة جوائز في المحافل الدولية والاقليمية ويرفع شعاراً بأنه المصرف (الرائد). «البيان» التقت فوزي الشويش مدير ادارة التسويق وكان هذا الحوار:



## نتطلع الى تقديم الخدمات الالكترونية نحن الرواد في تقديم الخدمات المصرفية بشكل افضل

### في ليبيا



### عضوية في «الأيوفي»

■ تقولون بأنكم الرواد في الصناعة المصرفية الاسلامية في ليبيا... هلاحدثنا عن هذه التجربة؟

- في سنة ٢٠١٣ صدر قرار رقم (١٨) من قبل مجلس الإدارة بشأن الموافقة على تحويل المصرف من تقليدي إلى مصرف إسلامي وبشكل تدريجي بعد أن قدمنا فكرة النوافذ الإسلامية، ويعتبر فرع فشلوم للصيرفة الإسلامية أول مصرف إسلامي في ليبيا سنة ٢٠٠٩. وحرصاً من الإدارة العامة لمصرف الجمهورية على مواكبة التطور الحاصل في مجال المصرفية الاسلامية والتي تنظم عملها مجموعة من المؤسسات والهيئات الدولية والاقليمية، فقد استحصلنا على عضوية الأيووفي «كعضو مشارك» ويعتبر بذلك أول مصرف ليبي يحصل على هذه العضوية، كما وقع مصرف الجمهورية مذكرة تفاهم مع المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب عضو مجموعة البنك الاسلامي للتنمية وهذه الخطوة تأتي استكمالاً للجهود المبذولة في عملية التحول كمصرف اسلامي، وبذلك ينضم مصرف الجمهورية الى عضوية المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية والاسلامية. ■

يوفر على زبائنه عناء السفر والترحال الى المدن للحصول على الخدمات.. اينما تلتفت يمينه او يسرة تجد مصرف الجمهورية يقدم خدماته لكافة الشرائح والفئات العمرية.

ويقدم المصرف الخدمات المصرفية للأفراد والشركات ومؤسسات خدمية وإنتاجية وبما يساهم في نهضة ليبيا وتمشياً مع ما تشهده الصناعة المصرفية في العالم من تطورات في مجال التقنية.

هنالك قرابة ١٦٦ فرعاً ووكالة مصرفية وبعده حسابات جارية قرابة ٢ مليون حساب للأفراد والشركات بمختلف أنواعها تمكن المصرف من الاستحواذ على سوق الخدمات المصرفية داخل القطاع المصرفي الليبي.

■ ثمة نقلة نوعية يشهدها مصرفكم في ما يتعلق بالخدمات الالكترونية؟

- نعم هذا صحيح... كنا السابقين في توفير اجهزة نقاط البيع وتناهز حالياً قرابة ٨٠٪ من اجهزة نقاط البيع في ليبيا بكاملها وقد حققت لنا عوائد جيدة، اضافة لخدمات بطاقات الفيزا وبطاقة الصديق المحلية وبطاقة دروب الخاصة بالطلبة وتطبيق (مصرفي بلس) عبر الهاتف النقال الى جانب شحن المحفظة الرقمية. كما نعمل على تركيب عدة منظومات محلية ودولية لتسريع وتيرة العمل وتقديم الخدمات بشكل افضل.

■ بعد ١١١ عاماً يكشف مصرف الجمهورية عن هويته وموقعه الالكتروني الجديد؟

- مما لاشك فيه بأن مصرف الجمهورية جاء نتيجة قرار مصرف ليبيا المركزي بدمج مصرفين تحت كيان واحد يسمى «مصرف الجمهورية»، لهذا قررت الإدارة التنفيذية الاسراع في توثيق العلامة التجارية مع ترسيخ شكل الهوية البصرية نظراً للاستخدام الخاطئ لها في السنوات الماضية وخاصة بعد عملية الدمج. طموحاتنا كبيرة في العمل على أن الانطباع والصورة الكاملة للعلامة التجارية ينعكسان بشكل ايجابي في ذهن الزبائن. ونسعى من خلال الموقع الالكتروني الجديد الى تقديم الخدمات المصرفية دون حاجة الزبائن لزيارة الفروع.

### خدمات للأفراد والشركات

■ تحاول ليبيا اليوم تطوير قطاعها المصرفي من اجل النهوض بالاقتصاد الليبي، أين انتم وسط هذه المنافسة؟

- تأسس مصرف الجمهورية قبل ١١١ عاماً وهو من اكبر المصارف العاملة في ليبيا. نعتد على استراتيجية الانتشار في كافة ربوع الوطن، عبر ارياف وقرى مترامية الاطراف يعتلي «الجمهورية» سفوح جبال ليبيا الشامخة حتى



# نواكب التطور خطوة بخطوة

إبقى على تواصل مستمر من  
خلال موقعنا الإلكتروني الجديد

[www.jbank.ly](http://www.jbank.ly)

يسعى مصرف الجمهورية علمه مواكبة  
العصر والتكنولوجيا المتطورة ليقدم أفضل  
الخدمات الالكترونية لزيائته الكرام.

المصرف  
الصدوق

مَصْرَفُ الْجُمْهُورِيَّةِ  
JUMHOURIA BANK



Head office: Omar elmokhtar St. | Tripoli - Libya

E-mail: [jum@jbank.ly](mailto:jum@jbank.ly) بريد إلكتروني:

Website: [www.jbank.ly](http://www.jbank.ly) الموقع الإلكتروني:

Commercial Register 429 السجل التجاري

الإدارة العامة، شارع عمر المختار | طرابلس - ليبيا

هاتف: +218 21 3334031/35, +218 21 4442541/45

فاكس: +218 21 3332505, +218 21 4442476

ص.ب: 685-3224, P.O. Box: سويفت: jamblytxxx



أيمن أبو دهيم (الرئيس التنفيذي للمصرف الأهلي العراقي)؛

## علاقتنا مع كابيتال بنك الأردن أتاحت لنا فرص الوصول إلى الأسواق العالمية

يعمل المصرف الأهلي العراقي من ضمن استراتيجيته المعدة للأعوام ٢٠١٩ - ٢٠٢١ على تنفيذ خطته للنهوض بأدائه المالي والإستثمار بالبنية التحتية والموارد البشرية، وفي خط مواز للمساهمة في نشر الثقافة المصرفية وتحديداً في مجال بطاقات الدفع الإلكتروني، وهو يؤمن البطاقات لعملائه لاستخدامها داخل العراق وخارجه بكل سهولة ويسر، كما يوفر العديد من الخدمات الإلكترونية. هذا ونجح المصرف في عقد شراكة مع مؤسسة التمويل الدولية في سابقة بين المصارف العراقية ليعد الوحيد المدرج ضمن برنامج العمليات التجارية الدولية التابع للمؤسسة.

الرئيس التنفيذي للمصرف أيمن أبو دهيم المصرفي المتألق والمقدر من الأوساط العراقية أشار إلى ان المصرف شهد على مدار ٢٣ عاماً تطوراً ملموساً وعلى مختلف الأصعدة إلى جانب نمو جميع مؤشراتته المالية، وبين علاقته مع كابيتال بنك الأردن وما أتاحتها من فرص لوصوله إلى الأسواق العالمية، وعرض لما يقدمه من منتجات وخدمات، مؤكداً السعي وبقوة إلى تحسين تصنيفه بدرجات أعلى، وكذلك مؤشراتته المالية وزيادة الربحية.



■ متى تأسس المصرف الأهلي العراقي في السوق العراقية وما هو رأسمال البنك العامل، وما علاقة المصرف بـ «كابيتال بنك الأردن»؟

يعد المصرف الأهلي العراقي من رواد المصارف الأهلية في القطاع المصرفي العراقي، تأسس في العام ١٩٩٥ ليقدم جميع الخدمات والحلول المصرفية لمختلف القطاعات الاقتصادية، وحالياً يبلغ رأسماله

٢٥٠ مليار دينار عراقي ( ٢١٥ مليون دولار ) ، وعلى مدار ٢٣ عاماً شهد المصرف تطوراً ملموساً وعلى مختلف الأصعدة إلى جانب نمو جميع مؤشراتته المالية.

في العام ٢٠٠٥، قام كابيتال بنك الأردن بشراء حصة الأغلبية في المصرف الأهلي العراقي لتبلغ حصته نحو ٦٢ في المئة من إجمالي رأس المال، وأشير هنا إلى أهمية هذا الإستثمار والشراكة الاستراتيجية التي تمت بين المصرفين لجهة تمكين المصرف الأهلي العراقي من الوصول إلى الأسواق العالمية من خلال كابيتال بنك بفضل شبكته الواسعة من البنوك المراسلة، علاوة على الدعم التقني والبشري والمصرفي المقدم من كابيتال بنك للمصرف الأهلي العراقي، ما أسهم في تعزيز الشمول المالي في مختلف المحافظات العراقية.

■ ما هي أبرز الخدمات والحلول المصرفية التي يقدمها المصرف على صعيد الشركات بأنواعها وعلى صعيد الأفراد؟

نستهدف في المصرف الأهلي العراقي جميع الشرائح في السوق العراقية، ونقدم خدمات وحلولاً مصرفية متنوعة وتلبي معظم احتياجات العملاء بكافة أنواعهم .

فعلى صعيد قطاع الشركات الكبرى نقدم خدمات الاعتمادات المستندية التي تسهل عملية استيراد السلع والخدمات والمعدات، وهناك خدمات الحوالات المصرفية، وإصدار خطابات الضمان التي ستكون هامة جداً خصوصاً في مرحلة إعادة الإعمار التي نحن بصدها.

أما على صعيد قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، فالمصرف الأهلي العراقي فاعل جداً ونحن من أوائل المصارف التي تبنت مبادرة البنك المركزي العراقي بشأن هذا النوع من الشركات، إضافة إلى تقديمنا لخدمات القروض للأفراد وتوطين الرواتب للموظفين. وقد تم منحنا مؤخراً جائزة من قبل البنك المركزي العراقي كأفضل مصرف عراقي يقدم خدمات لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة.

بالإضافة إلى ما ذكر، نقوم أيضاً بتقديم خدمات مشتركة لجميع هذه القطاعات وهي الخدمات الإلكترونية. إذ تصدر أنواع البطاقات الإلكترونية كافة، وبطاقات الصراف الآلي، وخدمات Online التي تسمح للعميل بالاستعلام والاستفسار عن مختلف القضايا التي تهتمه. هذا بالإضافة إلى خدمات ارسال واستقبال الحوالات عن طريق Western Union المتوفرة في فروع المصرف.

### ٨ آلاف راتب محوّل للمصرف

■ ماذا عن دوركم في تعزيز الشمول المالي في العراق وكيف ساهم المصرف الأهلي العراقي بعملية توطين الرواتب وأبرز الإنجازات المقدمة من قبلكم للموظفين الراغبين في توطين رواتبهم؟

يأتي مشروع توطين الرواتب ضمن استراتيجية المصرف الأهلي العراقي حيث تمكنا من المشاركة في هذا المشروع من بداياته ووقعنا عقوداً مع أكثر من ٢٠ وزارة ودائرة تابعة لهذه الوزارات. وبالآرقام نستطيع القول أن لدينا الآن ٨ آلاف راتب محوّل للمصرف، ونسعى لزيادة هذا الرقم ليغطي طموحنا وخطتنا للسنوات الثلاث المقبلة. وفي هذا السياق، نعمل جاهدين لتقديم حلول وخدمات ذات قيمة مضافة لعملائنا من

القطاع الحكومي، وذلك بتمكين الموظفين المحولة رواتبهم للمصرف الأهلي العراقي من الحصول على القروض المصرفية المقسمة إلى نوعين الأول بسقف ٥ ملايين دينار عراقي بدون أي كفيل والثاني يصل لغاية ٣٠ مليون دينار بضمن كفلاء.

### آفاق جديدة للمستثمرين العراقيين

■ ما هو أثر دخول مستثمر عربي أو أجنبي على القطاع المصرفي عموماً وعلى المصرف نفسه خصوصاً؟

تعد الإستثمارات الأجنبية، سواء أكانت عربية أو أجنبية من الموضوعات الهامة والرئيسية لأي دولة تسعى إلى استقطاب وجذب الحجم الأكبر من الإستثمارات، وعلى صعيد دولة كالعراق تطلق الدعوات باستمرار وفي مختلف المحافل العربية والدولية لجلب المستثمرين الأجانب وتعظيم حجم الإستثمارات في هذه الدولة، وليس خافياً على أحد الدور الكبير الذي تلعبه الإستثمارات الأجنبية في اقتصادات الدول بما فيها الإسراع في عملية التنمية الاقتصادية المستدامة ونقل التكنولوجيا، وتوليد فرص العمل وتخفيف نسب الفقر والبطالة وزيادة صادرات هذه الدول. وبإعتقادي يعد استثمار كابيتال بنك في المصرف الأهلي العراقي صورة من الصور الرئيسية للإستثمار العربي داخل السوق المصرفية العراقية، حيث عمل هذا الإستثمار على تعزيز سبل التعاون المشترك بين البلدين وفتح آفاق جديدة للمستثمرين العراقيين في مجال التجارة الدولية، عن طريق شبكة البنوك المراسلة التابعة لكابيتال بنك.

إن تبادل الخبرات والتواصل المستمر والبناء من أهم عوامل الشراكة بين المصرف الأهلي العراقي وكابيتال بنك، حيث يقدم هذا الأخير الخبرات المصرفية، البنية التحتية للمصرف، والخدمات الإلكترونية والدورات التدريبية لموظفي المصرف الأهلي العراقي التي تعقد، سواء داخل كابيتال بنك في الأردن أو في المصرف الأهلي من قبل موظفي كابيتال بنك المؤهلين والكفلاء.

### شراكة مع التمويل الدولية

■ قبل نحو الشهر، وقع المصرف الأهلي العراقي في احتفالية كبيرة وبحضور محافظ البنك المركزي العراقي عقد شراكة استراتيجية مع مؤسسة التمويل الدولية، هل بالإمكان وضعنا في تفاصيل هذه الإتفاقية وانعكاساتها الإيجابية سواء على السوق العراقية والمصرف الأهلي العراقي وحتى على عملائه؟

تعد هذه الشراكة بين المصرف الأهلي العراقي ومؤسسة دولية كمؤسسة التمويل الدولية التي هي عضو في البنك الدولي هامة جداً لنا، حيث عملنا على هذا المشروع منذ قرابة العام ونحننا بحمدالله في توقيع الإتفاقية في تشرين الثاني من العام ٢٠١٨ لتكون المصرف الوحيد في العراق المدرج ضمن برنامج العمليات التجارية الدولية التابع لمؤسسة التمويل الدولية.

وبموجب الإتفاقية، ستضمن مؤسسة التمويل الدولية المصرف الأهلي العراقي أمام البنوك العالمية، بحيث يكون قادراً على تقديم تسهيلات تجارية غير مباشرة بقيمة إجمالية تبلغ ١٠ ملايين دولار اميركي لصالح الشركات العاملة في السوق العراقية، بمعنى أبسط إذ تم إصدار اعتماد مستندي لأحد عملاء المصرف الأهلي لبنك في أوروبا أو أمريكا أو حتى آسيا، يتم قبول هذا الاعتماد المستندي بوجود كفالة مؤسسة التمويل الدولية بشكل مباشر.

ثروة  
tharwaبنك العز الإسلامي  
alizz islamic bank

## بنك العز الإسلامي يحصد جائزة "أفضل خدمات لإدارة الثروات - ثروة"

في إشادة بإنجازاته ونجاحاته المتميزة، فاز بنك العز الإسلامي بجائزة "أفضل خدمات لإدارة الثروات - ثروة" من قبل جوائز "سجنتشر لكشري 100 لأفضل العلامات التجارية الفاخرة لعام 2018". يعكس هذا التقدير جهود موظفينا ويشير إلى أدائنا الجيد كمزود رائد للخدمات المصرفية الإسلامية في السلطنة الذي يقدم أفضل الخدمات المصرفية والحلول المبتكرة المتفوقة.

الحي التجاري | الخوض | نزوى | صحر | صلالة | الوطية | العذبية | بركاء | إبراء | المعبيبة



زياد خلف عبد (رئيس مجلس إدارة مصرف التنمية الدولي (IDB):

## نمتلك بنية تحتية ضخمة لنظم تكنولوجيا المعلومات وكنا السباقين في إدخال ثقافة الدفع الإلكتروني للمجتمع العراقي

يعد مصرف التنمية الدولي للاستثمار والتمويل أحد أكبر خمسة مصارف عراقية خاصة على مستوى المركز المالي وحجم الموجودات والودائع، هذا ويعمل المصرف على تقديم مختلف الخدمات المصرفية للشركات والأفراد من خلال شبكة فروع واسعة تتضمن ١٦ فرعاً في المحافظات الرئيسية العراقية كافة بالإضافة الى التمثيل الخارجي في كل من دولة لبنان منذ عام ٢٠١٦ ودولة الإمارات العربية المتحدة مؤخراً في عام ٢٠١٨ وبعد استكمال كافة المتطلبات الرقابية للبنك المركزي الإماراتي وبعد أن خضع لإجراءات عناية واجبة شاملة للتأكد من الملاءة المالية للمصرف وكفاءته للعمل في السوق المصرفي الإماراتي.

عمل زياد خلف عبد رئيس مجلس إدارة المصرف ومنذ استلامه لمهامه على بناء استراتيجية متكاملة مبنية على أسس وضوابط رصينة، بما يتماشى مع الوضع الاقتصادي في العراق، وحيث تركزت هذه الاستراتيجية على تطبيق المصرف لنظم تكنولوجيا المعلومات المتطورة في كافة النشاطات والخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف.

وقد عُرفت رئاسته لمصرف التنمية الدولي منذ عام ٢٠١٥ بـ«الفترة الذهبية» حيث أدخل التكنولوجيا المتقدمة إلى المصرف، وأنشأ شركات استراتيجية طويلة الأجل مع شركات عالمية في مجال الدفع الإلكتروني فيزا وماستركارد، كما جعل مصرف التنمية الدولي كأول مصرف في العراق يفتتح مكاتب تمثيل له في الإمارات العربية المتحدة ولبنان بالإضافة إلى تأسيس بنية تحتية شاملة ومتطورة وضوابط تقنية المعلومات في العمليات المصرفية الواسعة وأيضاً المحافظة على وضع السيولة والمركز المالي الرصين للمصرف.

هذا وقد حلّ المصرف في مقدمة المصارف العراقية في مجال تقديم الخدمات الإلكترونية وبناء بنية تحتية واسعة لتقديم مختلف الخدمات الإلكترونية واستحداث وإدخال قنوات الدفع الإلكتروني المتطورة إلى المجتمع العراقي من خلال أجهزة الصراف الآلي (ATMs) أكثر من ٢٠٠ جهاز، وأجهزة نقاط البيع (POS) أكثر من ٢٠٠٠ جهاز موزعة في مواقع استراتيجية بالإضافة إلى تطوير خدمات الهاتف النقال (mobile banking) ومساعدة الزبون على القيام بالخدمات المصرفية المختلفة من خلال هذه القنوات. البيان التقت خلف وكان معه هذا الحوار:

غسل الأموال وتمويل الارهاب من خلال التركيز على اعتماد سياسات وإجراءات شاملة وتفصيلية تساعد على القيام بإجراءات العناية الواجبة الشاملة وبما يتماشى مع متطلبات الفاتف الدولية (FATF).

### من البنوك الاكثر حداثة

■ ما هي اهم الانجازات الاخرى التي حققتموها؟

– تميزنا عن المصارف الأخرى في السوق العراقية نتيجة توجهننا نحو بناء قواعد البنية التحتية الضخمة والعمل بحسب المستويات العالمية، ونحن المصرف العراقي الوحيد الذي يمتلك مكتباً تمثلياً في بيروت، بالإضافة الى حصولنا على ترخيص لافتتاح مكتب تمثيلي في دولة الإمارات العربية المتحدة. يعد مصرفنا عضواً رئيسياً مع أكبر الشركات العالمية، خصوصاً في مجال الدفع الإلكتروني، وشريكاً استراتيجياً مع «ماستر كارد» و«فيزا كارد». بالإضافة الى كونه المصرف العراقي الوحيد الذي نفذ عمليات تحويل الأموال عبر تطبيق الهاتف النقال الخاص بالمصارف والانترنت بانكينغ، الى جانب تقديمه أحدث التقنيات في مجال الدفع الإلكتروني وامتلاكه أكبر مركز للمعلومات (DATA CENTER) على مستوى المصارف داخل العراق، كما أنه من المصارف الوحيدة في السوق العراقية الذي يعمل على إدارة عمليات تحويل الأموال كافة داخل العراق من خلال مقسم محلي يمكن المصرف من اصدار وإدارة البطاقات آتياً من داخل العراق. وهذا الأمر أعطانا حافزاً كبيراً عن بقية المصارف للدخول في المبادرة التي أطلقها كل من البنك المركزي العراقي والأمانة العامة لمجلس الوزراء، والتي تتمثل في تعزيز الشمول المالي وتوطين الرواتب، حيث كان لمصرف التنمية الدولي دور ريادي في هذا المجال من خلال توطين أكبر عدد من رواتب موظفي وزارات الدولة وصرف هذه الرواتب بواسطة البطاقات الالكترونية من خلالنا.

وتحقيقاً لمبدأ الشمول المالي والمصرفي قام المصرف بالتوسع في نشر قنوات الدفع الإلكتروني حيث يمتلك أكبر شبكة لأجهزة الصراف الآلي في العراق.

■ مما لاشك فيه ان هناك تطورات كبيرة في هذا العالم ونحن جزء نؤثر فيه ونتأثر به، فكيف تقيمون اليوم القطاع المصرفي العراقي؟

– يعد العراق من البلدان الواعدة بإمكانياتها وقدراتها ومواردها الذاتية الكبيرة. فالعراق دولة محورية في إقليم الشرق الأوسط ويمتلك ثروة نفطية كبيرة بالإضافة إلى حجم ضخم لعمليات الاستيراد والتصدير، هذا وتعتبر المصارف في العراق الأعمدة الارتكازية للاقتصاد الوطني ومساهمة فعالة في الناتج القومي المحلي، وخاصةً في ظل تولي البنك المركزي العراقي في الثلاث سنوات الأخيرة دوراً ريادياً واسع النطاق من خلال إعادة هيكلة الإطار التشريعي والرقابي للمصارف وبالأخص في مواضيع الامتثال، ومكافحة غسل الأموال وتمويل الارهاب، والحوكمة المؤسسية الرشيدة، وإدارة المخاطر والبنية التحتية لنظم تكنولوجيا المعلومات المستخدمة في المصارف.

لقد ساهم هذا الدور الفعال والريادي للبنك المركزي في تحقيق نقلة نوعية للمصارف العراقية وساهم في تطبيق المصارف للممارسات المصرفية الرائدة واسوة بالمصارف في دول الجوار والعالم، هذا وقد عملت مصارفنا العراقية الخاصة بصورة جادة وحثيئة على سد الفجوات ما بين الممارسات التي كانت تعمل بها والممارسات المصرفية الرائدة وذلك من أجل فتح وخلق مجالات تعاون وعقد شركات استراتيجية مع المصارف المراسلة في أوروبا والعالم في مجالات التمويل التجاري (Trade Finance) الأمر الذي سيساعد ويدعم المشاركة الفعالة لاعادة اعمار العراق وتوفير التمويل للشركات الكبرى والشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) تحقيقاً لأهداف التنمية الاقتصادية الشاملة.

استمرت مصارفنا العراقية بالاستثمار في الأنظمة والبنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات وذلك لتوفير التقارير الإدارية والمؤشرات اللازمة لمقسم مكافحة غسل الأموال وتمويل الارهاب على دراسة وتحليل انماط العمليات المصرفية للزبائن ومراجعة أسماء الزبائن والمستفيدين من العمليات المصرفية حيث ساهم ذلك في تغيير كبير في البيئة والإطار المعمول به في مصارفنا وفي ما يخص مكافحة



المصارف في العراق، نتيجة استثماره في البنى التحتية الموجودة اليوم. ونحن على قناعة بأن العراق بلد غني بالمقومات والامكانيات الجيدة. وتعد ثقافة الدفع الإلكتروني جديدة في المجتمع العراقي، فأخذنا زمام المبادرة بأن نكون سابقين في ادخال هذه الثقافة الى السوق العراقي واليوم تبني المصرف مشروع توطيّن رواتب موظفي الدولة من خلال القطاع الخاص.

## مقبولون على مرحلة الإنطلاق

■ هذا يعني انكم توافقون آراء بعض الخبراء الاقتصاديين التي تدعو الى التعاون بين القطاعين العام والخاص؟

– يتجه العالم في نهاية العقد القادم لبلوغ الاهداف السبعة عشر للتنمية المستدامة وهي الخطة التي يجب ان تسير عليها اقتصادات العالم لما توفره برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية من اساس قوية في استخدام الموارد الطبيعية والبشرية بهدف النمو الدائم، وعليه فقد عملت كافة الدول المتقدمة على عقد شراكات ما بين القطاع الخاص والعام وبما يساهم في الشراكة بإدارة عملية التنمية المستدامة تصب في هدف واحد هو النمو الاقتصادي الفعال.

ان العراق مقبل على مرحلة جديدة عنوانها البناء والإعمار والإنفتاح على الإستثمار والسعي الى استقطاب كبار المستثمرين الى البلاد، وهذا الامر سيتطلب من كل من القطاع العام والخاص المشاركة الفعالة في هذه المرحلة من خلال تحسين الخدمات والمنتجات المقدمة والتركيز على تفعيل دور تقنية المعلومات والتكنولوجيات الحديثة وذلك بهدف تحويل المجتمع إلى مجتمع معلوماتي بإدماج التكنولوجيات الجديدة في خطط واستراتيجيات التنمية الاجتماعية والاقتصادية.

■ ما مدى رضاكم عن النتائج التي حققتموها حتى اليوم؟

– نحن نعتبر اننا اقمنا اساسا صحيحا، والمرحلة القادمة هي مرحلة الإنطلاق، ونحن اليوم نمتلك منصة صحيحة وجاهزون لكل الاعمال وكل التفاصيل، ونعتقد ان المرحلة القادمة ستظهر انجازاتنا بصورة أفضل.

■ ما هي الاهداف التي وضعها البنك للعام ٢٠١٩؟

– حقق مصرف التنمية الدولي نتائج مالية مرضية في العام ٢٠١٨ نظراً إلى الظروف الاقتصادية والمالية الصعبة التي مر بها العراق والمنطقة، فقد استنزفت أسعار وعوائد النفط المنخفضة في بلدان عدة في المنطقة إضافة إلى النزاعات المسلحة، موارد مالية مهمة كانت تعود بالفائدة، بشكل مباشر أو غير مباشر على الاقتصاد العراقي واقتصادات الدول القريبة.

إن نمو المصرف بشكل محافظ يتناسب مع قابلية المصرف المنخفضة للمخاطر وهدفه الذي يتمثل في المحافظة على محفظة ائتمانية قوية وذات جودة عالية من القروض في بيئة لا تتراجع الصعوبات فيها إضافة إلى المحافظة على نسبة السيولة العالية ونسبة كفاية رأس المال القوية، وإن هذه السياسة التي تعكس متانة مصرف التنمية الدولي المالية ستسمح له أن يكون جاهزاً في حال حصول أي أحداث غير متوقعة وأن يتحرك بسرعة للإستفادة من فرص أعمال مهمة.

أن أساس الخطة الاستراتيجية للمصرف هي الحصانة والمتانة ودقة وسلامة الاجراءات خاصة في مجال الاستثمار والتمويل معتمدين على كفاءة الملاكات المتقدمة من مستشارين وخبراء ومدراء ومعاونيهم.

وعليه فقد تم وبناء على النتائج المتحققة في العام ٢٠١٨ وضع سياسات وخطط استراتيجية للفترة من عام ٢٠١٩ ولغاية ٢٠٢١ والتي تعتمد على عدد من المحاور الاساسية التي تعكس رؤية المصرف ورؤية مجلس الادارة للأوضاع الاقتصادية المتوقعة والأكليات والفرص المتاحة التي سوف تحقق للمصرف التوازن المطلوب ما بين الاستثمار والمخاطر وبما يساعد المصرف على تعظيم ايراداته وتحقيق نسب عوائد على الموجودات وحقوق الملكية جيدة وبشكل تدريجي للوصول للأهداف المطلوبة وعليه فقد تم توزيع الخطة الاستراتيجية للمصرف. ■

هذا ومنذ بداية تأسيس المصرف عملنا على تقديم محفظة متنوعة من الخدمات والمنتجات المصرفية تخدم كلاً من قطاع الأفراد وقطاع الشركات الأمر الذي ساهم في حصول المصرف على حصة سوقية كبيرة في ما يخص عمليات التمويل التجاري وتمويل الأفراد وإصدار البطاقات الإلكترونية وذلك من خلال شبكة فروع المنتشرة في كافة أنحاء العراق من الشمال إلى الجنوب. هذا ولضرورة تطبيق أفضل الممارسات المصرفية استكمل مصرفنا كافة الإجراءات للتعاقد مع شركات التدقيق الدولية ومنها شركة التدقيق (EY) وذلك لغرض تطبيق المعايير الدولية للتقارير المالية (IFRS) بالإضافة إلى التعاقد مع شركة التدقيق الدولية (KPMG) لغرض تقييم أصول المصرف وبما يعطي مصرفنا مصداقية ورسالة مالية أكبر عند التعامل مع المصارف الخارجية.

■ ما مدى القابلية لوجودكم في السوق الاماراتي؟

– نجح المصرف في عام ٢٠١٨ وبعد أن تم إخضاع المصرف لكافة اجراءات العناية الواجبة من قبل مصرف الامارات العربية المتحدة المركزي لحوالي أكثر من سنتين ونظراً لما يمتلكه المصرف من ملاءة مالية واجراءات رقابية والتي بموجبها قد حصلت الموافقة النهائية من الجانب الإماراتي على افتتاح المكتب التمثيلي.

إن افتتاح هذا المكتب لمصرف التنمية الدولي في دبي هو خطوة رائدة للقطاع المصرفي الخاص في العراق، وتأتي انسجاماً مع متطلبات المرحلة المقبلة التي ستشهد توسعاً كبيراً في التعامل المصرفي بين مصرف التنمية الدولي وشركات العالم.

ان مصرف التنمية الدولي اختار مدينة دبي لأنها مركز تجاري مهم في منطقة الشرق الاوسط وتضم أكثر من ١٥ الف شركة عالمية متنوعة ومن الضروري تشجيع هذه الشركات للاستثمار في العراق مما سيساهم في تطور الاقتصاد العراقي وتخفيف نسبي البطالة والفقر ورفع الرفاهية للشعب العراقي. تأتي هذه الخطوة تأكيداً على المسيرة التي بدأ بها المصرف في أواخر عام ٢٠١١ والتي يخطط أن يصل بها إلى صدارة المصارف العربية في المنطقة والعالم والمساهمة بشكل فعال وكبير في تحقيق التنمية الاقتصادية في العراق والمساهمة بشكل كبير في عملية إعادة إعمار العراق.

## بيئة آمنة لحاملي البطاقات

■ اليوم كلما تطورت البنوك نحو التكنولوجيا والرقمية كلما زاد خطر الاعتداءات الإلكترونية. كيف يمكن للمصارف الحد من هذه المخاطر وحماية نفسها؟

– عمل المصرف على عقد شراكات استراتيجية مع شركات الدفع العالمية Visa و MasterCard وذلك بهدف الارتقاء بمنظومة الدفع الإلكترونية في البنك، وتوفير حلول مصرفية متقدمة للزبائن بما يحقق السهولة والأمان في تعاملاتهم المصرفية الأمر الذي يساهم في تحفيز العملاء لزيادة تعاملاتهم المصرفية عبر مختلف قنوات الدفع الإلكترونية وبما ينسجم مع تعزيز الشمول المالي في العراق.

هذا ولضرورة تفعيل البطاقات الإلكترونية للزبائن على الإنترنت وليتمكن الزبائن حاملو البطاقات من إجراء عمليات التسوق عبر الإنترنت مع توفير أفضل خصائص السلامة لهذه العمليات قام مصرفنا بتفعيل وتطبيق خدمة OTP وتطبيق نظام 3D Secure.

هذا وحرصاً من المصرف على حماية زبائن المصرف من الاعتداءات الإلكترونية وحماية بيانات الزبائن فقد حصل مصرفنا في عام ٢٠١٧ على شهادة أمن البيانات لبطاقات الدفع وفق المعيار PCI DSS 3.2 الأمر الذي سيوفر بيئة آمنة لبيانات حاملي البطاقات الزبائن في العراق والمنطقة.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم، وكيف واجهتموها؟ وما هي نصيحتكم لكل بنك صاعد في العراق؟

– في الحقيقة مصرف التنمية حقق رقماً عالياً جداً في النمو قياساً ببقية



عدي نجم علي الربيعي (مصرف عبر العراق للإستثمار):

## انطلقنا في إدخال المكننة الى معاملتنا والولوج في عالم التكنولوجيا المصرفية

تتمثل رؤى مصرف عبر العراق للإستثمار TRANS IRAQ BANK FOR INVESTMENT في وولوج عالم إستثماري واسع لمختلف القطاعات الإقتصادية، سواء كانت خدمية ذات مردود اجتماعي ينعكس ايجاباً على صحة المجتمع كإنشاء المستشفيات المتخصصة والجامعات والمدارس الأهلية، أو إقتصادية تتمثل في بناء مجتمعات تسويقية ذات مساس بحاجة المجتمع اليومية أو أي مشروعات من شأنها المساهمة في التطوير العمراني التنموي وتحريك عجلة الإقتصاد.

معاون المدير المفوض للمصرف عدي نجم علي الربيعي قدم المهمة التي يتولاها البنك على الساحة العراقية، وأشار الى انطلاقته في إدخال المكننة الى معاملته المصرفية كافة، والولوج في عالم التكنولوجيا المصرفية الحديثة (الصراف الآلي والتمويل المالي السريع وربط الفروع بشبكة إلكترونية)، لافتاً الى تعامل المصرف مع إحدى الشركات المتخصصة بالأنظمة الحمائية.

الإلكترونية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– بات التوجّه الحديث للمصارف العراقية الدخول في نطاق الأنظمة الإلكترونية الحديثة والتي هي أكثر عرضة للإختراق والتعديات، لذا من الضروري التعامل مع شركات وجهات متخصصة بالأنظمة الحمائية. ونحن كمصرف عبر العراق نتعاون مع إحدى الشركات بغرض كشف الثغرات الإلكترونية وتأمين الحماية اللازمة لأجهزتنا وبياناتنا. ■

أيضاً على تمويل المشاريع السياحية المتقدمة، بالإضافة الى الخدمات المصرفية الموجهة للأفراد والشركات.

وقد بدأنا مؤخراً بإدخال المكننة الحديثة على وسائلنا الخدمية وخاصة الدفع الإلكتروني عبر بطاقات الـ MASTER CARD والـ VISA CARD، بما يصب في تعميم الشمول المالي.

### حماية الأجهزة والبيانات

■ مع تنامي اعتماد التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المصرفية، ارتفعت مخاطر الإعتداءات

### خاصية الدفع الإلكتروني

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم حتى نهاية العام ٢٠١٨؟

– نوفر الخدمات المصرفية الإستثمارية والدخول في إنجاز أعمال ذات بنية إستثمارية كبيرة مثل إنشاء المولات والمستشفيات، وذلك من خلال شركات كبرى ذات طبيعة تخصصية مستقلة عن المصرف تعمل توازياً مع المصرف الذي يوفر لها التمويلات المطلوبة. كما ونعمل

## وديع نوري الحنظل (رئيس رابطة المصارف الخاصة العراقية):

### تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة يعزز النمو ويزيد فرص العمل

تأسست رابطة المصارف الخاصة العراقية بمشاركة ممثلي المصارف الخاصة الـ ١٩ العاملة آنذاك، وتعمل حالياً على تطوير العلاقة مع السلطة النقدية المتمثلة بالبنك المركزي العراقي بمد جسور التفاهم معه، وابرز أهدافها توثيق أواصر التعاون بين أعضائها وتمثيل المصارف الخاصة أمام الجهات المعنية ونشر الوعي والثقافة المصرفية بين موظفي المصارف.

رئيس الرابطة وديع نوري الحنظل رأى ان التحدي الأكبر يكمن في إدارة الحكومات العربية لشؤون دولها الإقتصادية، وأشار الى ان المنطقة العربية بحاجة اليوم الى مئات مليارات الدولارات لإعادة إعمارها، منبهاً من نقص الموارد البشرية في الدول العربية، واجداً في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة تعزيزاً للنمو وزيادة لفرص العمل، داعياً دول مجلس التعاون الخليجي الى احتواء شح السيولة في بعض الدول العربية ومساعدتها على ترشيد إدارتها وتنظيمها.

البشرية مما يشكل جرس إنذار.

■ في رأيكم، ما الإصلاحات المطلوبة لتعزيز النمو وإيجاد فرص عمل؟

– أرى أنه من المفروض اليوم التركيز على دعم وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة كما ذكر صندوق النقد العربي وبشكل جدّي، الأمر الذي يعزّز النمو ويزيد من فرص العمل.

إضافة الى ان الفائض المالي الموجود في بعض الدول العربية، خصوصاً في مجلس التعاون الخليجي كبير ومن المهم من المعنيين فيه إحتواء الدول التي تشكو شحاً في السيولة، وذلك من خلال دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومساعدتها على ترشيد الإدارة وتنظيمها فيها. ■



■ ما هي التحديات التي تواجه المنطقة اليوم؟

– في اعتقادي ان إدارة الحكومات العربية لشؤون دولها الإقتصادية هو التحدي الأكبر، وما يقصنا اليوم إدارة حكيمة، خصوصاً في الدول التي شهدت إنقسامات خلال «الربيع العربي» والتي كان لها تداعيات صعبة جداً، إذ أظهرت التقارير الدولية ان المنطقة العربية اليوم تحتاج الى مئات المليارات لإعادة إعمارها.

وكننا نأمل بدورنا توفر إدارة أكثر حكمة ولكن للأسف فإن الشباب العربي اليوم الموجودين في منطقة الشرق الأوسط يشعرون بعدم الإطمئنان لما تشهده المنطقة من أوضاع أمنية وإقتصادية متردية، لذا نطالب الحكام في المنطقة بإعادة نظر في السياسات الإقتصادية وان يتنبهوا لبدء نقص الموارد

## Your Most Trusted Partner in Iraq



Sulaymaniyah Address: Faruk Building, Salim Street +964 53 330 1811, +964 770 123 0005

Erbil Address: Villa 25, English Village +964 750 165 7733, +964 750 765 7722

E-mail (CEO): [fsaadeh@asiainsurance.net](mailto:fsaadeh@asiainsurance.net) [care@asiainsurance.net](mailto:care@asiainsurance.net) Website: [www.asiainsurance.net](http://www.asiainsurance.net)

آزاد يحيى باجكر (رئيس مصرف جيهان CIHAN BANK - العراق)؛



## المصارف تساهم في إعادة توازن اقتصادات الدول وإعادة الإعمار وفتح قنوات استثمارية جديدة

يفخر مصرف جيهان CIHAN BANK الإسلامي بمستوى الخدمات النوعية التي يوفرها لعملائه من خلال منظومة التمويل الإسلامي في الإجارة والمشاركة والاستصناع والمراوحة ومنتجاته المصادق عليها من قبل الهيئة الشرعية، ويعتبر من أوائل المصارف على الساحة العراقية التي عملت في مجال تقديم الخدمات الإلكترونية مثل البطاقات الإلكترونية المقبولة حول العالم وخدمات الرسائل النصية والإنترنت البنكي وتطبيقات الهاتف المحمول وغيرها.

رئيس مجلس إدارة البنك آ زاد يحيى باجكر رأى أنه للوصول الى المعنى الحقيقي للشمول المالي أو الصيرفة الشاملة هناك الكثير من التحديات والقوانين التي على الحكومات العربية وضعها وإصدارها، وأشار الى الدور البارز الذي يمكن أن تؤديه المصارف والمتمثل بالمساهمة في إعادة توازن اقتصادات الدول وإعادة الإعمار وفتح قنوات استثمارية جديدة، إضافة الى خلق فرص استثمارية، لافتاً الى تطبيق المصرف أعلى معايير الأمان لمواجهة المخاطر الإلكترونية أو أي هجمات.

### نفتخر بتقديم مستويات خدمية متقدمة لزبائننا في مجال المنتجات المصرفية من خلال منظومة التمويل الاسلامي في الاجارة والمشاركة والاستصناع والمراوحة

العالم، ومنذ أن أصبحت المصارف تمارس الكثير من الأعمال في الفضاء الإلكتروني توجب عليها الأخذ بالاعتبار الموازنة الدقيقة بين أفضل الخدمات والمحافظة على معايير أمان عالية. ونحن في مصرف جيهان نقوم بتطبيق أعلى معايير الأمان، من خلال العمل الدؤوب مع شركاء العمل من مؤسسات وشركات تقنية متخصصة، في رفع كفاءة وقدرة برمجياتنا وأجهزتنا لتواجه المخاطر الإلكترونية أو أي هجمات.

#### مستويات خدمة متقدمة

■ ما هي أهم المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

– بالنسبة الى النتائج فهي مرضية الى حد ما وتأتي ضمن الخطة الاستراتيجية للمصرف انا أخذنا بالإعتبار الأحداث والظروف الصعبة التي مرت بها المنطقة خلال العامين ٢٠١٧ و ٢٠١٨. أما المنتجات فنحن كمصرف اسلامي نفتخر بتقديم مستويات خدمية متقدمة لزبائننا في مجال المنتجات المصرفية من خلال منظومة التمويل الاسلامي في الاجارة والمشاركة والاستصناع والمراوحة، وكافة المنتجات لدينا يجب إقرارها من قبل الهيئة الشرعية لدى المصرف. وفي مجال الخدمات الإلكترونية فنحن من أوائل المصارف العراقية التي قدمت الخدمات الإلكترونية المتطورة للزبائن مثل البطاقات الإلكترونية المقبولة في أنحاء العالم كافة، وخدمات الرسائل النصية والانترنت البنكي وتطبيقات الهاتف المحمول. ونحن نعمل باستمرار على تطوير وتحسين الخدمات المقدمة للحصول على رضى زبائن المصرف. ■

### نطبق أعلى معايير الأمان لمواجهة المخاطر الإلكترونية أو أي هجمات

التأثير بشكل مباشر على الوضع المالي للمصارف عموماً، أما الدور الذي يمكن أن تؤديه المصارف فهو المساهمة في إعادة توازن اقتصاديات تلك الدول والمساهمة الفاعلة في إعادة اعمار المدن وفتح قنوات الاستثمار من جديد.

#### خلق فرص استثمارية

■ هل ترون ان هناك مشكلة في السيولة في الاسواق وما تأثيرها على الوضع ككل؟

– بالتأكيد ان السيولة تشكل دائماً مشكلة لكافة القطاعات الاقتصادية، سواء كانت مشكلة تكس أو مشكلات نقص وفي كلتا الحالتين فهي تحتاج الى علاج وهنا يأتي دور المصارف في المحافظة على التوازن، بحيث تستطيع تشغيل الأموال وإدارتها والقدرة على خلق فرص استثمارية تحافظ فيها على دوران المال.

■ ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– ان المخاطر الإلكترونية موجودة في كل أنحاء

شهدت الساحة المصرفية العالمية في السنوات الأخيرة جملة من المستجدات والتطورات، وزيادة المنافسة في مجال تقديم الخدمات المالية والمصرفية المبتكرة، وتطبيق مقررات بازل، بالإضافة الى الثورة في مجال تكنولوجيا الإعلام والإتصال، فهل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة الى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

– بلا شك فإن عملية التحديث والتطوير مستمرة ولا تتوقف، والكثير من المصارف العربية تعتبر عالمية تواكب الحداثة والتطور في شتى المجالات، ولكن للوصول الى المعنى الدقيق للشمول المالي أو الصيرفة الشاملة فإن هنالك الكثير من التحديات والقوانين التي يجب على الحكومات في الدول العربية وضعها، وهذا يكون بالتدرج لكي يستوعب السوق التغيرات المتلاحقة والتطورات والقفزات التي يحدثها القطاع المصرفي في المنطقة العربية.

#### إعادة توازن الإقتصادات

■ نحن أمام واقع إقتصادي عربي صعب وتحديات غير مسبوقه، فما الدور الذي يمكن ان يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو؟

– من المعلوم أن المصارف هي إحدى الأدوات التي تشهد على قوة الاقتصاد في الدولة، وهي عموماً تمارس الدور الأهم في الدورة الاقتصادية، ونظراً للظروف التي أحاطت وما زالت تدور في بعض الدول العربية مثل عدم الاستقرار والحرب الدائرة في كل من سوريا واليمن وليبيا والحرب على الارهاب في العراق، فقد أدت الى تراجع كبير في الحالة الاقتصادية لهذه الدول وتلك المجاورة لها والى



CIHAN BANK  
FOR ISLAMIC INVESTMENT AND FINANCE P.S.C



**CREDIT & DEBIT CARDS.  
INTERNET BANKING. SMS.  
YOUR BANK. IN YOUR HANDS.**



## المهندسة سها الكفائي

(المدير المفوض للبنك الدولي الإسلامي IMTB - العراق):

### نتعاون مع مؤسسات مالية رسمية تحقيقاً للشمول المالي واستهداف المناطق الأكثر فقراً في البلاد

يعدّ البنك الدولي الإسلامي مواكباً وبامتياز للتكنولوجيا الرقمية ويعمل في هذا التوجه على تطبيق نظام CUBIT 5 لاستمرارية الأعمال والحصول على شهادة ايزو 9000 وفق خطة ثلاثية تنتهي بوضع منظومة رصينة تؤدي خدمات متنوعة مميزة.

في حوارها مع «البيان الإقتصادية» تحدثت المدير المفوض للبنك صاحبة منهجية العمل الهادفة والعقل المدبر المهندسة سها زكي الكفائي عن الدور الكبير لتكنولوجيا الإعلام في التعرف على الخدمات الجديدة وما توفره من سرعة ودقة وأمان وجهد يصرف على مهنية العمل وزيادة كفاءته، ودعت المصارف العربية الى العمل على تطوير نفسها وفق هياكل تنظيمية حديثة قابلة للتوسع والتطور، والى استخدام تكنولوجيا المعلومات في منظومتها المصرفية بما يؤدي الى حوكمة عملها وتحقيق مبدأ الإفصاح والشفافية.

ستؤمن حركة المال مع المستفيد النهائي والعمل مع البنوك المراسلة بكل ثقة، فتح الاعتمادات للمستثمرين والتي ستدعم حركة الاستثمار بشكل كبير، منح وكالات ثانوية رسمية للمصارف العراقية الحكومية والأهلية ومنها وكالة خدمات الدفع الإلكتروني «ماستركارد» ووكالة خدمة «الويسترن يونيون».

كما طرحنا خدمات إسلامية متنوعة تتمثل ببيع منتجات تساهم في تطوير القطاعات الصحية والصناعية والزراعية ونذكر منها شراء وبيع منظومات الطاقة الشمسية وفق مبدأ المربحة (التقسيط لمدة خمس اوسبع سنوات) وللمشاريع المتوسطة والصغيرة وبتمويله أيضاً للسكان وبهذا سنساهم في التمويل للطاقة البديلة وتشجيعها في العراق ودعم التمويل الأخضر.

ولدينا خطة للتعاون مع مؤسسات مالية رسمية من أجل تحقيق الشمول المالي واستهداف المناطق الأكثر فقراً في العراق والمناطق المتضررة جراء حرب داعش وايصال الخدمات الإلكترونية لأبعد منطقة.

كما ولدينا مشروع دعم المعوقين بمشروع متكامل سيطلق عام ٢٠١٩. وكذلك مشاريع خاصة بالمرأة المتضررة من الحرب.

نحن سعداء جداً بما تم انجازه من خدمات وحققتنا أكثر مما تم التخطيط له.

أما خططنا للعام ٢٠١٩ فتتقضي بجذب كبار المستثمرين في قطاعات محددة وتوفير الخدمات المصرفية المتكاملة لهم ودعم أعمالهم وتقديم التسهيلات لهم من أجل المساهمة في حملة اعمار العراق، واستهداف دوائر الدولة لبناء مجمعات سكنية للموظفين بضمنان التسديد من رواتبهم بعد توظيفها في البطاقات المدينة ماستركارد، توفير البطاقات للقطاع الخاص والعالم لإنجاح مشروع الجباية الإلكترونية لدوائر الدولة إضافة الى توفير أنظمة الكترونية لنقل الاموال ودفع الضرائب والتي ستساهم بشكل كبير في القضاء على الفساد المالي والحد منه.

هذا ويقدم المصرف خدمات تأمين متنوعة للشركات والأفراد حيث يمتلك المصرف شركة اليامة للتأمين. ■

البطالة وتشغيل الخريجين ودعم المنتج المحلي وبالتالي تعزيز العملة المحلية.

#### منظومة إلكترونية

■ هل ترون ان هناك مشكلة في السيولة في الأسواق وما تأثيرها على الواقع ككل؟

– دعم المنتج المحلي يؤدي الى الحفاظ على السيولة داخل البلد وسد حاجاته الأساسية وهذا أفضل أسلوب لعلاج هذه المشكلة.

■ ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS بشكل ملحوظ وقد دقت ابواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– بعد حصولنا على شهادة ايزو ٢٠٠٠٠ لقسم تكنولوجيا المعلومات وشهادة ISO 27001 لقسم خدمات الدفع الإلكتروني صرنا محصنين من الخروقات والأخطاء التي تشكل تحدياً، كما ان العمل جارٍ على تطبيق نظام cubit 5 لاستمرارية الاعمال والحصول على شهادة ايزو 9000 بموجب خطة تستكمل خلال ثلاث سنوات لتواكب التحديات والإنهاء من وضع منظومة رصينة تؤدي خدمات متنوعة. وكل ذلك بفضل التخطيط الصحيح للمنظومة الإلكترونية والعمل مع شركات رصينة ذات سمعة رفيعة وبإشراف مستشارين متخصصين.

#### خدمات وخطة عمل ٢٠١٩

■ ما هي اهم المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

– سنعلن قريباً وفي مؤتمر صحفي على استكمال خطتنا المقررة وإطلاق خدماتنا الجديدة وفي مقدمها إستغناء الشركات المتعاملة معنا عن النقد داخلياً وخارجياً، خدمة توظيف الرواتب والتي ستمنح الموظف ميزات عديدة من خلال ضمانته راتبه، خدمة الانترنت بانكنغ والتي ستعمل على جذب المستثمرين الذين هم بأمر الحاجة للسيطرة على دوران اموالهم اثناء العمل داخل العراق وخارجها، خدمة نظام الحوالات السويفت المحدثه بالنسخة ٧,٢ والتي

■ هل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة الى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

– اصبح من أولويات كل مؤسسة تطبيق الأنظمة والتعليمات وفق المعايير الدولية من اجل ضمان استمرارية الاعمال وتطورها داخل كل بلد وكذلك دولياً

والمعروف أن تكنولوجيا الإعلام تؤدي دوراً كبيراً في التعرف على الخدمات الجديدة وما توفره من سرعة ودقة وأمان وبالتالي توفر الجهد الذي يصرف على تطوير مهنية العمل وزيادة كفاءته.

■ نحن امام واقع اقتصادي عربي صعب وتحديات غير مسبوقة فما الدور الذي يمكن ان يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو؟

– ثمة عوامل عديدة يجب على قطاع المصارف العربية العمل على تطويرها من اجل مواجهة التحديات وهي كالاتي:

١ – العمل المؤسساتاتي وفق هياكل تنظيمية حديثة قابلة للتوسع والتطور.  
٢ – استخدام تكنولوجيا المعلومات في المنظومة المصرفية يؤدي الى حوكمة العمل وتحقيق مبدأ الإفصاح والشفافية. والذي بات يؤدي دوراً تنافسياً كبيراً.  
٣ – تطبيق الحوكمة في المصارف يؤدي الى نجاحها وتطورها.

٤ – تطوير الموارد البشرية وفق التخصصات العملية مترامنة مع تطور تكنولوجيا المعلومات.

٥ – العمل وفق المواصفات الحديثة لأنواع الازنو والتي تحقق جودة المنتج المطلوب والذي ينافس المصارف الأخرى.

٦ – العمل بمبدأ الشمول المالي الذي يوفر الفرص للاستفادة من الخدمات الحديثة باستخدام الأنظمة الإلكترونية التي تقدم الخدمات بواسطة الأجهزة المحمولة.

٧ – التشجيع على العمل بتمويل المشاريع المتوسطة والصغيرة والتي تساهم في امتصاص

# المصرف الدولي الإسلامي

International Islamic Bank



البنك المركزي العراقي يُكرم المصرف الدولي الإسلامي  
كأفضل مصرف لأعلى نسبة تمويل مشاريع متوسطة وصغيرة



Info@imtb.iq  
www.imtb.iq

6070



العراق-بغداد-الكرادة - عرصات الهندية - م (929)-ز(30)-بناية(110)  
Iraq-Baghdad-Al Karada- Arasat Al Hindiya (929)-St.(30) Bld.(110)



## احمد وليد احمد

(رئيس مجلس ادارة المصرف العراقي الاسلامي للاستثمار والتنمية)؛

## من انجازاتنا المحققة تطبيق الحوكمة المؤسسية ومعايير الامتثال الدولية

تأسس المصرف العراقي الاسلامي للاستثمار والتنمية IRAQI ISLAMIC BANK FOR INVESTMENT & DEVELOPMENT عام ١٩٩٢ كأول مصرف اسلامي في العراق ويعتبر من المصارف السبّاقة في تقديم وتطبيق كل ما هو جديد في الخدمات المصرفية الاسلامية وخصوصا في ظل الظروف والتحديات الصعبة التي تعيشها البلاد.

رئيس مجلس ادارة المصرف - المصرفي - احمد وليد احمد نوه بالقطاع المصرفي المحلي بتطبيقه المعايير الدولية والمحلية في التداول والصيرفة الاسلامية، وبانجازات المصرف تحديدا بتنفيذ وتطبيق الحوكمة المؤسسية ومعايير الامتثال الدولية، وكشف ان المصرف سباق في توفير الخدمات المصرفية عبر الانترنت والقنوات الالكترونية، متوقعا المزيد من الانتعاش الاقتصادي والارباح في عام ٢٠١٩ بعد توجه الحكومة العراقية الى الاستثمار الخاص والإقتصاد الحر.

### تطبيق المعايير الدولية



■ شهدت الساحة المصرفية العالمية في السنوات الاخيرة جملة من المستجدات والتطورات، برأيكم كيف أنعكس ذلك على العراق وتحديدا على القطاع المصرفي فيه؟

- شهد العراق توجهاً وانفتاحاً نحو العالمية من خلال تطبيق المصارف العراقية المعايير المصرفية الدولية والتي انتظرها العراق ليعود الى السوق المصرفي العالمي فكانت المصارف أدرعاً داعمة للبنك المركزي العراقي ولسياساته وخاصة بتلك الاجراءات التي نتج عنها اخراج العراق من منطقة الرصد والمراجعة (المنطقة الرمادية) الى منطقة المتابعة الاعتيادية (المنطقة البيضاء) وهذا بحسب قرار مجموعة العمل المالي (FATF) ومجموعة العمل المالي للشرق الاوسط وشمال افريقيا (MENAFATF) ويعتبر ذلك من الانجازات المهمة للعراق أسوة ببقية الدول المطبقة للمعايير الدولية أكانت الصيرفة التقليدية او الاسلامية.

### الخدمات عبر الانترنت

■ ارتفعت مخاطر الاعتداءات الالكترونية (CYBER ATTACKS) بشكل ملحوظ وقد دقت ابواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم بهذا المجال؟

- ان مخاطر (CYBER ATTACKS) اصبحت من المخاطر الاكثر انتشارا في كافة انحاء العالم فهي لم تهدد المصارف العربية فقط ولكن هددت معظم المصارف العالمية نظرا الى تسويق الخدمات المصرفية عبر الشبكات الالكترونية والانترنت.

وتجدر الاشارة هنا الى اننا كالمصرف العراقي الاسلامي للاستثمار والتنمية كنا من السباقين في تقديم خدماتنا عبر شبكة الانترنت فتم بناء قاعدة من البنية التحتية وامن المعلومات بتقنيات ومواصفات عالمية عالية جدا وحصول المصرف على شهادات الايزو، وهذا جاء بسبب العمل المشترك بين المصرف والشركات العالمية المتخصصة بهذا المجال وتوفير الكادر المؤهل وصاحب الخبرة لادارة هذه الخدمات والوصول الى درجات متقدمة في المحافظة على امن وسرية خدماتنا الالكترونية وحمايتها من الإختراق وتطبيق كافة المعايير الدولية (ISO) في هذا المجال.

### مزيداً من الارباح

■ كيف هي نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟ وما هي توقعاتكم لعام ٢٠١٩؟

- من خلال الاطلاع على نتائج الاعمال لعام ٢٠١٨ نجد ان المصرف حقق ارباحاً مرضية ونوه هنا ان المصرف قام بتوزيع ارباح نقدية خلال عام ٢٠١٨ على المساهمين عن السنة السابقة. اما توقعاتنا للعام الحالي ٢٠١٩ وبحسب الموازنة التخطيطية نتوقع زيادة في معدلات الارباح والانتعاش الاقتصادي وذلك من منظور الدولة في الانفتاح تجاه الاستثمار الخليجي والخارجي وطرح منتجات مصرفية جديدة والتي سوف تنفذ عبر القطاع المصرفي. ■






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



نرسو بأعمالك إلى بر الأمان  
مع باقة من الحلول المصرفية الفريدة والمتميزة

[www.iraqiislamicb.com](http://www.iraqiislamicb.com)

 Iraqislamicb

عدنان القصار (رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة فرنسبنك):

## على المسؤولين والحكام في العالم العربي النظر الى المصارف على أنها أداة بناء وتطوير



أتقن قيادة الأعمال فأبداع، وسخر هذا الإبداع وهذه الإمكانيات والعلاقات الداخلية والعالمية التي بناها طوال مسيرته المهنية لمصلحة لبنان ولمصلحة القطاع الخاص اللبناني والاقتصاد العربي. هو الذي أمن دائماً أن القطاع الخاص اللبناني بقدراته الكبيرة، يبقى المحرك الأساسي للنمو وخلق فرص عمل. هو رجل النشاط الاقتصادي في كل العهود، واسمه من علامات الثقة بالاقتصاد اللبناني ولقبه عن جدارة واستحقاق هو الرئيس... الرئيس عدنان. واليوم لا نستطيع أن نذكر كلمة الهيئات الاقتصادية من دون أن نذكر اسم عدنان القصار، بهذه الكلمات وصف الرئيس المكلف تشكيل الحكومة سعد الحريري رئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة فرنسبنك عدنان القصار في حفل تكريمي أقامه له مطلع العام ٢٠١٨ لمناسبة تسليمه أمانة الهيئات الاقتصادية إلى السيد محمد شقير. وفي حزيران من العام نفسه نال القصار وشقيقه نائب رئيس المجموعة عادل القصار جائزة «وسام الاتحاد الذهبي للإنجاز»، التي منحها أيها اتحاد المصارف العربية تقديراً لمسيرتهما المصرفية والتجارية والاقتصادية الطويلة التي تربو على ستة عقود.

واليوم ومع غزو التكنولوجيا الجديدة والتقنية الحديثة عالم المال والاعمال والفضاء المصرفي، يؤكد السيد عدنان القصار على ان فرنسبنك يواكب هذه التكنولوجيا أولاً بأول إضافة إلى ادخال برامج التحديث على دورة العمل المصرفية فيه، علماً أنه بات يحتل اليوم المركز الأول من حيث عدد الفروع، التي وصلت إلى ١٢٥ فرعاً، تقدم سلة منتجات واسعة ومبتكرة تلبى الاحتياجات التنموية لعملائه وتتلاءم مع متطلبات الأفراد والمؤسسات.

ودعا القصار في حديث لـ «البيان» المسؤولين والحكام في العالم العربي الى النظر للمصارف على أنها أداة بناء وتطوير، مشدداً على اعتماد مجموعته أحدث الاساليب الوقائية والحماائية ضد الاعتداءات الالكترونية، مشيداً بالتعاون الوثيق مع مصرف لبنان العنصر الاساسي لنجاح القطاع المصرفي واستقراره في لبنان.

### أداة نمو

■ ما هي أهم المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

– نقدم اليوم خدمات بشكل واسع ونحن في خدمة المواطن بشكل مستمر ودائم وكذلك المودع، ومصرفنا هو مصرف شامل يوفّر مجموعة متكاملة ومتنوعة من الخدمات والمنتجات والأعمال المصرفية والمالية والاستثمارية والتأمينية. كما ونسعى أيضاً لخدمة البلد ككل كما تقوم المصارف اللبنانية بذلك من منطلق انها أداة نمو، ونتعاون بصدق مع البنك المركزي الأمر الذي يشكل العنصر الأساسي في نجاحنا.

أما بالنسبة لأداء مصرفنا لعام ٢٠١٨ فلقد حافظ على نموه، وستكون نتائج أعماله جيدة كما في السنوات السابقة بالرغم من الظروف العامة غير المؤاتية في لبنان والمنطقة عموماً. ولعل أحدث إنجاز سجلناه هذا العام هو اختيار مصرفنا ليكون المصرف اللبناني الوحيد في «رابطة المصارف العربية – الصينية»، هذا إلى جانب إنجاز آخر حققناه أيضاً هذا العام وهو أننا أول مصرف لبناني تصدر سندات خضراء (Green Bonds) بالتعاون مع البنك الأوروبي للتعمير والتنمية (EBRD). ■

### مواكبة برامج التحديث

■ شهدت الساحة المصرفية العالمية في السنوات الأخيرة جملة من المستجدات والتطورات، وزيادة المنافسة في مجال تقديم الخدمات المالية والمصرفية المبتكرة، وتطبيق مقررات بازل، بالإضافة إلى الثورة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال، فهل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة إلى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

– بات التحديث والتطور اليوم من الأمور الأساسية في كل القطاعات وبالأخص المصرفية منها، وعلى الأفراد والمؤسسات البحث والإطلاع على المزيد مما تقدمه التكنولوجيا والتقنيات المتطورة، باعتباره عالمياً واسعاً يتقدم بشكل لا متناه، لذلك نقول بدورنا ليس هناك كمال في هذا المجال غير أننا نطلع بشكل مستمر على كل التكنولوجيا الجديدة وبرامج التحديث ونقوم باستخدام الأنسب منها، خصوصاً تلك الموجودة في عالم المصارف.

### دعم رسمي

■ نحن أمام واقع اقتصادي عربي صعب وتحديات غير مسبقة، فما الدور الذي يمكن ان يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو؟

– تقوم المصارف العربية بواجبها على أكمل وجه وبقيت على تعاون مستمر مع الدول

## نحن في خدمة المواطن بشكل مستمر ودائم

والمسؤولين في العالم العربي، فالمصرف اليوم من دون دعم من حكومته ودولته لا يستطيع القيام بأعماله بشكل جيد.

وفي اعتقادي أنه من الضروري ان ينظر المسؤولون والحكام في العالم العربي للمصارف كأداة بناء وتطوير وعنصر مفيد لهم، ومن الأنسب ان يتعاونوا معها بشكل مستمر ومواكبة أعمالها والوقوف على مطالبها.

■ ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– تحدث هذه التعديات بشكل مستمر في القطاعات كافة وخصوصاً المصرفية منها ويقوم كل قطاع بمكافحتها بطرق ووسائل حامية مختلفة. من جهتنا نحن منتبهون بشكل مستمر ونعتمد أساليب حامية عدة. ونحن في فرنسبنك لا نواجه هذه المشكلة لأننا نتخذ دائماً الاحتياطات والتدابير اللازمة.

Treasury & Cash  
Management

Mobile & Internet  
Banking

Retail Credit

MORE THAN

**7**  
years

OF EXCELLENCE

Trade Finance

Corporate  
Credit Lending

Payroll  
Management

Call Center: 1822 770462 00964  
E-mail: info@idb.iq

International Development Bank  
مصرف التنمية الدولي 

عنوان للتميز  
Title of excellence

د. فرادي باز (المدير العام والمسؤول الرئيسي للتخطيط الاستراتيجي لمجموعة بنك عوده):

## تمويل الإنفاق للبنى التحتية يمهد لنقل لبنان من حقبة المخاوف الماكرو - اقتصادية الى الإحتواء التدريجي للمخاطر والتحديات



يواصل بنك عوده دعم الأعمال والمساهمة في نمو الإقتصاد اللبناني من خلال منتجاته وخدماته المتطورة والتي كان آخرها منصة إلكترونية تعنى بتسهيل العلاقة بين الموردين والمشتريين وترمي الى تحسين رأسماليهم التشغيلي وتحرير سيولة مؤسساتهم. كما يواصل البنك مسيرته الريادية في تلبية متطلبات عملائه المتزايدة والمواكبة لمتطلبات العصر. لاسيما في مجال العمليات المصرفية بالتجزئة والنشاط التجاري وتمويل الشركات وأبرزها خدمة مصرفية عبر الهاتف الخليوي وخدمة «نوفو» NOVO وهي عبارة عن قناة تواصل تفاعلية تقدم للعملاء تجربة مصرفية جديدة.

وعلى صعيد أداء المجموعة فقد كان جيداً خلال ٢٠١٨ بحيث نمت الأرباح بنسبة ٢٠ في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى، والجديد استثمار البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية EBRD في أسهم البنك في آذار ٢٠١٨ وقد نوه به القطاع المالي اللبناني، وهو أول استثمار لـ EBRD في رأسمال مؤسسة مصرفية في منطقة جنوب وشرق البحر المتوسط.

المدير العام والمسؤول الرئيسي للتخطيط الاستراتيجي للمجموعة د. فرادي باز وفي مقابله مع «البيان الاقتصادية» أكد استمرار القطاع المصرفي المحلي في دعم النمو الإقتصادي، من خلال مشاركته في تمويل مشروعات البنى التحتية، كما وسيتابع تمويل حاجات الدولة الافتراضية، وتمويل القطاع الخاص بشقيه الإستهلاكي والإستثماري، وأشار الى ان القطاع المصرفي برهن انه مستمر في الإتزام المعايير الدولية وقواعد الإمتثال بحيث كانت المصارف اللبنانية السبابة الى الإمتثال لقانون FATCA وتنفيذ مضمونه الى تطبيقها المعايير الدولية لمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب. داعياً المصارف اللبنانية الى التكيف مع استراتيجية استباقية لتوفير الحماية ضد القرصنة الإلكترونية وتخفيف تأثيراتها السلبية على العملاء والعمليات التجارية. تفاصيل الحديث في هذه السطور:

- لا شك في أن قواعد الامتثال المفروضة والعقوبات الدولية الصارمة حول العمل المصرفي تشكل أبرز التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي اللبناني والذي برهن باستمرار عن التزام أساسي بالمعايير الدولية. على سبيل المثال، كان التجاوب السريع من قبل السلطات النقدية مع قضية العقوبات على أحد المصارف اللبنانية بما لا يتعارض مع متطلبات السلطات النقدية الأميركية قد ساعد على تطويق هذه الأزمة ومحاصرة المخاطر المرتبطة بها، مما بدد المخاوف وعزز الثقة بأداء القطاع. كما برهنت المصارف اللبنانية أنها تلتزم بقواعد الامتثال العالمية المطبقة عليها كذلك، بحيث كانت المصارف اللبنانية بين السباقين بأخذ القرار بالامتثال لقانون FATCA وتنفيذ مضمونه بالتواريخ المحددة فيه تماشياً مع الاتجاه العام بالتقيد المطلق بالمعايير الدولية، ناهيك عن التزامها التام بالإجراءات الدولية التي تفرض عدم التعامل مع مؤسسات أو شخصيات تشملها العقوبات. يجدر الذكر في هذا السياق، أن لبنان، من مجلس النواب إلى وزارة المال ومصرف لبنان، قد اتخذ خلال الأعوام الفائتة عدداً من التدابير لضمان ارتباطه بالشبكة المصرفية العالمية وضمان تطبيقه للمعايير الدولية لمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب. على سبيل المثال، تم إقرار قانون مكافحة تبييض الأموال رقم ٢٠١٥/٤٤ من قبل مجلس النواب، كما تم إصدار قانون رقم ٢٠١٥/٤٢ لغاية التصريح عن الأموال المنقولة عبر الحدود. أضف إلى ذلك إقرار عدد من القوانين الضريبية التي تهدف إلى تعزيز التزام لبنان بالمعايير الدولية لمكافحة التهرب الضريبي مثل قانون ٢٠١٦/٦٠ الذي عرّف مفهوم الإقامة الضريبية للأشخاص Tax Residency، وقانون ٢٠١٦/٥٥ الذي التزم بموجبه لبنان دولياً بتطبيق التبادل التلقائي للمعلومات لغايات ضريبية (Common Reporting Standard). كما أصدرت وزارة المالية المرسوم رقم ٢٠١٧/١٠٢٢ بالتزامن مع إصدار مصرف لبنان تعميماً أساسياً رقم ٢٠١٧/١٢٩ حيث حدّد عناصر تطبيق التبادل التلقائي للمعلومات لغايات ضريبية. ويأتي ذلك في سياق دور مصرف لبنان الريادي في تأمين التزام المصارف بهذه المعايير عبر إصدار تعاميم ومراسيم في هذا الخصوص ومراقبة تطبيق المصارف لها من خلال إصدار العديد من الأنظمة

### القطاع المصرفي داعم للنمو الإقتصادي

لبنان مقبل على استحقاقات في غاية الأهمية والدقة: من الحكومة الجديدة إلى تطبيق خطة ماكينزي إلى التحرك وفق مقررات مؤتمر سيدر. فما الدور الذي سيلعبه القطاع المصرفي في هذه المحطات الثلاث سيما أنه حاز ولا يزال ثقة جميع الأفرقاء السياسيين؟

- في سياق التطورات الأخيرة التي شهدتها لبنان من إطلاق برنامج الإنفاق الإستثماري الوطني إلى انعقاد مؤتمر «سيدر» لدعم الاقتصاد الوطني، تبرز الشراكة بين القطاعين العام والخاص في لبنان المبنية على مشاطرة المهارات والخبرات في سبيل تقديم أفضل الخدمات للمنفعة العامة بين الخيارات التي تحبذها المصارف شرط أن تكون مشاريع الشراكة المطروحة تجمع بين الحاجة الاقتصادية والجدوى المالية في ظل إدارة دؤوبة وإطار قانوني ومؤسسي داعم. في حال توفرت تلك الشروط، نعتبر أن المصارف تستطيع أن تؤدي دوراً أساسياً في إنجاح تلك الشراكات من خلال تأمين قسط من التمويلات المرجوة مباشرة أو لمصلحة زبائنها ومستثمريها. في هذا السياق، تستطيع الدولة مواصلة الاعتماد على الوفورات المتوفرة في القطاع المصرفي للمساهمة في تمويل ورشة النهوض الاقتصادي عموماً وتحديث البنى التحتية خصوصاً، لاسيما في ضوء المشاريع المطروحة في قطاعات الكهرباء والمياه ضمن برنامج الإنفاق الإستثماري. من هنا، فإن القطاع المصرفي اللبناني الذي نجح في تنويع وتطوير نشاطاته المختلفة سيبقى يؤدي دوراً أساسياً في تمويل الاقتصاد الوطني رغم التحديات السياسية والاقتصادية القائمة، وسيتابع القطاع تمويل حاجات الدولة الافتراضية، إضافة إلى تمويل القطاع الخاص بشقيه الإستهلاكي والإستثماري للمساعدة في دعم النمو الاقتصادي.

### الإلتزام بقواعد الإمتثال العالمية

من المعروف أن هناك عقوبات أميركية جديدة على حزب الله في لبنان مرجح أن تكون مختلفة عن سابقتها. فهل حصانة القطاع المصرفي في لبنان وامتناله الكامل للقوانين سيستوعب انعكاسات مشروع قانون العقوبات الأميركية الجديدة المشار إليها؟

التي تعرّز شروط الامتثال لدى المصارف اللبنانية. من هنا، وفي سياق الحرص على احترام الالتزامات والإجراءات الدولية، لدى المصارف اللبنانية كلّ القناعة بالقيام بأيّ إجراءات من شأنها حماية أموال المودعين وتمتين الاستقرار الداخلي كونه الأهمّ لتحفيز مناخ الأعمال المشجّع على الاستثمار والتوظيف في لبنان.

## تقدم على مسار الإصلاحات الهيكلية

■ هل أنتم متفائلون بعودة الأسواق إلى الانتعاش؟ في حال الإيجاب لماذا ومتى؟ - لا شك في أنّ وتيرة التجاذبات السياسية المحلية التي اشتدت وطأتها في الآونة الأخيرة في ظل استمرار الفراغ الحكومي وتغلغل شلل السلطة التنفيذية إلى صميم الأطر الاجتماعية والمعيشية في البلاد قد أرحى بنقله وبشكل متزايد على الاقتصاد الوطني وفاقم الاختلالات الماكرو اقتصادية المحدّقة عموماً. في هذا السياق، إنّ تقييم الآفاق الاقتصادية في المدى المنظور إلى المتوسط يفترض أن تكون البيئة السياسية على الساحة المحلية حاضنة ومشجّعة لأيّ مسار تصحيحي في البلاد. من هنا، يجدر على السياسيين اللبنانيين تقديم كلّ التنازلات الملحة والضرورية وتخفيض منسوب التباينات وتعزيز القواسم المشتركة في ما بينهم والإسراع في تشكيل حكومة فعّالة من أجل صون الصمود الاقتصادي والمالي والنقدي للبلاد في المدى المنظور، وتحقيق تقدّم جدّي وصارم على مسار الإصلاحات الهيكلية التي طال انتظارها من الإصلاحات الاقتصادية إلى المالية والإدارية منها، والتي من شأنها أن تعرّز النمو الاقتصادي وتحفّز كلاً من الإنتاجية والعجلة الاقتصادية وتحّد بالتالي من الاختلالات القائمة، لا سيّما على صعيد المالية العامة. في حين أنّ المخارج لا تزال متوقّرة وهي تتطلّب خيارات اقتصادية صارمة من قبل واضعي السياسات، إلا أنّ ليس بمقدور لبنان تأخير الإصلاحات التي طال انتظارها. عليه، فإنّ إحرار تقدّم ملموس على هذه المستويات كما أنّ تنفيذ تعهّدات مؤتمر «سيدر» بشأن تمويل الانفاق للبنى التحتية من شأنه أن يمهّد إلى نقل لبنان من حقبة المخاوف الماكرو-اقتصادية إلى حقبة الاحتواء التدريجي للمخاطر والتهديدات كمطلب أساسي لعملية تحقيق النهوض الاقتصادي وتقليص الفجوة بين الناتج المحلي الإجمالي الممكن والحالي.

## استراتيجية استباقية

■ ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية بشكل ملحوظ وقد دقّت أبواب عدد من المصارف اللبنانية. كيف يمكن الحدّ من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

- إن المصارف في لبنان عموماً على بينة من مخاطر القرصنة الإلكترونية وتتخذ باستمرار التدابير اللازمة لدرء هذه المخاطر وتعزيز أنظمة الحماية المعلوماتية. وفقاً لذلك، فإنّ العديد من المصارف عموماً، ومنها بنك عودة بشكل خاص، قد انكبّت على تطبيق الأنظمة لحماية قاعدة معلوماتها، وكشف أيّ أنشطة تخريبية وغير شرعية، إضافة إلى الحوّل دون تسريب البيانات الشخصية. كما وأنّ العديد من المصارف قد قامت بإجراء دورات تدريبية لجميع الموظفين وبشكل مستمرّ من أجل الحدّ من مخاطر الخطأ البشري، والسرقة، والغشّ أو إساءة استخدام مصادر المعلومات. الجدير بالذكر أنّه في الوقت الراهن لم تلجأ كلّ المصارف اللبنانية للخدمات المصرفية المتاحة عبر شبكة الإنترنت لكونها تجعل المصرف أقلّ عرضة للقرصنة الإلكترونية. إلا أنّ التقنيات والتطبيقات الحديثة لوسائل الاتّصال ونظم المعلومات المصرفية ستتطوّر 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 أيّ شوائب ناجمة عن هذه الهجمات وتخفيف تأثيراتها السلبية على الزبائن والعمليات التجارية عموماً.

## يواصل بنك عودة مسيرته الريادية في تلبية حاجات عملائه

### خدمات ونتائج

■ ما هي أهمّ الخدمات والمنتجات التي قدّمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

- في إطار الجهود المطّردة التي يبذلها بنك عودة لدعم الأعمال ومساهمتها الدائمة في نمو الاقتصاد اللبناني، أطلق المنصّة الإلكترونية (Audi SCF) Audi Supply Chain Finance

بالاشتراك مع «مرساكو ش.م.ل»، الشركة الأولى التي تستفيد من خدمات هذه المنصّة لخدمة عملائها. إنّ منصّة Audi SCF، التي هي وسيلة إلكترونية تسهّل العلاقة بين الموردين والمشتريين، ترمي إلى تحسين رأسمالهم التشغيلي وتحرير سيولة مؤسساتهم. تقدّم هذه المنصّة خدمات تحصيل الفواتير، ما يسهّل عملية الدفع بين المشتري والمورد، وتمويل المشتريين عبر الحصول على حدّ ائتماني بمعدّل فائدة تنافسي من بنك عودة، وتمويل صغار الموردين من خلال ال reverse factoring الذي يساعد الموردين ذوي حجم العمل الصغير على النفاذ السريع إلى استحقاقاتهم المقبلة فيما يسدّها المشتري للمصرف عند تاريخ الاستحقاق أو بتاريخ مؤجّل.

كذلك، يواصل بنك عودة مسيرته الريادية في تلبية حاجات عملائه المتزايدة للحصول على خدمات ومنتجات مالية أكثر تطوراً ومواكبة لمتطلبات العصر في أهمّ أقسام السوق، لا سيّما في العمليات المصرفية بالتجزئة والنشاط التجاري وتمويل الشركات. وعليه، يواظب المصرف على عملية تطوير واسعة لسلة المنتجات والخدمات التي يقدّمها مع ما يتطلّب ذلك من تطوير للقاعدة المعلوماتية، وذلك في سياق مثابرة المصرف لمجاراة التطوّر العلمي والتكنولوجي والابتكار والمعرفة واقتناء التقنيات والتطبيقات الحديثة لوسائل الاتّصال ونظم المعلومات المصرفية. ومن هنا، قام بنك عودة في تطوير وإطلاق خدمات مصرفية جديدة ومبتكرة لزيائنه، أبرزها audimobile وهي خدمة مصرفية عبر الهاتف الخليوي، وخدمة «نوفو» (Novo) وهي عبارة عن قناة تواصل تفاعلية تقدّم للزبائن تجربة مصرفية جديدة تعتمد على مفهوم «المصرف الطبيعي» يضاف إليها خدمة الصراف الآلي الذكي (ITM). أمّا 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.

على صعيد النتائج، من المتوقع أن تدرج نتائج العام ٢٠١٨ في السياق ذاته، كما وتلك المسجّلة في الأشهر التسعة الأولى، حيث سجّلت مجموعة عوده أداءً جيّداً مرده إلى النمو المتكامل والمتنوع في مجمل الوحدات. إذ بلغ إجمالي موجودات المجموعة ٤٥,٧ مليار دولار في نهاية أيلول ٢٠١٨، مع نمو سنوي في الأرباح الصافية بنسبة ٢٠ في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام، علماً أنّ النتائج الصافية المجمّعة تواصل نموها بشكل مطّرد وتتوزّع بصورة متوازنة على أهمّ ركائز تطوّر المجموعة، أي لبنان وتركيا ومصر ونشاط الخدمات المصرفية الخاصة، لتمثّل المكونات غير اللبنانية للمجموعة ٣٢ في المئة من الأرباح المجمّعة في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٨.

إلى ذلك، يقف بنك عودة شاهداً على عودة الاستثمار الأجنبي في الاقتصاد اللبناني، إذ بادر «البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية» (EBRD) إلى إتمام عملية استثمار في أسهم البنك في آذار ٢٠١٨، والتي نوّه من خلالها بالقطاع المالي اللبناني الذي يشكّل العمود الفقري للاستقرار الاقتصادي في لبنان ولسمعة البلد الدولية، وهو أوّل استثمار للبنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية» في رأسمال مؤسسة مصرفية في منطقة جنوب وشرق البحر المتوسط. وبنك عودة هو شريك قديم للبنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية» الذي تدعم استثماراته الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وقطاع التجارة من خلال بنك عودة مصر وأوديا بنك في تركيا الذي استثمر «البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية» أيضاً في رأسماله. ■

سعد أزهرى (رئيس مجلس الإدارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر - BLOM):



## تنفيذ خطة اقتصادية إصلاحية تحدت الاقتصاد الوطني وتعيده نحو النمو المستدام

يتمتع بنك لبنان والمهجر BLOM بموقع ريادي في القطاع المصرفي اللبناني ويحظى بالمراتب الأولى محلياً من ناحية خدمات التجزئة التي تنال استحسان العملاء، مع الحفاظ على الصدقية والخدمة السريعة والشفافية التامة، وقد واصل البنك في المدة الأخيرة انتشاره في لبنان من خلال افتتاحه بعض الفروع. كما ويتميز البنك بتقديم منتجات وخدمات تناسب جميع فئات المجتمع، وترافق منتجاته ميزات عدة ينفرد بها كبرامج الولاء، برنامج النقاط والأميال الذهبية للبطاقات المباشرة وبطاقات التقسيط. ناهيك عن سعيه الى تعزيز خدماته في مجالات الصيرفة الإلكترونية والتواصل الرقمي مع العملاء وكان آخرها منتج BLOM PAY الذي يخول العملاء دفع فواتيرهم عن طريق الهاتف الذكي، أما على صعيد النتائج المحققة فقد حافظ بنك لبنان والمهجر على أدائه الجيد برغم الظروف الاقتصادية والسياسية التي تمر بلبنان والمنطقة، وأبرز هذه النتائج تحقيق أرباح بنهاية شهر أيلول ٢٠١٨ بنمو ٧,٢٩ في المئة عن الفترة نفسها من العام ٢٠١٧، لتصل الى ٣٨٢,٩٥ مليون دولار أميركي.

رئيس مجلس الإدارة ومدير عام البنك سعد أزهرى وصف القطاع المصرفي بالعمود الفقري للاقتصاد اللبناني، وأكد مواكبته للخطة الاقتصادية الإصلاحية وتمويله لمختلف نشاطات الشركات المعنية بتنفيذ مؤتمر «سيدر» وتقديم مختلف الخدمات المالية والمصرفية لها، وذكر بقدرة القطاع على استيعاب كل القوانين والعقوبات والإجراءات التي أقرت في ما يتعلق بمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب والتهرب الضريبي، ودعا الى تنفيذ خطة اقتصادية إصلاحية تحدت الاقتصاد اللبناني وتعيده نحو النمو المستدام، عارضاً لأبرز بياناته كنسبة كفاية رأس المال والتي بلغت ١٨,٥ في المئة والسيولة الأولية ٨٠,٥ في المئة.

والأوروبية منها - لإطلاعها على ما يقوم به على صعيد الإمتثال والإلتزام بالقوانين بهدف الحفاظ على حصانة ونظافة العمل المصرفي في لبنان ووصول القطاع إلى مختلف الأسواق المالية والمصرفية في العالم. وفي الحقيقة، لقد نوهت هذه الهيئات والمراجع بالدور الذي يؤديه في هذه المجالات وأصبح نموذجاً على صعيد الأنظمة المصرفية في المنطقة.

### إصلاح المالية العامة

■ هل أنتم متفائلون بعودة الأسواق إلى الانتعاش؟ في حال الإيجاب لماذا ومتى؟  
- إنني دائماً متفائل وأرى الكوب دوماً نصف ملأ، وبينع تفاؤلي من أن كلّ الأقرء السياسيين يعون خطورة الوضع الاقتصادي والحاجة الملحة لتنفيذ خطة اقتصادية إصلاحية تحدت الاقتصاد اللبناني وتعيده نحو النمو المستدام. ويجب أن تتضمن هذه الخطة في أولوياتها إصلاح القطاع العام والقطاع الحقيقي، أي: إصلاح المالية العامة ونظام معاشات التقاعد وإصلاح مرافق الدولة وتثبيت الحوكمة الرشيدة فيها وإصلاح المناخ الإستثماري بهدف تعزيز الإستثمار والقدرة التنافسية للاقتصاد. وهذه الإصلاحات، إلى جانب كونها ضرورية للحصول على القروض والهبات التي أقرت في مؤتمر «سيدر»، سيكون تأثيرها كبيراً على عودة الثقة والإنضباط المالي وتطوير البنية التحتية وتحسين الوضعية الخارجية أو ميزان المدفوعات، كلّ هذا سيؤدي إلى إنتعاش في الأسواق ودورات الأعمال والأفاق الواعدة للاقتصاد اللبناني.

### تبادل الخبرات بين المصارف اللبنانية والعالمية

■ إرتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف اللبنانية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟  
- إن الإعتداءات الإلكترونية للأسف هي الثمن الذي يجب على القطاع دفعه لقاء إستعمال الأنظمة التكنولوجية والرقمية الحديثة التي تزيد من كفاءة عمله وإنتاجياته والتي تسهّل التواصل مع عملائه. وبالرغم من هذه الإعتداءات، فإنها ما زالت قليلة وسعرها «زهد» - لا يتجاوز الـ ١٠ ملايين دولار بحسب تقارير

لبنان مقبل على إستحقاقات في غابة الأهمية والدقة: من الحكومة الجديدة إلى تطبيق خطة ماكيزي إلى التحرك وفق مقررات مؤتمر سيدر، فما الدور الذي سيؤديه القطاع المصرفي في هذه المحطات الثلاث، سيما أنه حاز ولا يزال ثقة جميع الأقرء السياسيين؟

- أعتقد أن القطاع المصرفي كان دائماً العمود الفقري للاقتصاد اللبناني، خصوصاً على صعيد تمويله المستمر للقطاع الخاص والعام وتقديم أحدث وأفضل الخدمات المالية والمصرفية لعملائه. وقد ساهم بالتعاون مع مصرف لبنان في الحفاظ على الإستقرار النقدي، خصوصاً في الفترة الأخيرة التي إشتدت فيها الظروف السياسية والاقتصادية، هذا مع العلم أنه تعرّض لإرتفاع متعّد الطرف في الضرائب وإزادات عليه القوانين والإجراءات التنظيمية والرقابية. وعلى صعيد المحطات الثلاث التي ذكرت، فإن القطاع سيثابر على تأدية دوره الأساسي في الاقتصاد وسيعرّز من التداعيات الإيجابية لهذه المحطات، لتتضمن رؤيته حول الخطة الاقتصادية الإصلاحية من جانب الحكومة الجديدة وتمويله لمختلف نشاطات الشركات المعنية بتنفيذ مشاريع مؤتمر «سيدر» وتقديم مختلف الخدمات المالية والمصرفية لها.

### نموذج الأنظمة المصرفية في المنطقة

■ من المعروف أن هناك عقوبات أميركية جديدة على حزب الله في لبنان مرجّح ان تكون مختلفة عن سابقتها. فهل حصانة القطاع المصرفي في لبنان وإمتثاله الكامل للقوانين ستستوعب إنعكاسات مشروع قانون العقوبات الأميركية الجديدة المشار إليها؟

- لقد تمكّن القطاع المصرفي منذ عام ٢٠٠٨ على الأقل من إستيعاب كلّ القوانين والعقوبات والإجراءات التي أقرت في ما يتعلق بمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب والتهرب الضريبي وبسلامة العمل المصرفي بالتعاون الوثيق مع مصرف لبنان. وقد وضع آليات متينة وكفوءة لضمان الإمتثال والإلتزام بهذه القوانين والعقوبات، ومن ضمنها القانون الجديد المتعلق بحزب الله من قبل الولايات المتحدة الأميركية. كذلك يقوم القطاع عن طريق جمعية المصارف في لبنان بالتواصل المباشر مع الهيئات والمراجع الدولية - الأميركية

والتواصل الرقمي مع العملاء، كان آخرها منتج BLOM PAY الذي يخوّل العملاء دفع فواتيرهم عن طريق الهاتف الذكي، إضافةً إلى خدمات eBlom Corporate التي تُوفّر للشركات إدارة عملياتهم المصرفية بشكلٍ فعالٍ من خلال موقع آمن وسهل الإستعمال، وإدارة الرواتب والتحويلات المالية الدولية. كما وسّع البنك نشاطاته في المسؤولية الإجتماعية حيث رعى هذا العام بالتعاون مع مصرف لبنان الـ Hult Prize ، وهي منافسة بين مشتركين من طلبة الجامعات بمشاريع ذات طابع إجتماعي، ويحظى الفائز بجائزة مقدارها ٢٥٠ ألف دولار لتطوير المشروع الرابع ولإنشاء شركة ناشئة.

وعلى صعيد النتائج لعام ٢٠١٨، حافظ البنك على أدائه الجيد رغم الظروف الإقتصادية والسياسية التي تمرّ بلبنان والمنطقة. فقد ارتفعت الأرباح حتى نهاية شهر أيلول ٢٠١٨ إلى ٢٨٠,٩٥ مليون دولار بزيادة ٧,٢٩ في المئة عن الفترة نفسها من عام ٢٠١٧، ونتج عنها أعلى معدلات الربحية بين البنوك المدرجة حيث بلغ المردود على متوسط الموجودات ١,٥ في المئة والمردود على متوسط الأسهم العادية ١٦,٤٩ في المئة، كذلك ارتفعت الموجودات إلى ٣٥,٦٩ مليار دولار بزيادة ١٢,٢٦ في المئة. كما حافظ البنك على موقع مالي سليم تمثّل بنسبة عالية لكفاية رأس المال بلغت ١٨,٥ في المئة (مقابل ١٤,٥ في المئة كنسبة مطلوبة) ونسبة سيولة أولية بلغت ٨٠,٥ في المئة. ونتوقع أن يستمرّ هذا الأداء في الأغلب على الوتيرة نفسها حتى نهاية العام.

## حافظ البنك على أدائه الجيد وننتج عنه أعلى معدلات الربحية بين البنوك المدرجة

البنك المركزي - ولكنها تتطلب بالطبع بإجراءات للحدّ منها، بل التلخص منها. وهذا ما تقوم به المصارف اللبنانية من خلال وضع آليات صلبة ومتعدّدة الطبقات لمنع القرصنة والدخول غير الشرعي إلى أنظمتها الإلكترونية. ونأمل أن يكون هناك مزيد من التعاون وتبادل الخبرات بين المصارف اللبنانية والعالمية في هذا المجال بهدف تعزيز القدرات وتجنيدها لحماية القطاع من هذه الإعتداءات.

### أعلى معدلات الربحية

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدّمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

- تتضمّن منتجات وخدمات البنك شتى المجالات المصرفية التي تشمل الصيرفة التجارية وصيرفة التجزئة والشركات والصيرفة الإسلامية والإستثمارية والخاصة، كما يحتلّ البنك المركز الأول في لبنان على صعيد منتجات التجزئة والقروض للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. وقد بلغت التسهيلات التي قدّمها البنك حتى نهاية شهر أيلول ٢٠١٨ ما يعادل ٧,٣ مليارات دولار توزعت أهمّها كالتالي: ٤٢,٥ في المئة قروض تجزئة، ٢٣,٦ في المئة قروض للشركات، ٢٠,٨ في المئة قروض للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، و ١٠,٥ في المئة قروض عقارية.

ويسعى البنك أيضاً إلى تعزيز خدماته في مجالات الصيرفة الإلكترونية



21 YEARS  
CST IS ALWAYS AHEAD  
(SECURE YOUR CLIENTS PAYMENT DEFAULTS)

YOUR CLIENTS AREN'T PAYING  
WE CATER TO INSURANCE COMPANIES, BANKS AND TRADERS

CST Group, established in 1997, is specialized in both retail and credit insurance management covering payment defaults on car loans, personal loans, consumer loans, credit cards, domestic and export sales. Insure your receivables against payment default .

**Main Office**  
Park Jdeideh Center – 2<sup>nd</sup> Fl.  
12, 56 Street-Sector 2 Jdeideh  
P.O. Box: 11-4690  
Beirut – Lebanon  
Email: admin@est.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**  
25 B, El Dokki Street - 1<sup>st</sup> Floor  
P.O. Box: 47 Orman  
Giza - Egypt  
Telefax: +202 2 37608975  
+202 2 37608983  
+202 2 37608985  
Email: est-eg@est-eg.com

**Erbil Office**  
Iraq-Erbil-Ankawa-Street-240/8/395  
P.O.Box : Iraq-Erbil-Ankawa : 24-981  
Phone: +964 066 2253325  
Mobile : +964 750 2354112  
Fax: +964 066 2253324  
Email: est-iraq@outlook.com

Website: [www.cst.com.lb](http://www.cst.com.lb)

د. جوزف طربيه (رئيس جمعية المصارف في لبنان وبنك الإعتاماد اللبناني):

## تنفيذ الإصلاحات يتطلب جهوداً وطنية منسقة بين القطاعين العام والخاص بموازاة ورشة تشريعية كبرى



حافظ بنك الإعتاماد اللبناني على موقعه التنافسي ضمن مجموعة «ألفا» وفي مجال الصيرفة بالتجزئة وتطوير الصيرفة الإلكترونية والرقمية، وتعمل مجموعته على تفعيل خدمات الاستشارات المالية للعملاء والصيرفة الخاصة والاستثمارية مستكملة توسعها المحلي والخارجي.

ولطالما تميزت منتجات المجموعة في مجال الصيرفة الإلكترونية بأسعارها التنافسية وسرعتها وباستخدامها الآمن. أما على صعيد النتائج فمن المرتقب ان تناهز موجوداتها ١٢.٥ مليار دولار معززة بقاعدة ودائع تناهز ٩.٥ مليارات دولار.

رئيس جمعية المصارف في لبنان ورئيس مجلس إدارة البنك الدكتور جوزف طربيه سلط الضوء على المشكلات العامة التي تدفع المالية العامة الى صعوبات جدية، وأشار الى تدخل البنك الدولي و«ماكينزي» وسواهما وطلب الاستجابة الفورية للشروع بالمعالجات الاقتصادية والمالية وتنفيذ الإصلاحات وهذا يتطلب جهوداً وطنية منسقة بين القطاعين العام والخاص بموازاة ورشة تشريعية كبرى، ونوّه بقدرة القطاع المصرفي اللبناني على التكيف مع أصعب الظروف السياسية والأمنية والاقتصادية وأكثرها

تعقيداً، مؤكداً التزام المصارف المحلية بالقوانين والتشريعات الدولية ذات الصلة بالأنظمة المالية العالمية وبخاصة قانون الإمتثال الضريبي «فاتكا» وتبادل المعلومات الضريبية تحت إطار إتفاقية «غاتكا» للإمتثال الضريبي، وغيرها من القوانين والمعايير المتعلقة بمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب وإدارة المخاطر والحوكمة الرشيدة، معولاً على تنفيذ مخططات مؤتمر «سيدر» بشقيه الإصلاحي والمالي.

## نجدد التأكيد على أن القطاع المصرفي اللبناني يشكّل الركيزة الأساسية للاستقرار الاقتصادي المالي والاجتماعي

ويحفزان المؤسسات المالية الدولية، بما فيها مؤسسات التصنيف، على التحذير من تأثيرات اضافية تنتج عن التأخر في اقرار الموازنة العامة وانطلاق خطة الاستثمار في البنى التحتية، بدعم من المجتمع الدولي.

لذا فإن البنك الدولي و«ماكينزي» وسواهما تركز تكراراً على الحاجة الملحة، وربما على ضرورات الاستجابة الفورية للشروع بالمعالجات الاقتصادية والمالية وتنفيذ الإصلاحات. وهذا ما يتطلب جهوداً وطنية منسقة بين القطاعين العام والخاص وبموازاة ورشة تشريعية كبرى، بما يفرض الى تهيئة المناخات الفضلى لنهوض اقتصادي تتمحور ركائزه حول برنامج الإنفاق الإستثماري المرفوع الى مؤتمر باريس الأخير (سيدر). ولا شك في أن المسار سيؤدي سريعاً الى انعكاسات إيجابية سريعة على الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية العامة.

ومن جهتنا، نجدد التأكيد على أن القطاع المصرفي اللبناني يشكّل الركيزة الأساسية للاستقرار الاقتصادي المالي والاجتماعي في البلاد، وهو أيضاً دعامة دائمة للاستقرار الأمني الذي يضمه ويظله الجيش اللبناني وسائر المؤسسات العسكرية والأمنية الشرعية، وثبتت المعطيات حول النمو المعتدل الذي سجلته المؤشرات الرئيسية للمصارف هذا العام أن القطاع المصرفي اللبناني لا يزال يتمتع بمناعة راسخة في وجه التحديات الداخلية والخارجية، وعن قدرة واضحة على التكيف مع أصعب الظروف السياسية والأمنية والاقتصادية وأكثرها تعقيداً، فالنتائج التي يحققها قطاعنا إيجابية وجيدة في ظلّ الأوضاع التي تعيشها البلاد ووسط الحروب والإضطرابات التي تعانيها المنطقة.

## الشروع بالمعالجات

لبنان مقبل على استحقاقات في غاية الأهمية والدقة: من الحكومة الجديدة الى تطبيق خطة «ماكينزي» الى التحرك وفق مقررات مؤتمر «سيدر»، فما الدور الذي سيؤديه القطاع المصرفي في هذه المحطات الثلاث، سيما انه حاز ولا يزال ثقة جميع الافرقاء السياسيين؟

– يتلاقى تشخيصنا للوضع السائد في لبنان في الكثير من المعطيات والاستنتاجات مع تقييمات المؤسسات الدولية ووكالات التصنيف. فالبلد واقتصاده يواجهان ضغوطاً سوقية وعجزاً في الموازنة وفي الميزان التجاري، وهذه مؤشرات تضغط سلباً على الوضع الائتماني السيادي بالدرجة الأولى، وتالياً على مختلف قنوات التمويل الموجهة للقطاع الخاص. مما ينعكس زيادة في كلفة الاقتراض يقابله ضمور نسبي في القدرات الذاتية والمناعة المالية.

وتبرز مشكلة تفاقم الدين العام بذاتها كمصدر أساسي لتضخيم عجز الموازنة، الى جانب كلفتي الكهرباء والأجور، في طليعة المشكلات التي تدفع المالية العامة الى صعوبات جدية. فإجمالي الدين العام يرتفع بوتيرة تزيد بأضعاف نسبة نمو الناتج المحلي. وقد سجل صافي الدين نمواً سنوياً مركباً (Compounded Annual Growth) بلغت نسبته ٦,٨٨ في المئة بين أواخر العام ٢٠١١ وبين أواخر العام ٢٠١٨ الحالي. بينما زاد الناتج بين ١٠ و ٢ في المئة.

ومن المفهوم أن زيادة الضغوط الاقتصادية، وتكاثر الصعوبات المالية، والناجمة خصوصاً عن التشنجات الداخلية واستمرار تأثر لبنان بأزمات المنطقة وصراعاتها، ينتجان مؤشرات ضعف في الأداء الاقتصادي العام،



## يحافظ الاعتماد اللبناني على موقعه التنافسي الجيد ضمن مجموعة «ألفا» وعلى موقعه الريادي في مجال الصيرفة بالتجزئة

ورغم ضبابية المشهد الداخلي السائد، فإن اقتصادنا يحتفظ بمكان قوة تكفل إعادة التوضع على سكة النهوض والنمو، ولدينا فرصة حقيقية لرسم معالم مشهد مغاير في العام المقبل ولتحقيق مستقبل واعد، إذا ما انطلقت الحكومة ويوشر بتنفيذ مخططات مؤتمر «سيدر» بشقيه الاصلاحى والمالى. كذلك نتطلع الى بدء أعمال الحفر في أول آبار النفط والغاز في المياه الإقليمية اللبنانية. ومع قرب نهاية الحرب السورية، نتوقع أن يكون للبنان وقطاعه المصرفي دور مهم في عملية إعادة الإعمار، وإعادة فتح معبر «نصيب» الحدودي، سستاهم حكما في تيسير وتنشيط الصادرات البرية اللبنانية إلى دول الخليج وبالتالي حركة التجارة البينية والدور الذي تلعبه المصارف في هذا الإطار.

■ ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية بشكل ملحوظ وقد دقت ابواب عدد من المصارف اللبنانية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– تتميز منتجات مجموعة الإعتدال اللبناني في مجال الصيرفة الإلكترونية، بأسعارها وشروطها التنافسية وسرعتها، وباستخدامها الأمن وفقاً للمعايير الدولية، وبتجديدها المستمر لمواكبة التطورات التكنولوجية والتغيرات في حاجات العملاء وأذواقهم، وبتنوعها الكبير، وبسهولة الولوج إليها كأن عبر شبكة فروع المصرف الواسعة والمنشرة على كل المناطق اللبنانية أو عبر الإنترنت من خلال موقع المصرف الإلكتروني، أو خدمات الصيرفة الإلكترونية التي يقدمها، أو تطبيقه للهواتف النقالة، إضافة إلى خدمة الزبائن المحترفة.

### ١٢,٥ مليار دولار موجودات

■ ما هي اهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

– نجحت مجموعة بنك الإعتدال اللبناني في تحقيق أداء جيد رغم الصعوبات التي تجبه أغلب الأنشطة المصرفية على خطي الاستثمار والتمويل. ووفق النتائج المحققة، نرتقب أن تناهز موجودات المجموعة مستوى ١٢,٥ مليار دولار، معززة بقاعدة وداثع تناهز ٩,٥ مليارات دولار ومحفظة قروض تبلغ نحو ٣,٥ مليارات دولار. أما إجمالي الأموال الخاصة فيصل الى المليار دولار بعد ضم أرباح العام الحالي، والتي نتوقع أن تحافظ على مستوياتها.

وقد نجح مصرف الإعتدال اللبناني في الفصل الأول من السنة الجارية بإتمام عملية إصدار سندات دين مرؤوسة بقيمة ١٠٠ مليون دولار تستحق خلال فترة ١٠ سنوات كما حصلت المجموعة على تمويل طويل الأجل بقيمة ٥٠ مليون دولار وبفائدة ثابتة، من مؤسسة التمويل الدولية، عضو مجموعة البنك الدولي للاستفادة منه وتوظيفه في دعم القطاع الخاص في لبنان وتنميته. ويهدف هذا التمويل طويل الأجل إلى تعزيز عمليات تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، ما يساهم في دعم هذه المؤسسات ودفع عجلة النمو الاقتصادي والمجتمعي. وذلك ضمن استراتيجية المصرف بتعزيز تعاملنا مع هذه الشركات، ما سينعكس إيجاباً على التنمية الاقتصادية.

ويحافظ الإعتدال اللبناني على موقعه التنافسي الجيد ضمن مجموعة «ألفا» وكذلك يواصل الحفاظ على موقعه الريادي في مجال الصيرفة بالتجزئة، وتطوير الصيرفة الإلكترونية والرقمية، وتعزيز حصته من السوق لجهة البطاقات المصرفية وصيرفة الشركات. كذلك تعمل المجموعة على تطوير وتفعيل خدمات الإستشارات المالية للعملاء والصيرفة الخاصة والصيرفة الإستثمارية، بما فيها إطلاق مجموعة من صناديق إستثمار في المستقبل القريب. بالتوازي، تتضمن إستراتيجية بنك الإعتدال اللبناني إستكمال سياسته التوسعية، أكان على الساحة المحلية أو في الخارج. ■

وبقدر ما تقتضي المسؤولية الوطنية والمهنية من إدارات المصارف التزام أصول العمل المصرفي السليم وقواعد الشفافية والإدارة الرشيدة والقوانين المحلية والدولية المرعية، بقدر ما تقتضي المسؤولية الوطنية والمهنية أيضاً أن يجري التذكير دائماً بهذه الحقائق، تعزيزاً للثقة بالقطاع المصرفي بما فيه خدمة لبنان واقتصاده.

### ثناء دولي على حرفية القطاع المصرفي

■ من المعروف ان هناك عقوبات اميركية جديدة على حزب الله في لبنان مرجح ان تكون مختلفة عن سابقتها. فهل حصانة القطاع المصرفي في لبنان وامتناله الكامل للقوانين سنستوعب انعكاسات مشروع قانون العقوبات الاميركية الجديدة المشار اليها؟

– إن مكافحة الجرائم المالية عن طريق تطبيق القواعد والأنظمة الدولية واحترام سيادة القرارات الدولية وقوائم العقوبات، كانت وستظل على الدوام التزاماً راسخاً من جانب مصارفنا. ذلك أن الأولوية المطلقة عندنا هي لسمعة مصارفنا ولحماية عملائنا وخدمة اقتصادنا. وسيبقى القطاع المصرفي شديد الحرص على التزامه القوانين والتشريعات الدولية ذات الصلة بالأنظمة المالية العالمية والعمليات عبر الحدود، وبخاصة قانون الإمتثال الضريبي «فاتكا» وتبادل المعلومات الضريبية تحت إطار إتفاقيه «غاتكا» للإمتثال الضريبي، والقوانين والمعايير التي تتعلق بمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب وإدارة المخاطر والحكمة الرشيدة وغيرها.

وفي نطاق الحفاظ على صورة المصارف اللبنانية وتعزيز سمعتها دولياً، وضعت جمعية المصارف برنامج عمل تواصلياً مع مراكز القرار في أميركا ونظرائه في البلدان والأسواق المتقدمة، وأيضاً مع المنظمات الدولية المعنية بالشؤون المالية والمصرفية. ويشمل البرنامج اتصالات مباشرة وزيارات دورية لوفود من قيادات المصارف الى أميركا وأوروبا بصفة خاصة. وكانت هذه الزيارات مناسبة جددت فيها المرجعيات الخارجية تقديرها لحسن أداء القطاع المصرفي اللبناني في تطبيق قواعد الإمتثال، كما أعربت المصارف الأميركية المراسلة عن ارتياحها للتعامل مع النظام المصرفي اللبناني إستناداً إلى عاملين: حسن إدارة المخاطر من قبل المصارف العاملة في لبنان، التزام المصارف اللبنانية قواعد العمل المصرفي الدولي، بما فيها القواعد الأميركية.

وهذه المواقف نلمسها أيضاً لدى المرجعيات الدولية المعنية، بما يشمل المؤسسات المالية الدولية وكالات التصنيف. فهي تنوه تكراراً وتبلغنا خلال اجتماعات عامة وثنائية، بأداء القطاع لجهة الإلتزام الكامل والدقيق بأصول العمل المصرفي السليم وبأليات الإمتثال وتطبيق القواعد والعقوبات المتعلقة بمكافحة تبييض الأموال والإرهاب والتهرب الضريبي. كما تنهي على الحرفية المهنية العالية التي أظهرتها المصارف اللبنانية في هذا المجال، والتي أمنت استمرار اندماج القطاع المصرفي اللبناني بسلاسة في النظام المالي العالمي وانسياب تعاملاته بشكل طبيعي مع الأسواق المالية الإقليمية والدولية.

### معالجة الملفات الحيوية

■ هل انتم متفائلون بعودة الاسواق الى الانتعاش؟ في حال الإيجاب لماذا ومتى؟

– ليس سراً أن الانتعاش المأمول معلق على انتظام المؤسسات الدستورية كافة، والتعاون في ما بينها لإعادة تصويب مسارات الاقتصاد الوطني والمالية العامة. إن رهاننا مستمر على انطلاق حكومة توافقية تزخم النجاح المشهود في الانتخابات النيابية. والأهم أن تأتي الحكومة ببرنامج عمل يعالج الملفات الحيوية التي لم تلق معالجة منذ زمن بعيد، وتعيد تنشيط الإقتصاد.

الشيخ غسان عساف (رئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك بيروت والبلاد العربية BBAC)؛



## للمصارف دور كبير على صعيد التمويل ودراسات الجدوى وإدارة المشاريع واستقطاب مستثمرين من القطاع الخاص من لبنان والمنطقة

يوصل بنك بيروت والبلاد العربية BBAC المضي قدماً في توسيع نشاطه وانتشاره الجغرافي محلياً وخارجياً، حيث افتتح فرعاً الـ ٤١ في منطقة كوسيا - الكورة في الشمال ويحضر لافتتاح فروع جديدة في مناطق استراتيجية في المدى القريب، أما خارجياً فيسعى الى توسيع نطاق تواجده في دول جديدة بمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينية وفق خطة معدة بتأن واتقان مرتبطة بجدول زمني مدروس.

وكعادته في كل عام يجيب رئيس مجلس ادارة ومدير عام البنك الشيخ غسان عساف على أسئلة «البيان الإقتصادية» بروية ووضوح ويمنتهي الشفافية واضعاً النقاط على الحروف وخطة طريق للخروج من الوضع الذي يتخبط به لبنان.

هذه السنة رأى الشيخ عساف ان هناك توافقاً في الاقتراحات الموضوعية من قبل «خطة ماكينزي» مع تلك المعتمدة في القطاع لدعم وإنجاح القطاع المالي، كما وان لهذا القطاع الدور الكبير في تمويل المشاريع المقدمة في مؤتمر «سيدر» على صعيد وضع دراسات الجدوى وإدارة المشاريع واستقطاب مستثمرين من القطاع الخاص من لبنان والمنطقة، وكشف عن اعتماد BBAC إجراءات صارمة ووسائل تكفل لعملائه الحصانة والحماية من عمليات الاحتيال المالي والمصرفي.

## سجلت الميزانية المجمّعة لـ BBAC نهاية أيلول ٢٠١٨ معدلات نمو جيدة مقارنة مع معدلات نمو مجموعة مصارف «ألفا»

هذه الشراكة خاصة في ما يتعلق بالقطاعات المربحة كقطاع الكهرباء. وفي آذار ٢٠١٨، عُقد في بيروت مؤتمر عُرض خلاله على شركات محلية، دولية ومالية مشاريع الإنفاق الإستثماري التي يمكن تنفيذها ضمن الشراكة بين القطاعين العام والخاص. من حيث المبدأ، لا شيء يمنع مشاركة القطاع المصرفي اللبناني في تمويل المشاريع التي قُدمت في مؤتمر «سيدر» والتي تتضمن تحديثاً كبيراً وطويل الأمد للبنى التحتية في لبنان، لا سيما في حال قررت السلطات النقدية والحكومة تشجيع هكذا مبادرة، بل أن هذه المشاركة مطلوبة في قطاعات عدة بهدف دعم نمو الإقتصاد الوطني، فللمصارف دور كبير على صعيد التمويل ودراسات الجدوى وإدارة المشاريع واستقطاب مستثمرين من القطاع الخاص من لبنان والمنطقة.

### حماية وحصانة العملاء

ارتفعت مخاطر الاعتداءات الالكترونية بشكل ملحوظ وقد دقت ابواب عدد من المصارف اللبنانية. كيف يمكن الحدّ من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

– إن مصرف لبنان في موقع متقدم عن التشريعات اللبنانية، ولطالما مارس حذراً شديداً في الدفاع عن صيت القطاع، وخاصة حمايته من كل المخاطر بما فيها القرصنة وتبييض الأموال وغيرها من الآفات التي تعانيتها القطاعات المصرفية حول العالم.

وخلال العقدتين الماضيتين نجح مصرف لبنان في

## نكفل لعملائنا الحصانة والحماية من عمليات الاحتيال المالي والمصرفي

ومن أهم ما تقترحه هذه الخطة لدعم ونجاح القطاع المالي، تطوير القنوات الرقمية والخدمات المالية بهدف تحويل لبنان إلى مرجع أساسي وإقليمي لإدارة الإستثمارات والخدمات المصرفية (منها الأوفشورينغ)، إضافةً إلى إنشاء مراكز متخصصة في مجالات مُحددة مثل البحوث والدراسات المالية.

وتتلاقى كل هذه الإقتراحات مع الإستراتيجيات والخطط الموضوعية من قبل القطاع المصرفي اللبناني.

وفي ما يتعلق بمقررات مؤتمر «سيدر»، فقد أرسى قانون الشراكة بين القطاعين العام والخاص، القواعد لمشاركة القطاع الخاص في تنفيذ برنامج الإنفاق الإستثماري، ومن أهم ما شمله تحديد المسؤوليات الإضافية للمجلس الأعلى للخصخصة والشراكة. ومن الضروري استكمال الشروط والتدابير التنظيمية الواجبة لمباشرة تطبيق هذا القانون. في الوقت نفسه، إن المجتمع الدولي يدعم بقوة

لبنان مقبل على استحقاقات في غاية الأهمية والدقة: من الحكومة إلى تطبيق خطة ماكينزي إلى التحرك وفق مقررات مؤتمر سيدر، فما الدور الذي سيؤديه القطاع المصرفي في هذه المحطات الثلاث، لا سيما أنه حاز ولا يزال ثقة جميع الأفرقاء السياسيين؟

– يطالب القطاع المصرفي اللبناني بتشكيل حكومة جديدة طال إنتظارها، إذ أن تشكيلها مؤجل منذ أيار ٢٠١٨ مع إنتهاء الإنتخابات النيابية. يرى القطاع المصرفي أن هذا التأجيل سيء للوطن من جميع النواحي السياسية، الإقتصادية، المالية، المعيشية والإجتماعية، كما وان القطاع مستعد للتعاون بكل ماله من قدرات لتأليف الحكومة ونجاحها في المهمات المتعددة المطلوبة منها والبارز أهمها في خطة ماكينزي وفي مقررات مؤتمر «سيدر».

أما خطة ماكينزي فتناولت إضافةً إلى القطاع الزراعي، الصناعي والسياحي، إلى قطاع إقتصاد المعرفة، قطاع البناء وما يتعلق باللبنانيين المنتشرين، قطاع الخدمات المالية وإعتبرت هذا القطاع من القطاعات الإنتاجية التنافسية القادرة على تعزيز تطوّر ونمو الإقتصاد والواجب دعمه بجميع الوسائل المُمكنة.

بالفعل، يُساهم القطاع المالي بحوالي ٩ في المئة من مجموع الناتج المحلي القائم، ويُشكل مجموع العاملين في هذا القطاع حوالي ٣,٣ في المئة من مجموع العمالة الناشطة اللبنانية المقيمة في لبنان والتي تُقدر بحوالي ٩٠٠ ألف شخص.

شوقي بدر (بنك بيروت والبلاد العربية BBAC - العراق):

## مستمررون بتربعنا في المركز الأول بين المصارف اللبنانية العاملة في العراق



مساعد المدير العام للتوسع الخارجي في بنك بيروت والبلاد العربية BBAC في العراق شوقي بدر أشار الى مواكبة الأنظمة المصرفية العربية للمستجدات بنسب متفاوتة بين بلد وآخر، ولفت الى ضرورة متابعة المصارف العربية كل التحديات ومواكبتها بشكل مستمر تجنباً لقرصنة بياناتها، مؤكداً استمرار BBAC في تربعه بمقدمة المصارف اللبنانية في العراق بموجوداته وأرباحه وودائعه.

### مواكبة الصيرفة العالمية

شهدت الساحة المصرفية العالمية في السنوات الأخيرة جملة من المستجدات والتطورات، وزيادة المنافسة في مجال تقديم الخدمات المالية والمصرفية المبتكرة، وتطبيق مقررات بازل، بالإضافة الى الثورة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال، فهل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة الى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

يعمل الجهاز المصرفي العربي اليوم على مواكبة التطورات كافة التي تشهداها الدول التي يعمل فيها، ولكن بالطبع هناك دائماً مستجدات حديثة ومتطورة على الساحة المصرفية يسعى الجهاز المصرفي العربي لمواكبتها وإن بنسب متفاوتة بين بلد وآخر، إضافة الى أنه يعمل على إستقدام التقنيات الحديثة ليمتاشى مع تطوّر نظام الصيرفة العالمي ويقدمه.

### متابعة التحديات

ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحدّ من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

رأهنا نعمل جميع المصارف والشركات والمؤسسات المالية وغيرها على استحداث أنظمة حماية متطورة جداً، إضافة الى بعض الإجراءات الحمائية التي تتخذها المصارف كما في عمليات التحويل الإلكتروني حيث لا تسمح بعض المصارف الا بعمليات تحويل إلكترونية بين حسابين ضمن المصرف عائدتين لنفس الزبون تجنباً لأي إختراق أو تعدي. وإلى جانب استخدام المصارف لأحدث تقنيات الحماية يبقى عليها متابعة ومواكبة التقنيات الحديثة بشكل مستمرّ ودائم تجنباً لقرصنة بيانات عملائها لاسيما وإن تطوّر أنظمة الحماية لدى المصارف لن تعفيها من مواجهة مخاطر استحداث وسائل إختراق جديدة ومبتكرة يلجأ إليها المقرصنون، وبالتالي يتوجب على المصارف أن تبقى بجهوزية تامّة لمنع وسائل الإختراق هذه. بالنسبة لمصرفنا، فإننا نولي هذا الأمر أهمية قصوى ونتابع عن كثب وبشكل مستمرّ تطوّر التقنيات الحديثة في هذا المجال ونعمل بصورة متواصلة على تعزيز أنظمة الحماية لدينا.

### في مقدم المصارف اللبنانية

كيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨ في العراق؟

تحل منذ أكثر من ٧ سنوات المركز الأول في العراق بين المصارف اللبنانية العشرة الموجودة في المنطقة، وذلك بمجموع الموجودات والودائع والأرباح ومستمرّون على هذه الوتيرة من النجاح خلال ٢٠١٨، بالرغم من الوضع الإقتصادي الصعب الذي شهدته البلاد نتيجة عوامل متعددة من بينها الأزمة التي حدثت بين الحكومة الإتحادية وحكومة إقليم كردستان حيث ما زلنا في المركز الأوّل بين المصارف اللبنانية العاملة في العراق وتطوّر إيجابي في الموجودات والودائع والأرباح.

إصدار تعاميم فعالة، وكذلك خلق المناخ الملائم لإقرار التشريعات الضرورية للتعاطي الإلكتروني في القطاع المصرفي، مع تركيز على الحماية وضبط الأمان في المعاملات. كما أدى المصرف المركزي دوراً أساسياً في زيادة التنسيق ما بين القطاعين الخاص والعام والمؤسسات الأمنية لمواكبة حالات القرصنة المتطورة التي قد تكون من خارج حدود لبنان. وكانت نتيجة التعاون الوثيق بين مصرف لبنان والقطاع المصرفي في لبنان، رفع مستوى التوعية على مخاطر القرصنة وكذلك أساليب ضبط محاولات السرقة الإلكترونية. وBBAC كان من أكثر المتابعين للتطورات في مواجهة القرصنة، وقد اعتمدنا الاجراءات الصارمة والوسائل التي تكفل لعملائنا الحصانة والحماية من عمليات الاحتيال المالي والمصرفي تماشياً مع أحدث ما حصلنا عليه من تقنيات حديثة لمكافحة النصب والاحتيال. كما يدرك المصرف أن عمل العنصر البشري المدرب والمتمرس بمهنية عالية ضماناً فعالة بوجه كل محاولة قرصنة. كما أن المصرف بالإحتكام الى إجراءات الإمتثال المعتمدة على صعيد المصارف، يحكم السيطرة والتدقيق على العمليات والأساليب المشبوهة لتمرير عمليات قرصنة.

### خطة توسعية مدروسة

وما هي إستراتيجية المصرف التوسعية للمرحلة المقبلة؟

على صعيد إستراتيجية BBAC التوسعية، يواصل المصرف المضي قدماً في توسيع نشاطه وانتشاره الجغرافي محلياً وخارجياً. ففي لبنان، قمنا بافتتاح فرعنا الـ ٤١ في منطقة كوسبا-الكورة في الشمال، كما نحضّر لافتتاح فروع جديدة في مناطق إستراتيجية لتحقيق إنتشار خارجي يدعم نشاطه وينوّع مصرفنا إستراتيجيته التوسعية لتحقيق إنتشار خارجي يدعم نشاطه وينوّع قاعدة زبائنه سعياً منه لتوسيع نطاق إستثماراته خصوصاً وأن حجم القطاع المصرفي اللبناني يفوق حجم الإقتصاد، إضافةً لرغبته في توزيع المخاطر وتنويع قاعدة الدخل والربحية. من هنا بدأ مشروع التوسّع في قبرص، تحديداً في ليماسول، منذ أكثر من ٣٠ عاماً وقمنا بنقل الفرع الرئيسي إلى مقر جديد أكبر وأكثر حداثة خاص بالمصرف. كما يدعم تواجدنا في الخارج ثلاثة فروع في العراق كان أولها في إربيل ومن ثمّ في بغداد ومؤخراً في السليمانية، ونحتل موقعاً متقدماً بين المصارف اللبنانية العاملة في العراق، حيث تمكنا من تحقيق نتائج ممتازة برغم الظروف التي تمر بها البلاد. ويُعزّز إنتشارنا في الخارج مكتب تمثيلي في مدينة أبوظبي في الإمارات العربية المتحدة حيث يُغطّي أنشطتنا في دول مجلس التعاون الخليجي ومكتب تمثيلي جديد افتتحناه مؤخراً في أفريقيا وتحديداً في نيجيريا. كما ونسعى إلى توسيع نطاق تواجدنا في دول أخرى في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينية وفق خطة معدة بتأنٍ وأتقان مرتبطة بجدول زمني مدروس.

### مؤشرات نمو جيدة

كيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

سجلت الميزانية المجمّعة لـ BBAC نهاية أيلول ٢٠١٨ معدلات نمو جيدة مقارنة مع معدلات نمو مجموعة مصارف «ألفا» إذ إن نسبة النمو للأشهر التسعة الأولى من هذا العام سجلت ٤ في المئة لمجموع ودائعه و ٤,٣ في المئة لمجموع تسليفاته للقطاع الخاص، مقابل ٢,٤ في المئة و ٥,١٠ في المئة على التوالي لمجموعة «ألفا».

وسجل مجموع ودائع BBAC ٩٣٧٦ مليار ليرة (ما يعادل ٦,٢ مليارات دولار)؛ ومجموع ميزانيته ١١٨٢٠ مليار ليرة (ما يقارب ٨ مليارات دولار) أي نسبة نمو سنوية تقارب الـ ١٤ في المئة.

من ناحية أخرى نشير إلى أن نسبة النمو الحقيقي المتوقعة هذه السنة للإقتصاد اللبناني لن تتجاوز واحداً في المئة، أي لا نمو، بالتالي نستطيع القول أن أداء BBAC هذه السنة جيد، خصوصاً إذا أخذنا بالإعتبار الظروف الصعبة التي تمر بها البلاد والممكن تصويبها أو على الأقل البدء بتصحيحها مع وجود حكومة جديدة، تعيد الثقة وتباشر بالإصلاحات المرجوة.

## حبيب لحدود (انتركونتيننتال بنك IBL)؛

## القطاع المصرفي اللبناني جاهز لعملية الإنماء وتحريك الاقتصاد



حصد انتركونتيننتال بنك IBL إقبالاً واسعاً من قبل المودعين على منتج DYNAMIC ACCOUNT باعتباره يحاكي متطلباتهم وتطلعاتهم، ويفخر البنك بحماية بياناته والمعلومات الخاصة بالعملاء من مخاطر الإعتداءات الإلكترونية بفضل برامجه المتخصصة والمتطورة.

مدير خدمات التجزئة للأفراد في البنك حبيب لحدود أكد جاهزية القطاع المصرفي للمساهمة في عملية الإنماء وتحريك العجلة الاقتصادية، ونفى أي تأثير للعقوبات الأميركية على حزب الله، وإذ نوه بدور مصرف لبنان في توفير الحماية للجهاز المصرفي والمجتمع على السواء،طمأن الى ان جميع المصارف تطبّق قراراته وتعاميمه لحماية القطاع المصرفي من أي تأثيرات سلبية، مبدياً تفاؤله بقرب تشكيل الحكومة وانتهاء الحرب الإقليمية الدائرة وعودة الحركة الاقتصادية الى سابق عهدها، لافتاً الى اعتماد خطة محكمة لمواجهة أي اعتداءات إلكترونية والى ارتفاع أرباح البنك بشكل ملحوظ.

مستوى المنطقة تشير الى تغييرات اقليمية ولكن لم تتوضح معالمها حتى الآن، انما في ما لا شك فيه ان انتهاء الحروب الدائرة في المنطقة وعودة الاستقرار سينعكسان على السوق اللبنانية بصورة ايجابية وتعود الحركة الاقتصادية الى سابق عهدها.

ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف اللبنانية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟

لدى البنك برامج متخصصة ومتطورة لحماية بياناته والمعلومات الخاصة بالعملاء من مخاطر الاعتداءات الالكترونية، لكنها في الوقت نفسه ترى ان هذه الاعتداءات خطرة جداً وتطاول قطاعات وحكومات عالمية. لذا فالخطر موجود ولكننا نعتمد خطة محكمة لمواجهة هذه الاعتداءات، مع اتخاذ التدابير والإجراءات الحذرة وامتلاك الوسائل اللازمة لحماية بيانات العملاء.

## حساب DYNAMIC ACCOUNT

ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

الملاحظ تراجع نسب الارباح لعدد من البنوك نتيجة الاوضاع الراهنة، ولكن بالنسبة لبنك IBL فان ارباحه ارتفعت بشكل ملحوظ لاعتمادنا سياسة محافظة بمواجهة الازمات. اما بالنسبة الى احدث منتج تم اطلاقه ولا يزال متاحاً فهو حساب DYNAMIC ACCOUNT الفريد من نوعه الذي يقدم للعملاء ميزة زيادة الفوائد على الحسابات مع ارتفاع الفائدة، وفي حال هبوطها تبقى الفائدة مستقرة، ما يحول دون تأثر العميل بتراجع معدلات الفائدة وقد لاقى هذا البرنامج اقبالاً واسعاً كونه يحاكي متطلبات المودعين وتطلعاتهم.

أرباحنا الى ارتفاع  
لاعتمادنا سياسة محافظة  
بمواجهة الأزمات

فهل حصانة القطاع المصرفي في لبنان وامثاله الكامل للقوانين سيستوعبان انعكاسات مشروع قانون العقوبات الأميركية الجديدة المشار إليها؟

العقوبات على حزب الله ليست بجديدة، ويتم التعامل معها بحسب توجيهات مصرف لبنان التي تؤمن الحماية الكاملة للقطاع المصرفي كونها ملتزمة بتطبيق القوانين والإجراءات العالمية والمتعلقة خصوصاً بتبويض الأموال والعقوبات. وأصبح للمصارف اللبنانية الخبرة الوفيرة والتقنية والموارد البشرية اللازمة للتعامل مع تلك الأمور وذلك بالتعامل دائماً مع مصرف لبنان.

## تداول بتشكيل الحكومة

هل أنتم متفائلون بعودة الأسواق الى الانتعاش؟ في حال الإيجاب لماذا ومتى؟

يمر لبنان في مراحل هبوط وانماء وفي كل مرة يثبت اللبناني انه عند اي مبادرة ايجابية يستعيد قوته بما ينعكس على اقتصاد البلاد خصوصاً القطاع المصرفي الذي يعد جزءاً من هذه المنظومة. وللتذكير فان لبنان شهد على مر الاعوام العديد من الازمات والمشكلات السياسية والمالية، فضلاً عن غياب الاستقرار ولكنه ينجح في كل مرة بالتصدي لها والنهوض من جديد، من هنا نحن متفائلون بتشكيل الحكومة لو بعد طول انتظار، كما ان التطورات على

## استعداد للمساهمة في الإنماء

لبنان مقبل على استحقاقات في غاية الأهمية والدقة: من الحكومة الجديدة الى تطبيق خطة ماكينزي الى التحرك وفق مقررات مؤتمر سيدر، فما الدور الذي سيلعبه القطاع المصرفي في هذه المحطات الثلاث سيما أنه حاز ولا يزال ثقة جميع الأفرقاء السياسيين؟

يشكل القطاع المصرفي جزءاً أساسياً من الاقتصاد اللبناني، في وقت تشهد الحال الاقتصادية جموداً بتأثير من التورات السياسية التي تلقي بتداعياتها المباشرة على الوضع الاقتصادي في لبنان، وفي هذا السياق فإن التأخر في تشكيل الحكومة يؤدي الى توقف العديد من المشاريع الإنمائية، بسبب عدم القدرة على اصدار القوانين وتوقيع الاتفاقيات المطلوبة لتنفيذها، فضلاً عن عدم امكانية جذب الاستثمارات وتحديد مشاريع البنية التحتية التي تحتاج للكثير من التأهيل والتحديث، وهذا الامر يتم عبر المصارف بإبرام الاتفاقيات مع شركات متخصصة. هذا ونعيش حالياً حال انتظار لحين وضوح الرؤية نظراً الى ان تأليف الحكومة أساسي لتحريك المشاريع ولتطبيق خطة ماكينزي التي سلطت الضوء على الاصلاحات الضرورية وفي الوقت نفسه اعطت نوعاً من التفاؤل حول تنفيذ بعض المشاريع على مستوى قطاعي السياحة والصناعة، وهذا ما يتطلب توجيهها من الدولة والحكومة لبدء عملية التنفيذ. اما بالنسبة لدور المصارف فهي دائماً مستعدة، ومن خلال توجيهات مصرف لبنان سينطلق القطاع المصرفي للمساهمة في عملية الانماء وتحريك العجلة الاقتصادية، وحاليا نحن في صدد انتظار حزمة جديدة من التعاميم في هذا الشأن.

## خطة للتعامل مع العقوبات

من المعروف ان هناك عقوبات أميركية جديدة على حزب الله في لبنان مرجح ان تكون مختلفة عن سابقتها.



## YOU DESERVE INFINITE PRESTIGE!

GET THE **INIFINITE**  
VISA CARD NOW!

The Visa Infinite card from IBL Bank is a premium product characterized by its superior features and carefully chosen benefits. It provides its distinguished customers with a platform meeting the highest levels of service.



Indulge in the unique privileges tailor made to meet and support your needs, and even exceed them.

IBL Bank's Visa Infinite Card, a prestigious sign of distinction.

☎ 04 72 72 44

f / IBL Bank sal

📷 / IBLbanksal

www.ibl.com.lb

سميح سعادة (نائب رئيس مجلس الإدارة - المدير العام لبنك بيمو ش.م.ل BANQUE BEMO S.A.L)؛



## للقطاع المصرفي اللبناني القدرات اللازمة لتمويل وتأكيد إنجاز الإستثمارات

علاقات مميزة تجمع بنك بيمو BANQUE BEMO مع عملائه بتقديمه لهم مقترحات سبابة وحلولاً استثمارية بديلة لحماية ثرواتهم ونصحهم لاتخاذ قرارات استثمارية صحيحة. كما ويستمر البنك في تطوير خدماته المتجددة دائماً التي تعنى بتحليل المحفظة المالية وأدائها وغيرها من الخدمات النوعية المرتبطة بالتخطيط المالي لذوي الثروات مع الحرص طبعاً على التزام المعايير التنظيمية والمصرفية الدولية.

في مقابلتنا مع نائب رئيس مجلس الإدارة ومدير عام البنك سميح سعادة رأى ان المحرك الفعلي للنجاح المنشود وعصبه يعود الى القطاع المصرفي الذي يتمتع باحترام وثقة الجميع ولديه القدرات اللازمة لتمويل وتأكيد إنجاز الإستثمارات، وأكد ان المصارف اللبنانية وعملاً بتوجيهات مصرف لبنان تتبع بجدية مطلقة المعايير والأنظمة المرعية الإجراء في مجال مكافحة الفساد وتبييض الأموال، معتبراً ان لبنان لا يزال أفضل حالاً من معظم الدول المحيطة نظراً لتمتعها بإمكانات تقديم الخدمات المتطورة لأسواق المنطقة، منوهاً بمصرف لبنان ومسلاً بخيار السير في مسيرة التطور التكنولوجي الرقمي مع المحافظة على الطاقات والقدرات البشرية وتأهيلها لتتماشى مع هذه التطورات.

ومهارات وخبرات مادية ومعنوية يمكن أن تؤدي دور المحرك الرئيس لأي خطة أو مشروع وعليها أن تتعاون مع السلطات الرسمية للوصول الى الخواتيم السعيدة وتأمين النجاحات التي يتوقعها الجميع. ولكن المؤكد أنه كل ما علينا تأمينه هو الإستقرار والتعاون البناء بين المسؤولين والقيمين على الشأن العام.

### المحافظة على مصالح العملاء

■ من المعروف ان هناك عقوبات أميركية جديدة على حزب الله في لبنان مرجح أن تكون مختلفة عن سابقتها. فهل حصانة القطاع المصرفي في لبنان وامتناله الكامل للقوانين سنستوعب انعكاسات مشروع قانون العقوبات الأميركية الجديدة المشار إليها؟ - من المؤكد أن المصارف اللبنانية وعملاً بتوجيهات مصرف لبنان تتبع بشكل عام وبجدية مطلقة جميع المعايير والأنظمة المرعية الإجراء خاصة في مجال مكافحة الفساد وتبييض الأموال. وهي تطبق القوانين التي تنظم عمل المصارف والصادرة عن المجلس النيابي (قانون مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب الذي صدق في ٢٤ أيار ٢٠١٢) فجاءت تعاميم مصرف لبنان، خاصة تلك التي تنص على الإلتزام بالعقوبات الدولية ولضبط العمل والمحافظة على مقدرات القطاع مع المحافظة على مميزات القطاع المصرفي. فهئية التحقيق الخاصة (SIC) في مصرف لبنان وهي وحدة إمتثال خاصة ومستقلة تساهم بشكل فعال لضمان الإمتثال بالأنظمة المرعية الإجراء والممارسات الأفضل والمعتمدة دولياً. فالقطاع المصرفي سيستمر بتطبيق كل ما يلزم من قوانين والتقييد بسياسة مبدأ «أعرف عميلك» (KYC) على نحو موسع وموثق.

إن أولوياتنا تحتم علينا معرفة جميع المعلومات وأدق التفاصيل عن كل جهة نتعامل معها وعلينا أن نضع القواعد والأنظمة التي تتماشى مع توصيات مصرف لبنان الذي يتابع العمل الدؤوب للمحافظة على ديمومة مصارف لبنان ووضع الأسس اللازمة للمحافظة على علاقاتنا مع المصارف المرسله والتي أبتت على علاقاتها المميزة مع المصارف اللبنانية رغم تطبيقها الحازم لسياسة الـ De-Risking أي سياسة تفادي التعرض للمخاطر والتي كانت المسبب الأول لإنقطاع علاقات مصرفية مع بلدان أخرى. ومن هنا نتمنى أن تتشكل الحكومة في أسرع وقت ممكن لما في ذلك من فائدة على الوطن ككل ولكي تتمكن المراجع الرسمية من متابعة هذه المواضيع التي تحتاج الى تضامن جميع السلطات المالية والمصرفية للمحافظة على حصانة القطاع. إنطلاقاً من هذا اذا ألقينا نظرة سريعة

لبنان مقبل على استحقاقات في غاية الأهمية والدقة: من الحكومة الجديدة الى تطبيق خطة ماكينزي الى التحرك وفق مقررات مؤتمر سيرر فما الدور الذي سيلعبه القطاع المصرفي في هذه المحطات الثلاث سيما انه حاز ولا يزال ثقة جميع الأفرقاء السياسيين؟

من المؤكد انه يتوجب على جميع الأفرقاء العمل بشكل جدي ومنسق من أجل إنتظام عمل المؤسسات والإنتلاق نحو بناء دولة عصرية ورقمية والقيام بتغيير جذري في كيفية تقديم الخدمات التقليدية مما يتناسب مع التطورات العالمية والتطبيقات المستجدة على الصعيد التكنولوجي وإقتصاد المعرفة بغية تحقيق النمو المستدام.

ومن البديهيات لتحقيق كل هذه الأمور، أنه يتوجب علينا أن نضع خطة شاملة تبدأ بإعادة تأهيل البنى التحتية ووضع الخطط اللازمة للوصول الى الإستقرار الإقتصادي والإجتماعي. ولتحقيق هذه الأهداف وضعت خطة ماكينزي التي عملت على إرساء القواعد اللازمة لتطوير الإقتصاد وتحديثه لكي نصل الى تخفيض العجز وإزالة الخلل في ميزان المدفوعات والى إعادة التوازن للموازنة العامة، ووقف الهدر، ووضع إستراتيجيات إقتصادية تؤسس لإقتصاد منتج ومؤسسات فعالة ومؤثرة فتعود الثقة ويزداد الإنتاج ومناعة الوطن. وجاء مؤتمر سيرر (CEDRE) بمقرراته تزامناً مع إنتهاء هذه الدراسة والتي تعتبر أن الإستثمار لإعادة تأهيل البنى التحتية هي أولوية ومن الضرورات لأي نهضة. فتمّ وضع هذا المخطط العام الذي كان متوقعاً أن يكون قد استكمل خلال أعوام عديدة سابقة لكي يلحق لبنان بالركب الحضاري ويؤسس لدولة عصرية وخالقة تماشياً مع التطور والتحديات العصرية، وخلق فرص عمل للوصول الى مجتمع إقتصادي حديث ومنتج. ولتطبيق مقررات هذا المؤتمر تحتاج الى حكومة وطنية تكون فاعلة ومتجانسة لتقود البلاد الى شاطئ الأمان. فالإستقرار والتوافق السياسي هما المدخل واللازمة لأي إستقرار إقتصادي أو إجتماعي.

وفي جميع هذه المراحل نجد ان المحرك الفعلي للنجاح المنشود وعصبه يعود الى القطاع المصرفي الذي يتمتع باحترام وثقة الجميع وعنده القدرات اللازمة لتمويل وتأكيد إنجاز الإستثمارات. ومن أهم الأدوار التي يؤديها قانون الشراكة بين القطاعين العام والخاص والذي يبدأ بالبنى التحتية والتي تحتاج الى المصارف التجارية ومصارف الأعمال لتأدية دور محوري من خلال المساهمات برأس المال او القروض ومتابعة التنفيذ لكي نبني المستقبل. فالمصارف بما تتمتع به من تقنيات

بتأثيراتها ويقدم اقتراحات يمكن للمصارف اعتمادها للوقاية من خطر الغزوات الإلكترونية. فيتوجب علينا جميعاً أن نعمل سوياً لوضع خارطة طريق لمجابهة هذه المخاطر والتقييد بالأنظمة والأطر التنظيمية للحد من المخاطر والمحافظة على سلامة القطاع. كذلك مع اقتراب إصدار مصرف لبنان للعملة الرقمية بالليرة اللبنانية فمن المؤكد أن المخاطر ستزاد وهذا أمر طبيعي لكن ليس هناك أي خيار آخر سوى السير في مسيرة التطور التكنولوجي Digitalization مع المحافظة على الطاقات والقدرات البشرية وتأهيلها لتتماشى بشكل سليم مع هذه التطورات.

### حفاظ على مصالح العملاء

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟

– في بداية هذا العام إنشغل اللبنانيون بالتحضير للإنتخابات النيابية التي جرت في أول أسبوع من شهر أيار والتي أجريت على اساس قانون النسبية الذي اعتمد للمرة الأولى في تاريخ لبنان. وكان لهذا الحدث انعكاس سلبي على الحركة الاقتصادية وكما هو معلوم للجميع فإن جميع القطاعات تأثرت وكذلك الحركة الاقتصادية والمالية. بالإضافة الى ذلك فقد طالت مرحلة تأليف الحكومة وواجهت البلاد العديد من التحديات والتي بدورها ساهمت في تفاقم وضع المديونية العامة وضعف الإنتاج. ففي خلال العام ٢٠١٨ ارتكزت أعمالنا على المحافظة على مصالح عملائنا ومتابعة أعمالهم واسناد النصح لهم لتتخطى سوياً هذه المرحلة العسيرة التي تعصف بالجميع وبأقل قدر من الخسائر. وبالرغم من الأوضاع القائمة تابع مصرفنا مسيرته الإنمائية وتقدمه واستمرت أعمال البناء في العقار مدور ٦٦٠ Portside – ونتوقع إستكمال أعمال البناء لفترة محددة بعدها سننتقل الى المبنى الجديد والذي سيتضمن مكاتب للإدارة العامة للمصرف والمراكز العامة لمجمل الدوائر والوحدات في المصرف وهذا سيضيف ميزة جديدة لخدمات المصرف للعملاء.

نحن نسعى دائماً لعلاقات متميزة مع العملاء لذا نقوم بتقديم مقترحات سبّاقة وحلول استثمارية بديلة لحماية ثرواتهم ونصحهم لاتخاذ قرارات استثمارية صحيحة وصائبة كما استمرينا في تقديم النصائح لهم في مجالات توظيف أموالهم في قطاعات ناجحة. بيمو يستمر في تطوير خدماته المتجددة دائماً مثلاً Portfolio Analysis اي تحليل المحفظة المالية وأدائها التي تشير الى مختلف مقاييس المخاطر كما أننا نقوم بمساعدة عملائنا على حماية أصولهم المالية من خلال إجراء Offshore Fiduciary Placement أي أيداعات خارجية مع مصارف أوروبية. هذا بالإضافة الى خدمات Wealth Structuring أي تخطيط مالي لذوي الثروات الطائلة. وبما أننا من المصارف التي تتميز برعاية شؤون أعمال العائلات Family Business فنحن نقوم بتسهيل فتح الحسابات المرتبطة بالمؤسسات المالية Trust مع الإلتزام بالمعايير التنظيمية والمصرفية الدولية. كما ساهم مصرفنا في تمويل مشاريع عدة من خلال مخططات ائتمانية متجددة. ■

على قانون العقوبات الجديد الذي صدر مؤخراً والذي يفرض على المصارف اللبنانية أن تعرف مع من تتعامل وأن تصنف العملاء وفق نسبة المخاطر. وأن تضع برامج معلوماتية متطورة تسهل عليها مهام تصنيف العملاء والتقييد بأسس الإمتثال. ومن الطبيعي أن تتجه المصارف اللبنانية الى اعتماد مقاربة جديدة مبنية على معرفة معمقة لجميع عملائها والإلتزام بالعقوبات للمحافظة على علاقاتها مع المصارف الدولية المراسلة وعلى سمعتها.

### خدمات متطورة لأسواق المنطقة

■ هل أنتم متفائلون بعودة الأسواق الى الإنتعاش؟ في حال الإيجاب لماذا؟ ومتى؟  
– لدى اللبنانيين طاقات هائلة يتمتعون بها خاصة على صعيد الموارد البشرية والتي تعتبر أساساً لبناء كل إقتصاد، لكن أكثر ما نحن بحاجة اليه هو الإستقرار السياسي لنتمكن من النهوض بالإقتصاد الوطني والعمل على بناء الدولة الحديثة. وإذا ما توجهنا الى إقتصاد المعرفة فلدينا طاقات وكفاءات متعددة وقدرة للنهوض بسرعة نحو إقتصاد منتج وفعال. لا يزال لبنان أفضل حالاً من معظم الدول المحيطة بنا ولدينا الإمكانيات لتقديم الخدمات المتطورة لأسواق المنطقة، اذ لدينا المصارف ولدينا الشركات ولدينا ميزات تفاضلية كثيرة وكل هذه العوامل تحثنا على النجاح. فالإستقرار والبيئة المحفزة إضافة الى الثروة البشرية والإمكانيات المصرفية اللبنانية لا يمكن إلا أن تؤدي الى النمو والإزدهار.  
يتوجب على جميع المسؤولين أن يتوافقوا على أنه من أولويات الحكومة العتيدة العمل الجاد على مكافحة الفساد والسعي الى جعل الإدارات اللبنانية ذات فعالية وإنتاجية. ولنبداً باعتماد الشفافية في القطاعين العام والخاص بالإضافة الى تفعيل دور القضاء والعمل لما فيه مصلحة الوطن أولاً.

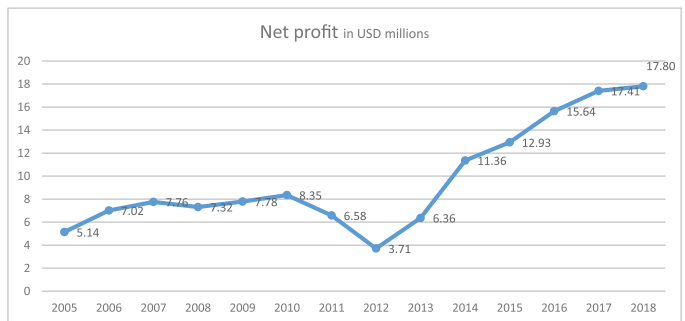
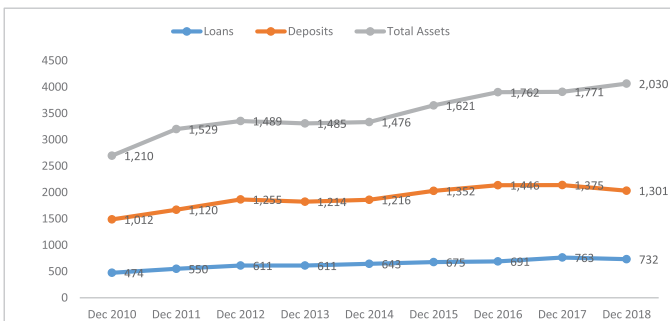
### لبنان سباق في تعاميم حماية المصارف

■ ارتفعت الإعتداءات الإلكترونية بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف اللبنانية. كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟ وبماذا يقوم مصرفكم في هذا المجال؟  
– في عصرنا هذا يمكننا إعتبار التهديدات الإلكترونية بمثابة خطر داهم حاضر أبداً. وفي هذا المجال يمكننا الإعتبار بأن مصرف لبنان هو السباق في إصدار الإرشادات والتعاميم لحماية المصارف. فقد صدر عن مصرف لبنان بتاريخ ٢٨ تشرين الثاني ٢٠١٧ التعميم رقم ١٤٤ والذي يبنه المصارف من خطورة الهجمات الإلكترونية ويضع الأطر للمصارف لكي تحافظ على خصوصياتها. ومن هنا يمكن للمصارف أن تتعاون مع مصرف لبنان لحل أي مشكلة تواجهه على صعيد الهجمات والمخاطر الإلكترونية كما وأن هيئة التحقيق الخاصة (SIC) التابعة لمصرف لبنان مؤهلة لمساعدة المصارف على التحصن لمواجهة أي هجمات الكترونية أو عمليات قرصنة أو حتى العمل المسبق لمنع حصولها وتخفيف المخاطر. وفي هذا السياق يقوم مصرف لبنان بتشجيع المصارف على تنظيم حلقات تدريبية لجميع الموظفين للتعلم من هذه المخاطر والحرص على عدم الإستهانة

## Banque Bemo SAL

Major Balance sheet variances Dec 2017 V/S Dec 2018  
Unaudited figures (stand alone)

Balance Sheet Items	Balance in thousands USD		In Amount	In %
	Dec-17	Dec-18		
Total Assets	1,770,648	2,029,766	259,118	14.63%
Total Deposits	1,374,677	1,300,999	(73,678)	-5.36%
Total Advances	763,131	731,970	(31,160)	-4.08%
Total Advances Plus Acceptances	771,608	743,692	(27,915)	-3.62%
Income for the period	17,408	17,805	396	2.23%



فادي الداوق (المدير العام التنفيذي لبنك مصر لبنان BML - لبنان)؛

## لا خوف على القطاع المصرفي اللبناني من العقوبات الأميركية الجديدة طالما تلتزم بالقوانين الدولية



تأسس بنك مصر لبنان BML عام ١٩٢٩ وهو من أقدم المصارف في لبنان، وقد تمتع على مدار العقود بسمة طيبة من حيث حجم ميزانياته العمومية ونطاق أنشطته المصرفية، وانتشار فروع وقاعدة عملائه، وقد شهد البنك في السنوات الثلاث الأخيرة إعادة هيكلة داخلية كاملة ترافقت مع زيادة رأسماله الى ١٢٠ مليار ليرة لبنانية بالإضافة الى مواكبته لأحدث التقنيات المصرفية المصممة لتلبية متطلبات العملاء المتنامية ما رسّخ من حضوره أكثر فأكثر في القطاع المصرفي اللبناني.

المدير العام التنفيذي للبنك فادي الداوق طمأن الى ان القطاع المصرفي في لبنان يطبق جميع المعايير والقوانين المصرفية العالمية بحذافيرها ومندرجاتها، مستبعداً أي خطر يمكن ان يمسه بعد العقوبات الأميركية الجديدة على حزب الله، واصفاً الرقمنة بأنها مستقبل جميع القطاعات، لافتاً الى افتتاح البنك مؤخراً فرعاً في ساحل العاج للاهتمام بالمغتربين اللبنانيين هناك.

### تعاون مع المغتربين اللبنانيين

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها بنك مصر ولبنان؟

– ركزنا في الآونة الأخيرة على

المغتربين اللبنانيين حيث افتتحنا مكتب

تمثيل لنا في ساحل العاج، وانطلاقاً من

تعاوننا مع اللبنانيين في الخارج لاحظنا

مدى عزمهم على التطور والتألق في

مختلف المجالات، وبدورنا نتمنى لهم

دوام التوفيق والنجاح.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم للعام

الحالي؟

– نحن راضون عن النتائج المحققة

وفي صدد العمل على مشاريع توسعية

خلال العام المقبل. ■

### جميع المعايير والقوانين العالمية

بحذافيرها ومندرجاتها كافة، ولا نعتقد

ان في هذه العقوبات خطراً على الجهاز

المصرفي، كونه يتقيد بالإجراءات

المطلوبة ويتخذ الإحتياجات اللازمة.

### الرقمنة مستقبل القطاعات

■ الملاحظ توجه البنوك العالمية نحو

العمليات والخدمات الرقمية، الى أي مدى

تواكب البنوك اللبنانية هذا التطور؟

– التحول نحو الرقمنة مستقبل جميع

القطاعات، ولكن داخل السوق اللبنانية لا

نزال نعتمد العمل المصرفي التقليدي

بسبب التأخر في صدور القوانين

الحديثة الراعية للتطورات التكنولوجية،

برغم إقرار مجلس النواب التوقيع

الإلكتروني، والحاجة لبعض الوقت

لعملية التطبيق، ولكن في نهاية المطاف

ستعتمد المصارف اللبنانية الخدمات

الرقمية في عملها.

### أوضاع لا تحتمل المماثلة

■ من الواضح ان الساحة اللبنانية مقبلة على تغيرات كثيرة، سواء سياسية محلية أو خارجية، من بينها تطبيق معايير بازل ومؤتمر «سيدر»، في رأيكم أين يكمن دور القطاع المصرفي اللبناني؟

– يؤدي البنك المركزي دوراً أساسياً

في دعم إقتصاد البلاد، ولكن الأوضاع

السياسية معقدة في ظل صعوبة تشكيل

الحكومة ما انعكس سلباً على إقتصاد

الدولة. وكل ما نحتاجه في المرحلة

الحالية هو وعي المسؤولين ولم تعد

الأوضاع تحتمل المزيد من التأجيل

والمماثلة، في ظل الضيقة الإقتصادية

التي يعيشها المواطن اللبناني.

■ في رأيكم، هل سيتأثر القطاع المصرفي

اللبناني مع إعلان الولايات المتحدة فرض

عقوبات جديدة على حزب الله؟

– يطبق القطاع المصرفي اللبناني





# بطاقة باليد والمزايا بتزيد

بنك  
مصر  
لبنان **BML**



استخدم بطاقات BML واستمتع بحسومات  
حصرية وفورية لدى العديد من التجار.  
ومع برنامج الولاء **BM Loyalty**،  
كلما تسوقت أكثر كلما نكافئك بتسوق أكثر!  
لمعرفة المزيد زور [www.bml.com.lb](http://www.bml.com.lb)

خطط.  
نفذ.  
حقق.

   @BMLBank

اتصل  
24/7 04 727 400



أنور الجمال متوسطاً وليد شيخة ودانيل بتمان

## جمال ترست بنك يحصد ثلاث جوائز مرموقة

## BANKER MIDDLE EAST من

حصد جمال ترست بنك ش.م.ل. ثلاث جوائز من BANKER MIDDLE EAST لأدائه المتميز خلال عام ٢٠١٨. وتسلم رئيس مجلس الإدارة المدير العام أنور الجمال والرئيس التنفيذي للعمليات وليد شيخة الجوائز وهي: «أفضل خدمة للعملاء في SME»، «أفضل برنامج شمول مالي» و«أفضل منتجات الادخار» في مقر الإدارة العامة الجديد للمصرف JTB TOWER بحضور ممثل المنظمة المانحة للجوائز دانيل بتمان.

## سهيل جعفر (جمال ترست بنك JTB):

## منتجاتنا وبرامجنا مراعية لاستراتيجية الشمول المالي ونشر ثقافته

يثبت جمال ترست بنك يوماً بعد يوم مفاهيمه المصرفية بموازاة تطبيقه استراتيجية الشمول المالي، واتخاذ خطوات إدارية متماسكة مع خطة توسعة ارتكزت على تعزيز أموال المصرف الخاصة عبر ضخ نقدي جديد وإصدار أسهم تفضيلية وفق أحكام تعميم لمصرف لبنان وإصدار سندات دين مرؤوسة وتوسيع قاعدة المساهمين.

«البيان الإقتصادي» تنشر حوار مساعد المدير العام سهيل جعفر قدم خلاله شرحاً وافياً لاستراتيجية الشمول المالي المتبعة من خلال الفروع في المناطق، وتعاون المصرف مع USAID ووزارة التربية والتعليم العالي في هذا المجال، منطوقاً إلى أبرز الإنجازات المحققة بنهاية ٢٠١٨ على صعيد المنتجات والبرامج والجوائز المرموقة التي نالها تقديراً لأعماله وأنشطته.

أبرز إنجازاتنا بنهاية ٢٠١٨ تدشين مبنى الإدارة الجديد  
ونيلنا ثلاث جوائز مرموقة من «بانكر ميدل إيست»

بقية الثانويات في لبنان. كما وقعنا اتفاقية تعاون مع مؤسسة USAID بهدف تعزيز مبدأ الشمول المالي. **تواصل مباشر مع العملاء** ما الذي يميز فروعكم في ظل انتشار الخدمات المصرفية عبر الإنترنت والتطبيقات الإلكترونية؟

– يبقى التواصل المباشر خصوصاً في منطقتنا عنصرأ أساسياً في بناء علاقات مصرفية بين المصارف والعملاء مبنية على الثقة المتبادلة، وهو ما يعزز من نسب العملاء الذين يفضلون إنجاز معاملاتهم في الفروع مباشرة. كما وهناك عوامل أخرى تبرر تفضيل بعض العملاء إتمام معاملاتهم في الفروع ومن أبرزها عدم امتلاكهم المؤهلات والقدرات التكنولوجية التي تخولهم استعمال الوسائل الحديثة في العمل المصرفي.

## تواصل مباشر مع العملاء

ما الذي يميز فروعكم في ظل انتشار الخدمات المصرفية عبر الإنترنت والتطبيقات الإلكترونية؟

## منتجات وجوائز مرموقة

– هلا وضعنا في صورة إنجازات البنك خلال ٢٠١٨؟ يمكن إيجاز جملة الإنجازات التي حققتها خلال ٢٠١٨ بتدشين مبنى الإدارة العامة في منطقة العدلية والذي شكل صرحاً مصرفياً بجانب المصارف الأخرى القائمة هناك، والعمل وفق مبدأ الشمول المالي Financial Inclusions ونشر ثقافته وإطلاق منتجات تدرج ضمنه وأهمها: «منتج «صمد وأرباح»

أطلقتكم في العام ٢٠١٧ مبادرة تبنت مبدأ «الشمول المالي» وافتتحت تحت هذا الشعار فروعاً جديدة في مناطق ريفية نائية، كم يبلغ عدد فروعكم المحلية حالياً وهل لـ «جمال ترست بنك» حضور في دول أخرى؟

– عدد فروع البنك حالياً ٢٥ فرعاً وهو مرشح للإرتفاع بعد افتتاح فرع المركز الرئيسي في المبنى الجديد للإدارة العامة في منطقة أوتستراد التحويلة – جادة الرئيس إلياس الهراوي وافتتاح فرع سمحر. أما تواجدنا المصرفي في الخارج فينحصر حالياً بثلاثة مكاتب تمثيل موزعة على لندن، شاطئ العاج ونيجيريا مع الإشارة إلى أن مصرفنا كان أول مصرف لبناني تواجد في مصر ولديه ٤ فروع، وهي حالياً قيد التصفية وهناك دعوى ما زالت عالقة أمام السلطات المصرية المختصة لاسترجاع تراخيص تلك الفروع.

■ أين وصلتم في مجال تطبيق استراتيجية الشمول المالي من خلال فروعكم؟

– بادرنا انسجاماً مع هذه الاستراتيجية ومنذ زمن طويل إلى عقد اتفاقيات تعاون مع مؤسسات مالية كبرى لمنح المواطنين وأصحاب الحرف الصغيرة قروضاً صغيرة وبشروط ميسرة بمباركة مصرف لبنان وتطبيقاً لتعميم الوسيط رقم ٤٦٧. كما أن وزارة التربية والتعليم العالي وافقت لمصرفنا على نشر ثقافة الشمول المالي Financial Literacy في ٢٧ مدرسة ثانوية كمرحلة أولى على أن تشمل لاحقاً



AWARDED BY BANKER MIDDLE EAST 2018



**JAMMAL TRUST BANK**<sup>SAL</sup>  
WE SPEAK YOUR LANGUAGE

1558 | [jtbbank.com](http://jtbbank.com)



# نصيحة #07

لنقط أكثر،  
إرفع فئة  
بطاقتك.



استعمل بطاقتك

خّلي كل النقط الك

[BBACMYREWARDS.COM](http://BBACMYREWARDS.COM)

وائل الزين (رئيس مجلس الإدارة- المدير العام لـ لوسيد انفستمنت بنك ش.م.ل. LUCID INVESTMENT BANK SAL):



## منصة LEGACY ONE للإستثمار العقاري

Lucid Investment Bank SAL هو مصرف متخصص بالصيرفة الإستثمارية وهو مرخص من قبل مصرف لبنان. يقدم المصرف إلى أصحاب الأعمال، وخصوصاً اللبنانيين في لبنان وبلاد الإغتراب، خدمات الصيرفة الإستثمارية لشركاتهم وفرصاً استثمارية متعددة تلي متطلبات إدارة ثروتهم. شكل العقار دائماً جزءاً من المحفظة الإستثمارية لأي مساهم. وفي الفترة السابقة مر سوق الإستثمار العقاري في لبنان بسبع سنوات عجاف أدت إلى تراجع الإستثمار في التطوير العقاري. من هنا أطلقت Legacy Central الممثلة بالسيد نمير قرطاس والسيد مسعد فارس بالتعاون مع LUCID، منصة استثمارية تحمل اسم Legacy one.

ولاشك في أن تشجيع حاكم مصرف لبنان على المضي في هذه المبادرة كان الحافز الأساسي وراء تأسيس هذه المنصة التي ينتظر منها تنشيط حركة بيع وشراء الشقق السكنية في منطقة بيروت الكبرى في مرحلة أولى. مهمتنا كمصرف تتمثل في جمع التمويل المطلوب للمنصة والإشراف المالي عليها. وتم لهذه الغاية الإستحصال من هيئة الاسواق المالية اللبنانية على الموافقة بتسويق أسهم ذات أولوية بقيمة ٧٥ مليون دولار للمستثمرين اللبنانيين المؤهلين، وسندات دين بقيمة ٢٥٠ مليون دولار معروضة بشكل أساسي على المصارف اللبنانية، بالإضافة إلى أي مساهم آخر أي ما مجموعه ٣٢٥ مليون دولار. وستتيح هذه المنصة المساهمة في حل جزء من أزمة القطاع العقاري المتشعبة جداً والتي تطل بالعمق الإقتصاد الوطني بعدد كبير من تفرعاته.

بالإضافة إلى إدارة عملية جمع الأموال بالتعاون مع عدد كبير من المصارف والمؤسسات المالية اللبنانية، سوف يعمل مصرف Lucid طوال مدة الإستثمار على توفير الحوكمة الرشيدة بالإضافة إلى الإشراف المالي وتحقيق الإمتثال مع التعاميم والأنظمة مرعية الإجراء. لذلك فتحت Legacy One المجال مجدداً للإستثمار عقاري مميز حيث أن الإستثمار بشقق جاهزة مع سند تملك وبأسعار مغرية تسمح للمستثمر بتحقيق إيرادات جيدة وفي الوقت عينه تحقق حلولاً ناجحةً للمطورين العقاريين. وبالتالي يجب التشديد على أن هذا الإستثمار ليس استثماراً بنظير عقارات جديدة تحمل مخاطر التطوير المعنادة بل هو إستثمار بشقق جاهزة سوف يتم تسريع بيعها عبر جهاز تسويقي ضخم غير مسبوق في لبنان. من المهم أيضاً تسليط الضوء على نقطة مهمة جداً وهي التي دفعت Lucid إلى المشاركة في هذا المشروع كونه مبادرة وطنية للمشاركة الفعالة بإيجاد حلول ناجحة لعدد من التحديات التي تواجه بلدنا.

لأصحاب الأعمال اللبنانيين في لبنان وبلاد الإغتراب بالإضافة إلى هندسة فرص استثمارية لهذه الشريحة من العملاء.

■ كيف واجهتم وتأقلمتم مع الأزمة الاقتصادية العالمية التي حدثت خلال عام ٢٠٠٨؟

– باعتبارنا مصرفاً استثمارياً، في حالات النمو التي تشهدها الاسواق نقوم بإيجاد حلول تمويلية للشركات. أما في أوقات الأزمات، فقد تحتاج الشركات إلى إعادة الهيكلة أو إيجاد حلول لها أو الدخول في عمليات دمج واستحواذ، وبالتالي فإننا نساعد على القيام بذلك.

### ابتكار منصات استثمارية اضافية

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠١٩؟

– هناك خيارات وأدوات عديدة في البلد يمكن الاستفادة منها بالرغم من كل المشاكل التي تحيط بنا، ولا بد من اتخاذ الاجراءات المناسبة، خصوصاً ان الطاقات والامكانيات متوفرة، فضلاً عن تفعيل المشاريع الاستراتيجية المتعلقة بالشركات بين القطاعين العام والخاص التي من شأنها فتح مجالات عديدة للقطاع الخاص ولعموم اللبنانيين. ونحن كمصارف استثمارية يجب ان نكون خلاقين في ابتكار منصات استثمارية قادرة على تنويع الفرص الاستثمارية في المشاريع المتنوعة ضمن هيكليات وحوكمة واضحة ودقيقة. ■



## فرصة استثمارية جديدة وحلول مجدية في القطاع العقاري اللبناني



– إن السبب الرئيسي هو تقديم خدمات استثمارية وتمويلية للبنانيين المقيمين والمغتربين، لا سيما انهم يمتلكون شركات تحتاج الى مثل هذه الخدمات، كما يمتلكون رؤوس اموال جاهزة للاستثمار ومهمتنا مساعدتهم في ذلك لامتلاكنا خبرات واسعة في هذا المجال. بالإضافة الى ذلك، فإننا نقدم لهم الدعم في عمليات النمو وإعادة الهيكلة والبيع والشراء وفي حال ارادوا دخول اسواق جديدة، كما نقدم لهم فرصا استثمارية متنوعة، خصوصاً ان المستثمر اللبناني يمتلك محفظة موزعة في مجالات متعددة.

ان استراتيجية لوسيد انفستمنت بنك ش.م.ل. تعتمد على BLUE OCEAN STRATEGY القائمة على فكرة التميز الدائم بالخدمات والمنتجات المقدمة وتحقيق تمرکز استراتيجي على هذا الأساس. ومن هنا كانت القيمة المضافة لمصرفنا في السوق اللبنانية حيث نقوم بتقديم خدمات غير متاحة اجمالاً

هل لنا بلمحة عن لوسيد بنك؟

– كانت البداية عام ٢٠٠٣ في لندن كشركة استثمارية متخصصة في تقديم الإستشارات المالية وتوسع دورها ليشمل عمليات استثمارية واستشارية عديدة بما فيها عمليات الدمج والاستحواذ وتمويل الشركات وإعادة الهيكلة. كان للشركة مكتب في لبنان، ومنذ عام ٢٠٠٣ ولغاية ٢٠١١ وصل عدد العمليات التي قامت بها الشركة الى حوالي ٩٥ عملية في قطاعات اقتصادية متعددة تراوح حجم هذه العمليات من ٥ مليون د.أ إلى ٢٠٠ مليون د.أ. أبرز القطاعات التي عملت بها الشركة هي القطاع المصرفي والبتروكيماوي والقطاع العقاري والمستشفيات وقطاع المطاعم والفنادق بالإضافة الى قطاع التجارة والاغذية. ولطالما كان لبنان من أولوياتنا، لذلك عدنا عام ٢٠١١ وتقدمنا بطلب الى مصرف لبنان للحصول على ترخيص يتيح لنا ممارسة نشاطنا تحت اشراف مصرف لبنان. بدأنا في عملياتنا أوائل عام ٢٠١٢ تحت اسم «لوسيد انفستمنت كوربوريشن ش.م.ل.» وبعد مرور أربع سنوات، تمت الموافقة على تحويل الشركة من مؤسسة مالية الى مصرف متخصص تحت اسم «لوسيد انفستمنت بنك ش.م.ل.».

### خدمات استشارية استراتيجية واستثمارات بديلة

■ ما الهدف من وراء حصولكم على ترخيص من مصرف لبنان؟

■ PRIVATE & CORPORATE BANKING ■

## MORE THAN BUSINESS, A PARTNERSHIP.



At Banque BEMO, our clients come first. They are our most important asset. We are determined to anticipate their existing and future needs, and to work closely with them to meet their expectations. All of this sets the foundation for our client-centric journey.

[www.bemobank.com](http://www.bemobank.com)



**BANQUE  
BEMO**

RELATIONSHIPS ARE BUILT. TRUST IS EARNED.

الدورة السادسة لـ «الملتقى المصرفي في منطقة الشرق الأوسط ٢٠١٨» - دبي



FROM LEFT: VINCE COOK, DR . BERND VAN LINDER & MARK ROBINSON



من اليمين: محمد عمران الشامسي، وحيد قاسم، سيف الشامسي، المحافظ الكويتي محمد الهاشل والمحافظ الإماراتي السابق سلطان السويدي

**سيف الشامسي (مصرف الإمارات المركزي): المؤسسات المالية في الإمارات تستثمر في «فينتك» للبقاء في الطبيعة**

\*\*\*

**عبد العزيز الغرير (رئيس اتحاد مصارف الإمارات): ضرورة قيام الجهات الرقابية بمراقبة شركات «فينتك»**

**والمحفظة الذكية احدى مبادراتنا للدفع بواسطة الهاتف المحمول**



من اليمين: DICK GOULD، ربيع دبوسي، JOHN CUSACK، NICHOLAS CAMERON، MARTIN ARNOLD و



FROM RIGHT: FERAS DARWISH, JOHN IOSSIFIDIS & PETER ENGLAND

وأوضح الغرير في كلمته الافتتاحية «هناك تحول رقمي كبير في الخدمات المصرفية سواء للأفراد أو الشركات، وهذا لا يقتصر على البنوك فحسب، بل يشمل الدوائر والخدمات الحكومية، فالبنوك ستركز على الإرتقاء بتجربة العميل من خلال توفير بيئة شاملة توفر خدمات متكاملة ومرتبطة، بحيث ان البنوك لن تكفي بتقديم القروض السكنية على سبيل المثال بل ستقدم للعملاء كذلك خيارات إضافية مثل خدمات التأمين أو الصيانة والحراسة على ذلك المسكن. وأشار الغرير الى «ان التحول الرقمي سيفرض بلا شك اختفاء بعض الوظائف في الكثير من الأقسام من البنوك، ولكن في الوقت نفسه ستخلق التقنيات الرقمية الحديثة مثل الذكاء الإصطناعي فرصاً ووظائف جديدة»، داعياً موظف البنك الى «إعادة تأهيل نفسه» ليكون مستعداً للقيام بالمهام المستجدة.

ولفت الغرير الى «ضرورة ان تقوم الجهات الرقابية والمصرف المركزي بمراقبة شركات التكنولوجيا المالية «فينتك» التي أصبح بمقدورها تقديم فتح حسابات مصرفية للعملاء في الدولة وتقديم خدماتها من خارج حدود الدولة».

انطلقت الدورة السادسة من «الملتقى المصرفي في منطقة الشرق الأوسط ٢٠١٨» بدبي تحت شعار «القطاع المصرفي بعد ١٠ سنوات». واستضاف الملتقى مجموعة من الشخصيات المصرفية البارزة، من بينها محافظ البنك المركزي الكويتي محمد يوسف الهاشل، محافظ بنك فنلندا وعضو مجلس الحكم في البنك المركزي الأوروبي اولي رين، مساعد محافظ مصرف الإمارات المركزي سيف الشامسي، رئيس اتحاد مصارف الإمارات عبد العزيز الغرير .

كما واستقطب الملتقى الذي نظّمه اتحاد مصارف الإمارات بالتعاون مع «فاينانشال تايمز» ٢٤ متحدثاً بارزاً وما يزيد على ٥٠٠ مشارك من ٣٨ دولة، وتميز بالمستوى العالي للمشاركين من صناعات القرار، وكبار المسؤولين التنفيذيين من البنوك، وشركات الخدمات المالية، وجهات عالمية منظمة للشؤون المالية، بالإضافة الى عدد من الهيئات الحكومية، والشركات الاستشارية المرموقة، وشركات تكنولوجيا وشركات الحمامة.





من اليسار: بدر السويدان، ابراهيم السويدان، شادي بكير، عماد عنونس وعماد غضبان



من اليسار: حمد عبد الرحمن اميري، زكريا السويدي، عبد الفتاح شرف وفيصل كلداري



من اليسار: اندره الصايغ ومنصور نجاشي



من اليمين: محمد عمران الشامسي و PETER ENGLAND



من اليمين: LLOYD MADDOCK



من اليمين: محمد العوضي



من اليمين: سيف الشامسي و LLOYD MADDOCK



عبد العزيز الغرير

الى إحداه ثورة في الصناعة، وهو ما يؤثر على أساليب جمع ومعالجة المعلومات المالية، والوسائل التي يتم بها الادخار والاقتراض، وقنوات الدفع وتحويل الأموال بين المحافظ والحسابات، سواء محلياً أو عبر الحدود». وأضاف: «تقدم كل من البنوك المتطورة رقمياً وشركات فين تك المنافسة بشكل متزايد حلولاً فعالة، تمكّن من تعزيز تجربة المستخدم والقدرة على استهداف العملاء بمنتجات مصممة بشكل أفضل. علاوة على ذلك، فإن الحلول لتوسيع نطاق الوصول الى الخدمات المالية من خلال الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول وغيرها من أشكال الخدمات المصرفية من دون فروع بنكية، تمثل اتجاهاً متزايداً لتلبية احتياجات العملاء وزيادة كفاءة التكاليف، ونحن نلاحظ ان المؤسسات المالية القائمة في الإمارات، ولا سيما البنوك، تواصل الإستثمار في حلول «فين تك» للبقاء في الطبيعة». ولفت الشامسي الى ان البنك المركزي ماضٍ في تركيزه على تطوير التكنولوجيا المالية في المستقبل.

وقال الغرير «ان المحفظة الذكية وهي إحدى مبادرات اتحاد مصارف الإمارات التي تمكن المستهلكين من الدفع بواسطة الهاتف المحمول، والتي ستخفف من استخدام النقود الورقية المتداولة وقيمتها حوالي ٦٨ مليار درهم بنسبة ٥٠ في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة، أي ستوفر على الإقتصاد حوالي ٢٥٠ مليون درهم أو ٤ في المئة سنوياً من تكلفة التعامل بالنقد». واعتبر ان القرصنة المالية موجودة في كل العالم، وتستهدف البنوك الأكبر حجماً أو الأسهل اختراقاً وهناك قرار من جميع المصارف بضرورة حماية القطاع المصرفي من الهجمات السيبرانية، مشيراً الى ان البنوك في الإمارات تتمتع بمستوى جيد من الحماية ضد تلك الهجمات. من جهته قال مساعد محافظ مصرف الإمارات المركزي سيف الشامسي: «ان التكنولوجيا المالية تغير صناعة التمويل بشكل جذري» مشيراً الى «ان الابتكارات مثل الذكاء الاصطناعي، وتعلم الآلة و«بلوك تشين» وتحديد الهوية البيومترية والحوسبة السحابية، والبيانات الضخمة تؤدي

## ISLAMIC BUSINESS & FINANCE AWARDS 2018



AHLI UNITED BANK  
BEST ISLAMIC BANK - KUWAIT



AL KHABEER CAPITAL  
BEST ASSET MANAGER



AL RAJHI BANK  
BEST ISLAMIC BANK - KSA



NBF  
BEST ISLAMIC WINDOW



WARBA BANK  
FASTEST GROWING BANK - KUWAIT



STEVE BERTAMINI (CEO AL RAJHI)  
ISLAMIC BANKER OF THE YEAR - KSA



KIB  
BEST BRANDING KUWAIT



NOOR BANK  
BEST SME INNOVATION



AJMAN BANK  
FAST GROWING ISLAMIC BANK - UAE



TAREQ MUHMOUD  
SENIOR DEP CEO AHLI UNITED - KUWAIT  
ISLAMIC BANKER OF THE YEAR - KUWAIT



EMIRATES REIT  
BEST REIT MENA



ADCB  
BEST ISLAMIC INVESTMENT FUND

## أكبر المصارف العربية



DAVID DEW

SABB



مازن الناهض

KFH



عيسى العيسى

SAMBA



عبدالله سليمان الراجحي

AL RAJHI BANK



SHAYNE NELSON

ENBD



عبدالله مبارك آل خليفة

QNB



الشيخ وليد الحشار

BANK MUSCAT



سعد ازهري

BLOM



عادل اللبان

AHLI UNITED



سمير حنا

BANK AUDI



د. روبير عيد

ANB



نعمة صباغ

ARAB BANK

(الأرقام: ألف دولار أمريكي)

العائد على متوسط حقوق المساهمين R.O.A.A	النمو %	الودائع Deposits 2017 مليون دولار	النمو %	الأرباح Profits 2017 مليون دولار	النمو %	حقوق المساهمين Shareholders Equity 2017 مليون دولار	النمو %	الموجودات Assets 2017 مليون دولار	النمو %	البلد	المصرف Bank	المرتبة
17.57	15.56	160,780.70	5.94	3,608.45	11.14	21,623.21	12.70	222,716.55	12.70	قطر	بنك قطر الوطني QNB	001
10.97	4.40	107,777.08	-3.66	2,981.31	4.90	27,828.74	3.06	182,141.23	3.06	الإمارات	بنك أبو ظبي الأول FAB	002
14.74	5.08	88,904.46	15.29	2,272.33	10.21	16,162.47	4.99	128,069.13	4.99	الإمارات	بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD	003
16.05	-2.12	82,380.17	5.83	2,657.10	7.26	17,139.25	0.27	118,357.92	0.27	السعودية	البنك الأهلي التجاري NCB	004
16.94	0.17	72,811.17	12.24	2,432.06	7.32	14,866.12	1.00	91,492.86	1.00	السعودية	مصرف الراجحي AL RAJHI	005
9.89	9.29	45,627.84	9.66	1,133.46	4.59	11,791.73	7.41	86,207.29	7.41	الكويت	بنك الكويت الوطني NBK	006
13.62	4.91	44,401.65	2.90	1,164.67	6.90	8,833.84	2.60	72,152.93	2.60	الإمارات	بنك أبو ظبي التجاري ADCB	007
11.52	-2.38	44,794.30	0.37	1,339.74	5.02	11,914.61	-1.68	60,693.05	-1.68	السعودية	مجموعة سامبا المالية SAMBA	008
10.44	-1.48	41,161.95	18.06	1,052.21	4.46	10,298.92	-0.61	57,672.17	-0.61	السعودية	بنك الرياض RIYAD BANK	009
10.37	8.21	38,399.78	32.24	709.12	3.79	7,007.03	5.20	57,476.76	5.20	الكويت	بيت التمويل الكويتي KFH	010
16.04	20.27	40,073.23	11.20	1,226.20	5.91	7,863.35	18.50	56,452.03	18.50	الإمارات	بنك دبي الإسلامي DIB	011
11.51	-4.74	40,252.30	0.62	941.79	6.61	8,442.58	-5.16	51,444.96	-5.16	السعودية	السعودي الفرنسي SAUDI FRANSI	012
12.22	-0.28	37,395.21	1.54	1,054.50	7.01	8,924.98	0.84	50,028.09	0.84	السعودية	ساب (البنك السعودي البريطاني) SABB	013
6.43	-0.01	31,080.46	0.06	532.96	3.00	8,409.27	1.48	48,163.72	1.48	الأردن	مجموعة البنك العربي ARAB BANK	014
12.39	0.10	36,277.56	6.02	809.04	4.77	6,683.90	1.00	45,784.68	1.00	السعودية	البنك العربي الوطني ANB	015
17.98	56.01	30,014.81	48.49	460.93	144.28	3,660.95	82.92	44,359.84	82.92	مصر	بنك مصر BANQUE MISR	016
14.17	-6.95	32,938.51	18.90	558.70	13.23	4,185.96	-1.16	43,731.53	-1.16	لبنان	بنك عودة BANK AUDI	017
11.01	18.11	4,558.27	6.62	617.98	4.41	5,733.55	7.54	41,291.93	7.54	قطر	مصرف قطر الإسلامي QIB	018
2.99	9.46	21,317.59	20.40	165.76	8.91	5,772.37	6.19	38,017.18	6.19	قطر	البنك التجاري القطري CBQ	019
10.29	-0.81	18,890.28	6.94	568.92	8.42	5,752.13	1.93	34,085.23	1.93	الإمارات	مجموعة بنك المشرق MASHREQ BANK	020
14.36	1.20	27,228.17	17.74	626.26	7.21	4,512.41	0.81	33,565.02	0.81	الإمارات	مصرف أبو ظبي الإسلامي ADIB	021
14.14	1.41	22,009.86	6.76	666.51	7.68	4,888.15	6.13	33,241.89	6.13	البحرين	البنك الأهلي المتحد AHLI UNITED	022
16.34	7.64	26,506.44	4.85	485.05	2.49	3,003.99	10.25	32,528.91	10.25	لبنان	بنك لبنان والمهجر BLOM BANK	023
10.12	10.49	23,749.33	33.89	536.33	7.40	5,492.28	9.81	30,666.38	9.81	السعودية	مصرف الامماء ALINMA BANK	024
5.83	17.41	16,755.00	8.12	253.00	3.57	4,412.00	-2.13	29,499.00	-2.13	البحرين	المؤسسة العربية المصرفية ABC	025
8.76	1.50	21,424.89	4.72	451.21	6.03	5,300.18	3.47	29,274.15	3.47	الإمارات	بنك الاتحاد الوطني UNB	026
10.51	12.89	21,865.50	0.15	459.21	17.56	4,722.33	3.04	28,955.26	3.04	عمان	بنك مسقط BANK MUSCAT	027
15.54	-37.15	1,818.04	-1.70	560.37	4.01	3,676.79	12.47	28,269.09	12.47	قطر	مصرف الريان MASRAF AL RAYAN	028
10.17	-8.30	20,872.21	25.43	356.12	7.40	3,626.39	-4.88	26,630.53	-4.88	السعودية	البنك الأول ALAWWAL BANK	029
7.88	6.71	16,329.60	5.34	304.82	10.66	4,065.90	3.46	25,673.17	3.46	قطر	بنك الدوحة DOHA BANK	030
2.94	18.91	15,989.80	87.67	70.00	2.27	2,410.90	11.20	25,471.30	11.20	البحرين	بنك الخليج الدولي GIB	031
9.16	9.66	5,465.43	-22.69	206.92	25.00	2,510.66	8.66	25,453.21	8.66	البحرين	مجموعة البركة المصرفية ABG	032
8.11	11.16	13,756.32	3.48	228.71	2.61	2,873.05	2.01	24,553.68	2.01	الكويت	بنك برقان BURGAN BANK	033
9.24	5.28	17,741.49	2.90	170.04	4.16	1,878.15	9.12	22,650.98	9.12	لبنان	بنك بيلوس BYBLOS BANK	034



انطون صحنائي  
SGBL



نديم القصار  
BLC



د. فرنسوا باسيل  
BYBLOS BANK



عبد العزيز الحليسي  
GIB



DR. R. SEETHARAMAN  
DOHA BANK



الشيخ مبارك الخفرة  
AL AWWAL BANK



وليد روفائل  
BLF



ميشال العقاد  
ABK



فهد الخليفة  
AL KHALIJI



عبد الرحمن الحميد  
AL BILAD BANK



المهندس طارق القسبي  
BANK AL JAZIRA



Dr. Bernd van Linder  
CBD

المرتبة	المصرف Bank	البلد	الموجودات Assets 2017 مليون دولار	النمو %	حقوق المساهمين Shareholders Equity 2017 مليون دولار	النمو %	الأرباح Profits 2017 مليون دولار	النمو %	الودائع Deposits 2017 مليون دولار	النمو %	العائد على متوسط حقوق المساهمين R.O.A.A
035	مجموعة فرانسبنك	لبنان	22,047.83	5.77	2,150.55	1.15	179.25	-10.76	16,497.95	-2.43	8.38
036	بنك سوسينيه جنرال (لبنان)	لبنان	21,540.21	13.32	1,843.04	8.59	220.83	9.91	19,697.17	36.34	12.47
037	بنك دبي التجاري	الامارات	19,171.76	9.88	2,472.43	4.62	272.79	-0.11	13,181.00	10.59	11.28
038	بنك الخليج	الكويت	18,819.22	3.96	1,990.99	4.85	159.02	11.83	11,556.22	2.79	8.22
039	بنك بيروت	لبنان	18,357.74	6.73	2,351.51	1.82	206.56	1.59	13,332.17	6.26	8.86
040	بنك الجزيرة	السعودية	18,209.02	2.97	2,354.23	8.95	228.66	-1.65	13,406.85	-2.57	10.13
041	بنك البلاد	السعودية	16,854.48	17.60	2,023.57	6.11	249.63	15.72	12,741.44	18.76	12.70
042	مصرف الامارات الاسلامي	الامارات	16,848.55	4.48	1,990.09	9.28	191.13	564.57	11,387.08	1.68	10.03
043	مجموعة البحر المتوسط	لبنان	16,617.59	3.77	1,567.25	1.49	104.40	-19.73	12,758.46	9.13	6.71
044	البنك التجاري الدولي (مصر)	مصر	16,616.80	10.18	1,179.44	36.17	425.01	25.17	14,133.20	8.19	41.94
045	بنك الخليج التجاري (الخليجي)	قطر	15,894.77	-4.48	2,002.20	3.68	151.17	29.05	8,974.48	1.51	7.69
046	البنك الاهلي الكويتي	الكويت	14,642.80	1.80	1,896.49	3.05	118.38	9.96	9,732.94	1.36	6.37
047	البنك التجاري الكويتي	الكويت	14,551.61	6.53	2,168.94	8.47	183.77	10.11	7,298.71	-0.78	8.87
048	البنك اللبناني الفرنسي	لبنان	13,614.17	7.12	1,263.38	8.60	120.02	7.48	10,930.18	4.92	9.89
049	بنك بروة	قطر	13,355.43	5.62	2,092.84	4.93	207.13	2.10	459.61	5.21	10.14
050	راس الخيمة الوطني	الامارات	13,215.30	14.18	2,142.36	3.80	220.68	22.25	8,760.58	9.45	10.49
051	بنك بوبيان	الكويت	13,147.01	14.03	1,497.87	6.90	157.85	15.43	11,254.15	15.40	10.95
052	بنك قطر الدولي الاسلامي	قطر	12,801.26	9.56	1,871.78	2.09	228.52	6.04	1,893.16	10.84	12.33
053	بنك قطر الوطني الاهلي	مصر	12,379.15	16.93	1,229.40	31.13	298.40	31.24	10,522.92	16.75	27.80
054	مصرف الهلال	الامارات	12,194.49	3.13	1,503.65	0.56	38.30	12.92	9,159.27	4.50	2.55
055	البنك الاهلي المتحد	الكويت	12,137.68	-0.72	1,548.30	4.91	147.23	18.11	8,034.04	-2.63	9.79
056	الاعتماد اللبناني	لبنان	11,556.76	8.49	844.09	6.96	81.36	15.72	9,073.19	6.59	9.96
057	بنك الاسكان للتجارة والتمويل	الاردن	11,482.29	4.10	1,574.37	5.30	176.59	-4.43	8,220.22	3.20	11.50
058	بنك ظفار	عمان	11,028.98	7.46	1,524.50	9.93	123.69	0.01	7,968.86	6.35	8.50
059	البنك الاهلي	قطر	10,951.71	4.50	1,453.65	8.92	175.66	1.26	6,471.77	-5.77	12.60
060	مصرف الشارقة الاسلامي	الامارات	10,424.89	14.16	1,502.74	13.65	130.06	3.19	6,076.71	21.77	9.21
061	بنك الفجيرة الوطني	الامارات	9,980.50	2.77	1,331.58	6.80	128.50	2.50	7,586.85	7.43	9.97
062	بنك البحرين والكويت	البحرين	9,979.05	1.64	1,328.30	5.61	157.09	4.38	6,958.17	5.21	12.16
063	البنك العربي الافريقي الدولي	مصر	9,918.79	-21.00	1,506.49	14.42	57.38	-4.87	6,971.56	-27.18	4.07
064	البنك الوطني العماني	عمان	9,012.73	-1.76	1,418.67	1.46	114.34	-21.07	6,392.07	2.58	8.12
065	بنك الاثمار	البحرين	8,611.36	3.24	355.33	-16.87	-72.40	-624.72	1,781.49	12.67	-18.50
066	بنك الشارقة	الامارات	8,307.34	12.60	1,107.58	-11.56	72.11	-34.14	5,889.37	9.59	6.11
067	بنك البحرين الوطني	البحرين	8,224.71	4.18	1,188.01	8.02	161.81	4.76	5,742.50	3.68	14.16
068	البنك الاهلي المصري	مصر	7,692.02	94.01	2,178.64	122.37	757.27	7.74	48,574.69	54.25	35.14
069	بنك صحر	عمان	7,382.98	12.81	1,022.19	43.71	65.79	32.54	4,266.58	7.26	7.59
070	بنك انتركونتيننتال لبنان	لبنان	7,177.15	6.05	577.24	13.84	101.70	26.62	5,547.62	2.81	18.76
071	البنك المغربي للتجارة والصناعة	المغرب	7,028.36	2.01	918.10	-1.25	58.37	26.13	4,640.59	2.83	6.57
072	بنك بيروت والبلاد العربية	لبنان	6,932.10	7.04	611.32	7.71	47.74	-7.69	5,981.30	4.87	8.10
073	بنك تونس العربي الدولي	تونس	6,931.71	18.60	508.91	15.13	102.20	8.48	5,052.34	16.67	22.66
074	بنك الكويت الدولي	الكويت	6,344.50	3.79	873.81	3.49	58.92	-2.47	3,984.15	6.97	6.90

# عندما تكون مستعداً للاستثمار، ستجد فرصاً غير محدودة بانتظارك.

شريك المصرفي الموثوق لإدارة الأصول.

إذا كنت تبحث عن استثمارات متنوعة ومتوازنة ذات عوائد مربحة، فستجد لدينا حلولاً شاملة لإدارة الأصول. نقدّم لك تشكيلة واسعة من المنتجات الاستثمارية العالمية: صناديق الوطني، سندات الاستثمار المركبة، وخدمة إدارة المحافظ الاستثمارية، جميعها مصممة خصيصاً لتلبية كافة احتياجاتك في الوقت المناسب.

سيارة رياضية

أدوات البناء

العلب

الإكسسوارات المنزلية

الفنون الخزفية



الألمنيوم

(الارقام: ألف دولار أميركي)



رياض ساتر  
BBK



VINCE COOK  
NBF



محمود ملكاوي  
AL AHLI - QATAR



عمار الصفيدي  
HBTf



د. جوزف طريبه  
CREDIT LIBANAIS



PETER ENGLAND  
RAK BANK



خالد السبيعي  
BARWA BANK



أحمد رجيبية  
BANQUE DE L'HABITAT



الشيخ غسان عساف  
BBAC



سليم حبيب  
IBL



فاروق ناركيزيان  
BANK OF SHARJAH



أحمد عبد الرحيم  
ITHMAAR BANK

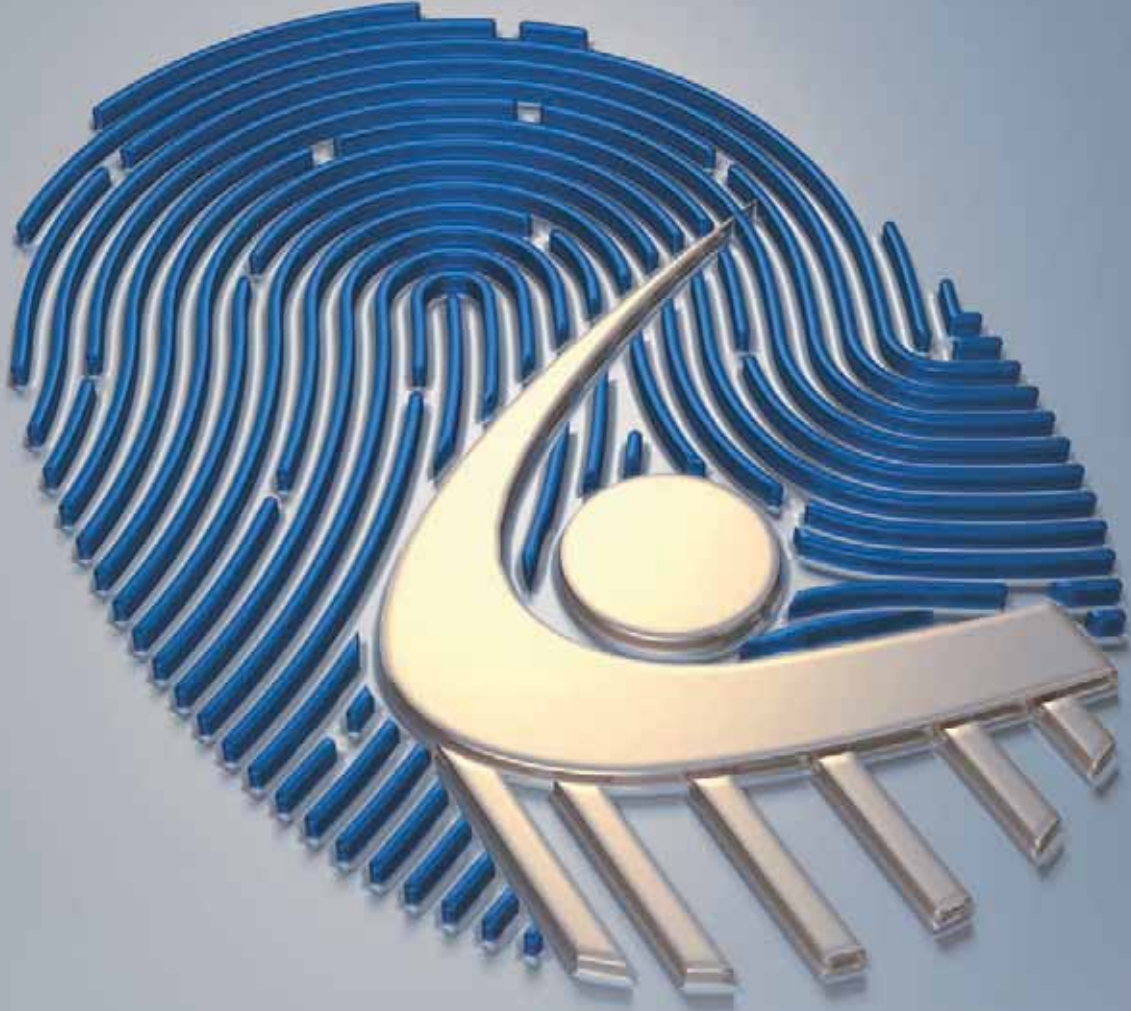


السيد وصفي آل سعيد  
NBO



شريف علوي  
AAIB

المرتبة	المصرف Bank	البلد	الموجودات Assets 2017 مليون دولار	النمو %	حقوق المساهمين Shareholders Equity 2017 مليون دولار	النمو %	الأرباح Profits 2017 مليون دولار	النمو %	الودائع Deposits 2017 مليون دولار	النمو %	العائد على متوسط حقوق المساهمين R.O.A.A
075	بنك اتش اس بي سي (عُمان) HSBC	عُمان	6,061.02	3.55	839.52	3.04	49.65	3.04	5,017.66	13.12	6.00
076	البنك الإسلامي الأردني JIB	الأردن	5,940.22	2.73	528.86	9.41	76.36	9.41	1,737.63	0.22	15.08
077	بنك وربة BANK WARBA	الكويت	5,871.00	57.33	580.98	85.13	22.41	85.13	3,340.57	162.83	5.03
078	البنك اللبناني للتجارة BLC	لبنان	5,862.46	2.01	559.55	-3.13	46.47	-3.13	3,917.39	-1.81	8.17
079	القرض العقاري والسياحي CIH	المغرب	5,733.79	11.89	566.03	2.95	46.60	2.95	3,415.17	0.29	8.68
080	البنك العربي المتحد UNITED ARAB BANK	الإمارات	5,646.56	-2.41	589.37	3.73	4.72	3.73	4,097.67	NA	0.82
081	البنك التجاري الدولي CBI	الإمارات	5,645.32	2.05	671.87	5.06	47.54	5.06	3,583.27	39.60	7.25
082	مصرف المغرب CREDIT DU MAROC	المغرب	5,615.86	1.78	514.50	5.02	39.08	5.02	4,340.78	18.34	8.08
083	بنك عُمان العربي OMAN ARAB BANK	عُمان	5,555.12	3.53	793.53	7.93	68.94	7.93	4,536.70	8.24	9.02
084	مصرف عجمان AJMAN BANK	الإمارات	5,452.97	25.16	574.62	4.92	36.11	4.92	3,899.99	5.63	6.43
085	بنك الوطني للفلاحي BNA	تونس	5,392.85	12.02	491.70	27.48	95.35	27.48	3,696.04	30.92	22.85
086	بنك الإسكان BANQUE DE L'HABITAT	تونس	5,316.70	23.12	389.48	35.89	53.51	35.89	2,897.28	32.34	16.61
087	البنك الأهلي AHLI BANK	عُمان	5,232.00	6.05	791.66	25.47	69.26	25.47	3,767.95	-9.76	9.74
088	المصرف AL MASRAF	الإمارات	5,180.00	6.80	1,110.00	5.71	100.00	5.71	3,430.00	-	9.00
089	بنك الخرطوم BANK OF KHARTOUM	السودان	5,086.94	96.04	471.59	54.62	119.23	54.62	1,716.21	75.92	29.77
090	بنك الاتحاد BANK EL ETIHAD	الأردن	5,038.47	39.56	646.70	47.81	49.08	47.81	3,795.96	19.03	9.05
091	فرست ناسيونال بنك FNB	لبنان	4,893.04	8.76	447.51	5.55	36.71	5.55	3,940.12	-10.08	8.42
092	بنك فلسطين BANK OF PALESTINE	فلسطين	4,884.82	18.53	449.96	11.49	54.01	11.49	3,558.80	1.80	12.66
093	بنك فيصل الإسلامي FAISAL BANK	مصر	4,792.88	10.90	568.42	10.66	102.19	10.66	4,000.52	-38.47	19.08
094	بنك لبنان والخليج LGB	لبنان	4,695.74	14.36	383.35	9.52	39.97	9.52	3,887.73	12.85	10.90
095	الشركة المصرفية العربية الدولية SAIB	مصر	4,686.64	11.49	327.15	11.96	36.42	11.96	3,742.80	-24.95	11.76
096	الشركة التونسية للبنك STB	تونس	4,443.49	7.87	228.50	26.92	25.31	26.92	0.00	27.79	13.03
097	بنك الاسكندرية BANK OF ALEXANDRIA	مصر	4,379.76	23.70	505.98	38.30	156.86	38.30	3,581.57	83.80	36.31
098	بنك الامان AMEN BANK	تونس	4,234.85	4.65	427.80	11.85	54.99	11.85	2,481.75	22.33	14.33
099	مصرف السلام AL SALAM BANK	البحرين	4,214.98	-5.47	805.83	-6.48	47.88	-6.48	752.91	12.17	5.75
100	التجاري بنك ATTIJARI BANK	تونس	4,153.60	14.26	271.29	10.52	68.68	10.52	2,940.33	18.70	28.06
101	البنك الأردني الكويتي JORDAN KUWAIT BANK	الأردن	3,994.65	3.37	660.66	0.70	38.02	0.70	2,550.51	-12.33	5.77
102	بنك القاهرة عمان CAIRO AMMAN	الأردن	3,941.25	12.17	489.50	2.89	42.27	2.89	2,468.07	-13.72	8.75
103	البنك الأهلي الأردني JORDAN AHLI	الأردن	3,849.01	-3.07	431.86	1.16	18.79	1.16	2,706.15	112.26	4.37
104	بنك ام القيوين الوطني NBQ	الإمارات	3,845.17	4.21	1,136.36	4.70	100.67	4.70	2,589.46	13.51	9.06
105	بنك الأردن BANK OF JORDAN	الأردن	3,617.96	9.68	619.40	6.48	64.33	6.48	2,603.39	8.07	10.70
106	بنك الاعتماد المصرفي CREDITBANK	لبنان	3,421.33	7.59	397.88	21.46	19.88	21.46	3,150.12	-49.50	5.48
107	بنك الكويت الوطني (مصر) NBK	مصر	3,326.18	9.23	263.64	46.16	84.73	46.16	2,303.13	77.07	38.50
108	بنك البحرين الإسلامي BISB	البحرين	3,258.58	20.22	324.28	4.98	26.90	4.98	349.20	20.44	8.50
109	البنك المصري الخليجي EGYPTAIN GULF BANK	مصر	3,172.22	24.46	196.30	48.66	29.16	48.66	2,619.26	35.42	17.92
110	البنك العربي التونسي ATB	تونس	3,128.24	18.07	286.10	5.44	26.01	5.44	1,997.32	15.19	9.87
111	بنك التعمير والإسكان HDB	مصر	3,034.01	58.07	248.31	26.74	73.96	26.74	2,289.46	73.82	33.62
112	بنك المال (كابيتال بنك) CAPITAL BANK	الأردن	2,821.40	-0.35	492.80	4.58	38.52	4.58	1,716.53	69.26	7.99
113	البنك التونسي BANQUE DU TUNISIE	تونس	2,752.02	11.44	407.34	9.47	65.28	9.47	1,635.04	35.45	17.69
114	الاتحاد الدولي للبنوك UIB	تونس	2,686.18	16.70	233.10	15.91	42.10	15.91	2,016.93	20.27	20.45



## تزداد بصماتنا في القطاع المصرفي الأردني منذ العام 1973

إن إرثنا الذي بنيناه عبر أكثر من أربعة عقود يتيح لنا تطوير خبراتنا لخدمتكم نحو تحقيق أهدافكم المالية المنشودة. واليوم، بنك الإسكان وبحوزته 45 عاماً من الخبرة والتميز، يتصدر القطاع المصرفي الأردني لما يوفره من خدمات متكاملة لقطاعات الأفراد والمؤسسات والشركات عبر أكبر شبكة فروع في الأردن.



(الارقام: ألف دولار أميركي)



المرتبة	المصرف Bank	البلد	الموجودات Assets	النمو %	حقوق المساهمين Shareholders	النمو %	الارباح Profits	النمو %	الودائع Deposits	النمو %	العائد على متوسط حقوق المساهمين R.O.A.A
			2017		2017		2017		2017		
			مليون دولار	%	مليون دولار	%	مليون دولار	%	مليون دولار	%	
115	بنك الاستثمار العربي الاردني AJIB	الاردن	2,592.42	1.57	309.39	-0.48	24.22	-24.13	1,481.97	-24.13	7.81
116	بنك سدرار SARADAR	لبنان	2,579.90	28.46	231.40	4.49	9.95	200.00	2,046.15	200.00	4.39
117	كريدي اغريكول (مصر) CAE	مصر	2,565.79	-1.40	302.12	33.95	110.21	44.44	2,090.17	44.44	42.16
118	البنك اللبناي السويسري LEBANON SWISS BANK	لبنان	2,199.97	14.06	191.62	5.47	15.25	-58.18	1,863.81	-58.18	8.17
119	المصرف الخليجي التجاري KHALEEJI COMMERCIAL	البحرين	2,082.26	2.64	306.81	-0.70	2.17	-84.59	162.73	-84.59	0.71
120	بنك الشرق الاوسط وافريقيا MEAB	لبنان	2,063.85	10.34	182.40	7.17	12.27	1.65	1,739.03	1.65	6.96
121	البنك التجاري الاردني JCB	الاردن	1,949.59	9.24	210.92	2.56	5.34	-59.37	1,369.97	-59.37	2.56
122	بنك سويسيه جنرال الاردن SGBJ	الاردن	1,906.98	3.75	189.13	0.49	11.02	-28.40	1,526.07	-28.40	5.83
123	بنك نزوة BANK NIZWA	عمان	1,809.21	35.01	339.56	2.90	9.83	3,350.99	774.12	3,350.99	2.94
124	بيمو BEMO	لبنان	1,780.00	1.00	175.30	8.40	18.52	17.00	1,390.00	17.00	10.56
125	فينيسيا FENICIA	لبنان	1,720.00	5.70	157.63	3.20	10.90	2.20	1,400.00	2.20	6.90
126	بنك الامارات ولبنان ELB	لبنان	1,579.37	-0.54	282.46	2.90	9.28	-33.33	1,194.80	-33.33	3.33
127	بنك العز الاسلامي AL IZZ ISLAMIC BANK	عمان	1,477.62	49.08	203.32	-3.64	-7.78	-36.59	937.97	-36.59	-3.76
128	بنك الصفوة SAFWA ISLAMIC BANK	الاردن	1,350.92	4.15	194.85	4.31	8.05	0.18	169.35	0.18	4.22
129	جمال ترست بنك JTB	لبنان	1,070.00	6.50	86.00	5.24	5.14	48.60	920.00	48.60	5.97
130	مصرف شمال افريقيا التجاري NACB	لبنان	1,052.91	11.83	209.52	7.48	10.34	41.82	0.22	41.82	5.11
131	مصرف كوردستان الدولي الاسلامي KIIB	العراق	896.29	10.71	503.60	7.47	35.02	-11.96	270.62	-11.96	7.20
132	المصرف الوطني الاسلامي NIB	العراق	659.03	20.22	243.33	1.24	21.47	18.05	219.73	18.05	8.87
133	مصرف التنمية الدولي IDB	العراق	549.17	-0.58	227.37	-1.20	10.20	-23.06	269.94	-23.06	4.45
134	مصرف جيهان للاستثمار والتمويل CIHAN	العراق	514.68	-5.16	267.92	5.44	13.83	-16.87	216.47	-16.87	5.29
135	المصرف الاهلي العراقي NBI	العراق	509.69	4.21	241.11	-0.70	2.50	-87.40	155.89	-87.40	1.03
136	مصرف الخليج التجاري GCB	العراق	509.12	-24.78	270.79	0.99	3.57	-26.82	224.31	-26.82	1.32
137	مصرف الاقليم التجاري للاستثمار والتمويل RT BANK	العراق	454.08	-20.09	228.01	4.21	4.35	-10.51	183.37	-10.51	1.95
138	مصرف الائتمان العراقي CBI	العراق	402.23	-6.12	266.21	2.79	5.66	35.70	121.66	35.70	2.15
139	المصرف العراقي الاسلامي للاستثمار والتنمية	العراق	396.40	5.04	225.95	2.49	5.98	1.87	97.68	1.87	2.68
140	المصرف التجاري العراقي CBI	العراق	388.71	8.68	246.25	3.13	8.48	32.62	113.27	32.62	3.49
141	مصرف السلام AL SALAM BANK	السودان	384.71	19.80	188.02	12.07	16.40	24.77	103.01	24.77	8.89
142	مصرف سومر التجاري SCB	العراق	329.22	10.93	225.72	0.15	0.34	-89.32	75.76	-89.32	0.15
143	مصرف اثور الدولي للاستثمار AIIB	العراق	317.57	-1.69	224.58	5.34	11.38	-8.52	68.58	-8.52	5.19
144	مصرف ايلاف الاسلامي ELAF ISLAMIC BANK	العراق	316.71	-6.94	220.63	0.80	1.69	-53.31	59.82	-53.31	0.77
145	مصرف زين العراق الاسلامي ZEIN IRAQ	العراق	271.92	31.51	209.99	-0.30	35.75	-0.30	2.35	NA	16.98
146	مصرف العالم الاسلامي للاستثمار والتمويل	العراق	245.31	12.34	212.52	0.45	0.89	50.40	32.13	50.40	0.42
147	مصرف نور العراق الاسلامي INIB	العراق	239.48	-4.75	216.86	2.45	5.23	4,338.63	4.15	4,338.63	2.44
148	مصرف العربية الاسلامي AIB	العراق	227.09	6.97	209.40	-1.09	-2.33	-1.09	12.53	1,853.97	-1.10
149	مصرف الثقة الدولي الاسلامي TIIB	العراق	207.62	147.00	201.88	140.32	-8.71	140.32	4.40	NA	-6.09
150	مصرف بغداد BANK OF BAGHDAD	العراق	0.92	-99.91	233.71	-2.08	5.17	-69.76	595.42	-69.76	2.18
	المجموع		2,647,216.47		356,393.53		40,918.22		1,793,209.83		1,544.08

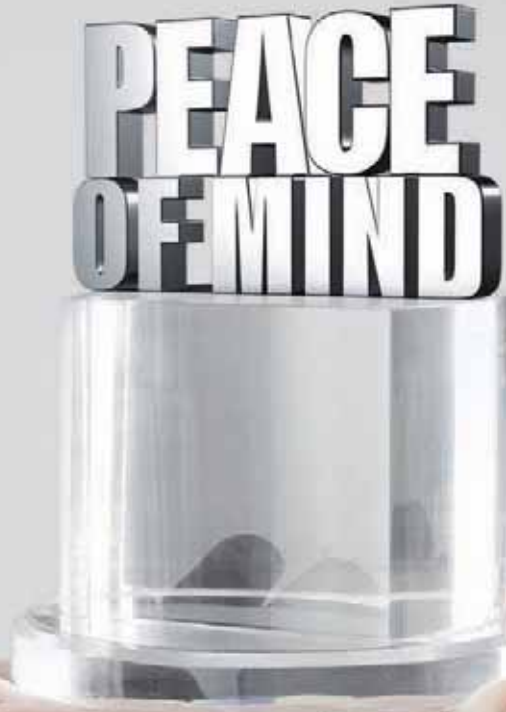
المصدر: الاقتصاد والاعمال واتحاد المصارف العربية والبيان الاقتصادية



## أفضل مصرف في لبنان بإجماع أهم المراجع الدولية

إنّ التقدير المستمر لبنك لبنان والمهجر من خلال حيازته على أهم الجوائز هو دليل على أدائه المتميز، وقوة ميزانيته العمومية، ومجموعة خدماته المميزة، والتي يواصل في تحقيقها حتى في ظلّ الأوضاع المحلية والإقليمية المضطربة.

وتحدّد هذه الإنجازات قاعدة نجاحاتنا وتدعم الثقة التي يضعها زبائننا في مصرفنا والتي تعطيهم بالمقابل ما هو الأثمن لديهم: راحة البال.





Steve Bertamini  
Al Rajhi Bank



حمد المرزوق  
KFH



باسل جمال  
QIB



د. حسين علي العبدالله  
MASRAF AL RAYAN



عبد المحسن الفارس  
ALINMA BANK



عبد العزيز العنيزان  
Bank Al Bilad

TOP ARAB ISLAMIC INSTITUTIONS BY NET PROFITS

Rank	Institution	Country	Net Profit (USD Million)
1	AL RAJHI BANK	(KSA)	2,435
2	DUBAI ISLAMIC BANK	(UAE)	1,227
3	KUWAIT FINANCE HOUSE	(KUWAIT)	650
4	QIB	(QATAR)	620
5	MASRAF AL RAYAN	(QATAR)	560
6	ALINMA BANK	(KSA)	537
7	BANK ALBILAD	(KSA)	250
8	BANK ALJAZIRA	(KSA)	230
9	QIIB	(QATAR)	229
10	BARWA BANK	(QATAR)	210
11	EMIRATES ISLAMIC	(UAE)	192
12	BOUBYAN BANK	(KUWAIT)	144
13	AHLI UNITED BANK	(KUWAIT)	135
14	SHARJAH ISLAMIC BANK	(UAE)	131
15	NOOR BANK	(UAE)	101
16	FAISAL ISLAMIC BANK EGYPT	(EGYPT)	97
17	JORDAN ISLAMIC BANK	(JORDAN)	77
18	KUWAIT INTERNATIONAL BANK	(KUWAIT)	54
19	AL SALAM BANK -BAHRAIN	(BAHRAIN)	48
20	AJMAN BANK	(UAE)	37
21	BAHRAIN ISLAMIC BANK	(BAHRAIN)	27
22	ABC ISLAMIC BANK	(BAHRAIN)	26
23	WARBA BANK	(KUWAIT)	21
24	FIRST ENERGY BANK	(BAHRAIN)	20



نبيل الحوشان  
Bank Al JAZIRA



عبد الباسط الشبيبي  
QIIB



خالد السبيعي  
BARWA BANK



صلاح امين  
EMIRATES ISLAMIC



محمد عبد الله  
SHARJAH ISLAMIC BANK



John Iossifidis  
Noor Bank



عبد الحميد ابو موسى  
FAISAL ISLAMIC BANK



موسى شحادة  
JORDAN ISLAMIC BANK



رفيق النايض  
AL SALAM BANK



محمد الأميري  
AJMAN BANK

Safest Banks in the GCC (GCC Banks with Two Ratings)

Rank	Company Name	Country	Fitch	Moody's	S&P	Total Score	Assets (\$ Mil)
1	Kuwait Finance House	Kuwait	A+	A1	NR	17	57,524
2	Ahli United Bank	Bahrain/Kuwait	A+	A2	NR	15.5	12,148
3	QIB	Qatar	A	A1	A-	15	41,213
4	Barwa Bank	Qatar	A	A2	NR	14	13,362
5	QIIB	Qatar	A	A2	NR	14	12,807
6	Al Rajhi Bank	Saudi Arabia	A-	A1	BBB+	13	91,498
7	Dubai Islamic Bank	UAE	A	A3	NR	12.5	56,457
8	Warba Bank	Kuwait	A+	Baa2	NR	11	5,876
9	Sharjah Islamic Bank	UAE	BBB+	A3	BBB+	10	10,426
10	Bank Aljazira	Saudi Arabia	BBB+	Baa1	NR	8	18,210



فهد المحيزيم  
KUWAIT FINANCE BANK



أنور المضاف  
AHLI UNITED BANK

Safest Banks in the GCC (GCC Banks with One Rating)

Rank	Company Name	Country	Fitch	Moody's	S&P	Total Score	Assets (\$ Mil)
1	Masraf Al Rayan	Qatar	NR	A1	NR	N/A	28,267
2	Alinma Bank	Saudi Arabia	BBB+	NR	NR	N/A	30,651
3	Bank Al Bilad	Saudi Arabia	NR	A3	NR	N/A	16,854
4	Noor Bank	UAE	A-	NR	NR	N/A	11,616
5	Al Baraka Banking Group	Bahrain	NR	NR	BB	N/A	25,453
6	Khaleeji Commercial Bank	Bahrain	NR	BI	NR	N/A	2,082



عادل مصطفى  
MASRAF AL RAYAN



عدنان يوسف  
AL BARAKA BANKING



أعلى  
مبالغ تمويل  
بأقل  
نسبة ربح

## التمويل الشخصي

استمتع بحياة أفضل مع التمويل الشخصي المصمم لتلبية جميع احتياجاتك.

سواء كانت رسوم مدرسية أو دفع التزامات من بنوك أخرى أو الإيجار أو الاستثمارات الشخصية أو الزواج، التمويل الشخصي من مصرف الشارقة الإسلامي يساعدك على تحقيق أحلامك.

### لماذا تمويل مصرف الشارقة الإسلامي هو الأفضل؟

- ◀ نسب أرباح منخفضة
- ◀ مبالغ تمويل عالية
- ◀ فترات سداد طويلة
- ◀ تحويل الإلتزامات المالية من البنوك الأخرى مجاناً وبكل سهولة

للمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة أحد فروعنا أو اتصل بنا على الرقم 06-5999999-٠٦ الآن.

## نيمار سفيرا عالميا للعلامة التجارية لمجموعة QNB



نيمار يصافح يوسف درويش

الشراكة في تعزيز حضور علامتنا التجارية في الأسواق الدولية وترسيخ مكانة المجموعة الرائدة تنفيذاً لإستراتيجيتنا العالمية للأعمال، كما أنها تدعم جهودنا في تسخير الرياضة لتحقيق الأثر الإيجابي في المجتمعات المحلية عبر شبكتنا الدولية المتنامية».

بدوره أعرب نيمار دا سيلفا سانتوس والد نيمار عن سعادته البالغة بهذه الشراكة مع مجموعة QNB، مشدداً على ان نيمار يمتلك نفس قيم QNB وسعيه الدائم للتميز وتحقيق أفضل النتائج فهو لاعب يسعى دائماً مع كل تحد جديد للوصول إلى طريق النجاح ونحن نفخر بدعم جهود QNB لتوظيف الرياضة كوسيلة مثلى لإثراء حياة الناس وإلهامهم للبحث عن فرص النجاح ومواجهة التحديات كي يصبحوا أفضل كل يوم .

وتأتي هذه الشراكة مع نيمار لتعزيز القيم الأساسية الرائدة للمجموعة التي تعكس التزامها وشغفها بتقديم أفضل للمنتجات والخدمات المصرفية لعملائها حول العالم، تماشياً مع رؤيتها بأن تصبح أحد البنوك الرائدة في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب شرق آسيا بحلول ٢٠٢٠.

وتتواجد مجموعة QNB حالياً في أكثر من ٣١ بلداً وثلاث قارات حول العالم، حيث تقدم أحدث الخدمات المصرفية لعملائها. ويعمل في المجموعة ما يزيد عن ٢٩,٠٠٠ موظف في أكثر من ١,٢٠٠ فرع ومكتب تمثيلي، بالإضافة إلى شبكة واسعة من أجهزة الصراف الآلي تزيد عن ٤,٣٠٠ جهاز.



خلال توقيع العقود

وقعت مجموعة QNB القطرية توقيع اتفاقية شراكة مع نجم نادي باريس سان جيرمان الفرنسي ومنتخب البرازيل، «نيمار دا سيلفا»، ليكون بموجبها الأخير سفيراً عالمياً لعلامتها التجارية.

ووقع الاتفاقية بالنيابة عن QNB التي تعد أكبر مؤسسة مالية في الشرق الاوسط وافريقيا - المدير العام لاتصالات المجموعة يوسف درويش، فيما وقعها بالنيابة عن شركة «نيمار» للرياضة والتسويق، «نيمار سيلفا سانتوس»، المالك، وذلك خلال حفل التوقيع الذي أقيم مؤخراً في فرع المجموعة بالعاصمة الفرنسية باريس.

وتحصل المجموعة القطرية على جميع الحقوق الحصرية لاعتماد نيمار كسفير لعلامتها التجارية في جميع الحملات الترويجية والمنصات الاعلانية التي سيظهر فيها عبر مختلف أعمالها الرئيسية، علماً ان العلامة التجارية للمجموعة تعد الاعلى قيمة في الشرق الاوسط وافريقيا بقيمة ٤,٢ مليارات دولار اميركي.

وفي كلمة له أبدى درويش ترحيبه بنيمار في عائلة QNB «فهو لاعب استثنائي يمتلك نفس قيم علامتنا التجارية ويبحث دائماً عن فرص جديدة للوصول إلى القمة، كما أنه يلهم الناس حول العالم لتحقيق أحلامهم حيث تم اختياره ضمن قائمة أكثر ١٠٠ شخصية مؤثرة حول العالم»، لافتاً إلى «ان نيمار يتقاسم مع العلامة التجارية لـ QNB العديد من القيم التي تحمل الكثير من الشغف لتقديم تجربة استثنائية لعملائنا». وتابع «ستساهم هذه

### QNB تعلن عن اصدار ادوات مالية رأسمالية متجددة

اعلنت مجموعة QNB أكبر مؤسسة مالية في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا، عن اصدار ادوات مالية رأسمالية متجددة ضمن الشريحة الاولى من رأس المال الاضافي بقيمة ١٠ مليارات ريال قطري من خلال اصدار خاص. وذلك في ضوء توسع أنشطة البنك وعملياته بموجب خطته الاستراتيجية.

وقد تم الاكتتاب بكامل قيمة الاصدار مما يعكس الثقة في استراتيجية المجموعة ومركزها المالي. والسندات المتجددة هي عبارة عن سندات رأس مال اضافي من الشريحة الاولى بدون تاريخ استحقاق حيث يتم التعامل معها كجزء من حقوق المساهمين. وتم اصدار السندات المتجددة وفقاً لتعليمات مصرف قطر المركزي بشأن مقررات اتفاقية بازل ٣ والخاصة بكفاية رأس المال، وذلك استناداً الى المادة ١٩ من النظام الاساسي للبنك والتي تجيز اصدار ادوات رأسمالية مؤهلة للدراج ضمن رأس المال الاضافي و/او رأس المال المساند بما يتفق مع متطلبات مصرف قطر المركزي.

هذا وتساعد السندات المتجددة على دعم المركز الاجمالي لحقوق المساهمين في البنك ودعم النمو في المركز المالي للمجموعة وتحقيق الاهداف الاستراتيجية.

يلتزم QNB بدفع الكوبونات المستحقة على السندات المتجددة الى ان يتم استدعاؤها من قبل البنك كبنك

مصدر.





سلطة النقد الفلسطينية

## رسالتنا

تهدف إلى الحفاظ على الاستقرار المالي من خلال تطوير جهاز مصرفي مستقر وآمن، ونظام مدفوعات وطني فعال وتحقيق الشمول المالي، وتحقيق الاستقرار النقدي من خلال إبقاء التضخم تحت السيطرة.

## رؤيتنا

أن نكون بنكاً مركزياً حديثاً كامل الصلاحيات لدولة فلسطين، وأن نكون قادرين على تحقيق الاستقرار المالي والاستقرار النقدي وإبقاء التضخم تحت السيطرة، كما تعمل سلطة النقد الفلسطينية على تحقيق نمو اقتصادي مستدام وتشجيع التكامل مع الاقتصاد الإقليمي والدولي.



## يواصل تحقيق مؤشرات نمو صحية ومستويات ربحية مدعومة بأداء أنشطته التشغيلية

٥٢٨,٣ مليون دولار ارباح مجموعة البنك الاهلي المتحد في ٩ اشهر



عادل اللبان



حمد مشاري الحميضي

حقق البنك الاهلي المتحد - البحرين ارباحا صافية عائدة لمساهميته بلغت ٥٢٨,٣ مليون دولار اميركي لفترة الاشهر التسعة المنتهية في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠١٨ مثلت نموا قويا بنسبة ١٢,٧ في المئة.

كما نما صافي ايرادات البنك من الفوائد بنسبة ١١,٥ في المئة ليصل الى ٧٠٨,٤ مليون دولار.

وواصل البنك التمتع بمؤشرات ممتازة لجودة الاصول محتويا القروض غير المنتظمة عند نسبة ٢٠ في المئة من اجمالي المحفظة الائتمانية مقابل ١,٩ في المئة كما في ٣١ ديسمبر ٢٠١٧، مع الاستمرار في تأمين تغطية متحفظة من المخصصات المحددة المرصودة تجاه هذه الاصول لتبلغ نسبة تغطيتها

٨٦,٣ في المئة مقابل ٨٥,١ في المئة في ٣١ ديسمبر ٢٠١٧ فيما ارتفعت ايضا نسبة تغطية اجمالي المحفظة الائتمانية من المخصصات العامة والمحددة، بما فيها تلك المرصودة احترازيا لاي تدنيات ائتمانية محتملة وفقا للمعيار الدولي التاسع لاعداد التقارير المالية IFRS9 لتصل الى ٢٢٢,٣ في المئة كما في ٣٠ سبتمبر ٢٠١٨ مقابل ١٥٤,٣ في المئة في ٣١ ديسمبر ٢٠١٧ هذا دون احتساب قيمة الضمانات العينية الكبيرة المتاحة للبنك قبالة هذه الاصول. وسجلت الموجودات الاجمالية TOTAL ASSETS للمجموعة نموا بنسبة ٦,٧ في المئة لتصل الى ٣٥,٥ مليار دولار اميركي كما في ٣٠ سبتمبر ٢٠١٨ (٣٣,٢ مليار دولار في ٣١ ديسمبر ٢٠١٧) ليسجل بذلك العائد على متوسط الموجودات ٢,٢ في المئة للتسعة اشهر الاولى من ٢٠١٨ مقابل ٢,١ في المئة للفترة المقارنة من عام ٢٠١٧، في حين استقر اجمالي حقوق المساهمين EQUITY عند ٢,٨ مليارات دولار في ٣٠ سبتمبر ٢٠١٨ ليرتفع تبعا لذلك العائد على متوسط حقوق المساهمين الى ١٨,٤ في المئة للتسعة اشهر الاولى من العام ٢٠١٨ مقابل ١٦,٧ في المئة للفترة نفسها من العام ٢٠١٧، وقال رئيس مجلس ادارة مجموعة البنك الاهلي المتحد حمد مشاري الحميضي والرئيس التنفيذي للمجموعة عادل اللبان «واصل البنك وعلى مدار التسعة اشهر الماضية تحقيق مؤشرات نمو صحية ومستويات ربحية قوية مدعومة بأداء انشطته التشغيلية الرئيسية، وهي نتائج تشهد على الادارة السليمة والتطبيق الناجح لنموذج العمل الذي تتبناه المجموعة والقائم على تنويع الاعمال وتعدد الاسواق مع التوسع في دورنا كقناة مصرفية مفضلة للتعاملات والتدفقات المالية الاقليمية بين هذه الاسواق، كما تستند في الوقت نفسه الى سياسة منهجية مدروسة في ادارة مواردنا المالية وجهود حديثة وفاعلة لمتابعة توظيف هذه الموارد بأكفأ صورة ممكنة عبر مختلف اسواق وقطاعات عمل المجموعة الحالية منها والمستهدفة».

## البنك العربي يواصل دعمه لبطولات الفئات العمرية لأندية المحترفين في كرة القدم

## لؤي عميش: البنك حريص على القيام بواجباته تجاه المجتمع المحيط به

يواصل البنك العربي، البنك الرسمي للاتحاد الاردني لكرة القدم وراعي بطولات الفئات العمرية لأندية المحترفين دعمه للاتحاد الاردني لكرة القدم لموسم ٢٠١٨-٢٠١٩.

ويتمحور التعاون المشترك ما بين الاتحاد الاردني لكرة القدم والبنك العربي - البنك الرسمي للاتحاد، في شقين رئيسيين الاول يتمثل في رعاية المنتخبات الوطنية التي تمثل الاردن في البطولات الاقليمية والدولية والثاني يتضمن الرعاية الرئيسية لبطولات الشباب التي تقام سنويا من خلال ٤ بطولات لفئات الشباب والناشئين في أندية المحترفين، والتي تساهم في رفد المنتخبات الوطنية بالللاعبين لمختلف الفئات العمرية من خلال دورها المباشر في تنمية المواهب الكروية، ومساعدتها على شق طريقها بقوة الى صفوف الفرق الاولى للأندية.

وتمن عضو الهيئة التنفيذية، ورئيس لجنة التسويق في الاتحاد الاردني لكرة القدم لؤي عميش، الدعم الذي يوليه البنك العربي لبطولات الفئات المختلفة، وهو يأتي من منطلق حرص البنك العربي على القيام بواجباته تجاه المجتمع المحيط به، من اجل افرار افضل المواهب في عالم كرة القدم بما يفيد المنتخبات الوطنية والاندية ويضمن لكرة القدم الاردنية تحقيق المزيد من النجاحات على المستوى القاري.

يذكر ان نائب رئيس أول مدير إدارة البراندنج في البنك هو طارق الحاج حسن.



طارق الحاج حسن

البنك العربي

## ندعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

### SME BANKING |

سواء كنت تنوي توسيع أعمالك  
أو تبحث عن تمويل لمشروعك  
الجديد، يقدم لك بنك الاعتماد  
اللبناني مجموعة كاملة من  
الحلول التمويلية لأي نوع من  
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

برج الاعتماد اللبناني، كورنيش النهر، العديلة  
71 فرع في خدمتك | +961 1 607100 | 1518  
www.creditlibanais.com | info@creditlibanais.com.lb





محمد عبدالله (الرئيس التنفيذي لمصرف الشارقة الإسلامي):

## نعتمد رؤية استراتيجية وسياسات واضحة تتسم بالحكمة في كل من إدارة المخاطر وضبط النفقات في جميع عملياتنا

رأى الرئيس التنفيذي لمصرف الشارقة الإسلامي SHARJAH ISLAMIC BANK المصرفي العريق والمتمكن والخبير في الصيرفة الإسلامية محمد عبدالله انه لا يمكن التوسع في الابتكار على حساب سلامة المصارف ومثانتها، وان على المصارف والبنوك المركزية والجهات الرقابية في الدول العربية خلال عملية التحديث والتحول الرقمي خلق توازن بين ضرورة تجنب المخاطر من جهة وضرورة التحديث ومواكبة التوجه العالمي نحو ابتكارات التكنولوجيا المالية والرقمنة والذكاء الاصطناعي من جهة أخرى، وطأماً الى متانة قاعدة السيولة لدى مصرف الشارقة الإسلامي والى عمله وفق نموذج احترازي بموجب نظام السيولة الصادر عن مصرف الإمارات المركزي. متوقفاً مواصلة نموه وتحقيق نتائج جيدة خلال ٢٠١٩.

والاجتماعية التي تواجه منطقتنا العربية، وكيفية تناغم السياسة النقدية والمالية معها، ودور الحكومات والبنوك المركزية في تعزيز الاستقرار المالي والاجتماعي، بالإضافة إلى دور الشمول المالي في دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية، خصوصاً في هذه المرحلة التي تشهد تحولات جذرية قد تنعكس سلباً على اقتصاداتنا العربية.

### قاعدة سيولة متينة

هل ترون أن هناك مشكلة في السيولة في الأسواق وما تأثيرها على الوضع ككل؟  
- نعتقد أن البنوك في غالبية دول المنطقة نجحت في إدارة السيولة في أعقاب انخفاض أسعار النفط من خلال الاحتفاظ بمخزونات رأسمالية قوية وعبير اعتماد معايير إقراض أكثر حزمًا، وهو ما مكن البنوك من تحقيق مرونة كبيرة في مواجهة انخفاض أسعار النفط، وتغيير سلوك المستهلك، وزيادة المتطلبات الرقابية.

ونعتقد أن القطاعات المصرفية في أغلبية الدول العربية ما زالت تتمتع بمستويات جيدة من السيولة والربحية وكفاية رأس المال. ونتوقع أن تتمكن غالبية تلك المصارف في الإمارات هذا العام من تحقيق أرباح كافية تمكنها من استيعاب الزيادة المحتملة في تكاليف مخاطر الائتمان على خلفية الضوابط والمقررات العالمية والمحلية. ونحن في مصرف الشارقة الإسلامي نتمتع بقاعدة سيولة متينة ونعمل وفق نموذج احترازي بموجب نظام السيولة الذي أصدره مصرف الإمارات المركزي ضمن استراتيجية ذات نظرة مستقبلية تحقق إدارة مخاطر السيولة بأفضل الوسائل مع الاحتفاظ بالقدرة على توفير تنوع فعلي في مصادر التمويل ومدته.

ارتفعت مخاطر الاعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف العربية، كيف يمكن الحد من هذه المخاطر؟

- يشهد العالم تزايداً كبيراً في حجم وتعقيدات الهجمات الإلكترونية التي استهدفت مختلف الدول وخاصة في منطقتنا العربية، ويعتبر القطاع المالي الأكثر عرضة للأخطار الناجمة عن هذه الهجمات الإلكترونية، ونحن في مصرف الشارقة الإسلامي نوفر أعلى مستويات الأمن الإلكتروني ونولي رعاية قصوى لبيانات عملائنا، كما نقوم باستمرار بتوعية العملاء حول محاولات «التصيد» وغيرها من رسائل الاحتيال الإلكتروني وسبل «الهندسة الاجتماعية» التي يستخدمها المهاجمون لتحقيق غاياتهم. ونعتقد أن تبادل البيانات المتعلقة بالمخاطر الإلكترونية في المؤسسات المالية والمصرفية والاقتصادية، يساهم في مواجهة الهجمات السيبرانية ويساهم في سير التعاملات الإلكترونية واستمراريتها في بيئة تكنولوجية آمنة.

ما هي أهم المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية ٢٠١٨؟

- لقد اكتسب مصرف الشارقة الإسلامي السمعة الطيبة والنجاح المستمر عبر السنين من خلال توفير أعلى مستويات الخدمة مما زاد من ولاء عملائه. وقد نجحنا بإيجاد مجموعة متنوعة من المنتجات المتوافقة تماماً مع الشريعة الإسلامية والتي تلبي حاجات عملائنا من الأفراد والشركات والمؤسسات والخدمات الاستثمارية والخدمات المصرفية العالمية، وذلك من خلال اعتماد رؤية استراتيجية وسياسات واضحة تتسم بالحكمة في كل من إدارة المخاطر وضبط النفقات في جميع عمليات المصرف. وفي ضوء توقعات صندوق النقد الدولي للنمو الاقتصادي للإمارات بنسبة تقترب من ٤ في المئة هذا العام، والتوقعات ببقاء أسعار النفط عند مستويات جيدة مما سوف يحفز على مواصلة تنفيذ المشاريع الكبيرة من جهة أخرى، فإننا نتوقع مواصلة النمو وتحقيق نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٩. ■

هل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة إلى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

- بلا شك فإن مقومات التحول الرقمي الحاصل في العديد من القطاعات الرئيسية ومن ضمنها قطاع المصارف، بالإضافة إلى القيود التنظيمية المتمثلة في بازل ٣ التي ربطت نمو الميزانية بوجود ملاءة رأسمالية قوية، كما وضعت قيوداً على السيولة، وأخيراً المعيار المحاسبي الدولي ٩ الذي فرض على البنوك زيادة مخصصات التحوط، يضاف إلى هذا كله التحول السريع نحو الرقمنة، يفرض على المصارف العربية بطبيعة الحال عدداً من التحديات والفرص. وتشمل بعض التحديات التي نشهدها اليوم عملية التبنّي الأمثل للذكاء الاصطناعي ومنهجيات تحليل البيانات الضخمة.

فبالرغم من تعدد فوائد التكنولوجيا المالية والذكاء الاصطناعي على عمل المصارف وتجربة العملاء، من حيث رفع مستوى خدمات الائتمان والإيداع وجمع رأس المال، وعمليات المدفوعات والمقاصة والتسوية، وإدارة الاستثمارات والثروات، فإنه لا يمكن التوسع في الابتكار على حساب سلامة المصارف ومثانتها، كذلك على حساب حماية المستهلك وأمن المعلومات. وضمن هذا الإطار، ينبغي على المصارف والبنوك المركزية والجهات الرقابية في الدول العربية خلال عملية التحديث والتحول الرقمي خلق توازن بين ضرورة تجنب المخاطر من جهة، وضرورة التحديث ومواكبة التوجه العالمي نحو ابتكارات التكنولوجيا المالية والرقمنة والذكاء الاصطناعي من جهة أخرى، والتأكد من استخدام الابتكارات التكنولوجية الجديدة بشكل يدعم ثقة العملاء ويعزز الاستقرار في النظام المالي.

ونتوقع أن تتبنى البنوك العربية في ٢٠١٩ المزيد من التحول الرقمي والتقنيات المالية الجديدة، لمواكبة التطورات الحاصلة على صعيد التكنولوجيا المالية وتقديم الخدمات المالية. ونحن في مصرف الشارقة الإسلامي نقوم بعملية استقصاء مستمر للبحث عن أفضل السبل للتعامل مع مقومات التحول الرقمي وفهم الفرص التي يمكن أن يوفرها الذكاء الاصطناعي، الذي نرى أنه بمثابة تطوّر طبيعي للبنوك، وتحقيق الاستفادة القصوى منها، وذلك تماشياً مع استراتيجية الدولة المتعلقة بالتحول الرقمي والذكاء الاصطناعي، والتي تحفز المؤسسات المالية في البلاد على تبني هذه التكنولوجيا وتعزيز مستويات الدعم التقني لديها.

### المنصة التمولية الأولى

نحن أمام واقع اقتصادي عربي صعب وتحديات غير مسبوقة، فما الدور الذي يمكن أن يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو؟

- يعتبر القطاع المصرفي دعامة أساسية لبناء أي اقتصاد حر يقوّي دعائم الدول ويدفع بها نحو عملية النمو الاقتصادي والاجتماعي. وبلا شك فإن لقطاع المصارف في الدول العربية دوراً رئيسياً في تعزيز التنمية والاستثمار والبناء والنمو الاقتصادي في المجتمعات العربية، فالمصارف والاستثمار صنوان متلازمان لصنع عملية النمو والتنمية على أساس مستدام، خصوصاً وان القطاع المصرفي يشكل المنصة التمولية الأولى والرئيسية للأشطة الاستثمارية في الدول العربية.

ولتحقيق هذا الدور الحيوي المهم، لا بد من أن تكون دعائم هذا القطاع قوية ومتينة وقائمة على التخطيط العلمي وزاخرة بالكفاءة والخبرة والثقة مع ضرورة التطوير المستمر للقوانين والأطر الاقتصادية والمالية والمصرفية بحيث تجاري متطلبات العصر وحسب خصوصيات البيئة العربية.

ومن هنا ينبغي على قطاع المصارف العربية العمل مع المصارف المركزية لديها على تطوير الصناعة المصرفية لتشجيع الاستثمار، وتحديد التحديات الاقتصادية



# KEEP SIGHT OF YOUR TRANSFERS THROUGH OUR DIGITAL BANKING PLATFORMS

You can now track your transfers in full transparency from the comfort of your office or home. You can check the status and details of any payment order, including a step-by-step breakdown of the execution dates and commissions charged by every correspondent\* in the chain.

*\*All correspondent banks should be swift GPI compliant in order for all info to be displayed.*



**LE** BANQUE  
**LIBANO-FRANÇAISE**  
A partner for your ambitions

01/03 79 13 32 | Short N°: 1332 | Call Center: 1272

info@eblf.com

www.eblf.com



## العراقي للتجارة اول مصرف عراقي يحصل على تصنيف B-

### فيصل الهيمص: يؤكد قوة ميزانيته وارتفاع مستوى الربحية في اعماله

«تؤكد قوة الميزانية العمومية وارتفاع مستوى الربحية في اعمال المصرف العراقي للتجارة الى جانب السيولة واستراتيجية التنوع في قطاع الشركات والتجزئة على ازدياد معدلات النمو وفرص العمل الناتجة عنه، وعلى ارتفاع الجدارة الائتمانية للاقتصاد العراقي وجودة الخدمات المقدمة للمواطن العراقي، بالإضافة الى نجاحنا في توفير منتجات وخدمات مصرفية مبتكرة وهو ما يدل على جهودنا الحثيثة والدؤوبة في تنفيذ مبادراتنا الاستراتيجية».

تجدر الاشارة الى ان المصرف العراقي للتجارة قد نجح في تحقيق انجازات كبيرة منذ افتتاحه عام ٢٠٠٣، وما زال يلعب دورا اساسيا ومؤثرا في مسيرة التنمية العراقية. ويرتبط نجاح مساعي البنك بشكل مباشر باستقرار

مع التركيز على التقارير المالية وادارة المحفظة المالية والربحية والتنوع، بالإضافة الى السيولة والايادات والعوامل المصرفية الاخرى.

واوضح رئيس مجلس ادارة المصرف العراقي للتجارة **فيصل الهيمص** ان المخاطر على التصنيف متوازنة في الوقت الحالي، مشيرا الى اهمية دور الاستقرار الأمني في البلاد خلال الأونة الاخيرة في تحسين مؤشرات الاستثمار الاجنبي وتعافي السوق التجاري. واعرب عن سعادته بنتيجة التصنيف الائتماني واصفا اياه بالانجاز الكبير باعتباره الاول من نوعه بالنسبة للمصارف العراقية وكونه يتماشى مع مبادئ السيادة في العراق. وفي معرض تعليقه على قرار مؤسسة فيتش للتصنيف الائتماني قال **الهيمص**

منحت وكالة فيتش الدولية المصرف العراقي للتجارة درجة B- مع نظرة مستقبلية.

وجاء هذا التصنيف ليكون المصرف اول مصرف عراقي يحصل على تصنيف ائتماني رسمي من قبل وكالة تصنيف عالمية، علما ان العوامل الرئيسية التي تؤدي الى اجراء تقييم ايجابي تعود الى تحسين آفاق النمو وبيئة الاعمال والوضع الأمني، بالإضافة الى خفض العجز في الميزانية، وبالتالي الحد من نسبة الدين في الناتج المحلي الاجمالي على المدى المتوسط.

وقد تم تقييم كافة الشؤون المالية والعمليات المصرفية التي يتعامل بها المصرف العراقي للتجارة وفقا لمعايير وكالة فيتش المعترف بها عالميا والتي تمثل الصحة المالية الشاملة للمصرف

وازدهار العراق وسيترك اثرا ايجابيا بعيد المدى على المجتمع العراقي. ويملك المصرف العراقي للتجارة شبكة فروع مصرفية في العراق تؤدي دوراً بالغ الأهمية في تحديد مصادر تمويل المشاريع وتأمينها. وباعتباره مؤسسة رائدة وذات موثوقية عالية بين مؤسسات القطاع المصرفي الدولي، افتتح المصرف مكتبا تمثيلا له في دولة الامارات عام ٢٠١٧ واستطاع البنك منذ ذلك الوقت ان يرسخ لعلاقات عمل وتعاون مشترك مع المصارف الدولية الرائدة والمؤسسات المالية لتمويل مشاريع البنية التحتية داخل العراق والتي ساهمت في اعادة اعمار العراق.

## تابع حديث أيمن ابو دهيم (الرئيس التنفيذي للمصرف الأهلي العراقي):

– تعتبر مبادرة البنك المركزي العراقي للشركات الصغيرة والمتوسطة من أهم المبادرات التي تم إطلاقها في السوق العراقية، وقد قمنا في المصرف الأهلي العراقي بتبني هذه المبادرة بشكل جدي، إذ نعد من أوائل المصارف التي استغلت هذه المبادرة وقدمت خدماتها لهذا القطاع الهام والحيوي، حيث بلغ عدد الشركات التي استفادت من هذه المبادرة من خلال المصرف الأهلي العراقي ٣٠٠ شركة من مختلف القطاعات الاقتصادية، تجارية وصناعية، وزراعية، وضمن شروط إقراض معقولة نسبياً مثل زيارة المشروع او موقع الشركة من قبل فريق متخصص من قبلنا للتأكد وعلى أرض الواقع من وجود المشروع وتقديم التمويل المطلوب لتطوير أعماله.

والفائدة هنا متبادلة للمصرف الأهلي العراقي وللشركات الصغيرة والمتوسطة التي ستمتكن من تطوير أعمالها وتحقيق النمو، وذلك بعد تقديم الاستشارات المصرفية لهذه الشركات حول كيفية إدارة أموالها وبالتالي تحقيق الاستفادة المالي الأمثل لهذا القرض.

### النهوض بالأداء المالي

■ أصدر المصرف الأهلي العراقي بطاقات الدفع الإلكتروني، إلى أي مدى هذه البطاقات فعالة ليس فقط في السوق العراقية وإنما بالدول المحيطة والأجنبية؟

– انتشار هذه البطاقات ما زال ضعيفا في السوق العراقية، لعدم وجود ثقافة عامة بأهمية ودور هذه البطاقات لدى المواطنين الذين يفضلون التعامل بالنقد بدلا من هذه البطاقات. لكننا في المصرف الأهلي العراقي نسعى للمساهمة بزيادة الثقافة المصرفية وبالذات في ما يخص بطاقات الدفع الإلكتروني ومزاياها المتعددة. والجدير بالذكر أنه يمكن لعملائنا من حملة البطاقات استخدامها داخل وخارج العراق بكل سهولة ويسر. كما ويوفر مركز الخدمة الهاتفية التابع للمصرف خدمات الإجابة عن الاستفسارات المتعلقة بالبطاقات.

■ ماذا يمتلك المصرف الأهلي العراقي من خطط للأعوام المقبلة وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

– لقد تم إقرار استراتيجية المصرف للأعوام (٢٠١٩ – ٢٠٢١) من قبل مجلس الإدارة، وهي تتضمن العديد من الخطط للنهوض بالأداء المالي والاستثمار بالبنية التحتية والموارد البشرية، بما يحقق توجهات المصرف بتقديم أفضل تجربة مصرفية لعملائه من كافة القطاعات.

بطبيعة الحال، أنا متفائل في ظل استقرار الأوضاع السياسية في العراق التي ستعكس إيجابا على الاستقرار الاقتصادي، ونحن الآن في مرحلة إعادة إعمار ما يعني مستويات جديدة من النمو الاقتصادي، هذه المرحلة يتفاعل بها الجميع فالعراق يتمتع بمقومات هائلة سواء بشرية او طبيعية او فرص استثمارية واعدة، لذا اعتقد ان المستقبل مبشر بالخير. ■

من الجوانب الإيجابية الأخرى لهذه الاتفاقية، هي تمكين المصرف الأهلي العراقي من توسيع شبكته من البنوك المراسلة ودعم أعماله، فوجود كفاءة واسم مؤسسة التمويل الدولية بأي اعتماد أو خطاب ضمان صادر عن المصرف سيفتح له أبواباً كبيرة ومجالات عمل واسعة. أيضا، ومن خلال هذه الإتفاقية سيتمكن المصرف الأهلي العراقي من تقديم خدمات مصرفية تنافسية لعملائه من الشركات بأسرع وقت وبكفاءة أعلى ما يساعد أعمالهم التجارية على التطور والنمو، إضافة إلى تمكينهم من استيراد مواد أساسية للعراق والوصول الى الاسواق العالمية، وهذا الأمر سينعكس بلا شك على تحفيز النمو الاقتصادي في البلاد.

### تصنيف BB من كايبتال انتلجنس

■ حصل المصرف الأهلي العراقي على تصنيف BB من قبل وكالة كايبتال انتلجنس الدولية، ما هو رأيك في هذا التقييم العالمي وكيف يخدم أعمال المصرف؟

– بغرض الانفتاح على الأسواق العالمية وخلق علاقات مصرفية قوية مع البنوك العالمية يجب أن يكون المصرف مصنفاً من قبل وكالة تصنيف دولية، لأجل ذلك ومنذ أربع سنوات قمنا بتبني هذا الموضوع وكلفنا وكالة كايبتال انتلجنس الدولية لإجراء تصنيف ائتماني للمصرف الأهلي العراقي، حيث قامت الوكالة بعمل تدقيق وفحص شاملين لكافة أعمال المصرف وبياناته المالية وأشطلته مثل (كفاية رأس المال، السيولة، حجم الإئتمان، ومدى الالتزام بقوانين مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب وغيرها) وكانت النتيجة أن حصلنا على تصنيف BB الذي دعم موقف ومكانة المصرف الأهلي العراقي في التعامل مع مختلف المؤسسات الدولية.

### ■ ما هو تقييمكم للمصارف العراقية وطبيعة المنافسة القائمة بينها؟

– القطاع المصرفي العراقي في نمو وتطور مستمرين والبنك المركزي العراقي يلعب دوراً مهماً جداً بهذا التطور ودعم أعمال المصارف الأهلية.

من الأمور الإيجابية التي قام بها «المركزي العراقي» للنهوض بالقطاع المصرفي، إطلاقه وخلال الأعوام القليلة الماضية للعديد من المبادرات على رأسها دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والعمل على إقرار قانون مؤسسة ضمان الودائع الذي يعد هاماً جداً للقطاع المصرفي ويعزز من ثقة المواطن العراقي في المصارف الأهلية ويحفزه على إيداع أمواله فيها. عموماً أنا متفائل بأداء القطاع المصرفي العراقي خلال السنوات القادمة، بفضل الدعم المباشر من قبل البنك المركزي العراقي.

### ٣٠٠ شركة تستفيد من مبادرة المركزي

■ هل حدثنا بالتفصيل عن مبادرة البنك المركزي العراقي المتعلقة بدعم قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، وما هي مساهمات المصرف الأهلي العراقي لدعم هذه الشركات من حيث حجم القروض وسوقها وشروط الحصول عليها؟

# نشمل كل العراق بخدماتنا



المصرف الأهلي العراقي الرائد في تقديم الحلول المصرفية والاستثمارية، يقدم لعملائه خدمات متميزة للشركات والأفراد من خلال شبكة فروع المنتشرة في جميع محافظات العراق.

**Nationalbank of Iraq**  
**المصرف الأهلي العراقي**

**Capitalbank**  
**كابيتال بنك**

عضو بمجموعة كابيتال بنك:

 Nationalbankofiraq

 NBIRQ

[www.nbirq.com](http://www.nbirq.com)

هاتف: 0780 7777 444

## اتفاقية تمويل استراتيجية بين بنك التنمية الاجتماعية و«اليسر» عبد المحسن العيسى: داعمون للقطاع الخاص تعزيزاً للنمو وخدمة الإقتصاد الوطني



وقع بنك التنمية الاجتماعية وشركة اليسر للإجارة والتمويل اتفاقية تمويل استراتيجية تعمل بموجبها الأخيرة على تقديم خدماتها التمويلية وفق مبادرة الإقراض غير المباشر للمنشآت الصغيرة والمتوسطة. وتستهدف المبادرة التي أطلقتها الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة «منشآت»، بالتعاون مع وحدة المحتوى

المحلي وتنمية القطاع الخاص «نماء» ضمن خطة تحفيز القطاع الخاص، تقديم قروض ذات تكلفة مخفضة لشركات التمويل المرخص لها من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما».

وأكد رئيس مجلس إدارة شركة «اليسر» عبد المحسن اللطيف العيسى «ان أهداف وجهود «اليسر» ستبقى على الدوام داعماً رئيسياً لجهود وتوجهات حكومة المملكة وقطاعات مؤسساتها العاملة على تنمية وتنشيط دور القطاع الخاص ومؤسساته وتحفيز دوره وتمكينه لتعزيز النمو وخدمة الإقتصاد الوطني».

وأضاف العيسى: ان شركة «اليسر» للإجارة والتمويل تعمل على تنفيذ خططها الاستراتيجية وإطلاق برامجها التمويلية المتنوعة في ما يخص قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة الى جانب الإهتمام في دعم جهود وتطلعات شباب رواد الأعمال.

## «الخبير المالية» أفضل مدير أصول في السعودية احمد غوث: نتطلع الى مواصلة أدائنا وتعزيز موقعنا الريادي



حصلت «الخبير المالية» الشركة المتخصصة في إدارة الأصول والإستثمارات البديلة جائزة «أفضل مدير أصول في السعودية» خلال حفل جوائز المجلة الرائدة ISLAMIC BUSINESS & FINANCE (الأعمال والتمويلات الإسلامية). ويأتي هذا التكريم بعد نجاح الشركة في تحقيق زيادة بنسبة ٨ في المئة في أصولها المدارة لتبلغ ٤,٨

مليارات ريال سعودي خلال السنة المالية ٢٠١٧.

وعلق الرئيس التنفيذي للشركة احمد سعود غوث: «تشكل هذه الجائزة إحدى ثمرات جهودنا المتواصلة التي نهدف من خلالها الى تحقيق أداء متميز يلبي احتياجات ومتطلبات المستثمرين والمساهمين بما يعود عليهم بأفضل النتائج الممكنة، وهي تؤكد المكانة الرائدة التي تشغلها (الخبير المالية) كإحدى ابرز شركات إدارة الأصول في السعودية، كما تسلط الضوء على الخبرات والكفاءات العالية التي تزخر بها وقدرتها على رصد الفرص الإستثمارية المجزية واقتناصها. ونتطلع الى مواصلة هذا الأداء وتعزيز موقعنا الريادي في قطاع الخدمات الإستثمارية في المملكة من خلال الجهود التي تبذلها كوادرنال المتمرسة، ونحن متفائلون بشأن مستقبل الشركة في هذه السوق الناشئة النابضة بالحياة والنشاط».

## «العربي الإفريقي الدولي» يحوز جائزتي الصفوة والجودة من «جي بي مورغان»

حاز البنك العربي الإفريقي الدولي للعام العاشر جائزة الجودة QUALITY AWARD من بنك «جي بي مورغان» JP MORGAN في مجال المدفوعات الإلكترونية المباشرة، إضافة الى جائزة الصفوة MT 202 ELITE QUALITY AWARDS MT 103 لعام ٢٠١٨، وهو ما يدل على الدقة المتناهية في إنجاز المعاملات والمدفوعات الإلكترونية.

وتعليقاً قال رئيس قطاع المؤسسات المالية في البنك محسن رشاد «ان استمرارية البنك في الحصول على جائزة الجودة للمدفوعات الإلكترونية لعشر سنوات متتالية هي شهادة ثقة وجدارة من إحدى أكبر المؤسسات المالية العالمية للأداء الجماعي المتفوق لفريق العمل بقطاعات المؤسسات المالية والعمليات المصرفية وعمليات غرفة المعاملات الدولية وعمليات المؤسسات المالية وترتيبات المراسلين بما يخدم قاعدة كبيرة من عملاء البنك».

## بنك القاهرة: ١٧ مليار جنيه تمويلات البنك للمشروعات متناهية الصغر



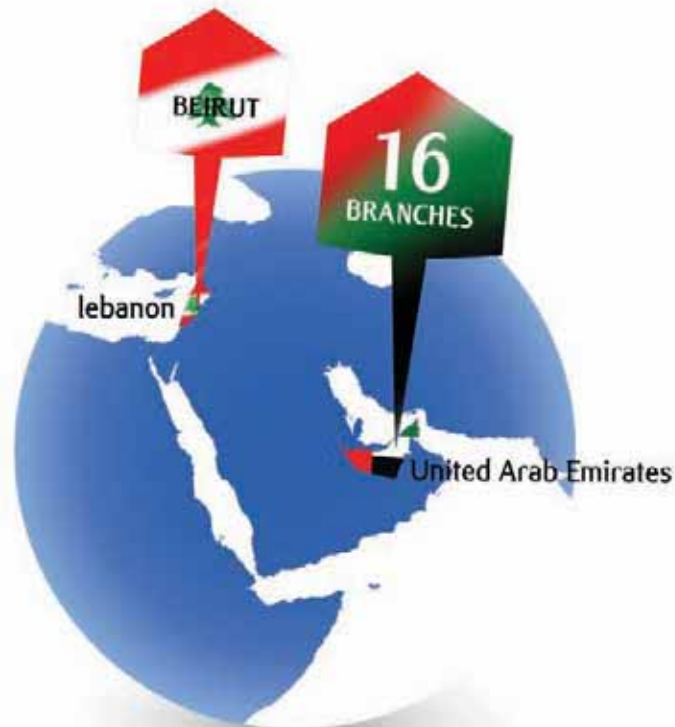
طارق فايد

أعلن طارق فايد، رئيس بنك القاهرة، أن البنك ضخ حتى الآن ١٧ مليار جنيه لتمويل المشروعات متناهية الصغر، لتوفر ٧٠٠ ألف فرصة عمل.

وأضاف خلال كلمته بمؤتمر الإصلاح الاقتصادي الذي عقد في ١ كانون الأول (ديسمبر) تحت عنوان «الاقتصاد المصري من التعافي إلى الإنطلاق»، ونظمته مؤسسة الاهرام: «بلغت نسبة نمو المشروعات متناهية الصغر ٣٥٪ سنوياً، واستحوذت المرأة على ٣٥٪ من المحفظة و ٥٥٪ من عملاء القطاع من صعيد مصر، والبنك يعد في طليعة البنوك التي قامت بتقديم الحلول والخدمات الرقمية، وبالتالي زيادة الناتج المحلي الإجمالي».

## الكويت تسمح للمستثمر الأجنبي بتملك أسهم البنوك من دون سقف للملكية

أعلنت وزارة التجارة والصناعة الكويتية انها ستسمح للمستثمرين الأجانب بتملك أسهم البنوك وتداولها من دون سقف للملكية، معلنة قرارها على موافقة بنك الكويت المركزي إذا تجاوزت الملكية خمسة في المئة من رأسمال البنك بموجب توصية من هيئة أسواق المال بضرورة اتخاذ هذه الخطوة. وبيّنت الوزارة ان القرار يهدف الى تسهيل بيئة الإستثمار لغير الكويتيين في بورصة الكويت، وتماشياً مع رؤية الكويت العامة في خلق بيئة جاذبة للإستثمارات الأجنبية وتسهيل بيئة الأعمال واستقطاب المستثمرين الأجانب الى قطاع البنوك الكبير والمؤثر في السوق.



*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

## البنك اللبناني الفرنسي BLF نظم حفل توزيع جوائز المسابقة السنوية لتغير المناخ ريا روفائل نحاس: نؤمن بقدرتنا على التأثير بالمساهمين والمجتمع تحقيقاً للتنمية المستدامة



من اليمين: موريس اسكندر



من اليمين: FLORIS VAN SLIJPE، ريا روفائل نحاس، سناء السيد، أماني مطر، جاد سعادة، مريم ريعا وطارق متري



من اليمين: FLORIS VAN SLIJPE، ريا روفائل نحاس وطارق متري



من اليمين: كارلا جريديني وتانيا رزق

وَزَع البنك اللبناني الفرنسي BLF ومعهد عصام فارس للسياسات العامة والشؤون الدولية في الجامعة الأميركية في بيروت خلال حفل جوائز على الفائزين بالمباراة الطلابية السنوية الثانية حول التغير المناخي للعام ٢٠١٨-٢٠١٩، بالشراكة مع وزارة الخارجية الهولندية، ومعهد IHE Delft للدراسات حول المياه، وجامعة Wageningen للأبحاث في هولندا.

افتتح الحفل بكلمات لمدير معهد عصام فارس، الدكتور طارق متري، ومدير عام البنك اللبناني الفرنسي، السيدة ريا روفائل نحاس، والسكرتير الأول في سفارة هولندا في لبنان، السيد فلوريس فان سليبي.

ووصف د. متري في كلمته أهمية هذه المباراة الطلابية كونها تحث الطلاب على البحث بطريقة عملية وليس نظرية فحسب حول العلاقة بين الطاقة والمياه والغذاء. وشدد على أهمية شراكة المعهد مع البنك اللبناني الفرنسي للسنة الثانية على التوالي لتحقيق هذه المباراة. متمنياً مشاركة عدد أكبر من الطلاب حول العالم في مباراة السنة المقبلة. أما السيدة روفائل نحاس فقد أوضحت من جهتها أن موضوع المباراة لهذا العام يركز على أهمية إيجاد حلول لتحقيق التنمية المستدامة في لبنان والمنطقة. كما أن هذه المنافسة تشكل جزءاً من المسؤولية التي يأخذها المصرف على عاتقه للاستثمار في تعليم الشباب والأبحاث، عبر دعم المعرفة والمهارات والتكنولوجيا اللازمة للحد من شح المياه في المستقبل. وذكرت أن البنك اللبناني الفرنسي يدرك أهمية وضرورة إدارة الأعمال بطريقة مستدامة، والحفاظ على البيئة، وإعطاء قيمة مضافة إلى المجتمع، كما يؤمن بأنه قادر على التأثير إيجابياً في مساهميه والمجتمع الذي يعمل المصرف ضمنه من أجل تحقيق التنمية المستدامة.

وتخلل الحفل الإعلان عن أسماء الفائزين الستة في المباراة الذين عرضوا أفكارهم البحثية أمام الحضور. وقد فاز بالجائزة الأولى كل من أماني مطر (معهد IHE Delft للدراسات حول المياه) ومويسز بيريز كوفاروبياس (جامعة Wageningen للأبحاث في هولندا). أما الجائزة الثانية فمُنحت لكل من مريم ريعا (جامعة بيروت العربية) وكريستال موسى (الجامعة الأميركية في بيروت). والجائزة الثالثة كانت من نصيب سناء السيد (جامعة مؤتة في عمان الأردن) وجاد سعادة (جامعة سيدة اللويزة).



موريس اسكندر

### منصتان رقميتان للبنك اللبناني الفرنسي تتيحان للعملاء تتبع دفعاتهم

أطلق البنك اللبناني الفرنسي BLF خدمة مالية جديدة FINTECH تتيح للعملاء متابعة دفعاتهم الجارية من خلال منصتين رقميتين سهلتا الإستعمال هما الخدمة المصرفية الإلكترونية وتطبيق MY BLF. فقد أصبح بإمكان مستخدمي واجهة البنك اللبناني الفرنسي الرقمية متابعة مراحل تحويلاتهم خطوة خطوة، بما في ذلك تاريخ اتمام العملية وكل الرسوم والعمولات التي قد يطلبها اي مصرف مراسل ضمن سلسلة المصارف المراسلة.

ويشرح مساعد المدير العام في البنك اللبناني الفرنسي موريس اسكندر قائلاً: لطالما كان البنك اللبناني الفرنسي رائداً من ناحية التطوير التكنولوجي ومن خلال انشاء هذه الخدمة الجديدة المتاحة على منصتي الخدمة المصرفية الإلكترونية والتطبيق الهاتفي MY BLF، يستمر المصرف في تحسين تجربة العملاء وتقديم أحدث الحلول التكنولوجية لهم والتي تسهل وصولهم الى الخدمات المصرفية وتعزيز الشفافية.



# حياة كاملة

## تأمين متكامل

Spiral



هل تبحث عن حل يتلائم مع جميع احتياجاتك التأمينية والادخارية؟

اتصل بنا للحصول على استشارة فورية واستعلم عن Spiral،  
الحل التأميني الشامل والجديد من Allianz SNA.

Allianz  SNA

allianzsna.com | 05 422 422

## مصرف عجمان يفوز بجائزة المصرف الاسرع نموا في الامارات للسنة الخامسة على التوالي



محمد أميري يستلم الجائزة

حصد مصرف عجمان جائزة «المصرف الاسرع نموا في دولة الإمارات لعام ٢٠١٨»، للعام الخامس على التوالي، من «سي بي آي فاينانشال» خلال حفل اقيم في فندق ابراج الامارات دبي، وذلك في حفل جوائز المال والاعمال الاسلامية لعام ٢٠١٨، تقديرا لأدائه خلال هذا العام.

وتعليقا على الجائزة قال محمد أميري الرئيس التنفيذي للمصرف «الجائزة تمثل إنجازاً كبيراً لنا في مصرف عجمان، وتؤكد على مستوى النجاحات المتواصلة التي يحققها مصرف عجمان كمؤسسة مالية رائدة في القطاع المصرفي، ومسيرة مساهماتنا نحو تطوير حلول مالية مبتكرة».

وأضاف أميري «بلا شك أن التكريم هو حافز هام لمواصلة النجاح، وأود في المناسبة أن أشكر كافة قيادات وموظفي المصرف على الجهود المتميزة خلال العام، وأثمن ثقة عملاء مصرف عجمان وجهود جميع شركائنا الداعمة لنا في تحقيق نجاحاتنا المتوالية، وتطوير مستويات متقدمة في الأداء المصرفي، والحلول الاستثمارية، وإرتفاع في معدلات تقديم الخدمات المالية المصرفية والمزايا التنافسية التي تستهدف نطاقاً أوسع من العملاء لمواصلة الارتقاء بالمعايير المصرفية التنافسية».

## تخلق كياناً بأصول ١١٥ مليار دولار

### محادثات الإندماج بين «أبوظبي التجاري» و«الإتحاد الوطني» و«الهلal» في مرحلة متقدمة

كشفت وكالة «بلومبيرغ» إن المحادثات بين «بنك أبوظبي التجاري» و«بنك الإتحاد الوطني» و«بنك الهلال» بشأن صفقة الإندماج قد دخلت مرحلة متقدمة.

وتجري البنوك الثلاثة مشاورات متعلقة بقضايا مثل التقييم والفحص النافي للجهالة.

وأضافت الوكالة أنه لم يتم التوصل لإتفاق نهائي وقد لا تسفر المناقشات عن أي صفقة، مشيرة إلى «أن الصفقة في حال تمت ستخلق كياناً بأصول تبلغ ١١٥ مليار دولار، ليكون خامس أكبر بنك في دول مجلس التعاون الخليجي».

## حقوق المساهمين ارتفعت ٢١,٥ في المئة

### وموجوداته تناهز الـ ٤ مليارات دولار

### الإعتماد المصرفي يرفع رأسماله الى ٩٦ مليون دولار أميركي



طارق جوزف خليفة

CREDITBANK

«زيادة إجمالي الموجودات سنوياً دليل استدامة نمو المصرف واستمراريته في منح مودعيه وزيائنه الثقة الراسخة والأطمئنان الدائم» هذا ما أشار اليه بنك الإعتماد المصرفي CREDITBANK في مقدمة ميزانيته للعام ٢٠١٧ حيث تمكن من رفع موجوداته ASSETS خلال هذا العام مقارنة بالعام ٢٠١٦ بنسبة ٦,٤٢ في المئة لتصل الى ٣,٨٤ مليارات دولار أميركي، كما ارتفعت ودائع عملائه DEPOSITS بنسبة ٦,٦ في المئة الى ٣,٢ مليارات دولار

والقروض والتسليفات LOANS بنسبة ٢,٤٨ في المئة الى ٣,٧١ مليارات دولار حيث بلغت أرباحه الصافية ٢٦,٦٦ مليون دولار، علماً أن حقوق المساهمين EQUITY ارتفعت بنسبة ٢١,٥ في المئة الى ٤٠٠,١ مليون دولار. وكان بنك الإعتماد المصرفي الذي يرأسه ويديره طارق جوزف خليفة رفع رأسماله من ١١٣ مليار ل.ل. الى ١٤٣,٣ ملياراً (٩٥,٥٤ مليون دولار أميركي).

## بنك العز الإسلامي يحصل على جائزة «أفضل فريق إداري عربي»

حصل بنك العز الإسلامي على جائزة «أفضل فريق إداري عربي لعام ٢٠١٨»، وذلك من قبل جوائز «أفضل العرب» لعام ٢٠١٨.

وتسعى الجائزة، بحسب المنظمين، إلى تشجيع المتميزين العرب على عدة مستويات وتحفيزهم على الاهتمام أكثر بقضايا المجتمع، وقيادة التأثير الإيجابي فيه.

وللمناسبة قال مساعد المدير



محمد الغساني يستلم الجائزة

رئيس قسم إدارة الثروات ورئيس وحدة دعم الفروع في البنك محمد الغساني: «نعتز كثيراً بالفوز بهذه الجائزة والتي جاءت بطبيعة الحال نظير الجهود التي بذلها كافة الموظفين في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية لكافة شرائح المجتمع بطريقة تمتاز بالسهولة والمرونة، الأمر الذي انعكس إيجاباً على الأداء الجيد الذي نقدمه للعملاء بين البنوك والنوافذ الإسلامية بشكل خاص والقطاع المصرفي بشكل عام».

## حكومة الشارقة شريك استراتيجي في بنك الاستثمار الاماراتي بنسبة ٥٠,٠٧ في المئة

كشف بنك الاستثمار INVEST BANK الاماراتي عن تفاصيل زيادة رأسماله، عبر دخول حكومة الشارقة كشريك استراتيجي بنسبة ٥٠,٠٧ في المئة من إجمالي رأس المال المصدر للبنك، وسيتم زيادة رأس المال المصدر والمدفوع للبنك من ١,٥٩ مليار درهم الى ٣,١٨ مليارات.

وفي المرحلة الاولى، ستضخ حكومة الشارقة بشكل سريع مبلغ ١,١٥ مليار درهم مقابل اصدار اسهم على ان يتم اصدار حقوق أولوية لجميع المساهمين قبل نهاية العام المقبل.

ووافقت حكومة الشارقة على تغطية هذه المرحلة أيضاً، بقيمة لا تتعدى ٧٨٥ مليون درهم.





# Creditbank S.A.L.

## Your premium choice

---

Choose a card tailored to meet your essential luxury and comfort standards wherever you are in the world. With Creditbank's Premium Cards in USD and EURO, enjoy first-class services and exclusive benefits offering a refined lifestyle and a unique experience.



04 727 555  
[creditbank.com](http://creditbank.com)

موجودات FNB ارتفعت ٩ في المئة الى نحو ٥ مليارات دولار



نجيب سمعان  
مدير عام FNB

رامي النمر  
رئيس FNB

ارتفع مجموع موجودات ASSETS فرست ناشونال بنك FNB بنسبة ٨,٨٢ في المئة خلال العام ٢٠١٧، مقارنة بالعام ٢٠١٦ لتبلغ ٤,٩٢ مليارات دولار أميركي. كما ارتفعت الودائع DEPOSITS بنسبة ٩,٦ في المئة الى ٣,٩٦ مليارات دولار والقروض والتسليفات LOANS بنسبة ٥,٣٦ في المئة الى ١,٠٨ مليار دولار وحقوق المساهمين بنسبة ٤,٧ في المئة الى ٤٥٠ مليون دولار وبلغت الأرباح الصافية نحو ٣٠ مليون دولار.

يذكر ان رئيس مجلس إدارة البنك هو رامي رفعت النمر، والمدير العام نجيب سمعان.

٥٠ مليون دولار من IFC لمجموعة الاعتماد اللبناني لتمويل عمليات الشركات الصغيرة والمتوسطة

حصلت مجموعة الاعتماد اللبناني ش.م.ل. على تمويل طويل الأجل بقيمة ٥٠ مليون دولار أميركي وبفائدة ثابتة، من مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، عضو مجموعة البنك الدولي، للاستفادة منه وتوظيفه في دعم وتنمية القطاع الخاص في لبنان. يهدف هذا التمويل طويل الأجل الى تعزيز عمليات تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMEs) مما يساهم في دعم هذه المؤسسات ودفع عجلة النمو الاقتصادي والمجتمعي.

رئيس مجلس إدارة المجموعة الدكتور جوزيف طربيه قال «إن الاستثمار مع مؤسسة التمويل الدولية سيركز على زيادة دعمنا للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تسعى للاستثمار في لبنان، وشمول أكبر عدد من مشاريعها، وذلك من ضمن استراتيجية المصرف بتعزيز تعاملنا مع هذه الشركات، ما سينعكس ايجاباً على التنمية الاقتصادية. إن الشراكة مع مؤسسة التمويل الدولية قائمة منذ زمن، إذ إن هذا التعاقد هو الثالث الذي تمنحه مؤسسة التمويل الدولية لمجموعة الاعتماد اللبناني، حيث يعود تاريخ هذه الشراكة إلى عام ٢٠٠٧».

المؤتمر السنوي لـ Endeavor Lebanon وLIFE



ريا روفائل نحاس  
البنك اللبناني الفرنسي

مارك عوده  
بنك عودة

عقدت كل من Endeavor Lebanon والجمعية الدولية للمدراء الماليين اللبنانيين (LIFE) مؤتمرها السنوي Global Business Summit للسنة الخامسة على التوالي في بيروت، بحضور عدد كبير من رجال الأعمال والمستثمرين اللبنانيين المقيمين والمغتربين وأعضاء من الجالية اللبنانية لتعزيز العلاقات المهنية والاطلاع على المواضيع المختلفة.

وشارك الرئيس المكلف سعد الحريري عارضاً لخطة الحكومة لتطوير القطاع الخاص مشيراً إلى أن: «لبنان قائم على ريادة الأعمال وعزيمة أبنائه التي دفعت قطاع الأعمال إلى النجاح منذ عقود». وأضاف الحريري: «من أولوياتنا ضمان توفير الفرص للشركات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز النمو ومساعدتها على التقدم في عالم الابتكار والإبداع وبالتالي خلق فرص العمل وتحقيق الازدهار الاقتصادي».

وعلق حاكم مصرف لبنان السيد رياض سلامة على الخطط الحكومية لتنمية الاقتصاد اللبناني قائلاً: «نحن نعمل على حماية الاقتصاد اللبناني، لكن ذلك يتطلب أيضاً استقراراً على المستوى السياسي. ويصب تركيزنا على دمج ممارسات الحوكمة الفاعلة للشركات في القطاعين المصرفي والمالي بالإضافة إلى القطاع الخاص وذلك لتعزيز النمو الاقتصادي». وأضاف سلامة أنه يتم تكثيف الجهود من أجل تعزيز القطاع الخاص وخصوصاً الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر المحرك الرئيسي للاقتصاد اللبناني».

وسلط مدير عام بنك عودة مارك عوده الضوء على مساهمة مؤسسته في تنمية الاقتصاد اللبناني «على الرغم من الوضع المتأزم في المنطقة والتحديات الاقتصادية التي يواجهها بلدنا، يبقى بنك عودة مصمماً على ألا يوفر جهداً في هذا المجال للمساهمة في النمو الاقتصادي للبنان. انضم بنك عودة مؤخراً إلى البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير في توفير حلول تمويل بقيمة ٢٠٠ مليون دولار أميركي لمشاريع التنمية المستدامة. تهدف هذه المبادرة إلى إلهام المستثمرين وتوليد الفرص لرواد الأعمال المحليين».

وشددت المديرية العامة للبنك اللبناني الفرنسي ريا روفائل نحاس على أهمية تمكن رواد الأعمال من التغلب على التحديات الحالية من أجل تعزيز اقتصاد مستدام: «أثناء انكباب اللبنانيين ليصبح بلدهم مركزاً إقليمياً للابتكار، يواجه لبنان مجموعة من التحديات، كجميع الاسواق التجارية في جميع أنحاء العالم... لكن إدراك هذه التحديات والتغلب عليها هو الفرصة الحقيقية لرواد الأعمال من أجل النمو وتعزيز الاقتصاد المستدام. في البنك اللبناني الفرنسي نفهم هذه التحديات وندعم روح المبادرة ونقوم بتوجيه رواد الأعمال خلال رحلتهم التجارية».

ويهدف المؤتمر التي يرعاه بنك عودة والبنك اللبناني الفرنسي (BLF) الى جانب Beirut Digital District (BDD) إلى تعزيز الروابط بين رواد الأعمال المحليين والانتشار اللبناني والتشجيع على دعم لبنان من خلال الاستثمارات والإرشاد والشراكات التجارية والتعاون التجاري.

**جمال ترست بنك** يفتتح فرعاً اولاً للشمول المالي في سحمر  
**أنور الجمال: نؤمن بأهمية استفادة جميع اللبنانيين  
من الخدمات المصرفية**



أنور جمال ورائد شرف الدين اثناء قص شريط الافتتاح

افتتح جمال ترست بنك برعاية حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ممثلاً بالنائب الاول رائد شرف الدين، الفرع النموذجي الاول للشمول المالي في بلدة سحمر - البقاع الغربي، في حضور رئيس مجلس ادارة البنك المدير العام أنور جمال وبعض اعضاء مجلس الادارة ولقيف من المصرفيين والاعلاميين واهالي البلدة والقرى المجاورة.

وتحدث جمال فأكد تبني البنك استراتيجية الشمول المالي ايماناً منه بأهمية استفادة جميع اللبنانيين من دون استثناء من الخدمات المصرفية. ولفت الى ان جمال ترست بنك بدأ مشروعه بافتتاح فروع نموذجية في المناطق التي لا تتواجد فيها فروع مصرفية من اجل الوصول الى جميع اللبنانيين.

والقى شرف الدين كلمة هنا فيها جمال ترست بنك على جهوده ونجاحه في تبني استراتيجية الشمول المالي، معتبراً هذه الخطوة مدخلاً الى تحقيق مبدأ الانماء المتوازن، وهذا ما يوليه مصرف لبنان اهمية خاصة بمواكبته لكل المبادرات المصرفية في هذا الإطار. والقى الضوء على واقع البقاع الاقتصادي وضرورة ايلاء هذه المنطقة اهتماماً استثنائياً لردم الهوة الاجتماعية الاقتصادية والبشرية والاستفادة من الطاقات الاقتصادية الكامنة فيها.

بعد ذلك شرحت مديرة الخدمات المصرفية الاستهلاكية وشبكة الفروع كارلا واكيم حبيش التسهيلات والخدمات المصرفية التي اصبحت متاحة لأهالي سحمر والقرى المجاورة.

**شراكة بين بنك الموارد وهو منتمن - انطلياس لكرة السلة  
نهلة خداج بو دياب: نتقاسم زرع الامل في الشباب وتشجيع الرياضة**



نهلة خداج بو دياب واركان نادي هومنتمن يقطعون قالب الحلوى

وقّع بنك الموارد AM BANK، تأكيداً على دعمه للرياضة اللبنانية عقد شراكة مع فريق هومنتمن انطلياس بطل لبنان والعرب في كرة السلة يريعى من خلالها المصرف فريق هومنتمن للسيدات لموسم ٢٠١٨-٢٠١٩ وذلك في مؤتمر صحافي عقد في سنتر اغليان، بحضور حشد من شخصيات رياضية وسياسية واجتماعية واعلامية.

وكانت كلمة بالمناسبة القتها الرئيس التنفيذي للبنك نهلة خداج بو دياب قالت فيها: ان الاهداف والطموحات المشتركة التي تجمع بيننا وبين الهومنتمن هي سبب رئيسي في توقيع عقد شراكة متين، ان نتقاسم الشعار نفسه «اكيد فينا» اضافة الى ثقافة زرع الامل في الشباب وتشجيع الرياضة وما ينتج عنها من مجتمع صحي ورياضي سليم.

وتحدثت بو دياب بإسهاب عن الطاقات التي يمتلكها لبنان والتي تحتاج الى من يدعمها ويطلقها لتحقيق الانجازات، مشددة على ان كل المشكلات التي يمر بها البلد لن تمنع بنك الموارد من البقاء على الايجابية التي يتحلى بها خدمة للبنان وشبابه ورياضييه.

بدورها شكرت رئيسة لجنة كرة السلة في نادي هومنتمن انطلياس نالين خاتشادونيان بنك الموارد، معربة عن فخرها بهذه الشراكة الاستراتيجية التي ستساعد الهومنتمن في الحفاظ على كل ألقابه ولتحقيق بطولة آسيا بكرة السلة، معتبرة ان توقيع عقد رعاية بين بنك عصري وفريق بطل هو خطوة كبيرة الى الامام. ويأتي عقد رعاية بنك الموارد لفريق هومنتمن انطلياس، استكمالاً لمشروع المصرف في دعم الرياضة اللبنانية في الألعاب الفردية والجماعية، اذ يريعى بنك الموارد البطولة العالمية في الرماية راي باسيل منذ سنوات لتحقيق حلم لبنان في إحراز اول ميدالية ذهبية في تاريخه من خلال أولمبياد طوكيو ٢٠٢٠.

**«الاعتماد اللبناني» يفتتح فرعاً جديداً في ضبيه**

افتتح بنك الاعتماد اللبناني، في اطار سعيه الى تعزيز انتشاره محلياً والوصول الى اكبر عدد من العملاء فرعاً جديداً في منطقة ضبيه - سنتر سركيس مقابل كنيسة الصعود، يضاف الى شبكة فروع على الاراضي اللبنانية.

ويتميز الفرع الجديد بتصميمه العصري وتجهيزاته التقنية المتطورة التي تتيح للعملاء انجاز معاملاتهم المصرفية براحة تامة وسهولة تواكب التطور التكنولوجي، فضلاً عن موقعه الاستراتيجي في منطقة حيوية، وتوفر مواقف السيارات لعملائه. يقدم الفرع منتجات البنك المصرفية بجميع مجالاتها تحت اشراف فريق عمل متخصص على مستوى عال من المهنية لضمان خدمة مميزة للعملاء.



ويأتي افتتاح الفرع الجديد استكمالاً لاستراتيجية المصرف التوسعية التي يطبقها لتلبية حاجات قاعدة عملائه المتنامية، وذلك عبر تعزيز وجوده في كافة المناطق اللبنانية وتوفير المنتجات والحلول المصرفية والمالية المبتكرة في ظل بيئة عصرية ومتطورة.

**بنك العز الإسلامي يفوز بجائزة «أفضل خدمات لإدارة الثروات خ ثروة»  
محمد الغساني: نسير على الطريق الصحيح ونعمل على تحقيق الأفضل**



محمد الغساني يستلم الجائزة

فاز بنك العز الإسلامي بجائزة «أفضل خدمات لإدارة الثروات - ثروة»، وذلك من ضمن جوائز «سجنتشر لكشري ١٠٠» لأفضل العلامات التجارية الفاخرة لعام ٢٠١٨، والتي تعتبر من الجوائز الإقليمية المرموقة. وتسلم الجائزة نيابة عن البنك مساعد المدير العام رئيس قنوات التوزيع وإدارة الثروات محمد الغساني.

وللمناسبة قال الغساني: «إن الفوز بهذه الجائزة يعتبر اعترافاً بالتزام البنك المستمر لتوفير أفضل المنتجات والخدمات للعملاء. ونحن في بنك العز الإسلامي نولي اهتماماً منقطع النظير والتزاماً كبيراً بالعملاء. ونتخذ قرارات ذكية لعملائنا، وتلقى تجربة بنك العز الإسلامي المصرفية ترحيباً واسعاً من قبل جميع من تعامل مع البنك. وإن هذه الجائزة لتؤكد بما لا يدع مجالاً للشك أننا نسير على الطريق الصحيح ونعمل على تحقيق الأفضل». وأضاف: «إذا كنت ذا شخصية عالمية وتهتم بالخدمات الاستثنائية فإن «ثروة» من بنك العز الإسلامي تقدم لك الخدمات التي تحتاجها أينما كنت حيث يوجد لدينا مدراء للعلاقات العامة يتميزون بالمهارات والتفاني، بالإضافة إلى الخدمات المصرفية الإلكترونية والمنتجات الحصرية والحلول المصممة خصيصاً لك التي تضمن لك الحصول على الجودة التي تحتاجها وتستحقها، ومع فريقنا المكون من الخبراء الذين يتميزون بالخبرات العالمية ومع شركائنا الإقليميين والعالميين سوف نقدم لك حلولاً لجميع متطلباتك لإدارة ثروتك، وإن مدير العلاقات الخاص بك سوف يكون معك لإرشادك وتزويدك بكافة المعلومات التي سوف تساهم وتساعدك على رحلتك في «ثروة». ومع فريقنا المكون من الخبراء الذين يتميزون بالخبرات العالمية وشركائنا الإقليميين والعالميين سوف نقدم لك حلولاً لجميع متطلباتك لإدارة ثروتك».

**المركزي البحريني يلغي ترخيص «هاي بنك»**

ألغى مصرف البحرين المركزي ترخيص بنك جملة تقليدي لـ «مالبيان بنكينغ برهاد» (هاي بنك) الممنوح بتاريخ ٩ أيار (مايو) ٢٠٠١ والمسجل تحت السجل التجاري رقم ١ - ٤٨٠٨١ وذلك بعد الإطلاع على قانون مصرف البحرين المركزي والمؤسسات المالية والبند المختص بشأن الخدمات الخاضعة لرقابة مصرف البحرين المركزي وبناء على توجيه مدير إدارة التراخيص.

**عمار الصفدي رئيساً تنفيذياً لبنك الإسكان للتجارة والتمويل**



عين مجلس إدارة بنك الإسكان للتجارة والتمويل عمار بشير الصفدي رئيساً تنفيذياً للبنك. ويتمتع الصفدي بخبرة واسعة في مجال العمل المصرفي تمتد لأكثر من ٢٧ عاماً تنوعت من خلال توليه عدداً من المناصب القيادية في عدد من البنوك المحلية والأجنبية الرائدة داخل الأردن، وكان آخر منصب يشغله الصفدي المدير العام لبنك الكويت الوطني في الأردن.

ويحمل الصفدي شهادة الماجستير في الاقتصاد الدولي من المملكة المتحدة وشهادة البكالوريوس في الاقتصاد والاحصاء من الجامعة الأردنية كما شغل العديد من عضويات مجالس إدارة لعدد من الشركات.

**بنك الإثمار يعلن أسماء عشرة من عملائه ربحوا جائزة التمويل الشخصي**

أجرى بنك الإثمار في مقره الرئيسي سحباً على عرضه الترويجي الأخير الذي أطلقه لربح تسديد أقساط تمويل شخصي لمدة سنة واحدة، وذلك تحت إشراف وزارة الصناعة والتجارة والسياحة ومدققين داخليين ومراقبين خارجيين. وأعلن البنك عن أسماء الاربعة عشر وهنالك رئيس شبكة الفروع ياسر حمزة، متمنياً لهم دوام التوفيق ووافر الحظ.

وقال حمزة بمناسبة: «أنه لمن دواعي سرورنا أن نتمكن من المساهمة في تحسين حياة العملاء. ويعد هذا العرض الأخير إحدى الطرق التي يمكن من خلالها مواصلة تحسين منتجاتنا وخدماتنا عبر الاستماع باهتمام إلى احتياجات العملاء وتطوير المنتجات والخدمات التي تلبي متطلباتهم الخاصة». وسيقوم بنك الإثمار بإيداع مبلغ قسط الاربعة عشر لمدة ٦ أشهر خلال سنة واحدة فقط لكل منهم، بعد ذلك سيواصلون دفع بقية أقساطهم المستحقة حتى يتم تسديد مبلغ التمويل كاملاً. وبالإضافة إلى فرصة ربح تسديد الأقساط، فإن جميع عملاء بنك الإثمار الذين شاركوا في عرض التمويل الشخصي سوف يستفيدون من مزايا عديدة والتي تتضمن فترة سماح اختيارية مدتها ثلاثة أشهر وفترة سداد حتى ٨٤ شهراً بمعدلات أرباح تنافسية.



# كل تأميناتك في شركة واحدة



**«عودة» يوقع خط تمويل تجاري بقيمة ٧٥ مليون دولار مع «الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية»**



مارك عودة

بنك عودة

منح البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية خط ائتمان تجاري بقيمة ٧٥ مليون دولار أميركي إلى بنك عودة، في سياق تعزيز التجارة من لبنان وداخله. ويصبح بنك عودة، بانضمامه إلى برنامج تسهيل التجارة (TFP)، ثالث مصرف مصدر في لبنان. ولفت بنك عودة في بيان صادر عنه في ١٢ كانون الأول (ديسمبر) أن «من شأن هذا الاتفاق أن يتيح لبنك عودة الاستفادة من ضمانات البنك

الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية المتعلقة بتمويل التجارة، والتي تغطي خطر سداد العمليات التجارية المتعلقة بالظروف السياسية والتجارية».

ويهدف برنامج تسهيل التجارة، الذي تم إطلاقه عام ١٩٩٩، إلى تعزيز التجارة الخارجية والبنية ضمن مناطق البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية. وقد مول البرنامج أكثر من ٢٢,٥٠٠ صفقة أجنبية تتخطى قيمتها ١٦,٥ مليار يورو. أما اليوم، فيشارك في البرنامج أكثر من ١٠٠ مصرف مصدر في ٢٦ بلداً، بواسطة ٨٠٠ مصرف وشركاتها التابعة في كل أنحاء العالم.

في أيلول ٢٠١٧، انضم لبنان إلى مصر والأردن والمغرب وتونس كجزء من منطقة جنوب وشرق البحر المتوسط (SEMED)، التي هي المنطقة الأسرع نمواً في بلدان عمليات البنك. يستثمر البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية فيها ويشارك في السياسات الإصلاحية لديها منذ العام ٢٠١٢. وفي آذار ٢٠١٨ أنجز البنك استثماراً في بنك عودة بحياته على ٢,٥٪ من مجموع أسهمه العادية. ثم وقع البنكان في تشرين الثاني ٢٠١٨ أول تسهيل مالي أخضر (GEFF) في لبنان، حيث منح البنك الأوروبي بنك عودة ١٠٠ مليون دولار أميركي لتمويل المشاريع الخضراء، إضافة إلى المساعدة التقنية المركزة، ثم اضاف بنك عودة عليها ١٠٠ مليون دولار لتمويل مشاريع مشابهة.

**الإعتماد اللبناني يحوز شهادة الإلتزام بمعايير أمن المعلومات**

**في مجال صناعة بطاقات الدفع "PCI-DSS" للسنة الرابعة**

حاز بنك الإعتماد اللبناني للسنة الرابعة على التوالي شهادة PCI-DSSV3.2.1 التي تعد أرقى شهادة دولية لتطبيق معايير أمن بيانات بطاقات الدفع الإلكتروني PCI-DSS معززاً بذلك مكانته الريادية.

ويظهر اكتساب الشهادة الإلتزام بالبنك بتطبيق المعايير الأمنية الأكثر صرامة في العالم وتحقيق المتطلبات الرئيسية كافة، والتي من شأنها تعزيز مستوى حماية المعلومات الشخصية لحاملي البطاقات ومكافحة عمليات الاحتيال عند استخدام بطاقات الإئتمان.



**حفل توزيع هبات مالية للمشاريع الصغيرة والمتناهية الصغر من «فرنسبنك» و«فيتاس»**



من اليمين: زياد حليبي، نبيل القصار وفيليب الحاج



من اليمين: زياد حليبي، مي جبور ريحاني، دانيا القصار وإيلي سمعان



صورة جماعية وتوزيع جوائز مالية لبعض المشتركين

اقام فرنسبنك FRANSABANK وبالتعاون مع «فيتاس» VITAS حفل توزيع هبات بقيمة ١٠ آلاف دولار، وهي دفعات جزئية مسبقة لتسديد قسم من قروض للمشاريع الصغيرة والمتناهية الصغر، والتي تم اختيارها حسب معايير ادائها واستدامتها ونموها ومردودها على مختلف الاصعدة. وذلك بحضور مدير عام «فرنسبنك» نبيل القصار ومدير عام «فيتاس» زياد الحليبي وإعلاميين وصحافيين.

وفي المناسبة أكد القصار على اهمية الشراكة بين مجموعة «فرنسبنك» و«فيتاس» التي تعود الى العام ٢٠٠٧ موضحاً انها ساهمت بفعالية وريادة في دعم فئات محدودتي الدخل وتعزيز الانماء المتوازن. مشدداً على ان تحقيق التنمية المستدامة هي احدى الركائز الاساسية التي يبني عليها «فرنسبنك» قيمه وثقافته، مجدداً حرص البنك الدائم على القيام بمبادرات استباقية لتحقيق الهدف الثامن من اهداف الامم المتحدة السبعة عشر وهو العمل اللائق ونمو الاقتصاد، وهذا الهدف له تأثير ايجابي لتمكين الافراد وذوي الدخل المحدود.



**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](mailto:contactus@lialebanon.com)  
[www.lialebanon.com](http://www.lialebanon.com)

**اتفاقية شراكة بين بنك سوسيته جنرال في لبنان  
ومؤسسة التمويل الدولية بقيمة ١٠٠ مليون دولار**



مؤيد مخلوف

مؤسسة التمويل الدولية



أنطون صحنائي

SGBL

وقّع بنك سوسيته جنرال في لبنان اتفاقية شراكة مع مؤسسة التمويل الدولية، عضو مجموعة البنك الدولي، حيث تقوم هذه الأخيرة بموجبها بتوفير ١٠٠ مليون دولار من التسهيلات للمصرف، لتعزيز حصول الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم على التمويل والمساعدة في تطوير المناخ التمويلي. يتألف تمويل مؤسسة التمويل الدولية من جزأين: الأول قرض بقيمة ٥٧,١٦ مليون دولار من حساب مؤسسة التمويل الدولية، والثاني بقيمة ٤٢,٨٤ مليون دولار تحركها مؤسسة التمويل الدولية من خلال برنامج حافظة الإقراض المشترك (MCPP) التابع لها. كما سيعمل الفريق الاستشاري لمؤسسة التمويل الدولية مع SGBL لمساعدته في تعزيز قدرته على تمويل مشاريع مرتبطة بتغيير المناخ والمساعدة في التخفيف من وطأته. وتعبيراً على ذلك، أعلن رئيس مجلس إدارة - المدير العام لبنك سوسيته جنرال في لبنان **أنطون صحنائي**: «من خلال تسهيلات التمويل الطويلة الأجل التي تقدّمها مؤسسة التمويل الدولية، سوف يتمكن بنك سوسيته جنرال في لبنان من دعم إستراتيجية نموه وخدمة احتياجات زبائنه بأفضل الطرق وذلك من خلال توسيع آجال استحقاق المنتجات التي تقدّمها. وهذا بدوره سيساهم في تعزيز اقتصاد بلدنا».

من جهته، قال المدير الاقليمي لمؤسسة التمويل الدولية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **مؤيد مخلوف**: «يرتكز عملنا في لبنان على تعزيز القطاع المالي من خلال تمويل المشاريع الصغيرة والمساعدة في دعم قطاعي المعرفة والابتكار. إن SGBL هو شريك لمؤسسة التمويل الدولية على المدى الطويل ونأمل أن نتمكن سوياً من المساهمة في سد فجوات التمويل للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وللتغيير المناخي المتزايد».

**تعزيزاً للتجارة الدولية في لبنان**

**البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتمويل يقدم خط ائتمان  
تمويل التجارة بقيمة ٧٥ مليون دولار لبنك لبنان والمهجر**



سعد ازهري وGRETCHEN BIERY يوقعان الاتفاقية

قدم البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية، في إطار جهوده لتعزيز التجارة الدولية في لبنان، خط ائتمان لتمويل التجارة بقيمة ٧٥ مليون دولار أميركي لبنك لبنان والمهجر BLOM. وبموجب هذا التسهيل، وهو جزء من برنامج تيسير التجارة التابع للبنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية، ستعزز الضمانات والتمويل التي سيقدمها البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية من قدرة بنك لبنان والمهجر على تقديم تمويل تجاري لكل من المستوردين والمصدرين في الأسواق الناشئة، من خلال التخفيف من المخاطر في المعاملات التجارية الصعبة. ويهدف برنامج تيسير التجارة الذي أطلقه البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية في عام ١٩٩٩ إلى تشجيع التجارة الخارجية من وإلى المناطق التي يعمل فيها البنك. ومن خلال البرنامج، مول البنك أكثر من ٢٢,٥٠٠ صفقة تجارية خارجية فاقت قيمتها الإجمالية مبلغ ١,٦٥ مليار يورو. ويشترك في البرنامج حالياً أكثر من ١٠٠ بنك مُصدر في ٢٦ بلداً، إلى جانب أكثر من ٨٠٠ بنك معزز وشركاتها التابعة في جميع أنحاء العالم.

**BML يطلق حملة حول مواهب الشباب اللبناني**

**فادي الداعوق: نفتخر بالوقوف الى جانب الطامحين وتقدير تطلعاتهم وإنجازاتهم**

أطلق بنك مصر لبنان BML لإيمانه بتموحي الشباب الواعد مبادرة BML IS PROUD الحملة الرقمية المخصصة للإضاءة على مواهب وإنجازات الشباب اللبناني، من خلال سلسلة من الفيديوهات تنشر على مواقع التواصل الاجتماعي. وعلق المدير العام التنفيذي للبنك **فادي الداعوق** «نحرص في BML على تقدير معايير المجتمع الذي نعيش فيه ونتطلع الى تمكينه على نطاق واسع. من خلال مبادرة BML is Proud نكرم قدرات هؤلاء الأشخاص الذين شكّلت أعمالهم بارقة أمل في لبنان، هؤلاء الشباب الطامحون من شأنهم ان يشكلوا نموذجاً فعلاً يحتذى في مجتمعهم، ويشكلون مصدر إلهام للآخرين لإحداث الفرق. ويفتخر بنك مصر لبنان ش.م.ل. على الدوام بالوقوف الى جانب الأفراد الطامحين وتقدير تطلعاتهم وإنجازاتهم نحو تحقيق أحلامهم. ومن المقرر ان يطلق بنك مصر لبنان المرحلة الثانية من مبادرة BML is Proud، حيث ستتاح الفرصة أمام اللبنانيين لترشيح أي شخص يعتبرونه ملهماً ومؤثراً ويؤمن بقيم بنك مصر لبنان وهي «خطّط، نفذ، حقّق».





# GIVING LIFE TO YOUR PLANS

SGBL Insurance 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.



**CAP PROJET** ☎ **01/511691**

[sgblinsurance.com](http://sgblinsurance.com)



**SGBL**  
Insurance





من اليسار: معتز نطفجي، عادل نابلسي وسميح سعادة



من اليسار: سعد أزهرى، جوزف نسناس، سعد شاهين سعد، محمد ابو حمور، احمد عبد الكريم، د. الهادي شايب عينو، محمد الحنشي ومروان حمادة

## د. طرييه: القطاع المصرفي اللبناني رافعة اقتصادية أثبتت صلابتها على مر الأزمان

وافتح المؤتمر بكلمة رئيس جمعية المصارف، رئيس مجلس إدارة الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب د. جوزف طرييه أشار فيها الى «ان القطاع المصرفي العربي ينظر بإيجابية كبرى الى نظام الشراكة بين القطاعين العام والخاص ويرى ان اعتماده في تنفيذ وإدارة بعض النشاطات العامة ذات الطابع الإستثماري سيؤثر إيجاباً على اقتصادات الدول العربية عموماً، ويحدّ من العجز المتكثّر في المالية العامة وتنامي الدين العام». وقال: «نرى أهمية الدور الذي ستؤديه الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وعلى رأسه القطاع المصرفي، في إعادة النهوض بالإقتصاد والكل يعلم ان القطاع المصرفي اللبناني هو العمود الفقري للإقتصاد والشريك الحاضر في كل مقام ومقال، الذي يلتف حوله اللبنانيون المختلفون حول شؤون كثيرة فهو درع الإقتصاد والرافعة الإقتصادية التي أثبتت صلابتها على مرّ الأزمان الوطنية والإقليمية والعالمية».

## الشيخ محمد الصباح: عملية التنمية الاقتصادية والإجتماعية

### تعتمد على حشد جميع إمكانات المجتمع

ولفت رئيس مجلس إدارة إتحاد المصارف العربية الشيخ الصباح الى «ان الإهتمام زاد بتحقيق الشراكة بين القطاعين العام والخاص منذ مطلع التسعينات بعد ان اتضح ان عملية التنمية الإقتصادية والإجتماعية تعتمد على حشد جميع إمكانات المجتمع، بما فيها من طاقات وموارد وخبرات لدى القطاعين. لذلك لا تزال الدول المتقدمة والنامية على حد سواء تسعى الى بناء علاقات تشاركية تسهم فيها قطاعات المجتمع في توحيد المشاريع والأعمال وإدارتها وتشغيلها وتطويرها وتنميتها من أجل خدمة أهدافها على أساس مشاركة فعلية وحوكمة جيدة ومساءلة شفافة ومنفعة متبادلة».



من اليمين: عدنان حيدر درويش ويعقوب البلوشي



آلان بيفاني



زياد خلف عبد



من اليسار: علي طارق



من اليمين: فؤاد شاكر، د. مكرم صادر وميشال خديج



من اليمين: عبد الله نور الدين، احمد بابكر وعبد القادر عثمان



علاء طه القاسمي  
وكارلا نجيم

من اليسار:  
طوني إيليا،  
فضلو شويري،  
جورج كركبي  
وحليم أبو  
عراج





من اليمين: خليل داوود، HEIKE HARMGART، فؤاد زمكحل، ابراهيم الدخيلي، خالد الغزاوي وعاطر حنورة



جمال عبد الملك محاطاً بكوادر البنك



الثاني من اليمين رشدي الغلابيني



من اليمين: موسى شحادة ومعتصم محمصاني



من اليمين: جوزف نسناس، ظافر دياب ونبيل أبو دياب



من اليمين:  
فادي الداعوق  
وحسن خليفة



من اليسار:  
سمير طويلة  
والهي الهي



من اليمين:  
احمد حسن،  
محمود السيد،  
محمد طلعت،  
طارق حسن  
ومحمد جميل

## د. عبد الرحمن الحميدي: دور مهم لصندوق النقد العربي كمركز للتلاقي والتشاور لصانعي السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية

بدوره ذكر د. عبد الرحمن الحميدي بأن «صندوق النقد العربي يؤدي دوراً مهماً كمركز للتلاقي والتشاور لصانعي السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية، الى جانب دوره في بناء القدرات، من خلال برامج التدريب المتخصصة التي يقدمها معهد السياسات الاقتصادية في الصندوق لكوادر الدول الأعضاء، كذلك تشمل هذه المزايا متانة المركز المالي للصندوق، بما يعزز ثقة الدول الأعضاء فيه، إضافة الى دوره في تقديم خدمات قبول الودائع وإدارة الإستثمارات للدول الأعضاء».

وأكدت وزيرة التخطيط في مصر الدكتورة هالة السعيد ضرورة ان يكون صوغ وإعداد الاستراتيجية الوطنية لتحقيق التنمية المستدامة من خلال شراكة الحكومة والقطاع الخاص وكذلك المجتمع المدني.

واختتمت كلمات الإفتتاح بكلمة الرئيس السنيرة أشار فيها الى «ما قامت به الحكومة مؤخراً لجهة إطلاق ثلاثة مشروعات رئيسية في البنى التحتية ستشكل مع كثير غيرها قاطرة لدفع عجلة النمو والتنمية في لبنان وهي توسيع مطار رفيق الحريري الدولي والطريق الدولي لقاء رسم مرور من خلدة جنوبي بيروت الى العقيبية في شمال لبنان ومشروع مركز لبنان الوطني للبيانات».

بعد الإفتتاح جرى حفل تكريم للشخصيات والقيادات العربية، أعلن خلاله الأمين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح عن جائزة الرؤية القيادية للدكتور الحميدي. كما أعلن عن الشخصية المصرفية العربية لهذا العام وهو الرئيس التنفيذي للاستشاريين في مجال المال والاستثمار البحري عبدالله السعودي.

وبعد أخذ صورة تذكارية جال الحضور على المعرض المرافق للمؤتمر.



عيسى كاظم (رئيس سلطة مركز دبي المالي العالمي (DIFC)؛

## بنيتنا التحتية والتنظيمية الراسخة تخولنا مواصلة استقطاب الشركات

يعدّ مركز دبي المالي العالمي DIFC، أحد أبرز المراكز المالية في العالم والمركز الرائد لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا.

ويتبع المركز نظاماً بيئياً للأنشطة التجارية يضم أكثر من ٢٣ ألف محترف يعملون في أكثر من ٢٣٠٠ شركة مسجلة تستفيد من هيئة تنظيمية مستقلة ونظام قضائي مستقل وتبادل مالي عالمي وهندسة معمارية ملهمة وتمكين خدمات الدعم.

الحوار مع رئيس مجلس إدارة سلطة المركز عيسى كاظم تفاوتت بين أسئلة عامة وأخرى خاصة بالمركز فكانت إجاباته شافية وفي موقعها لما يتمتع به من ثقافة شاملة واطلاع كامل على مستجدات وتطورات منطقة الخليج على مختلف الصعد.

كاظم أكد أن البنية التحتية والتنظيمية الراسخة التي يمتلكها المركز تؤهله لمواصلة استقطاب الشركات والوصول إلى أسواق المنطقة للاستفادة من الإمكانيات الضخمة غير المستغلة فيها، وأن أداء المركز اليوم أفضل بكثير من العام الماضي، ذاكراً ثلاثة معايير رئيسية لقياس الأداء، كاشفاً عن تقديم المركز المساعدة لـ ٢١ شركة، مبيناً هدفه الأسمى تشجيع هذه الشركات على إيجاد بيئة مالية مناسبة لها ولأنشطتها الهادفة إلى دعم الاقتصاد الوطني، مذكراً بعناصره المتميزة وخدماته وتسهلاته المقدمة، منوهاً بدبي لتبنيها التكنولوجية وتشجيع المبادرات المحفزة للإبتكار.

## أدأونا هذا العام أفضل وهدفنا الأسمى تشجيع الشركات على إيجاد بيئة مالية مناسبة لها ولأنشطتها الهادفة لدعم الاقتصاد الوطني

فهو يجمع عناصر متميزة تتمثل في هيئة تنظيمية مستقلة، ونظام قضائي مستقل يستند إلى إطار القانون العام الإنكليزي، وبورصة عالمية، وهندسة معمارية ملهمة، وخدمات دعم ومجتمع أعمال نابض بالحياة، وإننا نتطلع إلى توفير أحدث الخدمات المالية بغية المساهمة في تطوير صناعة التمويل وصياغة مستقبلها في المنطقة والعالم، من خلال توفير منصة للتبادل المعرفي.

### استراتيجيات محفزة للإبتكار

■ ما هي نظرتكم للتحويلات التكنولوجية على مستوى الخدمات المالية وكيف يمكن للإمارات والمركز البناء على هذه التطورات؟

– برغم التغير المستمر في قطاع الخدمات المالية بحكم التطورات التكنولوجية العديدة المرتبطة به، إلا أن الفرصة ما زالت هائلة أمام الحكومات والجهات التنظيمية لتمكين الإبتكار في هذا القطاع وبالتالي تحفيز تطوره وإتاحته لأكبر عدد من الأفراد حول العالم. ولا شك في أن دبي من أكثر المبادرات التي تبني التكنولوجية والتشجيع عليها من خلال برامجها ومبادراتها المحفزة للإبتكار، مثل استراتيجية «دبي الذكية» التي أطلقها صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، رعاه الله، لتحفيز المؤسسات على تبني الإبتكار التكنولوجي. وهناك أيضاً استراتيجيات أخرى هادفة إلى إيجاد بيئة محفزة للإبتكار، مثل «الاستراتيجية الوطنية للإبتكار» و«خطة دبي ٢٠٢١».

– يمكن القول أن أداء مركز دبي المالي العالمي اليوم أفضل بكثير من العام الماضي، بحيث نعتمد في استراتيجيتنا ثلاثة معايير رئيسية من بينها معايير ترخيص الشركات التي زاد عددها خلال هذا العام، وكذلك المساحات المكتبية المؤجرة، ومعايير متعلقة بالوظائف التي استُحدثت في المركز إذ أصبح يضم حالياً أكثر من ٢٣ ألف موظف يعملون في الشركات التابعة. ونذكر أن مركزنا هو الرائد في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا.

### مساعدة ٢١ شركة

■ كيف تشجعون الشركات على الإنضمام إلى المركز؟

– نعطي الفرصة دوماً للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة لعرض أفكارها واستراتيجياتها ومشاريعها بهدف الحصول على التمويل الكافي لها، وقد استطعنا مساعدة ١١ شركة العام الماضي، وهذا العام ساعدنا ٢١ شركة. ونذكر هنا أهمية التكنولوجية المالية أو «الفنتك» FINTECH وهي عبارة عن استخدام التكنولوجية المالية في قطاع الخدمات المالية الناشئة، وبالتالي هدفنا تشجيع هذه الشركات لإيجاد بيئة مالية مناسبة لها ولأنشطتها المالية الهادفة إلى دعم الاقتصاد الوطني.

إننا فخورون بالمكانة الرائدة التي يتمتع بها المركز من حيث بيئة الأعمال والبنية التحتية والقطاعات التي يخدمها والمواهب البشرية العاملة فيه.

■ كيف تظنون إلى معطيات النمو الاقتصادي على الساحتين العالمية والإقليمية وانعكاساتها على طلب خدمات مركز دبي المالي العالمي؟

– شهدت الأسواق الناشئة تطوراً ملحوظاً خلال الفترة الأخيرة، لا سيما في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا. وتعتبر المنطقة التي يبلغ ناتجها المحلي الإجمالي ٧,٤ تريليون دولار وتحتضن حوالي ٤٠ في المئة من سكان العالم، المنطقة الرئيسية لأنشطة وأعمال مركز دبي المالي العالمي.

فالبنية التحتية والتنظيمية الراسخة التي نمتلكها في مركز دبي المالي العالمي تؤهلنا لمواصلة استقطاب الشركات وإتاحة الوصول إلى أسواق المنطقة للاستفادة من الإمكانيات الضخمة غير المستغلة فيها.

كما أن حركة النمو الاقتصادي التي تشهدها المنطقة تحمّل معها زخماً متزايداً للشركات الصغيرة والمتوسطة، وبالأخص شركات التكنولوجيا المالية. ونحن في مركز دبي المالي العالمي على اقتناع بأن شركات التكنولوجيا المالية تمتلك المقومات التي تتيح لها المساهمة في نمو وتطور جوانب مختلفة لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة. وبالتأكيد المساعدة في سد بعض الثغرات المتعلقة بتكاليف الخدمات وإمكانية الوصول إليها، وهي جوانب تم تجاهلها منذ فترة طويلة من قبل المؤسسات المالية التقليدية.

### استراتيجية بمعايير ثلاثة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع المركز وما نسبة النمو التي سجلها، وما هو مستوى الإشغال حالياً فيه؟

## فتوح في حفل العشاء التكريمي للمصارف الداعمة للإتحاد: اننا على قدر المسؤولية ونتطلع نحو مستقبل جديد



أقام إتحاد المصارف العربية حفل عشاء تكريماً للمصارف الداعمة لمسيرته، برعاية رئيس الحكومة المكلف سعد الحريري في «سيسايد بافيون» ولمناسبة الذكرى ٤٥ لتأسيس الإتحاد.

والقى أمين عام الإتحاد وسام فتوح كلمة بالمناسبة شكر فيها الأصدقاء والأصدقاء. وقال: «نجتمع اليوم لنقول بصوت عالٍ شكراً للمصارف والمؤسسات التي ساهمت في تطوير وتعزيز مسيرة اتحاد المصارف العربية، وبالتوازي نقول لهم اننا على قدر المسؤولية على الأراضي العربية كافة».

وشكر بإسم رئيس الإتحاد الشيخ محمد جراح الصباح «الجميع على جهودكم معنا في دعم مسيرة الإتحاد». وختم «٤٥ عاماً على تأسيس إتحاد المصارف العربية. ٤٥ عاماً من الإنجازات ما كانت لتتحقق لولا ثقتكم ودعمكم ومشاركاتكم بخطى ثابتة، وبرؤية واعدة. نتطلع نحو مستقبل جديد». وتخلل الحفل عرض فني وتوزيع دروع تكريمية.



تكريم سعد ازهري  
رئيس BLOM



تكريم نعمه صباغ  
المدير العام التنفيذي للبنك العربي ممثلاً بالسيد عبد الحميد عماش



تكريم موسى عبد العزيز شحاده  
نائب رئيس مجلس ادارة ومدير عام البنك الاسلامي الاردني



تكريم الرئيس عدنان القصار  
رئيس مجلس ادارة FRANSABANK ممثلاً بـ جورج اندراوس



تكريم عبد الرزاق عاشور  
رئيس مجلس ادارة بنك فينيسيا



تكريم الشيخ محمد الجراح الصباح  
رئيس اتحاد المصارف العربية



تكريم وديع نوري الحنظل  
رئيس رابطة المصارف الخاصة في العراق ممثلاً بـ علي طارق



تكريم هشام عكاشه  
رئيس البنك الاهلي المصري



تكريم النائب انور الخليل  
الرئيس السابق لاتحاد المصارف العربية



تكريم رشدي غلاييني  
المدير العام لبنك فلسطين



تكريم البنك الأهلي القطري  
يتسلم الدرغ خالد الزعبي مدير العلاقات العامة



تكريم الوزير علي الكواري  
الرئيس التنفيذي لـ QNB ممثلاً بالسيد زياد عيتاني



تكريم محمد الاتربي  
رئيس مجلس ادارة بنك مصر



تكريم د. فرنسوا باسيل  
رئيس مجموعة بنك بيبلس ممثلاً بالسيد سليم اسطفان



تكريم سمير حنا  
الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك عوده ممثلاً بالكتور عماد عيتاني



تكريم طارق فايد  
رئيس بنك القاهرة



تكريم د. أزيد باجكر  
رئيس مصرف جيهان للإستثمار والتمويل الإسلامي



تكريم جمال الطيب عبد الملك  
رئيس مجلس ادارة مصرف التجارة والتنمية - ليبيا



تكريم راوول نعمه  
المدير العام لبنك البحر المتوسط ممثلاً بالسيد مارون أسمر



تكريم عبد الرزاق الترهوني  
مدير عام مصرف الجمهورية ممثلاً بالسيد فوزي الشويش



تكريم د. عدنان حيدر درويش  
مدير عام بنك الإسكان العماني



تكريم احمد يوسف اللحام  
الرئيس التنفيذي لبنك الشام



تكريم الشيخ صالح كامل  
رئيس مجموعة البركة ممثلاً بالسيد موسى شحادة



تكريم أمين عام اتحاد مصارف السودان



من اليسار: عبد الرزاق وندي عاشور، سعد وكريمة ازهري ود. محمد شعيب وقرينته



من اليمين: عبد المحسن الفارس، الهادي شايب عينو، النائب فيصل الصايغ، احمد الصدر وكمال حسن علي



من اليمين: بسام بو مغلي، معتصم محمصاني ود. محمد الحلبي



من اليمين: ميشال سلامة، الحان سليمان ود. علي بدران



من اليمين: نبيل أبو دياب، جوزف نسناس، ظافر دياب وتامر حماد



من اليسار: فادي الداوق، رجا سفر، طارق الحاج، فيصل الهبر، اسامة أسطا وسعيد محمد سعيد



طاولة مصرف الجمهورية



من اليمين: د. عبد الرحمن الحميدي، جواد أبو خمسين، الشيخ محمد جراح الصباح ومحمد الأتربي



من اليمين: حسين الرفاعي، مساعد عبد الكريم، مشرق إسماعيل، زياد عيتاني وسلطان قبيسي



تكريم د. جوزف طرييه وأركان بنك الإعتدال اللبناني



طاولة KIB ويظهر نواف ناجيا من اليمين



# WEALTH DOES GROW ON TREES

**BH** INSURES YOUR INVESTMENTS GROWTH



بنك الإسكان  
BANQUE DE L'HABITAT

*Bâtisseur de l'avenir*



: +216 71 001 800



: CONTACT@BH.COM.TN

معرض مرافق



جناح بنك لبنان والمهجر



جناح بنك عوده



جناح بنك مصر



جناح IDB



جناح بنك الإعتدال اللبناني



جناح مصرف التجارة والتنمية



جناح مصرف الجمهورية



جناح بنك البحر المتوسط



جناح فرنسبنك



جناح بنك البركة



جناح البنك الأهلي المصري



جناح بنك بيروت

  
**U L Y S S E**  
insuranceadvisorsarl

**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:** ulysse-ia@hotmail.com

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

منتدى مصارف البحرين ناقش فرص وتحديات التكنولوجيا المالية  
**المحافظ المعراج: مصرف البحرين المركزي بات جاهزاً للتحويلات**  
**عدنان يوسف: التكنولوجيا المالية محرك رئيسي في إعادة صوغ القطاع المالي**



من اليمين: خالد حمد، أحمد عبد الرحيم، رياض الساتر، يوسف الفاضل  
 و USMAN AHMAD



من اليمين: نجلاء شيراوي، حسان جرار، عبد العزيز الحليسي، مراد علي مراد،  
 عدنان أحمد يوسف ورشيد المعراج



من اليمين: د. وحيد قاسم، محمد المطاوعة، نور الدين، سطاتم سليمان،  
 و SANJEEV PAUL ووديع الحنظل



من اليسار: حسان جرار، نجلاء شيراوي، د. بطرس كلينك، MELIKA BETLEY  
 وعبد الكريم بوجيري

ومصرف البحرين المركزي من أجل تحويل المملكة الى مركز رئيسي للتكنولوجيا المالية المبدعة، ينظر منتدى هذا العام في تأثير التقنيات المالية الناشئة على البنوك البحرينية ومستقبل هذه الصناعة من منظور البنوك، مشيراً الى ان التكنولوجيا المالية (FINTECH) تعرف بأنها أي ابتكار تكنولوجي في مجال الخدمات المالية. سوق المالية التقليدية، وقد شاركت العديد من الشركات الناشئة في عملية إطلاق هذه التقنيات الجديدة، ولكن العديد من البنوك العالمية قامت بتطوير أفكارها الخاصة في مجال هذه التكنولوجيا من خلال إنشاء أذرع متخصصة أو إطلاق صناديق خاصة

نظمت جمعية مصارف البحرين، برعاية مصرف البحرين المركزي منتدياتها السنوي في فندق الخليج تحت عنوان «التكنولوجيا المالية... الفرص والتحديات» بمشاركة أكثر من ٥٠٠ شخصية من القطاعين المصرفي والمالي على مستوى المملكة والعالم.

وقال رئيس مجلس إدارة الجمعية عدنان أحمد يوسف في كلمته «أحدثت التكنولوجيا المالية ثورة في صناعة الخدمات المالية التقليدية وباتت محركاً رئيسياً في إعادة صوغ القطاع المالي، في وقت أصبح عملاء البنوك تواقين للحصول على خدمات مصرفية أسرع، أقل كلفة وأكثر شمولية». اضاف: «تماشياً مع الجهود المتسارعة التي تبذلها مملكة البحرين



من اليمين: علي طارق وأحمد الهاشمي



من اليمين: عبد العزيز الحليسي وعدنان يوسف



من اليمين: د. أحمد الشيخ، عبد الحكيم المطوع وأحمد البلوشي



من اليسار: د. أنور السادة ويوسف خلف



من اليمين: فيصل العلوان وعبد الواحد الجناحي



من اليسار: القاسم حميد الدين وطلال علي أحمد  
(بنك الخليج الدولي)



الجلسة الثانية ويظهر من اليمين: غابي الحكيم، أحمد حسين، د. جميل العلوي،  
خالد حامد وASHLEY FREEMAN



من اليمين: خالد حمد، عبد العزيز الحلبي، MELIK SAHUTKU، الشبيخة دينا  
بن راشد آل خليفة، MELIKA BETLEY وحسان جرار



من اليسار: JACQUES MICHEL، الشبيخة دينا بن راشد آل خليفة،  
MATHEW JOHN DEAKIM ومحمد البستكي

### المعراج: لا خدمات مالية بلا ترخيص

حذر المحافظ رشيد المعراج في تصريح أدلى به على هامش منتدى جمعية المصارف، من تقديم أي خدمات مالية من دون ترخيص، من بينها تبادل العملات الأجنبية، مؤكداً أن قانون المصرف المركزي ينص صراحة على أنه لا يجوز تقديم خدمات مالية إلا بالحصول على التراخيص اللازمة، وإلا تعرض الشخص أو الجهة إلى المساءلة القانونية.



جناح مجموعة البركة المصرفية

للإستثمار في شركات التكنولوجيا المالية الناشئة، أو إقامة تحالفات مع الشركات الناشئة. وأضاف يوسف في كلمته الإفتتاحية: لقد تجاوز التمويل العالمي والمقدم عن طريق شركات التكنولوجيا المالية ٣١ مليار دولار في عام ٢٠١٧. وبلغ إجمالي الإستثمار العالمي في قطاع التكنولوجيا المالية على مدى السنوات الثلاث الماضية ١٢٢ مليار دولار.

### المعراج

من جهته أكد محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج «أن المصرف بات جاهزاً لهذه التحولات من خلال فريق عمل على دراية بالفرص والتحديات» مبيناً «أن البنوك في البحرين تواجه تحولاً كبيراً ويزامن ذلك تصميم للأنظمة لتكون بشكل موائم لهذه التحولات وتستجيب لمتطلبات مثل دراسة طرح الدينار الرقمي مستقبلاً».

وانتقد المعراج ما اعتبره نوعاً من التباطؤ من قبل المؤسسات المالية في تطبيق التكنولوجيا المالية، مؤكداً أننا لا نريد اختراع العجلة وإنما يجب ان نستثمر في ما وصل اليه الآخرون خاصة وان الجيل الحالي جيل يتبنى التكنولوجيا ومتعطش لهذه التطورات.

### جلسات حوارية

وتضمن المنتدى أربع جلسات حوارية تفاعلية ركزت على أربعة محاور أساسية هي العلاقة بين البنوك والتكنولوجيا المالية، تهيئة بيئة أفضل للتكنولوجيا المالية، معالجة الفجوة في رأس المال البشري، إضافة إلى الاعتبارات القانونية والتنظيمية للتكنولوجيا المالية.

وشارك في الجلسات الحوارية كبار ممثلي مجموعة كبيرة من الشركات والمؤسسات المالية مثل شركة اميركان إكسبرس، خليج البحرين لتسوية المنازعات التجارية، BEEHIVE، بنك البحرين الإسلامي، مصرف البحرين المركزي، GATEWAY، بنك الخليج الدولي، بنك البحرين الوطني، NETIKS INTERNATIONAL، تمكين، TECHNOLOGY BAHRAIN THSA وجامعة البحرين.

رئيس الوزراء القطري افتتح النسخة السابعة من مؤتمر «يوروبني»

## محافظ المركزي عبدالله آل ثاني: سياستنا النقدية انعكست ايجاباً على القطاع المصرفي

### وإجراءاتنا الاحترازية طوّرت النظام المالي



من اليمين: الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني، علي الكواري، ابراهيم الإبراهيم



من اليمين: JOSEPH ABRAHAM، عمر الفردان، عبدالله مبارك الخليفة، مشارك، الوزير علي الشريف العمادي، الشيخ عبدالله بن ناصر بن خليفة آل ثاني والشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني



من اليسار: رالف راهب، فهد الخليفة، عبدالله مبارك الخليفة



عمر الفردان متوسطاً فريق عمل CBQ

قد استعادت عافيتها وعادت الى مستواها الطبيعي، بل إنها فاقت هذا المستوى، إذ سجلت في نهاية أيلول (سبتمبر) من العام الجاري ٤٦,٥ مليار دولار وهو مستوى يفوق ما سجلته قبل فرض الحصار والذي كان يبلغ في نهاية أيار (مايو) من العام الماضي ٤٥,٧ مليار دولار.

وأشار الى ان الإجراءات الاحترازية التي اتخذها مصرف قطر المركزي من أجل تعزيز مرونة النظام المالي وتطويره، بالإضافة الى التشريعات المنظمة والمتطلبات الدولية كالتى تصدر عن لجنة بازل وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية والإسلامية، قد ساعدت على مرونة القطاع المالي، ومن جانب آخر أدت السياسة النقدية للمصرف التي اتخذها في ظل الحصار الى إدارة فعالة لهذه الأزمة مما انعكس كل ذلك إيجاباً على القطاع المصرفي والمالي.

ولفت **عبدالله آل ثاني** الى «ان إجمالي موجودات البنوك التجارية العاملة في قطر حقق خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٨ نمواً قدره ٥ في المئة. وعلى صعيد تجميع المدخرات، فقد زادت ودائع العملاء لدى البنوك التجارية حتى أيلول (سبتمبر) ٢٠١٨ الى أكثر من ٢,٥ بالمئة، وعلى صعيد التوظيف المحلي، فقد زادت التسهيلات الائتمانية المقدمة من البنوك التجارية لعملائها حتى سبتمبر ٢٠١٨ بنسبة ٨,١ في المئة، كما ارتفعت نسبة كفاية رأس المال لدى البنوك العاملة في دولة قطر في نهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠١٨ لتصل الى أكثر من ١٥,٥ في المئة، والى جانب ذلك بلغت نسبة القروض غير المنتظمة الى إجمالي القروض والتسهيلات الائتمانية نحو ١,٧ في المئة، مما يعكس مدى جودة

افتتح رئيس مجلس الوزراء وزير الداخلية القطري الشيخ عبدالله بن ناصر آل خليفة فعاليات النسخة السابعة من مؤتمر «يوروبني قطر» بمشاركة مصرف قطر المركزي تحت عنوان «اتجاهات جديدة، فرص جديدة».

### الوزير علي شريف العمادي: فائض في موازنة الدولة لعام ٢٠١٩

وأكد وزير المال علي شريف العمادي في كلمته: «ان الموازنة العامة للدولة لعام ٢٠١٩ ستضمن توقعات بتحقيق فائض مما يؤكد متانة الوضع المالي والنظرة المستقبلية المتفائلة بقدرة دولة قطر على مواصلة النمو الإقتصادي وتحقيق التنمية الشاملة»، مشيراً الى «ان الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة في القطاعات غير النفطية حقق نمواً بنسبة ٥,٩ في المئة في النصف الأول من ٢٠١٨ مقارنة مع الفترة نفسها من العام ٢٠١٧، كما استمر معدل التضخم عند مستويات مقبولة».

### المحافظ عبدالله آل ثاني: الاحتياطات الدولية والسيولة بالعملة

#### الأجنبية فانت مستواها ووصلت الى ٤٦,٥ مليار دولار

وقال محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني: «شهد ميزان المدفوعات تسجيل فائض بلغ ٢٥,٧ مليار ريال أي ما نسبته ٧,٦ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، مقارنة بفائض ٤,٥ مليارات ريال أي ما نسبته ١,٥ في المئة خلال الفترة نفسها من العام ٢٠١٧».

أضاف: «ان الاحتياطات الدولية والسيولة بالعملة الأجنبية لدى المصرف والتي كانت قد تراجمت بأكثر من ٢٠ في المئة خلال الشهور الأولى من الحصار



D.R. SEETHARAMAN



من اليمين: يوسف درويش، خالد السبيعي، يوسف الجيدة، فهد الخليفة،  
السفير العماني، JOSEPH ABRAHAM، وعمر الفردان

## عبدالله مبارك آل خليفة (الرئيس التنفيذي بالإناية لمجموعة QNB):

### نواصل التوسعات العالمية في أسواق مختارة لتحقيق أهدافنا

### الاستراتيجية بأن نصبح إحدى المؤسسات المالية الرائدة بحلول ٢٠٢٠



عبدالله مبارك آل خليفة

وكشف الرئيس التنفيذي بالإناية لمجموعة QNB عبدالله مبارك آل خليفة، ان المجموعة تناقش رؤية وخطط دولة قطر لمواصلة النمو الإقتصادي في المستقبل.

وأشار الى دور القطاع المصرفي في دعم الأداء الإقتصادي في مختلف القطاعات وان هذا القطاع يتمتع بمستويات عالية من القدرة والمرونة ويواصل تحقيق معدلات نمو مرتفعة بفضل جودة أصوله وارتفاع

مستويات الربحية، وخير دليل على ذلك ان أرباح البنوك القطرية المدرجة في بورصة قطر بلغت ١٨,٢ مليار ريال خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١٨، بارتفاع قدره ٩,٨ في المئة عن أرباح الفترة نفسها من عام ٢٠١٧.

كما ان معدل كفاية رأس المال يتجاوز متطلبات بازل ٣ في حين ان نسبة الديون المتعثرة استمرت عند مستويات منخفضة اقل من ٢ في المئة.

وقال ان مجموعة QNB واصلت معدلات النمو القوية في كافة المؤشرات، حيث ارتفعت أصول المجموعة بنهاية الربع الثالث من ٢٠١٨ الى ٨٥٥ مليار ريال، وهو ما يمثل متوسط نمو سنوي بنسبة ١٦ في المئة خلال السنوات الخمس الماضية، كما يعتبر QNB من بين أكبر المؤسسات المصرفية في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا وجنوب شرق آسيا، حيث تعمل في أكثر من ٣١ دولة حول العالم ونقدم خدماتنا المصرفية المتنوعة الى أكثر من ٢٣ مليون عميل.

وأشار عبدالله آل خليفة الى انه بالرغم من توسعات المجموعة العالمية، إلا ان السوق المصرفية القطرية يمثل الركيزة الأساسية في عملياته، مضيفاً: «نحن نسعى باستمرار الى مواصلة النمو في السوق المحلية ودعم مختلف المبادرات الإقتصادية بما يضمن الحفاظ على وضعنا الريادي في الدولة. وستظل السوق القطرية على قمة أولوياتنا، مع مواصلة التوسعات العالمية في أسواق مختارة لتحقيق أهدافنا الاستراتيجية بأن نصبح إحدى المؤسسات المالية الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا وجنوب شرق آسيا بحلول عام ٢٠٢٠، وأحد البنوك العالمية الرئيسية في عام ٢٠٣٠».



من اليمين: صادق حمور، عبد العزيز محمد العلي، دانيال أوشن وحامد علي السعدي



علي شريف العمادي



الثاني من اليسار جمال الجمال

الموجودات لدى البنوك التجارية العاملة بالدولة في نهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠١٨، وبلغ صافي الربح حتى نهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠١٨ الى متوسط حقوق المساهمين نحو ١١,٦ في المئة، كما بلغ الى اجمالي الموجودات نحو ١,٢ بالمئة في نهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠١٧.»

وأوضح «ان قطر اتخذت العديد من المبادرات وأصدرت العديد من القوانين والتشريعات والقرارات لتطوير بيئة الأعمال والإستثمار من أجل تعزيز النمو الإقتصادي وتوسيع دور القطاع الخاص في مختلف الأنشطة»، كاشفاً عن الإعداد لإطلاق استراتيجية التكنولوجيا المالية المعروفة بـ FINTECH كما الإعداد لخطة استراتيجية للتكيف والشمول المالي على مستوى الدولة.»

المشاركون بفعاليات المؤتمر السنوي الرابع للبنك العراقي ناقشوا البعد التنموي للسياسة النقدية في العراق

## المحافظ علي العلق: نحتفظ بمستوى عال من الإحتياطات الأجنبية ونواصل جهودنا لاستقرار العملة المحلية والسيطرة على التضخم وزيادة النمو الإقتصادي



من اليمين: سفير الأردن، وديع الحنظل، باسم سالم وعزام الشوا



من اليمين: زياد فريز، المحافظ علي محسن العلق، د. عبد الرحمن الحميدي ود. علاء الساعدي



من اليمين: عماد اللحام، سولار مصطفى، حاتم القواسمي وكركان كريم



من اليمين: محمد الدراجي، جان باسيل، شوقي بدر والياس جورج عازار

وشارك بفعاليات المؤتمر الى محافظ المركزي العراقي علي العلق ممثلون عن مجلسي الوزراء والنواب العراقيين، محافظ البنك المركزي الأردني د. زياد فريز، رئيس سلطة النقد الفلسطينية عزام الشوا، رئيس مجلس إدارة صندوق النقد العربي الدكتور عبد الرحمن الحميدي، وعدد من القيادات ومديري المؤسسات المصرفية العربية.

وقال العلق في كلمته: «يواصل البنك العراقي نجاحاته في الإستقرار النقدي بالسيطرة على التضخم بأدنى مستوياته والاحتفاظ بمستوى عال من احتياط العملات الأجنبية».

ناقش المؤتمر السنوي الرابع للبنك المركزي العراقي والذي عقدت جلساته في فندق الرشيد على مدى يوم كامل الرؤية المستقبلية للعلاقة بين السياستين النقدية والمالية والتجارب الدولية لدور الجهاز المصرفي في تحفيز القطاع الخاص والبعد التنموي للسياسة النقدية في العراق.

ويأتي إنعقاد المؤتمر في وقت يتطلع فيه الشعب العراقي الى استكمال الحكومة الجديدة والبدء بعملية الإصلاح الإقتصادي وتحقيق الإستقرار الإقتصادي، وفي وقت يتعرض البنك المركزي لحملة مغرضة وظالمة بعيدة عن الحيادية والإنصاف والتقييم السليم للجهود التي بذلها في ظروف الصدمتين الإقتصادية والأمنية.



من اليمين: عدنان سالم، مروان عبد الملك واوس فخر الدين



من اليسار: ابراهيم قاسم وفادي حسن



من اليمين: نعمة مصطفى الرشيد، سندس السعدي واحمد معين





مصرف جيهان



الحضور



من اليمين: بسام صباح ياسر، محمد عبد اللطيف، ساره مطاع ويسرارشيد في جناح RIB



من اليمين: علاء القاسمي ونصير النقيب



من اليمين: حيدر نبيل، محمد النجار، نوار عدنان واليانا بدر

من ثراء الأغنياء ومن إفقار محدودي الدخل، مؤكداً ان العلاقة ما بين السياستين المالية والنقدية تشكل تحدياً فعلياً للبنك المركزي. وبيّن «ان البنك يحتفظ بمستوى عال من الإحتياطات الأجنبية، وأنه يواصل جهوده في استقرار العملة المحلية والسيطرة على التضخم وزيادة النمو الإقتصادي في البلاد».

ولفت **العلاق** الى اتساع حجم القروض المتعثرة في العراق لتصل الى ٦ تريليونات دينار من أصل ٣٧ تريليون دينار وهو حجم القروض الإجمالي، مؤكداً ان المصارف تقتطع ٢,٥ تريليون دينار من أرباحها أو ١٦ في المئة من رؤوس أموالها لتغطية هذه المشكلة، داعياً الى ضرورة تعزيز سلطة القانون لمواجهة ظاهرة القروض المتعثرة.

وذكر **العلاق** بالمبادرات التي أطلقها المركزي ومنها «مبادرة الإقراض الصناعي والزراعي والتجاري بمبلغ ٥ تريليونات دينار فضلاً عن مبادرة تمويل المشاريع الصغيرة بمبلغ تريليون ونصف من خلال المصارف الخاصة والعامة وهي الأكبر في تاريخ العراق».

وأشار الى «ان البنك المركزي يعمل حالياً على القروض المجمعة والمشاركة بالتنسيق مع المصارف لتمويل مشروعات مهمة». وأعلن **العلاق** ان البنك يواجه تحديات من جراء السياسات المالية، مذكراً خلال جلسة «العلاقة بين السياستين المالية والنقدية» بأن اتساع الفجوة بين الإيرادات غير النفطية التي لا تغطي سوى ١٠ في المئة من النفقات والارتكاز على الموارد النفطية لتغطية ما تبقى من نفقات أوقع البلاد في مشكلة مع تراجع أسعار النفط خلال الأعوام الأخيرة.

وأضاف أن هذا الإعتماد الكبير على النفط يرفع من نسب المخاطرة ويزيد الضغط على البنك المركزي لتغطية الفجوة الحاصلة، مشيراً الى ان الإيرادات النفطية تراجعت حوالي ٧٠ في المئة في حين خفضت الحكومة حوالي ٢٠ في المئة من نفقاتها لتعويض هذا الخفض.

وأشار **العلاق** الى ان هذه المشكلات أدت الى خيارين، إما تضحية البنك المركزي بجزء من احتياطياته من النقد الأجنبي، في حين كان الخيار الثاني إجراء تغييرات بسعر الصرف، وهي خطوة تلحق الضرر بالمواطنين وتزيد



من اليمين: مظهر محمد صالح، كزاد الربيعي، د. سامي الأعرجي، منذر الشبخلي ومثنى السمراني



من اليمين: كرزان كريم، ناصر حسين، مصطفى العلم، وليد عبد النبي ومحمود داغر

## عزام الشوا (رئيس سلطة النقد الفلسطينية): ساهمنا في تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة وأطلقنا الاستراتيجية الوطنية للشمول المالي بالتعاون مع هيئة سوق رأس المال



من اليمين: عزام الشوا، يارا سالم، وديع الحنظل، رجاء كموني وعلي طارق

وبعد نقل رئيس سلطة النقد الفلسطينية عزام الشوا تحيات رئيس دولة فلسطين محمود عباس وتمنياته للمؤتمرين بنجاح المؤتمر، تحدث في جلسة بعنوان «دور الجهاز المصرفي في تحفيز القطاع الخاص» بمشاركة ممثل اتحاد المصارف العربية د. رجاء كموني ومديرة مكتب البنك الدولي في العراق يارا سالم ومستشار البنك المركزي العراقي عيدي عبد النبي.

وأشار الشوا في كلمته الى ان سلطة النقد قامت بالعديد من المبادرات المهمة التي تصب في مجال تحفيز القطاع الخاص، وبالتالي المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة، ومن أهم هذه المبادرات تعزيز الشمول المالي، والذي توج مؤخراً بإطلاق الإستراتيجية الوطنية للشمول المالي بالتعاون مع هيئة سوق رأس المال، وكذلك انتهاج سياسة خاصة للتفرع المصرفي في المناطق الريفية والنائية، وتسهيل نفاذ مختلف شرائح المجتمع الفلسطيني للخدمات المالية، وتعبئة المدخرات المحلية وزيادة معدلات الادخار من خلال تنشيط دور القطاع المصرفي في توفير قنوات ادخارية واستثمارية جاذبة للمدخرات المحلية، وتنظيم الأسبوع المصرفي للأطفال والشباب، وهو حدث سنوي لشمول أكبر عدد ممكن من الطلاب في التوعية المصرفية.

وأضاف محافظ سلطة النقد ان سلطة النقد أولت قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة اهتماماً خاصاً، لماله من دور أساسي في تطوير الإقتصاد الوطني، وخلق فرص العمل والحد من البطالة وتنويع مصادر الدخل وتشجيع الريادة باعتبارها رافداً أساسياً لسوق العمل وتشكل ٩٠٪ من الأعمال، وقد عززت سلطة النقد الإقراض الآمن لهذه المؤسسات من خلال سياسة إئتمانية حصيفة ووجود مكتب الإستعلام الإئتماني، الذي يشمل قطاعات كبيرة في قاعدة بياناته مما ساعد على الوصول الى الإئتمان، متوقفاً عند دور السلطة المهم في تنشيط قروض الإسكان والرهن العقاري، حيث تم إنشاء قاعدة بيانات خاصة تشتمل على معلومات كاملة عن المحفظة التمويلية لقطاع الإسكان والرهن العقاري، وتم ربط شروط منح قروض الإسكان والرهن العقاري ممثلة بفترة منح التسهيل.



من اليسار: خالد خليل ابراهيم، حافظ عبد العباس، زيد البغدادي وعبد الأحد بطرس



من اليسار: د. ماجد الصوري، سمير النصيري، شيرون مصطفى وعبد الباري شامل

## وديح الحنظل (رئيس رابطة المصارف الخاصة العراقية):

### نعمل على إزالة العقبات أمام خلق شبكة مراسلين من المصارف الأجنبية تعيد العلاقات المصرفية العراقية الى وضعها الطبيعي

من جهته أكد رئيس رابطة المصارف العراقية الخاصة وديح الحنظل في كلمته ان الرابطة تسعى لإيجاد فرص أكبر أمام المصارف الخاصة من خلال التعامل معها على قدم المساواة مع المصارف الحكومية، لا سيما في مجال توظيف رواتب الموظفين.

وتابع: كما ستواصل الرابطة جهودها لتحقيق أهداف الشمول المالي وفق منظور البنك المركزي العراقي وفي إطار سعيه الدؤوب وخطته الاستراتيجية.. والاستمرار بالعمل على إزالة العقبات أمام خلق شبكة من المراسلين من المصارف الأجنبية والتي ستعيد العلاقات المصرفية العراقية الى وضعها الطبيعي.



من اليمين: باسل طه، ابراهيم البغدادي ورشاد خضير وحيد



من اليمين: سلام زيدان وعلي طارق



من اليمين: فؤاد الوكيل وحمزة فالح حمودي

# البنك الأكثر ابتكاراً!



نال بنك الخرطوم جائزة ( البنك الإسلامي الأكثر ابتكاراً ) في إطار فعاليات جوائز التمويل الإسلامي العالمية في دورتها الثامنة ٢٠١٨ (GIFA) مضافة إلى مكانة البنك المتميزة بعداً دولياً يعزز من موقعه في طليعة البنوك السودانية في قطاع المال و الأعمال. و تأتي الجائزة تتويجاً لجهود البنك الدؤوبة للارتقاء بمنتجاتنا وخدماتنا لتلبية المتطلبات المصرفية لعملائنا الكرام و ما نقوم به من ابتكارات من أجل تقديم أفضل الخدمات المصرفية.

1913-0156661000

www.bankofkhartoum.com

/bankofkhartoum1913 | /bankofkhartoum

بنك الخرطوم  
— أنت أولاً —



تكريم المشاركين في المؤتمر



من اليمين: المحافظ الفلسطيني عزام شوا  
يتسلم درعاً من المحافظ العراقي د. علي العلاق



من اليمين: أحمد وليد أحمد (المصرف العراقي الإسلامي للاستثمار)  
يتسلم درعاً تقديرية من رئيس صندوق النقد العربي



من اليمين: فيصل الهيمص (TBI)  
يتسلم درعاً تقديرية من المحافظ عزام شوا



من اليسار: أيمن أبو دهيم (المصرف الأهلي العراقي)  
يتسلم درعاً من المحافظ د. علي العلاق



من اليمين: سهى الكفائي (المصرف الدولي الإسلامي)  
تتسلم درعاً من المحافظ د. علي العلاق



من اليمين: سالار مصطفى حكيم (مصرف كردستان الدولي)  
يتسلم درعاً من عبد الرحمن الحميدي



من اليسار: علي طارق  
يتسلم درعاً من المحافظ د. علي العلاق



من اليسار: نوري الحنظل (مصرف آشور الدولي)  
يتسلم درعاً من الحميدي



من اليمين: وديع نوري الحنظل رئيس رابطة  
المصارف الخاصة العراقية يتسلم درعاً من الحميدي



من اليمين: محمد أديب  
يتسلم درعاً من المحافظ د. علي العلاق



من اليمين: محمود البرزنجي (شركة كار)  
يتسلم درعاً من المحافظ عزام شوا



من اليسار: هشام الشمالي (مصرف الجنوب الإسلامي)  
يتسلم درعاً من الحميدي

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](mailto:info@dilnia.com) / Site: [www.dilnia.com](http://www.dilnia.com)



**Dilnia**  
INSURANCE

## البحرين استضافت المؤتمر العالمي الـ ٢٥ للمصارف الإسلامية 2018 WIBC المحافظ رشيد المعراج: التمويل الإسلامي حقق نمواً وتطوراً



من اليسار: يوسف الفاضل، عبد الرحمن الباكر، د. عبد اللطيف المحمود والسفير البريطاني



من اليسار: الشيخ سلمان بن خليفة آل خليفة، رشيد المعراج وعدنان يوسف



من اليمين: طلال الزين، ابراهيم ابراهيم، محمد الانصاري، السيد المحميد وسفيان قنيش



**المنامة - البحرين - سيمون شحادة وكارلا موريس نجيم**  
برعاية رئيس مجلس وزراء مملكة البحرين الأمير خليفة بن سلمان آل خليفة وبدعم رسمي من مصرف البحرين المركزي، استضافت البحرين المؤتمر العالمي الخامس والعشرين للمصارف الإسلامية 2018 WIBC وذلك من ٢٦ لغاية ٢٨ من شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي.  
حضر الافتتاح الشيخ سلمان بن خليفة آل خليفة مستشار رئيس وزراء مملكة البحرين الذي أكد ان الحكومة أولت قطاع الصيرفة، بشقيه التقليدي والإسلامي اهتماماً كبيراً.

كما شارك في المؤتمر محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج وعدد من قادة الصناعة المصرفية والمالية الإسلامية.  
وشهد المؤتمر في يومه الأول سلسلة ورش عمل نوقشت فيها أهم التطورات على صعيد الصكوك والأسواق المالية الخليجية والعالمية.

### رشيد المعراج

في اليوم الثاني للمؤتمر ألقى محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج كلمة افتتاحية جاء فيها: «ان التمويل الإسلامي لم يعد صناعة وليدة بل حقق نمواً وتطوراً في السوق العالمي».  
وأضاف: «ان الكثير من المعايير المحاسبية لصناعة التمويل الإسلامي بحاجة الى تطوير» منوهاً بما تقوم به العديد من الهيئات المهنية من جهد وبهذا الجانب.

### الجلسات

وعلى مدى يومين وتحت شعار المؤتمر «التمويل الإسلامي والنمو الاقتصادي المستدام في عصر التحول الرقمي» عقدت جلسات نقاشية عدة وحوارات ركزت

على النظرة العامة للنمو الاقتصادي والتأثير على الإقتصاد الإقليمي.  
كما نوقشت التحديات الحالية ووضع الحلول والإقتراحات الفعالة بهدف إنشاء تقريب خطى التوافق لقطاع التمويل الإسلامي ككل.

## جوائز المؤتمر



من اليسار: حسن الجابري يتسلم جائزة تقديرية على هامش المؤتمر لإنجازاته في القطاع المالي والإقتصادي العربي



من اليسار: أحمد عبد الكريم يتسلم جائزة البنك الإسلامي الأردني



من اليسار: عبد الحكيم الخياط يتسلم جائزة بيت التمويل الكويتي

وأعلن المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الخامس والعشرون عن تقديم خمس جوائز في التميّز والأداء قدمها المدير التنفيذي للرقابة المصرفية في مصرف البحرين المركزي خالد حمد خلال حفل عشاء أقيم بالمناسبة.

وقد حصد بيت التمويل الكويتي كلاً من الجائزتين الإقليمية لمنطقة الشرق الأوسط والعالمية. كما ضمت أيضاً قائمة الفائزين:

- جائزة المصرف الإسلامي الأفضل أداء - منطقة الشام - البنك الإسلامي الأردني.
- جائزة الحوكمة والمسؤولية المجتمعية - بنك البحرين الإسلامي.
- جائزة المصرف الأسرع نمواً (من حيث الأصول) - بنك وربة.

### رافد المناعي (بنك الامتار):

#### الصيرفة الإسلامية مؤهلة لاستخدام التكنولوجيا المالية أكثر من التقليدية

المدير التنفيذي الاول ورئيس الاعمال المصرفية الخاصة في بنك الامتار رافد المناعي اشار في مداخلته الى التحديات المتعلقة بالتحوّل الرقمي، لا سيما التكنولوجيا المالية FINTECH ورأى ان التحديات التي تواجهها الشركات ليست تقنية بحتة وانما مرتبطة بالمشكلات التي تعانيها السوق، خصوصا في ظل المتغيرات الكبيرة التي بتنا نشهدها مثل التغيرات الرقابية الحاصلة في البحرين في مجال بنية المصارف التحتية والمشكلات المتعلقة بالمرونة، مشددا على عدم النظر الى التكنولوجيا المالية من زاوية تقنية بحتة بل على اساس انها نوع من التغيير في المفاهيم والثقافة وطريقة التفكير لا سيما ثقافة المؤسسات، مؤكدا ان الابداع لا يتم من خلال طرف واحد بل هو نتيجة تعاون مشترك، سواء داخليا او على مستوى القطاع نفسه، ومن منطلق رؤية معينة واضحة المعالم، موضحا ان الصيرفة الاسلامية مؤهلة لاستخدام التكنولوجيا المالية أكثر من التقليدية. وان هذه التكنولوجيا تؤثر سلبا على الصيرفة التقليدية، داعيا الى ضرورة تغيير هيكلية وأنماط العمل داخل المؤسسات بهدف خلق فريق عمل يمتلك رؤية شمولية ومعرفة في مجال التكنولوجيا وفهما للصيرفة الاسلامية وأدواتها وادراك احتياجات العملاء ومتطلباتهم والقدرة على اقتناص الفرص واستغلالها.

### عصام الخشنام (ITS):

#### اعتماد اجراءات سلسة للتحوّل الى الخدمات الرقمية

اشار الرئيس التنفيذي لمجموعة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية عصام الخشنام في كلمته الى التحديات التي تواجه البنوك في اعتماد التقنيات والحلول الرقمية. ولفت الى ضرورة اتخاذ اجراءات سلسة والاستعانة بأشخاص يديرون هذه الحلول نظرا لاهمية انتقال البنوك من تقليدية الى رقمية توفر خدمات متطورة لعملائها، الى جانب حصر هذه المسؤولية بشخص محدد في البنك على مستوى الرؤساء التنفيذيين بهدف العمل على تطوير هذه الحلول.

### عدنان يوسف (الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية):

#### عملنا على اهداف مناسبة للمؤسسات المالية

نكّر الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان يوسف في كلمته خلال المؤتمر باستدامة التمويل الاسلامي والاستعانة بالاهداف التي وضعتها الامم المتحدة حول تحقيق الاستدامة في دول العالم. و اشار الى ان مجموعة البركة المصرفية عملت على بعض هذه الاهداف التي تناسب المؤسسات المالية. فخلال العام ٢٠١٦ أسست قسما خاصا لعمليات الاستدامة التي تندرج ضمن اهداف الامم المتحدة. لافتا الى وضع استراتيجية واهداف خاصة بالمجموعة تفد سنة ٢٠٢٠.

### خالد حمد (مصرف البحرين المركزي):

#### تطوير السوق المالية الإسلامية لعقود نمطية

اقترح المدير التنفيذي للرقابة المصرفية في مصرف البحرين المركزي خالد حمد في مداخلته عقودا نمطية عدة لا بد للسوق المالية الاسلامية ان تعمل على تطويرها الى جانب التمويلات الاسلامية والتجارية وعقود التحوّل، وتطرق الى موضوع تمويل المسؤولية الاجتماعية وتطوير عقود الصكوك النمطية. معرّفا بالعقود النمطية التي تصدرها السوق المالية الاسلامية الدولية.



من اليسار: خالد حمد و ABDELILAH BELATIK

معرض مرافق

وافتح محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج يرافقه المدير التنفيذي للرقابة المصرفية في مصرف البحرين المركزي خالد حمد معروضاً مرافقاً للمؤتمر عرضت فيه شركات عدة من مختلف البلدان العربية والأجنبية أحدث المنتجات والخدمات والإبتكارات.



من اليمين: رشيد المعراج، عبد الحكيم المطوع وتيمور رؤوف (جناح بنك الإثمار)



من اليسار، عبد الحكيم الخياط، عصام الخشنام ورشيد المعراج (جناح بيت التمويل الكويتي)



رشيد المعراج والى يساره سطاتم القصيبي (جناح المصرف الخليجي التجاري)



رشيد المعراج وخالد حمد في جناح بنك البركة



رشيد المعراج في جناح BANK ABC ISLAMIC



من اليمين: ليلى الحاج، محمود رضي، نبيل التتان، HUDA AL GALLAF وأحمد درويش (جناح BOK)



من اليمين: رائد غياضة، أحمد عبد الغفار، احمد عبد الكريم وزيد أبو زيد



رشيد المعراج في جناح مصرف البحرين المركزي



من اليمين: عدنان يوسف وحسن الجابري



من اليسار: عصام الخشنام، رافد المناعي ومحمد الخطيب



من اليمين: نبيل التتان



**#BORN  
TODARE**

BLACK BAY  
**BRONZE**



**TUDOR**



طارق الخولي (رئيس بنك الشركة المصرفية العربية الدولية SAIB - مصر):

## على المصارف العربية استقطاب رؤوس الأموال العربية في أسواق المال الغربية والعمل على تطوير التشريعات الحاكمة للأسواق المحلية تحقيقاً لحماية المستثمرين

رئيس مجلس إدارة بنك الشركة المصرفية العربية الدولية SAIB BANK طارق الخولي رأى ان البنوك العربية دخلت وبقوة في عالم التكنولوجيا، ودعا المصارف العربية للقيام بالعديد من الإجراءات في مواجهة التحديات وتحقيقاً للنمو من بينها استقطاب رؤوس الأموال العربية المستثمرة في أسواق المال الغربية والعمل على تطوير التشريعات والقواعد الحالية الحاكمة لأسواق المال العربية لتحقيق الحماية والإستقرار للمستثمرين، مشيراً الى لجوء البنك الى تحديث سياساته وإجراءاته بما يلائم المخاطر القائمة، مقدماً منتجات البنك بالجنيه والدولار معدداً منتجات التجزئة التي يوفرها لعملائه.

وتوجيه رسائل التوعية بصورة دورية للعمالين في القطاع المصرفي، توعية العملاء حول الاستخدام الآمن للخدمات وما يستجد من المخاطر وكيفية التعامل معها عبر قنوات الخدمات المختلفة، تحديث السياسات والإجراءات بما يلائم المخاطر القائمة والمحتملة للتعامل الأمثل مع محاولات الاختراق وتحليلها لمعرفة أسبابها ووضع الضوابط اللازمة للحد منها مستقبلاً، تطوير نظم الحماية للبيئة التكنولوجية للبنك والعمل على رفع مستويات الأداء والحماية اللازمة، تحسين قدرات البنك في ما يخص استخبارات التهديدات عن طريق متابعة نشرات امن المعلومات والاشتراك في خدمات التحذير، متابعة ما يستجد في تكنولوجيا امن المعلومات وانتقاء ما يتناسب مع المخاطر المحيطة بالبنك ووضع خطط التنفيذ اللازمة.

### منتجات وبطاقات

■ ما هي أهم المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم؟ وكيف تتوقعون نتائجكم بنهاية العام ٢٠١٨؟  
- اهم المنتجات التي اطلقناها بالجنيه المصري:  
**شهادة الإستقرار**: وهي شهادة ادخارية ثلاثية ذات عائد شهري ثابت ١٤ في المئة.

**شهادة يوم ورا يوم**: وهي شهادة ثلاثية ذات عائد يومي متغير (سعر الكوريدور ايداع ناقص) ٠,٢٥ في المئة حالياً ١٦,٥ في المئة.

**شهادة الرائد**: وهي شهادة ثلاثية ذات عائد ربع سنوي متغير (مساو لسعر الكوريدور ايداع) حالياً ١٦,٧٥ في المئة.

**الحساب الإستثماري**: وهو حساب جار للافراد والشركات يحسب العائد على الرصيد اليومي ويضاف في نهاية الشهر بسعر عائد (سعر الكوريدور ايداع ناقص) ٣,٢٥ في المئة (حالياً ١٣,٥ في المئة).

منتجات بالدولار الاميريكي:

**شهادة الفرصة الدولارية**: وهي شهادة ادخارية ثلاثية ذات عائد دوري: شهري ٤ في المئة، ربع سنوي ٤,٢٥ في المئة، نصف سنوي ٤,٢٥ في المئة، سنوي ٤,٥ في المئة.

أما منتجات التجزئة فهي:

**تحديث البنية التحتية**: الخاصة بإصدار البطاقات داخل البنك لإدارة البطاقات الخاصة بمصرفنا والـ ATMs وماكينات الصراف الآلي Card Management System.

**طرح موبيل**: Cashati Wallet لتحويل الاموال داخل مصر ودفع الفواتير.

**طرح كارت**: World Elite من Master Card for Premier Customers

الرقم الى حوالي ٥٠٠ مليون نسمة بحلول سنة ٢٠٢٥ على خلفية النمو السكاني المرتفع نسبياً، ويتمثل التحدي الثاني في ضعف التجارة البنينة، حيث تمثل التجارة البنينة بين الدول العربية حوالي ١٢ في المئة من اجمالي التجارة الخارجية للبلدان العربية، بالإضافة الى التحديات السياسية والتي تؤثر على الوضع الاقتصادي لبعض البلدان مثل الصراع السعودي الايراني والحرب في سوريا، اليمن وليبيا وما لها من تأثير سلبي على الصراعات العالمية وتأثير هذه الصراعات على ميزانيات تلك الدول.

من هنا على قطاع المصارف العربية العمل على الآتي:  
- استقطاب رؤوس الاموال العربية المستثمرة في اسواق المال الغربية وتوفير التمويل اللازم لإنشاء المشروعات وخصوصاً ذات الكثافة العمالية العالية، حيث الدول العربية تعاني البطالة.

- تطوير التشريعات والقواعد الحالية الحاكمة لأسواق رأس المال العربية لتحقيق الحماية والاستقرار للمستثمرين.  
- إنشاء شبكة معلومات موحدة لأسواق رأس المال العربية، وتتضمن بيانات عن تطور النشاط الاقتصادي في كل دولة.

- الاهتمام بالاستثمارات الاقليمية في الدول العربية والعمل على تشجيع اقامة المشروعات ذات الجدوى الاقتصادية والمالية في الزراعة والصناعة والسياحة والاستثمار العقاري.

- توحيد التشريعات الضريبية والجمركية والقيود على انتقالات الافراد والنقد لخدمة انتقال رؤوس الاموال والمستثمرين والعمالة في ما بين البلدان العربية.

■ هل ترون ان هناك مشكلة في السيوالة في الاسواق وما تأثيرها على الوضع ككل؟

- لا يوجد مشكلة في السيوالة نظرا الحرية تنقل الاموال بين الاسواق وعدم وجود قيود لنقل الاموال من سوق الى أخرى، طالما لا تخالف أياً من الأعراف وتعليمات الالتزام في هذا الشأن.

### إجراءات للحد من مخاطر الإعتداءات الإلكترونية

■ ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS بشكل ملحوظ وقد دقت أبواب عدد من المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو؟

- يمكن الحد من هذه المخاطر كالتالي: التوعية المستمرة للعمالين والعملاء، المتابعة للصيقة للأحداث والتهديدات وأساليب وطرق المواجهة، تحسين بيئة الحماية التكنولوجية لبيانات وخدمات البنك، أما نحن فنقوم بخطوات على هذا الصعيد وأبرزها عقد ندوات

■ هل بات الجهاز المصرفي العربي بحاجة الى تحديث لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة؟

- بدأت البنوك العربية والمصرية بالدخول بقوة في عالم التكنولوجيا من خلال استحداثها أنظمة ذكية مواكبة لثورة التغيرات في المصارف الكبرى على مستوى العالم، حيث اصبح الجهاز المصرفي مطالباً بتطوير البنية التحتية والتكنولوجية الخاصة به.

وتتطور التكنولوجيا المالية Fintech بشكل مستمر، حيث أحدثت طفرة عالمية في تقديم المنتجات المالية والمصرفية والتأمينية والاستثمارية والتمويلية ومن الامثلة الحديثة Block chain, Regtech, E banking, Fintech.

ولم يقتصر التطور في تقديم الخدمات المصرفية العالمية فقط بل اتجهت الى البنوك العربية والمصرية. فعلى سبيل المثال: وفقاً للمصرف المركزي الاماراتي، قلصت البنوك الوطنية في الامارات عدد فروعها بالدولة في ظل مساعي الامارات لتعزيز مبادرات الدفع الرقمي، حيث تعززت شركة دبي القابضة استثمار نحو مليار درهم اماراتي على مدى السنوات الخمس المقبلة لإطلاق بنك رقمي بالامارات المتحدة تماشياً مع اهداف الدولة للتحويل الى المجتمع الرقمي غير النقدي، وتتطلع ببقية دول المجلس للسير على خطاها في السنوات المقبلة.

وقامت مصر بإنشاء المجلس القومي للمدفوعات لخفض استخدام اوراق النقد خارج القطاع المصرفي وتحفيز استخدام الوسائل والقنوات الالكترونية في الدفع من خلال: تقديم خدمات الدفع باستخدام الهاتف المحمول وتفعيل آليات الانترنت البنكي، اعتماد معايير استخدام رمز الاستجابة السريع QR، إنشاء نظام بطاقات دفع محلية National Card Scheme، ويمكن لحاملها استخدامها في الحصول على الخدمات المالية المختلفة لإدماجهم في النظام المالي. ونتيجة سعي البنك المركزي لتطبيق سياسة الشمول المالي، ارتفعت نسبة المتعاملين مع البنوك وفقاً لمؤشرات البنك الدولي من ١٤ الى ٣٣ في المئة في عام ٢٠١٧.

### دور المصارف العربية

■ نحن امام واقع عربي صعب وتحديات غير مسبوقة، فما الدور الذي يمكن ان يؤديه قطاع المصارف العربية مع الحكومات العربية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو؟

- تواجه الدول العربية تحديات اقتصادية جمة وخصوصاً مشكلة البطالة، حيث يبلغ عدد سكان البلدان العربية ٣٨٠ مليون نسمة ويتوقع ان يرتفع

## البنك العربي الإفريقي الدولي يحوز على جائزة الجودة ولقب أفضل بنك في مجال التمويل المستدام



شريف علوي

حاز البنك العربي الإفريقي الدولي AAIB للعام العاشر على جائزة الجودة QUALITY AWARD من بنك جي بي مورغان في مجال المدفوعات الإلكترونية المباشرة وجائزة الصفاة لعام ٢٠١٨ وهو ما يدل على الدقة المتناهية في المعاملات والمدفوعات الإلكترونية. وفي هذا الصدد صرّح رئيس قطاع المؤسسات المالية بالبنك محسن رشاد:

«ان استمرارية البنك العربي الإفريقي الدولي في الحصول على جائزة الجودة للمدفوعات الإلكترونية لعشر سنوات متتالية هي شهادة ثقة وجدارة من إحدى أكبر المؤسسات المالية العالمية (JP MORGAN) للأداء الجماعي المتفوق لفريق العمل بقطاعات المؤسسات المالية، والعمليات المصرفية وعمليات غرفة المعاملات الدولية، وعمليات المؤسسات المالية وترتيبات المراسلين بما يخدم قاعدة كبيرة من عملاء البنك في تحقيق أعلى المعايير في دقة وسرعة وانخفاض تكلفة المعاملات الدولية ويؤكد صدارة وريادة البنك العربي الإفريقي الدولي في السوق المصرفي».

من جهته قال رئيس قطاع العمليات المصرفية بالبنك وائل إسماعيل: «حرص البنك العربي الإفريقي الدولي منذ عقد كامل على تطوير منظومة العمليات بما يحقق أعلى معدلات الأداء في دقة وسرعة المعاملات الدولية والميكنة الكاملة لأوامر الدفع. ويمثل ترويج البنك لسنوات متتالية بجائزة الجودة والتي وصلت لدرجة الصفاة في نسبة الدقة والآلية الكاملة ترجمة لنجاح برامج التطوير المستمرة من تدريب الكوادر البشرية بقطاعات العمل وصقل المهارات والاستفادة من تقنيات تكنولوجيا المعلومات وتحديثات برامج استخدامات السويفت والإلتزام بمعايير الشفافية. وعلى يقين من استمرارية التفوق لسنوات قادمة التزاماً بمنهج واحترافية فريق العمل بالبنك ترسيخاً للقيم المحورية للمؤسسة».

كما حصل البنك على لقب أفضل بنك في مجال التمويل المستدام بالشرق الأوسط لعام ٢٠١٨ من مؤسسة «اليورومني» العالمية.

وتأتي الجائزة لتتويج دور المؤسسات المالية ذات الدور الريادي في مجالات متعددة منها نمو مبدأ التمويل الأخضر Green Financing، والشمول المالي Financial Inclusion، والتمويل المسؤول اجتماعياً Socially Responsible Financing والتي تشكل توجهات ومحددات جديدة للدور المستقبلي للقطاع المصرفي.

وتسلم الجائزة تامر خليفة المدير الإقليمي لفروع البنك بدولة الامارات العربية المتحدة ليكون البنك الوحيد الفائز عن هذه الفئة بمنطقة الشرق الأوسط، خاصة وأن البنك فاز بلقب أفضل بنك في مجال المسؤولية الاجتماعية للشركات بمنطقة الشرق الأوسط في عام ٢٠١٦ من المؤسسة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو شريف علوي.

هشام عكاشة (رئيس البنك الأهلي المصري NBE - مصر):

## توجه كبير للمجتمع المصرفي والجهات الحكومية نحو المدفوعات الإلكترونية



يعدّ البنك الأهلي المصري NBE أقدم وأعرق البنوك المصرية وحقق بنهاية العام ٢٠١٧ مؤشرات أداء إيجابية حيث بلغت ودائعه نحو ٨٦٢ مليار جنيه، والمعروف عن البنك قيامه بتوفير العديد من الأنظمة التمويلية المميزة التي تلبي الاحتياجات التمويلية كافة اللازمة للقطاعات الإنتاجية الرئيسية.

وبحسب رئيس مجلس إدارة البنك هشام عكاشة فإن القطاع المصرفي المصري من القطاعات الراسخة بالرغم من التحديات، ولاحظ خلال ٢٠١٧ و٢٠١٨ نمواً في حركة أرباح البنوك والمحافظ الإئتمانية، وتوجهاً كبيراً من قبل المجتمع المصرفي نحو المدفوعات الإلكترونية، عارضاً لنتائجه المميزة واصفاً إياه بالعلامة الفارقة، مذكراً بدوره التمويلي الرائد في دعم وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وقطاعي الطاقة والبتروكيماويات.

■ كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي المصري في ظل التغيرات التي نشهدها على مستوى العالم، خصوصاً في مجال التكنولوجيا والخدمات الرقمية المبتكرة؟

يعد القطاع المصرفي المحلي من القطاعات الراسخة، وبالرغم من التحديات المتتالية استمر في تأدية دوره الداعم للإقتصاد والمحافظة على سعر صرف الجنيه المصري كقيمة مهمة للمدخرين. وقد شهدنا خلال العامين ٢٠١٧ و٢٠١٨ نمواً في حركة أرباح البنوك والمحافظ الإئتمانية من خلال حركة ناشطة في منح الإئتمان، ويعود ذلك الى الارتفاع في معدل نمو الناتج المحلي، الى جانب تحقيق نمو في حجم ودائع الجهاز المصرفي، وتعد هذه مؤشرات إيجابية لقطاع المصارف والوساطة المالية.

أما بالنسبة لمسألة التكنولوجيا فثمة توجه كبير في المجتمع المصرفي نحو المدفوعات الإلكترونية، وهذا أدى الى وجود المحافظ الإلكترونية وانتشار تطبيقات الدفع الإلكتروني عبر الهواتف الذكية، وعلى مستوى الدولة لاحظ قبولاً من جانب الجهات الحكومية لموضوع المدفوعات الإلكترونية وتأييداً لسبل تحصيل المدفوعات من المواطنين، الى جانب وجود الحركة الناشطة للبنوك المواكبة لهذه المتطلبات.

■ هل ترون ان جميع هذه المدفوعات الإلكترونية آمنة من الاعتداءات الإلكترونية؟  
- تتخذ الدولة الإجراءات المطلوبة لحماية الشبكات وفق أفضل الطرق وأحدث الوسائل التكنولوجية المتاحة.

■ ما هي الإنجازات التي حققها البنك خلال العام ٢٠١٨؟

- يعد البنك الأهلي المصري الأول الذي تخطى حاجز التريلليون جنيه من حيث حجم الودائع ومدخرات العملاء، وهذه علامة فارقة الى جانب ان حجم أصول البنك تخطت الـ ١,٥ تريليون جنيه، بالإضافة الى إطلاقه خدمات إلكترونية من شأنها تسهيل عملية وصول العملاء الى الخدمات المقدمة منه، اضافة الى جذب العملاء المرتقبين وضمهم لمنظومة العمل المصرفي الرسمي، فضلاً عن تسجيل نمو تمويلاته نسبة ٣٠ في المئة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والتي تشكل الداعم الأساسي للتنمية الاقتصادية وتستهدف بشكل كبير توفير فرص عمل خاصة للشباب، بالإضافة الى دوره الرائد في دعم وتمويل المشروعات القومية الكبرى مثل مشروعات محطات توليد الطاقة وقطاع البتروكيماويات. ■



ميثيل العقاد

ABK

## نمو ارباح البنك الاهلي الكويتي ٣٥ في المئة في الربع الثالث ٢٠١٨

ارتفعت الارباح الصافية للبنك الاهلي الكويتي ABK في الربع الثالث من هذا العام بنسبة ٣٥ في المئة، وذلك مقارنة بالفترة المماثلة من العام الذي سبقه لتصل الى ما يقارب ٨ ملايين دينار. كما ارتفعت ارباح البنك في الاشهر التسعة الاولى من هذا العام بنسبة ٢٣ في المئة على اساس سنوي، وصولا الى ما يقارب ٢٧ مليون دينار. هذا وارجع البنك سبب ارتفاع ارباحه خلال الفترة الماضية الى ارتفاع دخل التشغيل. يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد ميثيل العقاد.

## كابيتال بنك يحصل على جائزة افضل بطاقة ائتمانية من نتورك انترناشيونال

حصل كابيتال بنك CAPITAL BANK على جائزة افضل بطاقة ائتمانية من شركة نتورك انترناشيونال اكبر شركة مستحوذة لبطاقات الدفع في الامارات العربية المتحدة، والمزود الرائد لحلول عمليات الدفع في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا. وتسلمت الجائزة مديرة دائرة القنوات البنكية وتطوير المنتجات المصرفية في كابيتال بنك الأنسة ريم الفقرا، نيابة عن مدير ادارة الخدمات المصرفية، وذلك خلال احتفالية اقيمت بهذه المناسبة وحضرها عدد من المسؤولين والرؤساء التنفيذيين في البنوك الاردنية. وتهدف هذه الجائزة الى تسليط الضوء على جهود كابيتال بنك المستمرة في تقديم افضل الخدمات المبتكرة وذات القيمة المضافة لتلبية متطلبات عملائه، واثراء تجربتهم المصرفية ودعمهم في كافة جوانب حياتهم الخاصة والمهنية، حيث يقدم كابيتال بنك باقة مميزة من البطاقات الائتمانية يتمتع العملاء من خلالها بمجموعة حصرية من الميزات والتسهيلات التي صممت خصيصا لتحكي اسلوب حياتهم.



علاء قصيبة

## بنك قطر الدولي الاسلامي أفضل بنك إسلامي في خدمات التجزئة المصرفية



اختارت مؤسسة «كامبريدج إيفا»، Cambridge IFA البنك الدولي الإسلامي QIIB كأفضل بنك إسلامي في قطر في مجال التجزئة لعام ٢٠١٨، وتعد الجائزة من الجوائز المرموقة التي تمنح سنويا للبنوك الرائدة في قطاعات التمويل الإسلامي المختلفة.

وتسلم السيد جمال عبد الله الجمال نائب الرئيس التنفيذي للدول الإسلامي الجائزة من الدكتورة سوفيزة عزمي رئيسة لجنة جوائز الخدمات الإسلامية المصرفية للتجزئة، معتبرا أن هذا الاختيار يؤكد الجهود التي يبذلها البنك في تطوير محفظة التجزئة الخاصة به، وتقديم أفضل الخدمات والمنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية لعملائه.

لافتا إلى محافظة البنك على مراكز مالية قوية في مختلف بنود ميزانيته وهو ما اعترفت به وكالات التصنيف العالمية حيث منحت وكالة فيتش البنك درجة A كما منحته وكالة موديز تصنيف A2 مع نظرة مستقبلية مستقرة.

واستندت Cambridge IFA في حثييات إختيارها إلى نتائج تحليل الكفاءة الذي أجراه بيت الخبرة المالية في المملكة المتحدة، مشيرة الى أن هذا التحليل تم تطويره واعتماده من قبل عدد من الأكاديميين في جامعة كامبردج وجامعات عالمية. إشارة الى ان بنك قطر الدولي الإسلامي نال الكثير من الجوائز تقديرا له على إنجازاته وأدائه المتميز. وقد تأسس عام ١٩٩٠ وهو حاليا ثالث أكبر بنك إسلامي من حيث الأصول والقيمة السوقية، وهو مدرج في بورصة قطر ويقدم خدمات مصرفية متكاملة لعملائه عبر شبكة فروع تمتد في مختلف المناطق القطرية كما أن له شراكات متعددة إقليميا ودوليا.

وذكرت المؤسسة في حثييات منحها الجائزة للدول الإسلامي أنها استندت في التقييم إلى مجموعة من المعايير، من بينها العوامل الكمية، مثل الربحية والانتشار الجغرافي وتطوير الأعمال، والعوامل الذاتية التي تشمل السمعة ومستوى رضا العملاء. وأكدت أن الدول الإسلامي ساهم في نمو التمويل الإسلامي، ونجح في تلبية احتياجات عملائه من المنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

وتسلم جمال الجمال نائب الرئيس التنفيذي في الدول الإسلامي الجائزة خلال الحفل الذي شهد توزيع جوائز المؤسسة لعام ٢٠١٦ على المؤسسات الفائزة وشملت بنوكا ومؤسسات مالية إقليمية وعالمية.

وأشار الجمال وفقا لصحيفة «الرؤية»، إلى أنه رغم أن الريادة تعتبر أحد العناوين البارزة في عمل الدول الإسلامي طوال مسيرته إلا أننا سعداء بهذه الجائزة التي تأتي من مؤسسة مرموقة تمنح جوائزها بناء على معايير علمية وعلى أبحاث السوق. واعتبر الجمال الفوز بالجائزة تقديرا للبنك واعترافا بجهوده وفي الحقيقة يمكن اعتبارها فوزا للصيرفة الإسلامية عموما، حيث استطاعت أن تكسب ثقة العملاء، وتلبي احتياجاتهم وفق أفضل المعايير وتستقطب المزيد منهم كل عام.

وأكد أن مسيرة الدول الإسلامي المتميزة في مختلف مجالات الصيرفة ومنها خدمات التجزئة ستتواصل إن شاء الله وسنبنى على نجاحاتنا عوامل نجاح جديدة بما يساهم في تطوير أداء البنك وتلبية مختلف احتياجات عملائنا سواء كانوا أفرادا أم شركات لأننا نعتبر أي إنجاز وأي تقدم نحققه هو نجاح للقطاع المصرفي القطري والاقتصاد الوطني عموما.

## أبو ظبي الإسلامي يعين مازن مناع

رئيسا تنفيذيا



اختار مصرف ابو ظبي الاسلامي الرئيس التنفيذي السابق لبنك كريدي اغريكول مازن مناع رئيسا تنفيذيا جديداً له وتعيين مناع مرهون باستصدار موافقة من المصرف المركزي. وكان مناع ترك منصبه السابق في ايار (مايو) الماضي.

تابع حديث عبد العزيز بن عبد الرحمن الحليسي (الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخليج الدولي) ص ٦٢



تطوير مهارات الموظفين

■ يؤثر مفهوم التحول إلى بنك ذكي على معدلات التوظيف في وقت تعاني فيه المنطقة العربية من معدل بطالة مرتفع. برأيك كيف يمكن حل هذه المشكلة؟ كم عدد الموظفين في بنك الخليج الدولي؟

– أن تصبح بنكاً ذكياً يعني الاستثمار في الأنظمة والتقنية والابتكار. مما يعني إعطاء فرص أكبر ومسارات وظيفية جديدة. إنه من الأهمية بمكان أن تستثمر الشركات في تطوير مهارات الموظفين وإعادة توظيفهم لمساعدتهم على الاستفادة من هذه الفرص في الفضاء الرقمي.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم اليوم؟

– نحن سعداء بالتقدم الذي نواصل إحرازه في جميع مجالات الأعمال. كما أننا واثقون جداً في المستقبل وفي الخطوات التي نتخذها لتحقيق النمو كمصرف عالمي رائد في المنطقة. وإني أؤمن بأن أحد أفضل المقاييس اليوم هو ثقة السوق وفي المتانة المالية والتشغيلية لبنك الخليج الدولي. ■

– نعم، باتت الهجمات الإلكترونية مصدر قلق عالمي كبير. وبما أن بنك الخليج الدولي من أكثر البنوك اعتماداً على الخدمات المصرفية الرقمية وفي ظل المخاطر الأمنية التي تواجهها المؤسسات المالية في جميع أنحاء العالم في الفضاء الرقمي، فإن بنك الخليج الدولي يولي أهمية قصوى لأمن المعلومات وآليات السيطرة عليها. نحرص دوماً على الرفع من درجة جاهزية لضوابط الأمن السيبراني، والتي تشمل الخدمات الرقمية والمدفوعات من قبل جهات خارجية بالإضافة إلى تنفيذ أحدث تقنيات أمن المعلومات وأكثرها تطوراً. وعليه تم إنشاء مركز عمليات الأمن السيبراني والذي يعمل على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع على المراقبة والتحليل بالإضافة إلى إدارة التنبيهات اللازمة في هذا المجال. وعلاوة على ذلك، نقوم بالتعاون مع منظمات دولية متخصصة ومعترف بها من أجل مراقبة الأداء والتقييم لدواعي الأمن السيبراني في بنك الخليج الدولي بشكل مستمر، ويتم التعامل مع التوصيات وأوجه القصور، إن وجدت، بأولوية وفي الوقت المناسب.

معك،  
طوال مسيرة  
رحلتك

نرحب بكم في خدماتنا المصرفية الأفضل

• الخدمات المصرفية للأفراد • الخدمات المصرفية للأعمال • خدمات إيت المصرفية

• الخدمات المصرفية للشركات • الخدمات المصرفية الإسلامية • الخزينة



المهندس صالح العبدولي

ETISALAT



المهندس ناصر الناصر

STC



الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني

OOREDOO



عثمان سلطان

DU



ايهاب حناوي

BATELCO

## TOP ARAB TELECOM cos (By mil us \$)

CO	STRENGTH		ASSETS		PROFITS	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
01 ETISALAT / UAE	41,500	44,500	34,950	33,370	2,660	2,580
02 STC / KSA	36,600	38,600	28,900	27,100	2,770	2,270
03 OOREDOO / QATAR	8,300	8,400	24,700	24,800	750	750
04 DU / UAE	6,400	7,700	2,170	2,140	480	480
05 ZAIN / KUWAIT	6,250	5,800	10,050	10,100	530	520
06 MOBILY / KSA	3,050	4,950	10,800	10,980	-190	-60
07 ORANGE / EGYPT	2,550	1,100	1,500	1,350	-100	-160
08 OMANTEL / OMAN	2,340	2,800	2,600	2,140	-280	300
09 VODAFONE / QATAR	1,860	2,150	1,810	2,040	-70	-130
10 OOREDOO / KUWAIT	1,830	1,870	4,370	4,540	180	230
11 ZAIN / KSA	1,290	1,280	7,000	7,090	10	-260
12 BATELCO / BAHRAIN	1,000	1,200	2,500	2,520	30	120
13 OOREDOO / OMAN	900	1,110	1,040	1,040	80	110
14 PAL TELECOM / PALESTINE	850	920	1,320	1,440	90	100
15 JORDAN TELECOM / JORDAN	570	610	920	890	40	30

## TOP ARAB TELECOM cos

By Profit (million us \$)

01	STC / KSA	2,770
02	ETISALAT / UAE	2,660
03	OOREDOO / QATAR	750
04	ZAIN / KUWAIT	530
05	DU / UAE	480
06	OOREDOO / KUWAIT	180
07	PALESTINE TELECOM	90
08	OOREDOO / OMAN	80
09	JORDAN TELECOM	40
10	BATELCO	30
11	ZAIN / KSA	10

## البرنامج يحقق نمواً في السعودية من ٢٠ إلى ٤٠ في المئة

## توقيع ٣ اتفاقيات في برنامج «روافد» لتعظيم المحتوى المحلي مع شركاء STC



وقعت الاتصالات السعودية STC ثلاث اتفاقيات جديدة ضمن برنامج «روافد» لتعزيز المحتوى المحلي مع شركات «سيسكو» و«إجادة» و«مصنع أمواج»، تضاف إلى ٧ اتفاقيات سابقة بإجمالي ١٠ اتفاقيات تشمل بناء شركات لتحسين البيئة الابتكارية لحاضنة الأعمال «انسبايريو» inspireU بهدف نقل المعرفة والخبرات الدولية للمشاريع الناشئة.

وركزت الاتفاقيات على زيادة السعودية في الوظائف القيادية ودعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتوطين الصناعة إضافة إلى دعم الابتكار وتمكين الرقمنة، ضمن التزام الشركة لتحقيق أهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠ في رفع نسبة المحتوى المحلي وتمكين التحول الرقمي.

ووقع الاتفاقيات من جانب STC نائب الرئيس لقطاع المشتريات وخدمات الدعم المهندس عماد بن عودة العودة، ومن جانب شركة سيسكو المدير العام للمنطقة سلمان فقيه، والمدير العام لشركة إجادة للنظم المحدودة هاني الحسيني، إضافة إلى رئيس مجلس إدارة مصنع أمواج للاتصالات أحمد السماوي.

من ناحية أخرى استعرض الرئيس التنفيذي لمجموعة STC المهندس ناصر بن سليمان الناصر نتائج برنامج روافد الذي حقق زيادة من نسبة ٢٠ إلى ٤٠ في المئة في جانب السعودية إضافة إلى الجهود المبذولة في دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتوطين الصناعة، حيث تم البدء في عام ٢٠١٨ في أعمال نقل صناعة الاليف البصرية وتوسيعها والبدء بخطط إنتاج منتجات عالية التقنية والتقدم المتعلق بإنشاء أربعة مراكز ابتكارية حيث سيتم الافتتاح الرسمي لها قريباً.

# The first 5G network in the world

Ooredoo is a data experience leader, enriching people's digital lives with an enhanced portfolio of digital services. With the world's first live commercial 5G network we're delivering exciting and rewarding digital experiences for consumers and businesses.



**ooredoo**  
Enjoy the Internet

## تعتزم تعزيز نمو وشمولية شركاء قنوات مبيعاتها في العام ٢٠١٩



نضال أبو لطيف

AVAYA

أعلنت شركة «أفيا القابضة» المدرجة في بورصة نيويورك بالرمز (AVAYA)، في ٤ كانون الأول (ديسمبر) الحالي عن طرح مجموعة جديدة من الإجراءات الرامية إلى دعم نمو شركاء قنوات مبيعاتها، وذلك خلال «قمة شركاء أفيا ٢٠١٩» التي تستضيفها الشركة بحضور نخبة من خبراء قنوات المبيعات وصناع القرار وعدد من الرواد في مجال الخدمات الفنية والمبيعات في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا والمحيط الهادئ.

وتولي التحديثات التي شهدتها برنامج «أفيا إدج» تركيزاً كبيراً على شمولية الشركاء، فهي تهدف إلى دعم نموهم بصرف النظر عن حجم أو نموذج أعمال شركاء قنوات المبيعات، ما يعني أن «أفيا إدج» سيكون بمثابة برنامج قنوات المبيعات الوحيد من نوعه في العالم الذي يقدم فرص نمو متساوية للشركاء من مختلف الأحجام.

يذكر أن رئيس شركة أفيا AVAYA في أوروبا وأفريقيا وآسيا والمحيط الهادي هو السيد نضال أبو لطيف.

## طول جديدة من «أفيا» تدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في الإمارات والمنطقة

### خالد خان: ضرورة تمكين الموظفين بالأدوات المطلوبة لتحقيق الإتصال والتعاون بين طواقم العمل

وجنوب أوروبا وآسيا والمحيط الهادئ خالد خان «بأن متخصصي هذا المجال يؤكدون ضرورة تمكين الموظفين بالأدوات المطلوبة لتحقيق الإتصال والتعاون والتفاعل بين طواقم العمل من أي مكان وفي أي زمان وعبر أي جهاز متصل للشبكة» وأضاف خان بأنه وعبر تحقيق هذه المعادلة فإن الشركات ستشهد ارتفاعاً في معدل مخرجات الأعمال المعنية بمستويات الأداء بنسبة ٢٤٠ في المئة، بالمقارنة مع شركات أخرى لا تقوم بإشراك موظفيها أو عملائها.

أضاف خان: «هذا ما يبرر ما نشهده اليوم من استخدام واسع لتطبيق Avaya IP Office الذي وصل

عدد مستخدميه إلى نحو ٢٦ مليون مستخدم. ولا شك أننا نسعى إلى توسيع إمكانات تطبيق IP Office وتمكين فرق العمل في الشركات الصغيرة والمتوسطة من مواكبة وتيرة المنافسة المتصاعدة عبر تزويدهم بأطر عمل أكثر ذكاءً بأقل جهد ممكن، وذلك من خلال تقديم تطبيق واحد يتيح وصول المؤسسات إلى جُلّ الأدوات التي يحتاجونها لتحقيق كفاءة الاتصال والتواصل والتعاون من أي مكان وفي أي زمان وعبر أي جهاز متصل للشبكة، معززة بإمكانات الانتشار الاستثنائية، وأدنى تكلفة إجمالية للملكية مقدمة ضمن نموذج سحابي».

وتجدر الإشارة إلى أن التقنيات القائمة على السحابة، باتت حافزاً للشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة لتبني أدوات التواصل الرقمية، وتمثل هذه الشركات ما نسبته ٩٠ في المئة من تلك المسجلة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتقدر «جارنتر» بأن مؤسسات المنطقة أنفقت نحو ١,٢ مليار دولار على خدمات السحابة العامة عام ٢٠١٧، وتتوقع وصول حجم الإنفاق إلى ٢ مليار دولار بحلول ٢٠٢٠.



كشفت شركة «أفيا القابضة» AVAYA، عن نسخة جديدة من منصة حلول الإتصالات الموحدة ومراكز الإتصال الخاصة بالشركات الصغيرة والمتوسطة والمعروفة باسم Avaya IP Office™.

وبحسب الشركة، تقدم المنصة الجديدة القدرة على توفير تطبيق واحد يمنح مزايا متقدمة للتواصل عبر مختلف القنوات وإمكانية إجراء الاجتماعات وتعزيز تعاون أفراد فرق العمل ومشاركة غير محدودة للبيانات.

وأكدت الشركة بأن النسخة الجديدة من منصة

Avaya IP Office™ مدعومة بالعديد من المزايا التي توفرها منصة «أفيا إكوينوكس» Avaya Equinox™، الخاصة بالمؤسسات الكبيرة. حيث يوفر هذا الدمج العديد من المزايا التي تتمتع بها المؤسسات الكبيرة مثل مزايا تسجيل المكالمات وإمكانات تحميل قدرات التعاون والتواصل مباشرة على التطبيقات، والمتصفحات، والأجهزة المختلفة التي يستخدمها الموظفون يومياً.

وتتيح هذه النسخة خيارات تثبيت مرنة، حيث يمكن للشركات تثبيت منصة Avaya IP Office™ في مكان العمل، أو عبر السحابة الهجينة، أو السحابة عامة. أما من حيث السعة والانتشار، فإن النسخة الجديدة قادرة على أن تستوعب ٣٠٠٠ مستخدم، و ١٥٠ موقعاً مختلفاً.

وصرحت الشركة عبر إطلاقها لهذه النسخة الجديدة عن حرصها المستمر لدعم قدرات الشركات الصغيرة والمتوسطة في الإمارات والمنطقة لتمكينها من الأدوات المبتكرة التي تدفع عجلة إنتاجيتها وتعزيز إمكانات التعاون رقمياً.

وتعليقاً على طرح النسخة الجديدة من Avaya IP Office™ صرح مدير قطاع السحابة والأسواق المتوسطة في «أفيا» الشرق الأوسط وأفريقيا



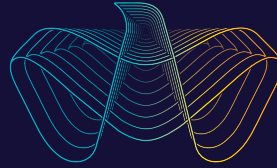
# حل واحد ذكي وسريع

تهدف مبادرة "تم" برؤيتها المستقبلية إلى إحداث نقلة نوعية وشاملة في مفهوم تقديم الخدمات الحكومية والارتقاء بأساليب العمل لتقديم تجربة متكاملة واستثنائية للمواطنين، والمقيمين، والمستثمرين، والزوار.

ولأننا نؤمن بأن المتعامل هو الركيزة الأساسية في تحقيق السعادة المجتمعية والإيجابية، قمنا بتبسيط الإجراءات الحكومية عبر 80 رحلة متكاملة تلبي كافة احتياجات الأفراد والشركات بصورة:

**استباقية، ملائمة، مخصّصة، سريعة وفعّالة.**

سيتم توفير كل هذه الرحلات عبر منصة واحدة تجمع بين الجهات الحكومية المختلفة وتتيح للمتعامل إنهاء كافة معاملاته بمنتهى السهولة.



تم  
TAMM

خدمات الموظفين الحكومية  
Abu Dhabi Government Services



تعرّف على المزيد عبر [TAMM.abudhabi](https://TAMM.abudhabi)

AbuDhabi\_TAMM



لؤي محمد يعقوب (شركة افلاك للحلول للاتصالات وتقنية المعلومات AFLAK - السعودية):

## راضون عن انجازاتنا ونتوجه في حلولنا الى القطاع الخاص

### استراتيجيتنا تتمحور على الادراك الكامل لحاجات عملائنا ومتطلباتهم

الحكومية والتي كان لها انعكاسات سلبية على التطور السريع في جميع المجالات.

وإذ كشف عن توجه شركة افلاك للحلول نحو القطاع الخاص، عدّد الجوائز التي حصلت عليها حتى الآن، فمن افايا AVAYA نالت جائزة افضل شريك مع القطاع الحكومي في المملكة. كما حصلت على جوائز اخرى مع اكستريم نتوركس EXTREME NETWORKS، وفورس بوينت FORCE-POINT كما تم تكريمنا في دبي.

وتطرق يعقوب الى الشراكات التقنية التي عقدتها افلاك فقال: قمنا بتوقيع العديد من الشراكات التقنية

مع العديد من الشركات العالمية المرموقة بدءاً من العام ٢٠١٧ وهي: شركة لوغاريثم LOGARHYTHM، شركة مالويربايتس MALWAREBYTES، شركة بت ديفيندر BITDEFENDER، شركة جيت كيبير GATEKEEPER SECURITY، شركة تينايبيل TENABLE NETWORK SECURITY، شركة انتيليجو نتوركس INTELLIGO NETWORKS، شركة ون ايدننتي ONE IDENTITY، شركة كويست QUEST، شركة مايكروستراتيجي MICROSTRATEGY وشركة كي تو K2.

كما حصلنا على ترقية في شراكاتنا مع بعض الشركات العالمية الى الشراكة البلاينية والذهبية وهي شركة فورس بوينت FORCE-POINT، شركة اي تن نتوركس A10 NETWORKS.



نائب الرئيس للمبيعات والعمليات في شركة افلاك للحلول للاتصالات وتقنية المعلومات AFLAK SOLUTIONS FOR COMMUNICATIONS & IT لؤي محمد يعقوب تناول في حديثه الى البيان الاقتصادية مزاياها التي توفرها في مجال الحلول التقنية وتمحور استراتيجيتها على الادراك الكامل لحاجات عملائها ومتطلباتهم، بحسب موقع كل عميل وضمن اسواق التقنية في المملكة. اضافة الى تطويرها اهم الشركات الواعدة في قطاع التقنية، اذ لديها حالياً العديد من المشاريع الاستراتيجية في بعض القطاعات الامنية، كما انها تنفذ حالياً مشروعاً نوعياً على مستوى منطقة الشرق الاوسط.

وعن رؤية ٢٠٣٠ للمملكة العربية السعودية واهدافها في مجال التحول الرقمي اشار يعقوب الى انه تم الاعلان عن مشاريع عملاقة وجبارة مثل مشروع نيوم NEOM الذي سيصبح محورا يجمع افضل العقول والشركات معا لتخطي حدود الابتكار الى اعلى مستويات الحضارة الانسانية، وهذه المشاريع الضخمة تحتاج الى وقت كي تتحقق، كما ان رؤية ٢٠٣٠ تتحدث عن اعمال تطويرية، والتطور في رأيي يتطلب وقتاً ويحتاج الى مراحل تنظيمية وان الرؤية تعمل على وجود وطن متطور على الاصعدة كافة.

واعرب يعقوب عن رضاه التام لما انجزته الشركة حتى الآن حيث اصدرت وزارة المال تعديلات جوهرية على نظام المنافسات والمشتريات الحكومية الذي تضمن تعديل الكثير من البنود فيه، ولا شك ان احد تعديلاته سيكون في مصلحة الجهات الحكومية والشركات والصالح العام، حيث ان النظام القديم كانت تعتريه بعض المشكلات، على سبيل المثال ترسية العقود على اقل الاسعار بغض النظر عن الامور الفنية وعدم وجود آلية لصرف مستحقات المقاولين والشركات، مما ادى الى تعثر العديد من المشاريع



# اكتشف نفسك

إضفاء الطابع الشخصي على  
تجربة اتصالاتك الموحدة مع

AVAYA  
vantage™



## إنجازات كبيرة حققتها في قطر والكويت وميانمار وتونس وفلسطين والعراق وعمان والجزائر والمالديف

## مجموعة Ooredoo مستمرة في تطوير شبكات جميع شركاتها لتوفير خدمات الجيل الخامس

في عدد من مناطق العاصمة الدوحة، حيث تجري Ooredoo حالياً تجارب على أول أجهزة برودباند منزلي بتقنية 5G في العالم.

وبالفعل، قامت Ooredoo قطر مؤخراً باختبار قوة وقدرات وسرعات شبكتها 5G عند استخدامها مع عدد من الحلول والتطبيقات المعدة للاستخدام في المدن الذكية التي ستتوفر مستقبلاً في قطر. فقد اختبرت Ooredoo خلال الفعالية العديد من التقنيات المبتكرة والمدمجة على مستوى العالم في مواقع مختلفة من اللؤلؤة قطر، مثل التاكسي الطائر، وحافلة 5G، وقوارب 5G، وتجربة واقع افتراضي بتقنية 8K في أحد القوارب الفاخرة باللؤلؤة.

وفي الكويت، أطلقت Ooredoo شبكة 5G في مواقع تجريبية، حيث وصلت سرعة الإنترنت إلى ١٠ غيغابت بالثانية. وجاء إطلاق الشبكة مع استعداد الشركة لإطلاق أكبر شبكة لإنترنت المستقبل فائقة التطور في الكويت خلال ٢٠١٨.

أما Ooredoo ميانمار فقد نجحت بتوفير شبكة 4G+ لأكثر من ٢٤٤ بلدة ومدينة، مما أتاح الفرصة لأكثر من ١٦ مليوناً من عملائنا للوصول إلى أسرع خدمة إنترنت في ميانمار. كذلك، أصبحت Ooredoo أول مشغل في ميانمار يوفر خدمات الصوت عبر LTE (VoLTE). وكانت الشركة قد استكملت في وقت سابق من العام الحالي عرضاً لشبكة 4G PRO أظهر جاهزية الشركة لطرح شبكة 5G. ومن المتوقع أن تبدأ التجارب على خدمات الجيل الخامس 5G هذا العام.

وقال الشيخ سعود تعليقاً على هذه الإنجازات المهمة: «مع ازدياد عدد الأجهزة التي يمكن توصيلها بالإنترنت، تزداد الحاجة إلى نقل كمية أكبر من البيانات وتوفر تكنولوجيا متطورة تتوافق مع ذلك. لذا، فقد حان الوقت لتكنولوجيا الجيل الخامس 5G. إذ ستتيح هذه التقنية تحقيق نمو كبير في إنترنت الأشياء، بحيث نرى معظم الأشياء التي نستخدمها متصلة بالشبكة وتتواصل مع بعضها البعض. وسيختبر العملاء حول العالم قوة شبكة 5G التي ستمكّن الأفراد من الاستمتاع أكثر بالإنترنت والشركات من تعزيز الكفاءة التشغيلية لديهم أكثر من أي وقت مضى».

ومع استمرار العمل على مشاريع تحديث الشبكة في مختلف شركات



الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني

تواصل مجموعة Ooredoo تنفيذ الأعمال التي تهدف إلى تعزيز شبكات مختلف شركاتها الموجودة حول العالم، وذلك كجزء من استثماراتها الكبيرة في بناء شبكات تتميز بأرقى المواصفات العالمية في المناطق التي تتواجد فيها، الأمر الذي تثق الشركة بأنه سيتيح الفرصة لأفراد المجتمعات للاستفادة من العديد من فرص العمل والتعليم والترفيه أينما كانوا.

وتأتي أعمال تطوير الشبكة في إطار برنامج تطوير الشبكات الذي يتم تنفيذه على مستوى المجموعة انطلاقاً من استراتيجيتها لتعزيز التجربة الرقمية لعملائها.

وكونها أول شركة في العالم تطلق شبكة 5G على نطاق تجاري في قطر، بالإضافة إلى استثماراتها الواسعة في تعزيز شبكاتنا في المناطق التي تتواجد فيها، تصدر Ooredoo اليوم قطاع التكنولوجيا وتحقق العديد من الإنجازات على مختلف الأصعدة.

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة Ooredoo الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني: «تعتمد معظم احتياجات الاتصالات في هذا الوقت على الأجهزة اللاسلكية، سواء لإجراء مكالمات عالية الوضوح، أو استخدام الإنترنت والبقاء على اتصال في أي مكان. ونحن في Ooredoo نولي اهتماماً كبيراً بالطريقة التي يستخدم بها العملاء شبكاتنا، ويمكننا ذلك من تقييم آرائنا بشكل مستمر ومواصلة تعزيز شبكاتنا لتلبية احتياجاتهم اليومية وتمكينهم من الاستمتاع بتجربة اتصالات انسيابية وفائقة السرعة في جميع الأوقات».

وتواصل مجموعة Ooredoo الاستثمار بشكل كبير في تطوير شبكاتنا في جميع الأسواق التي تعمل فيها.

ومع إطلاق خدمة 5G للشركات على نطاق تجربي بالاشتراك مع الخطوط الجوية في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٧ كانت Ooredoo قطر أول مشغل في العالم يطلق شبكة 5G تعمل عبر حزمة الطيف ٣,٥ غيغاهيرتز.

وبالإضافة إلى ذلك، فقد حققت Ooredoo قطر إنجازاً آخر يعد الأول من نوعه على مستوى العالم، وذلك مع توفير أول أجهزة برودباند منزلي متوافقة مع تقنية 5G. ومع تجهيز أكثر من ٨٥ برج اتصالات لشبكة 5G



إطلاق خدمات 3G في الضفة الغربية بداية العام، وترى الشركة طلباً قوياً على هذه الخدمة. ومع إطلاق هذه الخدمة، يستمتع العملاء الآن بمكالمات صوتية عالية الوضوح وبالقدرة على الوصول إلى الإنترنت، وإجراء مكالمات الفيديو، والاستمتاع بميزة المشاهدة التلفزيونية عبر أجهزتهم الذكية، واستخدام أسرع شبكات 3G في الضفة الغربية.

وفي **العراق**، تمكّن شركة أسياسل إحدى شركات مجموعة Ooredoo عملاءها من الاستمتاع بسرعات أكبر للإنترنت، وذلك نتيجة لمواصلة الشركة عملها على توسيع نطاق تغطية شبكة 3G في جميع أنحاء البلاد وتجهيز أكثر من ٥٠ برج تقوية لشبكة 3G في مناطق جديدة. كما تخطط الشركة لتجربة خدمات 4G في وقت لاحق من هذا العام.

وخلال العام الجاري، كانت شركة أسياسل قد أعادت تشغيل ٢٠٠ برج اتصالات في عدد من ونجحت في ترقية أكثر من ٣٠٠ برج اتصالات لشبكة 3G. وقال الشيخ **سعود**: «سنواصل الاستثمار في شبكاتنا لضمان توفير خدمات اتصالات تلبى الاحتياجات الرقمية لعملائنا. إن نشر شبكات 4G في عدد كبير من أماكن تواجدنا يحسن وبشكل كبير كفاءة استخدام الألياف والطاقة وهو ما يزيد بدوره سعة الشبكة للأجهزة المتوفرة للعملاء حالياً. وأهم من ذلك هو أننا مستمرين في قيادة تطور تقنيات 5G، ونعمل

لتحديث وتطوير شبكاتنا باستمرار لإثراء حياة عملائنا الرقمية بأكثر شكل ممكن، بحيث يتمكنون من تجربة خدمات الاتصالات وإنترنت الأشياء بطريقة مختلفة تماماً، مثل المركبات دون سائق، والتاكسي الطائر، وحتى توصيل المشتريات بواسطة طائرات بدون طيار متصلة بشبكة 5G هذا هو المستقبل».

Ooredoo، نجحت **عُمان** في توسيع تغطية شبكتها 5G عالية السرعة لتشمل أكثر من ٩٠٠ موقع، تغطي ٩٠٪ من سكان السلطنة.

كما نجحت Ooredoo **الجزائر** في تمديد شبكة 4G في مختلف أنحاء الجزائر لتصبح أول مشغل ينجح في تغطية جميع الولايات البالغ عددها ٤٨ ولاية. وبذلك، تمكن Ooredoo التي تشغل أكبر شبكة 4G في الجزائر ما يقارب ٥٠٪ من سكان البلاد من الوصول إلى الإنترنت فائق السرعة والاستفادة من جميع الفرص الرقمية التي يوفرها ذلك.

وفي **تونس**، أصبح الوصول إلى خدمات 4G عبر شبكة Ooredoo تونس متاحاً لـ ٩٢٪ من السكان، وذلك بعد أن قامت الشركة بإضافة أكثر من ٣٥٠ موقع 4G جديداً لشبكتها.

وتواصل إندوسات Ooredoo توسيع شبكتها 4G وتخطط لتوسيع نطاق تغطية شبكة الجيل الرابع بشكل كبير في ٢٠١٩.

ولتلبية الاحتياجات المتزايدة لعملائها في ما يتعلق بسرعات الإنترنت، واستخدام البيانات، وفترات التأخير وتجربة أفضل لمشاهدة الفيديو، كانت Ooredoo **المالديف** أول مشغل في المالديف يوفر شبكة 4G في جميع المناطق، وقامت الشركة كذلك بترقية إرسال شبكتها إلى بث كامل عبر بروتوكول الإنترنت مما أتاح لكل مستخدم شبكة Ooredoo الاستمتاع بتجربة بيانات مميزة. كما كانت

Ooredoo **المالديف** أول شركة من شركات مجموعة Ooredoo تحصل على ترخيص الطيف الترددي لخدمات 5G في فبراير ٢٠١٨، وتخطط الشركة للبدء بإجراء التجارب على خدمات 4G في المستقبل القريب.

أما في **فلسطين**، فقد نجحت شركة الوطنية موبايل إحدى شركات مجموعة Ooredoo في



## «ألفا» تفتتح متجرها الجديد في بكفيا بحضور الوزير الجراح

### المهندس مروان الحايك: توسعنا لا يقتصر على المتاجر بل يشمل الشبكة الخلوية



من اليسار: المهندس مروان الحايك، الوزير جمال الجراح ونيكول الجميل

افتتحت شركة ألفا ALFA بإدارة أوراسكوم للإتصالات، ضمن خطة التوسعة التي بدأتها في ٢٠١٨، متجرها الثالث عشر في بكفيا، تعزيزاً لحضورها في كل المناطق ومواكبة التطور التكنولوجي في كل متاجرها، وذلك بحضور وزير الاتصالات، في حينها، **جمال الجراح** ورئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها العام المهندس **مروان الحايك** ورئيسة بلدية **بكفيا نيكول الجميل** وفاعليات من المنطقة. وشدد **الجراح** في كلمته على أهمية الاستراتيجية المتبعة في شركة ألفا بدعم من الوزارة التي تقوم على التواصل المباشر مع المواطن.

وقال: «هذه الخطوة ستشمل معظم المناطق بحسب عدد المشتركين أو المردود تحقيقاً لخدمة أفضل وتحقيق حالة من الترابط بين الزبائن والشركة».

من جهته قال **الحايك**: «سيخدم هذا الفرع حوالي ١٥٠٠ زائر شهرياً من خلال فريق عمل مؤلف من خمسة أشخاص وهو يغطي كل المتن من ساحله حتى أعاليه، وصولاً إلى صنين». ولفت إلى «أن توسعنا لا يقتصر على متاجر ألفا فقط بل يشمل

الشبكة الخلوية أيضاً، فلدنيا ٩٠ محطة في هذا القضاء حالياً ستضاف إليها ٢٠ محطة أخرى وذلك ضمن مشروع التوسعة الذي بدأه أوائل ٢٠١٨ ومستمر في لضياف ٥٠٠ محطة في كل لبنان». وأشار إلى «أنه ستكون لقضاء المتن حصة كبيرة من الجيل الخامس الذي اختبرناه في ٢٠١٨ وسنطلقه تجارياً في ٢٠١٩ إذ يوجد في هذا القضاء HEAVY USERS يتطلعون إلى اختبار كل ما هو جديد في عالم التكنولوجيا».

## راني الصدي (هيئة الأنظمة والخدمات الذكية - أبوظبي):

### نقلة نوعية لمبادرة الإبداع المشترك لم تكن متوفرة سابقاً



مدير إدارة العلاقات العامة والتسويق في هيئة الأنظمة والخدمات الذكية - أبوظبي راني الصدي تحدث عن عملها على تطوير المنظومة الذكية للخدمات الحكومية من خلال التركيز على التجربة المتكاملة للمتعاملين بمختلف فئاتهم لتسهيل وتحسين القطاع الخدمي والحكومي. وذكر بإشراف الهيئة على إنشاء مراكز لخدمة العملاء لتقديم خدمات ذكية ومتكاملة وفقاً لأفضل الممارسات العالمية.

وكشف الصدي عن إطلاق مبادرة الإبداع المشترك وهي عبارة عن استطلاعات رأي لمعرفة آراء الناس حول تصميم المواقع الإلكترونية والتطبيقات الذكية وأيضاً مراكز الخدمة. وقد أخذنا هذه الآراء ووجهات النظر بالإعتبار بهدف تطوير الخدمات الحكومية وإعادة تصميمها بما يتناسب مع احتياجات الناس. وأوضح ان الهدف الأساسي من قسم العلاقات العامة والتسويق داخل الهيئة، ليس فقط الترويج للخدمات وإنما المشاركة في تصميمها، وبالتالي تعد مبادرة الإبداع المشترك نقلة نوعية في تقديم الخدمات لم تكن متوفرة في السابق، واليوم بات مفهوم التسويق فهم احتياجات السوق وتصميم منتجات وخدمات تتناسب ومتطلبات العملاء.

وسلط الصدي الضوء على منظومة خدمات أبوظبي الحكومية الموحدة Tamm «تم» والفرص المتاحة للمستثمرين للدخول الى المنصة المتعلقة بالإستثمار وإيجاد الفرص المقدمة من حكومة أبوظبي، عارضاً لمبادرة الحكومة المتكاملة الى إنشاء منظومة عمل الجهات الحكومية لتسهيل تقديم الخدمات المتميزة للمتعاملين، لافتاً الى مبادرة الإبداع المشترك والتي أدت الى نقلة نوعية في تقديم الخدمات لم تكن متوفرة سابقاً.

## رولاند هاشم (شركة براو PROW الامارات):

### تعاوننا مع اكسبانديوم وابسنتريكس يتيح لنا تحقيق مبادرات التحول الرقمي في دول الخليج

تتعامل شركة براو PROW الرائدة في تزويد خدمات تقنية المعلومات في الامارات معتمدة على شبكات وانظمة التشغيل الرقمية مع العديد من العملاء. وتقوم الشركة بتحليل متطلباتهم ودراسة البيئات التي يعملون فيها من اجل تطوير وتنفيذ الحلول الانسب بغية تحقيق نمو وكفاءة في الاعمال. الى جانب ذلك، تعمل شركة PROW مع القطاعين العام والخاص مثل مشغلي شبكات الهاتف النقال، مقدمي خدمات الانترنت، شركات ومنظمات الرعاية الصحية، تجارة التجزئة وغيرهم، وهي توفر لهم خدمات استشارية مهنية تساهم في تحقيق اهداف اعمالهم.

يذكر ان PROW قد اعلنت تعاونها مع شركتي اكسبانديوم EXPANDIUM وابسنتريكس APPCENTRIX في اسبوع جيتكس للتقنية الثامن والثلاثين. وذلك تماشياً مع التزامها بمواصلة استثمارها في توسيع وتنمية برامج الشراكة بما يسمح لها بتقديم احدث التقنيات وحلول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لعملائها الموزعين عبر مختلف القطاعات.

وفي هذا الصدد قال المدير الاداري للشركة رولاند هاشم: يأتي تعاوننا مع شركتين رائدتين في قطاع المعلوماتية والاتصالات ليسمح لنا بتقديم الحلول المناسبة والمتكاملة الأكثر تطوراً والمصممة بحسب متطلبات كل عميل من عملائنا. ويسعدنا أيضاً ان نوسع نطاق خدمات شركتي اكسبانديوم وابسنتريكس وحلولهما المبتكرة عبر شبكة عملائنا في دولة الامارات ودول مجلس التعاون الخليجي، مع المساهمة في تحقيق مبادرات التحول الرقمي في المنطقة مثل مدينة دبي الذكية ورؤية الامارات ٢٠٢١ ورؤية السعودية ٢٠٣٠ ورؤية الكويت الجديدة ٢٠٣٥ والتحول العام لمنطقة الخليج نحو التكنولوجيا الرقمية.



## ITS حصدت جائزة أفضل مزود لتكنولوجيا المعلومات للقطاع المالي الإسلامي للعام ٢٠١٨

فازت مجموعة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية (ITS)، بجائزة «أفضل مزود للحلول التكنولوجية المصرفية الرقمية للعام ٢٠١٨»، وذلك في الاحتفال الرابع للمصارف الاسلامية (IRBA) الذي عقد مؤخراً في فندق الماريوت دبي- الامارات العربية المتحدة.

وفي المناسبة أكد عصام الخشنام الرئيس التنفيذي للمجموعة الذي تسلم الجائزة بالنيابة عن المجموعة «تفخر المجموعة بهذه الجائزة، وهي ابلغ دليل على تميز حلول ETHIX المصرفية الاسلامية لتكنولوجيا المعلومات، واعتمادها من قبل العديد من المؤسسات المالية والمصرفية الرائدة عالمياً. ويعكس هذا النظام أفضل ما يمكن تطبيقه في مجال الحلول التكنولوجية المصرفية للعملاء بحيث يحقق لهم أعلى درجات الرضا، وأفضل مستويات الأداء».

وتوفر مجموعة حلول ETHIX التكنولوجية عدداً من المنتجات والخدمات متعددة القنوات سواءً للأفراد أو الشركات في مجال التمويل الاسلامي والاستثمار، بما في ذلك النظام المصرفي الأساسي، نظام التمويل التجاري، نظام متقدم لاحتساب حصة الأرباح وتوزيعها وفق الشريعة الاسلامية، مكننة اجراءات الفروع، العمليات المصرفية عن طريق الحلول التقنية الرقمية ETHIX Digital Suite، أجهزة الفروع الرقمية (XTM)، لوحات التحكم والتقارير، بالإضافة الى عدد آخر من المنتجات والخدمات المميزة.



من اليمين عصام الخشنام يستلم الجائزة

### **Prow**

Whatever your size or sector, we can deliver out-of-the-box or highly customized IT solutions to fit your business & organisational needs, together with 24/7 support. From installation to integration, processes to performance, configurations to consultancy & support to solutions.

### **IT SERVICES**

- ✓ CONSULTING, INTEGRATION & PROJECT MANAGEMENT
- ✓ SUPPORT & MAINTENANCE
- ✓ MANAGED SECURITY SERVICE PROVIDER (MSSP)
- ✓ ORACLE MANAGED SERVICES
- ✓ NETWORK & APPLICATION PERFORMANCE MANAGEMENT AS A SERVICE

### **INFORMATION SECURITY**

- ✓ AUTOMATED DETECTION & RESPONSE
- ✓ BEHAVIORAL SECURITY & DECEPTION
- ✓ WEB & PHISHING ISOLATION
- ✓ WEB SECURITY GATEWAY & SSL VISIBILITY
- ✓ PRIVILEGED ACCOUNTS & IDENTITY MANAGEMENT
- ✓ IT SYSTEMS AUDITING

### **TELECOMMUNICATION**

- ✓ DEEP PACKET INSPECTION & POLICY CHARGING ENFORCEMENT FUNCTION (DPI/PCEF)
- ✓ MOBILE BANDWIDTH OPTIMIZATION
- ✓ INTERNET TRAFFIC MANAGEMENT
- ✓ CARRIER-GRADE MEDIA GATEWAYS & SBC'S
- ✓ MOBILE NETWORK DATA MINING & PERFORMANCE MONITORING

د. بشار حوامده (مؤسس شركة مينا آيتك MENAITECH - الأردن):



## حققتنا نمواً متسارعاً ووصلنا الى هدفنا في مجال تطبيقات

### تقنية السحابة

تتبع أنظمة مينا آيتك MENAITECH في مجال إدارة رأس المال البشري وتكنولوجيا المعلومات على مستوى القطاعين العام والخاص، أحدث القوانين والتشريعات لمساعدة الشركات والمؤسسات على تطبيق وظائف الموارد البشرية بأفضل الطرق كالتوظيف والاختيار، التدريب والتطوير، التقييم، التخطيط الإحلالي وغيرهما. وتتصف حلولها بالدقة والشمولية والسهولة وتناسب مع العائد على الإستثمار.

وبدأت الشركة العمل بتخصصية أكبر في مجال السحابة فأضحت تتوجه بأنظمتها الى الشركات المتوسطة والصغيرة ما أتاح لها توسيع قاعدة عملائها. أما على صعيد أمن معلوماتها وبياناتها فإنها تتعامل مع شركتي «مايكروسوفت» و«أمازون» العالميتين.

مؤسس الشركة وأحد شركائها الدكتور بشار حوامده لاحظ اهتمام السوق السعودية بالإستثمار في القطاع التكنولوجي وإستثمار شركات كبرى في هذا المجال ما حقق للشركة نمواً متسارعاً، وكشف عن أبرز إنجازاتها إطلاق نظام موارد بشرية جديد يرتكز على تكنولوجيات متطورة وأعلى المعايير العالمية والوصول الى هدفها في مجال تطبيقات تقنية السحابة، مشدداً على التوسع وفق استراتيجية موضوعة، معتبراً ان عامل الإبتكار مطلوب في شتى المجالات ويشكل ضرورة حتمية في العصر الحاضر، مبدياً تفاؤله برغم كل الظروف المحيطة، متطلعاً الى مزيد من التطور وتحسين المنتجات وتلبية الاحتياجات والمتطلبات كافة.

### نمو متسارع

■ كيف تقيمون الوضع الإقتصادي في الأردن خلال العام ٢٠١٨ وتحديداً القطاع التكنولوجي؟

– شهد الإقتصاد الأردني وتيرة نمو بطيئة سببها الأوضاع الإقليمية المحيطة والتوتر الحاصل بالإضافة الى تراجع الإستثمارات. كما وتعاني شركات تكنولوجيا المعلومات في الأردن والمنطقة العربية من ندرة المشاريع وغياب التوظيف، ولكن خلال الربع الثالث من العام ٢٠١٨ لاحظنا اهتماماً كبيراً في سوق المملكة العربية السعودية للإستثمار بالقطاع التكنولوجي، فضلاً عن إستثمار شركات كبرى في هذا المجال، وهذا ما ساهم الى حد كبير في تحقيق «مينا آيتك» نمواً متسارعاً في نهاية العام ٢٠١٨ وبفضل بذل جهود مضاعفة بالرغم من تباطؤ العجلة الإقتصادية على مستوى دول المنطقة.

### استخدام تقنية السحابة

■ حققتم في مينا آيتك بالرغم من التباطؤ الحاصل في المنطقة إنجازات عديدة خلال ٢٠١٨، ما أبرزها؟

– عملنا في الشركة على إستغلال التباطؤ الحاصل بداية ٢٠١٨ فوجهنا فريق العمل لتطوير أنظمة الموارد البشرية وفق تكنولوجيات حديثة، مع حرصنا على التطوير الهيكلي الداخلي للشركة وإبتكار منتجات جديدة، فضلاً عن تحسين الأداء لكسب رضا العملاء. ومن أبرز إنجازات مينا آيتك تطوير نظام الموارد البشرية الخاص بالشركات، بحيث بات يرتكز على تكنولوجيات متطورة وأعلى

### ■ ما أهمية عامل الإبتكار في مجال عملكم؟

– إن عامل الإبتكار مطلوب في شتى المجالات ويشكل ضرورة حتمية في عصرنا الحالي بهدف التقدّم وضمان الإستمرار والتميز عن الآخرين والمحافظة على موقع الشركة في السوق، وبالتالي مواجهة المنافسة الشرسة.

والدليل اننا في الشركة قمنا مؤخراً بتطوير النظام الخاص بالموارد البشرية بمفهوم جديد ونظرة مختلفة وفقاً لأفضل الممارسات العالمية، وساعدنا العديد من المبتدئين في المنطقة، وتحديداً في الأردن وفتحنا أمامهم مجالات التعاون مع «مينا آيتك».

### أعلى درجات الأمان

### ■ ما مدى أهمية إيلانكم موضوع الأمن الإلكتروني؟

– إن هذا الموضوع مهم جداً والدليل استخدامنا خدمات MICROSOFT AZURE التي توفر أعلى درجات الأمان للمعلومات والبيانات. نحن نتعامل في هذا الإطار مع شركتي «مايكروسوفت» و«أمازون» ويعد ذلك أولوية لعملنا، لا سيما بعد أن تحولنا للعمل وفق تقنية السحابة.

### ■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٩؟

– بداية العام ٢٠١٨، كنّا متفائلين جداً إلا أن التباطؤ الإقتصادي في المنطقة العربية أثر على أعمالنا بشكل كبير وجعلنا حريصين قبل الإقدام على أي خطوة. ونحن على مشارف العام الجديد، ما زلنا متفائلين برغم كل الظروف ونتطلع الى مزيد من التطور والتوسع في دول جديدة وتوسيع قاعدة عملائنا وتحسين منتجاتنا وتلبية الإحتياجات والمتطلبات كافة. ■

المعايير العالمية، بالإضافة الى تحقيقنا إنجازاً فريداً من نوعه أيضاً وهو الوصول الى هدفنا في مجال السحابة، مواكبة لتطور الأعمال السحابية وقد تمكنا من تحقيق عوائد تزيد على مليوني دولار من خلال إستخدام تقنية السحابة وتوسيع قاعدة العملاء الى ما يزيد على ٨٠٠ عميل جديد يستخدمون تقنية السحابة الخاصة بشركتنا.

من جهة أخرى، كوننا نحرص على التخصص في عملنا قمنا بافتتاح شركة IP MENA العاملة تحت مظلة مينا آيتك، وذلك بهدف العمل بتخصصية أعلى في مجال السحابة الذي يختلف عن التعامل مع الشركات، من حيث أسلوب العمل والاستراتيجية المتبعة. ففي السابق كان يرتكز عملنا على الشركات الكبرى فقط، لكن راهناً ومع إدخال السحابة (CLOUD BUSINESS) أصبحنا نتوجه للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وهذا ما ساهم في توسيع نطاق عملنا.

### نظام خاص بالموارد البشرية

■ لاشك في ان العقلية والمتطلبات والإحتياجات تختلف بين سوق وأخرى، كيف تعملون على مجاراة كل هذه المسائل؟

– نحن حريصون جداً على التوسع، إذ ان استراتيجيتنا منذ البداية تقضي بالتوسع التدريجي، بمعنى أنه في حال وجدنا فرصاً متاحة في بلد معين لا نقوم مباشرة بافتتاح فرع فيه بل نعيّن وكيلاً لنا وإذا إزداد حجم أعمالنا في ذلك البلد نعيّن فريق عمل لتلبية إحتياجات سكان البلد وبعدها نفتتح فرعاً لنا، إذ نكون قد ضمننا حصولنا على شريحة واسعة من العملاء.



ارتقِ بأعمال الموارد  
البشرية لآفاق  
جديدة باستخدام  
منتجاتنا القائمة  
على الحوسبة  
السحابية!



**MenaCRM**

Customer Relationship Management



**MenaTracks**

Service Desk Management Solution



**MenaLite**

MenaHRMS Services

تواصل معنا

+962 6 554 5314 - +962 79 624 6000

info@menaitech.com

www.menaitech.com

عصام الخشنام (الرئيس التنفيذي لمجموعة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية (ITS):

## حلول (ETHIX) التقنية المتميزة مكنتنا من أن نكون الشركة المؤهلة لتقديم حلولها للمؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية منها والتقليدية

القطاعات الإقتصادية والمتنافسة في ما بينها. الرئيس التنفيذي لمجموعة (ITS) عصام الخشنام أكد دخول العصر الرقمي الى العالم العربي من خلال المؤسسات المالية والمصرفية بشكل واضح، وتطرق بالحديث عما يميز الشركة ليخولها أن تكون هي الخيار الأنسب للمؤسسات المصرفية والمالية الإسلامية وتقليدية، مشيراً الى قدرة المجموعة على تلبية المتطلبات التقنية للعملاء ومداهم بأحدث حلول تكنولوجيا المعلومات وبلغات متعددة تلبية متطلبات عملاء تلك المصارف، موضحاً دور حلول (ETHIX) المالية وأهميتها في توفير أحدث المنتجات والخدمات متعددة القنوات سواء لافراد أو الشركات في مجال التمويل الإسلامي والإستثمار، مبرزاً قدرتها في تحويل البنوك التقليدية الى مصارف إسلامية من دون توقف المصرف عن تقديم خدماته للعملاء.



تحرص مجموعة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية (ITS) ان تكون لاعباً رئيسياً في مجال تقديم أحدث الخدمات والحلول التقنية المتطورة للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية والتقليدية، الى جانب قطاعات أخرى. ونجحت المجموعة خلال المرحلة الماضية بالتوسع نحو أسواق جديدة، لا سيما في افريقيا من خلال توقيعها العديد من الإتفاقيات مع مصارف ومؤسسات مالية معتمدة على خبراتها الطويلة والتي تمتد لأكثر من ٣٨ عاماً، علاوة على تميز منتجاتها وعلى رأسها حلول (ETHIX) المالية الإسلامية. تمتلك مجموعة (ITS) سجلاً حافلاً في تزويد المؤسسات بأفضل وأحدث النظم والحلول المالية العالمية في تكنولوجيا المعلومات، وقد أثبتت تميز برمجياتها وتطبيقاتها إذ ساهمت في تلبية العديد من متطلبات المؤسسات والشركات العاملة في مختلف

## نمتلك القدرة على تلبية المتطلبات التقنية للعملاء وتقديم أحدث حلول تكنولوجيا المعلومات وبلغات مختلفة

– إن التوجه الى مكنة الاعمال الروتينية هو امر طبيعي أشبه بما حدث خلال الثورة الصناعية في فترة الخمسينات من القرن الماضي، ونتج عن ذلك التطور في العمل الوظيفي، وهذا ما سيحدث في الثورة التكنولوجية إذ ستخلق وظائف أكثر تطوراً، وبما يخص الإستحواذ على بعض الوظائف الروتينية من خلال تقنية (Robotics)، فلا بد من وجود العنصر البشري في مرحلة دراسة التقارير وتحليلها... الخ. وفي ما يخص الأمن الإلكتروني، فإن (ITS) دائماً حريصة على تقديم أعلى درجات الحماية لمنتجاتها لضمان أمن الأنظمة وسرية البيانات التي تحملها تلك الأنظمة من أي اعتداءات إلكترونية.

■ ثمة الكثير من الشركات التي تمارس نشاط شركة ITS، لكن ما الذي يميزكم عن مثيلانكم؟

– لشركة ITS تاريخها وعراقتها فهي أولى الشركات في المنطقة التي بدأت العمل في مجال نظم المعلومات للقطاع المالي والمصرفي. كما تتمتع بما لديها من خبرات تراكمية على مدى الـ ٣٨ عاماً من النجاحات المستمرة، إضافة الى إمتلاك (ITS) مركزاً متخصصاً في تطوير البرمجيات، مقره جمهورية مصر العربية،

منتجات جديدة، وسرعة في الإنجاز. فالمصرف يقدم خدمة أفضل بأقل تكلفة. وعليه قامت مجموعة (ITS) مؤخراً بتطوير منتجاتها الخاصة بمنتجات الجوال والإنترنت والفرع الافتراضي للبنك من خلال تقديم حلول (ETHIX Digital Suite) الخاصة بالشركة، لتلقى إستحسان المصارف التي تم تزويدها بتلك المنتجات، وذلك لسرعة توفير تلك الحلول بما يتلاءم مع متطلبات العملاء في وقت قياسي، وذلك لما تقدمه تلك المنتجات من خدمات جديدة ومتطورة محققين في ذلك نجاحاً منقطع النظير.

■ هل طاولت هذه الخدمات افريقيا بالكامل ام شمالها فقط؟

– طاولت افريقيا عموماً وشمالها تحديداً. لقد سجلنا تقدماً عظيماً على هذا الصعيد في دول المغرب العربي وفي دول أخرى مثل دول الكومنولث الروسي (CIS).

### أنظمة حديثة

■ للتطور التكنولوجي تحدياته وتأثيراته السلبية لناحية خفض عدد الموظفين في ظل حاجة العامل العربي لمزيد من التوظيف الى جانب زيادة مخاطر الاعتداءات الإلكترونية وغيرها من التأثيرات السلبية، اين موقع شركة ITS في هذه التحديات وكيف تواجهها؟

### انتشار الرقمية

■ كيف تقيمون الوضع الإقتصادي العام، وتطور القطاع التكنولوجي خلال العام ٢٠١٨؟

– تبحث جميع القطاعات الآن عن الجديد في تكنولوجيا المعلومات بما يخدم مؤسساتها لرفع مستوى الكفاءة والأداء وخفض التكلفة التشغيلية. فعليه، يعتبر القطاع التكنولوجي من القطاعات المستمرة بالإزدهار كونها عاملاً محفزاً للإقتصاد وداعماً للمؤسسات في مواجهة الأزمات الإقتصادية، لا سيما بعد توجه العالم الى العصر الرقمي، وأتمتة عملية الروبوتية Robotics والذكاء الاصطناعي.

■ أين موقع ITS من هذا التطور وما هو جديدها؟

– على صعيد العصر الرقمي، وهو يعتبر حديث الساعة، فإن جميع المؤسسات المالية والمصارف بدأت بالبحث عن حلول جديدة يطلق عليها «الحلول الرقمية» والتي تعتمد بشكل مباشر على الخدمات المصرفية من خلال الإنترنت، والهاتف الجوال، والفرع الافتراضي للبنك، حيث ترفع هذه المنتجات من مستوى الخدمات التي يقدمها المصرف لعملائه، والعمل على مدار ٢٤ ساعة في الأسبوع، سهولة تقديم

## توسع وانتشار

■ ماذا عن توسعكم نحو أسواق جديدة؟

– شكل توفر الخبرات وإستمرار النجاحات التي حققتها مجموعة (ITS) على مدى الـ ٣٨ عاماً، وما ضمته من كوادر بشرية متخصصة، جميعها شكلت عنصراً أساسياً في انتشار المجموعة في منطقة الشرق الأوسط وشمال وسط أفريقيا، وصولاً إلى شرق آسيا ومنطقة البحر الكاريبي، قبل أن تبدأ بمرحلة جديدة من التوسعات. فبعد النجاحات المحققة في الأسواق التي نتواجد فيها، ونظراً للنمو المتسارع الذي تشهده الصناعة المصرفية الإسلامية في القارة الأفريقية، فإننا نركز على التوسع نحوها، بما فيها منطقة المغرب العربي والعمل على تعزيز حضورنا فيها، كما أصبح لدى المجموعة أول عميل في دول الكومنولث الروسي (CIS) لتوريد وتشغيل حلول (ETHIX) الإسلامية، في تأكيد على قدرة المجموعة على تلبية المتطلبات التقنية للعملاء، ومدعم بأحدث حلول تكنولوجيا المعلومات، ومثل هذه التوسعات تنسجم مع الخطط المستقبلية للمجموعة والهادفة إلى تحقيق النمو والانتشار عالمياً.

■ هل تقدمون لهم الخدمات باللغة الانكليزية؟

– الانكليزية، الفرنسية، العربية، وغيرها من اللغات. لقد وقّعنا عقداً مع أول بنك يتحوّل إلى اسلامي في طاجكستان وستكون انظمتها باللغة الروسية.

## حلول نظام ETHIX

■ المعروف أنكم تقدمون حلولاً للمصارف والمؤسسات المالية هلاً ذكرنا لنا أهمها؟

– لعل العنصر الأهم في التوجهات التشغيلية التي تعتمدها مجموعة أنظمة الكومبيوتر المتكاملة العالمية (ITS)، تكمن في قدرتها على تطوير حلول تتناسب مع متطلبات مؤسسات عاملة في قطاعات عدة، وفي مقدمها المصارف والمؤسسات المالية، إذ كان من أهمها حلول ETHIX المالية الإسلامية. فهو يعد نظاماً تكنولوجياً شاملاً، يوفر منتجات وخدمات متعددة القنوات، سواءً للأفراد أو الشركات في مجال التمويل الإسلامي والاستثمار، بما في ذلك النظام المصرفي الأساسي، نظام التمويل التجاري، نظام متقدم لإحتساب حصة الأرباح وتوزيعها وفق الشريعة الإسلامية، مكنة إجراءات الفروع، أجهزة الفروع الرقمية (XTM)، لوحات التحكم والتقارير، العمليات المصرفية عن طريق الحلول التقنية الرقمية ETHIX Digital Suite، بالإضافة إلى عدد آخر من المنتجات والخدمات المميزة.

كما وجرى تطوير مجموعة حلول ETHIX التقنية من خلال أحدث وسائل تكنولوجيا المعلومات بهدف توفير الدعم للمؤسسات المالية في سعيها المستمر للوصول إلى مستوى تشغيلي متطور ومساعدتها على مواكبة متطلبات العملاء والأسواق وذلك إلى جانب المساهمة في خفض 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.

علماً أن المزايا التي توفرها حلول ETHIX تنسجم أيضاً مع النمو المتسارع الذي يشهده قطاع الخدمات المالية الإسلامية، وما يفرضه على المصارف والمؤسسات المالية من السعي المستمر للابتكار، بهدف رفع مستوى الخدمات المقدمة لعملائها، بما يضمن لها التقدم المستمر الريادة على منافسيها.

## ١٥ جائزة عالمية

■ كلمة أخيرة؟

– اشدد على اننا متميزون بالنسبة لعملية تحويل البنوك من تقليدية إلى اسلامية من دون ان تتوقف اعمالها. حيث صنفنا الرقم واحد في هذا المجال، ولطالما كان عملاؤنا على اقتناع تام بما نستطيع تقديمه من خدمات مميزة وبسلاسة، ونحن مستمرين في تطويرها ومتابعتها لكي نبقى في الطليعة، والنجاحات التي حققتها المجموعة على مدى السنوات الماضية، تُوجت بحصولها على أكثر من ١٥ جائزة عالمية خلال الأعوام الخمسة الأخيرة، كان آخرها جائزة «أفضل مزود للتمويل الإسلامي ٢٠١٨م»، وجائزة «أفضل مزود للحلول التكنولوجية المصرفية الرقمية للعام ٢٠١٨»، ويعد اختيار هذه الحلول المطورة من قبل المجموعة للحصول على الجائزة من بين عدد من الحلول الأخرى المقدمة من قبل شركات منافسة في المجال نفسه، تأكيداً على النجاح المتواصل لـ ITS، ودورها الريادي في توفير حلول تكنولوجية تناسب متطلبات المؤسسات المالية والمصرفية العاملة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، كما أنها تؤكد على السجل الحافل الذي تمتعت به المجموعة على مدى الأعوام الماضية، في مجال تقديم الحلول التقنية لتلبية الاحتياجات التكنولوجية لقطاع الخدمات المالية، سواءً الإسلامية أو التقليدية. ■

ويشغل هذا المركز ما يزيد عن ٦٥٠ إستشارياً وإختصاصياً في تكنولوجيا المعلومات يعملون على تطوير أنظمة وحلول ETHIX العالمية بشكل متواصل ومستمر ليلبي متطلبات عملائنا وبأحدث التقنيات العالمية. كما أن الشركة تهتم بمواردها البشرية من خلال الإستثمار بهم وبشكل مستمر من خلال المشاركة بدورات متخصصة ومؤتمرات عالمية لضمان مستوى مواردها البشرية كي يكونوا دائماً على أعلى مستوى من العلم والكفاءة لمواكبة أحدث التطورات في قطاع دائم وسريع التطور «قطاع تكنولوجيا المعلومات». إضافة إلى إمام الشركة بثقافة المنطقة، وحدة اللغة، القرب الجغرافي مما يسهم في خلق بيئة مرنة وأسس قوية لبناء علاقات متينة مع العملاء. إضافة إلى كونها دائماً السبّاقة في طرح وتقديم أحدث الحلول التقنية العالمية في ثورة العصر الرقمي لعملائها في المنطقة العربية وأقاليم أخرى من العالم مثل حلول ETHIX Digital Suite في عصرنا الرقمي الحالي.

## استثمار في تطوير المنتجات

■ هل انتم راضون عما تحقق في الشركة حتى الآن؟

– بفضل الله أولاً وبجهود كوادرها، (ITS) تستحوذ على النصيب الأكبر من العملاء في القطاع المالي والمصرفي وخصوصاً الإسلامية منها في المنطقة والتفرد في بعض الدول والأسواق الواعدة، ساعين إلى توسيع دائرة العملاء على المستوى العالمي.

■ ما هي استراتيجيتكم التي تعملون بها لعام ٢٠١٩؟

– قامت الشركة على بناء إستراتيجيتها مرتكزة على ثلاثة محاور رئيسية: الأول، الإستمرار بتقديم أفضل المنتجات والخدمات للعملاء. الثاني، تبني خطة للإستثمار في تطوير المنتجات بما يحافظ على ريادتنا وتنافسيتنا وبما يتواءم مع تطلعات العملاء لمواكبة التطور التكنولوجي العالمي. الثالث، التوجه نحو أسواق جديدة واعدة، إذ نجحت المجموعة في الحصول على عدة عقود، على الرغم من المنافسة المحددة في هذه الأسواق، مع الأخذ بالاعتبار ان مجموعة (ITS) دشنت حلول (ETHIX) في أسواق جديدة. ونتيجة لخطة الإستثمار في المنتجات، فازت الشركة خلال العامين الماضيين بأكثر من ١١ مشروعاً من خلال تقديم الحلول التقنية الرقمية ETHIX Digital Suite، كما حصلت عدداً من الجوائز العالمية، ما يؤكد على صوابية رؤية الشركة الاستراتيجية.



## عبد الواحد الجناحي

(الرئيس التنفيذي لشركة بنفنت BENEFIT - البحرين)؛

## التكنولوجيا المالية Fintech خيار استراتيجي ونعمل ضمن هذا التوجه الوطني لمملكة البحرين

توفر شركة شبكة البحرين الإلكترونية الوطنية للمعاملات المالية «بنفنت» BENEFIT حزمة من الخدمات الرائدة في المنطقة والتي تشمل تشغيل شبكات الصراف الآلي، ونقاط البيع والشبكة الخليجية لأجهزة الصراف الآلي ونقاط البيع بالتعاون مع دول المجلس، إضافة إلى مركز المعلومات الإئتمانية للشركات والأفراد، وخدمة دفع الفواتير والخصم المباشر وبوابة الدفع الإلكتروني ومنصة المعاملات المصرفية عبر الإنترنت ونظام البحرين لمقاصة الشيكات الإلكتروني والسحب النقدي لبطاقات أميركان أسبرس، إلى جانب التوجه الاستراتيجي للشركة بالعمل في العديد من المشاريع الوطنية مثل المنصة الوطنية للتعرف على العملاء ومنصة حماية الأجور. «البيان الاقتصادي» التقت الرئيس التنفيذي للشركة عبد الواحد الجناحي حيث دار الحوار حول وضع الاقتصاد العالمي، وتبني مملكة البحرين التكنولوجيا المالية «الفنتك» FINTECH وخدمات الحوسبة السحابية، حيث أفصح عن مبادرات مبتكرة حول المحفظة الوطنية الإلكترونية لإتمام عمليات الدفع الإلكتروني وتحويل الأموال، مشيراً إلى دور الشركة في دعم تقديم الخدمات للجهات الخاصة والحكومية مرتكزة على منصة موحدة وفق المعايير والقوانين المعتمدة، ومنها لتوجه الشركة الدائم لمواكبة التطور.

### مواكبة التطور

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم؟

– هناك تحديات عدة، فتمثلنا بالأمور المالية يجعلنا على استعداد دائم لتوفير نظام آمن وهو ما يتطلب الإلتزام بسياسات صارمة بشأن سلامة الأنظمة لدينا وآليات الإدارة والتشغيل، كذلك في بعض المبادرات هناك تحدٍ بشأن جاهزية الجهات الأخرى المشاركة في المبادرة مما يجعلنا أمام تحديات تتمثل في إعادة الجدولة أو ترتيب الأولويات للتنفيذ. من جانب آخر هناك تحديات بشأن توافق القوانين والأنظمة الحالية لبعض المبادرات ونعمل طبعاً تحت مظلة مصرف البحرين المركزي والجهات الحكومية الأخرى لتسريع وتيرة مايلزم من تعديلات وهناك التزام مقدر لهم وملاحظ بهذا الخصوص حيث إن التحديث والتطوير سمة من سمات التوجه الحكومي لمملكة البحرين.

■ هل ثمة من ينافسكم على صعيد بعض الشركات الأجنبية؟

– نتعرض هنا لمنافسة حادة، لكننا جاهزون لها وعلى أهبة الاستعداد الدائم، إلى جانب اهتمامنا بمواكبة التطور والاستثمار في ما يبرز كل الخدمات المطلوبة.

### خطة عام ٢٠١٩

■ أين تفكرون بالتوسع في منصتكم؟

– نعمل على استراتيجية جديدة نطلق بها في ٢٠١٩ وحتى ٢٠٢١. لدينا مشروعات كبيرة مع الجهات الحكومية وكذلك نعمل في بعض المبادرات الإقليمية فقد وقّعنا اتفاقاً مع شركة «نسة» السعودية لتبادل المعلومات الإئتمانية. ونفكر بالتوسع إقليمياً على صعيد التحويلات المالية الإلكترونية، ولدينا مقترحات للجهات الرسمية بأن تتم هذه التحويلات إقليمياً. إلى ذلك، لدينا شركة تعمل تحت اسم «سناد» SINNAD وهي معنية بتقديم خدمات تشغيلية مساندة للبنوك وتأمل من خلالها التوسع عالمياً واستقطاب الشركات العالمية إلى البحرين.

■ هل انتم راضون عن نتائج العام ٢٠١٨؟

– راضون بما انجزناه ولكننا نتطلع لتفعيل الخطة الإستراتيجية الجديدة حيث اننا نتطلع لمزيد من الإنجازات ودعم التوجه الوطني في إبراز مملكة البحرين كمركز مالي إقليمي لاسيما في ما يخص مبادرات التكنولوجيا المالية. ■

## المحفظة الإلكترونية الوطنية شاملة وآمنة ونعمل مع الجميع

اجراء المعاملات وفق اللوائح المنظمة بهذا الخصوص. أما الإنجاز الثالث فكان اطلاقنا لمختبر بنفنت التقني BenefitLab وهو بيئة للبحث والدراسات واجراء الاختبارات على العديد من الأفكار حيث نقوم بتجارب لبعض الحلول التقنية وتقديمها لاحقاً للقطاع المصرفي بالتعاون مع بعض الجهات المتخصصة مثل حلول تقليل استخدام النقد والتعرف البيوماتري مثل التعرف على الوجه الكترونياً وبصمة الأصبع.

كما باشرنا العمل بمشروعات عدة لم تكتمل بعد وستتحقق في العام ٢٠١٩ مثل E.CHECK وغيرها. ونعمل أيضاً على تحديث وتطوير البنية التحتية للشركة. فقد طورنا خطة العمل على أسس صحيحة ووفق المعايير الدولية، ووجودنا بمثابة وسيط أو شركة تخدم المؤسسات المصرفية، وقد دخلنا القطاع الحكومي والوزارات وشركات الاتصالات، وبالتالي نجمع في منصة واحدة كل القطاعات.

يبقى أن أساس تركيزنا هو على المنصة المشتركة ضمن معايير وقوانين ومقاييس خاصة بها، وبإمكان كل المؤسسات المالية وحتى المؤسسات المتوسطة والصغيرة إلى جانب الحكومية الاستفادة من خدمات هذه المنصة ومن الحلول المبتكرة والفعالة للقطاع المالي.

■ هل بتوزيع أعمالكم على المؤسسات الخاصة والعامه تحققون التعاون بين القطاعين العام والخاص بهدف تحقيق النمو الاقتصادي؟

– اننا في الموقع الوسط بين القطاعين الحكومي والخاص. لقد اقتصرنا أعمالنا في البداية على القطاع الخاص لكننا حالياً بدأنا نربط بين القطاعين، وبإستطاعة الكل العمل ضمن منصة واحدة هي منصتنا التي طورها باستمرار لمواكبة التطور السريع للتكنولوجيا.

■ كيف تقرأون واقع الاقتصاد البحريني لا سيما بعد التطورات المهمة ومنها التكنولوجيا التي حدثت خلال العام ٢٠١٨؟

– عموماً الاقتصاد العالمي مر بمنعطفات وتحديات جمة خلال ٢٠١٨ بشكل عام، إلا أننا لو دققنا في أداء المصارف البحرينية مثلاً نجد أن نتائجها المالية كانت ايجابية وتبشر بالخير بالرغم أن العام ٢٠١٨ كان صعباً. وفي رأي بعض الخبراء أن العام ٢٠١٩ سيكون أكثر صعوبة اقتصادياً وعليه فإن التركيز سيكون على الحلول المبتكرة لخفض الانفاق وتقديم منتجات جديدة.

لقد اتخذت مملكة البحرين خطوات هامة على صعيد مواجهة التحديات ويكمن في التركيز على التكنولوجيا المالية أو «الفنتك» وعلى خدمات الحوسبة السحابية مثل الأمازون. وهذا التركيز للمؤسسات المالية على «الفنتك» يهدف لمساعدتها مستقبلاً على خفض نفقاتها وتسريع عملياتها وتسهيل خدمات الزبائن. أنا متفائل رغم تحفظ البعض، إن ثمة مبادرات مباشرة مثل المبادرات التي تقوم بها المصارف والمؤسسات المساندة لها مثل (بنفنت)، ولدينا مبادرات عدة كالمحفظة الوطنية الشاملة والنظام الوطني للتعرف على العميل إلكترونياً eKYC.

### منصة واحدة

■ ما هي اهم الانجازات التي حققتها شركة بنفنت في العام ٢٠١٨؟

– اول تلك الانجازات المحفظة الوطنية الالكترونية BENEFIT PAY للهواتف الذكية، وفيها العديد من المزايا والخصائص الفريدة. فألى جانب عمليات اتمام الدفع للمشتريات إلكترونياً، أضفنا خاصية تحويل الأموال بين الحسابات المصرفية من خلال أرقام الهواتف فقط دون الحاجة لمعرفة الرقم الفعلي للحساب البنكي، وأضفنا دفع الفواتير للجهات المختلفة من خلال المحفظة ونعمل على إضافة المزيد.

من جانب آخر فقد اطلقنا مشروع النظام الوطني للتعرف على العميل إلكترونياً eKYC بالتعاون مع هيئة المعلومات والحكومة الإلكترونية وبإشراف مصرف البحرين المركزي وهو بمثابة منصة وطنية موحدة يستفيد من خلالها القطاع المصرفي في التحقق من هوية العملاء واستخلاص البيانات اللازمة لاستكمال



معرض العقارات الدولي  
International Property Show

**MEGA PROPERTY SHOW**

26 - 28 March 2019  
Dubai World Trade Centre

Showcase & network through country pavilions  
at the 15<sup>th</sup> International Property Show Dubai



Europe Property Pavilion



India Property Pavilion



Pakistan Property Pavilion



Egypt Property Pavilion



Turkey Property Pavilion

**BOOK YOUR SPACE**

Founding Partners

Official Knowledge Partner

Official Magazine Partner

Organised By

#IPS



EMAAR

REIDIN

Gulf Property

strategic  
MARKETING • EXHIBITIONS • CONFERENCES

✉ info@internationalpropertyshow.ae

☎ +971 4 392 3232

🌐 www.internationalpropertyshow.ae

## نزار غنم (شركة BMB ووزير فيتش LASERFICHE):

## خبرتنا الواسعة وتعاملنا مع LASERFICHE حولنا توفير التطبيقات والبرمجيات عبر منصة واحدة



ذكر مدير تطوير العمليات في شركة BMB الوكيله الحصريه لشركة LASERFICHE نزار غنم بإنجازاتها في دول المنطقة «إذ أضحت تتمتع بخصائص جديدة في مجال العمليات التجارية WORKFLOW AND e-FORMS BUSINESS PROCESS MANAGEMENT, ودورة الموافقات الإدارية APPROVAL CYCLE. أما بالنسبة للسوق اللبنانية فقد دخلت في عدد كبير من المشاريع في مجال التحول الرقمي منها الجامعة اللبنانية الأميركية LAU،

بهدف مساعدة الطلاب على إنجاز واجباتهم عبر استخدام التطبيقات الذكية والوصول الى بيئة متكاملة في التحول الرقمي عبر الأجهزة المتطورة والهواتف الذكية، مشيراً الى «نجاحاتها الكثيرة في أسواق وقطاعات متنوعة، منها في قطاع النفط والغاز في دولة الكويت، وفي دولة الإمارات تقوم بتوسيع وتطوير أعمالها الى جانب مشاريع أخرى مثل بطولة كأس العالم لكرة القدم التي ستقام في قطر من خلال اللجنة العليا للمشاريع والإرث التي تتولى مسؤولية تنفيذ مشاريع البنية التحتية اللازمة لاستضافة نسخة تاريخية مبهرة من بطولة كأس العالم لكرة القدم عام ٢٠٢٢ في دولة قطر».

ولفت غنم الى استخدام الخطوط الجوية السعودية SAUDI AIRLINES منتجات وحلول LASERFICHE في جميع عملياتها الى جانب العديد من الشركات والمؤسسات الكبرى في السعودية.

وفي مجال تزويد القطاع المصرفي بالحلول قال: «دخلنا مؤخراً في مشاريع مرتبطة بالقطاع المصرفي حيث تعمل البنوك على استخدام منصة LASERFICHE بهدف توفير حلول متنوعة في مختلف الأعمال BUSINESS PROCESS MANAGEMENT ومساعدتها على الانخراط في تطبيقات الأعمال المصرفية (CORE BANKING APPLICATION)، بحيث وقّعنا العديد من الإتفاقيات مع بنوك عدة في كل من لبنان، مصر والمملكة العربية السعودية، وعلى الرغم من ان هذا النوع من الأعمال معقد نسبياً إلا أننا نملك فريق عمل متخصصاً وذا خبرة عالية بإمكانه تلبية جميع الاحتياجات بالسرعة المطلوبة والوقت المناسب».

وكشف غنم عن التركيز على توفير التطبيقات والبرمجيات عبر منصة واحدة، نافعياً مواجهة أي مشكلات أو صعوبات في هذا المجال نظراً لامتناحنا خبرات واسعة وتاريخاً طويلاً في التعامل مع LASERFICHE الى جانب اكتسابنا ثقة العملاء الذين أصبحوا شركاء لنا.

## «بلاك بيرى» تستحوذ على شركة الأمن السيبراني

## «سايلانس» مقابل ١,٤ مليار دولار



مايك مفلح

استحوذت «بلاك بيرى» على BLACKBERRY الشركة المتخصصة في الأمن السيبراني «سايلانس» مقابل ١,٤ مليار دولار كواحدة من أكبر صفقاتها. وتأسست «سايلانس» الأميركية في عام ٢٠١٢ وتعمل على تطوير حماية تعتمد على الذكاء

الإصطناعي، وتدرس حالياً طرح أسهمها للإكتتاب العام. وتحقق الشركة ما وصفته «بلاك بيرى» بالإيرادات الدورية المرتفعة من أكثر من ٣,٥ ألف عميل نشط بما يشمل ٢٠ في المئة من الشركات التي تشتملها قائمة «فور تشين ٥٠٠». يذكر ان المدير الإقليمي لبلاك بيرى موبايل في منطقة الشرق الأوسط هو مايك مفلح.

## OOREDOO توصل خدمة الألياف الضوئية الى ٤٠٠ ألف

## منزل في قطر

أنجزت OOREDOO نجاًجاً جديداً بتوصيلها خدمة الألياف الضوئية الى أكثر من ٤٠٠ ألف منزل في قطر، ومن شأن هذا الإنجاز تعزيز مكانة شركة الإتصالات الرائدة في سعيها لتكون قطر واحدة من أفضل دول العالم في مجال الإتصالات.



وليد السيد

وتعليقاً على هذا الإنجاز قال الرئيس التنفيذي للشركة في قطر وليد السيد: «يسعدنا ان نعلن عن هذا الإنجاز المهم بالوصول الى ٤٠٠ ألف منزل متصل بشبكتنا للألياف الضوئية، ونحن نعتز بتزويد جميع أفراد المجتمع في قطر بمثل هذه الخدمات المتطورة ذات المواصفات العالمية، ونأمل بأن يستفيد عملاؤنا من هذه التقنيات لأقصى حد، ونتطلع لمواصلة العمل وتحقيق المزيد من الإنجازات والنجاحات لـ OOREDOO ولدولتنا الحبيبة قطر».

## «أريكسون» تطلق تقريرها السنوي الثامن اتجاهات المستهلكين لعام ٢٠١٩

أطلقت شركة «إريكسون» ERICSSON الإصدار الثامن من تقرير توجهات المستهلكين، «أبرز ١٠ توجهات استهلاكية لعام ٢٠١٩»، الصادر عن مختبر المستهلكين في «إريكسون»، والذي توقع وجود ٣٤ مليون مستخدم مبكر للتكنولوجيات المستقبلية. ويقيم الإصدار أفكار وتوقعات المستهلكين حول التكنولوجيات المستقبلية بما في ذلك الذكاء الاصطناعي، والواقع الافتراضي، وتقنية الجيل الخامس والأتمتة.

وتعليقاً على الإطلاق قال رئيس قسم الأبحاث في المختبر الدكتور مايكل بيورن: «تخيلوا معي بأن التكنولوجيات المستقبلية ستوفر لنا هاتفاً ذكياً يعرفك تمام المعرفة، حيث يمكنه بفضل الذكاء الاصطناعي التعرف على الحالة النفسية التي تمر بها فقط من خلال النظر في عينيك. ومن الواضح أن مستخدمى التكنولوجيا يستشرفون المستقبل ليقدموا لنا أجهزة يمكنها فهمنا على نحو مثالي».

**BlackBerry**



100% ANDROID

AN ICON REBORN



**BlackBerry KEY2**  
BLACK

- 6GB RAM and 128GB ROM
- DUAL EVERYTHING
  - DUAL CAMERA
  - DUAL APP
  - DUAL SIM



**BlackBerry KEY2**  
SILVER

- 6GB RAM and 64GB ROM
- DUAL EVERYTHING
  - DUAL CAMERA
  - DUAL APP
  - DUAL SIM

AN ICON FOR ALL



**BlackBerry KEY2<sup>LE</sup>**  
SLATE

- 4GB RAM and 64GB ROM
- DUAL EVERYTHING
  - DUAL CAMERA
  - DUAL APP
  - DUAL SIM



**BlackBerry KEY2<sup>LE</sup>**  
CHAMPAGNE

- 4GB RAM and 64GB ROM
- DUAL EVERYTHING
  - DUAL CAMERA
  - DUAL APP
  - DUAL SIM

## محمد الخطيب

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة باث سوليوشنز (PATH SOLUTIONS):



## تميزون برؤيتنا الواضحة والإبتكار والبحث والتطوير

## في خطوط منتجاتنا

باث سوليوشنز PATH SOLUTIONS، هي شركة تخدم القطاع المالي في مجال تطوير أنظمة تكنولوجيا المعلومات وبرامجها، وتقدم الحلول البرمجية والتكنولوجية المتطورة لهذا القطاع من خلال حلول متكاملة تضعها في متناول المصارف الإسلامية، ومصارف الإستثمار، وشركات التمويل، ومؤسسات التمويل الأصغر، ولها قاعدة عملاء تشمل أكثر من ١٤٠ مؤسسة مالية إسلامية حول العالم تستخدم نظامها المصرفي الإسلامي الأساسي المتوافق مع الشريعة الإسلامية.

واختير رئيس مجلس إدارة الشركة ورئيسها التنفيذي محمد الخطيب من بين أكثر ٥٠ شخصية مؤثرة من رواد الإقتصاد الإسلامي لهذا العام في دليل ISLAMICA 500، المنشور السنوي الصادر عن الشركة الاستشارية الرائدة في عالم الأسواق الناشئة ISFIN، وقد ارتقت الشركة تحت قيادته منذ العام ٢٠٠٨ إلى المرتبة الأولى في تصنيف «أفضل مزود للخدمات المالية الإسلامية في العالم» وفق شركات رائدة في مجال التحليل.

وفي معرض حديثه المشوق مع مجلة «البيان الاقتصادية»، وصف الحركة الرقمية في المنطقة وتحديداً في بعض دولها بالبطيئة نظراً لافتقادها للأنظمة الداعمة والبيئة الحاضنة، كذلك كشف عن استراتيجيتين معتمدين من قبل باث سوليوشنز تقضيان بنقد حلول التحول الرقمي للبنوك والمؤسسات المالية ومنصة موحدة توفر الخدمات المتطورة، وعن تمايزها بالرؤية الواضحة، والإبتكار، والبحث، والتطوير في خطوط منتجاتها، مع التشديد على ضرورة توافر سبل الحماية للحلول المقدمة، بهدف الإستمرار في جذب العملاء الجدد، مبرزاً حلول «التكنولوجيا المالية».

## حماية الأنظمة والتطبيقات

■ مع هذا التحول الرقمي تبرز مواجهة أخطار الإعتداء الإلكتروني، فما هي وسائل الشركة لمواجهتها؟

– إذا لم يتوافر إيمان فعلي بالتحول الرقمي وخدماته فلن يحدث. ان الثقة بهذه الخدمات تتأتى من الحماية المتوفرة لها. والسؤال الأول الذي يطرحه المصرف في التحول الرقمي هو عن كيفية مواجهة الإعتداء الإلكتروني. ان الحماية الإلكترونية لا تتعلق ببند واحد بل يجب توفرها في كل الحلول المقدمة، والبنك المركزي لا يسمح للبنوك بوضع معلوماتها الخاصة بها في التداول الخارجي، لذا يجب حماية هذه المعلومات داخل البنك وكذلك العمليات والتطبيقات. أما من جهتنا فقد انفقنا الكثير على الإستثمار في هذا الجزء، بحيث نوفر الحماية القصوى لكل الأنظمة والتطبيقات. ونستعين دائماً بشركات عالمية لإجراء التدقيق والقيام بتجارب الإختراق، الى جانب اختبار أنظمتنا والتأكد من أنها آمنة ومحمية بالكامل، نقوم بإجراءات متواصلة لمواجهة القرصنة الذين يترصدون بنا.

## تكنولوجيا مالية حديثة

■ ما أبرز إنجازاتكم لعام ٢٠١٨؟

– حققت الشركة الكثير من الإنجازات، وتعمل في دول عدة مختلفة مما يساعدها على مواجهة الأخطار المحتملة في أي بلد. كما وانها مستمرة بجذب العملاء الجدد الى الشركة، لكن الإنجاز الأهم لدينا والذي طرحناه مؤخراً هو حلول «التكنولوجيا المالية» الحديثة والاستمرار أيضاً في العمل مع عملائنا على التحول الرقمي. لقد كان العام ٢٠١٨ ناجحاً واستطعنا نقل عملائنا من التكنولوجيا التقليدية الى الأكثر تطوراً وإلى التحول الرقمي الأحدث. ■

لهذه الغاية. أنا أو من بالثورة الحاصلة في التحول الرقمي عالمياً، إذ ان الخدمات المالية هي من أكثر القطاعات المتأثرة به. وبالنسبة لبث سوليوشنز هناك استراتيجيتان، الأولى هي تقديم الحلول التي تدفع البنك الى التحول الرقمي، فالعديد من البنوك تحتاج للتغيير في أنظمتها وخدماتها، ونحن نعمل مع هذه البنوك على امتلاك الأدوات والتكنولوجيا الصحيحة للتحول الرقمي. أما في الثانية وعبر هذا النظام الخدماتي نقوم بوصل البنوك بمنصة تسمح لها بتقديم خدمات متطورة للعملاء.

## رؤية واضحة

■ ازداد مع التحول الرقمي عدد الشركات المثيلة لبث سوليوشنز، فما الذي يميز الشركة وسط هذه المنافسة الحادة؟

– أو من بالتغيير، ومن الطبيعي ان يكثر عدد اللاعبين الذين تجذبهم الساحة، لكن من الملاحظ دائماً بأنه لا يبقى في هذه الساحة سوى الفائزين، إذ ان السوق يقوم بالتصفية ولا يبقى إلا الأفضل، وما يميز شركتنا هو استخدام ١٤٠ مصرفاً لأنظمتها إذ انها تؤمن بالشركة، والشركة من جهتها لا تؤمن بأن التكنولوجيا المالية ستحل محل المصارف بل على العكس ستكون شريكة لها وتدفعها نحو التطور. ان هذه المصارف تعمل بشكل وثيق مع الشركة ما يجعل إحدى نقاط قوتنا هي العلاقة والشراكة الوثيقة مع عملائنا. لقد بدأنا في العام ٢٠٠٨ الإستثمار في التكنولوجيا الجديدة، كما لدينا رؤية واضحة نعمل وفقها، ونولي أهمية للإبتكار، والبحث، والتطوير في خطوط منتجاتنا، وثمة حالياً ١٦ مصرفاً اعتمد التحول الرقمي بمساعدتنا.

■ عرف العام ٢٠١٨ الكثير من المتغيرات الاقتصادية عالمياً وإقليمياً، ما هي نظرتكم للوضع في المنطقة؟

– يزداد الوضع الجيوسياسي في المنطقة سوءاً ما ينتج عنه الكثير من الصعوبات الاقتصادية، ناهيك عن المشاكل التي لم تحل ولم يتأت عنها أي إنفراجات، مما زاد الوضع الإقتصادي تعقيداً. كما من الملاحظ أيضاً تراجع الحركة الاقتصادية في معظم دول الإقليم، بما فيها دول الخليج. لقد دخلنا في الوقت الحاضر أيضاً في مشكلة أخرى تتعلق بسعر النفط ما يزيد الأمور تعاقماً، باعتبار ان معظم ميزانيات دول الخليج تعتمد على السعر المرتفع للنفط، إلا إذا تم تدارك الأمر من قبل منظمة «أوبك» وقيامها بخطوات للسيطرة على معدل الأسعار.

## حلول ومنصة متطورة

■ ثمة تحولات كبرى عالمياً من بينها التحول التكنولوجي والإتجاه نحو الرقمية، فما رأيكم بذلك وما هي الحسنات والسلبيات بنتيجة الأمر؟

– بدأ التحول الرقمي منذ أعوام لكن منطقتنا لا تجاريه وهي متأخرة عنه، بالرغم من ذلك تسجل حركة في إنشاء البنى التحتية وإطلاق الخدمات. وباعتقادي لن تكون بالسرعة المطلوبة نظراً لافتقادنا الى أنظمة داعمة حيث يتم التحول الرقمي في بعض الدول بشكل سريع وفي البعض الآخر لا تتخذ أي خطوة على هذا الصعيد. وفي رأيي ان على البيئة الحاضنة التحرك بشكل أسرع وان يتم التوفيق الصحيح بين المستهلك ومتطلباته والتنظيمات والتشريعات الراعية، الى جانب التحرك المصرفي نحو الرقمية. ان التحول الرقمي بالخاصة ليس غاية يسهل الحصول عليها إذ يجب تضافر كل العناصر



أعلى وصفة  
**AlfaNet**  
إنترنت سوّبر سريع



ملك  
بالإلّا إنترنت؟



إشترك  
واحصل على  
راوتر مجاناً\*

\*تُطبّق الشروط  
كميات محدودة

إبتداءً من 25 GB / \$30



حامي اللولو (مدير عام مجموعة ICC Group)؛

## التخصصية في أقسامنا أحد أهم أسباب نجاحنا

أشار المهندس حامي اللولو مدير عام مجموعة ICC Group المنضوية ضمن مجموعة ISSA HOLDING صاحب الخبرات الطويلة في عالم التكنولوجيا، والتمكّن في مجاله والصاعد بشركته الى المراتب الأولى الى تبني الشركة كل جديد في عالم التكنولوجيا وحيازتها الكثير من الحلول والبرامج المتقدمة، معتبراً ان قانون المعاملات الإلكترونية سمح بتوجيه المجتمع نحو التكنولوجيا وخلق فرصاً استثمارية جديدة، ومبرزاً أحد أهم أسباب نجاح الشركة وهو التخصصية في كل قسم.

### إذا تأمنت لقطاع التكنولوجيا والمعلومات المكونات المناسبة

### يمكن أن يصبح لبنان مركزاً لخدمة المنطقة وليس فقط لتصدير الأدمغة

نجاري هذه السرعة بالتميز على الصعيد الإداري والتقني.

فعلى الصعيد الإداري نتميز كمجموعة ICC Group بالرشاقة (Agility) وتتميز علاقتنا بالمجموعة الأم ISSA Holding بالمرونة (Flexibility) ممّا يعطينا أفضلية في التأقلم بسهولة وسرعة وفعالية أكثر.

وعلى الصعيد التقني لدينا العديد من الكوادر المتابعة لمعظم الحلول الحديثة والتي تدرس هذه الحلول وإمكانية تبنيها ضمن سلة الحلول لدى شركاتنا.

### تخصصية وتأهيل مستمر

■ ما الأسباب الكامنة وراء نجاح شركة ICC؟

– التخصص هو السبب الرئيسي والذي بناء عليه تحولت شركة ICC من شركة واحدة إلى مجموعة تضم عدّة شركات وكلّ شركة مختصة بجانب معين من جوانب المعلوماتية والاتصالات.

والسبب الثاني هو التدريب والتأهيل المستمرين للكادر البشري، فنحن نعتبر أن أهمّ مكون في شركات المعلوماتية والاتصالات هو الكادر البشري ولذلك نقوم باستثمار كبير لإبقاء كوادرنا على أعلى مستوى من الحداثة في المعلومات.

والمعلومات والاتصالات (ICT) في تحقيق النمو الاقتصادي؟

– يتميز لبنان بالكفاءات البشرية المميّزة، والمعلوماتية تعتمد بشكل أساسي على العنصر البشري لذلك فإن قطاع التكنولوجيا والمعلومات والاتصالات قد يشكل عاملاً أساسياً في دفع النمو الاقتصادي قديماً إذا تأمنت له المكونات المناسبة ويمكن أن يصبح لبنان مركزاً لخدمة المنطقة وليس فقط لتصدير الأدمغة.

وبالفعل إن بعض هذه المكونات قد أصبح على طريق الحلّ كسرعة الإنترنت وتواجده في المناطق النائية، وقانون المعاملات الإلكترونية إلا أن سرعة الإنجاز ما زالت دون المستوى المطلوب.

■ لاشك في ان قطاع التكنولوجيا يواجه تحدياً كبيراً ومنافسة مستمرة سببهما التطور السريع، كيف تواجهون هذا الواقع وما الذي يميّزكم عن غيركم؟

– بالفعل إن التطور السريع يشكل تحدياً أساسياً للشركات العاملة في هذا القطاع إلا أننا

### متابعة التطورات التكنولوجية

■ ما هي أهم الانجازات التي حققتها خلال الفترة الأخيرة؟

– أنجزنا إعادة هيكلة المجموعة الى شركات متخصصة، كلّ بجانب محدّد من جوانب المعلوماتية، كما تابعنا مسيرتنا في تبوؤ أعلى المراكز في ما خصّ الشراكات مع الشركات المصنّعة والتي هي من أهمّ الماركات العالمية وفي هذا الخصوص نجحنا في تخطي الحدود الجغرافية لننال بعض الجوائز على مستوى منطقة الشرق الأوسط وليس على مستوى لبنان فقط.

■ ما تعليقكم على ما يحصل في ما يتعلق بالتعدّيات الإلكترونية، وما هي البرمجيات التي تطرحونها لمحاربتها؟

– بعد تطوّر المعلوماتية وانتشارها بشكل كثيف، برزت مشكلة التعدّيات والإختراقات وأصبحت تشكّل هاجساً لدى كافة المستخدمين من أفراد ومؤسسات ونحن ضمن متابعتنا لكل جديد أضفنا ضمن باقة الحلول التي نقدّمها، حلولاً متقدّمة في عالم أمان المعلومات، تؤمّن للمستخدمين أعلى الدرجات من الأمان الممكن.

### فرص استثمارية جديدة

■ في رأيكم ما دور قطاع التكنولوجيا Focused Evolution



## Adel Qahwash

(General Manager - Al Jammaz Distribution):

**We are investing heavily in IOT, security and cloud because they are the future**



من اليمين: عاصم الجماز وعادل قحوش

Adel Qahwash, General Manager – Al Jammaz Distribution was among the prominent people who participated in the Gitex Technology Week along with several of his colleagues. In a Q & A on the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Mr. Qahwash who talked about the purpose behind their continuous participation in Gitex and gave us an idea about their latest realizations and developments. Qahwash said that they will continue providing their partners with all the product knowledge to help them grow their business. Following is an extract from the interview.

**\* What is the added value behind your continuous participation in Gitex Technology Week?**

- We cannot afford not being in Gitex especially that we are one of the biggest players in the IT distribution. We are participating in the biggest branding and this year we are expanding our operations in the cloud and we are focusing more on security because it is the new trend. Therefore, we are investing heavily although our investment may not be the expectations of the market maturity but we are positive for the future.

**\* What are the latest realizations & developments of your company?**

- Our existence in the GCC has been more mature and our presence is becoming more remarkable so we are not covering the Saudi market but also the whole GCC. We started our operations three years back but last year we became more distinguished and visible for everybody.

**\* There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**

- In order to keep our operation and normal business running smoothly, we have to look a little bit forward towards the future. We are keeping the biggest space of our business this year for IOT, security and cloud and if you compare this space in our business, it is still considered a small portion with respect to our overall business.

Nevertheless, we believe in the future of that business and we are investing heavily in it.

**\* What do you promise your partners for the near future?**

- We will continue to add value and we will provide them with all the product knowledge as well as working with them hand in hand in order to grow their business and enable their team.



عادل قحوش

## Abderrahmane Mounir

(Chief Marketing Officer – Batelco):

**We continue to invest in infrastructure and diversify our product portfolio to become the leading provider of Ultra Broadband internet and digital services**

Batelco (Bahrain Telecommunications Company) the leading digital solutions provider in the Kingdom of Bahrain continues its commitment to enrich customer lifestyle and enable businesses to excel. Batelco serves both the corporate and consumer markets through the delivery of cutting-edge fixed and wireless telecommunications solutions and digital services. The Company's digitization and connectivity goals are in line with those of the Kingdom of Bahrain to transform how businesses operate as well as transform the lives of the citizens, enabling everyone to connect, work and live better through the delivery of technology based products and solutions. Batelco Chief Marketing Officer Abderrahmane Mounir participated along with several of his colleagues at the Gitex Technology Week. In a Q & A on the sidelines of the event, Mounir declared to Al Bayan Magazine the purpose behind their participation in Gitex, the challenges being faced due to the new technology as well as the role of ICT in the countries' economy. Following is an extract from the interview.



**\* What is the added value from your continuous participation in Gitex Technology Week?**

- We attend Gitex for several reasons. Firstly, as the national telecom operator of Bahrain we are committed to be present and support the country's presence at Gitex along with the private and public sector as well as the startup community. We were delighted to be present with our industry peers at the Bahrain Pavilion. Secondly, we attend Gitex to announce and share our latest innovations in products and services. This year for instance we proudly showcased a key service in Fintech that we launched during the year – bwallet, which is a mobile digital payment solution that has attracted tens of thousands of customers and is growing every month. We also presented our Data Centers and colocation facilities plans through our presence at Gitex. We just finished commissioning a Tier III Data Centre in Bahrain with over 100 racks and Business continuity facility; it is the first Data Centre certified by The Uptime Institute for design and build. We announced a committed plan to build the next Data Centre that will be ready in Q4 2019 with an IT Load capacity of 1.4MW. We also come to Gitex annually to accompany our customers and conduct joint meetings with the ICT ecosystem partners, giving us the opportunity to discuss various projects and future technology plans. Finally yet importantly, we come to Gitex in order to network and interact with the industry peers; Gitex is the ideal venue to foster partnerships.

**\* What is the role of ICT in the countries' economies?**

- ICT and digital in general are disrupting all industries in a positive way. They are playing a major role in growing the economy in all verticals. I saw numerous use cases around 5G, Artificial intelligence, machine learning, connected objects. This could create a potential 200 billion dollars of new economy covering all sectors - Oil and Gas, Healthcare, Transportation, Safety, Agriculture etc...

**\* What are the challenges facing the new technology?**

- The biggest challenge is putting all the components together and have a mature system in place for a faster time to market. 5G will be the glue that puts all the components together by offering the scale needed for IOT, the speed needed for AR/VR and the low latency required for critical mission applications.

**\* What are the most important achievements for Batelco?**

- Batelco is sustaining its leadership position and always striving to offer innovative products and solutions. If I look back into 2018, we have accomplished major achievements. In the mobile space, we are offering cutting-edge speed on our LTE network and we have successfully launched our first site with speeds reaching 800Mbps. Our fiber rollout allowed us to cover 70% of Bahrain's homes, with speeds ranging up to 500Mbps and soon 1Gbps. We have also launched products in the MFS space, Cloud services, Carrier billing, content and entertainment, Data centre and colocation services, Smart WiFi solutions for home and SME's etc.... The breath of our product portfolio continues to grow.



## سوق السفر العالمي WTM يناقش اتجاهات صناعة السفر المستقبلية

أقيمت فعاليات سوق السفر العالمي WTM عام ٢٠١٨ على مدى ثلاثة أيام في لندن بمشاركة حوالي ٥ آلاف مقصد سياحي. وشكل منصة تفاعلية لأكثر من ٥١ ألف خبير سفر ووكالات سفر وفنادق وشركات طيران وهيئات سياحية وطلاب، وقد تمت خلاله مناقشة اتجاهات «صناعة السفر» المستقبلية وتحديدًا مواضيع الابتكار والتكنولوجيا.



بندر عبد الرحمن المهنا  
(جناح FLY NAS)



من اليمين: ريما المختار، سامر خليل خير، نائب السفير  
السعودي وعبدالله المرشد (جناح جبل عمر)



من اليمين: GUY HUTCHINSON وامل حرب  
(جناح روتانا)



من اليمين: فردي فريد، بشار الترك وغسان رضا  
(جناح TWO SEASONS)



فريدا عودة في الوسط خلال احد الاجتماعات  
(جناح الحبتور)



من اليسار: زياد بن محفوظ، المهندس محمد الامير  
والزميلة كارلا نجيم (جناح ELAF)



من اليمين: ADEELA DRIESEN, TAMINA AOUCHER (AJMAN)



من اليمين: محمد اللبان



من اليمين: سلام حسن واحمد الحمزاوي (جناح مباشر)



جناح طيران الشرق الاوسط



بلال قادري ووقفا من اليمين: كاظم شمس ورامي الجعبري



من اليمين: عبدالله المرشد وعبدالله العنزي



KATARA  
HOSPITALITY



## نطوّر عالم الضيافة.

الفخر هو ما نشعر به عند استذكار ماضيها؛ والشغف هو ما يبني حاضرنا؛ أما الغد، فله ممّا كلّ التميّز.  
كتارا للضيافة. نُجدّد التاريخ. نُلهم الأجيال. نُرحّب بالعالم.



نالَت جوائز مرموقة لتطبيقها أعلى معايير الضيافة والأصالة القطرية

**حمد عبد الله الملا (الرئيس التنفيذي - كتارا للضيافة - قطر):**



## إنجاز اتنا فانت التوقعات وهدفنا الأسمى ان نكون في طليعة المؤسسات العالمية المتخصصة بالضيافة والفندقة

تعدّ كتارا للضيافة شركة عالمية مالكة ومطورة ومشغلة للفنادق ومقرها دولة قطر، مع خبرة تمتد لأكثر من ٤٥ عاماً في قطاع الضيافة.

وتعمل «كتارا للضيافة» على تنفيذ خططها الاستراتيجية من خلال الإستثمار في الفنادق الرائدة في قطر في الوقت الذي تعمل فيه على تنمية مجموعتها من العقارات الفاخرة في الأسواق الدولية الرئيسية.

واكتسبت «كتارا للضيافة» الإعتراف العالمي للمساهمات التي قدمتها في قطاع الضيافة على مستوى قطر والعالم ومن خلال الجوائز المرموقة التي حازت عليها لتطبيقها أعلى معايير الضيافة التي تعكس روح الضيافة والأصالة القطرية.

الرئيس التنفيذي في كتارا للضيافة حمد عبد الله الملا المجدّد لطموحاتها والملتزم وطنياً بالإرتقاء بقطاع الضيافة القطري الى أعلى المراتب أبدى فخره بإنجازاتها المحققة والتي فاقَت التوقعات، وبيّن هدفها الأسمى المتمثل بأن تكون في طليعة المؤسسات العالمية المتخصصة بالضيافة والفندقة، وشدّد الحرص على أخذ المبادرة لبناء الفنادق والمنتجات لاستيعاب الطلب المتوقع من الأسواق العالمية، متوقفاً عند تحديات القطاع الفندقي وفي مقدمها الحفاظ على أسعار غرف تنافسية مع تحفيز المنافسة السليمة، وعلى استراتيجية مرنة للتغيير المستمر، الى توظيف واستقطاب المواهب، عارضاً لأحدث توسعاتها في العديد من دول العالم، لافتاً الى رمزية مشروع أبراج كتارا لوسيل مارينا المتوقع افتتاحه في ٢٠٢٠ والذي سيحظى بالتقدير والإعجاب في جميع أنحاء العالم.

## حريصون على أخذ المبادرة لبناء الفنادق والمنتجات لاستيعاب الطلب المتوقع من الأسواق العالمية

- تعدّ كتارا للضيافة أكبر شركة مالكة ومطورة ومشغلة للفنادق في قطر بما يفوق ٣٥٠٠ غرفة فندقية عبر جميع فنادقنا المحلية. ونحرص على تعزيز مستوى القطاع في قطر من خلال تطبيق أعلى معايير الضيافة والتي تعكس روح الضيافة والأصالة القطرية. ومع خبرة تمتد لأكثر من ٤٥ عاماً، تملك الشركة معرفة وخبرة واسعة في القطاع.

ويعدّ قطاع السياحة القطري بمستقبل مشرق، ونرى فرصاً كبيرة متوافرة في هذا القطاع، ولذا نأخذ زمام المبادرة لبناء الفنادق والمنتجات وغيرها من المنتجات السياحية لاستيعاب الطلب المتوقع من الأسواق العالمية.

ولا شك في أن قطر تتحول الى وجهة

المستقبل. وأصبحت كتارا للضيافة شركة تتجاوز قيمتها عشرات المليارات من الدولارات، وعملت استثماراتنا بشكل كبير على تعزيز وجودنا العالمي خارج دولة قطر لمساعدتنا على السير في الطريق الصحيح لنصبح الشركة الرائدة عالمياً في مجال الضيافة. وسنتابع تركيزنا على استراتيجيتنا لتوسيع محفظتنا من الفنادق حول العالم وفي أهم الوجهات السياحية العالمية.

### مستقبل مشرق لقطاع السياحة القطري

■ ما هو الدور الذي تقوم به شركة «كتارا للضيافة» لتطوير القطاع الفندقي داخل قطر ومن ثم تعزيز القطاع السياحي عبر الخدمات الفندقية الراقية؟

### رائدة عالمياً في الضيافة

■ ما هي الأهداف الاستراتيجية التي تسعى الشركة لتحقيقها في قطاع الضيافة والفندقة؟

- لدينا في الشركة أهداف طموحة، كما نعدّ رواد الابتكار في مجالنا، حيث نضع معايير جديدة يطمح الجميع إلى مجاراتها، ونعمل دوماً على تجاوز المعتاد، ونفخر في إنجاز ما يفوق التوقعات، كما نعتزّ بقدرتنا على فعل الأشياء بشكل مختلف.

■ وماذا عن الخطط المستقبلية للشركة في مجال الاستثمار الفندقي حول العالم؟

- نهدف في كتارا للضيافة إلى أن نكون في طليعة المؤسسات العالمية المتخصصة بالضيافة والفندقة، وأن نعمل تماشياً مع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ على تغيير عالم الضيافة من خلال الاستثمار والابتكار لترك إرث استثنائي تفخر به أجيال

كما ستعمل الفنادق الجديدة على تعزيز محافظتنا من الفنادق المختلفة وعروض الضيافة المختلفة التي يمكن ان توفرها هذه الفنادق للضيوف في جميع انحاء العالم.

### أبراج كتارا لوسيل مارينا

■ مع حصول قطر على تنظيم مونديال ٢٠٢٢ صار من الضروري تعزيز القطاع الفندقى على مستوى استثنائي بما يليق بالحدث العالمى فما هي خطتك في هذا التوجه؟

- لا نزال نبدي أعلى درجات الالتزام نحو وطننا، دولة قطر، وفي الوقت الذي تعمل فيه الدولة على الاستعداد لاستضافة مونديال ٢٠٢٢، ندرك بأنه يقع على عاتقنا دور مهم يتعين علينا القيام به في هذا الجانب على النحو الأمثل لتحقيق الأهداف المنشودة على المستوى الوطنى، ومما لا شك فيه أن هذا الحدث التاريخى سترك إرثاً دائماً لدولة قطر وشعبها.

وستقوم مدينة لوسيل التي تعتبر المشروع الرئيسى لافتتاح واختتام مباريات البطولة، باستضافة واحد من أكثر المشاريع إثارة ألا وهو مشروع أبراج كتارا لوسيل مارينا والمتوقع إفتتاحه عام ٢٠٢٠. حيث سيشكل هذا المشروع رمزا

معمارياً لدولة قطر سيحظى بالتقدير والإعجاب في جميع أنحاء العالم.

إن الاستثمارات التي خصصناها من أجل مونديال ٢٠٢٢، سوف تتيح لنا كأمة، فرصة لتسليط الضوء أمام العالم على مدى سرعة نمو هذه الوجهة العالمية المستوى، وقدرتها على احتضان الحداثة مع الحفاظ على تراثنا

وموروثنا الثقافى. ■

للفنادق التي استحوذت عليها الشركة مؤخراً في محافظتها وهل هناك نية للحصول على فنادق أخرى عديدة حول العالم؟

- شهدت كتارا للضيافة سلسلة من النجاحات في العام ٢٠١٨ من خلال إضافة فنادق وإستثمارات والدخول في أسواق جديدة، وهو ما جعلنا ندخل عام ٢٠١٩ مستعدين ومتحمسين لعام آخر مليء بالنجاحات من خلال الإرتقاء بحقبة جديدة من الفرص وإفتتاح العديد من الفنادق وخطط الإستثمار، ليس فقط في قطر وحدها فحسب، ولكن في مناطق رئيسية حول العالم.

وخلال العام الماضى، أضافت كتارا للضيافة فندقين لمجموعتها الرائدة. حيث استحوذت الشركة على فندق بلازا بإدارة فيرمونت كأول إستحواذ في الولايات المتحدة الأمريكية، كما استحوذت على فندق «جروفنر هاوس» في لندن كثالث إستحواذ في المملكة المتحدة.

كما شهدت إفتتاح منتجع بيرجونستوك في بحيرة لوسيرن في سويسرا، بعد إكمال أعمال تجديد وتطوير مكثفة إستمرت لتسعة أعوام إحتفت بالتاريخ المعماري المميز للعقار مع إكسائه حلة عصرية حديثة.

سياحية مهمة للزوار الوافدين من مختلف دول العالم. لاسيما مع تواصل الاستثمارات الكبيرة في قطاع السياحة .

كما نرى أن مسيرة قطر ورؤيتها في ما يخص قطاع الضيافة ماضية إلى الامام بتفوق الله وعمل وإجتهد موظفي كتارا للضيافة من أجل جعل قطر مثلاً عالمياً يحتذى في قطاع الضيافة. ومن أهم أهدافنا بناء فريق عمل مهني وقوي ومتحمس لتحقيق المزيد من النجاحات.

### تحدي الحفاظ على أسعار غرف تنافسية

■ ما هي تحديات الإستثمار في القطاع الفندقى في قطر وكيف يمكن التغلب عليها؟

- هناك تنافس متزايد في القطاع الفندقى، ومن أكبر التحديات التي نواجهها هي جعل فنادقنا مميزة وأكثر ابتكاراً عن غيرها. وتشهد قطر نمواً غير مسبوق في مشاريع الضيافة الرفيعة المستوى، وذلك بفضل النمو الاقتصادى الذي سمح بازدياد الفنادق، ومع ذلك يأتي التحدي المتمثل في الحفاظ على أسعار غرف تنافسية مع تحفيز المنافسة السليمة للحفاظ على معايير الخدمة.

وتطورت احتياجات الضيافة بسرعة بفضل هذا الاقتصاد

الديناميكي، وسيترتب على مدراء الفنادق ان يحافظوا على استراتيجية مرنة للتغيير المستمر. وهناك تحد آخر للعلامات التجارية الدولية في قطاع الضيافة فيجب عليهم التكيف مع العملاء.

ويبقى توظيف واستقطاب المواهب تحدياً آخر لصناعة الضيافة.

### تعزيز المحفظة بفنادق جديدة

■ ما هي القيمة المضافة



## Guy Hutchinson (CEO - Rotana)

### Keeping the standards is key and people are driven by experience not by brand



**G**uy Hutchinson, CEO - Rotana was among the prominent people who participated in the World Travel Market event held in London.

In a Q & A on the sidelines of the event, Hutchinson gave us an idea about their recent achievements and talked about the added value behind their continuous participation in WTM. He said that keeping the standards is a key thing for improvement in light of the fierce competition in the market. Below is an account of the interview.

**\* What is the added value behind your continuous participation in WTM?**

- WTM is always a great opportunity. The UK market is very important for us and we meet partners not only from the UK but also from all across Europe. We have partners in Germany & Eastern Europe. We've done about 65 business meetings in two and a half days so there is always an enormous value, we sign direct business, we close business here and we manage those relationships that we will continue to deliver business.

**\* What are the recent achievements of Rotana?**

- We don't work for awards but awards are always great to have and the markets which we are in are very competitive, everybody is there and mega brands are emerging so for us in 2018 to be awarded the Best Business Travel Hotel Company in the Middle East is phenomenal and a great recognition. It

is a reward for the effort that we put in every day.

Nevertheless, expansion continues and this year four properties and our company reached a new milestone with the opening of Saadiyat Rotana Resort & Villas, a luxurious five-star hotel that features 327 rooms and suites, in addition to 13 private beach villas, in Abu Dhabi. The Pearl Rotana Capital Centre, which opened in March, added another 315 keys to the company's inventory in the capital city.

Further strengthening our foothold in Dubai's thriving tourism and hospitality sector, we continued our expansion in the emirate with the opening of the modern, architecturally-striking five-star hotel Al Bandar Rotana (190 keys), the hotel apartment complex Al Bandar Arjaan by Rotana (90 keys). In addition, we opened 189-room Centro Salama in Jeddah and 156-room Centro Olaya under the brand 'Centro by Rotana' in September and October, 2018.

**\* What are your future expansion plan?**

- It is nice to be part of the region and to be a little bit re-energized, and next year we will expand in new markets like Dar Es Salaam, Tanzania and Sarajevo. Right now, we are getting a lot of interest and attraction from Africa so it is a good space for us especially that we have expertise there.

**\* How are you improving yourself as a brand in light of the fierce competition in the market?**

- Keeping our standards is a key thing because when you see emergence of mega brands with hotel companies that have five thousand hotels, then your key focus will be driving those experiences for customers and now with the global transparency of information, people are less driven by brand.

They are driven by experience. Thus, for us this is key, making sure customers have an amazing stay; the food and service are great then if you do that well consistently, and business will be good.

## Marc de Beer (General Manager - Saadiyat Rotana Resort & Villas - Abu Dhabi)

### Rotana brand stands for personalized service, very high-quality food & beverage and value for money

**M**arc de Beer, General Manager - Saadiyat Rotana Resort & Villas - Abu Dhabi participated along with several of his colleagues in the World Travel Market event. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. de Beer in which he evaluated the opening of their hotel and talked about the facilities that they are offering. He further talked about their strategy for 2019 and the different nationalities that are familiar with the Rotana brand. Below is the Q & A.

**\* Saadiyat Rotana Resort & Villas has been opened recently. How do you evaluate the first month?**

- We opened in April so it was the first month of operation for us and it exceeded all our expectations. The response from the local market has been phenomenal. We did not open bookings for the travel trade until May, so in April it was really the UAE and the GCC region that booked us. People have been waiting for this hotel to open. In May when we opened up for the travel trade, we had some really good partnerships in place with operators primarily in Germany and UK and that kicked off really well. Also, the summer season has exceeded every expectation. We were surprised particularly in August where the local market enthusiastically bought our suites and villas.



activity zones, with the main attractions being the outdoor facilities such as a water slide, splash pool and lazy river.

On top of that, our restaurant concepts are easily understood by our guests. We have an international buffet restaurant, an Italian restaurant, a gastropub that serves British and American specialties and finally a Grill that specializes in seafood and steaks. Therefore, no difficult concept that people don't understand or where kids would not be happy with the food offering. All that together makes us into the perfect family destination.

**\* How much are the different nationalities familiar with the Rotana brand?**

- Our primary market from Europe is Germany and they are quite familiar with the Rotana brand because we already have some really good resort properties in Ras Al Khaimah, Fujairah, Salalah and Abu Dhabi that are very present on the German market so the name is recognized. The name stands for personalized service, very high-quality food and beverage and value for money. There are other countries in Europe that we are now starting to get into like Italy, France, the Benelux and Switzerland. The brand recognition is not there yet so we are not well so known there. We recently opened sales offices in those locations so we are really serious about changing that.

**\* How do you evaluate your prices? Are you delivering any offers?**

- Saadiyat Island is a special destination, it calls for high end leisure. The way that the hotel has been designed and the facilities that we have command a premium price. We operate at the luxury level and so our prices are in keeping with the existing resorts that are on Saadiyat Island. We have special offers for Rotana Rewards members as well as attractive packages that are bookable through Rotana.com.

**\* What are the facilities that you are offering?**

- We position the resort as family friendly. It is really a great place for families because of the configuration of our rooms whereby we can easily combine two rooms to make it into one unit so parents with two or three children can be close together under one unit. Also, the layout of the resort is very open and we have a massive swimming pool where everybody can enjoy themselves together. In addition, we have a kids club that is a 250 square meter indoor facility with different

**\* What will be your strategy for 2019?**

- Our strategy is to go more into the smaller markets because the bigger ones have been well covered. We want to go into the smaller countries, diversify the number of partners that we work with so that we don't rely on two or three big ones but rather deal with a hundred smaller ones so that we can reach to audiences that we haven't reached before. It is a very labor-intensive strategy, but it will attract more people to the destination of Saadiyat Island and to the wonderful brand of Rotana.





**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](mailto:albustan@qatar.net.qa) , web : [www.albustanhotel-qa.com](http://www.albustanhotel-qa.com)

مؤكداً تطلعه لصدور التأشيرة السياحية ..

**د. بدر بن حمود البدر** (الرئيس التنفيذي لشركة دور للضيافة):

## فنادقنا على أتم الاستعداد لمواكبة الزيادة المتوقعة في عدد الزوار



أعرب الدكتور بدر بن حمود البدر الرئيس التنفيذي لشركة دور للضيافة DUR HOSPITALITY عن اعتزازه وفخره بما تم إنجازه طوال ٤٠ عاماً في إدارة وتشغيل الفنادق، وتسجيلها العديد من النجاحات التي أرسيت مفهوم الضيافة في المملكة، وأضاف أن الخبرات الواسعة والسجل الحافل لـ «دور للضيافة» الشركة المتخصصة في إدارة وتشغيل الفنادق، والاستثمار وإدارة الأصول والتطوير الفندقي مكنتنا من تقديم الخدمات الفندقية المتميزة المواكبة لأفضل المعايير العالمية.

ولفت د. البدر في حديثه الي (البيان الاقتصادية) إلى ارتكاز استراتيجية «دور» على التوسع في السوق المحلية ومواكبة الفرص الواعدة، مؤكداً أن «دور للضيافة» تحقق إنجازاً تلو الآخر بافتتاحها العديد من المشاريع ومنها تسليمها لمشروع «داراق السكني» في الرياض، وافتتاح فندق ماريوت حي السفارات الضخم قريباً. مشيراً في ذات الوقت الي استعداد الشركة لزيادة عدد الغرف مع الارتفاع المتوقع في عدد المعتمرين تماشياً مع رؤية ٢٠٣٠.

### نفاؤل برؤية ٢٠٣٠

■ كيف تقيمون واقع القطاع السياحي في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠١٨؟

– لطالما تميزت المملكة العربية السعودية كونها مقصداً للحج والعمرة منذ القدم ولا تزال مزدهرة، في الوقت الذي وضعت فيه المملكة مخططاً لإطلاق أنواع جديدة من السياحة نتوقع لها النجاح مستقبلاً.

فبحسب التقارير والدراسات ومنها تقرير مؤسسة توب أوف هوتيل الأمريكية المتخصصة في تحليل الأرقام الخاصة بالفنادق والمنتجعات في العالم، فإن المملكة تمتلك ثروة فندقية هائلة تفوق ما تملكه ٤٥ دولة مجتمعة. وبالواقع لم تكن الشركات الفندقية في السوق السعودي تتعدى ١٠ شركات في السابق، وقد وصلت في عام ٢٠١٨ إلى ٤٠ علامة تجارية، ووصلت الغرف الفندقية إلى ٤٩٠ ألف غرفة فندقية في مختلف مناطق المملكة، فيما يتوقع أن يصل عددها إلى ٦٥٠ ألف غرفة فندقية عام ٢٠٢٢.

كما أنه وبحسب بيانات مركز المعلومات والأبحاث السياحية «ماس»، بلغ عدد المنشآت «الفندقية» العاملة في قطاع الإيواء السياحي بالسعودية ٦٥٨٠ منشأة توفر ٤٢١,٩ ألف غرفة قبل عام ٢٠١٧. وسيضاف أكثر من ٢٩ ألفاً غير الشقق الفندقية، ليقترب الرقم من نصف مليون وحدة إبان عام ٢٠١٩.

وفي مقابل عدم اكتمال المشروعات في المدن المقدسة، يشهد عدد المعتمرين نمواً من عام إلى آخر بشكل ملحوظ، وهو الامر الذي يجده نفاؤلنا مدعوماً بمؤشرات رؤية ٢٠٣٠، حيث من المتوقع ارتفاع أعداد الحجاج من ٨ ملايين إلى ٣٠ مليون معتمر. وهذا يدفعنا لرفع جاهزيتنا وزيادة الطاقة الاستيعابية لاستقبال المعتمرين من خلال القيام بعمليات توسعة وتجديد للغرف في عدد من فنادقنا، ولا سيما في فنادق مكارم، العلامة الفندقية المتخصصة في مدن الحرمين الشريفين، والحرص على تقديم أفضل الخدمات الفندقية لضيوف الرحمن إلى جانب السعي للتوسع في عقود التشغيل مع مالكيين جدد.

■ قامت هيئة السياحة والتراث الوطني في المملكة بخطوات عديدة لتشجيع السياح، خصوصاً في مجال السياحة الدينية، الي أي مدى انعكست هذه الخطوة إيجاباً على القطاع الفندقي؟

– ثمة توجه كبير نحو السياحة الداخلية من خلال إطلاق مشروع يستهدف السياحة غير الدينية على مدار العام، أما بالنسبة للسياحة الداخلية فمن الملاحظ النمو المطرد في أعداد السكان المحليين الذين يقومون بزيارة الأماكن السياحية بدلاً من السفر للخارج، ونحن بدورنا مهتمون بهذا الجانب من خلال المشاريع المتنوعة التي نعمل على تنفيذها في مختلف مدن المملكة سواء في جدة، ينبع، الجبيل وتبوك.

ونود هنا التقدم بالشكر من الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني على جهودها لتشجيع السياحة الداخلية، ونحن بانتظار صدور التأشيرة السياحية التي لم تعلن تفاصيلها حتى الآن، حيث لا شك سيكون لها تأثير إيجابي على القطاع السياحي.

### تطلع الي الاستحواذ

■ تشهد الأسواق العالمية عمليات اندماج بين علامات فندقية مهمة، كيف ترون ذلك؟

– تعتمد صناعة السياحة على اقتصاديات السعة (ECONOMIES OF SCALE) وهي انخفاض متوسط التكلفة الكلية كلما ارتفع الحجم، أي مع ارتفاع عدد الغرف تتراجع التكلفة وهذا يفسر موجة الاستحواذات في القطاع الفندقي، ونحن في شركة دور للضيافة نتطلع إلى الفرص المتاحة في هذا المجال من خلال الاستحواذ وشراء فنادق جديدة، ومن هذه العمليات الاستحواذ على حصة ٢٠ في المئة إضافية في فندق قصر الرياض.

### علامات تجارية تحت سقف «دور للضيافة»

■ وهل سيتم نتيجة لهذه الاستحواذات تغيير أسماء الفنادق التي ستضم الي المجموعة؟

– في الحقيقة، إن جميع الفنادق القائمة ضمن محفظتنا تم اختيار علامتها التجارية بعناية لتتناسب مع السوق العاملة فيها، وتكون حسب الشريحة المستهدفة والمنطقة، فعلى سبيل المثال فندق ماريوت مطار الرياض المناسب لرجال الأعمال والاجتماعات والمؤتمرات.

ونحن في شركة «دور» نحرص دوماً على المحافظة على هوية أي فندق يتم ضمه إلى محفظة الشركة، بما في ذلك الحفاظ على اسم الفندق وطابعه المألوف، ما نقوم به فقط هو ربط الفندق بعلامتنا التجارية، وبالتالي يتم تطعيم هوية الفندق الموجودة أصلاً، مع إحدى العلامات التجارية العالمية التابعة لنا والتي ستتولى تشغيله بطبيعة الحال. واستناداً إلى استراتيجية الشركة الجديدة، فإن جميع فنادق دور التي تعمل في المدن المقدسة تحمل اسم مكارم، أما تلك الموجودة في المدن الأخرى فإنها ترتبط بالعلامة التجارية العالمية التي نقوم بتشغيلها من خلالها.

■ ما أبرز الإنجازات التي حققتها شركة دور للضيافة خلال العام ٢٠١٨؟

– حققت «دور للضيافة» خلال عام ٢٠١٨ تقدماً ملحوظاً بنوعية وجودة خدماتها، من خلال تنفيذها خطأ فعالة تركز على المزايا الاستراتيجية للمملكة من حيث مكانتها وبيئتها الآمنة والمحفزة للسياحة والترفيه. فبلغت قيمة محفظتنا في عام ٢٠١٨ ٢,٥ مليار ريال، مع وجود ٣ منشآت يتوقع دخولها السوق خلال العام القادم.

**عمرو لقمان السناري (المدير العام الإقليمي - فنادق مكارم مكة المكرمة):**

## نتجه نحو إضافة فنادق جديدة في المدينة المنورة



تعمل فنادق مكارم على تقديم تجربة فندقية ذات معايير عالمية مصممة ببصمة سعودية، من خلال فريق من نخبة العاملين بقطاع الضيافة، من أصحاب الخبرة العالمية والحس القيادي والخدمات المميزة.

المدير العام الإقليمي لفنادق مكارم عمرو لقمان السناري لفت إلى ملاءمة خدماتها لحاجات النزلاء

ومتطلباتهم وشدد على سمعتها الطيبة لدى مختلف الأوساط، منوهاً بدعم الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني، مثنياً أهمية «دور» كشركة ضيافة مالكة لفنادق مكارم، كاشفاً عن توجهه خلال الفترة المقبلة نحو إضافة فنادق جديدة في المدينة.

### أسواق بديلة

■ ما القيمة المضافة من مشاركتكم الدائمة في معرض سوق السفر العالمي؟  
- تعد مشاركتنا من أهم أهداف إستراتيجية الشركة بهدف الترويج لفنادقنا في الأسواق المحلية والعالمية.

■ ما هي أبرز إنجازاتكم خلال عام ٢٠١٨؟

- لدينا خمسة فنادق حالياً في مكة المكرمة هي فندق مكارم أجياد، فندق مكارم القرى، فندق مكارم البيت، فندق مكارم المنى وفندق مكارم الشرفات، وجميع هذه الفنادق حققت أرباحاً أفضل من العام الماضي، وذلك بسبب التنوع في جنسيات النزلاء، بحيث مهما تأثرت أي سوق لظروف سياسية أو إقتصادية، تبقى الأسواق الأخرى البديلة متوافرة، وكل ذلك يعود لسمعة فنادق مكارم والخدمات المميزة والمتنوعة التي تقدمها. إن فنادقنا هي من فئة ٥ و ٤ و ٣ نجوم، وبالتالي تلائم جميع شرائح المجتمع وتقدم خدمات تتوافق واحتياجات النزلاء.

### دعم من الهيئة

■ إلى أي مدى تتلقون الدعم من الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني؟  
- بالتأكيد تدعمنا الهيئة معنوياً بشكل مباشر وغير مباشر، وهي تعمل جنباً إلى جنب مع مختلف الفنادق بهدف تنشيط السياحة وتوفير أفضل إقامة للسياح والوافدين.

■ ما هي أكثر الجنسيات التي تقبل على سلسلة فنادق مكارم؟

- بلا مبالغة، إن جميع الجنسيات لديها لاء لفنادق مكارم ويعد فندق مكارم أجياد من أوائل الفنادق من فئة خمسة نجوم في مكة المكرمة ويحظى بإقبال واسع، وهو الذي طبع السمعة الجيدة والخدمة المميزة لمكارم.

### عقود واتفاقيات

■ ما هي القيمة المضافة التي تتلقونها من عملكم تحت إدارة شركة دور للضيافة؟  
- تعد دور للضيافة الشركة الأم المالكة لفنادق مكارم وهي من أولى الشركات السعودية المتخصصة في مجال الضيافة، إذ تأسست عام ١٩٧٦ وتتميز بسجلها الحافل وخبرتها الواسعة التي اكتسبتها على مر العقود في إدارة وتطوير وتشغيل الفنادق والمجتمعات السكنية في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١٩؟

- نسعى إلى توقيع عقود واتفاقيات مع مجموعة من الفنادق في مكة المكرمة والمدينة المنورة، خصوصاً ان السوق في المدينة غير مشبعة، وبالتالي فإن توجه الشركة خلال الفترة المقبلة يتمثل بإضافة فنادق في المدينة. ■

وقمنا، وبالشراكة مع الجمعيات والمنظمات الخيرية المتخصصة، بتنفيذ ما يزيد عن ١٩ مبادرة أو مشروعاً في المسؤولية الاجتماعية لغاية اليوم، من ضمنها استضافة أطفال من ذوي الاحتياجات الخاصة في قاعة مكارم في فندق ماريوت الرياض، احتفالاً باليوم العالمي لذوي الاحتياجات الخاصة، في إطار اتفاقيتنا مع جمعية الأطفال المعاقين.

وتم التعاون مع شركة ماريوت العالمية وشركة مطارات الرياض، لافتتاح فندق ماريوت مطار الرياض، الذي يضم ٢٤٧ غرفة مجهزة بأحدث التجهيزات، و٢٤ جناحاً، ومساحة أكثر من ١٥٠٠ متر مربع للاحتفالات والمناسبات. ووقعنا اتفاقية امتياز مع مجموعة الفنادق الرائدة عالمياً «انتركونتيننتال» لإطلاق فندق كراون بلازا قصر الرياض، الذي يضم ٣٠٤ غرف فندقية، ومساحة للاجتماعات تبلغ أكثر من ١٤٠٠ متر مربع، ومركز أعمال، ونادياً رياضياً، وسبلاً للاسترخاء وتجديد النشاط. كما حصلت «فنادق مكارم» في عام ٢٠١٨ جائزة «هوت جراندبيور الفندقية العالمية» و ٣ جوائز من «جوائز السفر العالمية»، وحصلت مجتمعات دور على شهادة الجودة الدولية (ISO) لتوفير خدمات صيانة وإدارة المرافق وفقاً لأفضل الممارسات والمعايير الدولية من قبل فريق من الموظفين المؤهلين والمدربين. وفي خطوة مثلاً لدعم وتمكين وإشراك الكوادر الشابة في قطاع الضيافة السعودي، شاركنا في معارض توظيف متعددة، كما وقعنا اتفاقية شراكة مع كلية إدارة الأعمال بجامعة أم القرى بهدف فتح آفاق أكبر للطلاب والطالبات الذين يتركون دائماً انطباعات إيجابية وبصمات واضحة في أماكن عملهم.

### فنادق جديدة

■ ما الخطط التي ستتركز عليها استراتيجيتكم لعام ٢٠١٩؟

- تعمل شركة دور للضيافة على مواكبة أهداف رؤية ٢٠٣٠ والمساهمة في تحقيق رؤية المملكة الطموحة، من خلال مواصلة الشركة تنفيذ توجهاتها الاستراتيجية، التي تقوم على التركيز على الاستثمار في تطوير الفنادق فئة الـ ٣ إلى ٤ نجوم في المدن الصاعدة وتحت علامات تجارية عالمية، والمجمعات السكنية الراقية، وستواصل الشركة الاستثمار في التطوير الفندقي والعقاري لتصل محفظتها إلى أكثر من ٢١ منشأة فندقية وعقارية في السنوات الخمس القادمة إن شاء الله.

كما نعمل على تطوير أداء المنشآت والاستثمارات الحالية، ومنها توسعة فندق مكارم أجياد مكة، وتوسعة قرية مكارم النخيل، وتطوير المرحلة السادسة من مشروع دارق بحي السفارات، وتطوير شقق فندقية وتوسعة صالة أفراح فندق هوليدي إن تبوك وتطوير فندق وأجنحة هوليدي إن الإحساء، وتطوير فندق كورت يارد وريزيدنس إن جدة وينبع، ودراسة تطوير أرض طريق الملك خالد بمدينة الرياض، ودراسة تطوير مجمع دور الهدا بمدينة الرياض أيضاً.

هذا بالإضافة إلى الاستمرار في اعتماد استراتيجية التوسع في انتشار فنادق مكارم، العلامة الفندقية المتخصصة في مدن الحرمين الشريفين، إلى جانب تعزيز علاقاتنا مع الشركاء وبناء الشراكات الاستراتيجية والتحالفات مع العلامات التجارية العالمية المتخصصة في إدارة وتشغيل الفنادق في مدن المملكة.

ومن أهم المشروعات التي نتطلع إلى تنفيذها خلال العام ٢٠١٩ افتتاح فندق ماريوت حي السفارات الذي يعد من المشروعات الضخمة وهو مصمم بطريقة مميزة تتضمن ٨٠ غرفة و ١٤٠ شقة فندقية وقاعة مؤتمرات، ومن المتوقع افتتاحه خلال الربع الأول من ٢٠١٩. بالإضافة إلى الانتهاء من فندقين آخرين سيكون الافتتاح التشغيلي فيهما نهاية العام، إلى جانب الانتهاء من تجديد فندق أجياد. إننا نتطلع حقاً إلى أن يكون عاماً حافلاً بالإنجازات والمشروعات الجديدة.

■ هل لديكم خطة للتوسع الخارجي أم ستتركز جميع هذه المشروعات داخل المملكة؟

- تتركز استراتيجيتنا على التوسع داخل المملكة لإيماننا أن الفرص واعدة فيها، خصوصاً مع خطة التحول الوطني ورؤية المملكة ٢٠٣٠ التي ساهمت في توطيد عزمنا للعمل في المملكة، مدعومة بخبرات طويلة وعميقة في هذه السوق منذ تأسيس الشركة قبل نحو ٤٠ عاماً، بل وأضيف أننا سنعمل على استغلال هذه الخبرة بما تمنحنا من مميزات تنافسية، بهدف الاستحواذ على حصة أكبر من سوق الضيافة في السعودية. ■



## بندر الخريف

(فندق ستايبريدج سويتس STAYBRIDGE SUITES - الخبر):

### نرسي مفهوماً فريداً لأصول الضيافة وتحديداً السعودية

ينطلق فندق ستايبريدج سويتس STAYBRIDGE SUITES - المعلم الإستثنائي ذو التصميم المميز والمفتوح حديثاً في الخبر بزخم كبير واندفاعه المتفوق في عالم الضيافة بالمملكة العربية السعودية، واللافت في انطلاقته أنه يرسي بفضل إدارته الحكيمة والخبيرة مفهوماً فريداً لأصول الضيافة وتحديداً السعودية مدعوماً بمشغل عالمي هو مجموعة IHG التي لها الباع الطويل في تعزيز الضيافة في منطقة الشرق الأوسط.

الرئيس التنفيذي للشركة المالكة للفندق السيد بندر الخريف قدم لمحة عن أجنحته والتسهيلات التي يوفرها لرواده ذوي الإقامة الطويلة، واعتبر ان لا منافس له كونه يوفر شققاً فندقية كاملة التجهيز وموضوعة للإقامات القصيرة والطويلة الأمد، واصفاً مدينة الخبر بالمكان الترفيهي الجاذب للراعيين السعوديين والسياح من البحرين وغيرها، متوقفاً إقبالاً واسعاً على خدماته الواسعة لتوفيره أفضل وسائل الراحة التي يحتاجها النزيل لتمضية إجازته أو إقامته الطويلة.

### لا منافس لنا لتوفيرنا شققاً فندقية كاملة التجهيز للإقامات الطويلة والقصيرة

و ٧٦ جناحاً مؤلفاً من غرفة نوم واحدة و ٣٥ جناحاً من غرفتي نوم، بالإضافة الى مواقف للسيارات، فضلاً عن تجهيز الفندق كاملاً بكاميرات مراقبة وجميع مستلزمات الأمن والحماية المرعية لأعلى المستويات، الى جانب توافر صالة مخصصة للقراءة والاسترخاء متاحة لجميع النزلاء لضمان شعورهم وكأنهم في منازلهم. الى مطعم يقدم أشهى الأطباق ومقهى يفتح على مدار الساعة.

#### مفهوم جديد للخدمة

■ كيف تتوقعون نسب الإشغال في الفندق خلال العام الأول من إفتتاحه، وما هي في رأيكم أبرز الجنسيات التي ستستقطبونها؟

- نتوقع إقبالاً جيداً خلال ٢٠١٩، حيث لم يمس على افتتاح الفندق سوى أسبوعين فقط، ويتميز ببناء فريد من نوعه وتصميم خارجي مميز يجعله معلماً استثنائياً في مدينة الخبر، وهذا ما يدفعنا الى توقع إقبال جيد من مختلف الجنسيات تصل نسبة أشغاله الى ٥٠ في المئة خلال العام الأول. كما ان للفندق القدرة على استقطاب جنسيات أجنبية ومواطنين سعوديين خلال عطلة نهاية الأسبوع كونه مجهزاً بمختلف وسائل الراحة، الى جانب توفيره حوض سباحة واسعاً في الهواء الطلق ونادياً رياضياً، بالإضافة الى أجنحة كبيرة مؤلفة من ثلاث غرف نوم مخصصة للعائلات لضمان إقامة مريحة، ومن المتوقع ان يلقى إقبالاً وترحيباً واسعاً نظراً لتبنيه مفهوماً جديداً ومميزاً على صعيد خدماته. ■

من الفنادق التي تخدم فئات مختلفة من الزوار منها كارون بلازا، هوليدي إن وإنتركونتيننتال، بالإضافة الى ستايبريدج الذي بدأ ينتشر بشكل سريع في منطقة الشرق الأوسط، حيث ان لهذه العلامة حضور في بيروت، القاهرة، جدة وأبوظبي الى جانب مدينة الخبر، وبالتالي يعدّ فندق ستايبريدج سويتس الأول في المنطقة الشرقية للإقامة الطويلة تابع لعلامة تجارية عالمية. وعلى مستوى المعايير والقيمة لا منافس له كونه يختلف عن أي شقق فندقية أخرى ومتاح أيضاً للإقامات القصيرة والطويلة ويوفر تجربة مميزة ترضي مختلف الأنواع، نظراً لوجود تسهيلات متعددة مثل الفطور الصباحي والعشاء الذي يتيح للنزلاء فرصة التعرف على بعضهم البعض. ونتمنى ان يلقى هذا المفهوم إعجاب النزلاء وتكرار التجربة.

#### تسهيلات وتجهيزات

■ هل تستقطب المنطقة الشرقية سياحة الأعمال فقط أهم هناك زوار بهدف الترفيه؟

- تستقطب المنطقة أعداداً مرتفعة من الوافدين بغرض العمل ولكن تعدّ مدينة الخبر أيضاً مكاناً ترفيهياً يجذب رواداً من مدينة الرياض ومملكة البحرين، حيث ترتفع نسبة الإشغال خلال عطلة نهاية الأسبوع والأعياد ومواسم الصيف تزامناً مع إجازة المدارس.

■ ما هي أبرز التسهيلات والخدمات المتوفرة في الفندق؟

- يتألف الفندق من ١٨٩ وحدة منها ٧٨ ستوديو

#### أجنحة فندقية

■ كيف تقيّمون وضع القطاع السياحي في المملكة العربية السعودية وتحديداً مدينة الخبر، وهل تجدون اهتماماً أكبر من هيئة السياحة والتراث الوطني؟

- شهد القطاع السياحي خلال الفترة الماضية طفرة كبيرة، كما نلاحظ اهتماماً واضحاً من الجهات الرسمية لزيادة عدد الغرف الفندقية لاستيعاب الطلب المتزايد من مختلف القطاعات، فضلاً عن تنشيط السياحة الداخلية، بالإضافة الى تنوع العلامات الفندقية.

وبالنسبة الى «فندق ستايبريدج سويتس» فهو عبارة عن أجنحة فندقية بأحجام مختلفة ومخصّص للإقامة الطويلة الأمد ويستهدف الأشخاص الذين يتواجدون في المنطقة للعمل لفترات طويلة ويرغبون في السكن في شقق صغيرة، تتوافر فيها جميع الخدمات الفندقية، فضلاً عن ان جميع الأجنحة الفندقية تحتوي على مطبخ صغير يضم معدات للطهي وتجهيزات لغسل الثياب والعديد من المميزات لتوفير إقامة ممتعة للضيوف.

#### أول في المنطقة الشرقية

■ تعمل مجموعة (IHG) على تشغيل الفندق، ما القيمة المضافة التي تحصلون عليها، وهل تحتاج المنطقة الشرقية لتطوير المزيد من الغرف الفندقية؟

- تعد مجموعة IHG من أقدم مشغلي الفنادق في المملكة العربية السعودية وتضم محفظتها أكبر عدد

### بندر إبراهيم عبد الله الخريف

عضو في مجلس إدارة شركة أماكو بأوكرانيا (تعمل في مجال بيع المعدات الزراعية في أوكرانيا)،  
عضو مجلس إدارة الشركة العربية لانتاج وتسويق زيوت التشحيم (بالشراكة مع شركة بريتش بتروليم BP).  
نائب رئيس اللجنة الصناعية بالغرفة التجارية الصناعية بالرياض وعضو اللجنة الوطنية الصناعية،  
عضو مجلس إدارة جمعية الاقتصاد السعودية، عضو في الجمعية الخيرية لرعاية الأيتام.

#### مهام سابقة

رئيس مجلس إدارة شركة ميزات للتطوير العقاري، رئيس مجلس إدارة شركة المركز الآلي السعودي، نائب رئيس مجلس إدارة شركة مكين كابيتال، عضو في مجلس الإدارة ورئيس لجنة المراجعة في مؤسسة عسير للصحافة والنشر - جريدة الوطن، عضو في مجلس إدارة وعضو في لجنة المراجعة في شركة سما للطيران.

٢٥ عاماً من الخبرة في المجال الصناعي والتجاري والإستثماري معظمها في مناصب قيادية، خريج قسم الاقتصاد بكلية الزراعة جامعة الملك سعود وحاصل على عدد من الدورات في الإدارة والقيادة والإستثمار.

#### المناصب الحالية

الرئيس التنفيذي لشركة أبناء عبد الله إبراهيم الخريف (شركة قابضة لمجموعة شركات صناعية وتجارية وإستثمارية).  
الرئيس التنفيذي لشركة الخريف لحلول الطباعة،  
عضو مجلس إدارة في مجموعة الخريف (مجموعة صناعية تجارية متعددة الأنشطة)،  
نائب رئيس مجلس الإدارة ورئيس اللجنة التنفيذية للشركة العربية للخدمات الزراعية (أرأسكو)،  
رئيس مجلس إدارة شركة الشرق الأوسط لحلول الأغذية - مفسكو (بالشراكة مع شركة كارغيل الأمريكية).



# الراحة

## بمفهومها الجديد



## راحة المنزل التي تتمناها و كل التفاصيل الصغيرة التي تحتاج اليها.

في اجنحة ستايبريدج الخبر، ستشعر بأنك في منزلك حيث تتوفر جميع وسائل الراحة التي تحتاج اليها، كل جناح مؤثث بالكامل بأحدث الأثاث العصري، و بمطبخ مجهز بجميع مستلزمات الطبخ. جميع الأسعار تشمل بوفيه إفطار ساخن يضم مجموعة متنوعة من الأطعمة اللذيذة لتبدأ يومك بنشاط. كما ينظم الفندق أمسيات إجتماعية ٣ مرات في الأسبوع، فرصة لاجتماع النزلاء على وجبة عشاء خفيفة وتبادل الاحاديث. و يُعد مركز اللياقة البدنية وحوض السباحة الخارجي وجهات مثالية لقضاء وقت ممتع بعد يوم طويل، استرخي واقضي أيامك معنا.



أحد فنادق IHG®  
الخبر

احجز إقامتك عبر زيارة [Staybridge.com/al\\_khobar](http://Staybridge.com/al_khobar) أو الاتصال ٦٥٠ ٨١٩ ١٣. ستايبريج سويتس | طريق الملك فهد، الخبر المملكة العربية السعودية

@StaybridgeSuitesAlKhubar



رامي سرحال (مدير عام فندق كمبينسكي العثمان KEMPINSKI AL OTHMAN - الخبر):

## تركيزنا على السياحة الداخلية ونستقطب رجال أعمال من أوروبا وسياحاً من الدول المحيطة



يتمتع فندق كمبينسكي العثمان KEMPINSKI AL OTHMAN - الخبر بموقع مثالي بين الخبر والدمام، ويوفر إمكانية الوصول بسهولة الى حي الأعمال، ويقع على بعد دقائق فقط من مراكز التسوق الشهيرة، وتتميز جميع غرفه وأجنحته بأنها فسيحة وذات ديكورات فاخرة وعصرية، مزودة بتجهيزات إلكترونية فائقة التطور والحداثة. ويقع مول الظهران مسافة ٨,٢ كلم من الفندق بينما يقع كورنيش الخبر على بعد ٦ كلم، ويعتبر مطار الملك فهد الدولي المطار الأقرب للفندق.

والفندق معروف بمرافقه الترفيهية الموفرة لسبل الإسترخاء والراحة للضيوف، ويعتد مستقطباً للسياح الأوروبيين ومن الدول المحيطة، وتضع إدارته نصب عينها بذل الجهود لإبراز علامة «كம்பينسكي» والإرتقاء بالخدمات المقدمة للرواد لإرضائهم.

في مقابله مع «البيان الاقتصادية» استبعد مدير عام الفندق المكتنز للأفكار والمفاهيم السياحية المتقدمة رامي سرحال أي تأثير للأوضاع العامة على القطاع الفندقي السعودي، ورصد طلباً واسعاً على فنادق الخبر خلال موسم معيئة، الى جانب رجال الأعمال، عارضاً لمزايا الفندق الجاذبة وأهمية علامة «كம்பينسكي» في عالم الضيافة وتحديداً في المملكة، مذكراً بتركيز إدارته على السياحة الداخلية بشكل كبير.

## سعيًا دائماً الى إبراز علامة «كம்பينسكي» والإرتقاء بالخدمات المقدمة للرواد

تنظمها الشركات الكبرى مثل «زين» و STC و «موبايلي» حيث يتسع الى حوالي ألف شخص، فضلاً عن أحيائه حفلات الأعراس والمناسبات. كما تتوفر مجموعة من مرافق الترفيه والاستجمام مثل أحواض السباحة ومركز للتجميل وصالون للتزيين الرجالي، الى جانب «سبا» وكل ذلك بهدف توفير جميع سبل الاسترخاء والراحة للضيوف.

### سياح من مختلف الجنسيات

■ ما هي أبرز الجنسيات التي يستقطبها الفندق؟  
- نركز بشكل كبير على السياحة الداخلية، إنما تستقطب علامة «كம்பينسكي» رواداً من العالم أجمع نظراً لمعرفتهم المسبقة وثقتهم بعلامتها الرائدة، الى جانب جذب سياح من البحرين، الإمارات، الكويت، بالإضافة الى العديد من السعوديين الأتئين من مدينة الرياض بهدف الإقامة.

### إبراز مزايا العلامة

■ بالرغم من التحديات الكثيرة نجح الفندق في إثبات موقعه في السوق، ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٩؟

- في ظل رؤية خادم الحرمين الشريفين وسمو ولي عهده الأمين تشهد السياحة في العام المقبل نهضة كبيرة وما نشهده من تقدم سريع في خطوات رئاسة الهيئة العامة للسياحة نعمل جاهدين للتميز والنجاح ونتطلع إلى استضافة أكبر عدد من الزائرين في السنوات القادمة لا سيما استضافة المملكة لـ G20 عام ٢٠٢٠ إن شاء الله. ■

### افتتاح فنادق جديدة

■ كيف تقيمون واقع قطاع الضيافة في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠١٨ وخصوصاً في مدينة الخبر؟

- شهدت سوق الضيافة السعودية خلال العام ٢٠١٨ الكثير من التحديات، إلا ان القطاع الفندقي لم يتأثر سلباً بالأوضاع، والدليل إفتتاح العديد من الفنادق الضخمة والإستمرار في إفتتاح فنادق جديدة في كل من الخبر والدمام.

■ هل تحتاج مدينة الخبر للمزيد من الغرف الفندقية، وهل الإقبال جيد في هذه المنطقة؟

- تشهد المنطقة طلباً كبيراً خلال موسم معيئة، الى جانب الزائرين من رجال أعمال، بالإضافة الى قطاع الشركات الذي نتعامل معه باستمرار مثل شركة «أرامكو» كبرى الشركات السعودية، وعموماً تحتاج المنطقة الشرقية للمزيد من الغرف الفندقية نظراً للمشروعات المتنوعة القائمة فيها.

■ أي نوع من الزوار تستقطب مدينة الخبر؟

- معظم الزوار القادمين الى مدينة الخبر يقصدونها بهدف سياحة الأعمال، ولكن في الآونة الأخيرة أصبحت الخبر تستقطب جزءاً كبيراً من السياحة العربية، خصوصاً السياح البحرينيين، ومن المتوقع إرتفاع أعداد الزائرين من مملكة البحرين.

### مزيد من الفنادق في المملكة

■ هل لنا بلمحة عن فندق «كம்பينسكي العثمان» الخبر وما هي أبرز الخدمات التي يقدمها؟

- يتمتع الفندق بمزايا عديدة وهو من فئة الخمسة نجوم ويعود لعلامة تجارية عريقة

# 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**  
البيرق  
ALBAYRAQ  
AFFILIATED WITH SAUDIA PRIVATE AVIATION 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](http://www.spa.sa)

 [spa@spa.sa](mailto:spa@spa.sa) Charter Sales

 [FBO@spa.sa](mailto:FBO@spa.sa) Ground Handling

 +966 9200 13310



## محمد اللبان

مدير عام منتجج حياة ريجنسي HYATT REGENCY AQABA AYL RESORT - العقبة آيلة):

## متفائلون بمعدلات الإقبال عليه من الدول المجاورة وأوروبا



من اليسار: محمد اللبان و CHRISTIAN REDL

يتربع منتجج حياة ريجنسي العقبة آيلة HYATT REGENCY AQABA AYL RESORT ضمن مجمع «آيلة» المميز على الواجهة المائية ويحتضن العديد من المطاعم والمقاهي والمرافق الترفيهية المتميزة مثل ملعب الغولف الفاخر ومنافذ التجزئة الراقية.

مدير عام المنتجج محمد اللبان أبدى تفاؤلاً بمعدلات الإقبال عليه من دول المنطقة وأوروبا، وعرض لما يوفره من مطاعم راقية ومرافق مميزة للياقة البدنية، كاشفاً عن استراتيجية استقطاب الأسواق المجاورة وعشاق رياضة الغولف، واعداداً بتقديم العديد من العروض المميزة والأسعار التشجيعية خلال الأشهر الأولى من افتتاحه.

## تفاؤل بمعدلات الإقبال

■ ما هي توقعاتكم من افتتاح منتجج حياة ريجنسي في منطقة العقبة؟

– نحن متفائلون بهذه الخطوة، خصوصاً مع افتتاح خطوط طيران مع الدول الأوروبية مثل EASYJET (إيزي جيت) وRYANAIR (رايان إير) والتي ساهمت في رفع عدد زوار منطقة العقبة، نظراً لموقعها الاستراتيجي، والراغبين في زيارة الأماكن السياحية البارزة في الأردن مثل «وادي رم» و«البتراء» و«البحر الميت» وغيرها من المعالم السياحية. في حين ان توقعاتنا إيجابية ومتفائلون بمعدلات الإقبال من دول المنطقة.

## مطاعم ومرافق ذات مزايا

■ ما هي أبرز مميزات الفندق؟

– يتألف الفندق من ٢٨٦ غرفة وجناحاً ويتضمن جناحاً ملكياً وآخر أميرياً وتتمتع كافة الأجنحة بإطلالة مميزة، إما على البحيرات أو على مرسى «آيلة مارينا». كما يضم الفندق خمسة مطاعم، بما فيها المطعم الرئيسي OLIVE TREE حيث يقدم على مدار الاسبوع أطباقاً متنوعة تمثل الدول

المنتجة لزيت الزيتون مثل لبنان، اليونان، الأردن وإسبانيا، بالإضافة الى وجود مساحات إستقبال مع ركن مشروبات ذي تصميم رحب ومفتوح، الى جانب مرافق مميزة للياقة البدنية والصحية وأحواض سباحة. وهذه المميزات ستدفع بالنزلاء لإعادة التجربة والإستمتاع خلال مدة إقامتهم.

## عروض مميزة وأسعار تشجيعية

■ ما هي الإستراتيجية المعتمدة لعملية الإفتتاح، وهل من أسواق معينة سيتم التركيز عليها؟

– ستتركز الإستراتيجية على استقطاب الأسواق المجاورة، سواء دول الخليج أو منطقة الشرق الأوسط، بالإضافة الى الدول التي تسير رحلات الى الأردن مثل أثينا، روما، برلين ولندن. كما ويستقطب المنتجج عشاق رياضة الغولف من مختلف دول العالم حيث ينتظرهم نادي آيلة للغولف الواقع على طول المرسى ويضم ١٨ حفرة ومسارات للتنقل.

■ هل ستقدمون عروضاً معينة للتسويق لافتتاح المنتجج؟

– بالتأكيد، سنقدم العديد من العروض المميزة وأسعاراً تشجيعية خلال الأشهر الأولى من الإفتتاح، حيث سيتمكن النزلاء من الإستمتاع بتجربة فريدة من نوعها وممارسة نشاطات متنوعة وزيارة أماكن سياحية وتاريخية. ■





تم  
الإفتتاح

## ادفع فقط ليلتين وتمتع بثلاث ليالي

اكتشف مكان جديدًا لصنع ذكريات لا تنسى لجميع أفراد العائلة  
أحجز اقامتك في منتجع حياة ريجنسي العقبة ايلة حتى ٢٨ من شهر فبراير  
وتمتع بليلة إضافية مجاناً عند الإقامة ثلاث ليالي كحد أدنى

- تمتع بثلاث ليالي وادفع ليلتين فقط
- خصم ١٥٪ على جميع خدمات الطعام والشراب في كافة المطاعم
- تسجيل الوصول المبكر في الساعة ٨:٠٠ صباحاً (حسب المتوفر)
- تسجيل المغادرة المتأخر في الساعة ٤:٠٠ مساءً (حسب المتوفر)
- خدمة استقبال مجانية من مطار العقبة أو محطة JETT حافلات العقبة (عند الطلب وخاضعة للتوفر)

للحجز اتصل بنا على +٩٦٢٣٢٠٤١٢٣٤  
أو ارسال بريد الكتروني إلى [reservations.aqaba@hyatt.com](mailto:reservations.aqaba@hyatt.com)

\* صالح للإقامة حتى ٢٨ من شهر فبراير

منتجع حياة ريجنسي  
العقبة أيلة

قرية المرسى، أيلة  
ص.ب. ٢٣٧٠، العقبة - ٧١١٠، الأردن



HYATT  
REGENCY™

AQABA AYLA RESORT  
منتجع حياة ريجنسي  
العقبة أيلة

## NORBERT BORSZCZ (مدير عام فندق انتركونتيننتال - جدة)؛

**ما يميزنا هو المستوى العالي من الخدمات الفاخرة التي يبحث عنها ضيوفنا المستند الى الكثير من الخبرة والمعرفة الداخلية والحكمة لتعزيزه وتطويره وهذا لا يتوافر لدى العديد من منافسينا**

الخدمات الفاخرة التي يبحث عنها ضيوفنا المستند الى الكثير من الخبرة والمعرفة الداخلية والحكمة لتعزيزه وتطويره وهذا لا يتوافر لدى العديد من منافسينا».

ويتوقف عند مقومات قطاع السياحة السعودي في السوق العالمية قائلًا : «٧٥ في المئة من ضيوفنا مواطنون او مقيمون من دول مجلس التعاون الخليجي والسعودية بعيدة في القمة، إذ لديها ١,٤ موظف لكل غرفة كضمان للخدمة الرائعة مقارنة مع ٠,٤ موظف لكل غرفة في اوروبا في فنادق فئة ال ٥ نجوم، اضافة الى معدلات سوق جدة من حيث تأثير اسعار الغرف في مواسم محددة تكون فيها اعلى منها في نيويورك او لندن».

وأكثر من ذلك تشهد الانجازات

المسجلة بإسم مجموعة انتركونتيننتال جدة على مركزه المرموق في الشرق الاوسط منها جائزة «إتش جي فرونت رانر» كأفضل اداء لمجموعة فنادق انتركونتيننتال ضمن منطقة الشرق الاوسط بأكملها وجائزة الفندق الوحيد بين ٦٣ فندقا من مجموعة فنادق انتركونتيننتال في الشرق الاوسط «ويننج ماتريكس».

### رؤية ٢٠٣٠ فرصة عظيمة للمملكة

ومن المعروف ان انتركونتيننتال جدة هو فندق ٥ نجوم فاخر وصاحب تقاليد عريقة في سوق جدة ، لديه ٣٤٩ غرفة وجناحاً وشقة، و٥ منافذ للاطعمة والمشروبات وقاعات للحفلات والتي تتسع لما يصل الى ١٠٠٠ ضيف.

وفي ما يتعلق بالتوجه لتدشين العديد من الفنادق مستقبلا يشدد- من بدأ مسيرته المهنية في قطاع الضيافة في أيلول (سبتمبر) ١٩٨٣ كمتدرب في فندق ماريتيم ترافيل ميوندي في المانيا - أننا نؤمن بمستقبل المملكة ولدينا العديد من الفنادق الجديدة والفروع الجديدة مثل فندق كراون بلازا الجديد ، ستاي بريدج سويتس، فنادق فوكو وهوليداي ان.

ولا يغيب عن بال ادارة فنادق انتركونتيننتال مع فندق انتركونتيننتال جدة ايلاء البرامج والانشطة لخدمة ودعم المجتمع مثل اكااديمية مجموعة فنادق انتركونتيننتال، «العطاء للأفضل» اضافة الى تقديمها الطعام للمحتاجين الذي تنتجه في مناسباتها.

ويختم «اعتقد أن رؤية ٢٠٣٠ تعتبر فرصة عظيمة للمملكة العربية السعودية لتصبح مستقلة مستقبلا عن النفط ، وان تقود البلاد في الاتجاه الصحيح ، لدي نظرة إيجابية في ما يتعلق بعملنا ووطننا الثاني المملكة العربية السعودية».



«التغيير صعب في البداية، فوضوي في الوسط، ورائع في النهاية» بهذه العبارة يستهل NORBERT BORSZCZ المدير العام لفندق انتركونتيننتال جدة منذ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٥، آخر أحاديثه الصحفية للعام ٢٠١٨.

ويؤكد السيد نوربرت ان انتركونتيننتال جدة ومجموعة فنادق انتركونتيننتال في المملكة بأكملها لديها هدف لتحقيقه مع بداية عام ٢٠١٩ وهو سعودة الوظائف الفندقية بنسبة تبلغ على الاقل ٤٠ في المئة، ونحن مستمرين في جهودنا للحصول على المزيد من المواهب الشابة.

ويتابع انه ولكي تنجح هذه المواهب في عملها عليها ان تحب ما تفعله كي تقدم عملاً عظيماً، «يمكنك تعلم التقنيات لتصبح رجلاً فندقياً، ولكن الشغف بها يجب ان يكون في قلبك، فالمجموعة تعتمد بأكملها على امكانات المواهب الشابة من الاناث».

ويصب دور الاناث ضمن قائمة الاهداف الذاتية «نسعى الى زيادة عدد زميلاتنا الى الحد الاقصى، لدينا عدد كبير من السيدات السعوديات اللواتي يعملن في عدة اقسام مثل الاستقبال، الحجز، المشغلين، المحاسبة، الموارد البشرية، المبيعات والتسويق» يضيف بورش.

### أكبر علامة تجارية فخمة في العالم

وحول مدى رضاه عن اداء الفندق في السوق السعودية يجيب نوربرت الذي يملك خبرة في مجال الضيافة لأكثر من ٣٠ عاما في المناصب الادارية الرائدة في الدول العربية وشبه الجزيرة العربية وشمال افريقيا «ليس حقا، لكن وبالمقارنة مع العديد من المنافسين، وبالنظر الى الارقام الخاصة بنا من عام ٢٠١٧، فوضعنا لا يزال مناسباً خلال العام ٢٠١٨».

وانتقالا الى الاستراتيجية المتبعة للحصول على اكبر حصة في السوق في خضم المنافسة الفندقية الشرسة يجدد نوربرت التمسك ببرنامج ولائنا «إي إتش جي ريبورنر كلوب» او «نادي المكافآت» مع أكثر من ١٠ ملايين عضو او مكافآت الاعمال من مجموعة فنادق انتركونتيننتال التي تمنحنا دعماً اضافياً في سوق جدة بإعتباره الفندق المفضل للمسافرين من رجال الاعمال والاجتماعات والمناسبات، وكل ذلك يعود الى البناء على عناصر قوتنا فقط، والتي من ابرزها أنه يتمتع بأكبر علامة تجارية فخمة في جميع انحاء العالم منذ أكثر من ٧٠ عاما ويتم تقديمه في أكثر من ٦٠ بلدا في العالم.

### جوائزنا دليل على مركزنا المرموق

وردا على سؤال يعلق من يحمل الماجستير في ادارة الضيافة والاعمال من مدرسة هامبورغ الفندقية في المانيا : «ما يميزنا هو المستوى العالي من



# WINNER

## BEST BUSINESS HOTEL IN JEDDAH

A UNIQUE EVENT  
DESERVES A  
UNIQUE LOCATION.



Whether you are planning a major business event or an intimate social function, Intercontinental is ideal for out of town visitors and locals as its located opposite to the sweeping Jeddah Fountain View. Intercontinental provides you with access to a comprehensive range of meeting, incentive, conference and event facilities, tailored and customized to your needs to ensure every aspect of your event is a success.

*Do you live an InterContinental life?*



INTERCONTINENTAL®  
JEDDAH

For more information and bookings, please call  
+966 12 229 5555, send an email to [intercontinental.jeddah@ihg.com](mailto:intercontinental.jeddah@ihg.com)  
or visit [www.ihg.com](http://www.ihg.com)

In over 170 locations across the globe including DUBAI • LONDON • BANGKOK • NEW YORK

## كارلوس مالياروداكيس (مدير عام فندق انتركونتيننتال - الاردن):



### حقنا زيادة في حصتنا السوقية بفضل علاقاتنا الوطيدة

#### مع كل القطاعات

يجمع فندق انتركونتيننتال - الاردن بين المرافق المعاصرة والميزات العالمية ويوفر لنزلائه الإقامة الفاخرة في المنطقة الديبلوماسية في عمان، ويعتبر معلما بارزا في المدينة بتصميمه المعماري الراقي ومطاعمه العالمية ومنتجه الصحي الرائع واطلالاته المميزة، كما ويتمتع الفندق بتاريخ عريق باستضافة الملوك والرؤساء وكبار الشخصيات المرموقة السياسية والاقتصادية والفنية من كل انحاء العالم.

مدير عام الفندق كارلوس مالياروداكيس لاحظ حركة ناشطة في المناطق السياحية الاردنية، وأشار الى تحقيق زيادة في حصته السوقية لاعتبارات عدة من بينها علاقاته الوطيدة مع كل القطاعات، مذكرا بورشة التأهيل والتجديد التي طاولت العديد من مرافقه وبالمشاريع والخطط المستقبلية، مطمئنا الى حماية اعضاء مجموعة IHG العالمية من أي خرق او اعتداء إلكتروني.

## ورشة التأهيل والتحديث طاولت العديد من مرافق الفندق ونعمل على مشاريع وخطط مستقبلية

موقع قوة ومنافسة للفنادق الاخرى العاملة في الاردن.

### ■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠١٩؟

– من أبرز مشاريعنا للعام المقبل القيام بتجديد جناح كامل في الفندق، من خلال اعادة تأهيل غرفه، بالإضافة الى اعادة تأهيل النادي الصحي الداخلي والمبنى الخارجي، الى جانب تحديث جميع قاعات الاجتماعات.

### نظام معلوماتي محصن

■ تعرضت مؤخرا بعض الفنادق لاعتداءات إلكترونية، بم تعلقون وكيف تتجنبون هذه الاختراقات لحماية بيانات النزلاء؟

– تعد حماية خصوصية البيانات من الاولويات بالنسبة لمجموعة فنادق انتركونتيننتال IHG، وفي هذا الاطار ننظم دورات تدريبية للموظفين لتعليمهم كيفية التعاطي مع النزلاء حول كل ما يتعلق بالبيانات الخاصة، البطاقات الائتمانية وكيفية التسجيل بهدف تجنب الكشف المتعمد للمعلومات السرية، ناهيك عن ان نظام تكنولوجيا المعلومات المعتمد من قبلنا محصن ومدعم بالتقنيات المطلوبة، حيث يصعب اختراقه. ولطالما أولينا هذا الموضوع المهم والحساس العناية اللازمة.

يبقى ان الاعتداء الإلكتروني الذي تعرضت له سلسلة فنادق ماريوت مؤسف للغاية، مع العلم انها حريصة جدا على أمن وحماية البيانات. ■

IHG الى جانب برنامج سفير انتركونتيننتال INTERCONTINENTAL AMBASSADOR وهو عبارة عن برنامج ولاء نظرا لرغبة الوافدين الى عمان في الإقامة بالفندق.

### مشروعات مستقبلية وتمايز في برنامج الولاء

#### ■ ما هي ابرز التجديدات التي قمتم بها مؤخرا؟

– قمنا مؤخرا بتجديد المطعم اللبناني برج الحمام واعادة افتتاحه مع بداية هذا العام، حيث سيكون من افضل وأرقى المطاعم في الاردن على مستوى الخدمة وجودة الاطباق والتصميم الهندسي، بالإضافة الى افتتاح مطعم سوشي SUSHI وتجديد حوضي السباحة الداخلي والخارجي، الى جانب اقامة حديقة خاصة بفصل الشتاء WINTER GARDEN لقيت إقبالا واسعا من النزلاء، كما أننا في صدد التحضير للعديد من المشروعات المستقبلية والتي سنعمل على تنفيذها تدريجيا.

#### ■ هل انتم راضون عن نسب الإشغال في العام ٢٠١٨ في ظل المنافسة الحادة؟

– لم نكن راضين عن نسب الاشغال المحققة ولكن ارتفعت حصتنا السوقية مقارنة بالعام السابق. ويعود الفضل بذلك الى نظام العلاقات RESERVATION SYSTEM الخاص بمجموعة IHG العالمية الذي ساعدنا الى حد كبير في زيادة عدد الحجوزات، فضلا عن التميز في برنامج الولاء من IHG، وقد وضعنا هذه الخصائص في

### ارتفاع في الحصص السوقية

■ كيف تقيمون قطاع السياحة في الاردن، وما الانجازات التي حققتوها بعد تسلمكم ادارة فندق انتركونتيننتال؟

– شهدت المناطق السياحية الاردنية بترا والعقبة والبحر الميت حركة جيدة خلال العام ٢٠١٨، حيث سجلت نتائج افضل بكثير من العام الماضي.

اما بالنسبة للعاصمة عمان فقد شهدت زيادة في اعداد الفنادق الجديدة مما ساهم في توسع النشاط والحركة السياحية، ولكنها لم تشمل جميع الفنادق.

وفي ما يتعلق بفندق انتركونتيننتال عمان فقد سجلنا ارتفاعا في الحصص السوقية مقارنة بالعام الماضي، وذلك يعود للتاريخ العريق الذي يتميز به الفندق وسمعته الطيبة بين مختلف الاوساط وموقعه المميز على احدى التلال السبع في العاصمة، وتوفره وسائل راحة متنوعة من الغرف الرحبة والاثاث المريح، الى المطاعم المتنوعة التي تقدم أطباقا عالمية، بالإضافة الى حضوره الفاعل في السوق والعلاقات الوطيدة التي تربطه مع جميع القطاعات، سواء شركات ومؤسسات ام حكومات، فضلا عن ان الفندق شهد خلال هذا العام إقبالا واسعا من قبل الشركات لعقد ندوات ومؤتمرات وتنظيم نشاطات. كما ويقدم الفندق برنامج الولاء من مجموعة فنادق انتركونتيننتال



## A WORRY-FREE BUSINESS STAY

*Introducing a new level of service which redefines luxury. From being chauffeur-driven from the airport to a private check-in and check-out area, and a private meeting room in our exclusive Club InterContinental Lounge. We aim beyond the obvious, turning our attention to thoughtful touches and pleasant surprises.*

*For exceptional experiences and details that truly delight, there is only Club InterContinental.*

*Book your business stay by calling us on +962 6 464 1361,  
ammha@ihg.com www.ihg.com*

*Live the InterContinental® life.*

AMMAN

CAIRO

MUSCAT

JEDDAH

DUBAI

TOKYO

OSAKA

BANGKOK

HANOI

SINGAPORE

SYDNEY

MELBOURNE

BALI

TAHITI



INTERCONTINENTAL.  
JORDAN

## JANET ABRAHAMS

(Director Sales & Marketing Park Hyatt Abu Dhabi Hotel and Villas)

### Technology can provide convenient and hassle free solutions but can never replace the empathy of the human touch

Located on the prestigious natural island of Saadiyat in Abu Dhabi, Park Hyatt Abu Dhabi Hotel and Villas is an exclusive sanctuary of contemporary luxury located on a nine-kilometer stretch of environmentally-protected white sand beach. Catering to business and leisure travellers, this stylish resort offers spectacular, unobstructed vistas of the turquoise water and Saadiyat Beach Golf Club Abu Dhabi from both restaurants and rooms. Janet Abrahams, Director Sales & Marketing of Park Hyatt Abu Dhabi, whose luxury international hospitality career spans twenty years, successfully building a career in flagship properties, opening new hotels and developing destinations for luxury travel was interviewed by Al Bayan Magazine. She talked about the most important challenges the Tourism sector is currently facing and gave us an idea about their marketing strategy. She further expressed her point of view regarding the role played by technology in enhancing tourism sector as well as her expectations for 2019. Following is the Q & A.



**\* What are the necessary reforms that your country must undertake in order to foster a business and investment climate for a thriving tourism industry?**

- There are many initiatives in place to further develop tourism here, cultural, entertainment as well as medical tourism. There is a continual growth in international events at The Abu Dhabi National Exhibition Centre which drives our destination for meetings and events tourism. The opening of the new Midfield Terminal will boost flights access and connectivity for Abu Dhabi..

### Abu Dhabi has been ranked the safest city in the world

**\* What are the most important challenges the Tourism sector is currently facing and how do you plan to tackle them?**

- Abu Dhabi has been ranked the safest city in the world for the second year in a row. Global travelers look for seamless infrastructure, authentic experiences and international standards. Safety is a deciding factor in the process – our destination is positioned to excel these expectations and uniquely combines the dynamism of a cosmopolitan destination with traditional values of Arabian hospitality.

**\* What is your marketing strategy to enhance your occupancy rate? What differentiates your hotel as compared to others?**

- Our bias to health is proving a winning strategy that differentiates us and fits our contemporary luxury travelers mindful approach to engage with us as we demonstrate and develop our sustainable credentials. Whether during our activities as guardians of Saadiyat Beach protecting the wildlife, or, our thoughtfully sourced, sustainably farmed, local produce and vegan selections that expand our award winning culinary options, to our events that combine an holistic approach to a healthy mind and



body. Being in complete harmony with mother nature, we provide enriching activities with dolphin and gazelle spotting, or the nesting site of the endangered hawksbill turtles where we share our home, eco tours and wellness activities for children and adults to create uncommon experiences that may not be imitated.

**\* How can technology play a role in enhancing tourism sector?**

- Technology can provide convenient and hassle free solutions but can never replace the empathy of the human touch. A key reason we have so many repeat guests and 'ambassadors' of Park Hyatt Abu Dhabi Hotel and Villas, is our approach to bespoke our services to mirror the individualism of each of our guests. We are looking forward to introducing new app developments that will extend relevant timely information to our guests so they can benefit the most from all available options and make self-discoveries. We constantly strive to enhance our technology tools to smooth the client online services and our own internal systems that support the best outcome for our clients accessible 24/7.

### We forecast a positive 2019 with continued growth in luxury tourism

**\* How do you expect your results to be during 2018? What are your expectations for 2019?**

- We forecast a positive 2019 with continued growth in luxury tourism and events business. The natural beauty and tranquility of Saadiyat island is a preferred holiday destination and the ease to combine this with cultural wonders such as Louvre Abu Dhabi, a calendar of unique festivals throughout the year, international sporting events and growing entertainment options makes this not only a new destination but a longed for repeat experience for both international guests and UAE residents.

عماد يوسف (فندق بارك حياة جدة مارينا):

## التأشيرة السياحية ستدعم الاقتصاد الوطني ورؤية ٢٠٣٠ وفندقنا يتميز بتجهيزات تكنولوجية متقدمة مع تأثيرات عربية أندلسية



يقع فندق بارك حياة جدة- المارينا وسط الحدائق الرائعة الممتدة على طول كورنيش جدة، حيث المناظر الطبيعية الساحرة والتي تجعل من هذا المنتجع الفاخر، مقصداً استثنائياً للراحة والاسترخاء، كما يُشكّل موقعه في قلب مدينة جدة نقطة استراتيجية تبعد بضع دقائق فقط عن منطقة مراكز الأعمال وثلاثين دقيقة فقط عن مطار الملك عبد العزيز الدولي.

يرحب الفندق الرائع المصنّف ٥ نجوم بنزلائه في منطقة حي الحمراء، ويقدم لهم خدمات متميزة وتسهيلات شاملة في ما يتعلق بإقامة الاجتماعات والحفلات والمناسبات، اما بالنسبة للاقامة والاسترخاء فيوفر الفندق مجموعة متكاملة من الرياضات الترفيهية والعلاجية على أنواعها، بالإضافة الى نادي وسبا السيدات إفانيا ومركز صبا الرياضي للرجال.

هذا المنتجع المتعدّد الوجوه هو تحفة هندسية تمتد على الواجهة البحرية الرئيسية للبحر الأحمر، حيث يطل على مشهد بانورامي خلّاب يضم نافورة الملك فهد الشهيرة.

ويؤكد المدير العام للفندق بالإجابة عماد يوسف أن الغرف في بارك حياة جدة تتميز بتجهيزات تكنولوجية متقدمة ومزينة بأسلوب عصري مع تأثيرات عربية أندلسية، كما تم تجهيز الحمامات بوحدات دش مطري وأحواض استحمام منفصلة، وتتمتع معظم الغرف بإطلالات خلّابة على حديقة المنتجع وإطلالات جزئية على البحر الأحمر فيما تقدم المطاعم الثلاثة المتوفرة فيه مأكولات من منطقة البحر الأبيض المتوسط ومأكولات شرق أوسطية ومأكولات أندلسية. البيان التقت يوسف وكان هذا اللقاء :

كذلك لدينا الصالون النسائي JOELLE وهذا يساعدنا كثيرا خصوصا خدمة الافراح، حيث ان كل شيء متوافر في نفس المكان للاهل وللعروس نفسها.

### ■ كيف كانت نسبة الإشغال في العام ٢٠١٨؟

– كانت ايجابية جدا، ومن الطبيعي ان تتأثر الاسعار نظرا لموضوع العرض والطلب القائم في السوق بالإضافة الى الفنادق الجديدة التي فتحت ابوابها، لكن الحمد لله نحن محافظون على زبائننا بفعل الثقة التي رسخناها لديهم من ناحية الاسعار والخدمة ومن ناحية المطاعم المتنوعة والمميزة الخاصة بالزبائن.

■ هل من خطوات اخرى تضاف الى تجديد الفندق في العام ٢٠١٩؟

– نأمل ان تكون سنة ٢٠١٩ سنة خير على الجميع، ونسمع اخباراً طيبة بمجرد فتح «التأشيرة السياحية» وهذا يخدمنا ويخدم السياحة بشكل عام في جدة وفي الفنادق كلها، وهكذا لا ينحصر الامر بالسياحة الداخلية، وهذا ينعكس على الاقتصاد الوطني وله أثر ايجابي جدا وحتى على تطبيق رؤية ٢٠٣٠. ■

٢٠١٩ للمباشرة بعملية تجديد للفندق، ومن اهم ميزتنا اننا نواكب التطور السياحي، وفي الوقت نفسه طابع الفندق نفسه يربط الحضارة بالماضي، نتميز كمنتج وفي الوقت نفسه كفندق وهذا ما يميزنا عن بقية كل الفنادق في جدة.

■ تشتهرون بالـ SPA النسائي، فما الجديد الذي تقدمونه للمرأة السعودية اليوم او اي امرأة اخرى نزيلة في الفندق للاستمتاع به؟

– بالتأكيد نقدم الخدمات الصحية، وتوفر النوادي الرياضية بينها النادي النسائي، وهناك المساحة الخضراء مع الجلسات الداخلية والخارجية، والبرك العلاجية داخل النوادي بالإضافة الى المساج الذي نقدمه وربما ننفرد به عن بقية الفنادق انطلاقا من الخبرات المميزة، والفندق يقدم كل الخدمات الخاصة بالمطاعم،

بداية هل يمكن ان نتحدث عن تقييمكم للسياحة في المملكة العربية السعودية ٢٠١٨ تحديدا في جدة، وعن الخطوات التي اتخذتها مؤخرا لتشجيع السياحة في المملكة؟

– بالنسبة للموضوع السياحي في جدة والسعودية نلاحظ ان الامور تتطور وتتحسن، ونتلمس ذلك من خلال إزدياد، وكذلك ارتفاع نسبة انعقاد المؤتمرات والاجتماعات، ورؤيتنا في العام ٢٠١٩ ان الامور ستكون بشكل افضل ونحن متفائلون من هذه الناحية.

■ في ظل ازدياد الفنادق في جدة، بماذا تتميزون اليوم عن باقي الفنادق فيها؟

– بالتأكيد نتميز بالخدمات، وهذا العامل الاهم بالنسبة لأي زبون. وكذلك منتجات الفندق المميزة، حيث نعد الفندق الوحيد الذي يطل على نافورة الملك فهد وعلى البحر الاحمر، وهذا ما يحفزنا لتقديم خدمات مميزة للزبائن الآتين من جدة وحتى الضيوف الذين يأتون من خارج المملكة.

■ ما هي مميزات الفندق ومم يتألف؟

– الغرف لدينا متعددة القياسات والمساحات المميزة، ما يعني ان الزبون لديه مجموعة من الخيارات، ونحن نتحضر في العام



## فريدي فريد (فندق توسيزنز TWO SEASONS)؛

### دبي ستستقطب ٢٠ مليون شخص خلال ستة أشهر تزامناً مع افتتاح أكسبو ٢٠٢٠



قررت شركة الغيث القابضة إعادة تسمية منتج الضيافة الخاص بها فندق جلوريا بفندق وشقق «توسيزنز» تحت إدارة شركة «توسيزنز لإدارة الفنادق».

وسيداً تطبيق العلامة التجارية الجديدة في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٩. وفي حديث خاص أجرته مجلة «البيان الاقتصادية»، أوضح المدير التنفيذي لشركة الضيافة توسيزنز TWO SEASONS فريدي فريد عن تجديد شامل لحق بالفندق الذي يقع على طريق الشيخ زايد في دبي، بهدف خلق مفهوم مختلف ونوع جديد من الفنادق في السوق الإماراتية، وأشار الى خطة توسع الشركة المالكة في دولة الإمارات وفي مدينتي الرباط والدخلة في المغرب خلال العامين المقبلين، متوقفاً استقطاب إمارة دبي حوالي ٢٠ مليون شخص خلال ستة أشهر بعد افتتاح ١١ ألف غرفة تزامناً مع إطلاق أكسبو ٢٠٢٠، لافتاً الى بدء التسويق للفندق بعلامته الجديدة، مؤكداً الدراية بالسوق المحلية وهو ما يميز العلامات الفندقية.

#### دراية باحتياجات السوق

■ الملاحظ خلال الفترة الماضية تكاثر عمليات الاندماج بين العلامات التجارية الكبرى، كيف ستمكنون كسلسلة فنادق عربية جديدة من تعزيز موقعكم في ظل وجود كيانات كبرى؟

– باعتبارنا علامة محلية نجد من السهل التعامل مع المستثمرين نظراً لما يجمعنا معهم من بيئة واحدة وطريقة العمل نفسها، ثم ان بعض الشركات تحتاج الى الكثير من الوقت للتأسيس وتعزيز موقعها على الرغم من كونها علامة عالمية، اما بالنسبة لنا فإننا على دراية باحتياجات السوق ومتطلبات المالك وهذا يخلق علاقة وثيقة طويلة الامد ويسهل عملنا.

■ كيف تقيمون نسب الإشغال خلال العام ٢٠١٨؟

– لم نشهد اي تغيير في معدلات الاشغال خلال العامين الماضيين، حيث وصلت الى معدل ٨٢ في المئة، كما وان زيادة اعداد الغرف في السوق ادت الى ارتفاع العرض مقابل الطلب، بالإضافة الى ان انواع الاسواق اختلفت حيث شهدت السوق الإماراتية اقبالا من اسواق آسيوية عديدة زادت من معدلات الاشغال انما على حساب سعر الغرف حيث لا تزال الاسعار متدنية.

■ في رأيكم هل سيستمر الوضع طويلاً لحين عودة السوق الى وضعيتها السليمة؟

– من المتوقع انه خلال العام ٢٠٢٠ ومع اطلاق معرض اكسبو ٢٠٢٠ ستستعيد السوق عافيتها وتعاود الاسعار ارتفاعها. ■

#### تسويق لـ TWO SEASONS

■ كم غرفة يحتوي الفندقان اللذان سيتم تشييدهما في الامارات؟

– فنادقنا في دبي ذات حجم متوسط وستألف من ١٨٥ غرفة و ٢٣٠ غرفة وسيكون فندق LIFE STYLE عبارة عن بوتيك هوتيل، وبالرغم من غرفه الصغيرة نسبياً فإنها ستتضمن تقنيات عالية المستوى، والثاني عبارة عن شقق فندقية فاخرة، في حين سيكون موقع الفندقين على طريق الشيخ زايد.

■ ما هي أبرز مميزات سلسلة الفنادق التي ستعملون على بنائها، وعلام ستتركز الاستراتيجية؟

– ستركز استراتيجيتنا بشكل أساسي على ان يكون نزيل فنادق «توسيزنز» زبوناً مميزاً من خلال برنامج «العملاء المميزين» القوي جداً بحيث يستفيد أعضاؤه من تسهيلات وخدمات وخصومات عالية، كما أجرينا تجديداً كاملاً لمرافق الفندق الواقع على طريق الشيخ زايد فأصبحت الغرف والشقق الفندقية واللوبي تحاكي الأنواع المحلية والأجنبية، كما واكبنا التطور التكنولوجي من خلال تحديث كامل للموقع الإلكتروني (WEBSITE) وأطلقنا تطبيق الجوال (MOBILE APPLICATION) بحيث أصبح الزبون وخصوصاً الجيل الجديد والشباب يتواصل معنا بسهولة للقيام بالحجوزات.

#### فندقان جديان

■ أجريت تعديلات على اسم الفندق وعلامته التجارية، ما الهدف من اتخاذ علامة جديدة وما هي الاستراتيجية الجديدة التي سيتم اعتمادها؟

– قررت الشركة المالكة «الغيث القابضة» تأسيس شركة فنادق خاصة بها وبدأ العمل على هذا الموضوع منذ حوالي العام ونصف بهدف خلق مفهوم مختلف ونوع جديد من الفنادق. وفي الوقت نفسه أجرينا تجديداً شاملاً للفندق على مستوى الغرف والمطاعم والردهة الأساسية ويعود قرار اطلاق اسم TWO SEASONS، الى اعتبار ان هناك فصلين في دولة الامارات الشتاء والصيف وهذا يعد مفهومًا جديداً ومختلفاً.

ونعمل حالياً على انشاء فندقين في الامارات احدهما عبارة عن شقق فندقية فاخرة وآخر فندق LIFE STYLE HOTEL، بالإضافة الى فندقين آخرين في مدينة الرباط ومدينة الداخلة في المغرب. وكل هذه الفنادق قيد الانشاء وسيتم الانتهاء منها بعد عامين تقريباً.

■ من المعروف ان فندق توسيزنز الحالي كان فندق غلوريا سابقاً ويتألف من الف غرفة، هل تجدون ان الفرص متاحة لزيادة غرف اضافية؟

– من المتوقع ان تشهد إمارة دبي افتتاح حوالي ١١ الف غرفة تزامناً مع اطلاق معرض اكسبو ٢٠٢٠ وهذا من شأنه استقطاب حوالي ٢٠ مليون شخص خلال ستة اشهر وفي حال دخول بعض منهم في استثمارات ستزيد حركة السوق.





Discover the perfect blend of convenience,  
stylish comfort for pleasure and business.



تو سيزنز  
TWO SEASONS  
فندق وشقق فندقية  
HOTEL & APARTMENTS

Email: [info@2seasonshotels.com](mailto:info@2seasonshotels.com) | Web: [www.2seasonshotels.com](http://www.2seasonshotels.com)  
Tel: +971 4 399 6666 | Fax: +971 4 381 8067 | P.O.Box: 502222, Sheikh Zayed Road, Dubai Internet City, UAE

رفاهية بلا حدود  
Unlimited Comfort

## خالد صعب (مدير عام فندق جراند الامارات EMIRATES GRAND HOTEL - دبي):



### خدماتنا وتسهيلاتنا جعلت منا خياراً أول للإقامة القصيرة والطويلة المطلوب تنظيم ظاهرة شركات الحجزات عبر الإنترنت لتخفيف وطأة التحديات

يتميز فندق جراند الامارات EMIRATES GRAND HOTEL بموقعه الرائع في وسط مدينة دبي وعلى بعد دقائق فقط من برج خليفة ودبي مول ومركز التجارة العالمي، ويعد استثنائياً بمرافقه العصرية وأجنحته وغرفه المليئة لاحتياجات المسافرين والوافدين. كما وتنفيد العائلات من التسهيلات المقدمة، بما فيها رعاية الأطفال وتوفير وجبات خاصة بهم، وينعم الضيوف بأماكن الترفيه فيه.

مدير عام الفندق الخبير بالضيافة خالد صعب وصف دبي بمعجزة القرن الحادي والعشرين والسباقه الى الحدث بامتياز، ونوه بمكانتها على الخريطة السياحية العالمية، وتطرق الى مرافق الفندق وما توفره من خدمات وتسهيلات راقية جعلت منه خياراً أول للإقامتين القصيرة والطويلة، لافتاً الى وصول نسبة الإشغال فيه الي ٩٠ في المئة، داعياً الى تنظيم ظاهرة شركات الحجزات عبر الإنترنت لتخفيف وطأة التحديات، مبدياً تفاؤله ببوادر ايجابية تؤشر لنتائج جيدة بنهاية ٢٠١٨.

هذه الفئات من كل القطاعات، وهذا ما يجعل نسبة الإشغال عالية لدينا بحدود ٨٠ و٨٥ في المئة، ومؤخراً تخطت هذه النسبة الـ ٩٠ في المئة.

وما أشرت اليه أعلاه لا يعني أننا لا نواجه التحديات والمنافسة، كوننا محاطين بالفنادق العاملة وأخرى قيد الانشاء. وما يحصل اليوم في الفنادق هو المضاربة بعدد الغرف التي هي في تزايد مستمر وسنوياً، ما يجعلنا نخفض اسعار الغرف. وما لاحظناه خلال العامين الماضيين ويعتبر ظاهرة جديدة في عالم الفنادق، والتي لها تأثيرها ايضا على الاسعار، هو ان الافراد لا يحجزون غرفة قبل وقت اقامتهم كما كانوا يفعلون سابقاً، وانما اليوم وبحكم ان عدد الفنادق هائل في دبي، لم يعد القلق موجودا لدى الافراد لحجز الغرف. وهنا، لا يمكننا حصر الحجزات المضمونة كونها تجري في الدقيقة الاخيرة عند الافراد بغية حصولهم على افضل الاسعار، ما يصعب علينا تصوراً نسبة إشغالنا خلال الشهر، لذا نضطر أحياناً لكسر الاسعار.

### معجزة بذاتها

■ ما رأيكم بالاهتمام الكبير الذي توليه دولة الامارات العربية للقطاع السياحي من اجل تعزيز وتشجيع الاعمال والاستثمار وخلق بيئة سياحية مزدهرة؟

استطاعت دولة الامارات العربية عموماً ودبي تحديداً ان تكون معلماً مهماً على خريطة السياحة العالمية خلال فترة زمنية قياسية، ولطالما كان العالم يعرف الحلم الاميركي في الماضي، اما اليوم فأصبح هناك حلم دبي، اذ ان ما قامت به دبي يعتبر معجزة، فهي حولت الصحراء الى واحدة من اهم المدن العالمية واصبحت من اهم الوجهات السياحية في العالم، وهي تنافس اليوم وجهات سياحية عريقة مثل تركيا ومصر ولبنان التي تعرف بتاريخها وحضاراتها ومعالمها التاريخية. وفي السياق عينه، استطاعت دبي تخطي كل العقبات وقدمت للعالم اجمع معجزة تحكي عنها الاجيال القادمة وهي معجزة القرن الحادي والعشرين، وذلك عبر البنى التحتية المتطورة جدا والخدمات وكيفية التعامل مع الوافدين بشكل سلس وراق، ناهيك عن التنظيم والنظافة والأمن والمرافق السياحية المتطورة ذات المستويات الرفيعة.

وتستقبل دبي أكثر من ١٥ مليون سائح سنوياً، هذا وانتكلم عن مدينة وليس عن دولة، ويعود ذلك بالطبع الى الخطة الاستراتيجية التي وضعتها حكومة دبي واستطاعت تحقيق رؤيتها واهدافها.

في دبي، الحدود هي السماء، وهنا المعجزة بذاتها، لا يلتفتون الى الورا، فحتى في عز الازمات الاقتصادية نجد دبي متطورة وقادرة على التخفيف من وطأة التحديات. يمكن القول ان دبي هي السباقه للحدث كونها مطورة بامتياز وخلال فترة قصيرة.

### ٩٠ في المئة اشغالا

■ ما هي الاستراتيجية التي تتبعونها لجذب السياح؟ وما الذي يميزكم عن الآخرين؟

– بالنسبة الى فندق جراند الامارات، فموقعه مميز ويجذب كل انواع الزوار، فالفندق قريب جداً من مركز المؤتمرات والمعارض، ونعتبر لذلك الخيار الاول للمشاركين والعارضين، والخيار الاول للسياح كون الفندق يقع على طريق الشيخ زايد، أهم الشوارع في العالم وأهم شارع في الشرق الاوسط، والقريب جداً من برج خليفة ودبي مول. كما وان الفندق هو الخيار الاول للوافدين من دول مجلس التعاون الخليجي لانه يضم غرفاً تحتوي على مطبخ ما يجذب العائلات المصطحبة للأطفال. الى جانب انه الخيار الاول للإقامة على مدى شهر او أكثر، وبذلك، يمكن القول اننا نلبي متطلبات جميع

### التكنولوجيا أسرع من الصوت

■ ما هو الدور الذي يمكن للتكنولوجيا ان تؤديه من أجل دفع القطاع السياحي الى مزيد من النمو؟

– أضحت التكنولوجيا اليوم أسرع من الصوت، ويمكن ان تصبح حتى أسرع من الضوء! ولا يمكن ان ننسى آثار التكنولوجيا على القطاع السياحي، فاليوم تتم الحجزات بكبسة زر واحدة وخلال دقائق معدودة عبر الانترنت. ويمكن القول ان المنافسة موجودة على الصعيد التكنولوجي في الفنادق. من جهة أخرى، تتكاثر شركات الحجزات عبر الانترنت كالقنطرة وتؤثر طبيعة عملها على الفنادق والزبائن، ومن الضروري تنظيم هذه الظاهرة للتخفيف من وطأة التحديات.

### بوادر ايجابية

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟ وما هي خططكم المستقبلية؟

– كانت نتائجنا نهاية العام ٢٠١٧ جيدة، إلا ان الحجزات جاءت أفضل خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٨ مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق. ولكن داخل فندق جراند الامارات، نعمل دائماً على تجديدات عصرية، فقد جددنا كل السجاد في الفندق وفي الغرف، الى جانب تطويرنا لمطعمنا اللبناني «طل القمر» وتأهيل حوض السباحة على سطح الفندق، وخطتنا المستقبلية عبارة عن مفهوم جديد سنطلقه في مجال المطاعم نعلن عنه في حينه. ■





## 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.

Emirates Grand Hotel, Sheikh Zayed Road, Trade Center 2, Dubai, United Arab Emirates, +971 4 323 0000, [info@emiratesgrandhotel.com](mailto:info@emiratesgrandhotel.com)

## Frida Audi (Commercial Director - Habtoor Grand Resort)

### Our strategy is to maintain positivity in our team and management as well as achieving good figures

**W**hen in London, covering the World Travel Market event, Al Bayan Magazine met Frida Audi, Commercial Director - Habtoor Grand Resort and conducted an interview with her in which she evaluated the tourism sector in UAE during 2018, talked about their strategy and gave us an idea about their occupancy rate. Audi said that they are getting support from DTCM and that WTM is an important opportunity to meet their partners and get great exposure for their hotels.

Below is the Q & A.

**\* How do you evaluate the tourism sector in UAE during 2018?**

- Habtoor Hospitality Group has shown very positive results throughout 2018.

Habtoor Grand Resort more specifically is producing excellent figures despite the drop from other markets due to numerous factors related to the economical changes as well as the political variations and travel needs from the consumer market.

With Hilton now on board representing the Habtoor City, we are confident that the positive growth within the group will continue into 2019.

**\* You have shown a lot of success since you handled the commercial department, what is your strategy?**

- As Commercial Director, for both Habtoor Grand Resort (446 rooms) and Habtoor Polo Resort (150 rooms), the key strategy that has shown a positive outcome is to encourage and motivate consistent support from a strong team who I personally believe represent the product well. Another contributing factor that is vital important is to always ensure we maintain a strong, healthy and fruitful relationships with our travel partners.

**\* You have been awarded many times these passed two years. What do these awards mean to you?**

- We as "Habtoorians" are very proud of the product we represent. It has been a tremendous delight and honor to know that Habtoor Grand Resort is a well-established product on the market and we will continue to strive to improve and better our achievements by maintaining the quality and our service standards while driving product knowledge across the globe. Some of the biggest achievements we as a product were proud to receive was to be

known as the leading resort across various platforms such as Holiday Check, World Travel Awards and The Luxury Travel Guide. We are also delighted that we were able to improve our ranking to 99 on TripAdvisor.

**\* Are you getting support from the tourism authority DTCM?**

- DTCM as a whole, are incredibly supportive and take great initiative in driving traffic to the UAE specifically for the hospitality and tourism sector. Moving forward in 2019, we would like to continue being involved in DTCM activities by hosting familiarization trips for global media partners, as well as participating in exhibitions and travel shows hosted by DTCM.

**\* How was your occupancy during 2018?**

- We will be closing the year on an estimate of 92 percent occupancy for the Habtoor Grand Resort which has proven to be the most solid hotel for the Habtoor Group in terms of return on investment. Although all



our hotels across the Habtoor Hospitality sector are doing well, we are pleased to see that Habtoor Grand Resort has maintained its consistency throughout the year.

**\* What will be your plans for 2019?**

- Apart from maintaining great relationships with our partners, Habtoor Grand Resort would like to seek opportunities within new emerging markets such as China and India as we feel there is a lot of potential to target clientele looking for a beach destination and resort getaway within this particular demographic.

Habtoor Polo Resort, would like to drive more business from the Argentinian market due to the property's unique product stature within Dubai.

**\* What is the added value from your participation in WTM?**

- The added value when participating in WTM is the opportunity to showcase our products, new developments and improvements from previous years giving the tourism market great exposure of the amenities and service values our hotels have to offer which in turn allows us to yield revenue and maintain great relationships with our partners across the globe.



سينتيا فلوطي (فندق موفنيك MOVENPICK - لبنان)؛

## شكل إنضمام علامتنا الى مجموعة أكور خطوة إيجابية سترتقي بنا الى العالمية

إنطلق فندق موفنيك MOVENPICK بورشة إعادة تأهيل حيث جدد قاعاته الإحدى عشرة وحدثت الناديين الرياضي والصحي وقريباً سيبدأ بورشة إعادة تأهيل وتحديث الغرف.

مديرة التسويق والمبيعات في الفندق الخلوقة والناسجة لعلاقات عامة وأسعة سينتيا فلوطي أشارت الى معوقات تحول دون تنشيط الحركة السياحية في لبنان وتمثل في آلية منح تأشيرات الدخول وعدم تسهيل إعطائها لوافدين من جنسيات عديدة، وعزت تراجع حركة السياحة الترفيهية الى تأثير البلاد بأوضاع الدول المحيطة، لافتة الى مشاركة الفندق بفعاليات المعارض والمؤتمرات العالمية بهدف تسويق لبنان والفندق، مؤكدة مواكبته للتكنولوجيا في مختلف أقسامه، كاشفة عن ان الفنادق تقدم تنازلات بأسعار غرفها لتشجيعاً للسياحة وذلك بعكس اسعار الطيران المرتفعة الثمن.

■ ما هي آخر التحديات التي شهدتها فندق موفنيك وما التسهيلات التي تقدمونها الى النزلاء؟  
- بدأنا بعملية إعادة هيكلة للفندق منذ العام الماضي، حيث قمنا بتجديد القاعات فأضحت قاعات المؤتمرات والمناسبات البالغ عددها إحدى عشرة جاهزة، كما قمنا بتجديد النادي الرياضي والنادي الصحي ومشرب HEMINGWAY التابع للفندق. ولدينا خطة للبدء بعملية تحديث الغرف في المستقبل القريب.

### مواكبة التكنولوجيا

■ أين أنتم من التطور التكنولوجي؟  
- باعتبارنا جزءاً من سلسلة عالمية، فإننا بالتأكيد مواكبون لكل التطورات التكنولوجية. فجميع أنظمة الفندق مستحدثة، لا سيما تلك المتعلقة بقسم المبيعات والحجوزات. وبكل ما يمت للتكنولوجيا بصلة، وذلك من أجل المحافظة على مستوانا كفندق فئة خمسة نجوم، ولاستقطاب مزيد من الرواد.

### سعر الغرفة الى النصف

■ يقال ان لبنان يعد على قائمة أعلى الدول السياحية، بمّ تعلقون؟  
- بالإجمال، ان سعر تذكرة السفر الى لبنان هي التي تعد باهظة الثمن، في حين ان الفنادق تقدم دائماً عروضات بأسعار متدنية، لذا فإن معدل سعر الغرفة في الفنادق اللبنانية يتميز بالمرونة على عكس تذاكر السفر.

■ كيف تقيمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨؟

- كانت نتائجنا خلال العام ٢٠١٨ مشابهة لتلك المحققة العام الذي سبقه، وبالتالي لم نشهد نمواً كبيراً، نظراً للأوضاع الإقليمية غير المستقرة التي وقعت في الربع الأول من العام، وبرغم ذلك نحن متفائلون بأن تكون ٢٠١٩ سنة جيدة وتبشّر بالخير. ■



## واجب الدولة دعم السياحة عن طريق تعديل أسعار تذاكر السفر وتسهيل تأشيرات الدخول



■ ما هي الخطوات التي تقومون بها توخياً لزيادة عدد النزلاء في الفندق؟

- أضحي فندق موفنيك جزءاً من مجموعة أكور العالمية التي تضم خمسة آلاف فندق ويعد ذلك أمراً إيجابياً، ولكن على المستوى الفردي نشارك في المعارض العالمية لاستقطاب المجموعات السياحية الى بيروت، بالإضافة الى تكتيفنا النشاطات الداعمة لجذب السياح من مختلف البلدان. كما نشارك في المؤتمرات السياحية الخارجية بهدف التسويق للبنان والفندق على السواء.

هذا وشكل إنضمام علامتنا الى مجموعة أكور خطوة إيجابية سترتقي بنا الى العالمية، مع العلم اننا الفندق الوحيد في لبنان المدار من قبل مجموعة أكور.

### استقطاب جنسيات جديدة

■ في رأيكم ألا يتوجب على وزارة السياحة وضع خطة جديدة جاذبة للسياح الى جانب الخطوات التي تقوم بها؟

- وضعت وزارة السياحة خلال المرحلة الماضية العديد من الخطط وقامت بالعديد من النشاطات الترويجية مثل VISIT LEBANON كما عملت على استقطاب سياح من أميركا اللاتينية، ولكن ثمة معوقات تحول دون تنشيط الحركة السياحية وتمثل في آلية منح تأشيرات الدخول والجنسيات المسموح لها بدخول لبنان، بحيث من واجب الدولة اللبنانية، الى جانب إهتمامها بالشقين السياسي والأمني، دعم السياحة عن طريق تعديل أسعار تذاكر السفر وتسهيل تأشيرات الدخول لوافدين من جنسيات عديدة، وعموماً تحتاج السوق اللبنانية الى استقطاب جنسيات جديدة والإفتتاح على مختلف الأسواق بهدف تفعيل الحركة السياحية، وذلك من خلال التعاون بين وزارة السياحة والجهات الرسمية المعنية بغية توفير فرص جديدة.

### تسويق لبنان والفندق

■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتموها في عملكم خلال العامين الماضيين؟

- في الحقيقة، غياب الإستقرار وتأثر لبنان بالأوضاع المحيطة، إنعكسا سلباً على عدد الوافدين بالرغم من الأوضاع الأمنية المستقرة، وقد تركا آثاراً سلبية تمثلت بتراجع حركة السياحة الترفيهية في بيروت، فضلاً عن ان موسم الصيف لم يعد يشهد أعداداً من السياح الوافدين، مقارنة بالأعوام السبعة الماضية، ثم ان توقعاتنا بارتفاع أعداد السياح نتيجة الإستقرار الأمني والانتخابات الرئاسية لم تكن في محلها فتراجعت ولم ترتقي الى المستوى المطلوب.



## برنار مهاوش

(فندق بولمان دبي جميرا لايكس تاورز PULLMAN DUBAI JUMEIRAH LAKES TOWERS):

## نركز على استقطاب السياح الوافدين من دول أوروبا



يعد فندق بولمان دبي جميرا لايكس تاورز PULLMAN DUBAI JUMEIRAH LAKES TOWERS خياراً رائعاً للمسافرين والمهتمين بالطعام والتسوق، وهو المعروف بغرفته المطة على مدينة دبي وبحيرات الجميرا.

مدير إدارة المبيعات والتسويق في الفندق والمعين حديثاً في منصبه برنارده مهاوش لفت الى التركيز على شركات السياحة في أوروبا بهدف استقطاب الوافدين من دولها، وأشار الى إدارته من قبل العلامة الفرنسية الشهيرة «أكور» ACCOR العصرية والتي تحاكي جيل الشباب.

## تركيز على الشركات السياحية

■ غننتم مؤخراً في منصب مدير إدارة المبيعات والتسويق في الفندق، ما هي أبرز الأمور التي ستركز عليها إستراتيجيتكم؟

– بداية تجدر الإشارة الى ان فندق بولمان يقع في اجراج بحيرات الجميرا وهو من فئة الخمسة نجوم ذات الصيت اللامع وتتركز استراتيجيته على تنوع الأسواق التي يتوافد منها الزوار الى دبي، بالإضافة الى إستمرار تركيزه على جذب قطاع الشركات. وهذا العام سنركز بصورة كبيرة على شركات السياحة من الدول الأوروبية مثل ألمانيا، فرنسا والمملكة المتحدة، بالإضافة الى روسيا ودول الخليج، وذلك لاستضافة الوافدين في فندقنا وإفادتهم من خدماتنا المميزة.

## إطالة على مدينة دبي

■ ما هي أبرز مزايا الفندق؟

– يستهدف الفندق فئة قطاع الأعمال والشركات ويتألف من ٣٥٤ غرفة وجناحاً ذات إطالة على المدينة، إضافة الى مسبح وناد رياضي ومطاعم عدة. كما ويتميز بخطه التسويقية والتي تركزت هذا العام على استقطاب الشركات السياحية نظراً لوجود إمكانيات كبيرة في هذا المجال من الوافدين الى إمارة دبي.

## علامة عصرية

■ يتبع فندق بولمان دبي سلسلة فنادق «أكور» الفرنسية، ما هي أبرز مميزات هذه العلامة التجارية؟

– تتميز علامة بولمان بأنها عصرية وتحاكي جيل الشباب، فضلاً عن تركيزها على الفنون، من هنا تزيين الردهة الأساسية للفندق والمرات بلوحات فنية ورسومات مميزة تمنح طابعاً فريداً للفندق وتشكل جاذباً للنزلاء، هذا واحتفل الفندق بعامه الرابع وقد حقق نتائج إيجابية جداً، كما استقطب العدد الكبير من الذواقة الذين يقصدون مطاعمه ذات الشهرة الواسعة والتي تقدم أشهر الأطباق من بينها مطعم إيطالي MANZONI BISTRO AND BAR و مطعم LA VUE ومطعم SEASONS. ■

نقلت أكثر من ٦,٦ ملايين مسافر على متن رحلاتها

٥٣٠ مليون درهم أرباح «العربية للطيران» في ٩ أشهر



عادل علي



عبدالله بن محمد آل ثاني

أظهرت نتائج «العربية للطيران»، AIR ARABIA المالية للأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٨، أول وأكبر شركة طيران إقتصادي في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا معدلات نمو قوية وأداءً مالياً متميزاً.

ووصل حجم إيرادات الشركة الى ٣ مليارات درهم إماراتي بزيادة نسبتها ٨ في المئة، مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق والتي بلغت ٢,٨ مليار درهم. ووصل صافي أرباحها خلال الأشهر التسعة الى ٥٣٠ مليون درهم بانخفاض نسبته ١٧ في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠١٧.

ونقلت العربية للطيران أكثر من ٦,٦ ملايين مسافر على متن رحلاتها خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري في حين وصل معدل إشغال المقاعد – نسبة عدد المسافرين مقابل عدد المقاعد المتاحة – الى ٨٠ في المئة مما يعتبر أداءً استثنائياً بكافة المقاييس.

وفي معرض تعليقهما على النتائج قال الشيخ عبدالله بن محمد آل ثاني رئيس مجلس إدارة «العربية للطيران» والرئيس التنفيذي للشركة عادل علي: «واصلت «العربية للطيران» تحقيق أرباح صافية قوية خلال عام ٢٠١٨ وتحديدًا خلال الربع الثالث مدعومة بحجم إيراداتها القوي والطلب المرتفع على خدماتها، وذلك بالرغم من تأثير ربحية قطاع الطيران بسبب الارتفاع الحاد في أسعار الوقود وانخفاض قيمة العملات في بعض أسواق السفر الرئيسية».

وتتملك «العربية للطيران» أسطولاً مكوناً من ٥٣ طائرة تخدم أكثر من ١٥٠ وجهة عالمية انطلاقاً من مراكز عملياتها في دولة الإمارات العربية المتحدة والمغرب ومصر، وتوسع الى المزيد من التوسع في عام ٢٠١٩.

وخلال الربع الثالث من ٢٠١٨ فازت الشركة بجائزة أفضل شركة طيران عربية في جوائز آسيان ٢٠١٨ بالإضافة الى لقب شركة الطيران الرائدة في الشرق الأوسط في حفل جوائز ترافل تيك ٢٠١٨. وكانت الشركة وخلال احتفالها بالذكرى السنوية الخامسة عشرة لإطلاق عملياتها الناجحة والتي أحدثت نقلة نوعية في قطاع السفر الجوي على امتداد منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، كشفت النقاب عن هويتها المؤسسية الجديدة والتي جاءت لتعكس تطوراتها ومنهجية العمل العالمية المبتكرة التي تطبقها.



15 عاماً نتقدم بخطى ثابتة لإعادة صياغة مفهوم السفر الجوي في المنطقة. وبينما نحتفل بسنوات من التطور المستمر، نتطلع إلى المستقبل بنظرة متجددة ومشرفة تأسس لحقبة جديدة من النجاح.

**العربية للطيران**

وجهتك التالية!

## بلال القادري

: (SHARQ VILLAGE &amp; SPA - الدوحة)

## نتفرد بالموقع والخدمات المميزة

ونسبة الإشغال ٧٠ في المئة نهاية ٢٠١٨

يعتبر منتجع وسبا الشرق، فندق ريتز كارلتون SHARQ VILLAGE & SPA مكان إقامة فاخراً قبالة شاطئ البحر ويطل على خليج الدوحة، ويمزج هذا المنتجع وعدد غرفه ١٧٤ بين العمارة العربية الأصيلة مع أحدث وسائل الراحة والمرافق العصرية.

مدير عام المنتجع بلال القادري أشار الى خضوعه



الى عملية تجديد وتحديث وزيادة عدد المطاعم فيه لتلبية لمتطلبات الذواقة، وذكر بفرادة المنتجع وهندسته وخدماته المميزة متوقعاً الوصول بنسبة الإشغال فيه الى ٧٠ في المئة نهاية ٢٠١٨.

■ ما هي الإستراتيجية المعتمدة في الفندق منذ تسلمكم الإدارة؟

– تتركز استراتيجيتنا عموماً على تطوير مرافق الفندق وزيادة معدلات الإشغال، وإضافة مطاعم جديدة. ونظراً لبنائه منذ ١١ عاماً فقد أخضعناه الى عملية تجديد وتحديث على المستويات كافة، وتحديدًا لناحية تحديث الغرف وزيادة عدد المطاعم كي تتماشى مع متطلبات السوق والمتغيرات الحاصلة، خصوصاً مع إختلاف مفهوم الزبائن في ما يتعلق بقطاع المأكولات والمشروبات، الى جانب المنافسة الشرسة في السوق ومردها الى ارتفاع أعداد المقاهي والمطاعم داخل الدوحة. من هذا المنطلق وضعنا خطة بالتعاون مع «كتارا للضيافة» لتجديد معظم مطاعم الفندق وإضافة أخرى جديدة الى جانب افتتاح IRIS LOUNGE على التراس الخارجي ومطعم داخلي لتقديم الأطباق البحرية.

كما سيتم تجديد مطعم «ليوان» الموجود سابقاً خلال النصف الثاني من سنة ٢٠٢٠ وهو يعد المطعم الرئيسي للفندق. الى جانب افتتاح LOUNGE فريد من نوعه تحت اسم EL CEDRO وهو عبارة عن مزيج بين الاسبانية والمكسيكية ومخصص لمحبي تدخين السيجار وتناول أطباق مميزة، وتعود هذه الخطة التطويرية الى مواكبة إحتياجات وأذواق السوق المحلية.

الى جانب إتاحة الفرصة أمام النزلاء للإستمتاع بإقامتهم عن طريق تذوق أطباق فريدة من نوعها والتمتع بأجواء الترفيه. وهذه الخطوة جاءت بالتعاون مع «كتارا للضيافة» التي استثمرت الكثير من الأموال لإنجاح العمل وتحديث مرافق الفندق على أمل الوصول نهاية ٢٠٢٠ الى مراحل متقدمة في تجديد الفندق بالكامل.

## الأعلى على مستوى الإقبال

■ من المعروف ان دولة قطر منفتحة على أسواق جديدة، كيف تقيمون الإقبال على فندق الشرق نتيجة التوسع نحو جهات جديدة؟

– يعدّ «الشرق» من الفنادق التي لا مثيل لها في الدولة، سواء لناحية التصميم والموقع، فضلاً عن هندسته الفريدة من نوعها والخدمات المميزة وهذا ما يزيد من نسب الإقبال عليه، وقد راوحت نسبة الإشغال فيه بين ٥٠ و ٦٠ في المئة ومن المتوقع هذه السنة الوصول بها الى ٧٠ في المئة، فيكون الفندق من الأعلى على مستوى الإقبال وسعر الغرفة ومن حيث العائد المادي. ■

## كاظم شماس (فندق ومنتجع شيراتون جراند الدوحة):

## نشهد إقبالاً من مختلف الجنسيات واستقطاباً لسياح جدد



يقع فندق ومنتجع شيراتون جراند الدوحة الفاخر ذو الـ ٥ نجوم في وسط مدينة الدوحة ويتميز بإطلالة رائعة على الخليج العربي وهو أصبح معلماً من معالم الدولة.

كشفت رئيس قسم المبيعات في منتجع ومركز اجتماعات شيراتون الدوحة كاظم

شماس عن إقبال من مختلف الجنسيات واستقطابه سياحاً جديداً من الصين وتركيا وروسيا وغيرها، وتوقع ان ترتفع نسبة الإشغال فيه خلال العام المقبل، ملقياً الضوء على بعض من نشاطات الفندق، مذكراً بعملية تجديده مع المحافظة على طابعه.

■ كيف تقيمون الإقبال على فندق شيراتون جراند خلال العام ٢٠١٨ وما هي أبرز الإنجازات التي حققتها؟

– تمكنا من زيادة نسب الإشغال خلال العام الحالي بنسبة تراوح بين ٧ و ٩ في المئة، مقارنة بالعام الماضي بالرغم من الحصار الذي تعاناه قطر، بالإضافة الى ذلك يشهد الفندق إقبالاً من مختلف الجنسيات حول العالم، فضلاً عن استقطابه سياحاً من الصين، تركيا، روسيا وغيرها. على صعيد آخر فإن إلغاء تأشيرات الدخول الى ١٢٠ دولة ساهم في جذب نزلاء جدد فضلاً عن زيادة عدد الوافدين من الهند وارتفاع وتيرة تنظيم حفلات الأعراس في الدوحة، والذي من شأنه تفعيل الحركة وازدهار القطاع الفندقية حيث يتم حجز ما يراوح بين ٣٠٠ و ٥٠٠ غرفة مع كل زفاف ويصل حجم الإنفاق على هذا النوع من الأعراس الى ما يقارب ستة ملايين ريال خلال ثلاثة أيام.

ومن المتوقع ان ترتفع نسب الإشغال خلال العام المقبل، إلا ان الأسعار تراجعت حوالى ٩ في المئة مقارنة بالعام الماضي، وهذا يعود الى نوعية الأجنحة التي يطلبها الوافدون، حيث ارتفع في الآونة الأخيرة الطلب على الأجنحة ذات الأسعار المنخفضة.

## الحفاظ على الهوية

■ يعتبر فندق ومنتجع شيراتون جراند الدوحة من معالم دولة قطر كيف تمكن من المحافظة على موقعه في ظل وجود أعداد كبيرة من الفنادق؟

– حاولنا عند عملية تجديد الفندق المحافظة على طابعه وهندسته وتصميمه منذ بنائه خلال العام ١٩٨٢، حفاظاً على هويته وارتباط القطريين الذين تجمعهم به ذكريات جميلة، بالإضافة الى الإقبال الكبير على مطعم الفندق، وخصوصاً على طبق حلوى «إم علي» الذي يحظى بشعبية واسعة بين المواطنين والنزلاء ويجعل من ردهة الفندق مجلساً يجتمع فيه الناس للترفيه. ■



# COPENHAGEN ALL YEAR-ROUND!



**3** Flights/Week  
TUESDAY, FRIDAY, SUNDAY

BEIRUT - COPENHAGEN

 14:30

 17:40

COPENHAGEN - BEIRUT

 18:40

 23:40

 **MENA**  
Middle East Airlines - Air Liban | [www.mea.com.lb](http://www.mea.com.lb)



## قررت شراء ٤ طائرات ايرباص A330 NEO لتجديد أسطولها MEA توقع و«رولز رويس» عقد رعاية كاملة لمحركات طائراتها الجديدة



محمد الحوت وريان ديفيز يوقعان العقد بحضور الرئيس سعد الحريري واليستربرت

وقعت شركة طيران الشرق الأوسط - الخطوط الجوية اللبنانية «الميدل إيست» خلال «منتدى الأعمال والاستثمار اللبناني - البريطاني» في لندن، ممثلة برئيس مجلس إدارتها والمدير العام محمد الحوت عقداً مع شركة «رولز رويس» ممثلة برئيس مجلس الإدارة ريان ديفيز في حضور الرئيس المكلف سعد الحريري ووزير الدولة البريطاني للتعاون الدولي ووزير الدولة لشؤون الشرق الأوسط اليستربرت. ويقضي العقد بتزويد «رولز رويس» شركة MEA بأحدث محرك في مجموعة «الترينت ٧٠٠٠» الى جانب توفيرها خدمة الرعاية المتميزة. ويعتبر ترينت ٧٠٠٠ واحداً من عائلة ترينت التي تراكت لديها أكثر من ١٢٥ مليون ساعة طيران للمحرك.

### الحوت

وقال **الحوت**: «نحن ملتزمون بضمان ان تكون شركتنا رائدة في مجال استخدام التكنولوجيا لتوفير خدمة وأداء متميزين للعملاء، وستساعد طائراتنا الجديدة ومحركات الجيل الجديد «ترينت ٧٠٠٠» على تحقيق هذا الهدف. ويتوقع ان يساهم عقد الصيانة الكاملة في تحسين تكاليف الصيانة من خلال خدمة صيانة المحركات طويلة الأمد. وهذا العقد يجسد الروابط والعلاقة الوثيقة بين المملكة المتحدة ولبنان.

### محمد الحوت (رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة طيران الشرق الأوسط MEA):

## سنسلم ١٥ طائرة جديدة بين ٢٠٢٠ و٢٠٢١ ولدينا مخطط توجيهي للإنشاءات التي سنعمل على تنفيذها

يتطلع رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة طيران الشرق الأوسط محمد الحوت الى قيام الدولة بتوسعة مطار رفيق الحريري الدولي كونه حاجة ملحة لاستيعاب الزيادة في عدد المسافرين. وفي دريشة مع «البيان الاقتصادية» خلال مؤتمر اتحاد الأسواق الحرة للشرق الأوسط وأفريقيا والذي عقد في فندق فينيسيا، كشف عن تسلم الشركة بين سنتي ٢٠٢٠ و٢٠٢١ حوالي ١٥ طائرة جديدة ومخططاً توجيهياً للإنشاءات التي سنعمل على تنفيذها، مبدئياً ثقة تامة بتخطي المصاعب الاقتصادية.

أما في أملاك «الميدل إيست» فلدينا مخططاً آمناً توجيهياً واضحاً للإنشاءات اللازمة التي سنعمل على تنفيذها.

### تخطي المصاعب

■ كيف تقيمون الوضع الاقتصادي اليوم في المنطقة؟

– الوضع السياسي في العالم العربي اليوم معقد وتنعكس تداعياته سلباً على حركة النمو الاقتصادي، ولكن تبقى العجلة الاقتصادية في تقدم وتراجع، لذلك لسنا بخائفين من تراجعها حالياً لأننا كدول عربية نؤمن ونثق بأنفسنا في ان نتخطى المصاعب الاقتصادية. ■



اسرع وقت. وفي حال تم ذلك سنطالب ان تكون المحطة الجديدة مخصصة لـ MEA، وعند تلميز التوسعة نحن على استعداد لاستئجار تلك المحطة لمدة ٣٠ أو ٣٥ سنة.

### توسيع المطار

■ ما مستجدات شركة طيران الشرق الأوسط؟

– سنتسلم شركة طيران الشرق الأوسط MEA خلال سنتي ٢٠٢٠ و٢٠٢١ حوالي ١٥ طائرة جديدة مزودة بأحدث التجهيزات وأفضلها، كما اننا نفخر بمركز التدريب والتطوير TRAINING AND CONFERENCES CENTER والذي يعرف بالأفضل في المنطقة بحيث تستخدمه الشركات اللبنانية والعربية.

إضافة الى ذلك، نتمنى مباشرة المشروع الذي أطلقه الرئيس سعد الحريري والقاضي بتوسيع مطار رفيق الحريري الدولي بالشراكة مع القطاعين العام والخاص وفي



# BEIRUT DUTY FREE

**Shop  
Collect &**

Tel: 00961.3.145465  
E-mail: [shop&collect@pac.com.lb](mailto:shop&collect@pac.com.lb)  
[www.beirutdutyfree.com](http://www.beirutdutyfree.com)





## جاك صراف (رئيس اتحاد المستثمرين اللبنانيين):

### اللبنانيون المنتشرون في الأصقاع طاقة كبيرة متنوعة فكرياً وعلمياً ومالياً

مجد الصناعة أعطي له، ولقّب بعميد الصناعيين بعدما طبع القطاع ديناميكيته وحكمته وغيرته الوطنية متخطياً كل المعوقات والمطبات، مستنداً الى قوة شكيمة وسعة اطلاعه وعلاقاته الواسعة. حصد باقة أوسمة وتقديرات من مراجع دولية وعربية ووطنية عليا توجت بوسام الصليب المذهب الروسي لجهوده المبذولة لإرساء أفضل العلاقات بين لبنان وروسيا، رئيس مجلس الأعمال اللبناني - الروسي ورئيس مجموعة «ماليا هولدنغ» وقد أضاف إليها مؤخراً منصب اتحاد المستثمرين اللبنانيين وهو بالتأكيد أهل وكفوء لتبوؤ منصبه بالزخم والعطاء والتضحية التي بذلها خلال مسيرة حياته المليئة بالإنجازات.

ماذا في جعبة جاك صراف لعدد البيان الممتاز ٢٠١٩؟!

#### حلول مشتركة

■ ما الذي دفع جاك حنا الصراف ومحمد شقير الى إنشاء اتحاد المستثمرين اللبنانيين؟

– مجتمع الأعمال والحكومة لا يتفقان عامة عندما يتعلق الموضوع ببعض السياسات والقوانين. هذا أمر طبيعي كون القطاعين العام والخاص يتطلعان الى مصالحهما الخاصة. يهدف إتحاد المستثمرين اللبنانيين الى التخفيف من حدة الخلافات وإيجاد حلول مشتركة حتى تتمكن من العمل سوياً مع أجل تطوير اقتصادنا ونموه.

لقد أبدت الحكومة اللبنانية اهتماماً كبيراً بجذب المستثمرين اللبنانيين المقيمين في لبنان والخارج. ونحن كاتحاد مستعدون للمشاركة مع الحكومة في إعادة بناء اقتصاد لبنان.

وتجدر الإشارة الى أن اللبنانيين المقيمين في الخارج يتمتعون بمستوى عالٍ من الحوكمة والشفافية حيث يتم احترام القوانين التي تحمي استثماراتهم. وما علينا إلا أن نوفر لهم بيئة آمنة في لبنان لتعزيز إمكاناتهم للاستثمار هنا.

#### الإنفتاح على المنتشرين

■ ما بين ١٢ و١٦ مليون لبناني ينتشرون في العالم. هم سفراء لبنان وشبكة لا مثيل لها. بمّ تعلقون؟  
– اللبنانيون المنتشرون في العالم ثروة حقيقية، صحيح ان الهجرة التي بدأت في نهاية القرن التاسع عشر واشتدت في أواخر العصر العثماني وفترة الحرب العالمية الأولى كانت مؤلمة لأن الاجيال الأولى عانت كثيراً في الغربية، لكن هؤلاء الرواد أسسوا لأمبراطورية بشرية على اسم لبنان تمتد من الشرق المتوسط الى المحيطين الاطلسي

فيها يعود الى نقاشات بدأت مع رئيس الغرفة الاستاذ محمد شقير وتطوّرت النقاشات وتعدّدت الاقتراحات من انشاء شبكة رجال وسيدات الاعمال اللبنانيين في العالم، وصولاً الى استقرارها على فكرة اتحاد المستثمرين اللبنانيين. اما الخلفية فهي انه بالإضافة الى مؤتمرات الطاقة الاغترابية ومع اقرار مجلس النواب قانون الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وخصوصاً بعد مؤتمر «سيدر ١» كان لا بد من البحث عن مستثمرين لبنانيين مقيمين او مهاجرين للدخول في ورشة إعادة الاعمار المنتظرة.

ان المشروعات التي يحتاجها لبنان، ولا سيما في مجال البنى التحتية لا يمكن النهوض بها الا من خلال الشراكة بين العام والخاص. وفي هذا المجال تشكل الطاقة الاستثمارية للمنتشرين اللبنانيين مصدراً مهماً لتحقيق المشروعات. من هنا تأتي أهمية ولادة اتحاد المستثمرين اللبنانيين.

#### شبكة عالمية للمستثمرين اللبنانيين

■ ما هي الفائدة من انشاء اتحاد المستثمرين اللبنانيين في غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان وأي تصوّر تضعون كأول رئيس للاتحاد؟

– لقد كانت الاشهر الستة الأولى من عام ٢٠١٨ غنيّة بالنقاش البناء حتى تمت ولادة الاتحاد الذي بدأ الانتساب اليه والذي شرفني الرئيس محمد شقير رئيس إتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان بأن أتولى رئاسته في هذه المرحلة التأسيسية.

هذا الاتحاد نريده بالفعل شبكة عالمية للمستثمرين اللبنانيين والمتحدّرين من اصل

والهاديء، فتشمل أوروبا وأفريقيا وأميركا وحديثاً جزءاً من الشرق الاوسط والخليج العربي.

هؤلاء اللبنانيون المنتشرون هم طاقة كبيرة ومتنوعة فكرياً وعلمياً ومالياً، ربما لم تحسن الدولة التعاطي معهم كما يجب لكننا نشهد منذ سنوات وعياً لدى المسؤولين في الانفتاح على الانتشار ومنحه الحقوق التي تؤكد لبنانيته وتشجّع على التواصل مع الوطن الأم. وأذكر بالتحديد حقّ استعادة الجنسية وحقّ المشاركة في الانتخابات النيابية ترشيحاً واقتراعاً.

انني كلبناني اولاً وكمستثمر ثانياً أشجع المسؤولين على المضي في سياسة الانفتاح على المنتشرين ووضع الخطط وقرار القوانين ومنح الحوافز الجاذبة لهم.

#### اتحاد المستثمرين اللبنانيين

■ الاقتصاد اللبناني بحاجة لمستثمرين عالميين، كيف يمكن جذب المنتشرين ليستثمروا في لبنان؟

– التواصل مع الانتشار قائم ومن الإنصاف ان نشير الى مؤتمرات الطاقة الاغترابية التي يراها رئيس مجلس النواب نبيه بري في دول أفريقيا او تلك التي انطلقت بمبادرة من وزير الخارجية جبران باسيل.

لكننا لاحظنا ان هذه المؤتمرات التي تشكّل اطاراً ممتازاً للتواصل تحتاج الى مبادرات أكثر تخصصية ليستفيد منها لبنان. بالطبع لا يمكن جذب المستثمر لبنانياً كان او اجنبياً من دون استقرار آمن وتطوّر تشريعي وقضاء فعّال، ولكن حتى لو تحقّقت الشروط البديهية فإن المستثمرين بحاجة الى اطار يجذبهم الى لبنان. من هنا انطلقت فكرة انشاء اتحاد المستثمرين اللبنانيين والفضل

– من المؤكّد ان للدولة اللبنانية مصلحة كبيرة في جذب المستثمرين المغتربين، ونحن نريد ان نساعدنا على ذلك وان ننجح بتجاوز الانقسامات السياسية وبتحويل التنوع الديمقراطي في الآراء الى مصدر قوة تحت عنوان وطني كبير هو النهوض بالاقتصاد الوطني وتحقيق الانماء المتوازن في جميع المناطق والقطاعات.

وعندما ننجح في ان يشترك المستثمرون المغتربون في تمويل بناء شبكات الطرقات والمطارات والمرافىء وحلّ أزمات الكهرباء والنفائيات وتلوث الانهار والشاطئ، عندما ننجح في هذا وغيره نكون نجحنا في ان نقرب المغتربين من وطنهم الام بالفعل وليس بالشعارات.

المهم ان تدرك الدولة ان المغترب يأتي من ثقافة مختلفة، ولا سيما الآتي من اميركا واوروبا. انها ثقافة دولة الحق والقانون وحماية الاستثمار ومنع التعدي. انه التحديد المطروح على الحكومة والادارة والقضاء قبل ان يكون مطروحا علينا كمستثمرين محليين، وسأكون واضحا في مقاربتي لهذا الموضوع مع المسؤولين جميعا وآمل ان تلقى آذاننا صاغية. ■

## واجب المسؤولين الانفتاح على المنتشرين ومنحهم الحوافز الجاذبة

الحديثة الولادة ونقلها الى الاجيال الآتية من بعدنا. سيطلع اللبنانيون على أهداف الاتحاد وطريقة عمله، ولقد قمنا بجولات على القيادات السياسية وفي مقدمها فخامة رئيس البلاد ورئيس مجلس النواب ورئيس الحكومة. ونحن مصممون على ان نكون بالفعل طاقة ايجابية للاقتصاد الوطني وان نحول الهجرة القديمة من رمز للقهر والهرب من الحرب والجوع الى رمز للتضامن بين اللبنانيين وللقدرة الوطنية ولعصر من الازدهار وفرص العمل والانتاج.

**النهوض بالإقتصاد الوطني**  
■ هل سيساعد الاتحاد الدولة اللبنانية على التقرب من المغتربين؟

لبناني وسنعمل بهدوء من دون بطء على تأسيس صناديق استثمارية مشتركة بين المقيمين والمنتشرين. هذه الصناديق ستكون قادرة على الاستثمار، سواء في مشاريع مشتركة مع القطاع العام او حتى في مشاريع محصورة بالقطاع الخاص. الاولوية طبعا هي للبنان اي ان تتحقّق المشاريع في لبنان وتساهم في تحريك الاقتصاد وفتح فرص العمل للبنانيين.

ونحن الآن نضع الآليات اللازمة لبناء قاعدة معلومات حول فرص الاستثمار في لبنان، سواء منها ذات الطابع العام ام تلك المتصلة بالقطاع الخاص.

لقد اتخذ اتحاد المستثمرين مقرا له في مقر اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة. وهو سينطلق من بيروت الى العالم، حيث يمكن وفقا للحاجة والطلب ان يؤسس فروعاً له في بلدان الانتشار. اما الانتساب الى اتحاد المستثمرين اللبنانيين فهو محصور بالاشخاص لمدة سنة قابلة للتجديد.

وحرصا على الشفافية والعمل المؤسساتي نصّ نظام الاتحاد على وجود ثلاثة أجهزة هي الجمعية العمومية ومجلس الادارة وهيئة المكتب، اضافة الى عدد من اللجان المعاونة، وحيث ان ولايتي في المهلة التأسيسية تمتد الى 4 سنوات فإنني سأعمل على تثبيت دعائم هذه المؤسسة

# 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](http://www.aspectdevelopers.com)  
[info@aspectdevelopers.com](mailto:info@aspectdevelopers.com)

د. فادي الجميل (رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين) :

## لتحسين شروط العمل للصناعي اللبناني وإعطائه تسهيلات شبيهة بصناعي العالم



عام جديد يمر وتحديات القطاع الصناعي لا تزال على حالها وخسائره الى تزايد، الا ان رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين الدكتور فادي الجميل يبدي تفاؤله بمستقبل القطاع وهو على ثقة بأن العمل على انهاض القطاع واسترجاعه لحقبة الذهبية خطوة أساسية من اجل النهوض بالاقتصاد اللبناني.

يصف الجميل لـ «البيان» المسؤولية الملقاة على عاتقه بـ «التاريخية» كونها تهدف الى تحسين ظروف عمل الصناعيين الذين يصارعون من اجل الاستمرار في بلدهم، في حين ان غالبيتهم لمعت في الخارج وأوصلت المنتجات اللبنانية الى البلدان الأكثر طلباً، فلماذا هذا الإجحاف والظلم بحق في بلده الام؟

ويعدد الجميل التحديات التي تواجه القطاع الصناعي وتجعله غير قادر على المنافسة، وانطلاقاً من ذلك، يناشد المعنيين الانتفاة الى القطاع وتأمين الدعم اللازم له وإصدار التشريعات الكفيلة بتحريكه لكي يحقق نمواً يعكس إيجاباً على الاقتصاد اللبناني ككل.

ويجزم الجميل انه من الظلم ان يبقى لبنان بلد الفرص الضائعة، وان تكون غير قادرين على الاستفادة من ابداعات وابتكارات اللبنانيين في الداخل والخارج. ويقول: علينا تخفيف نسبة الدين ورفع نسبة النمو كخطوة اولى لتحسين الواقع الاقتصادي عموماً والصناعي خصوصاً.

في ما يلي نص الحوار كاملاً لمجلة البيان:

- لا شك في ان لبنان قادر ولديه امكانيات. لقد نجح الصناعيون اللبنانيون حول العالم من خلال ابتكاراتهم وسلعهم المتطورة ويصنعون الى العالم من خلال مصانع بنوها في الخارج، ما يعني أن لدينا القدرة والامكانيات، لكننا نعاني من «الاستيراد الاغراقي» بحيث تدخل الى اسواقنا سلع أجنبية من كل دول العالم وتباع أرخص من الإنتاج المحلي. وقد تفاقمت هذه الظاهرة خصوصاً مع تراجع سعر صرف العملة في بعض البلدان المجاورة، عدا عن ان هذه الدول تدعم تكاليف الإنتاج الصناعي، وتدعم سعر الكهرباء وكلفة الطاقة والارض، لذا تأتي بضائعها الى لبنان بسعر أرخص بكثير وهذا طبيعي لأن كل شيء مدعوم لديها.

الا ان هذا الإغراق يمنع الصناعة الوطنية من انتاج منتجات أساسية ما أدى الى اقفال معامل الواحد تلو الآخر. انطلاقاً من ذلك، نحن ندعو الدولة الى تحسين شروط العمل للصناعي اللبناني وإعطائه تحفيزات وتسهيلات شبيهة بتلك التي تقدم لكل صناعي العالم، خصوصاً وان كل وظيفة في القطاع الصناعي تخلق ٢,٢ وظيفة في بقية القطاعات، وكل مليار دولار في ميزاننا التجاري يشغل ٦٤ الف شخص، لذا يجب إعطاء حيز مهم للقطاع خصوصاً واننا نعاني من البطالة المستفحلة ومن الهجرة.

### وايضاً: التهريب والطاقة المكثفة

■ انطلاقاً مما سبق ما هي ابرز التحديات والمصاعب التي تعيق استعادة القطاع لنشاطه كاملاً؟

- نواجه كصناعيين الكثير من التحديات التي تجعل الاستثمارية في القطاع عملاً بطولياً، لذا نحن نحبي كل الصناعيين على ثقتهم بالقطاع وایمانهم الراسخ به ليقبوا ويستمرروا رغم كل الصعوبات. لعل ابرز تحدياتنا «الاستيراد الاغراقي» وقد بدأنا بالتعاون مع وزارتي الصناعة والاقتصاد بمعالجة الامر عبر اعداد جمعية الصناعيين نحو ٢٥ ملفاً لسلع صناعية طالبنا بفرض رسوم نوعية عند إدخالها الى لبنان وهذه الرسوم ليست في وجه دول معينة انما هي حق لنا تنص عليه كل الاتفاقات التجارية، ومعتمدة في كل دول العالم التي تدافع عن صناعاتها ليس فقط بوضع رسوم انما أيضاً بوضع عراقيل غير جمركية مثل فرض مواصفات معينة على السلع لعرقلة تدفقها الينا. كما تلجأ بعض البلدان الى دعم اكاليف انتاجها وصناعاتها ما يخلق منافسة غير متوازنة وغير متكافئة مع الصناعة اللبنانية.

الى جانب «الاستيراد الاغراقي» نعاني ايضاً من مشكلة التهريب والذي يؤدي الى نمو الاقتصاد غير الشرعي على حساب الاقتصاد الشرعي، وفي هذا السياق،

■ بداية لم ينبغ القطاع الصناعي من تداعيات الوضع الامني والسياسي بحيث تظهر الارقام ان تراجع هذا القطاع يشكل ازمة حقيقية لقطاع يشغل ١٣٠ الف عامل لبناني ويهدد بأزمة بطالة بدأت مفاعيلها مع صرف جزء من العمال اللبنانيين وتوظيف سوريين مكانهم. ما هي ابرز التحديات التي تواجهونها في القطاع؟

- يعمل في قطاع الصناعة ١٢٠ الف عامل، يعيلون ما يقارب ٨٠٠ الف شخص من اصل ٤ ملايين ونصف المليون كما يعد القطاع الصناعي محركاً لعدد من القطاعات الأخرى، بحيث ان كل المصانع تضم مدرء، اختصاصي انتاج، عمالاً، اداريين، محامين، مدققي حسابات، وتساهم بزيادة حركة شركات التأمين والمصارف والاعلام والإعلان والنقل، كما يحتاج كل مصنع الى حركة التوزيع نفسها التي يقوم بها المستوردون، وهو بحاجة أيضاً الى مواد أولية يشتريها من التجار الموردين، الى جانب مخلصي البضائع ناهيك عن مشتريات الآلات والماكينات من تجار موردين، والى خبراء الصيانة من ميكانيك وكهرباء إضافة الى شراء قطع الغيار وقطع التبديل. مجموعة الخدمات هذه تعرف بـ «حلقة التصنيع الأساسية» التي يحتاجها كل مصنع أياً يكن عمله، ما يظهر جلياً مدى تأثير كل مصنع على الحركة الاقتصادية وقدرته على تفعيل القطاعات الأخرى.

وإذا أخذنا على سبيل المثال قطاع «الويفر»، نقول: يوجد في لبنان ١١ معملاً لتصنيع الويفر، وكل معمل منها كفيلاً بتشغيل ٤ معامل لصناعة المواد الأولية التي يحتاجها، وهي السكر والطحين والملح والزيت، و٧ معامل أخرى هي: مصانع التغليف (وهذا المصنع يستورد مواد الأولية، مثل رولو البلاستيك بواسطة تجار، والاحبار التي يتم استيراد البعض منها واینتاج البعض الآخر محلياً)، كذلك تحتاج صناعة «الويفر» الى مصممين للغلاف، وتحرك هذه الصناعة مجموعة صناعات منها: صناعة العلب الصغيرة، صناعة كرتون العلب، صناعة الصناديق وصناعة الورق وصناعة التلزيق... ومصنع «الويفر» هذا بحاجة أيضاً لإيصال منتجاته الى المستهلك عبر استخدام النقل والتسويق. وبالتالي ان كل مصنع «ويفر» يشغل ما لا يقل عن ١١ مصنعا الى جانب مصنع الويفر نفسه. هذه الحلقة تؤكد ان كل دولار يصرف في القطاع الصناعي سيكون لديه مفعول مضاعف قادر على خلق فرص عمل.

### أبرز مشاكلنا: الاستيراد الاغراقي

■ كيف تصفون وضع القطاع الصناعي اللبناني اليوم؟

اجل ذلك طرحنا رؤية اقتصادية اجتماعية متكاملة تضم ٦ نقاط، هي: تحفيز الاقتصاد بضح ما يوازي ٣٪ من قيمة الناتج الوطني في الدورة الاقتصادية، اقرار خطة اصلاح وتفعيل الادارة، تصحيح الوضع الاجتماعي في القطاعين العام والخاص، تعزيز البنية التحتية على مستوى المناطق، اطلاق الشراكة بين القطاعين العام والخاص ppp واطلاق رؤية واضحة لاستثمار النفط والغاز ووضعها موضع التنفيذ.

■ **لبنان لا يزال بلد الفرص الضائعة فما ابرز الخطوات التي بات من الضروري المباشرة بها؟**

- لعب مصرف لبنان بقيادة الحاكم رياض سلامة مشكورا، دورا في مساندة الصناعيين في ظل الظروف الصعبة التي يمرون بها. فقد اتخذ منذ العام ٢٠١٢ تدابير عرفت بالتسهيل المالي quantitative easy لذا نحن نرى انه لا يجب ان نفقد المكاسب التي حققتها هذه السياسة وأدت الى تحريك القطاع وخلق نمو ولو محدود، وذلك في غياب أي سياسات اقتصادية ناجزة في الفترة المنصرمة. اليوم ومع استمرار غياب أي سياسات اقتصادية مواكبة من قبل الدولة، نرجو من حاكم مصرف لبنان تقديم التسهيلات للصناعيين من خلال إطالة أمد الديون المعطاة للقطاع الصناعي وتأمين السيولة الى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خصوصا مع ارتفاع الفائدة وانحسار السيولة في ظل فقدان العملة النادرة. ونذكر هنا ان العملات الصعبة تدخل الى لبنان إن من خلال التحويلات المالية او الصادرات الصناعية وهنا نؤكد ان القطاع الصناعي قادر على لعب دور إيجابي في هذا السياق، اذا تمكن من استعادة صادراته التي خسرها والتي تقدر بحوالي ٢ ملياري دولار ما بين العام ٢٠١١ و ٢٠١٧ بعدما انخفضت من ٤,٥ مليارات دولار الى ٢,٥ ملياري دولار.

من الظلم ان يبقى لبنان بلد الفرص الضائعة، وان نكون غير قادرين على الاستفادة من ابداعات وابتكارات اللبنانيين في الداخل والخارج. لذا المطلوب تخفيف نسبة الدين ورفع النمو كخطوات اولى لتحسين الواقع الاقتصادي عموما والصناعي خصوصا. ■

تعمل أجهزة الجمارك مشكورة على مكافحة هذه الظاهرة. وهناك أيضا مشكلة المنافسة المتأتمية من مؤسسات غير شرعية، تأتي وتؤسس عملا في لبنان وهي تعود بغالبيتها للنازحين السوريين. لذلك ندعو الدولة الى تفعيل مكافحة هذه الظاهرة والتشدد في إقفال هذا النوع من المؤسسات، نظرا للخسائر التي تكبدها على الخزينة من حيث عدم دفعها رسوما وضرائب، ام على الصناعيين لأنها تنافسهم بطريقة غير مشروعة.

من دون ان ننسى ايضا كلفة الطاقة التي تؤثر على الصناعة بشكل غير متوازن وتحديدًا على بعض القطاعات الصناعية، بحيث تشكل كلفة الطاقة ما نسبته ٥,٦ في المئة من سعر مبيع السلعة وترتفع لتصل الى ما بين ٢٥ و ٣٠ في المئة من قيمة بعض السلع لا سيما تلك التي تحتاج الى طاقة مكثفة.

### رؤية اقتصادية اجتماعية متكاملة

■ **في الوقت الذي تمارس فيه بلدان مثل تركيا والصين في لبنان سياسة اغراقية، نرى الحكومة غائبة عن دعم القطاع الصناعي الذي يعتبر من اهم ثلاثة قطاعات في لبنان. ما هي ابرز الخطوات المتوقعة عليها في سبيل انقاذه؟**

- لو تراجع صادرات أي بلد في العالم بالنسبة نفسها التي تراجعت فيها صادرات لبنان لكان انهار، انما عبقرية اللبناني وحنكته وقدرته على التأقلم مع اصعب الظروف وابتداعه الدائم للحلول امر اساسي نتميز به كصناعيين لبنانيين. اليوم تصطدم صادراتنا بأكلاف الطاقة الباهظة، لكن لو ان الدولة تدعم هذه الكلفة بما بين ٥٠ او ٦٠ مليون دولار، فإن هذه الخطوة ستساهم في استرجاع قسم من الملياري دولار التي تخسرها الصناعة اللبنانية سنويا في الصادرات. نحن كجمعية صناعيين لا زلنا نردد ومنذ ٥ سنوات أن لبنان يمر في ظرف صعب، وأنا في قلب العاصفة. اليوم يتمتع لبنان باستقرار امني لا مثيل له، ونحن قادرون على وضع منظومة اقتصادية لتفعيل الطاقات الموجودة في الاقتصاد اللبناني، ومن هنا ندعو الى «لبننة الاقتصاد» ليعتمد أكثر على طاقاته الذاتية، ومن

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

## رومن ماثيو

(رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لصناديق يورومينا EUROMENA وخوري هوم KHOURY HOME)؛



## نعدُّ خطة في «خوري هوم» تساعدنا على تحقيق عوائد ربحية

الإحناء أمام العاصفة تفوق ودراية الى حين سكينتها لمعاودة الإنطلاق بزخم وتصميم كبيرين، إنها حال مؤسسة «خوري هوم» التي عانت كغيرها من المؤسسات الراقية والناجحة في السوق اللبنانية ظلالة الأوضاع السياسية والإقتصادية المتردية، لكن إدارتها الرشيدة والواعية للمخاطر المحدقة تصرفت سريعاً واتخذت تدابير وإجراءات تناولها رئيس مجلس إدارة المؤسسة ورئيسها التنفيذي رومن ماثيو في حديثه لـ «البيان الإقتصادية».

كشف ماثيو عن الإستراتيجية الجديدة المتبعة وأول بنودها تقليص حجم النفقات لصعوبة الوصول الى حجم المبيعات الموضوع في الخطة المرسومة. والأسباب الكامنة وراء ذلك كثيرة ومتشعبة يوردها لنا ماثيو بثقة وبنظرة العالم ليستدرِك بإشارته الى وضع خطة تساعد على تحقيق ربحية بالرغم من تراجع حجم المبيعات. لافتاً الى نجاحات LA MAISON BY KHOURY HOME والخدمات الذكية التي يوفرها لزبائنه في المناطق اللبنانية كافة.

## نحضر لإطلاق صندوق استثماري خاص بدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في لبنان

ورواجا واستقطب عملاء جددا الى «خوري هوم» وبلغ حجم المبيعات حوالي ٤ ملايين دولار حققها فروع الخمسة.

■ ما الذي يميز منتجات LA MAISON BY KHOURY HOME عن مثيلاته في السوق اللبنانية؟

– ركزنا على تقديم منتجات متنوعة ذات جودة عالية بأسعار مدروسة جدا تلائم المتطلبات والانواق كافة، كما استقدمنا اكثر من علامة تجارية جديدة لم تكن متوفرة في السوق ليجد المستهلكون كل ما يحتاجونه. وقد أتحنا لهم الاطلاع وشراء المنتجات من خلال التطبيق الخاص بنا على الهواتف الذكية مع خدمة التوصيل الى المناطق كافة.

## صندوق خاص بلبنان

■ ما هي ابرز انجازات صناديق يورومينا خلال العام ٢٠١٨؟

– تمر اسواق منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وبعض دول الخليج بظروف اقتصادية صعبة جداً، انها اصعب من الازمات الاقتصادية السابقة، لكننا في صناديق يورومينا لا نزال نقطف ثمار جهودنا، فعلى مستوى السوق المصرية وبالرغم من تراجع سعر الجنيه تمكنا من دعم الشركات ومضاعفة حجمها، كما استثمرنا بأكبر شركة بتروكيماويات هناك لكن بعملة الدولار بعيدا عن مخاطر عدم استقرار العملة. وقد اعتمدنا هذه الاستراتيجية في عدد كبير من استثماراتنا وفي عدد من الاسواق بسبب المخاطر المرتبطة بتقلب سعر صرف العملات الذي شهدناه مؤخرا في مصر وأفريقيا ونيجيريا مثلاً.

ومن المتوقع خلال الاشهر القليلة المقبلة ان نتمكن من بيع عدد من الشركات وتحقيق عوائد للمستثمرين، كما اننا استثمرنا خلال العام ٢٠١٨ في ثلاث شركات، وحاليا نحن في صدد تأسيس صندوق خاص بلبنان والأردن لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم من المتوقع ان تراوح قيمة أصوله بين ٧٠ و١٠٠ مليون دولار وهدفه الإستثمار في شركات عائلية وتطويرها كي تصبح اقليمية.

وبسبب عدم توفر امكانية تمويل البنوك للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم نجدنا فرصة لتعزيز دورنا في تزويد هذه الشركات بالسيولة اللازمة ودعمها لتحقيق النمو على صعيد المنطقة. ■

■ في ظل الاوضاع الاقتصادية الصعبة وغياب الاستقرار السياسي، كيف يمكن لأي مؤسسة ناشطة في لبنان الاستثمار؟

– مع بداية العام ٢٠١٨ كانت لدينا نظرة تفاؤلية بأن الاوضاع ستكون ايجابية وثمة امكانية لتحقيق الاقتصاد المحلي نموا ملحوظا، الا ان ذلك لم يتحقق فكانت سنة مليئة بالمعوقات والصعوبات في البلد بأكمله، لذا قرر مجلس الادارة في «خوري هوم» العمل على وضع استراتيجية جديدة ملائمة لوضع البلد وتقليص حجم النفقات، نظرا لغياب امكانية الوصول الى حجم المبيعات وفق الخطة الموضوعية بسبب ضعف القدرة الشرائية لفئات واسعة من المواطنين وعجزهم عن شراء أدوات كهربائية، الى جانب عدم قدرتهم على الاستدانة من البنوك، فكان ان شهد العام ٢٠١٨ ظاهرة ما سميناه CASH DESERT اي غياب السيولة في السوق.

## خطة لتحقيق عوائد ربحية

■ وكيف كانت مواجعتكم لهذه الظاهرة؟

– تكمن المشكلة في ان بعض اللبنانيين لا يملكون المال للاستدانة ومضاعفة ديونهم، والقسم الآخر عمل على تجميد امواله في البنوك للافادة من الفوائد المرتفعة، والذي زاد الامور تعقيدا توقف مصرف لبنان عن دعم القروض الاسكانية، ما ادى الى تراجع في مبيعات الوحدات السكنية والذي انعكس مباشرة على استهلاك الادوات المنزلية، ونظرا لعدم قدرتنا على تحديد حجم المبيعات قمنا بتقليص النفقات ضمن استراتيجية ذكية، باعتمادنا سياسة استباقية ضمانا لاستمرار عمل المجموعة، حيث وصل حجم النفقات التي تم خفضها الى مليوني دولار في ٢٠١٨. هذه الخطة ساهمت في المحافظة على نشاطنا. ونحن حاليا في صدد استكمال هذه الخطة لتحقيق عوائد ربحية بالرغم من خطر تراجع المبيعات هذه السنة بسبب الحالة الإقتصادية في لبنان.

## ٤ ملايين دولار مبيعات

■ ما هي ابرز الانجازات التي حققها LA MAISON BY KHOURY HOME منذ اطلاقه؟

– لا شك في ان LA MAISON BY KHOURY HOME حقق نموا ونجاحا كبيرين خلال ٢٠١٨ حيث افتتحنا فرعاه في منطقة سوليدير ولاقى اقبالا



# OUR SHOP FITS IN YOUR POCKET

DOWNLOAD THE APP



1512



الدكتور بسام الفرن (المدير العام لمعهد البحوث الصناعية):

## لو كانت الدولة ومؤسساتها وإدارتها تقوم بواجباتها لما تجرأ أحد على مخالفة القوانين



تتسم الخدمات التي يقدمها معهد البحوث الصناعية (IRI) بالدفقة العلمية والشفافية والإعتمادية الدولية، هذه الصفات التي ترقى بالصناعة الوطنية إلى مستوى الجودة العالمية، فيما مختبراته معتمدة عالمياً بحسب متطلبات المواصفة ISO 17025 الممنوح منذ العام ٢٠٠٤ ويشمل مجال الاعتماد أكثر من ٣٧٥ طرق اختبار في مجالات الفحوصات الميكروبيولوجية، الكيمائية والفيزيو - كيميائية، القمح والحبوب، الكهربية والهندسة المدنية والمترولوجيا. بالإضافة إلى أنه أول معهد غير أوروبي ينضم إلى الجمعية العامة لجمعيات المختبرات الوطنية للقياس والفحوص والتحليل المخبرية.

ويؤكد المدير العام للمعهد د. بسام الفرن أن العمل جارٍ في المعهد لتوسيع شريحة التعاون مع أكبر عدد ممكن من الجامعات، ومؤسسات الأبحاث الرسمية والخاصة وثمة جهود تبذل للتوصل إلى مستوى التعاون الذي تطمح إليه. لافتاً إلى أن حقول المعرفة والتكنولوجيا والصناعات الذكية هي بحد ذاتها صناعة ذات قيمة مضافة عالية يمكن من خلالها خلق فرص عمل لأصحاب المؤهلات العلمية.

«البيان الاقتصادية» التقت الدكتور الفرن في مكتبه وكان هذا الحوار:

وهذا ما نفتقر إليه حالياً في عمل معظم الوزارات.

### حازمون لكننا لسنا ضابطة عدلية

■ كيف تجد مستوى الرقابة في لبنان؟

- في موضوع المواصفات الإلزامية للسلع المنتجة في لبنان أو المستوردة والتي كلف المعهد القيام بإجراءات تقييم المطابقة لها لا سيما التي نراقبها على المعابر الحدودية، هذا الموضوع يتم التعامل معه بحزم والحمد لله الكثير من الصناعيين والتجار يشكروننا على جهودنا في حمايتهم من البضائع ذات النوعية الرديئة. هاجسنا الوحيد صحة وسلامة المواطن اللبناني. نحن معنيون بها في الأجهزة الطبية وبعض المواد الغذائية وبمساحيق الغسيل والبطاريات والأجهزة الكهربائية المنزلية وغيرها. نحن نتشدد في إجراءاتنا أكثر مما يجب ضمن الحق والقانون. لا مساومات مع معهد البحوث الصناعية.

■ ما هو وضع انتاج المواصفات لديكم حالياً؟

- اليوم، نحن ننتج مواصفات لكن من الضروري تحويلها الى قواعد فنية كي تصبح ملزمة، وهذا يحتاج الى مجلس وزراء واليوم لدينا أكثر من ٣٠٠ سلعة وعشرات المواصفات في انتظار انعقاد جلسة مجلس الوزراء، وهناك الكثير من السلع تدخل لبنان من دون اي رقابة مع غياب القواعد الفنية الإلزامية لها كما أن هناك الكثير من السلع تمنع الدول دخولها إلى أراضيها وفي لبنان نقوم بمنعها أيضاً لكننا في النهاية لسنا ضابطة عدلية.

نحن نبلغ وزارة الصناعة ووزارة الاقتصاد والتجارة والجمارك بشكل دائم عن السلع غير المطابقة وكذلك ننسق مع جهاز الامن العام هذا بالنسبة للسلع الخاضعة لمواصفات إلزامية وموكلة مهمة إجراءات تقييم مطابقتها إلى معهد البحوث الصناعية لكن الكثير من السلع لا تزال تنتظر مجلس الوزراء للنظر بعملية خضوعها لقواعد فنية إلزامية. ■

## الصناعة في لبنان غير ملوثة لكن بعض الصناعيين ملوثون

حاجات السوق ولا زلنا نعمل على الموضوع وأيضاً نعمل على دعم البحث التطبيقي، ومن الضروري ان ننشط دعم قطاع البحث التطبيقي لإنتاج منتج يعتمده الصناعي ونكون قادرين على تسجيله وعلى تصنيعه في لبنان وان يكون قيمة مضافة للصناعة اللبنانية هنا وفي الخارج.

### ادراج الخطط ضمن استراتيجية الحكومة

■ كيف يمكن ترجمة توجهاتكم الحديثة كي نصل الى حالة ثورية واحداث نقلة نوعية في المجتمع؟

- الكثير من الدول تضع استراتيجيات قريبة ومتوسطة وطويلة الامد، وفي لبنان علينا ان نميز بين خطة وزارة وخطة مؤسسة، وعندما تتغير الحكومات ويأتي وزير جديد على وزارة معينة يكمل العمل في الاستراتيجية المعتمدة او يدخل عليها بعض التعديلات ومن ثم يستكمل تطبيقها. فمثلاً هناك شق بيئي في القطاع الصناعي وايضا شق طاقة وشق بلديات وشق اقتصادي ومالي. هنا السؤال كيف لوزير الصناعة ان يضع استراتيجية او يأخذ قراراً لم يوافق عليه اي من الوزارات المعنية المذكورة. فالخطة المفترضة لوزارة الصناعة يجب ان تكون معتمدة ضمن استراتيجية حكومة. عندها كل الوزارات التي وافقت عليها تصبح ملزمة بتنفيذها

■ نلاحظ ان أزمة تلوث نهر الليطاني أصبحت متعددة الأبعاد والمخاطر فيما لا يبدو حتى اللحظة ان هناك جهة معينة ستتحمل كامل المسؤولية. والازمة مستمرة وصحة المواطن وسلامته هي الخاسر الاول جراء هذا التلوث. كيف تعلقون على هذه القضية؟

- لو كانت الدولة ومؤسساتها وإدارتها تقوم بواجباتها ولا سيما في تطبيق القوانين لما تجرأ أحد على مخالفة القوانين. والمشكلة أيضاً في التضارب الكبير في الصلاحيات بين الجهات التي تتعاطى بموضوع واحد. وفي موضوع تلوث الليطاني نلحظ ان هناك ٧ وزارات واكثر تتحمل مسؤولية ظاهرة التلوث والمشاكل التي تحيط بقضية نهر الليطاني بشكل مباشر او غير مباشر.

في كل دول العالم، اما ان يكون هناك هيئات وطنية مركزية او تكون المسؤولية معطاة لوزارة او مكتب او مصلحة معينة، في لبنان القوانين كافية لكن بعضها يحتاج لتحديث لكن لنبدأ اولاً بتطبيق القوانين.

### الحل هو في مركزية عمل للوزارات

■ بعض الجهات يقول ان الكثير من المصانع في لبنان يساهم بشكل كبير في تلويث المياه والهواء في لبنان. فهل ذلك صحيح؟

- الصناعة في لبنان غير ملوثة، لكن بعض الصناعيين ملوثون. لدينا خطط للصرف الصحي لم تنفذ كما يجب واكبر دليل حادثة الصرف الصحي في الرملة البيضاء، اعود واكرر الهم وما يجب البدء به هو تضافر جهود الوزارات والادارات بأكملها من خلال مركزية عمل، عندها معظم المشاكل تحل.

■ كيف تقيمون مستوى التعاون القائم بين المعهد والجامعات ومؤسسات الأبحاث الرسمية والخاصة؟

- نحن من اوائل من حاول لم شمل الجامعات على طاولة وحيدة في لبنان بغية الوصول الى وضع برامج تخصصية جامعية تتناسب مع متطلبات



معهد البحوث الصناعية



## الخدمات

### المركز اللبناني للتعليم

التدريب، الكفاءة، المراقبة والتدقيق  
وإصدار الشهادات  
الفحوص الإتلافية



### المختبرات

التحاليل الكيميائية  
التحاليل الفيزيوكيميائية  
التحاليل الجرثومية  
الطلاء والتغليف  
البتروول 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

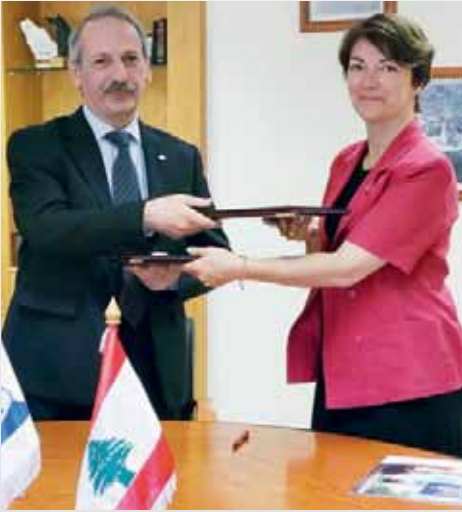
تدوير غاز التبريد

### تدقيق ومراقبة

الحقل الصناعي  
تنفيذ المراسيم القانونية

### شهادات

شهادات للأنظمة  
شهادات مطابقة المنتجات  
شهادات للأشخاص



مبنى معهد البحوث الصناعية، مجمع الجامعة اللبنانية، الحدت (بعيدا) - لبنان - ص.ب. ٢٨٠٦-١١ بيروت

تلفاكس +٩٦١ ٥ ٤٦٧٨٣١ - خليوي +٩٦١ ٣ ٢٨٦٣٤٠

info@iri.org.lb - www.iri.org.lb



## Carlos E. Biaggi

(Acting Dean - Faculty of Business Administration Middle East University)

### MEU equips & inspires the next generation of business professionals by grounding them in a solid foundation of integrity & competence

With a spacious campus, international faculty, and beautifully located facilities in Beirut, Lebanon, Middle East University (MEU) offers you the ideal environment to develop as a person and a professional. Since 1939, MEU is part of a global network of more than 100 universities, which provides a pool of business strategists from around the globe, new ideas, new ways of thinking, and new practices. Students are encouraged to participate in field-trips abroad and exchange programs with other universities of the network in countries such as Argentina, Austria, Mexico, Taiwan, UK, and USA.

Studying business at MEU provides the professional, ethical, and spiritual tools to face the challenges of an innovative entrepreneur, manager, or business leader in the Middle East and beyond. Our mission is to equip and inspire the next generation of business professionals, grounding them in a solid foundation of integrity, competence, and service.

The Faculty offers undergraduate and graduate degree programs in business and information systems that stimulate and challenge students to search for knowledge, achieve mastery of analytical tools, display critical thinking, and become well prepared for service in a global environment.

The Faculty offers the following degree programs:

- \* Bachelor of Business Administration (BBA)
- \* Bachelor of Science in Information Systems (BS)
- \* Master of Business Administration (MBA)
- \* Doctor of Philosophy in Business (PhD)

The MBA degree program is designed to provide advanced business education to



students who have achieved the required academic competence and are aiming to further their academic knowledge and advance their professional skills. The program emphasizes the preparation of students for leadership roles that require critical thinking, sound judgment, effective communication, integrity in all actions, and recognition of opportunities for service. The MBA concentration courses can be in the fields of Finance, Management, Marketing, or a combination of them for a general MBA. Through our partnership with Andrews University (Michigan, USA), students may obtain an MBA from Andrews University concurrently with their MEU MBA.

The PhD in Business is offered by the Adventist International Institute of Advanced Studies (AIAS). The degree, with specialization in Accounting, Finance, Human Resource Management or Management, is a doctoral program designed for high caliber and self-motivated students who

wish to acquire top research, leadership, and analytical skills in business. It is primarily designed for students seeking jobs in academia, but it is also for professionals and consultants seeking to serve multinational companies, government agencies, financial institutions, consulting firms and international agencies. Since the program is hybrid and summer-intensive, it is ideal for individuals who need to continue working full-time.

If you are a professional that is aware of opportunities from the changes around you these programs are for you. The MEU programs with their holistic practice approach will bring you to a level of inner confidence that allows you to become an innovative co-worker, manager, and leader in different environments.



**MIDDLE EAST UNIVERSITY**  
YOUR GATEWAY TO TRUTH AND LIFE.

*EQUIPPED to lead with high quality competencies, knowledge, and skills*

*INSPIRED to live with integrity, compassion, and faith*

#### **PhD in Business**

Summer-intensive cohort  
starting Summer 2019;  
registration deadline February 28

#### **MBA in Business Administration** (Concentration in Finance, General, Management, or Marketing)

Part-time, evening sessions,  
Lebanese and/or American degree

Apply at: [meu.edu.lb/apply](http://meu.edu.lb/apply)  
email [meu@meu.edu.lb](mailto:meu@meu.edu.lb)  
or call +961 1 685 800

## Roy Daniel (Managing Partner - Barista Espresso)

**The pursuit of excellence in everything that we do is what motivates us to do our best to keep growing**

Marked by its high quality of coffee, Barista Espresso is Lebanon's leading manufacturer of authentic Italian coffee since 1999, offering a one stop shop solution to all categories of customers: home and office use machines, professional and vending, accessories and bar equipment. Roy Daniel, Managing Partner at Barista Espresso, in an interview with Al Bayan Magazine, discussed their recent achievements in Lebanon and talked about their expectations for 2019. He further gave us an idea about the main products they are providing to the consumer. Daniel said that they aim to keep supplying exceptional coffee to a satisfied consumer base and provide dedicated after-sales services. They also seek to create and identify new blends and trends in order to expand their selection. Their staff works on innovating groundbreaking methods to make Italian espresso suited for their clients' preference and taste. Below is the Q & A.

**\* There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**

- The pursuit of excellence in everything that we do is what motivates us to do our best to keep growing. Our industry is competitive, true, but this is a stimulant for all of us at Barista Espresso to keep looking forward, to be innovative and to never compromise on the quality of our coffee and all the services around it.

**\* What are the main products that you are providing to the consumer and what are their benefits?**

- We, at Barista, provide Espresso in all its different ways. Whether in coffee beans, pods or capsules, we do our best to let our customer enjoy his cup of coffee any time of day. We also sup-

ply coffee machines and accessories to complete the experience.

**\* Discuss your recent achievements for your company in Lebanon?**

- 2018 was a tough year, maybe the toughest in recent years. Competition, Political and Economical situations and instability, were all factors that made 2018 a difficult year for the majority of industries in Lebanon. However, we managed to record a substantial growth that is allowing us to invest in new products that shall see the light in 2019. We managed to establish our brand in the biggest retail shops in the GCC where our espresso capsules are being sold. We are focusing on exporting our products and we believe there is a big potential for Barista outside Lebanon.



**\* What are your expectations for 2019?**

In 2019, we will focus more and more on exporting our brand. The Lebanese market is our main target, however, and due to the factors mentioned above, it is crucial for us to look abroad and make our brand present everywhere in the region. Expertise, quality and pricing are essential and we believe we do not lack any of them to be able to go "international".



## حسين البطل (BD HOLDING) :

## نعيش على طريقة «كل يوم بيومه» ولسنا قادرين على وضع خطط للمستقبل بسبب ما يحصل في المؤسسات الكبيرة قبل الصغيرة، كلها تنهار



تعتبر «بي ديزاين» B DESIGN من أبرز الشركات التي تُعنى بتقديم أفخم أنواع الأثاث والديكور، وتعتمد التصاميم الكلاسيكية والحديثة المستوحاة من المصممين العالميين، واليوم ومراعاة للاوضاع الاقتصادية الصعبة التي يمر بها لبنان عموماً والشباب اللبناي خصوصاً أنشأت الشركة فرعاً جديداً حمل اسم DAZE، والتي تُعنى بالشباب وتقدم لهم مجموعة عصرية وحديثة وبأسعار مدروسة جداً، ثم تلاها إنشاء «انتركازا» التي تقدم كافة مستلزمات المنازل والفنادق والقصور المصنوعة محلياً وحسب الطلب وتلبّي كافة الاحتياجات، ومن بعدها ظهرت «بي أوفس» التي تقدم سلّة كاملة متكاملة من الأثاث المكتبي المميز. إضافة إلى ضمها لوكالات مفروشات عالمية، وصلات عرض، ومعامل تتوزع ما بين لبنان والمملكة العربية السعودية. فضلاً عن خطط التوسع في الإمارات العربية المتحدة وقطر وغيرها...

ويوضح رئيس مجلس إدارة «بطل ديزاين هولدينغ» BD HOLDING، حسين البطل، أن التشكيلة الجديدة لـ B Design تتضمن كثيراً من الموديلات الفاخرة بألوان مميزة تشكل عامل جذب للأذواق. وتتميز هذه الموديلات بنماذج إيطالية ذات تصميم أنيق يتماشى مع الأسلوب العصري للبيت اللبناني. وقد احتفلت مجموعة بطل ديزاين هولدينغ بستين عاماً من الخبرة والعمل في الديكورات والتصاميم الكلاسيكية والحديثة. ومن أبرز ميزات وابتكارات الشركة إعادة إنتاج مفروشات عبر كل الحقب من الستينات، والسبعينات، والثمانينات، والتسعينات حتى اليوم، بهدف العودة مع عملائها بالتاريخ ليشهدوا سوياً على عمق التطور والنمو الذي مرت به المجموعة منذ العام ١٩٥٦ لتصبح العنوان الأبرز في تصميم وصناعة الأثاث بجودة وبراعة لا تضاهي، رحلة نجاح وتألّق بدءاً من مشوار المجموعة كمثل للثريات في ذلك العام وصولاً إلى مجموعة الشركات التي تملكها اليوم. البيان التقت حسين البطل في مكتبه وكان هذا الحوار:

– طالما نحن في حالة مناكفة سياسياً لن يتحسن الوضع الاقتصادي، إذا لم نكن يدا واحدة وقلبا واحداً، لن ننجح، وكما نرى فإن البعض يحرص على عدم تسهيل مهمة رئيس الحكومة في عملية تشكيل الحكومة الجديدة.

نحن اليوم نعيش على طريقة «كل يوم بيومه» لسنا قادرين على وضع خطط للمستقبل بسبب ما يحصل في المؤسسات الكبيرة قبل الصغيرة، كلها تنهار، ومع الأسف نضع خططنا بشكل اسبوعي.

ما قمت به كان خطة استباقية بسبب شعورنا ان الوضع في لبنان غير مستقر اقتصادياً، لذلك قمت بتغيير الاستراتيجية وانشأت شركة حملت اسم DAZE، اسعارها منافسة جداً وتعتمد على بيع كميات بأرباح بسيطة جداً وهي موجهة للطبقة الوسطى.

■ ما هي المنتجات الجديدة التي تقدمونها للمستهلك وما هي فوائدها؟

– بالإضافة الى ما سبق وذكرناه، منذ انطلقنا تميّزنا بما نقدم من مجموعات تتراوح بين الكلاسيكية والحديثة والمعاصرة، بأسعار مدروسة جداً وتسهيلات بالدفعة.

## شروط سيدر كثيرة

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٩ وما بعده؟

– نحاول الحفاظ على وضعنا في انتظار حلحلة مرتقبة سياسياً واقتصادياً، نحن لسنا بلداً صناعياً بحجم ضخّم، والطبقة التي تأتي إلينا في فترة الفرص السنوية والأعياد وموسم السياحة هي على الأرجح من الطبقة الوسطى بينما معدل الانفاق السنوي كان حوالي ٣٠٠,٠٠٠ دولار لدى العائلة الخليجية.

وللاسف انه وفي مؤتمر «سيدر» وضعوا الكثير من الشروط، و بعض الدول المانحة اشترطت دفع التمويل بتأليف الحكومة قبل رأس السنة، وإلا ستسحب التزاماتها وقد دخل الافرقاء المعنويون بتأليف الحكومة بينما نحن في حالة عجز اقتصادي هذا هو الواقع المؤسف اليوم. ■

■ على هامش تشكيل الحكومة اللبنانية الجديدة، يلفظ القناع التجاري والاقتصادي انفاسه الاخيرة، فهل تتوقع ان تشهد السنتان المقبلتان في حال ظلت الظروف الاقتصادية على حالها من دون معالجة اقفال مزيد من المؤسسات التجارية التي لا تزال قائمة شرعياً في لبنان؟

– نتمنى تشكيل الحكومة اليوم قبل الغد، لكن وللأسف في حال تشكلت فإنها لن تغير كثيراً في الوضع الاقتصادي الحالي، لأن المشاكل السياسية بين جميع الافرقاء السياسيين والضغط الحاصل بين بعضهم البعض وأجواء المناكفات والتصعيد السياسي شكلت ضغطاً على مصرف لبنان مما دفعه الى اغلاق باب القروض على اللبنانيين وعلى التجار.

فلا البنك قادر على اعطاء قرض للتاجر ولا للطبقة الوسطى لشراء شقة او سيارة او ما شابه او اثاث بيت..

واليوم وصل مصرف لبنان الى اعطاء ٢٠٪ فائدة على سندات الخريزة، فإذا كان احدهم يملك ١٠٠ الف دولار بدل الذهاب لشراء شقة مثلاً، يفضل أن يأخذ عليه فائدة من ١٥٪ الى ٢٠٪، بينما لو يفكون ارتباط الليرة بالدولار لكان تأثر لبنان قليلاً بعدها يتحسن وضع التجار كما حصل في تركيا...

من قبل كانت اي مؤسسة تستدين بفائدة ٥٪ او ٦٪ واليوم تم رفع الفائدة الى ١٠٪ و ١٢٪ واهم نقطة لإنقاذ الوضع هو تخفيض الفوائد عن كاهل التجار وتقديم التسهيلات لهم وللزبائن ليتمكنوا من القيام بعمليات الشراء، فالفوائد وصلت الى ١٠-١٢٪ وهي عالية مما اعاق السوق ومن الصعب ان يتحسن اذا بقي الوضع على حاله، فكل المؤسسات ستقفل ابوابها بدليل اكبر سوبر ماركت في لبنان ابو خليل والـ TSC اقفلا ابوابهما، و«سبيس» تم بيعه منذ فترة كما وان والكثير من المؤسسات على شفير الافلاس.

## نعيش كل يوم بيومه

■ هل من تحديات اخرى تواجهونها؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟



## جون عواد (الرئيس التنفيذي لشركة SECURE PARKING CORPORATION):

### اختصاصنا تجهيز وإدارة جميع أنواع مواقف السيارات الداخلية والخارجية

قدم الرئيس التنفيذي لشركة SECURE PARKING CORPORATION جون عواد لمحة عنها وعن اختصاصها بتجهيز وإدارة جميع أنواع مواقف السيارات الداخلية والخارجية، وأشار إلى أحدث التكنولوجيا التي توفرها في لبنان وتتيح على سبيل المثال الحجز المسبق لموقف السيارة، فضلاً عن تقديم خدمات عدادات الوقوف على جوانب الطرق بالتعاون مع البلديات، مذكراً بأنها الشركة الوحيدة العالمية في لبنان والشرق الأوسط التي تقدم حلولاً متكاملة في مجال مواقف السيارات.

البطاقة الائتمانية، ويمكن التعرف على السيارة عبر كاميرا خاصة تلتقط اللوحة، وتمسح جميع المعلومات، فضلاً عن تقديمنا خدمات عدادات الوقوف على جوانب الطرق بالتعاون مع البلديات، حيث نعمل على تركيب أجهزة عليها تتيح ركن السيارات في الشارع وتتم عملية الدفع بواسطة العملة المعدنية أو بطاقة مدفوعة مسبقاً.

بالإضافة إلى ذلك نقدم خدمات الـ VALET PARKING للفنادق والمستشفيات الخ...

إلى ذلك فإننا نعمل على تنفيذ مشروعين يتعلقان بـ ROBOTIC AUTOMATED PARKING في لبنان، لا سيما في المناطق التي يسجل فيها طلب كبير على مواقف السيارات. لذا نعد الشركة الوحيدة العالمية في لبنان والشرق الأوسط التي تقدم حلولاً متكاملة مواكبة لأحدث التطورات التكنولوجية. ■



### أحدث تطبيقاتنا الحجز المسبق لموقف السيارة والدخول والخروج من دون الحاجة لبطاقة



#### حلول متكاملة

■ ما هي أبرز التكنولوجيات التي تقدمونها؟  
- نقدم تقنية جديدة مطبقة في الدول الأوروبية بدأنا العمل عليها في لبنان وهي عبارة عن تطبيق يتيح الحجز المسبق لموقف السيارة ودفع الكلفة بواسطة

هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم وطبيعة عملها؟

تعدّ سيكيور باركينغ كوربوريشن - SECURE PARKING CORPORATION جزءاً من مجموعة عالمية تأسست في أستراليا منذ أربعين عاماً، وفي لبنان منذ ٢١ عاماً.

وتقوم الشركة حصراً بتجهيز وإدارة جميع أنواع مواقف السيارات الداخلية والخارجية وعدادات الوقوف العابر على جوانب الطرقات وخدمة إيقاف السيارات. وتوفر الأنظمة والبرمجيات المطلوبة لإدارة هذه المواقف وتزويدها بأحدث المعدات. وقد توسعت في ٢٠٠٥ نحو الإمارات وأقامت بعض النشاطات في دول الخليج مثل المملكة العربية السعودية. وللشركة وجود في الصين وماليزيا والهند وأندونيسيا وسنغافورا ونيوزيلندا والمملكة المتحدة.

# secure P

## CELEBRATING 21 YEARS IN LEBANON



Consulting



Operation and Management



Equipment Installation and Maintenance



Valet Parking



On Street Parkmeters

The world's most innovative car park solutions provider

Head Office: Sin El Fil | Lot 210 | Chouair Center | 3<sup>rd</sup> Floor | Jisr el Wati Street

P.O. Box 11-4255, Beirut, Lebanon

Tel +961 1 493 790 +961 1 493791 | Fax +961 1 493792

Email: secure@secureparking.com.lb

www.secureparking.com.lb

■ AUSTRALIA ■ NEW ZEALAND ■ UNITED KINGDOM ■ INDONESIA ■ MALAYSIA ■ SINGAPORE ■ INDIA ■ CHINA ■ LEBANON ■ UAE

## نور الفيحاء وبيلوس تنتظران موافقة وزير الطاقة احتكار كهرباء لبنان يجب ان ينتهي ويستبدل بشركات عامة/ خاصة PPP



سيزار أبي خليل  
وزير الطاقة والمياه

لدى وزارة الطاقة طلبان عالقان لإنتاج الكهرباء الأول من شركة نور الفيحاء طرابلس والثاني من شركة بيلوس باور .BYBLOS POWER.

بعد ان وقع وزير الطاقة وكهرباء لبنان عقد الإستثمار مع شركة كهرباء زحلة لم يعد لديهما عذر لعدم توقيع عقود مماثلة مع المستثمرين الراغبين في إنتاج وتوزيع الكهرباء في طرابلس

وبيلوس أو أي مدينة أخرى. وسوف يكون من مصلحة لبنان المنكوب بديون EDL ان ينهي احتكارها ويجري الدخول في شركات بين القطاعين العام والخاص لإنتاج ونقل وتوزيع الكهرباء في لبنان. مؤسسة كهرباء لبنان استهلكت نصف الدين العام في لبنان (٤٠ مليار دولار أميركي) بكونها المرفق الذي يحتكر الإنتاج في لبنان. والإبقاء على احتكارها يعني جرّ لبنان الى الهاوية التي أصبحت محتومة.

## الأمن العام يطلق مشروع التحول الرقمي الشامل «رؤية ٢٠٢١ امن عام بلا ورق»



أطلقت المديرية العامة للأمن العام مشروع التحول الرقمي الشامل «رؤية ٢٠٢١ امن عام بلا ورق» بالتعاون مع شركة EVERTEAM.

وأكد مدير عام المديرية العامة للأمن العام اللواء عباس ابراهيم أن «الجهد المستقبلي ستركز على تحقيق الهدف الذي نصبو اليه وهو ان تكون كل معاملات المديرية الكترونية، ويتم التخلي تباعا عن استعمال الورق في المكاتب وخفض نسبة استهلاكه، ناهيك عن توفير ساعات الجهد على المواطنين واصحاب الخدمة، وما يتبع ذلك من وفر سنخصصه لبرامج التطوير والتدريب وتعزيز المهارات، بما يخدم الخطط الموضوعية على المديين القريب والمتوسط».

وإعلان ابراهيم «وضع الرقم الاساس في عداد بنیان شبكة البرامج الآلية الى تحقيق امن عام الكتروني شامل في العام ٢٠٢١، والوصول خلال السنوات الثلاث المقبلة إلى حقبة عنوانها الذكاء الاداري والوظيفي، مع انعكاساتها الايجابية على كافة المستويات».

## شركة MC KENSEY قدمت تقريرها

### معظم امراض لبنان معروفة وتوصيات للحشية والتعليم الخاص

شركة ماك كنزي MC KENSEY انجزت مهمتها واصدرت تقريراً من ١٢٠٠ صفحة، تعرض فيها الامراض التي يعاني منها لبنان على مستوى وزاراته كافة والجامع المشترك فيها الرشوة والتخلف الاداري وعدم قيام الحكومة الالكترونية.

واوصى التقرير بدعم الزراعة والصناعات الصغيرة كما اوصى بالتركيز على عمليات اعادة البناء الجارية في العراق وسوريا، والعمل من اجل المشاركة فيها لانها تفتح فرصا كثيرة امام اهل الاختصاص وشركات المقاولات والهندسة في لبنان.

ولم ينس التقرير زراعة الحشيشة او القنب الهندي CANNABIS فأوصى بإعداد القوانين التي تسهل استعمالها في صناعة الدواء. وكل ما مرّ اعلاه يعرفه اللبنانيون ولم يكونوا بحاجة الى من يلفتهم اليه. الامر الوحيد الذي لم نكن نعرفه وقد تحدث عنه التقرير هو ان البرامج التعليمية في لبنان غير متطورة.

اذ ان لبنان يفخر بكونه الاكثر تقدماً بين الدول في العالم على المستوى التعليمي الخاص والعام الا انها وجدت ان مناهجنا لم تطوّر منذ اواخر التسعينات وان جامعاتنا تدرس علوما لا تليق فرص العمل المتاحة امام الجيل الجديد. من هنا، اوصى التقرير بوجود اعادة النظر في البرامج CURRICULUM وجعلها متوافقة مع المتطلبات الحالية لأسواق العمل.

نذكر ان مجلس الوزراء كان قد كلف الشركة بإعداد وجهة اقتصادية للبنان بناء لطلب وزير الاقتصاد والتجارة رائد خوري. وذكر ان اعباء الشركة تقدر بـ ١,٤ مليون دولار أميركي.

## حسن مقلد: يمكن لنا ان نغطي العجز دون الاستعانة بـ CEDRE

### وزارة المالية قادرة على تغطية العجز إن أوقفت التهرب الضريبي وحصلت حقوق الخزينة من الجميع

الخبير الاقتصادي الدكتور حسن مقلد قال انه يمكن للبنان خلال سنة واحدة ان يتخذ اجراءات مالية ترفع واردات الخزينة بـ ٦ او ٧ مليارات دولار اميركي دونما حاجة الى انتظار قروض CEDRE وهو يبني قوله على خطة مدروسة. اضاف: لا يمكن ان نترك البلد ينهار تحت وطأة التصريحات المتبادلة.

اضاف الدكتور مقلد: من الروافد الاساسية للخزينة اللبنانية التي تقلصت لاسباب لا يمكن تفسيرها ضريبية القيمة المضافة VAT/TVA وهي ايضا من صلب



الواردات التي تخضع لرقابة وزارة المالية. بشيء من الجهد يمكن لوزارة المالية ان تلزم المؤسسات التي انشأها سوريون خلال السنوات الاخيرة بالتقيد بالاحكام النافذة. وقف التهرب الضريبي واخضاع السوق السوداء بما فيه المحال التجارية السورية للقوانين الضريبية والـ VAT بما فيه الوفاء المحال السورية وخفض دعم كهرباء لبنان وتجنب غرامات تأخير تفريغ ناقلات النفط DEMURRAGE تدابير تكفي لوقف عجز الخزينة والاستدانة المالية.

## لا يريدون التخلي عن الدجاجات التي تبيض ذهباً

مجالس إدارة مؤسسات ومجالس مستقلة عديدة تابعة للدولة انتهت ولايتها منذ سنوات طويلة ولم يجر تعيين بدلاء لها، نذكر من بينها شركة MEA، OGERO، مجلس الإنماء والإعمار، مجلس الجنوب، والإختلاف على الحصص والأسماء ليس السبب لعدم تعيين مجالس إدارة جديدة في المؤسسات والمجالس التي انتهت ولايتها مجالسها منذ سنوات عديدة. السبب الحقيقي هو ان هذا الوضع يناسب المتسلطين عليها حالياً ولا يريدون التخلي عن الدجاجات التي تبيض ذهباً وجعلت منهم أثرياء يتحكمون بإمبراطوريات مالية.



# SOFT WAVE

## حجاب

من Cosmaline

عناية خاصة للشعر المغطى مع مجموعة  
سوفت وايف حجاب ب ٩ فوائد.  
بتركيبة خاصة بالكراتين، الأعشاب الطبيعية  
وزيوت المكاديميا والزيتون.  
تغذي وتعالج الشعر وفروة الرأس لتمنحك شعر  
صحي ولامع.



# ٩ فوائد

## للشعر وفروة الرأس

أول شامبو، بلسم وبديل الزيت من الشرق الأوسط  
صنع خصيصاً للمرأة المحجبة

📱 +961 1 900 100 | 🌐 Cosmaline.com | 📧 Info@cosmaline.com

مثبتة علمياً\*

## مجددا حبيب الزغبي رئيسا لخريجي جامعة هارفارد لإدارة الأعمال



يظهر الثاني من اليمين حبيب الزغبي

انتخب الرئيس الفخري لجمعية خريجي جامعة هارفارد في لبنان حبيب الزغبي رئيسا لخريجي جامعة هارفارد لإدارة الأعمال Harvard Business School في لبنان خلال جمعية عامة عمومية في فندق الكسندر - الاشرافية. وفي المناسبة أكد الزغبي ان الاولوية ستكون للعمل على تسهيل ودعم دخول اللبنانيين الى جامعة هارفارد، وأن الاصلاحات المطلوبة والتي اصبحت ملحة لن تنجح من دون الخيار المناسب للطاقت البشرية التي ستتولى تنفيذها.

## إطلاق المعرض والمؤتمر الدولي للورق والطباعة والتغليف د. الجميل: القطاع يلعب دورا فاعلا في الاقتصاد ويعكس صورة مميزة لـ «صنع في لبنان»



بدعم من جمعية الصناعيين اللبنانيين والاتحاد العربي للصناعات الورقية والطباعة والتغليف والشركة الدولية للمعارض، ومراكز ومنظمات وشركات محلية ودولية، اعلن عن

اطلاق الدورة الاولى من المعرض والمؤتمر الدولي للورق والطباعة والتغليف الذي سيعقد من ١٥ ولغاية ١٨ تشرين الأول من العام ٢٠١٩، وذلك في مؤتمر صحفي في جمعية الصناعيين اللبنانيين. وفي كلمة له أشار رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين رئيس الاتحاد العربي للصناعات الورقية والطباعة والتغليف الدكتور فادي الجميل الى ان قطاع الصناعات الورقية يلعب دورا فاعلا في الاقتصاد، بتأمينه منتجات لـ ١٢ قطاعا كما له دور اساسي في الصناعات الأخرى، وهو لعب دورا رياديا في عدة قطاعات فعلى سبيل المثال نحن رواد صناعة الاكياس الورقية منذ العام ١٩٢٣، مشيرا الى ان الاتحاد العربي للصناعات الورقية والتغليف الذي يرأسه، يلعب دورا فاعلا على مستوى العالم العربي.

وكشف د. الجميل ان وزارة الصناعة اعدت حلا شاملا لمساندة الصناعات التي تعتمد على الطاقة المكثفة مثل صناعة الغزل والزجاج والبلاستيك... بكلفة ٣٠ مليون دولار. وهو يخلق ٧٠٠ ألف فرصة عمل مباشرة، ما يعني ان هذه الكلفة ليست كبيرة.

## تمنيات السنة الجديدة

بقلم محمود عاصي

### تغيير جداول رسم الميكانيك

جدول رسوم دفع الميكانيك للسيارات المسجلة وعددها يفوق المليون ونصف مليون سيارة موزع على عدد أشهر السنة منذ سنوات. إلا أن أحد الجهاذة قرّر ان يتغير الجدول ويوزع ويقدم عشرات آلاف الأرقام ثلاثة أشهر. وبذلك تضاعف عدد أصحاب المعاملات أمام صناديق مصلحة الميكانيك وأخذ الناس يكيلون الشتائم لمن يتلاعب بمصالح الناس، ويجبرهم على التوسل ودفع السمسات. فيا أصحاب المعالي والسعادة وذوي الشأن - حال المواطن المنكوب ليس كحالك المميّزة - وكما غنى المرحوم (وديع الصافي) «كجرن الكبة كل ما أكل قتلة شيع جوعان».

يود المواطن ان يدفع الضرائب والرسوم بطبيعة خاطر الى خزينة تمتلئ ويعود ريعها لخدمة الوطن بدل ان تتسرب الى حسابات خاصة خارج الوطن ومن ثم تمتلئ صفحات الصحف بإبذارات للشركات والمؤسسات والأفراد المستنكفين عن الدفع لعلمهم الأكيد ان مجموعها يذهب هدرأ ويردون علناً الدعاء:

الشفاء للمرضى  
والرحمة للأموات  
والتخلص من الحكام

مع الشكر والتقدير  
محمود عاصي  
خبير حوادث وتأمين



كل عام وأنتم بخير بمناسبة نهاية العام الحالي ووفادة العام المنتظر أعاده الله عليكم بالسؤد والسعادة وموفور الصحة والرحمة لمؤسس البيان في علياته ويرحم البقية الباقية في هذا البلد والأمن والسلم والسلام لوطننا العزيز.

من مآثر دولتنا العزيزة وكالمثل المشهور «كل عرس وله قرص» وكل قرار أو مرسوم أو فرمان يولد عجيباً غريباً ويستمر لسنوات وعقود من دون مراجعة نتائجه أو إعادة النظر فيها حيث يقتضي ذلك. من تلك القضايا ما نسرده الآن ويكتوي منه المواطن وتبتلي به القوى الأمنية والقضاء.

### فوامات مخالفات السير

سنة ١٩١٢ رصد الرادار سيارة مخالفة وعلى الأثر نظم في مفرزة سير صيدا محضر مخالفة وأحيل الى القضاء المختص. سنة ٢٠١٦ صدر حكم من القاضي الجزائي في صيدا بمبلغ مئتين وخمسين ألف ل.ل. دون علم مالك السيارة أو إبلاغه.

سنة ٢٠١٨ ضبط صاحب المخالفة عندما أقدم على دفع رسم الميكانيك واستلم الحكم الصادر بحقه في قصر عدل صيدا.

وعند الدفع صدر الإيصال وهو يوزع المبلغ وفقاً لقانون السير حصتين، الأولى للقوى الأمنية والثانية لصندوق تعاضد القضاة. وهناك آلاف الأحكام في المحاكم على هذا الشكل. وكان الأخرى ان تخصص قيمة الغرامة بكاملها لإصلاح وترميم الطرق وإنارتها كي يستفيد منها الشعب.

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

## المهندس حسن قريطم (الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت):



### مرفأ بيروت سجل رقماً قياسياً جديداً بحركة الحاويات في العام ٢٠١٨ نحن مع أي خيار تعتمده الحكومة لتوسيع المرفأ وتطويره ومستعدون لإنجازه

أنجزت شركة «خطيب وعلمي» بالتعاون مع شركة استشارية أميركية المخطط التوجيهي العام لمرفأ بيروت والمتعلق بتطويره وتوسيعه من جهة والمشاريع المنوي تنفيذها خلال السنوات المقبلة وحتى العام ٢٠٣٧ من جهة أخرى، وذلك من أجل تفعيل دوره المحوري في المنطقة. من ناحية ثانية، أظهرت الإحصاءات ان مرفأ بيروت سجل تراجعاً بحجم البضائع التي تعامل معها في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨ عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٧ في حين حقق ارتفاعاً بمجموع الحاويات التي تداولها، لا سيّما بحركة الحاويات برسم المسافنة، كما حافظ المرفأ على الواردات المرفئية الجيدة. ونظراً للارتفاع المتواصل بحركة الحاويات وتفادياً لتجدد الإزدحام في محطة الحاويات استعانت إدارة المرفأ بالباحات الشاغرة في القسم المخصص لرسو البواخر العادية GENERAL CARGO لتستيف الحاويات. واستغرب المتعاملون مع مرفأ بيروت التصاريح التي يطلقها بعض النواب حول النشاط الكبير الذي يسجله الحوض الرابع بعدد البواخر التي ترسو على أرضه في حين ان هذا الحوض شبه مشلول وعاطل عن العمل بسبب ردم قسم منه منذ العام ٢٠١٥. وللإطلاع أكثر على آخر التطورات المتعلقة بالمخطط التوجيهي لمرفأ بيروت والنتائج التشغيلية والمالية للعام ٢٠١٨ وعمليات التأهيل الجارية فيه، كان لـ «البيان الاقتصادية» لقاء مع الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم الذي أعرب عن ارتياحه لحركة الحاويات التي حققها المرفأ في العام ٢٠١٨ ومشاريع التأهيل التي ستنفذ في العام الحالي بالإضافة الى آخر التطورات المتعلقة بالمخطط التوجيهي لتطوير المرفأ وتوسيعه.

الحوض الرابع هو الأفضل بين الخيارات التي تضمنها لأنه الأقل كلفة والأسرع تنفيذاً ويلبي حاجات المرفأ للسنوات القليلة المقبلة.

#### التوسع شرقاً بعد مجرى نهر بيروت هو الأفضل على المدى الطويل

وأريد أن أؤكد ان الخيار الأفضل على المدى الطويل وحتى العام ٢٠٢٧ وكما ورد في المخطط التوجيهي، هو خيار التوسع شرقاً وتخطي مجرى نهر بيروت لبناء محطة حاويات كبيرة قادرة على التعامل مع ناقلات الحاويات العملاقة مهما بلغت سعتها، وإنشاء باحة خلفية تبلغ قدرتها الاستيعابية عدة ملايين من الحاويات سنوياً. ان هذا الخيار يتطلب تعديل المرسوم رقم ٩٠٤٠ الذي حدّد النطاق الجغرافي الحالي لمرفأ بيروت ليتوافق مع البديل ويقضي بالتوسع شرقاً وتجاوز مجرى نهر بيروت. في مطلق الأحوال نحن مع أي خيار يقره مجلس الوزراء وجهازون لاعتماده وتنفيذه.

#### مشاريع التأهيل مستمرة في المرفأ

■ بانتظار بت مجلس الوزراء بالمخطط التوجيهي، أين أصبحت مشاريع التأهيل التي تحدثتم عنها في أوقات سابقة؟

– تم إعداد هذه المشاريع وأجرينا المناقصة التي فازت بها إحدى الشركات التي ستقوم بتنفيذها خلال العام الحالي. وهذه المشاريع تشمل:  
– إنشاء منصات جديدة حسب المعايير المعمول بها في المرفأ المتطورة لتسهيل وتسريع عمليات الكشف والتفتيش للحاويات من قبل الجيش اللبناني والجمارك.  
– إضافة ٨٠٠ نقطة لتوفير الطاقة الكهربائية للحاويات المبردة REEFER CONTAINERS.

### مشاريع التأهيل متواصلة في المرفأ لتفعيل الخدمات وتسهيل المعاملات

المرفئية في العام ٢٠١٨ في ظل الازمات السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي ما تزال تعاني منها البلاد والتي تفاقمت بسبب التأخير المتواصل بتشكيل الحكومة الجديدة.

ان انعكاسات هذه الازمات كانت سلبية جداً على كافة القطاعات الاقتصادية التي ما تزال تتن وتصرخ بتراجع كبير بإيراداتها وحجم أعمالها. نعم أنا مرتاح للنتائج التشغيلية والمالية المسجلة في العام ٢٠١٨. وأنا أمل ان ينقلب التراجع الى ارتفاع فور تشكيل الحكومة العتيدة.

#### نحن مع أي خيار تعتمده الحكومة الجديدة

■ أين أصبح المخطط التوجيهي الذي أعدته شركة «خطيب وعلمي» والخيارات التي اقترحها لتطوير مرفأ بيروت وتوسيعه؟

– المخطط التوجيهي أصبح لدى أمانة مجلس الوزراء بانتظار تشكيل الحكومة الجديدة برئاسة الرئيس المكلف سعد الحريري لمناقشته وقرار الخيار الأنسب لتطوير المرفأ وتوسيعه، ليتمكن من تفعيل دوره المحوري في المنطقة والمحافظة على تفوقه كأحد أبرز المرفأ في منطقة شرق المتوسط. نعم ان المخطط التوجيهي أكد ان خيار ردم

■ سجل مرفأ بيروت تراجعاً بحركته الإجمالية في العام ٢٠١٨ وهو الأول من نوعه منذ سنوات عدة. كيف تقومون بنتائج المرفأ خلال العام الماضي؟

– أنا أعتقد ان النتائج التي حققها المرفأ خلال ٢٠١٨ جيدة رغم التراجع بحركته الإجمالية. فالإحصاءات تشير الى انخفاض الوزن الإجمالي للبضائع الى ٧,٣٠٣ ملايين طن في الاشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨ بانخفاض ٨ في المئة عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٧. لكنه سجل ارتفاعاً بحركة الحاويات التي بلغت ١,٢٠١ مليون حاوية نمطية وبنسبة ١٪ بينما تراجع عدد البواخر الى ١٧١٨ وبنسبة ٠,٨٦٪، في حين سجلت الواردات المرفئية انخفاضاً طفيفاً فبلغ مجموعها ٢١٤,٤ مليون دولار بانخفاض نسبته ١,٦٨٪.

والملفت في هذه الإحصاءات ان حركة المسافنة سجلت زيادة فبلغ مجموعها ٤٠٧,٢٥٥ حاوية نمطية بارتفاع ٦٪ وهذه الزيادة عوضت النقص بعدد الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي التي بلغت ٤١٩,٨١٨ حاوية نمطية بتراجع ٢,٢٧٪، كما تراجعت الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية التي بلغ مجموعها ٨٢,٣٥٠ حاوية نمطية وبنخفاض ١٦,١٣٪.

مما تقدم تبين ان المرفأ سجل رقماً قياسياً جديداً بحركة الحاويات في العام ٢٠١٨ متخطياً الرقم القياسي الذي كان حققه في العام ٢٠١٧.

#### أنا أرتاح للحركة الإجمالية المسجلة في العام ٢٠١٨

بصراحة أنا كنت متخوفاً من ان يكون التراجع أكبر بكثير بحركة المرفأ الإجمالية ووارداته

FUN RUN وسيشارك فيه أكثر من ٦ آلاف عداء وعداءة. والعائلة المرفئية التي تضم شركات الملاحة البحرية ومخلصي البضائع ووسطاء النقل والعاملين في المرفأ مدعوة لحضور هذا الماراتون والمشاركة فيه.

### سنعمل ليظل مرفأ بيروت بين أفضل المرفأ في المنطقة

وأنتهز هذه المناسبة لأؤكد مجدداً أن مرفأ بيروت سيواصل مسيرة التحديث والتطوير على كافة الأصعدة وسنعمل مع معالي وزير الأشغال العامة والنقل في حكومة تصريف الأعمال المحامي يوسف فنيانوس على أن يظل مرفأ بيروت المرفق البحري الخدماتي الأفضل. ■

### مناقصة جديدة لتشغيل المحطة؟

– بالتأكيد وقد بدأنا بإعداد دفتر الشروط الخاص بهذه المناقصة التي سنطلقها خلال العام الحالي. وأنا أتوقع أن تشارك فيها شركات عالمية رائدة في تشغيل محطات الحاويات. فقد أثبتت النتائج والأرقام أن تشغيل محطة الحاويات في مرفأ بيروت كان استثماراً جيداً ومربحاً.

### ماراتون FUN RUN في حرم مرفأ بيروت

#### ■ كلمة أخيرة في نهاية الحديث؟

– أود أن أشير أخيراً إلى أن إدارة المرفأ ستنظم في ٧ نيسان المقبل وبالتعاون مع BEIRUT MARATHON ASSOCIATION ماراتوناً في حرم المرفأ بطول ٦ كلم تحت إسم

– توسيع القدرة الاستيعابية لمحطة الحاويات عبر اقتطاع قسم كبير من المساحات الخضراء وضمها للمحطة.

– تغيير المسار الذي تسلكه الشاحنات للدخول الى المنطقة الحرة والخروج منها لتنظيم حركة السير وتفاذي الإزدحام.

– تغيير المسار الذي تسلكه الشاحنات للدخول الى محطة الحاويات والخروج منها لحل أزمة السير التي يشهدها المرفأ والمحطة.

ونشير الى اننا كنا أجرينا مناقصة لتغيير سكة الحديد الخاصة بالرافعات الجسرية العاملة على القسم الغربي في محطة الحاويات والبالغ طولها ٦٠٠ متر. وقد قامت الشركة الفائزة بالمناقصة

بتغيير تلك السكة في العام ٢٠١٨، وعلى مراحل لتفادي شل العمل في هذا القسم وتجدد أزمة الإزدحام في المحطة. كما بدأنا خلال العام ٢٠١٨ بتغيير كافة حواجز الصدم (FENDERS) على الأرصفة رقم ٧ الى رقم ١٦. وأود أن أضيف أيضاً أننا نتابع تعميم وتطوير المكنة في كافة أقسام المرفأ.

ان إنجاز تلك المشاريع سوف يؤدي حتماً الى تحسين الخدمات وتبسيط المعاملات وتفعيل أداء المرفأ ما ينعكس ايجاباً على عمليات تشغيل البواخر وإنجاز المعاملات للمتعاملين مع المرفأ.

### نتمنى منافسة شريفة بين مرفأ بيروت وطرابلس

■ هل تأثر مرفأ بيروت بتشغيل محطة الحاويات في مرفأ طرابلس؟

– سجلنا في العام الماضي رقماً قياسياً جديداً بحركة الحاويات حيث تخطى الـ ١,٣٠٥,٧٥٤ حاوية نظمية مقابل ١,٣٠٥,٠٣٢ حاوية للعام ٢٠١٧. أنا أتمنى لمرفأ طرابلس أن يسجل حركة جيدة وان تكون المنافسة بين مرفأ بيروت وطرابلس شريفة وتكون نتائجها ايجابية على المرفأين. فأى منافسة إغراقية ستكون نتائجها وخيمة على ممارسيها.

### مرفأ بيروت مركز لخدمة منصات النفط والغاز في المياه اللبنانية

■ هل صحيح ان شركة TOTAL اختارت مرفأ بيروت لتقديم الخدمات اللوجستية لمنصات النفط والغاز التي تنوي إنشائها قبالة السواحل اللبنانية؟

– نعم وقعت إدارة المرفأ مع الكونسورتيوم الذي تقوده شركة TOTAL الفرنسية ويضم كلاً من ENI الإيطالية و PAO NOVA TEK الروسية، اتفاقاً ينص على تخصيص باحة في مرفأ بيروت لصالح هذا الكونسورتيوم سيستخدمها لتقديم الخدمات اللوجستية لمنصات النفط والغاز التي سيقوم هذا الكونسورتيوم ببنائها قبالة السواحل اللبنانية.

### سنطلق المناقصة لتشغيل محطة الحاويات خلال العام ٢٠١٩

■ ينتهي امتياز تشغيل محطة الحاويات من قبل شركة BCTC في العام ٢٠٢٠. فهل سنجدون

# 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.
- 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
- \* Property and Business Interruption
- \* Liability/Casualty
- \* Construction and Engineering
- \* Energy: Oil & Gas

- \* Financial Lines
- \* Aviation
- \* Environmental Loss
- \* Power
- \* TPA Claims Management

- \* Contingency
- \* Agriculture and Forestry
- \* Fine Art, Specie
- \* Film and Media

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

## سارة حيدر (مديرة الشركة المشغلة لمحطة الحاويات BCTC في مرفأ بيروت) :



### حريصون على زيادة الانتاجية وتقديم الخدمات الافضل ذات الجودة العالية المنافسة للمرفأء العالمية

أشارت مديرة الشركة المشغلة لمحطة الحاويات BCTC في مرفأ بيروت سارة حيدر إلى الاستمرار في مواكبة الحركة في محطة الحاويات في ظل الظروف التي تمر فيها البلاد وبالتالي يمر فيها قطاع النقل حيث شهدنا تراجعاً في عمليات الاستيراد للاستهلاك المحلي بنسبة ٢ بالمئة مقارنة بالعام الماضي وهو الأول من نوعه مقارنة بالسنوات الخمس الماضية وكما شهدنا تراجعاً في حجم الصادرات بنسبة ١٦ في المئة وفي المقابل سجل ارتفاع في حركة المسافنة بنسبة ٦ بالمئة مقارنة بالعام الماضي. وأكدت على مواصلة العمل على زيادة الانتاجية وتقديم الخدمة الافضل ذات الجودة والفعالية العالية المنافسة للمرفأء العالمية، داعية إلى ان يكون العمل في قطاع النقل ككل على مدار الساعة لجعل الحركة فيه اكثر نشاطاً، لافتة الى استمرارها في تطوير مواردها البشرية واعتماد تطبيقات تقنية جديدة خلال ٢٠١٩ تساعد الزبائن ومزودي الخدمات في المرفأء على تسهيل الإجراءات واتمام معاملاتهم. كما أكدت على ان الشركة مواكبة للتطور التقني الحاصل في مجال الحماية السيبرانية وتحرص على تطبيق أحدث معايير الحماية تجاه أي اعتداءات أو أعمال قرصنة يمكن ان تطاول بياناتها.

### مستمرون في تطوير مواردها البشرية واعتماد تطبيقات تقنية تساعد الزبائن ومزودي الخدمات في المرفأء على تسهيل الاجراءات ومتابعة وإتمام معاملاتهم بطريقة أسرع

الخطوات الأولية الملزم اتباعها عند الاشتباه بأي خرق أمني محتمل. وأخيراً، نحن نقدر هذا الخطر لأنه خطر ديناميكي ومواكبته ليست بالأمر البسيط بحيث يحتاج إلى تعاون جميع الأطراف على المستوى الوطني.

#### تطبيقات تقنية

■ ما هي أبرز انجازات الشركة للعام ٢٠١٨ وما هي خططكم المستقبلية؟

– نجحت الشركة هذا العام في تحقيق حجم اعمال أعلى من ذاك المسجل في ٢٠١٧ مع زيادة بسيطة تصل الى ٧٠٠ حاوية نمطية، وواكبت الشركة هذه الحركة وواصلنا تقديم خدماتنا بجودة وفعالية عالية تضاهاي الموانئ العالمية.

بالإضافة إلى ذلك كثفنا جهودنا في تطوير الموارد البشرية وفي إطار التدريبات لليد العاملة اللبنانية على مختلف المستويات، حيث استعنا لهذا الغرض بخبرات عالمية على درجة عالية من الاحتراف.

كما واطلقنا تطبيقات تقنية لتوفير خدمات فعالة في شتى المجالات بما فيها التطبيقات التي تساعد الزبائن على متابعة أوضاع حاوياتهم وتحديد موعد تسلمها والتي ستوضع قيد التشغيل خلال هذا العام.

ويبقى هدفنا الاصرار والسعي دائماً الى تقديم العمل بشكل شفاف لما يضمن ذلك من نتائج ايجابية، وسنعمل في السنة المقبلة على تطوير جودة خدماتنا من خلال تحسين التشغيل الآلي في أعمالنا للحصول على فعالية أعلى لجميع الخدمات التي نقدمها في محطة الحاويات. ■

ومن جانبنا نحرص منذ انطلاقتنا بعملنا على زيادة الانتاجية وتقديم الخدمات الافضل ذات الجودة العالية المنافسة للمرفأء العالمية.

#### العمل على مدار الساعة

■ في رأيكم، ما الذي يحتاجه المرفأء لتسهيل عمله وعمل الشركات؟

– من جهتنا نشدد على أهمية أن تكون اعمال النقل في هذا القطاع على مدار الساعة، وقد تعاون معنا ومع ادارة المرفأء خلال الاعوام الماضية العديد من الجهات الرسمية على فتح ساعات اضافية، انما التحدي يكمن في قدرة التجار على استقبال بضائعهم على مدار الساعة، وفي حال نجاح الامر تصبح الحركة اكثر نشاطاً.

أما بالنسبة للخطط الإستراتيجية والمتوسطة المدى فنتركها لإدارة مرفأء بيروت التي تعمل على دراسة وتطوير المشاريع التي يحتاجها المرفأء.

■ ما هي الالكية التي تتبعها الشركة للتحصن من عمليات القرصنة؟

– ان الحماية السيبرانية تستحوذ حيزاً مهماً جداً من استراتيجية الشركة وتعتبر داعماً أساسياً لحماية الخدمات التي نقدمها على مدار الساعة. ان ذلك يتجلى في استثمار الشركة في هذا المجال لتعقب وتطبيق أحدث معايير الحماية المتعارف عليها عالمياً وتدريب الفريق التقني والتعاقد مع شركات رائدة في هذا المجال للتصدي لعمليات القرصنة التي قد تستهدف الشركة بأشكالها المختلفة. كما أن الفريق التقني يحرص دائماً على مواكبة التطور في هذا المجال والعمل على تدريب جميع الأقسام على

■ كيف تقيمون وضع قطاع النقل البحري في ظل الظروف التي يمر بها لبنان؟

– تؤثر الظروف الصعبة التي يعيشها لبنان على معظم القطاعات، بما فيها قطاع النقل وتحديدًا البحري الذي يتأثر بالوضع العام على الساحة اللبنانية، حيث شهدنا تراجعاً في عمليات الاستيراد للاستهلاك المحلي بنسبة ٢ بالمئة مقارنة بالعام الماضي وهو الأول من نوعه مقارنة بالسنوات الخمس الماضية حيث راوح معدل النمو لهذه العمليات ٥ بالمئة. فنحن نأمل أن يعود معدل النمو في هذه العمليات إلى حاله أسوة بمستويات السنوات الماضية.

كما شهدنا تراجعاً في حجم الصادرات بنسبة ١٦ في المئة مقارنة بالعام الماضي وذلك لأسباب عديدة منها قد يكون فتح المعابر الحدودية. وفي المقابل سجل ارتفاع في حركة المسافنة بنسبة ٦ بالمئة مقارنة بالعام الماضي.

#### استثمار في الموارد البشرية

■ ما هو رأيكم بالمنافسة والتطور الحاصل في المرفأء المجاورة وما هو تأثيرها على الدور الذي يؤديه مرفأء بيروت على المستوى الاقليمي؟

– المنافسة موجودة على مستوى مرفأء المنطقة وعلى الصعيد العالمي أيضاً. وقد شهدنا تطوراً في قطاع المرفأء في لبنان مع نشوء مرفأء طرابلس وتطوره، فهذه خطوة مهمة للاقتصاد اللبناني ولقطاع النقل المحلي بشكل عام مما قد يؤثر على سير الأعمال في القطاع كونه سيخلق منافسة وإنسيابية جديدة لحجم الأعمال فيه.

# SHIPPING THE FUTURE FROM LEBANON SINCE 1978.

*THE ADVENTURE GOES ON.*



SHIPPING **THE** FUTURE



سمير نعيمه (الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP):



## الازمات السياسية والاقتصادية انعكست سلباً على حجم الاستيراد

أكد الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP سмир نعيمه ان الازمات السياسية التي لا يزال يتخبط بها لبنان اثرت سلباً على كافة القطاعات الاقتصادية والمالية والخدمات لا سيما قطاع النقل البحري. و اضاف «لكن رغم تلك الظروف الصعبة تمكنا من الحفاظ على نشاطنا وتحقيق نتائج جيدة»، وطالب بضرورة استئناف عمليات توسيع وتطوير مرفأ بيروت ليظل محافظاً على دوره المحوري في المنطقة ومستقبلاً للخطوط البحرية العالمية. كما اوضح بأن إعادة فتح معبر نصيب الحدودي لم تؤثر على حركة التصدير عبر مرفأ بيروت بسبب رسوم المرور الباهظة التي فرضتها السلطات السورية على الشاحنات المحملة بالسلع اللبنانية العابرة لهذا المعبر، وابدأ ارتياحه للإجراءات والتدابير الجمركية التي بسطت المعاملات وسهلتها بالإضافة الى التكنولوجيا الحديثة التي اعتمدتها ادارة مرفأ بيروت لتحسين الخدمات وتطويرها. ودعا نعيمه اخيراً المسؤولين والسياسيين المعنيين الى التكاتف والتضامن وتوحيد الكلمة للعمل معاً لإنقاذ البلد قبل فوات الأوان.

التي كنا نعاني منها. كما اننا ننوه باستخدام التكنولوجيا والتقنيات الحديثة في ادارة مرفأ بيروت التي ساهمت في تحسين الخدمات وتطويرها ونحن نأمل ان يعم استخدام المكننة في كافة الاقسام والدوائر في المرفأ لانه يرفع من مستوى الاداء الاداري ويكافح الفساد والرشوة ويزيد من موارد الخزينة.

### مطلوب استئناف عمليات التوسيع والتطوير في مرفأ بيروت

لكن هذه الايجابيات تظل ناقصة في حال استمر غياب مشاريع التوسيع والتطوير في مرفأ بيروت فمن الضروري ان يستأنف تنفيذ تلك المشاريع ليتمكن المرفأ من تفعيل دوره المحوري في المنطقة واستقطاب المزيد من الخطوط الملاحية العالمية للتعامل معه بالإضافة الى زيادة قدرته الاستيعابية ليتمكن من احتواء الزيادة التي يحققها سنوياً بحركة الحاويات والتي من المتوقع ان تتضاعف مع المباشرة في إعادة اعمار سوريا حيث ستكون له حصة بالمساهمة في عملية استيراد البضائع والمواد والسلع المطلوبة.

### نتائجنا ما تزال جيدة

■ كيف تقومون بنتائجكم للعام ٢٠١٨ مقارنة مع العام الماضي؟

– رغم الازمات والظروف التي تحدثنا عنها آنفاً تمكنا من تحقيق النتائج ذاتها في العام ٢٠١٧.

■ على المسؤولين والسياسيين الاتفاق قبل فوات الأوان؟

– نتمنى على المسؤولين السياسيين المعنيين وضع مصالحهم الشخصية جانبا والتكاتف والتضامن وتوحيد كلمتهم والعمل معا والتركيز على اوضاع البلاد لإنقاذها من الحال المزرية والوضع السيء الذي وصل اليه المواطن قبل فوات الأوان. ■

## مشاريع التوسيع والتطوير يجب ان تستمر ليظل مرفأ بيروت لاعبا محوريا في المنطقة

اللبنانية العابرة لهذا المعبر، لذلك لم نلمس اي تراجع بحركة التصدير عبر مرفأ بيروت حتى تاريخه بعد إعادة فتح معبر نصيب.

### هناك تخوف من الوصول الى مراحل اسوأ مما نحن عليه اليوم

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– يمتثل التحدي الأكبر في الأوضاع الاقتصادية الصعبة، فقطاع النقل البحري يعتمد على حركة الاستيراد التي يقوم بها التجار والصناعيون. فليبنان بلد استيراد بامتياز، لذلك من الأهمية بمكان ان يكون هناك استقرار في البلد على كافة الصعد السياسية والاقتصادية والمالية تطمئن التجار والصناعيين لزيادة حجم مستورداتهم. بكل اسف الأوضاع الحالية في البلد لا تبشر بالخير وهناك تخوف من الوصول الى مراحل اسوأ مما نحن عليه اليوم.

### لا صعوبات ولا عراقيل جمركية او مرفئية

■ هل من صعوبات ما تزالون تواجهونها على الصعيد المرفئي والجمركي؟

– نحن مرتاحون للإجراءات والتدابير التي اتخذتها ادارة الجمارك والتي ادت الى تبسيط المعاملات وتسهيلها وازالة العراقيل والصعوبات

■ تفيد الإحصاءات عن تراجع حركة مرفأ بيروت الإجمالية في العام ٢٠١٨. ما هي برأيكم الأسباب التي اوصلت الى تلك النتائج؟

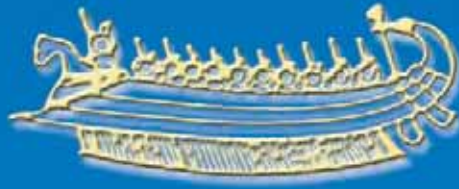
– تعودنا في لبنان ان نواجه في كل عام ازمات سياسية تؤثر سلباً على كافة القطاعات الاقتصادية والمالية، لكن الامر اختلف هذا العام فبقاء البلد اكثر من ٧ اشهر من دون حكومة رفع من نسبة التوتر السياسي الذي ترجم تراجعاً بالعجلة الاقتصادية حيث كانت تداعياته كبيرة على مجمل القطاعات ومن بينها النقل البحري. كما كان لانخفاض القدرة الشرائية لدى المواطنين وتخوفهم من المرحلة المقبلة تأثير سلبي على قطاع النقل. فقد ساهمت الاخبار التي تروج حول احتمال انهيار الليرة اللبنانية والأوضاع غير السليمة التي يمر بها القطاع المصرفي في زيادة التوتر بين المواطنين ما أدى الى تفاقم الأزمات في القطاعات الاقتصادية كافة.

### إعادة فتح معبر نصيب لم تؤثر على حركة التصدير عبر مرفأ بيروت

■ في رأيكم هل إعادة فتح معبر نصيب ستؤثر سلباً على حركة التصدير عبر مرفأ بيروت؟

– كنا نأمل ان تؤدي إعادة فتح معبر نصيب الحدودي بين سوريا والاردن الى رفع وتيرة عمليات التصدير برا عبر الأراضي السورية الى الاردن والخليج العربي، لكن حسب جمعية الصناعيين اللبنانية إن تكلفة التصدير بحرا اعلى بكثير من الشحن البري، كما ان سعة الشاحنة اكبر من سعة الحاوية بحجم ٤٠ قدماً، فضلاً عن ان عبور الشاحنة من المصنع في الدولة المصدرة الى مركز المستورد في الدولة المستوردة اسرع وادنى كلفة من النقل البحري. ولكن حتى الآن فإن عمليات الشحن البري عبر معبر نصيب لا تزال خجولة بسبب عدة صعوبات من بينها فرض السلطات السورية رسوم مرور باهظة على الشاحنات المحملة بالبضائع





# 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



## سمير مقوم

(الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP):

### التأخير في تشكيل الحكومة أثر سلباً على كافة القطاعات الاقتصادية

قال سмир مقوم الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP ان التأخير في تأليف الحكومة ادى الى الانكماش في القطاع الاقتصادي والذي ينعكس سلباً على قطاع النقل البحري، مؤكداً ان تأليف الحكومة سيضمن التجار المستوردين الذين سيعاودون مضاعفة حجم استيرادهم. وعن حقيقة تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨، اوضح مقوم ان نتائج مرفأ بيروت لا تزال جيدة رغم تسجيلها انخفاضاً صغيراً عما كانت عليه في العام ٢٠١٧، مشيراً الى ان هذه الحركة ستستعيد عافيتها فور تأليف الحكومة. وطالب مقوم بضرورة تنفيذ المخطط التوجيهي لتطوير وتوسيع مرفأ بيروت ليتمكن من استيعاب الحركة الجديدة بحركة الحاويات التي لا يزال يسجلها والتي ستتضاعف مع المباشرة بإعادة اعمار سوريا، واكد ان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت تمكنت بفضل العلاقات المتينة التي تربطها بالمسؤولين المعنيين في المرفأ والجمارك من معالجة الكثير من القضايا والمشاكل التي تعترض اعمال الوكلاء البحريين. و اضاف مقوم ان مجموعة سي لاين سجلت نتائج لا بأس بها في العام ٢٠١٨ رغم الازمات السياسية والاقتصادية التي عانينا منها وما نزال نعاني منها والتي ادت وتؤدي الى تراجع حجم الاستيراد.

## ليس مقبولاً ان تكون مشاريع التوسيع مجمدة في مرفأ بيروت وتنفذ في مرفأ البلدان المجاورة!

التي كنا نعاني منها، كما ان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت التي تربطها العلاقات المتينة مع كافة المسؤولين في ادارتي المرفأ والجمارك والاجهزة الامنية والعسكرية لعبت وما تزال دوراً مركزياً في ايجاد الحلول للمشاكل الطارئة التي تعترض نشاط الوكلاء البحريين.

### مطلوب ايجاد حل للقسم غير المحمي في محطة الحاويات

ولكن لا بد من التذكير مجدداً بضرورة ايجاد حل للقسم الشرقي من محطة الحاويات غير المحمي بمكسر الموج BREAK WATER فكلما ساءت الاحوال الجوية وارتفعت الامواج العاتية تتعطل عمليات تشغيل البواخر على هذا القسم ما يؤدي الى تجدد ازمة الازدحام وتفاقمها.

### نتائجنا ما تزال مقبولة

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠١٨ مقارنة بالعام ٢٠١٧؟

– يمكننا القول ان نتائجنا كانت مقبولة ولا بأس بها في ظل الازمات والاحداث التي نعاني منها في البلاد، والاضاع المتفجرة التي تحيط بها. نحن على يقين ان نتائجنا ستكون افضل ونشاطنا اقوى فور الاعلان عن تشكيل الحكومة.

### نتمنى المزيد من الأمن والاستقرار

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى في نهاية الحديث المزيد من الأمن والسلام والإزدهار للبنان والمنطقة وانتهاز حلول الاعياد المجيدة لأتقدم من زبائننا ومن كافة العاملين في مرفأ بيروت وقطاع النقل البحري وزملائي في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت بأحرّ التهاني وأطيب التمنيات. ■

٢٠١٨ لا بأس بها ومقبولة وانا على يقين بأن تشكيل الحكومة الجديدة سيؤدي الى استعادة مرفأ بيروت عافيته والمتعاملين معه نشاطهم.

### فوائد المخطط التوجيهي كبيرة في حال تنفيذه

■ اين اصبح المخطط التوجيهي الذي وضع لتطوير وتوسيع مرفأ بيروت؟

– في آخر اجتماع عقدهنا مع الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم اكد لنا ان المخطط التوجيهي اصبح في عهدة امانة مجلس الوزراء بانتظار ان تبت به الحكومة الجديدة. ان هذا المخطط يلحظ مشاريع التوسيع والتطوير في مرفأ بيروت للاعوام الخمسة عشر القادمة وتشمل كافة الانشطة في المرفأ ونحن كنا وما نزال المرشحين بإعداد هذا المخطط والذي نأمل بأن تبصر مشاريعه النور قريباً ليتمكن المرفأ من تكبير قدرته الاستيعابية ويكون جاهزاً للمساهمة في إعادة اعمار سوريا. فبالتركيز ستكون له حصة من عملية استيراد كل ما تحتاجه سوريا لإعادة اعمار ما تهدم، لذلك نجدد القول مرة جديدة «ليس معقولاً ان تبقى مشاريع التطوير والتوسيع غائبة عن مرفأ بيروت منذ اكثر من خمس سنوات بينما نرى ان تلك المشاريع تنفذ في مرفأ البلدان المجاورة».

### دور فاعل للغرفة الدولية للملاحة في بيروت

■ كيف تقيمون الاجراءات والتدابير المرفئية والجمركية الاخيرة لتفعيل الخدمات وتسهيل المعاملات، وما هي اهم المطالب التي تأملون ان تتحقق في العام ٢٠١٩؟

– ان الاجراءات والتدابير التي اتخذتها ادارة الجمارك في العام ٢٠١٨ ادت الى تبسيط المعاملات وتسهيلها والى ازالة الكثير من الصعوبات والعراقيل

■ هل صحيح ان التأخير في تشكيل الحكومة الجديدة انعكس سلباً على قطاع النقل البحري اللبناني عامة ونشاط الوكلاء البحريين خاصة؟

– الاحداث الأمنية والازمات السياسية التي عانينا منها خلال الاعوام السابقة جعلتنا نتكيف معها ونتعايش مع تداعياتها. لكن التأخير في تشكيل الحكومة اللبنانية المستمر منذ اكثر من ٧ اشهر بدأ يؤثر سلباً على كافة القطاعات الاقتصادية والانتاجية في لبنان بشكل عام وعلى قطاع النقل البحري ونشاط الوكلاء البحريين في لبنان بشكل خاص.

لذلك نحن نطالب بالحاح ان تتشكل الحكومة الجديدة لأننا على يقين انها ستعيد عجلة الاقتصاد الى الدوران من جديد وتجعل التجار والمستوردين يتنفسون الصعداء، فيبادرون الى استئناف عمليات الاستيراد بزخم لتغطية حاجات الاسواق الداخلية وهذا بدوره سيترجم ارتفاعاً بحركة مرفأ بيروت الاجمالية ونشاطاً بأعمال كافة العاملين في المرفأ لا سيما الوكالات البحرية.

### نتائج مرفأ بيروت لا تزال مقبولة

■ تؤكد الاحصاءات ان الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨ جاءت ادنى مما كانت عليه في الاعوام السابقة، ما هي برأيكم الاسباب الحقيقية لهذا التراجع؟

– من دون شك ان حركة مرفأ بيروت الاجمالية في العام ٢٠١٨ جاءت ادنى مما كانت عليه في العام ٢٠١٧ والاعوام السابقة، ولكن اذا اخذنا في الاعتبار الاحداث والازمات التي تكلمنا عنها في بداية حديثنا، والتداعيات التي خلفتها، يمكن القول ان النتائج المسجلة في قطاع النقل البحري اللبناني في العام

# *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](http://beirut-port.com)  
E-mail: [gepb@portdebeyrouth.com](mailto:gepb@portdebeyrouth.com)



سميح الزين (شركة MSC - لبنان)؛

## تركيزنا منصب على توفير خدمات عالية الجودة للعملاء

تولي شركة (MSC) MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY LEBANON SARL أهمية كبرى لتطوير مسيرة عملها الناجحة باندفاعة تقوم بها على مستوى تطوير مواردها البشرية وتأهيلها، كما وتستثمر في قطاع التكنولوجيا بهدف تطوير أعمالها وتسريع إنجاز المعاملات بأقصى فعالية وسرعة ممكنة.

مدير المبيعات في الشركة سميح خير الله الزين رصد تراجعاً في عمليات الإستيراد والتصدير بسبب حال البلاد الإقتصادية والسياسية، داعياً الى اعتماد التوقيع الإلكتروني الذي من شأنه تسريع الأعمال وجعلها أكثر فعالية، واعداً ببحث موضوع رحلات سياحية على متن أسطول MSC انطلاقاً من لبنان، مركزاً على توفير خدمات عالية الجودة للعملاء.

## ضرورة العمل على توازن الميزان التجاري لتعزيز معدل الناتج المحلي وتحريك العجلة الإقتصادية

اهتمام اللبنانيين بهذا النوع من الرحلات السياحية عبر MSC CRUISES التي تعد من الأكبر في الاسواق الاوروبية بين الرحلات السياحية البحرية.

ومع استقرار الاوضاع الأمنية في لبنان والمنطقة من الممكن البحث في مشروع رحلات سياحية بحرية عبر لبنان.

■ كيف تقيمون نتائج المجموعة للعام ٢٠١٨ مقارنة بالعام ٢٠١٧؟

– تطورت اعمال «أم أس سي» في وقت تعاني السوق تراجعاً محققة نمواً في اعمالها، مقارنة بتراجع حركة الإستيراد بنسبة ٢ في المئة، وتسجل الشركة اداءً جيداً على المستويين الداخلي والخارجي.

### مدرسة حياة

■ هل في جعبتكم خطط مستقبلية؟

– يبقى هدفنا الاساسي التقدم والاستمرارية والحرص على تقديم خدمات متكاملة لعملائنا وضمان التعاون معهم، هذه ابرز الخطط التي نركز عليها توفيراً لخدمات عالية الجودة والاستمرار في مواجهة اي تحديات او عراقيل.

■ هل لنا بلمحة عن سيرتكم الذاتية؟

– تخرجت من الجامعة الاميركية في بيروت AUB ونلت شهادة البكالوريوس في ادارة الاعمال وتحديداً في علم اتخاذ القرارات، اما الخبرة التي اتمتع بها حالياً فقد اكتسبتها من خلال انضمامي الى «أم أس سي» التي تعد مدرسة ليس في عمليات الشحن فحسب، بل في مختلف نواحي الحياة، وهذا ما ارساه الوالد بمتابرتة ومتابعته الاعمال بدقة متناهية. ■

ايجابي جداً وفي حال حدوث اي مشكلة يتم حلها بأقصى سرعة.

### الاستعانة بالتقنيات الالكترونية

■ هل هناك اي اجراءات مطلوبة لتحسين المعاملات وتسريعها؟

– تنجز المعاملات بوتيرة جيدة وسريعة نسبياً ولكننا بحاجة الى اعتماد التقنيات الالكترونية لتسريعها بمعدلات اعلى، ومنها اعتماد التوقيع الالكتروني والاوراق الالكترونية، وهذا من شأنه تسريع الاعمال وجعلها أكثر فعالية.

### تقديم اعلى مستوى خدمة

■ ما هي ابرز الخطط المستقبلية لتطوير اعمال الشركة على مستوى السوق اللبنانية؟

– نسعى باستمرار لتطوير مسيرة العمل الناجحة التي بدأها الوالد والقيام بالعديد من التحسينات على مستوى تطوير الموارد البشرية وتأهيلها، بهدف تقديم اعلى مستوى من الخدمة وطريقة التعاطي مع العملاء، وهذا ما يميز شركة عن اخرى. بالإضافة الى ذلك سنعمل على الاستثمار في قطاع التكنولوجيا بهدف تطوير الاعمال وتسريعها وانجاز المعاملات بأقصى فعالية وسرعة ممكنة الى جانب الاعتماد على داتا المعلومات لتطوير العمل وإعداد خطط مستقبلية.

### نمواً بالاعمال

■ هل لمستم اقبالاً على الرحلات البحرية الخاصة بعلامة MSC؟

– مما لا شك فيه ان هناك ارتفاعاً في الطلب على الرحلات البحرية لبواخر «أم أس سي» مقارنة بما كانت عليه خلال الاعوام الماضية، فضلاً عن زيادة

■ كيف تقيمون نشاط قطاع النقل البحري وحركة مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨؟

– شهدت حركة المرفأ تراجعاً واضحاً هذا العام كوننا بلداً مستهلكاً متأثر سلباً بتراجع عمليات الإستيراد، مع انه من الواجب في لبنان تطوير حجم صادراتنا مقارنة بالإستيراد بهدف قيام توازن بالميزان التجاري وتعزيز معدل الناتج المحلي. والملاحظ هذا العام تراجع عمليات الإستيراد والتصدير معاً ما يعكس حال البلاد الاقتصادية والأمنية والسياسية الناتجة عن عدم تشكيل الحكومة واستمرار توقف القروض الاسكانية وعدم القيام بالاصلاحيات المطلوبة وأمور أخرى عديدة.

■ في رأيكم، هل سيكون لإعادة فتح معبر نصيب اي تأثيرات سلبية كانت ام ايجابية على حركة المرفأ؟

– بالنسبة الينا لم نلمس حتى الآن اي تأثيرات، ولكن من المتوقع ان تؤثر إعادة فتح المعبر سلباً على المرفأ، بحيث ان معظم الصادرات التي كانت في السابق تحولت برأ تعود الى سابق عهدها. ففي السابق مع اغلاق الحدود تحولت جميع عمليات التصدير عبر مرفأ بيروت، وراهننا ستتحول الحركة الى قطاع النقل البري، وصولاً الى مختلف الدول العربية. ولكن لفتح الحدود البحرية ايجابية وهي الاستفادة من حركة الترانزيت عند بدء ورشة إعادة اعمار سوريا، كما سيكون للمرفأ اللبنانية أيضاً حصة وازنة من حركة التجارة خلال اعمار سوريا بعد اتفاق يعقد بين الدولتين اللبنانية والسورية.

■ كيف تقيمون تعاملكم مع ادارة الجمارك ومرفأ بيروت، وما المطلوب لتحسين وتطوير الخدمات؟

– بالنسبة الينا لا نواجه اي مشكلات والتعاون



**FASTBOLLORE**  
LOGISTICS



**WE CARRY YOUR TRUST**

Fast Building, 344 Pasteur Street, Gemmayze, Lebanon T. +961 1 562 777 F. +961 1 449 000

## انطوان الشمالي وجيلبير خوري (TOURISM & SHIPPING SERVICES):



جيلبير خوري



انطوان الشمالي

### المطلوب حلحلة الامور السياسية في البلد والاستكون العواقب وخيمة

شدّد انطوان الشمالي وجيلبير خوري الشريكان المفوضان في شركة TOURISM & SHIPPING SERVICES على ضرورة توسيع المرفأ لمعالجة انتظار البواخر، وأبديا ثقتهما التامة بالمعنيين بقطاع النقل البحري وغرفة الملاحة الدولية في بيروت لمعالجة كل الصعوبات والعراقيل التي يمكن ان تعترض نشاط مرفأ بيروت، عازيين الدمج في ما بين الخطوط البحرية الى عروض البواخر العملاقة والمضاربة بالأسعار، نافيين أي معوقات أمام الشركة وما تقدمه من خدمات نوعية الى عملائها.

## نقوم باستمرار بمعالجة الامور مهما كان السبب وذلك بالمحافظة على الخدمات التي نوفرها للزبائن موضع افتخارنا

- ان عمليات الدمج بين الخطوط البحرية ليس سببها بالضرورة انخفاض حركة التجارة البحرية ولكن خاصة العرض بواسطة البواخر العملاقة يتعدى الطلب بنسبة عالية والمضاربة بأسعار النوالين البحرية، لكن الوضع لا يمكن ان يستمر الى ما لا نهاية من دون معالجته بالوسائل الممكنة.

ان الاستفادة من عمليات الدمج لربما تعود الى الوكالات التي تضم الخطوط المدمجة ولكن القوانين اللبنانية تسمح بالتعويض عن الوكالات المتضررة مع الاخذ بالاعتبار بأن الاندماجات سببها تفادي توقف الخطوط المندمجة وانعكاسها السلبي على وكلائها في بيروت.

### المحافظة على الخدمات

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

- ليس هناك من مستجدات تذكر طرأت على اوضاع مؤسستنا، اذ اننا نقوم باستمرار بمعالجة الامور مهما كان السبب وذلك بالمحافظة على الخدمات التي نوفرها للزبائن موضع افتخارنا.

ونعتزم هذه المناسبة لتتقدم من اللبنانيين عامة بأطيب التمنيات للعام الجديد. ■



### من المهم معالجة انتظار البواخر بتوسيع المرفأ



والضرورية، ولكن هاجسنا الاساسي يبقى ضرورة توسيع المرفأ للتمكن من تحقيق نتائج افضل خاصة مع عودة الأمن والسلام الى سوريا.

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

- ليس هناك من صعوبات او عراقيل تذكر تعترض نشاط الوكالات البحرية، وفي حال ورودها نقوم بالاتصالات المباشرة مع المسؤولين او بواسطة غرفة الملاحة الدولية في بيروت لمعالجتها على وجه السرعة.

### الدمج وحركة التجارة البحرية

■ يشهد قطاع النقل البحري العالمي مزيدا من عمليات الدمج بين شركات الملاحة في ظل انخفاض حركة التجارة البحرية. هل سيكون لهذه العمليات انعكاسات سلبية على نشاط الوكالات البحرية في لبنان ولماذا؟

### معالجة إنتظار البواخر

■ بعد مرور عامين ونصف العام على الشغور الرئاسي تم انتخاب العماد ميشال عون رئيسا للجمهورية وتكليف الرئيس سعد الحريري بتأليف الحكومة الجديدة، هل تتوقعون ان ينعكس هذا الحدث ايجابا على نشاط الوكالات البحرية وقطاع النقل البحر اللبناني؟

- ان تأليف الحكومة لم يتحقق بعد بالرغم من دق ناقوس الخطر من قبل المسؤولين انفسهم، وهذا مؤسف للغاية، ولكننا نأمل في معالجة الامر لما هناك من مصداقية في التعاطي بين الرؤساء والاستكون العواقب وخيمة. اما في ما يخص نشاط الوكالات البحرية، فمن المهم معالجة انتظار البواخر بتوسيع مرفأ بيروت بموجب دراسات بتصرف وزير النقل وبالتالي موافقة مجلس الوزراء.

### توسيع مرفأ بيروت

■ تؤكد الاحصاءات ان حركة مرفأ بيروت الاجمالية ما تزال تحقق نتائج جيدة رغم الازمات السياسية والاقتصادية التي تمر بها البلاد، ما هي برأيكم الاسباب التي اوصلت الى تلك النتائج؟

- ان احصاءات مرفأ بيروت والنتائج الجيدة ليس لها بالضرورة علاقة مباشرة بالازمات السياسية، اذ ان الحياة مستمرة بما فيها استيراد البضائع الاستهلاكية



**AS ONE, WE CAN.**

**ONE**



Exclusive Agents  **SEANAUTICS**  
T +961 1 566121/2 - F +961 1 570180  
Saifi - Tekeyan Center 5<sup>th</sup> Flr - P.O.Box: 17-5520  
[www.one-line.com](http://www.one-line.com) - [www.seanautics.com](http://www.seanautics.com)

FOLLOW US ON   

## هبة بوارشي طويل (نقلات الجزائري GEZAI RI TRANSPORT):



### قطاع النقل البحري الأكثر تكيّفاً واستيعاباً للمشكلات

انطلاقاً شركة نقلات الجزائري كانت عام ١٩٤٥ وما لبثت ان تدرجت الى ان أصبحت من الشركات المتميزة في مجال النقل على الصعيدين العربي والعالمي. وتقدم الشركة أيضاً خدمات الخزن والتخليص الجمركي والمتابعة والتحميل وتعرف بخدمات خاصة تقدمها للمعارض الدولية التي تقام في جميع دول العالم حيث تتبنى نقل وتحميل وتخليص المعروضات.

عضو مجلس إدارة الشركة السيدة هبة بوارشي طويل رأت ان قطاع النقل البحري من أكثر القطاعات تكيّفاً واستيعاباً للمشكلات، وقد حافظ على حجم مناولة الحاويات النمطية وحركة البواخر في مرفأ بيروت. ونوّهت بالإجراءات التي تتخذها إدارة المرفأ والتي تساهم الى حد كبير في تذليل الصعوبات، مشيرة الى ان المخطط التوجيهي لتطوير مرفأ بيروت وتوسيعه يوفر المساحات والمعدات ويزيد عدد العاملين فيه لكن العبرة في التنفيذ، واجدة أن عملية الإندماج بين شركتين أو أكثر لحساب وكالات بحرية معينة على حساب أخرى تنعكس سلباً على استمرارية ونشاط بعضها التي كانت تمثل هذه الخطوط قبل الإندماج، أملة ان تحمل السنة ٢٠١٩ مزيداً من الإستقرار الأمني والسياسي والإقتصادي في لبنان وسائر الدول العربية، ما ينعكس إيجاباً على قطاع النقل.

## إجراءات إدارة مرفأ بيروت ساهمت الى حد كبير في تذليل الصعوبات

للمساحات والمعدات وزيادة عدد العاملين فيه ولكن العبرة تكمن في التنفيذ.

### سلبية عمليات الإندماج

■ كيف تنظرون الى عمليات الدمج القائمة بين شركات الملاحة والخطوط العالمية؟

– ان عملية الدمج بين شركات الملاحة والخطوط البحرية العالمية تؤدي حتما الى الاختصار في عدد الوكالات البحرية التي تمثل هذه الخطوط، فبدل ان تمثل الوكالات كل خط بحري على حدة فان عملية الاندماج بين شركتين أو أكثر يتم لحساب وكالات بحرية معينة على حساب وكالات أخرى، وهذا ينعكس سلباً على استمرارية ونشاط بعض الوكالات التي كانت تمثل هذه الخطوط قبل الاندماج في حال الاستغناء عن تمثيلها.

### إعمار سوريا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– بالنسبة لنا كما لغيرنا، فإن نتائج العام ٢٠١٨ لا تختلف كثيراً عن اعمال الاعوام السابقة نظراً الى الجمود الاقتصادي الناتج عن تداعيات الازمات السياسية المختلفة التي تتعرض لها البلاد. ولكن الحفاظ على مستوى ذاته من القدرة الانتاجية افضل بكثير من التراجع فيها، وهو ما حصل لبعض القطاعات ومن ضمنها قطاع النقل البحري في لبنان. أملين ان تحمل السنة المقبلة مزيداً من الاستقرار الأمني والسياسي والاقتصادي في لبنان وفي سائر الدول العربية ما ينعكس إيجاباً على قطاع النقل في مختلف أنواعه البحري، البري والجوي. ونحن ننطلق الى مشاريع إعادة الاعمار في سوريا والتي سيكون لمرفأ بيروت وطرابلس دور كبير فيها. ■



## العبرة في تنفيذ المخطط التوجيهي لتطوير المرفأ وتوسيعه



– لا يخلو الامر من الصعوبات وبعض التعقيدات في انجاز المعاملات، إلا ان الاجراءات التي تتخذها ادارة المرفأ تساهم الى حد كبير في تذليل الصعوبات. كما ان العمل على تبسيط وتسهيل الاجراءات الجمركية وتقليص الوقت اللازم لإنجاز المعاملات والكشف على البضائع يساعد على زيادة الانتاجية وتوسيع القدرة الاستيعابية للمرفأ.

### العبرة في التنفيذ

■ هل تؤيدون المخطط التوجيهي الذي أعدته شركة «خطيب وعلمي» لتطوير مرفأ بيروت وتوسيعه حتى العام ٢٠٣٧؟

– نحن بالطبع من ضمن الداعين لتوسعة مرفأ بيروت وتأمين المعدات المتطورة واللازمة لاستيعاب اي زيادة مرتقبة في حركة المرفأ اللبنانية خصوصاً وأن الإعداد للمخطط التوجيهي لمرفأ بيروت والبدء في تنفيذه يجب ان يتيح للمرفأ مواجهة الازدياد المتواصل في حركته الاجمالية وقدرته الاستيعابية عبر ربط بيروت بطريق الحرير، وكذلك مشاريع الاعمار الموعودة في سوريا ودول المنطقة. لقد لحظ المخطط التوجيهي كافة الجوانب اللازمة لتوسعة وتطوير مرفأ بيروت من توفير

### ازدياد في حجم الحاويات والبضائع

■ تؤكد الإحصاءات ان الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨ جاءت أدنى مما كانت عليه في الاعوام السابقة، ما هي برأيكم الأسباب الحقيقية لهذا التراجع؟

– لا شك في أن النقل البحري، مثله مثل بقية القطاعات، يتأثر بالازمات السياسية والاقتصادية التي تمر بها البلاد وكذلك الاحداث الأمنية في المنطقة، الا انه من أكثر القطاعات تكيّفاً واستيعاباً للمشكلات نظراً لارتباطه المباشر بحركة التجارة الداخلية والاقليمية والدولية واستجابته السريعة لمتطلبات السوق من الواردات والصادرات، وقد حافظ النقل البحري وما زال على حجم مناولة الحاويات النمطية وحركة البواخر التي تؤم مرفأ بيروت، فالإحصاءات تشير الى ازدياد مطرد في حجم الحاويات والبضائع المختلفة. هذا الازدياد يعود في جزء منه الى الاقفال المزمع للمناذ البرية التي تربط لبنان بدول الخليج واوروبا عبر سوريا.

■ هل توافقون على ان إعادة فتح معبر نصيب الحدودي بين سوريا والأردن سيؤثر سلباً على حركة تصدير البضائع عبر مرفأ بيروت الى الدول العربية؟ ولماذا؟

– بالرغم من فتح معبر نصيب البري الا ان الاعتماد على النقل البحري في تأمين الصادرات الى دول الخليج ما زال مستمراً.

### إجراءات المرفأ تذلل الصعوبات

■ كيف تقيمون الإجراءات والتدابير المرفئية والجمركية الأخيرة لتفعيل الخدمات وتسهيل المعاملات، وما هي أهم المطالب التي تأملون تحقيقها في العام ٢٠١٩؟





**ASL** SARL  
AIR SEA LAND



# LOGISTICS

*Has just been redefined*

A company that has been characterized by dynamism, continuous expansion and high quality service, **ASL 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.



ASL LOGISTICS



**يوسف القاعي (مدير عام وكالة جوزيمار JOSEMAR)؛**

**نؤيد فكرة تطوير مرفأ بيروت لاستيعاب الزيادة المرتقبة**

**بحركته وتفعيل دوره في المنطقة**

استطاعت وكالة جوزيمار JOSEMAR الرائدة الحفاظ على خطوطها الثابتة من بلجيكا وأميركا والشرق الأقصى والبحر الأسود بفضل أسسها وثوابتها في التعامل مع الزبائن، وهي في سعي دائم لتطوير أعمالها بما يتناسب والمتطلبات. هذا ما قاله مدير عام الوكالة يوسف القاعي لعدد «البيان» السنوي الممتاز ٢٠١٩ أملاً أن ينشط قطاع النقل مع ولادة الحكومة المرجوة.



بعد مرور عامين ونصف العام على الشغور الرئاسي تم انتخاب العماد ميشال عون رئيساً للجمهورية وتكليف الرئيس سعد الحريري بتأليف الحكومة الجديدة. هل نتوقعون ان ينعكس هذا الحدث ايجاباً على نشاط الوكالات البحرية وقطاع النقل البحري اللبناني؟

– شهد لبنان بعد ملاء الشغور الرئاسي تحسناً ملموساً على المسار العام مليحاً ودولياً، بحيث أضفى لكيانه الهيبه ولاستقلاله الاحترام ولنقطة وجوده على الخريطة الجغرافية بين الشرق والغرب والعالم إستراتيجية فريدة مميزة ولطاقاته فعلية لا يستهان بها تجعله يحظى بثقة المتطلعين اليه بنظرة إقتصادية تجارية سياحية علمية مستقبلية مهمة. لذلك نتمنى على السلطات السياسية الكف عن الخلافات والتجاذبات السياسية وإيلاء مستقبل الوطن وازدهاره الأولوية والاسراع في تشكيل الحكومة التي قد تضع حداً للفوضى والفساد والأفق المجهول وتولي اهتمامها بمعالجة أوضاع شتى القطاعات في البلد بما فيها القطاع الاقتصادي الذي يعاني ضغطاً كبيرة تجعل المواطن يرحح تحت أعبائها الناتجة من جراء ركود الحركة التجارية المنعكسة سلباً على حركة النقل البحري والمرفأ، والتي نأمل أن تنشط مع ولادة الحكومة المرجوة والمنتظرة والتي قد تتحمل مسؤولياتها وتعيد الثقة الى التجار والمستثمرين في شتى الميادين ويتعافى قطاع النقل وينهض من كبوته وتنشط أعمال الوكالات البحرية وتنمو حركة الاستيراد والتصدير والمسافنة والترانزيت، الى ما هنالك من أعمال خدمية في مجال النقل عامة تنعش الميزان الاقتصادي.

### أرقام قياسية لمرفأ بيروت

■ **تؤكد الأحصاءات ان حركة مرفأ بيروت الاجمالية ما تزال تحقق نتائج جيدة رغم الأزمات السياسية والاقتصادية التي تمر بها البلاد والاحداث الامنية في المنطقة، ما هي برأيكم الأسباب التي اوصلت الى هذه النتائج؟**

– لبنان هذا البلد الصغير هو صلة وصل حقيقية بين الشرق والغرب ومرفأ بيروت هو أحد أهم المرفأء الاستراتيجية في المنطقة وبقي محافظاً على إوائه وتقدمه في ظل النأي بالنفس عن التجاذبات السياسية، وذلك بفضل وعي وادراك المسؤولين والقيمين عليه، بما فيهم ادارة الجمارك وعلى رأسها السيد بدري صاهر الذي يبذل الجهود لانعاش مديرية

الجمارك وتنظيم الأمور والحد من التهريب والرشاوى والتلاعب بالفواتير من دون أن ننسى الغرفة الدولية للملاحة وادارة مرفأ بيروت التي تبحت وتعمل دون كلل أو ملل لايجاد الحلول لكل العراقيل المستجدة والتي قد تستجد، إضافة الى السعي الى تطوير القوانين والأنظمة والتجهيزات واستكمال إدخال المكننة الى كل الدوائر وإقامة المشاريع اللازمة لتوسيع الاحواض والارصفة ودراستها وطرح المناقصات وتلزييمها والاستماع الى مطالب الوكلاء البحريين والعاملين في هذا القطاع وايجاد الحلول والحد من الفوضى التي تسيطر أحياناً على أعمال هذا القطاع لجهة المضاربة العشوائية وتطبيق الأنظمة المعتمدة عالمياً نخص منها نظام «نور-٢» الذي يعني بالتخليص الالكتروني في الجمارك، مما يساعد على تسريع المعاملات الجمركية الى ما هنالك من مشاريع قيد البحث اضافة الى إقفال الحدود البرية بين سوريا ولبنان، كل هذا ساعد مرفأ بيروت على أن يحقق نتائج جيدة ويسجل أرقاماً قياسية في احصاءات نتائج حركته الدورية الاجمالية.

### وضع قطار تطوير المرفأ على السكة الصحيحة

■ **هل انتم مع الداعين لتوسيع المرفأ ليكون قادراً على استيعاب الزيادة المرتقبة بحركته مع عودة الأمن والسلام الى سوريا والمباشرة في اعادة اعمارها؟**

– مما لا شك فيه أن القيمين والمسؤولين على مرفأ بيروت في سعي مستمر لتطوير وتوسيع هذا المرفأ، ونظراً للزيادة التصاعدية المستمرة والمرتقبة في السنوات المقبلة اقدمت ادارة المرفأ على إجراء دراسة داخلية شاملة تتماشى مع هذا النمو المنتظر، لا سيما بعد إستتباب الأمن المرجو عاجلاً في سوريا والمباشرة باعادة الاعمار فيها، حيث من المتوقع أن تكون حركة الاستيراد ناشطة عبر المرفأء اللبنانية، لا سيما مرفأ بيروت وطرابلس وقد علمنا آنفاً أنه بعد استبعاد مشروع ردم الحوض الرابع وايجاد فكرة بناء مكانه رصيف واسع قادر على التعامل مع السفن العملاقة الناقلة للحاويات وتلك الشاحنة للبضائع العادية والحديد لذلك فقد لجأت هذه الادارة وبعد التشاور مع السياسيين المختصين القيمين وكلفت شركة خطيب وعلمي الاستشارية بإجراء دراسة تفصيلية شاملة عن كيفية تطوير المرفأ كي يتمكن من استيعاب الزيادة المرتقبة بحركته وتفعيل دوره المحوري في المنطقة، ونحن نأمل أن تزول كل العوائق السياسية والفنية وأن توضع عجلة قطار

تطوير المرفأ على سكتها الصحيحة وتنطلق ورشة العمل مما يؤدي الى تحقيق الاهداف التحسينية المرجوة.

### تنفيذ المشاريع الإنمائية

■ **ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت وما هي مطالبكم لمعالجتها؟**

– في الواقع لقد طرأت تغيرات عديدة على كيفية العمل في مرفأ بيروت، وذلك من خلال تطوير الأنظمة الخدمية والجمركية وإدخال المكننة الى الكثير من الدوائر المرفئية وتحديث القوانين والعدة والعتاد، الى ما هنالك من تطورات حديثة ادت كلها الى إزالة العراقيل والصعوبات التي كانت تعاني منها الوكالات البحرية، ونحن هنا لا يسعنا إلا أن نشكر الادارات المعنية، لا سيما إدارة الجمارك وان ننوه بجهودها الدؤوبة بالتعاون مع غرفة الملاحة الدولية حيث ادت الى تبسيط المعاملات وإزالة المعوقات خصوصاً في معاملات التفريغ والشحن، لكننا ما زلنا نطالب بتوسيع المرفأ واستحداث الارصفة وتوسيع الموجود منها وذلك لتفعيل عملية التليص والتفريغ وتحاشياً لأزدحام السفن وتقديراً لتكديس الحاويات والبضائع والشاحنات. ونحن نعلم أن الادارات المعنية مستمرة على قدم وساق وتمضي قدماً نحو ايجاد الافضل وتطبيقه، لذلك نحن نقر اننا لم نعد نواجه الكثير من العراقيل والصعوبات في تأدية خدماتنا في الوقت الحاضر، لكننا نطالب بالاسراع في تنفيذ كافة المشاريع الإنمائية حيث يصار الى اعتمادها وتطبيقها تماشياً مع التطورات المرتقبة بحركة المرفأ في المرحلة الزمنية القريبة المقبلة.

### صدق وشفافية وخدمة سريعة

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟**

– في ظل هذه الأوضاع السياسية والاقتصادية المتقلبة في الداخل قبل الخارج استطعنا ان نحافظ على خطوطنا الثابتة من بلجيكا وأميركا والشرق الأقصى والبحر الاسود، وذلك بفضل اسسنا وثوابتنا في التعامل مع الزبائن والتي نمتاز بها من صدق وشفافية وخدمة سريعة، مما جعل شركتنا تحقق نتائج مرموقة ونحن نأتمو السعي الى التطور في اعمالنا وفق متطلبات زبائننا ونأمل أن يكون عام ٢٠١٩ عام السلام والحبوحة على الجميع. ■

one step can make all the difference



**MAINS**<sup>S.A.L.</sup>  
insurance & reinsurance co.

Jdeideh – Nahr El Mott Highway – Le Boulevard Bldg. – 10th Flr.

Phone Number: 00961 1 891961 – 00961 1 881968

Email: [info@mains-lb.com](mailto:info@mains-lb.com)

جورج اشقر (وكالة (PMA) Phoenician Maritime Agency):

## الوضع الاقتصادي ضاغط جداً وللإسراع بتشكيل الحكومة لتنفيذ الحلول الاقتصادية

### خصوصاً مقررات «سيدر»



أكد جورج أشقر المدير التنفيذي لوكالة (PMA) Phoenician Maritime Agency الممثلة لشركة الملاحة التايوانية Evergreen Line في لبنان ان عهد الرئيس العماد ميشال عون بالتعاون مع الرئيس المكلف سعد الحريري سيكون عهداً قوياً ومميزاً للبنان، مستدركا أن التأخير الحاصل في تشكيل الحكومة منذ أشهر هو بمثابة النكسة للعهد وفرملة له.

وإذ وصف الوضع الاقتصادي بـ«الضاغط جداً» طالب بتشكيل الحكومة بأسرع وقت ممكن والمباشرة بالحلول الاقتصادية خصوصاً التي اقرها مؤتمر سيدر من مساعدات وقروض ميسرة.

ورأى أشقر أن مرفأ بيروت وطرابلس سيلعبان دوراً محورياً في إعادة اعمار سوريا، ما يوجب ضرورة العمل على جهوزيتهما بدون أي تأخير. مشيراً إلى أن مرفأ بيروت لا يزال يحقق نتائج ايجابية لأسباب عدة لعل أبرزها اعتماد قسم من التجار السوريين عليه لإستيراد بضائعهم عبر لبنان.

وشدد على أن النتائج التي حققتها الوكالة جيدة في ظل الوضع الحالي في لبنان معرباً عن أمله بأن يكون ٢٠١٩ عاماً أفضل على الأصدعة كافة.

«البيان الاقتصادي» التقت أشقر وكان هذا الحوار:

- لا عراقيل تعترض نشاطنا في مرفأ بيروت. حيث أن لدينا علاقات مميزة مع إدارة المرفأ ومع السلطات الجمركية وإدارة محطة الحاويات. ولكن نريد الإسراع في عمليات التلّف أو عمليات الوضع في المزداد التي تترتب على البضائع التي لم يستلمها أصحابها بالرغم من مرور سنوات على وجودها في المرفأ. هذا هو أحد أهم طلباتنا حالياً.

### تأثير سلبى لعمليات الدمج

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

- إن عمليات الدمج التي شهدتها قطاع النقل البحري في السنوات المنصرمة كان لها تأثير سلبى على بعض الوكالات في لبنان. بحيث أن بعضاً منها قد خسر بعملية الدمج هذه تمثيلة للشركة الأساسية التي قد بيعت أو دُمجت بأخرى.

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠١٩؟

- إننا لا نزال نُقدّم أفضل الخدمات للمُستوردين والمُصدّرين الكرام عبر خطوطنا المباشرة خاصّة من إيطاليا، شرق المتوسط ومن الصين، ونسعى إلى تحسين هذه الخدمات لتلبية مطالب التّجار.

إن عام ٢٠١٨ كان جيداً مقارنةً بالوضع الحالي، ونأمل أن يكون عام ٢٠١٩ عاماً أفضل على جميع الأصدعة وخيراً على جميع اللبنانيين. ■

## توسيع مرفأ بيروت أكثر من ضروري ويجب الإسراع في التنفيذ

■ هل تؤيدون المخطط التوجيهي الذي أعدته شركة «خطيب وعلمي» لتطوير مرفأ بيروت وتوسيعه حتى العام ٢٠٣٧؟

- إن توسيع مرفأ بيروت هو أكثر من ضروري ويجب الإسراع في التنفيذ لا سيّما أن كل الدراسات قد أنجزت و يجب تطوير المرفأ باستمرار وبشكل دوري، بحيث أن قدرته الإستيعابية قد اقتربت من طاقته القصوى.

وإن مرفأ بيروت كما مرفأ طرابلس سوف يلعبان دوراً محورياً عند إعادة إعمار سوريا، ويجب أن يكون المرفأ جاهزاً بدون أي تأخير.

### للإسراع في عمليات التلّف أو الوضع في المزداد

■ كيف تقيمون الإجراءات والتدابير المرفئية والجمركية الأخيرة لتفعيل الخدمات وتسهيل المعاملات، وما هي أهم المطالب التي تأملون تحقيقها في العام ٢٠١٩؟

■ **البيان** تؤكد الإحصاءات ان الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨ جاءت أدنى مما كانت عليه في الأعوام السابقة، ما هي برأيكم الأسباب الحقيقية لهذا التراجع؟

- اننا من المؤمنين أن عهد العماد ميشال عون بالتعاون مع الرئيس سعد الحريري سوف يكون عهداً قوياً ومميزاً للبنان ولكن تأخير تشكيل الحكومة منذ أكثر من خمسة أشهر هو نكسة للعهد وفرملة له. ويجب على المسؤولين التعالي عن الحساسيات لمصلحة الوطن. بحيث أن الوضع الاقتصادي ضاغط جداً ويتدهور يوماً بعد يوم، ويجب تشكيل الحكومة اليوم قبل غدٍ وتفعيل الحلول الاقتصادية لا سيّما التي أقرت في باريس من مساعدات وقروض ميسرة.

### نتائج إيجابية لمرفأ بيروت

■ هل توافقون على ان إعادة فتح معبر نصب الحدودي بين سوريا والأردن سيؤثر سلباً على حركة تصدير البضائع عبر مرفأ بيروت الى الدول العربية؟ ولماذا؟

- إن مرفأ بيروت لا يزال يحقق نتائج ايجابية لا سيّما أن قسماً من التجار السوريين اعتمده لإستيراد بضائعهم عبر لبنان.

وأيضاً بسبب عدد النازحين الهائل، حيث أننا شهدنا زيادة في عدد المستوعبات، ولا سيّما الغذائية منها، مما يُعدّ من الأسباب التي أسهمت بتحقيق هذه النتائج الإيجابية في مرفأ بيروت.



**KeyFreight**  
SERVICES

*Advanced Warehousing Solutions*

# YOUR NEW PARTNER

## FOR WAREHOUSING AND DISTRIBUTION SOLUTIONS



BEIRUT FREE ZONE



KARANTINA



DBAYEH



ZOUK MOSBEH



NEW LOCATION  
COMING SOON

[WWW.KEYFREIGHTLB.COM](http://WWW.KEYFREIGHTLB.COM)

شادي حكيم (مدير شركة ميرسك MAERSK - لبنان)؛

## حاجة إدارة الجمارك لمزيد من المكننة

### والتحديث المسهلين للمعاملات وأذونات التسليم والبيانات

تسعى شركة ميرسك - لبنان MAERSK التابعة لـ «ميرسك» العالمية الى توسيع خدماتها لتشمل الى جانب عمليات الشحن، توفير أفضل الخدمات للزبائن، وبالتالي أحدثت تطوراً على المستوى الداخلي حولها توفير خدمة حجز الحاويات عبر استخدام التطبيقات التكنولوجية الحديثة وتأكيد الحجز مباشرة.

مدير الشركة شادي حكيم رصد تراجعاً واضحاً في حركة البضائع المنقولة بحراً، وأشار الى سلبيات وإيجابيات تركتها إعادة فتح معبر نصيب البري بين سوريا والأردن، على قطاع النقل البحري المحلي، ملاحظاً تغييرات على مستوى إدارة الجمارك لكنها ليست كافية لحاجتها الى المزيد من المكننة والتحديث المساهمين في تسهيل المعاملات وأذونات التسليم والبيانات، متطرقاً الى إيجابيات استحواذ «ميرسك» العالمية على «هامبورغ سود».

## نحن راضون عن موقعنا الحالي في السوق ونطمح للأفضل تماشياً مع سياسة تجنب المنافسة الحادة التي تنعكس سلباً وتدنياً في الاسعار

ولديها سمعتها الطيبة في السوق، لذا وجدت شركة ميرسك ان من المهم بقاء العلامة التجارية في السوق، وبالتالي كان لعملية الاستحواذ العديد من الايجابيات فضلاً عن الاستفادة من الاصول التي تملكها كل من الشركتين حيث تمكنت هامبورغ سود من تقديم خدمات لم تكن لتحقيقها في السابق، فضلاً عن انه اصبح لـ ميرسك القدرة على التوسع والتطور في خدمات جديدة.

### طموح للأفضل

■ ما هي الاستراتيجية المعتمدة لتحقيق المزيد من الإنجازات والنجاحات؟

– نطمح الى ان نكون من اوائل الشركات ولكن يترتب علينا كلفة باهظة للوصول الى هذا المركز، فضلاً عن التوافق مع الاستراتيجية المتبعة في ميرسك العالمية. وفي ظل الاوضاع الراهنة لا يمكن المجازفة للوصول الى مراتب متقدمة أكثر حيث مرت وكالات الخطوط البحرية بسنوات صعبة جداً على المستوى المالي، وبالنتيجة نحن راضون عن موقعنا الحالي في السوق ونطمح للأفضل تماشياً مع سياسة تجنب المنافسة الحادة التي تنعكس سلباً وتدنياً في الاسعار. وتسعى «ميرسك» الى التوسع في خدماتها.

هذا ودخلنا مؤخراً في استخدام تقنية «البلوك تشين» التي تعد المستقبل للعديد من القطاعات. بالإضافة الى احداث تطور على المستوى الداخلي للشركة، حيث باتت الفرصة متاحة امام العميل لحجز حاوية عبر استخدام التطبيقات الحديثة وتأكيد الحجز بشكل مباشر وقد بات من المطلوب الاستثمار اكثر بقطاع التكنولوجيا وادخال التقنيات الحديثة في جميع الاعمال التي من شأنها اختصار الوقت والحد من التكلفة على مستوى عمليات نقل البضائع. ■

العدد الاكبر من عمليات التصدير موجهة عبر اسواق الخليج.

■ كيف تقيمون الإجراءات والتدابير المرفئية والجمركية الأخيرة لتفعيل الخدمات وتسهيل المعاملات، وما هي أهم المطالب التي تأملون تحقيقها في العام ٢٠١٩؟

– تفتصر علاقتنا على التصريح عن البضائع المنقولة والتسهيلات التي نحصل عليها كشركة نقل، ولكن العلاقة المباشرة هي بين التاجر وادارة الجمارك، من خلال الرسوم الجمركية وطريقة تخليص البضائع وغيرها والملاحظ وجود نية لاحداث تغييرات على مستوى ادارة الجمارك وهذا يصب في مصلحة الجميع كونها حلقة مترابطة، انما تحتاج إدارة الجمارك الى المزيد من المكننة والتحديث اللذين يساهمان في تسهيل المعاملات واذونات التسليم والبيانات بعدما بات هناك فارق كبير بين الأليات المستخدمة في الشركات وتلك المعتمدة في الجمارك، نظراً لاستثمار الشركات بهذا الجانب الذي يصب في مصلحتها.

■ كيف تقيمون أداء الشركة خلال العام ٢٠١٨؟

– تعد ميرسك - لبنان جزءاً من مجموعة ميرسك العالمية، وتأخذ بالاعتبار عوامل عدة عند وضع خطتها السنوية، وبناء على معطيات عديدة كانت الخطة الموضوعية تقضي بالتماشى الى حد كبير مع الاوضاع الاقتصادية وحجم الطلب في لبنان، وقد جاء ذلك في مصلحتنا.

### إيجابيات استحواذ «هامبورغ سود»

■ هل تأثرت اعمالكم في لبنان إيجابياً بعد شراء ميرسك العالمية لشركة HAMBURG SUD؟

– تمت عملية الاستحواذ منذ عام تقريبا ولكن علامة «هامبورغ سود» في لبنان لا تزال مستقلة ويملكها وكيل مستقل، مع العلم انها شركة كبرى

### إيجابيات وسلبيات إعادة فتح معبر «نصيب»

■ كيف تقيمون وضع قطاع النقل البحري في لبنان خلال العام ٢٠١٨؟

– تشير الارقام الى وجود تراجع واضح في حركة البضائع مع الاخذ بالاعتبار تلك التي تدخل عن طريق الترانزيت، سواء على شكل مساعدات للنازحين السوريين او غيرها، وهذا مؤشر الى ان الوضع الاقتصادي عموماً لم يكن جيداً خلال ٢٠١٨، اضافة الى ذلك تداعيات الركود الحاصل في القطاع العقاري على عمليات استيراد المواد الأولية للبناء التي تراجعت بشكل كبير، وتعد من الاسباب الاضافية التي جعلت قطاع النقل البحري يعاني المزيد من التراجع.

■ في رأيكم، هل إعادة فتح معبر نصيب تؤثر سلباً على حركة مرفأ طرابلس وبيروت؟

– لإعادة فتح المعبر المذكور ايجابيات وسلبيات، ففي ما يتعلق بشركات النقل البحري يؤثر عليها بطريقة سلبية، بحيث ان قسماً كبيراً من البضائع المستوردة من الخليج سيتحول برا، وهذا سيؤثر على اعمال شركات النقل البحري ولكن بحسب بعض التجار فإن قسماً منهم متردد في استخدام وسائل النقل البرية لشحن البضائع استناداً الى نوعية هذه البضائع وقيمتها، بالإضافة الى ذلك لا تزال الحركة عبر معبر نصيب تعترضها معوقات، فضلاً عن كلفة رسومه المرتفعة، كما ان الشاحنات السورية لا يحق لها الوصول ابعد من الاردن الا في حال حيازة السائقين تأشيرات دخول، وهي غير متوفرة للسائقين السوريين.

من جهة أخرى، لا تعد السوق الاردنية الركيزة الاساس للبنان باعتبارها محدودة، نظراً الى ان



## مروان حسين اليمن

(مدير عام شركة COSCO SHIPPING ووكالة LOTUS SHIPPING AGENCIES)

### نظمتنا خدماتنا ووضعناها في متناول العملاء

مدير عام شركة LOTUS SHIPPING AGENCIES مروان اليمن لاحظ تراجعاً نسبياً في حركة الاستيراد والتصدير عبر مرفأ بيروت خلال ٢٠١٨، نتيجة الأوضاع الاقتصادية الراهنة، مؤكداً بمطالبته باتخاذ إجراءات وحلول للبضائع المتروكة في المرفأ، لافتاً الى تنظيم خدمات الشركة ووضعها في متناول العملاء باعتبارها وكيلاً لمجموعة COSCO SHIPPING العالمية، مشدداً على أهمية إرضاء الزبون وتقديم الحلول.

■ تؤكد الإحصاءات ان حركة البضائع في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨ جاءت أدنى مما كانت عليه في الأعوام السابقة. ما هي برأيكم الأسباب الحقيقية لهذا التراجع؟

- سجلت إحصاءات مرفأ بيروت لسنة ٢٠١٨ تراجعاً بنسبة ٢ في المئة بحركة الإستيراد و١٦ في المئة تصديراً بسبب التغيرات التي تعانيتها الأسواق. وهذا التراجع كان متوقفاً نتيجة الأوضاع الاقتصادية الراهنة المرتبطة مباشرة بالمناخ الإقتصادي السلبي وحركة الإستثمارات الخجولة شبه المنعدمة.

■ كيف تقيمون الإجراءات والتدابير المرفئية والجمركية لتفعيل الخدمات وتسهيل المعاملات وما هي أهم المطالب التي تأملون تحقيقها في العام ٢٠١٩؟

- لا شك أننا شهدنا مؤخراً تطوراً وتقدماً في هذا المنحى، حيث سعت الإدارات العاملة في المرفأ الى تحسين نواحي سير العمل، ولكن بعض المشكلات والصعوبات هي دائماً موجودة، ونطالب حالياً باتخاذ الإجراءات والتدابير اللازمة في ما يتعلق بالبضائع العالقة داخل المرفأ منذ سنوات والتي تأخذ حيزاً من المساحة التي يمكن استخدامها والإستفادة منها.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجتكم نهاية العام ٢٠١٨؟

- اندمجت عام ٢٠١٦ مجموعتا CHINA SHIPPING و COSCO OCEAN تحت إسم مجموعة COSCO SHIPPING الضخمة والتي تملك برنامجاً طموحاً للتوسع بخدمات نقل الحاويات وغيره. ونحن اليوم انتهينا من تنظيم خدمات وخطوط متعددة، بحيث أضحت فعالة وفي متناول العملاء، أكان لناحية التغطية الجغرافية أو لناحية توفيرها في وقت قياسي، ومن هذا المنطلق ستكون نتائجتنا بنهاية ٢٠١٨ أفضل مما كانت عليه في ٢٠١٧.

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠١٩؟

- نركز على تحسين وتطوير خدماتنا باعتبار ان خدمات النقل البحري باتت متشابهة لجهة الانتقال من نقطة الى أخرى، ونولي عامل خدمة الزبائن اولوية، إذ من الضروري إرضاء الزبون والعمل على مطالب وحلول تشغيلية ممكنة مواجهتها. وأخيراً نتمنى ان نتقلنا السنة الجديدة الى وضع أفضل بدءاً من تأليف الحكومة الى إقرار المشاريع الضرورية والعمل على مكافحة الفساد والهدر لنتمكن من تحقيق الأفضل. ■



العنوان: مصلحة إستثمار مرفأ طرابلس، الميناء، طرابلس - لبنان  
هاتف: 00 961 6 601 225 / 6 / 7  
فاكس: 00 961 6 220 180  
بريد الكتروني: tport@terra.net.lb  
email: tport@terra.net.lb

## برنار الجردى (رئيس شركة DSS HOLDING):

### استحوادنا على وكالة GEFCO عزز قدراتنا التنافسية وخدماتنا اللوجستية



العميد المتقاعد منصور ابي ناصيف



جون داغر



برنار الجردى

دعارئس شركة (DSS HOLDING) DYNAMICS SERVICES AND SOLUTIONS برنار الجردى الى تشكيل حكومة بأسرع وقت رحمة بالوضع الإقتصادي ومختلف القطاعات وأنصرافها الى معالجته ومكافحة الفساد والهدر على كل المستويات، وأوضح ان استحواد المجموعة على وكالة GEFCO في لبنان ساعدها على تعزيز قدراتها التنافسية وتقديم الخدمات اللوجستية من جميع فروع الشركة في العالم الى لبنان أو أي بلد آخر، مشيراً الى توسع DSS HOLDING في مناطق سورية عبر مكاتب جديدة، وتعزيز خبراتها في قطاع الخدمات النفطية. هذا وشارك في الحوار كل من مدير عام شركة TRANSPORTERS جون داغر ومدير عام شركة ASPECT DEVELOPERS بيار بعدراني فأجابا على أسئلتنا في كل ما يتعلق باختصاصهما.

## وسعنا حضورنا في مناطق سورية عبر مكاتب جديدة وعززنا خبراتنا في قطاع الخدمات النفطية

### استحواد على GEFCO

■ في رأيكم ما تأثير عمليات الدمج بين شركات الملاحة وزميلاتها العاملة في الخدمات اللوجستية على الشركات الصغيرة؟  
- **برنار الجردى:** نعم إن عمليات الدمج هذه تؤثر على الشركات الصغيرة وتحد من القدرة التنافسية ولذلك استحوذت مجموعتنا على وكالة GEFCO في لبنان وهي إحدى شركات الوساطة العالمية والتي لديها ٣٨٠ فرعاً حول العالم مما ساعدنا على زيادة قدرتنا التنافسية وتقديم الخدمات اللوجستية من جميع فروع الشركة في العالم الى لبنان أو أي بلد آخر.

### عقود شراكة وتوسع

■ ما هي أهم إنجازاتكم خلال العام ٢٠١٨؟  
- **برنار الجردى:** كانت سنة ٢٠١٨ مهمة لشركتنا لأننا قمنا بالتالي: بالنسبة للاعمال اللوجستية والنقل: فقد قمنا بتوسيع وجودنا في سوريا واصبح لنا مكاتب في دمشق، طرطوس، اللاذقية، حلب، حمص والقامشلي، وقمنا بتوقيع عدة عقود نقل. كذلك عززنا فريق العمل في مكاتبنا في السعودية وقمنا عقوداً عدة مع أكبر الشركات المحلية. وقامت مجموعتنا بشراء مستودعات كبيرة في المانيا لتوسيع الأعمال اللوجستية من اوروبا الى لبنان والخليج العربي.  
وبالنسبة لقطاع النفط والغاز: فقد قامت شركتنا بتعزيز خبراتها في قطاع الخدمات النفطية ووقعنا عقد شراكة مع شركة آل مسعود وهي إحدى أهم شركات خدمات النفط والغاز في الامارات العربية المتحدة، ابو ظبي، كذلك وقمنا عقوداً عدة مع شركات عالمية تقدم الخدمات على انواعها لقطاع النفط والغاز. والعميد المتقاعد منصور ابي ناصيف الذي يدير هذا القسم في مجموعتنا يقوم بالاجراءات اللازمة للاستحصال على شهادات ISO المطلوبة وغيرها لتمكن مجموعتنا من تقديم الخدمات للشركات العالمية بالشروط والمواصفات العالمية.

وفي ما خص القطاع العقاري ترك الجردى الحديث لمدير عام شركة ASPECT DEVELOPERS بيار بعدراني الذي قال: تقوم مجموعتنا حالياً بتطوير مشروعين الأول قيد الانشاء في منطقة مار مخايل ويضم شققاً سكنية تراوح مساحتها بين ٧٠ و ٣٢٠ متراً مربعاً بمواصفات عالية جداً حفاظاً على البنية، وقد نالت شركتنا الموافقة على Golden Green Loan، والثاني في منطقة بعيدات في المراحل النهائية وقد بدأنا بتسليم الشقق وهو مشروع سكني بني وفق المواصفات العالمية والبيئية. ■

### معالجة المشكلات الاقتصادية

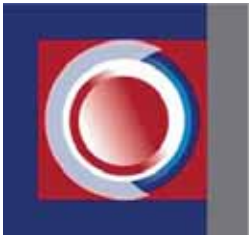
■ كيف تقيمون وضع قطاع النقل اللبناني في العام ٢٠١٨؟  
- **برنار الجردى:** كنا نتوقع أن ينعكس الوضع ايجاباً ولكن للأسف لم تعط الحكومة الاولى للعهد الثقة للمجتمع الاقتصادي وبقي البلد في حالة انتظار ومراوحة، والمصيبة الاكبر هو تعثر تشكيل الحكومة بعد الانتخابات النيابية، ونحن الآن في الشهر الثامن مع حكومة تصريف أعمال لا تقوم بواجباتها وهي شبه مشلولة.  
لذلك من الضروري تشكيل حكومة بأسرع وقت لأن القطاع الاقتصادي وقطاع وساطة النقل وكل البلد على شفير الهاوية ولا نعتقد اننا نستطيع تحمل أي عثرة إضافية وبشكل خاص قطاع النقل البري ووساطة النقل.  
وفي حال تشكيل الحكومة عليها ان تنصرف فوراً الى معالجة المشكلات الاقتصادية ومكافحة الفساد والهدر على كل المستويات.

### صعوبات تعترض التخليص

■ تؤكّد الإحصاءات ان حركة البضائع في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨ جاءت أدنى مما كانت عليه في الأعوام السابقة، ما هي برأيكم الأسباب الحقيقية لهذا التراجع؟  
- **برنار الجردى:** لا أعتقد ان الإحصاءات في ٢٠١٨ مقارنة مع ٢٠١٧ تشير الى تحسن في الحركة. من الممكن أن تكون عمليات المسافنة أثرت ايجاباً مع ازدياد العدد ولكن ذلك ليس له علاقة بالوضع الاقتصادي اللبناني، ومن الممكن أيضاً أن إقفال المنفذ الحدودي مع الدول العربية قد أثر ايجاباً على حركة المرفأ، ولكن الفرق لا يعوض خسارة قطاع النقل الخارجي البري الذي كان بمعدل ٤٠٠ شاحنة يومياً قبل الاحداث في سوريا.

■ كيف تقيمون الإجراءات والتدابير المرفئية والجمركية لتفعيل الخدمات وتسهيل المعاملات وما هي أهم مطالب وسطاء النقل التي يأملون تحقيقها في العام ٢٠١٩؟  
- **جون داغر:** ان الصعوبات التي ما زالت تعترض طريقنا هي عدم وجود آلية للتخليص المسبق أي قبل وصول الحاوية الى مرفأ بيروت. أيضاً ما زلنا نعاني الكلفة العالية وعلى سبيل المثال كلفة التجريم وهي تعد من الاغلى في العالم، إضافة الى كلفة رسم المرفأ ومدة التخزين.  
من هنا ضرورة ان يسمح لوسيط النقل المسجل اصولاً في وزارة النقل ونقابة وسطاء النقل أن يكون بمقدوره تخليص البضاعة من دون ختم عميل جمركي أسوة بمعظم دول العالم.





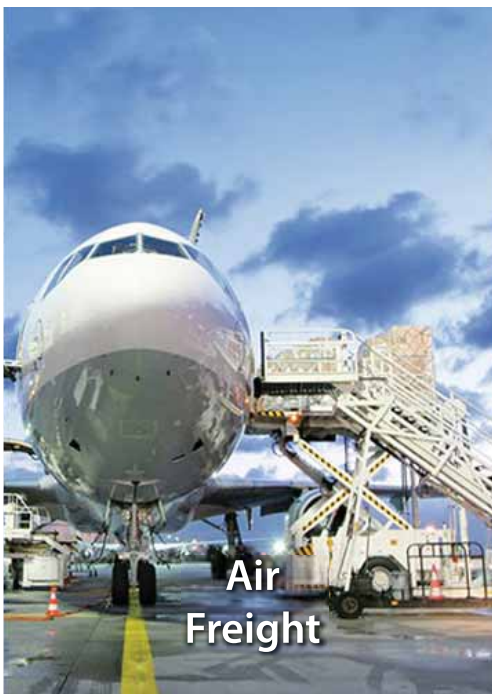
# TRANSPORTERS



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

عامر قيسي (رئيس نقابة وسطاء النقل الجوي والبري والبحري في لبنان ورئيس شركة GTS):

## مطلبنا تنظيم قطاع وسطاء النقل من خلال تدخل الجهات الرسمية



أعلن رئيس نقابة وسطاء النقل الجوي والبري والبحري في لبنان ورئيس شركة GENERAL TRANSPORTATION SERVICES (GTS) عامر قيسي عن أسباب داخلية وخارجية لتراجع حركة البضائع في مرفأ بيروت، ونفى أي تأثير سلبي لإعادة فتح معبر نصيب بين سوريا والأردن على الإقتصاد اللبناني، معتبراً أن المطلب الأول للنقابة تنظيم قطاع وسطاء النقل من خلال تدخل الجهات الرسمية للفصل بين تضارب المصالح القائم بين أصحاب الوكالات البحرية والوسطاء حول المضاربة، مشيراً الى تحقيق نمو بنسبة ١٠ في المئة بأعمال الشركة، مؤكداً إعادة لبنان الى الخريطة الدولية مع انعقاد المؤتمر السنوي للمؤسسة العالمية للشحن FIATA/RAME في بيروت حزيران المقبل.

## إنعقاد المؤتمر السنوي للمؤسسة العالمية للشحن FIATA/RAME في بيروت سيُعيد لبنان الى الخريطة الدولية

تضارب المصالح القائم بين وسطاء النقل والخطوط البحرية التي تقوم بدورها بمضاربة الوسطاء عن طريق شركات نقل تابعة. من هنا نعمل كوسطاء نقل على تحديد العلاقة وتنظيمها مع شركات الملاحة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم، وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– نقدم كشركة GENERAL TRANSPORTATION SERVICES بشكل مستمر منتجات جديدة لعملائنا، الأمر الذي يساعدنا في الحفاظ على مستوانا الرفيع في تأدية خدماتنا والنمو ولو بشكل خجول (١٠ في المئة) لانتفاء دعم الدولة، بعدما تخطينا عائق إنعدام السيولة من خلال إجراءات داخلية اتخذناها.

### إعادة لبنان الى الخريطة الدولية

■ ما آخر إنجازات نقابة وسطاء النقل الجوي والبحري في لبنان؟

– نحضر هذه السنة لانعقاد المؤتمر السنوي للمؤسسة العالمية للشحن FIATA/RAME في بيروت بتاريخ ٢٣ الى ٢٦ حزيران ٢٠١٩ في فندق فينيسيا، وقد بذلنا جهوداً لنقله الى لبنان بعد ان كان يقام في البلدان المتقدمة فحسب. ومن المتوقع ان يضم أكثر من ٥٠٠ مدعو. وبهذا العمل نكون قد قمنا بإعادة وضع لبنان من جديد على الخريطة العالمية. ■



## لا تأثير سلبياً لفتح معبر نصيب على الإقتصاد اللبناني



معبر نصيب ظلت الحركة خجولة بسبب التخوف من الأوضاع في سوريا، بالدرجة الأولى، ولعدم تغطية شركات التأمين الأخطار التي يمكن ان تتعرض لها البضائع المنقولة في حال الحرب أضف الى ذلك أن سائقي شاحنات النقل البري من الجنسية السورية لا يُمنحون أذونات مرور عبر الأراضي السعودية بسبب الخلافات القائمة، ناهيك عن فرض السعودية شرط إغلاق سقوف الشاحنات بشكل كامل.

### تنظيم القطاع

■ ما هي أهم مطالب وسطاء النقل اليوم؟

– تنظيم قطاع النقل هو اول مطالب الوسطاء باعتبار القطاع من أهم أعمدة الإقتصاد اللبناني، فالدولة اليوم لا تتدخل فيه كلياً، الأمر الذي يجعل من المنافسة داخل القطاع غير شريفة، مما يستوجب تدخلها والقيام بالتنظيمات اللازمة، إضافة الى ضرورة تدخلها للفصل بين

### تراجع حركة البضائع

■ تؤكد الإحصاءات ان حركة البضائع في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨ جاءت أدنى مما كانت عليه في الأعوام السابقة. ما هي برأيكم الأسباب الحقيقية لهذا التراجع؟

– تتعدّد أسباب تراجع حركة البضائع في مرفأ بيروت وتنقسم لأسباب خارجية وداخلية، فالبلدان المجاورة اليوم تواجه مشكلات عديدة وأزمات، كالعراق، سوريا، اليمن وغيرها، الأمر الذي يؤثر علينا بطريقة سلبية. أما بالنسبة للأسباب الداخلية، فعدم تأليف حكومة اليوم ينعكس سلباً وبشكل كبير علينا ويؤدي بالوضع الإقتصادي الى التراجع أكثر فأكثر، نتيجة تراكمات الدين العام والذي بدأت نتائجه تظهر تباعاً.

### لا تأثير لفتح معبر نصيب

■ هل توافقون على ان إعادة فتح معبر نصيب الحدودي بين سوريا والأردن سيؤثر سلباً على حركة تصدير البضائع عبر مرفأ بيروت ومطار رفيع الحريري الدولي الى الدول العربية، ولماذا؟

– أجد أن إعادة فتح المعبر لن يؤثر سلباً على الإقتصاد اللبناني، ولكن من الطبيعي ان تتراجع حركة تصدير البضائع عبر مرفأ بيروت، لأن الحركة سابقاً كانت تتجه فقط للمطار والمرفأ وكان المعبر البري مغلقاً، ولكن حتى وبعد فتح



**EVERGREEN LINE**

[www.evergreen-line.com](http://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](mailto:business@pma.com.lb) - [pmasal@pma.com.lb](mailto:pmasal@pma.com.lb)

روبير باولي (رئيس ومدير عام شركة KEY FREIGHT SERVICES):



## انطلقنا بعملية توسعية الى جانب حيازتنا لمستودعات جديدة ضخمة

وصف رئيس ومدير عام شركة KEY FREIGHT SERVICES المتخصصة في الأعمال اللوجستية روبر باولي تأثير الأوضاع المتأزمة والصعبة خلال ٢٠١٨ بالمحدودة على الشركات اللوجستية، وكشف عن انطلاقة الشركة بعمليات توسعية الى جانب حيازتها لمستودعات جديدة ضخمة، متوقفاً ان تنعكس إعادة فتح معبر نصيب البري بين سوريا والأردن إيجاباً على الصادرات اللبنانية وخصوصاً الغذائية منها، أملاً ان يبصر مشروع تأسيس جمعية خاصة بالشركات اللوجستية النور قريباً، مطالباً بلجنة مشتركة بين القطاعين العام والخاص تعمل على تنفيذ خطة تساهم في الإرتقاء بأعمال النقل، مطمئناً الى نتائج الشركة الجيدة في ٢٠١٨.

### المطلوب لجنة مشتركة بين القطاعين العام والخاص تساهم في الإرتقاء بأعمال النقل

#### لجنة للشركات اللوجستية

■ كانت لديكم مبادرة سابقة لتأسيس جمعية خاصة بالشركات اللوجستية، أين أصبح هذا المشروع؟

– يجري البحث بموضوع تأسيس جمعية للاهتمام بالشؤون المتعلقة بالمناطق الحرة ومشاريع توسعتها نظراً لتجربة المنطقة الحرة بمرفأ بيروت الناجحة جداً، والتي نأمل بنقلها الى مطار بيروت والحدود اللبنانية وغيرها، لكن لا يزال مشروع الجمعية في مرحلة التأسيس على أمل ان يبصر النور قريباً.

■ هل لديكم اي مطالب من جهات مختصة او ادارات مسؤولة؟

– مطلبنا الوحيد التعاون المشترك بين القطاعين العام والخاص على مستوى النقل، من خلال لجنة مشتركة تعمل على تنفيذ خطة تساهم في الإرتقاء بأعمال النقل في لبنان من مستواها المحلي، وصولاً الى اعمال محورية على مستوى المنطقة.

#### نتائج أفضل في ٢٠١٨

■ هل لديكم اي خطط مستقبلية؟

– اننا في تطور ونمو متواصلين. اما بالنسبة لمشاريع ٢٠١٩ فتمثل في تفعيل عمل المستودع الجديد والبدء بعمليات توزيع البضائع على الزبائن. ■

– إعادة فتح معبر نصيب ستؤثر ايجاباً،

بحيث ان كلفة النقل عبر المعبر ستكون ادنى بكثير من كلفة النقل الجوي او البحري، كما ان إعادة فتح المعبر ستنعكس ايجاباً على الصادرات اللبنانية خصوصاً المواد الغذائية. ■ كيف تصفون الاجراءات في ادارة الجمارك وتعاملكم معها؟

– تربطنا علاقة ايجابية مع ادارة الجمارك نظراً للتعامل المتكامل القائم بيننا حول الاعمال اللوجستية التي نقوم بها، وثمة مشاريع جديدة سيتم العمل عليها لتسريع الاعمال في حين ان الاجراءات التي اتخذت في السابق ساعدت الى حد كبير في تسهيل انسياب البضائع.

■ هل لديكم النية للتوسع في اعمال جديدة الى جانب العمل اللوجستي؟

– في الوقت الحالي لا نبحث في مشاريع جديدة بعد اقتناعنا التام بإمكانية ادخال المزيد من التحسينات على الاعمال اللوجستية وتطويرها وفق الحاجة لها، اذ ان اعمال الشحن عالمياً تتجه نحو الاستعانة بشركات متخصصة لتخزين البضائع ومن ثم توزيعها، لذا كان قرارنا التوسع من خلال زيادة عدد المستودعات الى جانب التي نملكها في السابق وهي ثلاثة، بالاضافة الى مستودع في المنطقة الحرة. وقريباً سنفتتح المستودع الضخم في منطقة الكرنيتينا بمساحة تزيد على ٣٢٠٠ متر مربع.

#### ارتفاع عمليات التخزين

■ كيف تمكنتم من التأقلم مع الاوضاع القائمة في لبنان خلال هذا العام؟

– مما لا شك فيه ان الاوضاع خلال ٢٠١٨ كانت متأزمة وصعبة ومليئة بالتحديات بحيث لم تشهد الاعمال استقراراً ولم تحافظ على الايقاع نفسه ما انعكس على نشاطنا. ولكن الطريقة المعتمدة في عملنا مكنتنا من استيعاب غياب التوازن الذي شهدناه مؤخراً، وبالرغم من الصعوبات يمكن القول بأن العام ٢٠١٨ كان ايجابياً بالنسبة الينا.

■ تراجعت مؤخراً عمليات الاستيراد والتصدير فهل تأثرت الاعمال اللوجستية بذلك؟

– التأثير كان محدوداً بالنسبة للشركات اللوجستية، بحيث انه مع جمود السوق ترتفع عمليات التخزين، وهذا الامر دفعنا الى القيام بعمليات توسعة الى جانب القيام بمشاريع جديدة، أبرزها حيازة مستودعات ضخمة في منطقة الكرنيتينا بالقرب من مرفأ بيروت سيتم افتتاحها خلال العام ٢٠١٩، حيث ستكون من اهم المستودعات الجديدة المتعلقة بالاعمال اللوجستية في المنطقة، وهذا المشروع خاص بشركتنا.

مستودعات جديدة بمساحة تزيد عن ٣٢٠٠ متر مربع

■ في رأيكم هل إعادة فتح معبر نصيب الحدودي ستؤثر سلباً أم ايجاباً على حركة الشحن؟



**WEEKLY SAILING FROM / TO ITALY, TURKEY, GREECE, PORTUGAL**

**WEEKLY SAILING FROM / TO EGYPT**

**ALL SPECIAL EQUIPMENT ARE AVAILABLE  
(REEFER 20'/40', OPEN TOP, FLAT RACKS, OPEN TOP HC, WIDE CONTAINERS, TANKS)**

**General Agent:**

**Tarros Phoenicia s.a.l**

Beirut - Lebanon | Madawar | Charles Helou Avenue | Sehnaoui Bulding  
Tel: +961 1 577 570/1/2 | Fax: +961 1 442 858 | Email: tarros@tarros-lb.com



## نبيل خوري

(الرئيس المدير العام لشركة (ARABITAL- ASL-AIR SEALAND)؛

## الأوضاع المقلقة لم تؤثر على أعمالنا لاتباعنا استراتيجية الهجوم المضاد الوقائي

تتطلق شركة ASL-AIR SEALAND لوساطة النقل بزخم وقوة أكبر بالرغم من الأوضاع الاقتصادية المتردية وتراجع مختلف القطاعات، وقد وقعت مؤخراً عدداً من الاتفاقيات مع كبريات الشركات في مجال توفيرها لخدمات الشحن والتخليص والتخزين والتوزيع والترانزيت، الى جانب حصدها ثلاث شهادات جودة «أيزو» ISO في مجالات التخليص الجمركي ووساطة النقل والخدمات اللوجستية، كما وتعمل على تطوير برامجها المعلوماتية لتكون جاهزة لوضعها بالخدمة مطلع ٢٠١٩. رئيس الشركة ومديرها العام نبيل خوري وصف الأوضاع الاقتصادية التي تشهدها البلاد بالمقلقة، لكنها في رأيه لم تؤثر على أعمال الشركة لاتباعها استراتيجية الهجوم المضاد الوقائي، وشكا من قضية التعيينات وملء الشواغر وزيادة العديد في دوائر وأجهزة مرفأ بيروت ومطار بيروت تلافياً للتراكم والتأخير في إنجاز الملفات العالقة أو المعلقة، آملاً بتحسّن الأوضاع السياسية التي ستعكس حكماً على الاقتصادية.

## استقلت من نقابة الوسطاء لاتقناعي بعدم قدرة النقابات والهيئات على إحداث تغيير

يعود للعام ٢٠٠٤، وما زال لدينا الكثير من الملفات القديمة قيد المتابعة.

### لا قدرة على إحداث أي تغيير

■ بصفة كونكم من ذوي الخبرة في العمل النقابي، وبما أنكم أحد أعضاء المجلس التنفيذي لنقابة وسطاء النقل، هل يمكن أن تضعنا في صورة المشاريع التي تعملون عليها للمرحلة المقبلة؟

– الظاهر أن موضوع الانتخابات الأخيرة لمجلس نقابة وسطاء النقل وما رافقها لم يصل إلى الإعلام. الحقيقة وكما قلتم، انه وبعد الفترة الطويلة التي قضيتها في العمل النقابي، إضافة إلى خبرة ٤٦ عاماً في مرفأ بيروت، وعلاقتي الشخصية الممتازة مع كافة مسؤولي إدارتي الجمارك والمرفأ والقسم الأكبر من مسؤولي بعض الإدارات مثل معهد البحوث ومديريات بعض الوزارات، أيقنت أنه وفي الظروف الحالية، يمكنني أن أكون أكثر إفادة إذا عملت بشكل منفرد، لكن ترشحي للمجلس الأخير كان لحل مشكلة كادت تعرّض النقابة للإنقسام والتشرذم، فقبلت حفاظاً على الصالح العام، وعقدنا اتفاقاً لن أدخل بتفاصيله، إنمالم يتم السير به في اللحظات الأخيرة، على الأثر قدمت استقالتي خلال أول جلسة كانت مخصصة لتوزيع المراكز، وتضامن معي زميلان كنا قد قررنا خوض الانتخابات سوياً، لكن الإستقالة لم تُعلن ولم تُقبل إلا بعد فترة، والآن مجلس النقابة قائم على ٧ أعضاء فقط، ولا فكرة لدي عن مشاريعهم، سبب إضافي دفعني للإستقالة هو يقيني أنه وبالوقت والظروف الحالية، لا قدرة أو حتى لا دور للنقابات والهيئات المماثلة بإحداث أي تغيير، فلم أضاعة وقت يمكن إستثماره بقضايا أخرى أهم.

### تطوير البرامج المعلوماتية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– من وحي ردي على السؤال الأول والثالث، فالإستراتيجية التي اتبعناها، والوقت الذي خصصناه واستثمرناه لتحسين وضعنا في مواجهة الظروف الصعبة التي إستشرفناها مسبقاً ونعيشها حالياً، قد أثمرت نتائج إيجابية والحمدلله، فلم نُفلس كما حصل مع البعض، ولم نتعثر، ولم نُجبر على صرف موظفين، وصدمننا، إذا فقد كنا على الطريق الصحيح، موضوع آخر عملنا عليه لتعزيز وضعنا، حيث تمكنا من الحصول على ثلاث شهادات ISO في مجالات التخليص الجمركي ووساطة النقل والخدمات اللوجستية، وبالرغم من هذا، فإننا نعمل حالياً على تطوير برامجنا المعلوماتية لتكون جاهزة لوضعها بالخدمة مطلع العام ٢٠١٩، بحيث أنها ستشكل قوة دعم إضافية لتعزيز علاقتنا مع المتعاملين معنا، وسوف تسهل كثيراً عملية التواصل المتبادل في ما بيننا.

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– النتائج كانت متوقعة ومعروفة خصوصاً وأن السياسة المتبعة من قبلنا قائمة على المراقبة والمقارنة المستمرة، أما الأمل فيبقى أن نلتقي وإياكم العام المقبل وأن تتحسن الأوضاع السياسية والتي سوف تتعكس حكماً على الأوضاع الاقتصادية، وهذا الواقع سوف يؤدي إلى تحسن الأوضاع بشكل عام وسوف يكون لنا حصة من هذا التحسن إنشاءً الله، وكل عام وأنتم بخير. ■



■ أكثر ما يشغل بال أرباب العمل حالياً، هي الأوضاع الاقتصادية غير المطمئنة، والخوف من أن تنزلق الأمور إلى المزيد من التنازم، فهل تأثر قطاع النقل بهذه الأوضاع، وكيف تعاملتم معها؟

– الأوضاع الاقتصادية المأزومة أو غير المطمئنة كما وصفت، والوصف الأصح هو المقلقة، لمسنا تباشيرها منذ العام الماضي، وتفاقت بشكل تدريجي حتى وصلت إلى ما وصلت إليه حالياً، ونأمل بأن لا تستمر بهذا المنحى السلبي، أما إذا تأثرنا وكيف تعاملنا معها، فيمكنني أن أقول وبواقعية، أن تأثيرها علينا وحتى الساعة كان محدوداً جداً والحمد لله، لأننا استشرعنا حدوثها كما سبق وذكرنا، واتبعنا إستراتيجية الهجوم المضاد المعاكس أو الوقائي، بمعنى أننا لم نتبع سياسة التقشف بالمعنى الضيق للكلمة، بل على العكس قمنا بتعزيز فريق عملنا الذي أصبح يفوق الـ ٥٠ شخصاً، لأن نظريتنا قامت على أنه خلال الأزمات تزداد مخاوف وتحفظات أصحاب المصالح، ويبدأ بحثهم عن يمكن الوثوق به لإعتماده راعياً لمصالحهم، وقطاع النقل والتخليص الجمركي هما أشد خطورة أو حساسية من بقية القطاعات، فلبنان، كما كلنا يعرف بلد مستورد وبإماتيز، ووسطاء النقل ومخلصو البضائع لهم الدور الكبير، بإختصار، نجحت توقعاتنا، ووقّعنا العديد من الإتفاقيات مع كبريات الشركات الأمر الذي ساعدنا على تخطي هذه الأوضاع بأقل ضرر ممكن، والأهم أننا تمكنا من المحافظة على كامل فريق عملنا والجدد منهم.

### التعيينات وملء الشواغر

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي لا تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت والمطار، وما هي مطالبكم أو إقتراحاتكم للمعالجة خصوصاً أنكم من أصحاب الخبرة الطويلة في مجالي ووساطة النقل والتخليص الجمركي؟

– لا أعتقد أن المجال يسمح هنا بشرح الواقع والغوص بالتفاصيل، لكني سوف أحاول قدر الإمكان توصيف الواقع، مع التمني أن لا يُفهم كلامي أنه موجه ضداي كان. الواقع أن التعيينات الأخيرة في إدارة الجمارك أتت بخيرة من الأخيار الموجودين في الإدارة، واعتقدنا أننا سنعيش مرحلة العصر الذهبي، البداية أو التقلية كما يُقال كانت مشجعة جداً، إذ أن الحماس وعجلة إجراءات التغيير والمعالجة سبقت وفاقته كل التوقعات، لدرجة أننا وفي كل يوم تقريباً كنا نشهد وضع حالة مشكو منها على المشرحة لإيجاد سبل معالجتها، وفجأةً، وبسحر ساحر، تبدل المشهد، وتقرملت العجلة، وعدنا إلى ما كنا عليه، أما وقد سألتني عن المطالب والإقتراحات، فيمكنني الإختصار والقول أن الإتحاد قوة والتشرذم يؤدي إلى الضعف وربما الفشل ومن ثم الخسارة، برأيي المتواضع أنه وفي حال تم فصل السياسة والولاء لها، ومصالحة الطائفة، وربما الإقلال بعض الشيء من المواقف التي تظهر وكأنها فعل ورد فعل، لكانت حُلّت المشكلات كلها، خصوصاً أن أصحاب الخبرات والنوايا الحسنة موجودون لدى كافة الطوائف والمذاهب والأحزاب، وأهم المشكلات الحالية هي قضية التعيينات وملء الشواغر وزيادة العديد في الأماكن التي تحتاج ذلك، لتلافي التراكم والتأخير في الملفات العالقة أو المعلقة، تصور أننا في الأسبوع الفائت تمكنا من تسديد ملف

**NO LIMITS FOR SHIPPING.**



**METZ GROUP OF COMPANIES**

*Shipping agents*

Tel: +961 (1) 582944 • Fax: +961 (1) 449341

Email: [sales@groupmetz.com](mailto:sales@groupmetz.com) • Web: [www.groupmetz.com](http://www.groupmetz.com)

Address: Saifi, el Arz street, Kanafani Bldg, 7<sup>th</sup> floor, Beirut, Lebanon.

## باتريك حرفوش (الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة FAST BOLLORE LOGISTICS): المطلوب تسهيل الإجراءات برأ وبحراً وجواً ودمج التكنولوجيا في إنجاز المعاملات



تعد شركة FAST BOLLORE LOGISTICS من بين ١٠ مجموعات عالمية رائدة في تنظيم النقل والخدمات اللوجستية، مع وجود في القارات الخمس من خلال ٦٠٧ وكالات في ١٠٦ دول وأكثر من ١٢ ألف موظف، وتلبي الشركة متطلبات المستوردين والمصدرين، سواء كانت مجموعات كبيرة تحتاج الى حلول معقدة لإدارة سلسلة التوريد، أو شركات صغيرة ومتوسطة تحتاج الى المساعدة في شحناتها الدولية، ويعتمد العرض العالمي للشركة على الخبرة الشاملة والمتكاملة التي تغطي خمسة مجالات للخدمات: النقل متعدد الوسائط، الجمارك والتوافق القانوني، اللوجستية، سلسلة التوريد العالمية والمشاريع الصناعية.

الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة FAST BOLLORE LOGISTICS باتريك حرفوش الحاصل على شهادة ماجستير في قطاع المال، الشاب الديناميكي عزا تراجع حركة البضائع في مرفأ بيروت الى حذر التجار في إقدامهم على الإستيراد والى ما تعانيه بعض الدول المحيطة بلبنان من أوضاع إقتصادية متردية ونزاعات، ورحب بفتح معبر نصيب البري متوقفاً له ان يصبح معبراً حيويًا في حركة التصدير، مكرراً مطلب تسهيل الإجراءات برأ وبحراً وجواً ودمج التكنولوجيا في إنجاز المعاملات، مؤكداً ضرورة تطوير مرفأ بيروت وتوسيعه بأقرب وقت.

النقل والخروج من التقليدي الى المعاملات الإلكترونية السهلة والمبسطة. إضافة الى ذلك، نرى أنه من الضروري تسهيل الأمور أمام شركات النقل الكبيرة والمعروفة. ونطالب أيضاً بدعم الدولة وتعاونها مع مثل هذه الشركات.

### الحركة الأقوى لمرفأ بيروت

■ هل تؤيدون المخطط التوجيهي الذي أعدته شركة «خطيب وعلمي» لتطوير مرفأ بيروت وتوسيعه حتى العام ٢٠٣٧؟  
- طبعاً، من الضروري تطوير مرفأ بيروت بأقرب وقت وتوسيعه لأنه بعد فتح المرفأ السوري مستقبلاً، نتوقع ان يشهد مرفأ بيروت الحركة الأكبر والأقوى في المنطقة.  
■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

- إن الوضع الإقتصادي المتردي اليوم في المنطقة والذي طاولت تداعياته كل القطاعات، ومن بينها قطاع النقل، شكّل عائقاً أمام معظم الشركات، لذا لم نشهد تحسناً، غير اننا نتوقعه خلال العام الجديد إن في قطاع النقل أو الوضع الإقتصادي ككل. ■

### حذر من التجار

## ضرورة توسيع مرفأ بيروت وتطويره وبأسرع وقت

بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي الى الدول العربية ولماذا؟

- أرى ان إعادة فتح معبر نصيب ستؤثر إيجاباً على حركتي المرفأ والمطار، خصوصاً أنه لم يكن لدينا سابقاً معبر برّي وسيسمح لنا خلال السنوات المقبلة الوصول الى الأردن والسعودية وغيرها عن طريق البرّ، ونتوقع ان يصبح هذا الممر البرّي حيويًا في حركة التصدير.

■ ما هي أهم مطالب وسطاء النقل التي يأملون تحقيقها في العام ٢٠١٩؟

- لا شك في ان هناك تحسناً وتغيراً في ما يتعلق بالتدابير المتعلقة بقطاع النقل، ولكن مطلبنا الأساسي اليوم تسهيل إجراءاتنا برأ وبحراً وجواً، كما ونطالب أيضاً بدمج التكنولوجيا في المعاملات التي يتطلبها قطاع

■ تؤكّد الإحصاءات ان حركة البضائع في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨ جاءت أدنى مما كانت عليه في الأعوام السابقة. ما هي برأيكم الأسباب الحقيقية لهذا التراجع؟

- الواقع السياسي الذي يشهده لبنان اليوم والتأخير في تشكيل الحكومة وعوامل أخرى، تعدّ من الأسباب الجوهرية لتراجع حركة البضائع في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨، إذ بات التجار حذرين في عملية الاستيراد كما في السابق. وهذا ما تؤكده إحصاءات كذا قد قمنا بها مؤخراً هدفها الوقوف على السبب الرئيسي وراء تراجع الأعمال، حيث وجدنا ان عدد زبائننا لا يزال نفسه إنما حجم استيراد البضائع تراجع.

أضف الى العامل السياسي، وما تعانيه الدول المحيطة من مشكلات ونزاعات وأوضاع اقتصادية متردية كلها شكلت أسباباً ودوافع لتراجع حركة الاستيراد.

### تسهيل الإجراءات

■ هل توافقون على ان إعادة فتح معبر نصيب الحدودي بين سوريا والأردن ستؤثر سلباً على حركة تصدير البضائع عبر مرفأ





**ARKAS Line PROVIDES WEEKLY CONTAINER SERVICES CONNECTING BEIRUT WITH:**

<b>Egypt</b>	Alexandria, Damietta, Port Said (East & West),
<b>Turkey</b>	Yarimca, Gemlik, Marport, Izmir, Mersin, Samsun and Iskenderun
<b>Spain</b>	Barcelona, Castellon, Valencia, Algeciras, Marine, Bilbao
<b>Greece</b>	Piraeus, Thessaloniki
<b>France</b>	Fos Sur Mer
<b>Portugal</b>	Setubal, Leixeos
<b>Tunisia</b>	Souse, Bizerte, Rades
<b>Algeria</b>	Alger, Oran, Annaba
<b>Morocco</b>	Casablanca , Tanger
<b>Libyan ports</b>	Misurata , Khoms, Tripoli
<b>Black Sea</b>	Odessa, Constanta, Varna, Burgas, Novorossiysk, Poti
<b>Ghana</b>	Tema
<b>Ivory Coast</b>	Abidjan
<b>Nigeria</b>	Tincan Island / Apapa
<b>Senegal</b>	Dakar
<b>Mauritania</b>	Nouakchott, Nouadhibou
<b>Benin &amp; Niger</b>	Cotonou
<b>Mali</b>	Burkina Faso

غي نصر (مدير عام شركة KUEHNE + NAGEL - فرع لبنان)؛

## لدينا خطط للخوض بشكل أوسع في عمليات تخليص البضائع وتكثيف الشحن البري الى سوريا



لاحظ مدير عام شركة KUEHNE+NAGEL فرع لبنان غي نصر في حوارهِ مع «البيان الاقتصادية» تحسناً واضحاً في الإجراءات الجمركية، واعتبر المضاربة على مستوى الأسعار وشروط الدفع والتسهيلات بالإضافة الى الأوضاع العامة أبرز التحديات التي تواجه أعمال الشركة، كاشفاً عن خطط موزوعة من قبل إدارة الشركة للخوض بشكل أوسع في عمليات تخليص البضائع الى جانب تكثيف عمليات الشحن البري الى سوريا، آملاً أن تقوم البنوك بزيادة التسهيلات المالية لتفعيل الحركة التجارية.

بالإضافة الى الأوضاع الامنية والسياسية والاقتصادية غير المستقرة التي نعيشها منذ فترة طويلة والتي تؤثر سلباً على أعمالنا وتحديات من امكانية تطور نشاطنا.

### تحسين معدلات الربحية

■ بعد تسلمكم لإدارة الشركة في لبنان ما هي خطة العمل والاستراتيجية التي ستعتمدها؟  
- منذ تسلمي المهام كمدير عام للشركة نجحنا في تحسين معدلات الربحية مقارنة بالنصف الاول من العام ٢٠١٨، كما تمكنا ايضا من زيادة حجم الاعمال، اما بالنسبة للخطط الموزوعة للعام ٢٠١٩ فتمثل في الخوض بشكل اكبر في عملية تخليص البضائع عن طريق زيادة معاملاته في المطار والمرفاً على السواء، الى جانب تفعيل عملنا على مستوى تكثيف عمليات الشحن البري الى سوريا ما سيساهم في تفعيل الحركة ورفع عمليات التصدير.

### ■ كلمة أخيرة؟

- نتمنى تشكيل الحكومة في أقرب وقت ممكن، فضلاً عن أننا نأمل ان تقوم البنوك بزيادة التسهيلات المالية بهدف تفعيل حركة التجار وترسيخ ثقة المواطنين ببلدهم، وحثهم على الاستثمار من جديد بهدف تحريك العجلة الاقتصادية وتعزيز معدلات النمو. ■

## على البنوك زيادة تسهيلاتهما المالية تفضيلاً للحركة التجارية

### المضاربة والأوضاع العامة

■ كيف تقيمون الإجراءات والتدابير المرفئية والجمركية لتفعيل الخدمات وتسهيل المعاملات وما هي أهم مطالب وسطاء النقل التي يأملون تحقيقها في العام ٢٠١٩؟  
- الامور تسير بوتيرة ايجابية انما كثافة عمليات الرقابة تحد من نسب التهريب والفساد، ولكن خلال العام ٢٠١٨ لمسنا تحسناً واضحاً نتيجة الجهود التي قام بها مدير عام الجمارك السيد بدري ضاهر، ولكن هذا الامر يتطلب تعاوناً بين جميع الاطراف ووجود قرار سياسي لضبط عمليات التهريب وتحقيق تقدم في هذا المجال.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم الى جانب الظروف الاقتصادية الصعبة التي تؤثر سلباً على معظم القطاعات الانتاجية؟  
- تتمثل ابرز التحديات في المضاربة على مستوى الاسعار وشروط الدفع والتسهيلات،

■ تؤكد الإحصاءات ان حركة البضائع في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨ جاءت أدنى مما كانت عليه في الأعوام السابقة. ما هي برأيكم الأسباب الحقيقية لهذا التراجع؟

- ثمة عوامل عدة ادت الى تراجع حركة الشحن في مرفأ بيروت، منها التعثر في تشكيل الحكومة، التخوف من هبوط سعر الليرة نتيجة غياب الاستقرار الاقتصادي والنقدي، بالإضافة الى وجود نوع من القلق والترقب لدى الناس وتوقف طلبيات التجار بانتظار ما ستؤول اليه المرحلة المقبلة.

■ هل توافقون على ان إعادة فتح معبر نصيب الحدودي بين سوريا والأردن ستؤثر سلباً على حركة تصدير البضائع عبر مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي الى الدول العربية ولماذا؟

- لافتتاح معبر نصيب بطبيعة الحال انعكاس سلبي على نشاط المرفأ، انما بالنسبة لحركة النقل البري فإنها ستساهم في تفعيل العجلة الاقتصادية، مع العلم ان افتتاحه لا يزال جزئياً كوننا نتتبع الامور عن كثب، بحيث لا تزال عملية نقل البضائع عبره خجولة، على أمل رفع وتيرة حركة نقل البضائع عبر هذا المعبر الذي سيساهم في تنشيط الحركة، ولكنه سيؤثر على حركة الشحن البحري نحو الخليج ودول المشرق العربي.

# 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](mailto:knits@kuehne-nagel.com) / Website: [www.kn-portal.com](http://www.kn-portal.com)

## مروان شبلي (مدير عام شركة ANTARSPED انترسبيد - لبنان):



### جملة أسباب داخلية وخارجية وراء تراجع حركة البضائع في مرفأ بيروت

تقدم شركة انترسبيد - لبنان ANTARSPED «عادل شبلي وشركاه» ومقرها في بيروت مجموعة واسعة من إدارة الشحن والحلول اللوجستية لعملائها بدعم من شبكتها العالمية وفريق من الخبراء المحليين.

مدير عام الشركة مروان شبلي عزا تراجع حركة البضائع في مرفأ بيروت الى جملة أسباب داخلية وخارجية، إضافة الى ضعف القدرة الشرائية لدى اللبنانيين ورفع المصارف للفوائد على الودائع المجمدة وغياب الحماية عن الصناعة اللبنانية، متوقفاً إمكانية ان تؤثر إعادة فتح معبر نصيب سلباً على حركة مرفأ بيروت في المدى الطويل إلا أنه بالمقابل يفعل حركة الترانزيت، مؤكداً استمرار الشركة في توفير خدمات عالية الجودة لعملائها، أملاً ان تشهد تحسناً في الأوضاع وانفراجات بعد تشكيل الحكومة.

لا يمكن ان نغفل أنه يفعل حركة الترانزيت. ■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– تعتبر شركة ANTARSPED واحدة من اعرق واكبر شركات الشحن حيث أسست عام ١٩٧١ واستطعنا بدورنا ان نحقق تميزاً، ونملك قاعدة صلبة في مجالنا تراكمت عبر الـ ٥٠ عاماً، الى جانب فريق من ذوي الخبرة يعمل على توفير خدمات عالية الجودة للعملاء، وذلك من خلال احترام التأخير واقتراح اسعار تنافسية تفوق المفاجآت. كما نسعى للاستمرار في ظل تراجع حركة الاستيراد والتصدير، ولا ننكر اننا تأثرنا بمجمل اوضاع البلاد وظروفها، بالإضافة الى العوامل الاخرى التي ذكرتها، من هنا فإننا لا نتوانى عن العمل للحفاظ على نتائجنا وتحسينها.

#### استمرار وتوسع

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠١٩؟  
– هدفنا الاساسي اليوم المحافظة على نتائجنا واستمرارنا، لأن الاستمرارية اليوم في ظل الاوضاع الراهنة انجاز كبير وصعب. هذا ونتواجد في دول عدة كسوريا ودبي والاردن وتركيا ونسعى طبعاً للتوسع خارجاً. ونأمل ان نشهد هذه السنة تحسناً في الاوضاع وانفراجات بعد تشكيل الحكومة، الامر الذي يساعدنا على التقدم داخلياً ويفتح أمامنا آفاقاً أوسع. ■

### مستمرون في توفير خدمات عالية الجودة بأسعار تنافسية

الفائدة على الحسابات المجمدة، الامر الذي دفع بالمستثمرين واصحاب رؤوس الاموال الى تجميد اموالهم والحصول على فائدة مرتفعة بدلاً من الاستثمار الذي من غير الممكن ان يحقق المرودود نفسه في ظل الاوضاع الحالية، وذلك طبعاً بالإضافة الى ضعف التخطيط الاقتصادي وغياب الحماية عن الصناعة اللبنانية التي تعاني بدورها منافسة عراقية.

#### نصيب يفعل حركة الترانزيت

■ هل توافقون على ان إعادة فتح معبر نصيب الحدودي بين سوريا والاردن ستؤثر سلباً على حركة تصدير البضائع عبر مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي الى الدول العربية ولماذا؟

– لم تؤثر حتى اليوم إعادة فتح معبر نصيب الحدودي على حركة تصدير البضائع عبر مرفأ بيروت، لأن حركته لا تزال ضعيفة نظراً لضبابية الاوضاع الراهنة في سوريا والجوار، لكن يمكن لهذا المرفق ان يؤثر سلباً على مرفأ بيروت في المدى الطويل، في وقت

#### أسباب تراجع حركة البضائع

■ تؤكد الإحصاءات ان حركة البضائع في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨ جاءت أدنى مما كانت عليه في الأعوام السابقة. ما هي برأيكم الأسباب الحقيقية لهذا التراجع؟

– يمكن تقسيم اسباب التراجع في حركة بضائع مرفأ بيروت الى داخلية وخارجية، فداخليا تشهد البلاد حركة اقتصادية بطيئة مرتبطة بالاجواء السياسية المهيمنة وال فشل في تشكيل الحكومة وخارجية أمنية متعلقة بلبنان والجوار، بالإضافة الى اسباب اقتصادية مباشرة مع غياب الحركة الاستثمارية نظراً لتخوف المستثمرين المحليين من الاوضاع السياسية والأمنية التي تشهدها البلاد ودول الجوار والتي لا تزال معالمها غير واضحة، ناهيك عن ضعف القدرة الشرائية لدى اللبنانيين بسبب العوامل التي ذكرناها سابقاً، وبالأخص ذوي الدخل المحدود الذين يشكلون الاكثية والذين عمدوا الى خفض إنفاقهم وادخارهم المال تحسباً لضيق اقتصادي منظر.

وعلى صعيد آخر يشكل ضعف السياحة الذي تشهده البلاد عاملاً أساسياً في هذا التراجع، حيث ان تراجع نسبة السياح يشكل عائقاً امام دخول العملات الصعبة الى البلاد. الى جانب كل تلك العوامل الداخلية والخارجية برزت منذ حوالى الستة أشهر عوامل مصرفية بعدما رفعت المصارف نسبة



ناجي الفغالي (رئيس شركة GLOBAL FREIGHT & LOGISTICS):

## المطلوب إزالة البيروقراطية وتسهيل الإجراءات والعمليات الإدارية في إدارتي المرفأ والجمارك توفيراً للوقت

لاحظ رئيس شركة GLOBAL FREIGHT & LOGISTICS ناجي الفغالي تراجعاً في حركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال ٢٠١٨، وتوقع تأثيراً محدوداً لإعادة فتح معبر نصيب على حركة التصدير بجرأ إلى الدول العربية، مطالباً بالمزيد من تسهيل الإجراءات والعمليات الإدارية في إدارتي المرفأ والجمارك توفيراً للوقت، مطمئناً إلى نتائج الشركة المحققة في ظل ظروف البلاد الصعبة.

الإ أننا نطالب بالمزيد لتسهيل الأعمال المرفئية. إلى جانب ذلك، نطالب بإزالة البيروقراطية وتقليص الإجراءات والعمليات لإنهاء المعاملات، حيث قد تنتظر الشركة أحياناً ستة أيام لإنهاء معاملاتنا وتخسر الوقت في حين أن الإنتهاء منها لا يتطلب أكثر من يوم واحد. ■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– لله الحمد، أوضاع شركتنا جيدة وقد حققنا أهدافنا ونتائجنا المرجوة، ونعتبر أفضل من غيرنا من هذه الناحية في ظل ظروف البلاد الصعبة. تقلصت الأرباح ولكننا ما زلنا نحقق ما نطمح إليه، ونتمنى ان تتحسن الأوضاع لتحمل معها تباشير إيجابية لازدهار اقتصادنا. ■

### أوضاع شركتنا جيدة وقد حققنا أهدافنا ونتائجنا المرجوة

■ كيف تقيمون الإجراءات والتدابير المرفئية والجمركية الأخيرة لتفعيل الخدمات وتسهيل المعاملات، وما هي أهم المطالب التي تأملون تحقيقها في العام ٢٠١٩؟  
– المطلوب إعتناء المكننة الكاملة لتسهيل المعاملات. لقد تم اتخاذ بعض الإجراءات والتدابير،

■ تؤكد الإحصاءات ان الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨ جاءت أدنى مما كانت عليه في الأعوام السابقة، ما هي برأيكم الأسباب الحقيقية لهذا التراجع؟  
– نظراً للأوضاع الإقتصادية غير المستقرة والصعبة التي يمر بها لبنان، نلمس تراجعاً ملحوظاً في حركة مرفأ بيروت الإجمالية لم نشهده منذ أعوام طويلة، وبالرغم من كل ذلك، نبذل قصارى جهدنا لتكثيف أنشطتنا والإستمرار.

■ هل توافقون على ان إعادة فتح معبر نصيب الحدودي بين سوريا والأردن ستؤثر سلباً على حركة تصدير البضائع عبر مرفأ بيروت إلى الدول العربية؟ ولماذا؟  
– بالطبع، إعادة فتح هذا المعبر ستؤثر سلباً على حركة تصدير البضائع، حتى وان كان هذا التأثير محدوداً.



## GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS

No matter where in the World



[www.globalfreight-lb.com](http://www.globalfreight-lb.com)



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



NVOCC  
Import & Export



**METZ SHIPPING الثانية تصديراً والثالثة استيراداً**

بولين مانز

METZ GROUP

تمكنت وكالة METZ SHIPPING بإدارة الأنسة الديناميكية بولين مانز وبرغم الظروف الإقتصادية الصعبة من التقدم من المرتبة الرابعة الى الثالثة في لائحة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العام ٢٠١٨ باستيراد ٤٢٠٤١ حاوية نمطية، وحافظت على المرتبة الثانية في لائحة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية بتصديرها ١٠٤٢٤ حاوية نمطية.

**اول باخرة حاويات لـ CMACGM تعمل بالغاز الطبيعي المسال (LNG)**

رودولف جاك سعاده

الرئيس التنفيذي لـ CMACGM الفرنسية

تسلمت مجموعة CMACGM الفرنسية اول باخرة تعمل بالغاز الطبيعي المسال (LNG) سميت CONTAINER SHIPS NORD والتي تبلغ سعتها ١٤٠٠ حاوية نمطية. وهذه الباخرة هي من اربع بواخر تعمل بالغاز الطبيعي المسال تعاقدت على بنائها شركة الملاحة CONTAINER SHIPS التابعة لمجموعة CMACGM، على ان تتسلم البواخر الثلاث الباقية في النصف الاول من العام الحالي، علما ان CMACGM ستستلم ٩ بواخر تعمل ايضا بالغاز الطبيعي المسال اعتبارا من العام ٢٠٢٠. وبالباخرة CONTAINER SHIPS NORD ستنضم الى بواخر CMACGM العاملة ضمن خطها البحري المنتظم FRENCH BALTICLINE. والمعلوم ان CMACGM تحتل المرتبة الرابعة في العالم بأسطول يضم ٥٠٩ بواخر تبلغ سعتها الاجمالية ٢,٦٦٥ مليون حاوية نمطية.

**MSC تتسلم ٢٠ باخرة عملاقة بسعة ٣٣٤ الف حاوية نمطية**

اعلنت نشرة ALPHALINER المتخصصة بالنقل البحري ان شركة الملاحة السويسرية MSC ستستلم خلال العام الجاري ٢٠ باخرة عملاقة تبلغ سعتها الاجمالية ٣٣٤٥٥٠ حاوية نمطية.



DIEGO APONTE

الرئيس التنفيذي لـ MSC السويسرية

وتوقعت ALPHALINER ان ترتفع القدرة الاستيعابية للبواخر التي تستخدمها MSC الى اكثر من ٣,٦٦٦ ملايين حاوية نمطية في نهاية العام الجاري. موضحة ان MSC

التي تحتل المرتبة الثانية حاليا بسعة اسطولها البالغة ٣,٢٢٢ ملايين حاوية نمطية كانت قادرة على منافسة MAERSK على المرتبة الاولى لو لم تستحوذ هذه الاخيرة على شركة HAMBURG SUD الالمانية التي كانت تستخدم اسطولاً تبلغ سعته ٦٥٠ الف حاوية نمطية ما ادى الى ارتفاع سعة اسطول MAERSK الى ٤,٠٨٩ ملايين حاوية نمطية. من جهة ثانية اعلنت MSC انها ستقوم باتخاذ سلسلة من الخطوات لتكبير سعة البواخر التي تستخدمها حاليا والتي تبلغ ١٤ الف حاوية نمطية لتصبح ١٧ الف حاوية نمطية.

**ارتفاع سعة الاسطول التجاري العالمي****الى ٢٢,٣ مليون حاوية نمطية في نهاية العام ٢٠١٨**

ذكرت مؤسسة DREWY المتخصصة بشؤون النقل البحري ارتفاع سعة الاسطول التجاري العالمي الى ٢٢,٣ مليون حاوية نمطية في نهاية العام ٢٠١٨ مقابل ٢١,١ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٧ اي بارتفاع قدره ١,٢ مليون حاوية نمطية ونسبته ٥,٧٪.



باخرة حاويات عملاقة

وتشمل السعة الاجمالية للاسطول التجاري العالمي في نهاية العام ٢٠١٨، دخول ١٦٥ باخرة جديدة الى قطاع النقل البحري بسعة اجمالية قدرها ١,٣ مليون حاوية نمطية مقابل خروج ٦٦ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ١١١ الف حاوية نمطية التي جرى تفكيكها وتصفيتها SCRAPPED.

**تعاون مشترك بين مجموعة ONE وPSA لبناء محطة حاويات جديدة في مرفأ****PASIR PANJANG في سنغابور**

اعلنت مجموعة ONE الملاحية اليابانية انها ابرمت اتفاقا مع شركة PSA السنغابورية الناشطة في ميدان ادارة وتشغيل محطات الحاويات على بناء وتشغيل محطة حاويات جديدة في مرفأ pasir panjang السنغابوري. وازافت ONE ان المحطة الجديدة ستكون قادرة على التعامل مع اربع سفن حاويات عملاقة في وقت واحد واستيعاب ٤ ملايين حاوية نمطية سنويا.

واشار JEREMY NIXON الرئيس التنفيذي لمجموعة ONE ان هذا التعاون المشترك مع PSA سيؤدي الى تفعيل خدماتنا وتأمين رحلات بواخرنا بصورة منتظمة.



محطة الحاويات في مرفأ PASIR PANJANG في مرفأ سنغابور



LINKING YOU TO THE WORLD



**ANTARSPED**  
a d e l c h e b l i & c o

**YOUR LOCAL SHIPPING PARTNER**



Secteur Mar Mikhael - Gemmayze - Imm. Berberi - Beyrouth - Liban  
Tel: +961-1-44 77 22 - Fax: +961-1-44 77 33 - E-mail: info@antarsped.com  
<http://www.antarsped.com>  
[www.dsv.com](http://www.dsv.com)

**DSV**

Global Transport and Logistics

## إيلي رزق: مرفأ بيروت يقدم أفضل الخدمات للمتعاملين معه



قال رئيس مجلس الإدارة المدير العام لشركة التفريغ اللبنانية إيلي رزق إن مرفأ بيروت أصبح من أهم المرافئ العاملة في الشرق المتوسط فإدارة المرفأ وكافة العاملين في ميدان التفريغ والشحن والتستيف أصبحوا يؤمنون أفضل الخدمات وأسرعها للمتعاملين مع المرفأ: من

وكلاء بواخر ومخلصي بضائع ووسطاء نقل بالإضافة الى التجار والمستوردين والمصدرين. وأضاف رزق إن مرفأ بيروت أصبح يضاهي بخدماته مصاف المرافئ العالمية المتطورة، مجددا مطالبته بضرورة استئناف تنفيذ مشاريع التوسيع والتطوير في المرفأ ليتمكن من المحافظة على الدور الرائد الذي أصبح يلعبه في المنطقة وليتمكن من استيعاب الزيادة المتواصلة بحركة الحاويات التي من المتوقع أن تتضاعف مع استعادة سوريا عافيتها والمباشرة في إعادة اعمارها.

## وفد روسي في دمشق يبحث تطوير بنية قطاع النقل في سوريا

بحث وزير النقل السوري علي حمود مع وفد من حزب روسيا الموحد بالتعاون القائم بين سوريا وروسيا في مجال النقل. وتناول اللقاء بين الوزير حمود والوفد الروسي الآفاق الواعدة لمشاركة الشركات الروسية في أعمال تطوير بنية المطارات المدنية السورية، وتوسيع مرفأ طرطوس وتطويره والنقل البحري وتنمية ودفع العلاقات الاقتصادية والتنموية بين البلدين. كما جرى خلال اللقاء مناقشة بروتوكول اتفاقية التعاون مع مدينة SEVASTOPOL الروسية، وأي خطوة داعمة لتطوير العلاقات الاستراتيجية بين سوريا وروسيا.

## NILE DUTCH الهولندية تستخدم محطة موانئ دبي العالمية في مرفأ ANTWERP البلجيكي لتأمين خدماتها المنتظمة



حسن الفيل

وكالة EL FIL SHIPPING  
وكيلة NILE DUTCH في لبنان

قالت شركة الملاحة الهولندية NILE DUTCH انها بدأت باستخدام محطة الحاويات التي تشغلها وتشرف على ادارتها موانئ دبي العالمية في مرفأ ANTWERP البلجيكي، لتأمين خدمات خطها العامل من الموانئ الأوروبية الى موانئ في افريقيا الغربية (EUWA) وذلك اعتبارا من الاول من شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٩.

واوضحت NILE DUTCH ان اولى بواخرها التي امت هذه المحطة في الاول من شهر كانون الثاني من العام الحالي كانت الباخرة CMACGM AMERICA التي تستخدمها بالتعاون مع مجموعة CMACGM الفرنسية حيث انطلقت من مرفأ ANTWERP البلجيكي مروراً بـ DUN KERQUE و montoir الفرنسيين في tanger المغربي و algeciras الاسباني و dakar السنغالي في abidjan في شاطئ العاج وعودة الى DUN KERQUE.

## مرفأ سنغابور يسجل نمواً بالحاويات بنسبة ٨,٦٪ في العام ٢٠١٨

حقق مرفأ سنغابور زيادة بحركة الحاويات التي تداولها في العام ٢٠١٨ والتي بلغ مجموعها ٣٦,٦ مليون حاوية نمطية مقابل ٣٣,٧ مليون حاوية في العام ٢٠١٧ اي بارتفاع قدره ٢,٩ مليون حاوية نمطية ونسبته ٨,٦ بالمائة وبلغ الوزن الاجمالي للبضائع التي تعامل معها ٦٣٠ مليون طن مقابل ٦٢٧,٧ مليون طن، اي بزيادة طفيفة ٢,٣ مليون طن ونسبتها اقل من ١٪. ويحتل مرفأ سنغابور المرتبة الثانية في العالم على صعيد حركة الحاويات بعد مرفأ شنغهاي الصيني الذي يحتل المرتبة الاولى منذ العام ٢٠١٠.

## ٢٥ مليون طن حركة موانئ السعودية في كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٨

بلغ الوزن الاجمالي للبضائع التي تداولتها موانئ السعودية في شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي ٢٥ مليون طن بزيادة نسبتها ١١,٣٨٪ عن الشهر ذاته (كانون الاول) من العام ٢٠١٧، بينما ارتفع عدد الحاويات الى ٥٧٧ الف حاوية نمطية بنمو نسبته ٩٪ في حين بلغ مجموع السفن التي امت الموانئ السعودية ١١٥١ باخرة من مختلف الانواع والاحجام. وبلغ عدد المركبات ٦١ الف مركبة والركاب ٨٧ الف راكب. وقالت الهيئة العامة للموانئ التي تتولى مسؤولية تنظيم ادارة الموانئ السعودية والاشراف على تشغيلها ان هذه الزيادة المسجلة في كانون الاول من العام ٢٠١٨ تأتي في اطار جهود الهيئة لتعزيز خدمات تلك الموانئ ورفع مستوى ادائها ونتاجيتها وقدراتها التشغيلية واللوجستية تحقيقاً لرؤية المملكة للعام ٢٠٣٠.



## اسرار بحرية

- أكد المخطط التوجيهي الذي أعدته شركة خطيب وعلمي لمرفأ بيروت ان ردم الحوض الرابع في المرفأ هو الأدنى كلفة والأسرع تنفيذاً والأكبر ربحاً.
- \*\*\*
- راجت اخبار مفادها ان مجموعة ملاحية تابعة لبلد من الشرق الاقصى اعربت عن رغبتها لاستحواذ شركة ملاحية اوربية معروفة.
- \*\*\*
- قالت صحيفة FINANCIAL TIMES البريطانية ان مرفأ طرابلس اللبناني الذي لا يبعد سوى ٣٥ كيلومترا عن الحدود السورية، يسعى لان يكون مركزاً محورياً للاستثمارات الصينية في مجال إعادة اعمار سوريا.

- أدى سوء الاحوال الجوية والانباء العاتية الى تعطيل العمل على رصيف محطة الحاويات في مرفأ بيروت خلال فترات متقطعة ما أدى الى تجدد ازمة الازدحام وتفاقمها.

\*\*\*

- رغم تراجع الوزن الاجمالي للبضائع في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٨، تمكن المرفأ من ان يحقق رقماً قياسياً جديداً بحركة الحاويات ليتجاوز الـ ١٣٠٥٧٥٤ حاوية نمطية، بينما كان الرقم القياسي السابق والمسجل في العام ٢٠١٧ يبلغ ١٣٠٥٠٣٢ حاوية نمطية.





# 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](mailto:info@unishipgroup.com)

WEB SITE: [www.unishipgroup.com](http://www.unishipgroup.com)



**TARROS PHOENICIA**

أسس السادة باتريك شارل حكيم، جوزف اميل قارح، قيصر وديع طقشي، ريكارود يونامينو، اوجينيو مانزوني وشركة تاروس اس بي أي شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. بإسم تاروس فينيسيا موضوعها النقل. أسندت رئاسة الشركة وإدارتها العامة الى باتريك حكيم.

**EVERGREEN التايوانية تسلم بواخر جديدة سعتها****الاجمالية ١٣٤ الف حاوية نمطية في العام ٢٠١٩**

قالت النشرة الالكترونية G. CAPTAIN ان شركة EVERGREEN التايوانية ستسلم بواخر جديدة تبلغ سعتها الاجمالية ١٣٤ الف حاوية نمطية خلال العام ٢٠١٩ وسترتفع القدرة الاجمالية للاسطول الذي تستخدمه الى ١,٣٣٦ مليون حاوية نمطية.



ANCHOR CHANG

الرئيس التنفيذي لـ EVERGREEN

ويذكر ان EVERGREEN تحتل حالياً المرتبة السابعة في العالم بأسطول يضم ٢٠٣ باواخر تبلغ سعتها ١,٢٠٢ مليون حاوية نمطية.

**وزير النقل المصري: نرحب بالقطاع الخاص لدعم الاسطول البحري الوطني**

هشام عرفات

وزير النقل المصري

أكد الدكتور هشام عرفات وزير النقل المصري ان الوزارة تستعد للتعاون مع القطاع الخاص من اجل تطوير الاسطول البحري الوطني التجاري ووضع اسم مصر على السفن المصرية، مشيراً الى ان هناك تعاوناً مع هيئة قناة السويس من اجل دعم الاسطول التجاري المصري خلال الفترة المقبلة. وأضاف عرفات في الكلمة التي القاها خلال حفل تخريج طلاب في الاكاديمية العربية للعلوم

والتكنولوجيا والنقل البحري ان قطاع النقل البحري المصري يواجه تحديات عديدة ما يتطلب مواكبة السوق العالمية. وأشار الى ان التحديات متغيرة ومرتبطة بأوضاع اقتصادية دولية، لذلك يجب ان توأكب الموانئ المصرية هذه التطورات من خلال تسهيل الخدمات ورفع كفاءة الموانئ والسفن والاسطول المصري وتفعيل دور الشركات البحرية الوطنية وخدمة الشباك الواحد في الموانئ المصرية.

**رقم قياسي جديد بحركة الحاويات في مرفأ بيروت في العام ٢٠١٨**

المهندس محمد بيرم

مدير التجارية في مرفأ بيروت

اظهرت الاحصاءات ان مرفأ بيروت سجل في العام ٢٠١٨ رقما قياسيا جديدا بحركة الحاويات التي تداولها وذلك للعام الثاني على التوالي. فقد بلغ مجموع الحاويات التي تعامل معها ١,٣٠٥,٧٥٤ حاوية نمطية مقابل ١,٣٠٥,٠٣٢ حاوية للعام ٢٠١٧ بارتفاع طفيف لم يتجاوز الـ ١٪.

وكان مرفأ بيروت قد سجل تداول ١,١٤٧,٢١٩ حاوية نمطية في العام ٢٠١٦ و ١,١٣٠,٢٩٢ حاوية نمطية في العام ٢٠١٥.

وتأتي هذه النتائج الجيدة بالرغم من الازمات السياسية التي ما تزال مخيمة على البلاد، كنتيجة التأخير المتواصل في تشكيل الحكومة الجديدة ما انعكس سلبا على كافة القطاعات الاقتصادية والتجارية.

ولكن الاحصاءات بينت ايضا تراجعاً بعدد البواخر التي امت مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٨ حيث بلغ ١٧٢٨ باخرة بانخفاض نسبته اقل من ١٪ عن الفترة ذاتها من العام ٢٠١٧ وانخفض الوزن الاجمالي للبضائع الى ٧,٣٠٣ ملايين طن وبنسبة ٧,٨٪ كما تراجع عدد السيارات الى ٦٢٩٥٩ سيارة وبنسبة ٣٣,٨٣٪.

**١١ مليون حاوية نمطية حركة مرفأ ANTWERP البلجيكي****في العام ٢٠١٨**

حقق مرفأ ANTWERP البلجيكي ارقاما جيدة بحركته الاجمالية في العام ٢٠١٨ مقارنة مع تلك التي سجلها في العام ٢٠١٧. فقد تداول ١١ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٨ بارتفاع ٥,٥٪ عن العام ٢٠١٧. كما ارتفع الوزن الإجمالي للبضائع الى ١٣٠ مليون طن وبنسبة ٥,٨٪ في المئة.

والمعلوم ان مرفأ ANTWERP يحتل المرتبة الثانية في أوروبا بعدد الحاويات التي يتعامل معها بعد مرفأ روتردام الهولندي والمرتبة الرابعة عشرة في العالم. ويبلغ عدد العاملين فيه ٦٠ ألف موظف وأجير.

**المغرب يحتل المرتبة الثانية عربيا في مؤشرUNCTAD للنقل البحري**

احتل المغرب المركز الاول افريقيا والثاني عربيا في «مؤشر الربط بخطوط النقل البحري المنتظمة» للعام ٢٠١٨ والذي اعلنت عنه منظمة الامم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD في المؤتمر السنوي للمنتدى العالمي للملاحة البحرية والذي عقد في هونغ كونغ. وحصل المغرب في هذا المؤشر الذي يقيس مستوى اندماج البلد في شبكة الخطوط الدولية المنتظمة للنقل البحري على ٧١,٥ نقطة امام مصر التي احتلت المرتبة الثانية افريقيا بـ ٧٠,٣ نقطة، وجاءت جنوب افريقيا في المرتبة الثالثة بـ ٤٠,١ نقطة وجاءت جيبوتي في المرتبة الرابعة بـ ٣٧ نقطة ثم الكونغو في المرتبة الخامسة بـ ٣٥,٩٧ نقطة.

وصنف المغرب في المرتبة الثانية عربيا خلف الامارات العربية المتحدة التي احتلت المرتبة الاولى بـ ٨٣,٩ نقطة. وظهر مؤشر الربط بخطوط النقل البحري المنتظمة للعام ٢٠١٨ تحول ثقل التجارة البحرية العالمية الى آسيا، اذ احتلت الدول الآسيوية الصاعدة المراكز الخمسة الاولى عالميا في حين احتلت الصين المرتبة الاولى.



# 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](mailto:commercial@shipag.com.lb) - P.O.Box: 17-5324

## تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت ينسحب على مجموع الواردات

١٤٨ باخرة، ٦٧١ الف طن، ١٠٨٣٥٨ حاوية نمطية، ٣٧٩٥ سيارة و١٩,٦٥٥ مليون دولار

## تراجع مجموع حركة الحاويات برسم المسافنة

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني الماضي ٢٠٢٥٧ حاوية نمطية مقابل ٤٠٧٨٢ حاوية في تشرين الاول المنصرم، اي بانخفاض نسبته ٢٥,٨١٪.

## وانخفاض مجموع حركة السيارات في تشرين الثاني ٢٠١٨

كما انخفض مجموع حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في شهر تشرين الثاني الماضي حيث بلغ ٣٧٩٥ سيارة، مقابل ٦٥٦٨ سيارة في تشرين الاول المنصرم، اي بتراجع قدره ٢٧٧٣ سيارة ونسبته ٤٢,٢٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٧٩٥ سيارة في تشرين الثاني ٢٠١٨ كالاتي:

**السيارات المستوردة:** بلغ مجموعها ٣٢١٢ سيارة مقابل ٦٠١٨ سيارة، اي بانخفاض قدره ٢٨٠٦ سيارات ونسبته ٤٦,٦٣٪.

**السيارات المعاد تصديرها بحرا:** بلغ عددها ٥٨٣ سيارة مقابل ٥٥٠ سيارة اي بارتفاع قدره ٣٣ سيارة ونسبته ٦٪.

## تراجع الحركة الاجمالية في تشرين الثاني ٢٠١٨ انعكس سلبا على مجموع الواردات

واظهرت الاحصاءات ان انخفاض الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت خلال ٢٠١٨ مليون دولار مقابل ٢١,٠١٥ مليون دولار، اي بتراجع نسبته ٦,٥٠٪.

وتوزع هذا المجموع للواردات المالية والبالغ ١٩,٦٤٨ مليون دولار كالاتي:

**الواردات المرفئية:** بلغ مجموعها ١٩,٣٩٦ مليون دولار مقابل ٢٠,٦٨٩ مليون في تشرين الاول المنصرم، اي بانخفاض نسبته ٦,٢٥٪.

**واردات رئاسة الميناء:** بلغ ٢٥٢ الف دولار مقابل ٣٢٦ الفاً، اي بتراجع قدره ٧٤ الف دولار ونسبته ٢٢,٧٠٪.

## حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء ت ١ و٢ ٢٠١٨

الأنواع	تشرين الثاني ٢٠١٨	تشرين الأول ٢٠١٨	+/-
عدد البواخر	١٤٨ باخرة	١٦٧ باخرة	-١٩ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٦٧١ ألف طن	٦٨٨ ألف طن	-١٧ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٦٠٥ ألف طن	٥٩٥ ألف طن	+١٠ آلاف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٦٦ ألف طن	٩٣ ألف طن	-٢٧ ألف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	١٠٨٣٥٨ نمطية	١١٦٣٣٨ نمطية	-٧٩٨٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٥٢٥٧٥ نمطية	٥٥٥٧٣ نمطية	-٢٩٩٨ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٥٢٠١٩ نمطية	٥٧٢٤١ نمطية	-٥٢٢٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيقها على متن السفن	٣٧٦٤ نمطية	٣٥٢٤ نمطية	+٢٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٣٧٥٧٥ نمطية	٣٥٠٤٤ نمطية	+٢٥٣١ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٤٠ حاوية نمطية	٣٠٢ نمطية	-٢٦٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٤٩٦٠ نمطية	٢٠٢٢٧ نمطية	-٢٧ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى ببضائع لبنانية	٦١٤ نمطية	٧٧٥٤ نمطية	-١٦٠٩ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة (نمطية)	٣٠٥٧٧ نمطية	٢٨٩٣٢ نمطية	+١٦٤٥ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	١٥٢٩٧ نمطية	٢٠٥٥٥ نمطية	-٥٢٥٨ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٣٠٢٥٧ نمطية	٤٠٧٨٢ نمطية	-١٠٥٢٥ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٣٧٩٥ سيارة	٦٥٦٨ سيارة	-٢٧٧٣ سيارة
سيارات مستوردة	٣٢١٢ سيارة	٦٠١٨ سيارة	-٢٨٠٦ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٥٨٣ سيارة	٥٥٠ سيارة	+٣٣ سيارة
الواردات المرفئية (دولار)	١٩,٣٩٦ مليون دولار	٢٠,٦٨٩ مليون دولار	-١,٢٩٣ مليون دولار
واردات رئاسة الميناء (دولار)	٢٥٢ ألف دولار	٣٢٦ ألف دولار	-٧٤ ألف دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار)	١٩,٦٤٨ مليون دولار	٢١,٠١٥ مليون دولار	-٣٦٧ مليون دولار



ميشال نحول

مدير المشاريع في مرفأ بيروت

افادت الاحصاءات ان مرفأ بيروت سجل تراجعاً بحركته الاجمالية في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) عما كانت عليه في تشرين الاول (اكتوبر)، وقد انعكس هذا التراجع سلبا على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.

## مقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في تشرين الاول

وتشرين الثاني ٢٠١٨

واظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية خلال شهري تشرين الاول وتشرين الثاني من العام ٢٠١٨ الارقام التالية:

**عدد البواخر:** بلغ ٤٨ باخرة مقابل ١٦٧ باخرة في تشرين الاول المنصرم، اي بتراجع قدره ١٩ باخرة ونسبته ٣٨,١١٪.

**كميات البضائع:** بلغ وزنها الاجمالي ٦٧١ الف طن مقابل ٦٨٨ الفاً، اي بانخفاض قدره ١٧ الف طن ونسبته ٢,٤٧٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٦٧١ الف طن في تشرين الثاني كالاتي:

**البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغت ٦٠٥ آلاف طن مقابل ٥٩٥ الفاً، اي بارتفاع قدره ١٠ آلاف طن ونسبته ١,٦٨٪.

**البضائع اللبنانية المصدرة والمعاد تصديرها بحرا:** بلغت ٦٦ الف طن مقابل ٩٣ الفاً، اي بانخفاض قدره ٢٧ الف طن ونسبته ٢٩,٢٩٪.

## وتراجع مجموع الحاويات في تشرين الثاني ٢٠١٨

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت تراجعاً في ٢٠١٨ فبلغ مجموعها ١٠٨٣٥٨ حاوية نمطية مقابل ١١٦٣٣٨ حاوية في ٢٠١٧، اي بتراجع نسبته ٦,٨٦٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٨٣٥٨ حاوية نمطية كالاتي:

**الحاويات المستوردة:** بلغ عددها ٥٢٥٧٥ حاوية نمطية مقابل ٥٥٥٧٣ حاوية في تشرين الاول، اي بانخفاض نسبته ٥,٢٩٪.

**الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا:** بلغ عددها ٥٢٠١٩ حاوية نمطية مقابل ٥٧٢٤١ حاوية، اي بتراجع قدره ٥٢٢٢ حاوية نمطية ونسبته ٩,١٢٪.

**الحاويات المعاد تستيقها على متن السفن:** بلغ عددها ٣٧٦٤ حاوية نمطية مقابل ٣٥٢٤ حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٤٠ حاوية نمطية ونسبته ٦,٨١٪.

## كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠١٨

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني الماضي والبالغ مجموعها ٥٢٥٧٥ حاوية نمطية كالاتي:

**الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغ عددها ٣٧٥٧٥ حاوية نمطية مقابل ٣٥٠٤٤ حاوية في ٢٠١٧ أي بزيادة نسبتها ٧,٢٢٪.

**الحاويات المستوردة فارغة:** بلغت ٤٠ حاوية نمطية مقابل ٣٠٢ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٦٢ حاوية نمطية ونسبته ٨٦,٧٥٪.

**الحاويات المستوردة برسم المسافنة:** بلغ مجموعها ١٤٩٦٠ حاوية نمطية مقابل ٢٠٢٢٧ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٦,٠٤٪.

## وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في تشرين الثاني من العام ٢٠١٨ وبالغتها ٥٢٠١٩ حاوية نمطية كالاتي:

**الحاويات المعاد تصديرها ملأى ببضائع لبنانية:** بلغت ٦١٤٥ حاوية نمطية مقابل ٧٧٥٤ حاوية في تشرين الاول، اي بانخفاض نسبته ٢٠,٧٥٪.

**الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغ عددها ٣٠٥٧٧ حاوية نمطية مقابل ٢٨٩٣٢ حاوية، اي بارتفاع قدره ١٦٤٥ حاوية نمطية ونسبته ٥,٦٩٪.

**الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة:** بلغ مجموعها ١٥٢٩٧ حاوية نمطية مقابل ٢٠٥٥٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٥,٥٨٪.

# 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](http://www.portmanagers.net/bctc)

## مرفأ بيروت يسجل زيادة بحركة الحاويات وانخفاضا بحركة السيارات وكميات البضائع

١٧٢٨ باخرة، ٧,٣ ملايين طن، ١,٢ مليون حاوية نمطية، ٦٤,٤ الف سيارة و٢٢١,٤ مليون دولار

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٩٣٢٨٥ حاوية نمطية مقابل ١٧٧٣٣٩ حاوية، أي بارتفاع نسبه ٩٪.

ارتفاع مجموع الحاويات برسم المسافنة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨

وبلغ المجموع العام للحاويات برسم المسافنة التي تعامل معها مرفأ بيروت ٣٨٥٨٣١ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨، مقابل ٣٥٦٤٥٠ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠١٧، أي بزيادة نسبتها ٨,٢٤٪.

تراجع كبير بحركة السيارات في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨

بينما سجلت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨ تراجعاً كبيراً فقد بلغ ٦٤٤٩٥ سيارة مقابل ٩٥١٤٣ سيارة للفترة نفسها من العام ٢٠١٧، أي بانخفاض نسبه ٣٢,٢١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٤٤٩٥ سيارة كالآتي:  
**السيارات المستوردة:** بلغ مجموعها ٥٧٢٠٥ سيارات مقابل ٧٨٣٦٥ سيارة للفترة عينها من العام ٢٠١٧، أي بانخفاض نسبه ٢٦,٨٧٪.  
**السيارات المعاد تصديرها بحراً:** بلغ عددها ٧١٩٠ سيارة مقابل ١٦٧٧٨ سيارة، أي بتراجع قدره ٩٥٨٨ سيارة ونسبته ٥٧,١٤٪.

## تراجع الحركة الإجمالية ينسحب على مجموع الواردات

وقد انعكس تراجع الحركة الإجمالية في الأشهر الأحد عشر من ٢٠١٨ سلباً على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء والذي بلغ ٢٢١,٤٤٠ مليون دولار مقابل ٢٢٢,٨٦٣ مليون دولار للفترة ذاتها من العام ٢٠١٧ أي بانخفاض نسبه ٠,٦٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢١,٤٤٠ مليون دولار كالآتي:  
**الواردات المرفئية:** بلغ مجموعها ٢١٤,٤٤٣ مليون دولار مقابل ٢١٨,١٠١ مليون دولار أي بتراجع قدره ٣,٦٥٨ ملايين دولار ونسبته ١,٦٨٪.  
**واردات رئاسة الميناء:** بلغ مجموعها ٦,٩٩٧ ملايين دولار مقابل ٤,٧٦٢ ملايين أي بارتفاع كبير قدره ٢,٢٣٥ مليون دولار ونسبته ٤٦,٩٣٪.

## حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء خلال ١١ شهراً

الأشهر الـ ١١ الأولى ٢٠١٨	الأشهر الـ ١١ الأولى ٢٠١٧	التغير +/-
مجموع البواخر	١٧٢٨ باخرة	١٥- باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٧,٣٠٤ ملايين طن	٦١٩- الف طن
بضائع مستوردة (طن)	٦,٤٤٥ ملايين طن	٤٨٨- الف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٨٥٩ الف طن	١٣١+ الف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	٢,٠١٨,٨٣٤ حاوية نمطية	١,١٨٨,٥١٠ حاوية نمطية + ١٣,٣٢٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة (نمطية)	٥٨٢,٢٤٩ حاوية نمطية	٥٨٣,١٨٣ حاوية نمطية - ٩٣٤ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٥٨٦,٢٧٥ حاوية نمطية	٥٧٥,٤٥٩ حاوية نمطية + ١,٨١٦ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على السفن	٣٣,٣١٠ حاوية نمطية	٢٩,٨٦٨ حاوية نمطية + ٣,٤٤٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم	٣٨٥,٢٢٤ حاوية نمطية	٣٩٣,٦٦٦ حاوية نمطية - ٨,٤٤٢ حاوية نمطية
الاستهلاك المحلي	٤,٤٧٩ حاوية نمطية	١٠,٤٠٦ حاوية نمطية - ٥,٩٢٧ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٩٢,٥٤٦ حاوية نمطية	١٧٩,١١١ حاوية نمطية + ١٣,٤٣٥ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مالى ببضائع لبنانية	٧٦,٩٣١ حاوية نمطية	٩٢,٢٩٨ حاوية نمطية - ١٥,٣٦٧ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	٣١٦,٠٥٩ حاوية نمطية	٣٠٥,٨٢٢ حاوية نمطية + ١٠,٢٣٧ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	١٩٣,٢٨٥ حاوية نمطية	١٧٧,٣٣٩ حاوية نمطية + ١٥,٩٤٦ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٣٨٥,٨٣١ حاوية نمطية	٣٥٦,٤٥٠ حاوية نمطية + ٢٩,٣٨١ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٦٤,٤٩٥ سيارة	٩٥,١٤٣ سيارة - ٣٠,٦٤٨ سيارة
سيارات مستوردة	٥٧,٣٠٥ سيارة	٧٨,٣٦٥ سيارة - ٢١,٠٦٠ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	٧,١٩٠ سيارة	١٦,٧٧٨ سيارة - ٩,٥٨٨ سيارة
مجموع الواردات المرفئية (دولار)	٢١٤,٤٤٣ مليون دولار	٢١٨,١٠١ مليون دولار - ٣,٣٤٢ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء (دولار)	٦,٩٩٧ مليون دولار	٤,٧٦٢ مليون دولار + ٢,٢٣٥ مليون دولار
مجموع الواردات المرفئية	٢٢١,٤٤٠ مليون دولار	٢٢٢,٨٦٣ مليون دولار - ١,٤٢٣ مليون دولار
ورئاسة الميناء (دولار)		



توفيق لطيف

رئيس الديوان في ادارة واستثمار مرفأ بيروت

أظهرت الإحصاءات ان مرفأ بيروت سجل ارتفاعاً طفيفاً بحركة الحاويات التي تعامل معها في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨ مقارنة مع تلك المسجلة في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٧. كما بينت ان المرفأ سجل تراجعاً كبيراً بحركة السيارات التي تعامل معها وصغيراً بكميات البضائع استيراداً وتصديراً. وقد انسحب هذا التراجع على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء والذي جاء ادنى مما كان عليه في الأشهر الأحد عشر الأولى نفسها من العام ٢٠١٧.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

من ٢٠١٧ و٢٠١٨

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠١٧ و٢٠١٨ بالوقائع التالية:

**مجموع البواخر:** بلغ ١٧٢٨ باخرة، مقابل ١٧٤٣ باخرة أي بتراجع قدره ١٥ باخرة ونسبته ٠,٨٦٪.

**كميات البضائع:** بلغ وزنها الإجمالي ٧,٣٠٤ ملايين طن مقابل ٧,٩٢٣ ملايين، أي بانخفاض قدره ٦١٩ الف طن ونسبته ٧,٨١٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي والبالغ ٧,٣٠٤ ملايين طن كالآتي:

**البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغ وزنها ٦,٤٤٥ ملايين طن مقابل ٦,٩٣٣ ملايين للفترة ذاتها من العام ٢٠١٧، أي بتراجع نسبه ٧,٠٤٪.

**البضائع اللبنانية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً:** بلغ وزنها ٨٥٩ الف طن مقابل ٩٩٠ الفاً، أي بانخفاض قدره ١٣١ الف طن ونسبته ١٣,٢٣٪.

## ارتفاع طفيف بحركة الحاويات في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨

وسجل مرفأ بيروت ارتفاعاً طفيفاً بحركة الحاويات في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٨ حيث بلغ مجموعها ١٢,٠١٨,٨٣٤ حاوية نمطية مقابل ١١,٨٨,٥١٠ حاويات في الفترة نفسها من ٢٠١٧، أي بزيادة نسبتها ٠,١٢٪.

وتوزع هذا المجموع ١٢,٠١٨,٨٣٤ حاوية نمطية كالآتي:

**الحاويات المستوردة:** بلغ مجموعها ٥٨٢,٢٤٩ حاوية نمطية مقابل ٥٨٢,١٨٣ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠١٧، أي بانخفاض نسبه ٠,١٦٪.

**الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً:** بلغ مجموعها ٥٨٦,٢٧٥ حاوية نمطية مقابل ٥٧٥,٤٥٩ حاوية، أي بارتفاع نسبه ١,٨٨٪.

**الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن:** بلغ عددها ٣٣,٣١٠ حاوية نمطية مقابل ٢٩,٨٦٨ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣,٤٤٢ حاوية نمطية ونسبته ١١,٥٢٪.

## كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨ والبالغة ٥٨٢,٢٤٩ حاوية نمطية على الشكل التالي:

**الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغ مجموعها ٣٨٥,٢٢٤ حاوية نمطية مقابل ٣٩٣,٦٦٦ حاوية، أي بتراجع نسبه ٢,١٤٪.

**الحاويات المستوردة فارغة:** بلغ مجموعها ٤٤٧,٩ حاوية نمطية مقابل ٤٤٧,٩ حاوية نمطية ونسبته ٥٦,٩٦٪.

**الحاويات المستوردة برسم المسافنة:** بلغ مجموعها ١٩٢,٥٤٦ حاوية نمطية مقابل ١٧٩,١١١ حاوية، أي بزيادة قدرها ١٣,٤٣٥ حاوية نمطية ونسبته ٧,٥٠٪.

## وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزع مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨ والبالغة ٥٨٦,٢٧٥ حاوية نمطية كالآتي:

**الحاويات المعاد تصديرها مالى ببضائع لبنانية:** بلغ مجموعها ٧٦٩,٣١١ حاوية نمطية مقابل ٩٢٢,٩٨ حاوية، أي بتراجع نسبه ١٦,٦٥٪.

**الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغ مجموعها ٣١٦,٠٥٩ حاوية نمطية مقابل ٣٠٥,٨٢٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٠,٢٣٧ حاوية نمطية ونسبته ٣,٣٥٪.

جدول مقارنة بالبيضاء اللبنانية المصدرة بخرأ خلال الأشهر ١١ الأولى من ٢٠١٧ و ٢٠١٨

الشهر	٢٠١٧ (طن)	٢٠١٨ (طن)	+/- (طن)
كانون الثاني	٧٤ ألف	٧٩ ألف	٥+ آلاف
شباط	٧٩ ألف	٨٦ ألف	٧+ آلاف
آذار	٨٤ ألف	٨٨ ألف	٤+ آلاف
نيسان	٨٠ ألف	٦٤ ألف	١٦- ألف
ايار	٨٩ ألف	٦٩ ألف	٢٠- ألف
حزيران	٧٧ ألف	٧١ ألف	٦- آلاف
تموز	٩٠ ألف	٨٤ ألف	٦- آلاف
آب	١١٢ ألف	٧٤ ألف	٣٨- ألف
ايلول	٩٤ ألف	٨٥ ألف	٩- آلاف
تشرين الاول	١١٣ ألف	٩٣ ألف	٢٠- ألف
تشرين الثاني	٩٨ ألف	٦٦ ألف	٣٢- ألف
المجموع العام	٨٩٠ ألف طن	٨٥٩ ألف طن	١٣١- ألف طن

جدول مقارنة بالبوخر خلال الأشهر ١١ الأولى من ٢٠١٧ و ٢٠١٨

الشهر	٢٠١٧	٢٠١٨	+/- باخرة
كانون الثاني	١٢٨ باخرة	١٥٣	٢٥- باخرة
شباط	١٦٣ باخرة	١٥٨	٥- بوخر
آذار	١٧٠ باخرة	١٦٠	١٠- بوخر
نيسان	١٥٦ باخرة	١٤٧	٩- باخرة
ايار	١٦٧ باخرة	١٤١	٢٦- باخرة
حزيران	١٤١ باخرة	١٦١	٢٠+ باخرة
تموز	١٦٢ باخرة	١٧١	٩+ بوخر
آب	١٧٥ باخرة	١٥٥	٢٠- باخرة
ايلول	١٤٨ باخرة	١٦٧	١٩+ باخرة
تشرين الاول	١٧٠ باخرة	١٦٧	٣- بوخر
تشرين الثاني	١٦٣ باخرة	١٤٨	١٥- باخرة
المجموع العام	١٧٤٣ باخرة	١٧٢٨ باخرة	١٥- باخرة

جدول مقارنة بالبيضاء المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر ١١ الأولى من ٢٠١٧ و ٢٠١٨

الشهر	٢٠١٧ (طن)	٢٠١٨ (طن)	+/- (طن)
كانون الثاني	٥٥٧ ألف	٥٦٠ ألف	٣+ آلاف
شباط	٦٣١ ألف	٦٣٦ ألف	٥+ آلاف
آذار	٧٥٥ ألف	٦١٢ ألف	١٤٣- ألف
نيسان	٦٠٠ ألف	٥٦٢ ألف	٣٨- ألف
ايار	٦٥٢ ألف	٥٨١ ألف	٧١- ألف
حزيران	٥٧٥ ألف	٥٠٩ ألف	٦٦- ألف
تموز	٥٨٦ ألف	٦٢٢ ألف	٣٦+ ألف
آب	٧٠٧ ألف	٦٢٥ ألف	٨٢- ألف
ايلول	٥٥٩ ألف	٥٣٨ ألف	٢١- ألف
تشرين الاول	٥٩٣ ألف	٥٩٥ ألف	٢+ ألف
تشرين الثاني	٧١٨ ألف	٦٠٥ ألف	١١٣= ألف
المجموع العام	٦.٩٣٣ مليون طن	٦.٤٤٥ مليون طن	٤٨٨- ألف طن

جدول مقارنة بالبيضاء المفرغة والمشحونة خلال الأشهر ١١ الأولى من ٢٠١٧ و ٢٠١٨

الشهر	٢٠١٧ (طن)	٢٠١٨ (طن)	+/- (طن)
كانون الثاني	٦٣١ ألف	٦٣٩ ألف	٨+ ألف
شباط	٧١٠ ألف	٧٢٢ ألف	١٢+ ألف
آذار	٨٣٩ ألف	٧٠٠ ألف	١٣٩- ألف
نيسان	٦٨٠ ألف	٦٢٦ ألف	٥٤- ألف
ايار	٧٤١ ألف	٦٥٠ ألف	٩١- ألف
حزيران	٦٥٢ ألف	٥٨٠ ألف	٧٢- ألف
تموز	٦٧٦ ألف	٧٠٧ ألف	٣١+ ألف
آب	٨١٩ ألف	٦٩٩ ألف	١٢٠- ألف
ايلول	٦٥٣ ألف	٦٢٢ ألف	٣١- ألف
تشرين الاول	٧٠٦ ألف	٦٨٨ ألف	١٨- ألف
تشرين الثاني	٨١٦ ألف	٦٧١ ألف	١٤٥+ ألف
المجموع العام	٧.٩٢٣ مليون طن	٧.٣٠٤ مليون طن	٦١٩- ألف طن

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

## ارتفاع عدد الحاويات والسيارات انعكس ايجابا على الواردات المرفئية

٥٤ باخرة، ١٦٩٤٦٧ طنا، ٣٢٠٥ حاويات نمطية، ٥٩٩ سيارة، ٢٣٤٣ شاحنة و ٢,٣ مليار ليرة

**عدد السيارات:** بلغ ٥٩٩ سيارة مقابل ٢٦٨ سيارة اي بارتفاع قدره ٣٣١ سيارة ونسبته ١٢٣,٥١٪.

**عدد الحاويات:** بلغ ٣٢٠٥ حاويات نمطية مقابل ٧٤٥ حاوية اي بزيادة قدرها ٢٤٦٠ حاوية ونسبتها ٣٣٠,٢٠٪.

**مجموع الشاحنات:** بلغ ٢٣٤٣ شاحنة واردة وصادرة مقابل ٢٤٠٦ شاحنات، اي بانخفاض قدره ٦٣ شاحنة ونسبته ٢,٦٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٣٤٣ شاحنة في تشرين الثاني ٢٠١٨ كالآتي:  
**الشاحنات الواردة بحرا:** بلغ عددها ٨٦٦ شاحنة مقابل ١٢٥١ شاحنة، اي بانخفاض قدره ٣٨٥ شاحنة ونسبته ٣٠,٧٨٪.

**الشاحنات الصادرة بحرا:** بلغ عددها ١٤٧٧ شاحنة مقابل ١١٥٥ شاحنة اي بارتفاع قدره ٣٢٢ شاحنة ونسبته ٢٧,٨٨٪.

## وارتفاع مجموع الواردات المرفئية في تشرين الثاني ٢٠١٨

وانسحب ارتفاع عدد الحاويات والسيارات في تشرين الثاني ٢٠١٨ على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٢,٣٢١ مليار ليرة مقابل ١,٨٢٥ مليار للشهر ذاته من العام ٢٠١٧، اي بزيادة قدرها ٤٩٦ مليون ليرة ونسبتها ٢٧,١٨٪.

## عماطوري: نمو حركة الحاويات ٤٠٠٪ في العام ٢٠١٨

من ناحية اخرى قال **انطوان عماطوري** رئيس مجلس الادارة لشركة GULFTAINER المشغلة لرسيف الحاويات في مرفأ طرابلس ان الشركة مستمرة بتطوير ادائها وكفاءتها ما جعلها تحظى بثقة اهم شركات الملاحة البحرية العالمية التي اصبح تؤمن الخدمات المنتظمة الى مرفأ طرابلس كشركتي CMACGM الفرنسية و COSCO الصينية. و اضاف: ان محطة الحاويات في مرفأ طرابلس سجلت نموا في العام ٢٠١٨ وصل الى ٤٠٠٪ مقارنة بالعام ٢٠١٧، ومن المتوقع ان تحقق نموا مشابها في العام ٢٠١٩ ليصل الى ٥٠٠٪ بمعدل ١٥٠ الف حاوية نمطية سنويا. ■

## جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في ٢٠١٨ و ٢٠١٧

الايواب	تشرين الثاني ٢٠١٨	تشرين الأول ٢٠١٨	-/+
عدد البواخر	٥٤ باخرة	٦٣ باخرة	-٩ باخرة
كميات البضائع	١٦٩٤٦٧ طنا	١٧٤٩٤٨ طنا	-٥٤٨١ طنا
بضائع مستوردة	١٤٠٣٨٢ طنا	١٣٢٢٦٥ طنا	+٨١١٧ طنا
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٢٩٠٨٥ طنا	٤٢٦٨٣ طنا	-١٣٥٩٨ طنا
عدد الحاويات	٣٢٠٥ حاوية نمطية	٢٠٩٧ حاوية نمطية	+١١٠٨ حاوية نمطية
عدد السيارات	٥٩٩ سيارة	٢٩٥ سيارة	+٣٠٤ سيارة
مجموع الشاحنات	٢٣٤٣ شاحنة	٢٤٥٤ شاحنة	-١١١ شاحنة
شاحنات واردة بحرا	٨٦٦ شاحنة	١١٩١ شاحنة	-٣٢٥ شاحنة
شاحنات صادرة بحرا	١٤٧٧ شاحنة	١٢٦٣ شاحنة	+٢١٤ شاحنات
مجموع الواردات المرفئية	٢,٣٢١ مليار ليرة	٢,١١٠ مليار ليرة	+٢١١ مليون ليرة

## جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس والواردات المرفئية في ٢٠١٨ و ٢٠١٧ من العامين ٢٠١٨ و ٢٠١٧

الايواب	تشرين الثاني ٢٠١٨	تشرين الثاني ٢٠١٧	-/+
عدد البواخر	٥٤ باخرة	٦٥ باخرة	-١١ باخرة
كميات البضائع	١٦٩٤٦٧ طنا	٢٠٧٤٥٧ طنا	-٣٧٩٩٠ طنا
بضائع مستوردة	١٤٠٣٨٢ طنا	١٧٦٤٥٥ طنا	-٣٦٠٧٣ طنا
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٢٩٠٨٥ طنا	٣١٠٠٢ طنا	-١١٩١٧ طنا
عدد الحاويات	٣٢٠٥ حاوية نمطية	٧٤٥ حاوية نمطية	+٢٤٦٠ حاوية نمطية
عدد السيارات	٥٩٩ سيارة	٢٦٨ سيارة	+٣٣١ سيارة
مجموع الشاحنات	٢٣٤٣ شاحنة	٢٤٠٦ شاحنة	-٦٣ شاحنة
شاحنات واردة بحرا	٨٦٦ شاحنة	١٢٥١ شاحنة	-٣٨٥ شاحنة
شاحنات صادرة بحرا	١٤٧٧ شاحنة	١١٥٥ شاحنة	+٣٢٢ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	٢,٣٢١ مليار ليرة	١,٨٢٥ مليار ليرة	+٤٩٦ مليون ليرة

اظهرت الاحصاءات ان الوزن الاجمالي للبضائع التي تداولها مرفأ طرابلس خلال تشرين الثاني ٢٠١٨ سجل انخفاضا صغيرا عما كان عليه في تشرين الاول، كما تراجع عدد الشاحنات الواردة على بواخر الرو/رو (عبارات) والصادرة على متنها، بينما ارتفع عدد الحاويات والسيارات التي تعامل معها. وتجدر الإشارة الى ان عدد الحاويات مستمر في الارتفاع في مرفأ طرابلس بسبب استقطابه المزيد من شركات الملاحة البحرية العالمية للتعامل معه وكان آخرها مجموعة COSCO الصينية.

## مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠١٨

وبينت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس في شهري ت ١ وت ٢٠١٨ الوقائع التالية:

**عدد البواخر:** بلغ ٥٤ باخرة مقابل ٦٣، اي بانخفاض نسبته ١٤,٢٩٪.

**كميات البضائع:** بلغ وزنها الاجمالي ١٦٩٤٦٧ طنا مقابل ١٧٤٩٤٨ طنا اي بتراجع قدره ٥٤٨١ طنا ونسبته ٣,١٣٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي للبضائع البالغ ١٦٩٤٦٧ طنا كالآتي:

**البضائع المستوردة:** بلغ وزنها ١٤٠٣٨٢ طنا مقابل ١٣٢٢٦٥ طنا اي بارتفاع قدره ٨١١٧ طنا ونسبته ٦,١٤٪.

**البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا:** بلغ وزنها ٢٩٠٨٥ طنا مقابل ٤٢٦٨٣ طنا، اي بانخفاض قدره ١٣٥٩٨ طنا ونسبته ٣١,٨٦٪.

**عدد الحاويات:** ارتفع الى ٣٢٠٥ حاويات نمطية مقابل ٢٠٩٧ حاوية، اي بزيادة قدرها ١١٠٨ حاويات نمطية ونسبتها ٥٢,٨٤٪.

**عدد السيارات:** بلغ ٥٩٩ سيارة مقابل ٢٩٥، اي بارتفاع نسبته ١٠٣,٠٥٪.

**مجموع الشاحنات:** بلغ ٢٣٤٣ شاحنة واردة وصادرة على بواخر الرو/رو (عبارات) مقابل ٢٤٥٤ شاحنة اي بانخفاض قدره ١١١ شاحنة ونسبته ٤,٥٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٣٤٣ شاحنة على الشكل التالي:

**الشاحنات الواردة بحرا:** بلغ عددها ٨٦٦ شاحنة مقابل ١١٩١ شاحنة، اي بتراجع قدره ٣٢٥ شاحنة ونسبته ٢٧,٢٩٪.

**الشاحنات الصادرة بحرا:** بلغ عددها ١٤٧٧ شاحنة مقابل ١٢٦٣ شاحنة، اي بارتفاع قدره ٢١٤ شاحنة ونسبته ١٦,٩٤٪.

## ارتفاع عدد الحاويات والسيارات انعكس ايجابا على الواردات المرفئية

وانعكس ارتفاع عدد الحاويات والسيارات التي تداولها مرفأ طرابلس في ت ٢٠١٨ ايجابا على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٢,٣٢١ مليار ليرة مقابل ٢,١١٠ مليار ليرة في ت ١، اي بارتفاع نسبته ١٠٪.

## مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في تشرين الثاني ٢٠١٧ و ٢٠١٨

من جهة ثانية بينت المقارنة ان مرفأ طرابلس سجل انخفاضا بالوزن الاجمالي للبضائع التي تداولها وعدد الشاحنات التي تعامل معها في تشرين الثاني ٢٠١٨ عما كان عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام ٢٠١٧، في حين حقق ارتفاعا بعدد الحاويات والسيارات. فقد افادت المقارنة بالارقام التالية:

**عدد البواخر:** بلغ ٥٤ باخرة مقابل ٦٥ باخرة في تشرين الثاني ٢٠١٧ اي بتراجع قدره ١١ باخرة ونسبته ١٦,٩٢٪.

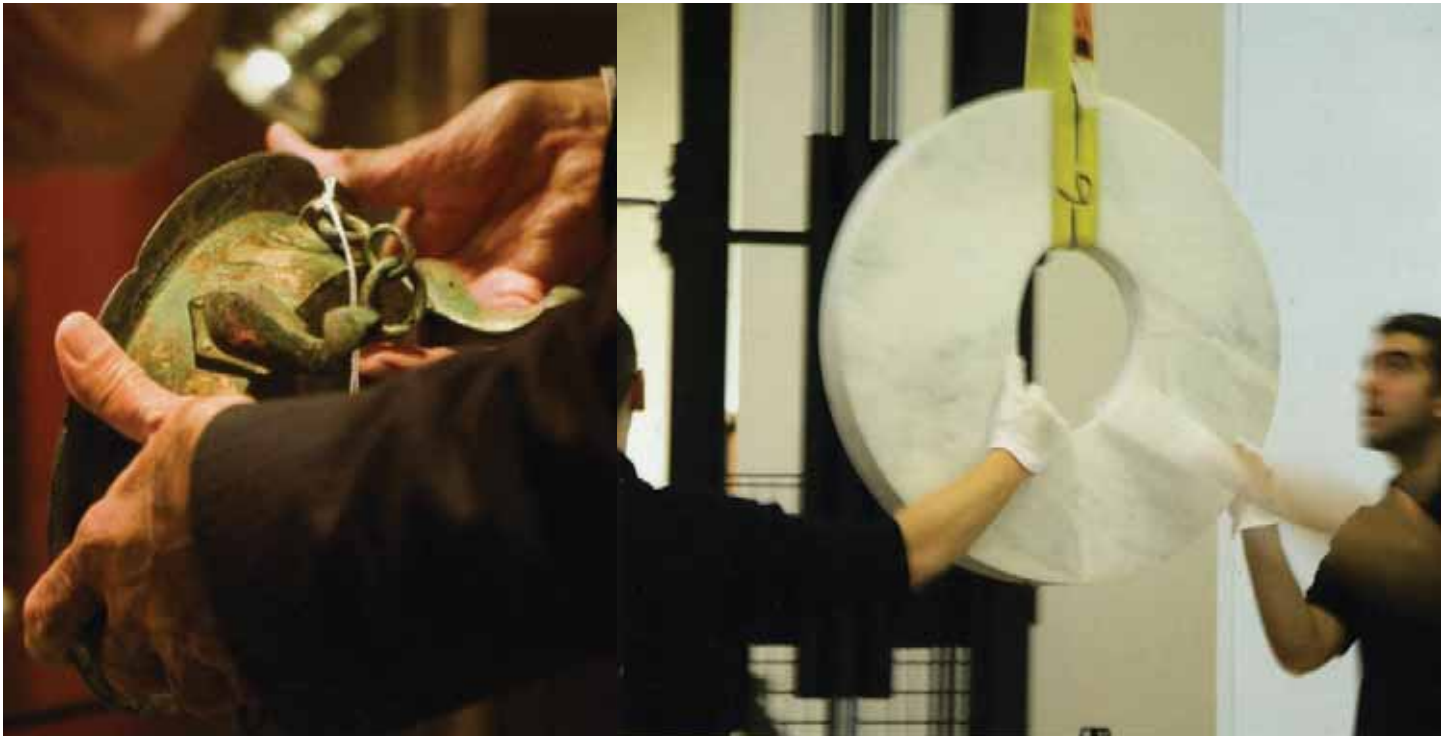
**كميات البضائع:** بلغ وزنها الاجمالي ١٦٩٤٦٧ طنا مقابل ٢٠٧٤٥٧ طنا اي بتراجع قدره ٣٧٩٩٠ طنا ونسبته ١٨,٣١٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ١٦٩٤٦٧ طنا كالآتي:

**البضائع المستوردة:** بلغ وزنها ١٤٠٣٨٢ طنا مقابل ١٧٦٤٥٥ طنا، اي بانخفاض قدره ٣٦٠٧٣ طنا ونسبته ٢٠,٤٤٪.

**البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا:** بلغ وزنها ٢٩٠٨٥ طنا مقابل ٣١٠٠٢ طنا، اي بتراجع قدره ١١٩١٧ طنا ونسبته ٦,١٨٪.





## 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](http://cape-ins.com)

Property and Casualty · Motor · Medical · Liability · Engineering  
Political and Financial Risks · Transactional Risks · Marine · Aviation · Life



## تراجع حركة مرفأ طرابلس الاجمالية والواردات المرفئية استثناء حركة الحاويات

٦٠٥ بواخر، ١,٦ مليون طن، ٣٩٣٨ سيارة، ٢١١٣١ حاوية نمطية، ٢١٢٣٧ شاحنة و٢٢ مليار ليرة

**عدد السيارات:** بلغ ٣٩٣٨ سيارة مقابل ٤٩٧٧ سيارة اي بتراجع قدره ١٠٣٩ سيارة ونسبته ٢٠,٨٨٪.

**عدد الحاويات:** سجل ارتفاعا ملموسا بلغ ٢١١٣١ حاوية نمطية مقابل ١١٣٥٠ حاوية اي بزيادة قدرها ٩٧٨١ حاوية نمطية ونسبتها ٨٦,١٨٪.

**مجموع الشاحنات:** بلغ ٢١٢٣٧ شاحنة على بواخر الرو/رو (عبارات) وصادرة على متنها، مقابل ٢٦٠٢٩ شاحنة اي بانخفاض قدره ٤٧٩٢ شاحنة ونسبته ١٨,٤١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢١٢٣٧ شاحنة كالاتي: **الشاحنات المرفغة:** بلغ عددها ١١٤٧٧ شاحنة مقابل ١٣٤٩٥ شاحنة، اي بتراجع قدره ٢٠١٨ شاحنة ونسبته ١٤,٩٥٪.

**الشاحنات الصادرة بحرا:** بلغ عددها ٩٧٦٠ شاحنة مقابل ١٢٥٣٤ شاحنة، اي بانخفاض قدره ٢٧٧٤ شاحنة ونسبته ٢٢,١٣٪.

## تراجع الحركة الاجمالية انعكس سلبا على مجموع الواردات المرفئية

وبينت الاحصاءات اخيرا ان تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاثني عشر الأولى من العام ٢٠١٨ انعكس سلبا على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٢٢,٠٩٦ مليار ليرة مقابل ٢٢,٨٠٧ مليارات للفترة نفسها من العام ٢٠١٧ اي بانخفاض قدره ٧١١ مليون ليرة ونسبته ٣,١٢٪.

## تشرين الاول (اكتوبر) الاكبر بكميات البضائع

من جهة اخرى تبين ان شهر تشرين الاول (اكتوبر) سجل الكمية الاكبر من البضائع التي تداولها مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاثني عشر الأولى من العام ٢٠١٨ حيث بلغ وزنها ١٧٤٩٤٨ طنا في حين ان شهر ايار (مايو) كان الاكبر بكميات البضائع التي تعامل معها خلال الاشهر الاثني عشر الأولى نفسها من العام ٢٠١٧ حيث بلغ وزنها ٢٠٢١٧٨ طنا، اي بانخفاض نسبته ١٣,٤٧٪.

## مقارنة بالواردات المرفئية في مرفأ طرابلس خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	العام ٢٠١٨	العام ٢٠١٧	-/+
كانون الثاني	٣,١٠٦	٣,٠١٤	٩٢+ مليون ليرة
شباط	١,٤٧٤	٢,٠٣٠	-٥٥٦ مليون ليرة
آذار	٢,١٢٨	٢,٠٢٤	١٠٤+ مليون ليرة
نيسان	١,٦٣٥	٢,٢٤٣	-٦٠٨ مليون ليرة
ايار	١,٧٩٣	١,٨٠٩	-١٦ مليون ليرة
حزيران	١,٦١٨	٢,٠٩٠	-٤٧٢ مليون ليرة
تموز	٢,١٦٤	١,٦٩٠	٤٧٤+ مليون ليرة
آب	٢,٠٨٨	٢,٣٣٢	-٢٤٤ مليون ليرة
ايلول	١,٦٥٩	١,٥٧١	٨٨+ مليون ليرة
تشرين الاول	٢,١١٠	٢,١٧٩	-٦٩ مليون ليرة
تشرين الثاني	٢,٣٢١	١,٨٢٥	٤٩٦+ مليون ليرة
المجموع العام	٢٢,٠٩٦	٢٢,٨٠٧	-٧١١ مليون ليرة

افادت الاحصاءات ان الحركة الاجمالية التي سجلها مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاثني عشر الأولى من العام ٢٠١٨ جاءت ادنى مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٧ باستثناء حركة الحاويات التي حققت زيادة ملموسة. كما اظهرت الاحصاءات تراجع مجموع الواردات المرفئية. وتجدر الاشارة الى ان ادارة مرفأ طرابلس حصلت على قرض من البنك الاسلامي بقيمة ٨٦ مليون دولار لتطوير المرفأ وتوسيعه وتجهيزه للوصول به الى مرفأ لوجستي يجمع بين السرعة والكفاءة والجودة باعتماده البرامج التكنولوجية الذكية. وكانت كل من شركة الملاحة الفرنسية CMA CGM وشركة COSCO الصينية قد باشرت بتقديم الخدمات المنتظمة من مرفأ في الشرق الاقصى الى مرفأ طرابلس.

**مقارنة بحركة مرفأ طرابلس الاجمالية في الأشهر الاثني عشر الأولى من ٢٠١٧ و ٢٠١٨** وقد اظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الاجمالية في الاشهر الاثني عشر الأولى من العامين ٢٠١٧ و ٢٠١٨ الارقام التالية:

**مجموع البواخر:** بلغ ٦٠٥ بواخر مقابل ٧١٣ باخرة، اي بتراجع قدره ١٠٨ بواخر ونسبته ١٥,١٥٪.

**كميات البضائع:** بلغ وزنها الاجمالي ١٦٥٠٩٠٤ أطنان مقابل ١٧٩٤٩٢٨ طنا، اي بانخفاض قدره ١٤٤٠٢٤ طنا ونسبته ٨٪. وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ١٦٥٠٩٠٤ أطنان في الاشهر الاثني عشر الأولى من العام ٢٠١٨ كالاتي:

**البضائع المستوردة:** بلغ وزنها ١٣٤٧٦٢ طناً مقابل ١٤٢٨٤٧٥ طناً، اي بتراجع قدره ٨٠٨٥١ طناً ونسبته ٥,٦٦٪.

**البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا:** بلغ وزنها ٣٠٣٢٨٠ طناً مقابل ٣٦٦٤٥٣ طناً، اي بانخفاض قدره ٦٣١٧٣ طناً ونسبته ١٧,٣٤٪.

## مقارنة بحركة السيارات في مرفأ طرابلس خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	العام ٢٠١٨	العام ٢٠١٧	-/+
كانون الثاني	٣٠٥ سيارة	٣١١ سيارة	-٦ سيارة
شباط	٤١٩ سيارة	٣٧٠ سيارة	٤٩+ سيارة
آذار	٢٩٣ سيارة	٦١٢ سيارة	-٣١٩ سيارة
نيسان	٢٢٢ سيارة	٤٧٠ سيارة	-١٤٨ سيارة
ايار	٣٥٨ سيارة	٥٢٩ سيارة	-١٧١ سيارات
حزيران	٣٠٦ سيارة	٣٦٧ سيارة	-٦١ سيارة
تموز	٣٢٣ سيارة	٧٣٨ سيارة	-٤١٥ سيارة
آب	٤٧٤ سيارة	٦٠٦ سيارة	-١٣٢ سيارة
ايلول	٢٤٤ سيارة	٢٦٩ سيارة	-٢٥ سيارة
تشرين الاول	٢٩٥ سيارة	٤٣٧ سيارة	-١٤٢ سيارة
تشرين الثاني	٥٩٩ سيارة	٢٦٨ سيارة	٣٣١+ سيارة
المجموع العام	٣,٩٣٨	٤,٩٧٧	-١,٠٣٩ سيارة

## جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس و وارداته المرفئية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠١٧ و ٢٠١٨

الشهر السنة	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨
عدد البواخر	٤٨	٦٠	٤٥	٦٣	٧٨	٥٦	٧٠	٤٧	٧٢	٥١	٦٢	٦٢
كميات البضائع (طناً)	١٦٣,٧٦٠	١٦٩,٠٥٩	٩٩,٥٠٢	١٧٩,٧٤١	١٧١,٠٨٤	١٧٨,٧٣١	١٣٢,٣٣٨	١٢٩,٥٥٩	١٢٥,٠٣٩	٢٠٢,١٧٨	١٦٦,١٥٧	١٢١,٦٠٢
البضائع المستوردة (طناً)	١٣١,٩٢٥	١٣٣,٠٨٤	٧٥,٥٧٦	١٤٣,٨٥٠	١٤٣,٤٠٠	١٣٣,٤٤١	١٠٤,٤٣٩	٩٥,٥٤٨	١٠٦,٨١٧	١٧٠,٢٣٤	١٤٦,٣٧٩	٩٩,٠٣٦
البضائع المصدرة (بحراً) (طناً)	٣١,٨٣٥	٣٥,٩٧٥	٢٣,٩٢٦	٣٥,٨٩١	٢٧,٦٨٤	٤٥,٢٩٠	٢٧,٨٩٩	٣٤,٠١١	١٨,٢٢٢	٣١,٩٤٤	١٩,٧٧٨	٢٦,٥٦٦
عدد السيارات	٣٠٥	٣١١	٤١٩	٣٧٠	٢٩٣	٦١٢	٣٢٢	٤٧٠	٣٥٨	٥٢٩	٣٠٦	٣٦٧
عدد الحاويات	١,٦٧٩	٥١٠	٨٥٤	١,٠٣٠	٥٨٩	٧٣٩	١,٥٨٩	١,٤٥٣	١,٨٣٨	١,٢٢٤	١,٣٩١	١,٠٧٣
مجموع الشاحنات	١,٤٤٢	٢,٠٨٩	١,٦٠٦	٢,٠٧٧	١,٦٨٦	٢,٧١٢	١,٧٣٧	٢,١٠٩	١,٨٣٨	٢,٦٨٠	١,٤٤٥	٢,١٥٩
شاحنات واردة بحرا	٨٣٥	٩٩٧	٨٧٨	١,٠٢٢	٩٠٢	١,٢٩٣	٩٤٧	١,١٧٨	٩٤٧	١,٤٦٨	٨٠٩	١,١٣٤
شاحنات صادرة بحرا	٦٠٧	١,٠٩٢	٧٢٨	١,٠٥٥	٧٨٤	١,٣١٩	٧٩٠	٩٣١	٨٩١	١,٢١٢	٦٣٦	١,٠٢٥
مجموع الواردات المرفئية	٣,١٠٦	٣,٠١٤	١,٤٧٤	٢,٠٣٠	٢,١٢٨	٢,٠٢٤	٢,٢٤٣	١,٦٣٥	١,٧٩٣	١,٨٠٩	١,٦١٨	٢,٠٩٠
	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة

الشهر السنة	تموز		أب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع	
	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨
عدد البواخر	٥٩	٦١	٦٦	٦١	٥٧	٦٣	٥٠	٥٤	٦٥	٦٥	٧١٣	١٠٨- باخرة
كميات البضائع (طناً)	١٣٥,٥٣٣	١٧٨,٤٠٧	١٥٠,٤٨٢	١٣٠,١٠٢	١٦٢,٥٩٤	٢٠٠,٨٨٣	١٧٤,٩٤٨	٩٧,٢٠٩	١٦٩,٤٦٧	٢٠٧,٤٥٧	١,٦٥٠,٩٠٤	١٤٤,٠٢٤- طناً
البضائع المستوردة (طناً)	١١٠,٤٦١	١٤٧,٢١٤	١٢٠,٤٦٤	٩٣,٣٩٦	١٣٥,٥١٦	١٦٤,٩٦١	٧٥,٢٥٦	١٤٠,٣٨٢	١٧٦,٤٥٥	١,٣٤٧,٦٢٤	١,٤٢٨,٤٧٥	٨٠٨٠٠٨٠٠- طناً
البضائع المصدرة (بحراً) (طناً)	٢٥,٠٧٢	٣١,١٩٣	٣٠,٠١٨	٣٦,٧٠٦	٢٧,٠٧٨	٣٥,٩٢٢	٢٩,٠٨٥	٢١,٩٥٣	٣١,٠٠٢	٣٠٣,٢٨٠	٣٦٦,٤٥٣	٦٣,١٧٣- طناً
عدد السيارات	٣٢٣	٧٣٨	٤٧٤	٦٠٦	٢٦٩	٤٢٤	٤٣٧	٥٩٩	٢٦٨	٣,٩٣٨	٤,٩٧٧	١٠٠٣٩- سيارة
عدد الحاويات	١,٠٦٥	١,٣٠٥	٢,٨٨٨	١,٠٧٤	٣,٩٣٦	١,٠٣٧	٢,٠٩٧	١,١٦٠	١,١٦٠	٢,١٣١	١١,٣٥٠	٩,٧٨١+ نمطية
مجموع الشاحنات	١,٩٥٩	٢,٣٩٤	١,٩٠٦	٣,١٥٣	٢,٢٦٣	٢,٨٢١	٢,٤٥٤	١,٩٨٧	٢,٤٠٦	٢,٤٣٧	٢٦,٠٢٩	٤,٧٩٢- شاحنة
شاحنات واردة بحرا	١,١١٩	١,٢٨٧	١,٠٤٢	١,٦٠٥	١,١٢٧	١,٩٤١	١,١٩١	١,٠٣٣	١,١٦٠	١,٢٥١	١٣,٤٩٥	٣,٠١٨- شاحنة
شاحنات صادرة بحرا	٨٤٠	١,١٠٧	٨٦٤	١,٥٤٨	١,١٣٦	٨٨٠	١,٢٦٣	٩٥٤	١,٢٤٧	١,١٥٥	٩,٧٢٠	٣,٧٧٤- شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	٢,١٦٤	١,٦٩٠	٢,٣٣٢	١,٦٥٩	١,٥٧١	٢,١١٠	٢,١٧٩	١,٣٢١	١,٨٢٥	٢,٠٩٦	٢٢,٠٩٦	٢٢,٨٠٧- مليار ليرة
	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة	مليار ليرة

### جدول مقارنة بمجموع الشاحنات في مرفأ طرابلس خلال الأشهر ال ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٧	٢٠١٨
كانون الثاني	٢,٠٨٩ شاحنة	١,٤٤٢ شاحنة
شباط	٢,٠٧٧ شاحنة	١,٦٠٦ شاحنة
آذار	٢,٧١٢ شاحنة	١,٦٨٦ شاحنة
نيسان	٢,١٠٩ شاحنة	١,٧٣٧ شاحنة
ايار	٢,٦٨٠ شاحنة	١,٨٣٨ شاحنة
حزيران	٢,١٥٩ شاحنة	١,٤٤٥ شاحنة
تموز	٢,٣٩٤ شاحنة	١,٩٥٩ شاحنة
أب	٣,١٥٣ شاحنة	١,٩٠٦ شاحنة
ايلول	٢,٢٦٣ شاحنة	٢,٨٢١ شاحنة
تشرين الاول	١,٩٨٧ شاحنة	٢,٤٥٤ شاحنة
تشرين الثاني	٢,٤٠٦ شاحنة	٢,٣٤٣ شاحنة
المجموع العام	٢٦,٠٢٩ شاحنة	٢١,٢٣٧ شاحنة

### مقارنة بعدد البواخر في مرفأ طرابلس خلال الأشهر ال ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٧ (باخرة)	٢٠١٨ (باخرة)
كانون الثاني	٦٠	٤٨
شباط	٧٢	٤٥
آذار	٧٨	٦٣
نيسان	٧٠	٥٦
ايار	٧٢	٤٧
حزيران	٦٢	٥١
تموز	٦١	٥٩
أب	٦٦	٥٨
ايلول	٥٧	٦١
تشرين الاول	٥٠	٦٣
تشرين الثاني	٦٥	٥٤
المجموع العام	٧١٣ باخرة	٦٠٥ باخرة

### مقارنة بكميات البضائع في مرفأ طرابلس خلال الأشهر ال ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٧	٢٠١٨
كانون الثاني	١٦٩,٠٥٩ طناً	١٦٣,٧٦٠ طناً
شباط	١٧٩,٧٤١ طناً	٩٩,٥٠٢ طناً
آذار	١٧٨,٧٣١ طناً	١٧١,٠٨٤ طناً
نيسان	١٢٩,٥٥٩ طناً	١٣٢,٣٣٨ طناً
ايار	٢٠٢,١٧٨ طناً	١٢٥,٠٣٩ طناً
حزيران	٢٠٧,٤٥٧ طناً	١٦٦,١٥٧ طناً
تموز	١٧٨,٤٠٧ طناً	١٣٥,٥٣٣ طناً
أب	١٣٠,١٠٢ طناً	١٥٠,٤٨٢ طناً
ايلول	٢٠٠,٨٨٣ طناً	١٦٢,٥٩٤ طناً
تشرين الاول	٩٧,٢٠٩ طناً	١٧٤,٩٤٨ طناً
تشرين الثاني	٢٠٧,٤٥٧ طناً	١٦٩,٤٦٧ طناً
المجموع العام	١,٦٥٠,٩٠٤ طناً	١,٧٩٤,٩٢٨ طناً

### مقارنة بحركة الحاويات في مرفأ طرابلس خلال الأشهر ال ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٧ (نمطية)	٢٠١٨ (نمطية)
كانون الثاني	٥١٠	١,٦٧٩
شباط	١,٠٣٠	٨٥٤
آذار	٧٣٩	٥٨٩
نيسان	١,٤٥٣	١,٥٨٩
ايار	١,٢٢٤	١,٨٣٨
حزيران	١,٠٧٣	١,٣٩١
تموز	١,٣٠٥	١,٠٦٥
أب	١,٠٧٤	٢,٨٨٨
ايلول	١,٠٣٧	٣,٩٣٦
تشرين الاول	١,١٦٠	٢,٠٩٧
تشرين الثاني	٧٤٥	٣,٢٠٥
المجموع العام	١١,٣٥٠ حاوية نمطية	٢١,١٣١ حاوية نمطية

## تراجع حركة الحاويات في مرفأ بيروت الى ١٠٨٣٥٨ حاوية نمطية

## تعديلات في بعض المراتب الامامية: MSC تحتفظ بالاولى استيرادا و MERIT تصديرا

– فوكالة MERIT SHIPPING ما تزال تحتفظ بالاولى بتصديرها ٢١٧٩ حاوية نمطية مقابل ٢٧٦٨ حاوية في تشرين الاول، اي بتراجع نسبته ٢٨,٢٨٪.  
– وتقدمت مجموعة METZ من المرتبة الثالثة الى الثانية بحسبها ٩٩٨ حاوية نمطية مقابل ١٠٢٤ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢,٥٤٪.  
– بينما تراجعت وكالة MAERSK (لبنان) من المرتبة الثانية الى الثالثة بـ ٩٣٠ حاوية نمطية مقابل ١٣٦٠ حاوية اي بتراجع نسبته ٣١,٦٢٪.  
– في حين تقدمت TOURISM & SHIPPING SERVICES من المرتبة الخامسة الى الرابعة بـ ٥٦٢ حاوية مقابل ٦٠٠ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٦,٣٣٪.  
– واحتلت وكالة LOTUS SHIPPING المرتبة الخامسة بـ ٥٥٤ حاوية نمطية مقابل ٤٦٠ حاوية اي بنمو نسبته ٢٠,٤٣٪.

## وتراجع حركة الحاويات برسم المسافنة في تشرين الثاني ٢٠١٨

من ناحية اخرى، افادت الاحصاءات عن انخفاض مجموع الحاويات برسم المسافنة التي تداولها مرفأ بيروت في تشرين الثاني ٢٠٢٥٧ حاوية نمطية مقابل ٤٠٧٨٢ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٥,٨١٪.  
وتوزع هذا المجموع للحاويات برسم المسافنة كالاتي:  
– بقيت وكالة MERIT SHIPPING مرتبة على المرتبة الاولى بتداولها ١٤١٠٠ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ٢٢٩٣٨ حاوية في تشرين الاول المنصرم اي بانخفاض قدره ٨٨٣٨ حاوية نمطية ونسبته ٢٨,٥٣٪.  
– كما ظلت وكالة MSC (لبنان) في المرتبة الثانية بـ ١١٠٤٩ حاوية نمطية مقابل ٩٩٢٠ حاوية، اي بارتفاع قدره ١١٢٩ حاوية نمطية ونسبته ١١,٣٨٪.  
– وبلغت حصة الوكالات البحرية الاخرى من حركة الحاويات برسم المسافنة ٥١٠٨ حاويات نمطية مقابل ٧٩٢٤ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٣٥,٥٤٪.

سجل مرفأ بيروت انخفاضا بحركة الحاويات التي تداولها في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي بعد ارتفاع حقيقه خلال الشهرين المنصرمين تشرين الاول (اكتوبر) وابلول (سبتمبر).

## انخفاض حركة الحاويات الى ١٠٨٣٥٨ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠١٨

فقد تعامل مرفأ بيروت مع ١٠٨٣٥٨ حاوية نمطية في تشرين الثاني الماضي مقابل ١١٦٣٣٨ حاوية في تشرين الاول المنصرم، اي بتراجع نسبته ٦,٨٦٪.  
وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٨٣٥٨ حاوية نمطية كالاتي:  
**الحاويات المستوردة:** بلغ مجموعها ٥٢٥٧٥ حاوية نمطية مقابل ٥٥٥٧٣ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٩٩٨ حاوية نمطية ونسبته ٥,٣٩٪.  
**الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا:** بلغ مجموعها ٥٢٠١٩ حاوية نمطية مقابل ٥٧٢٤١ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٩,١٢٪.

**الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن:** بلغ مجموعها ٣٧٦٤ حاوية نمطية مقابل ٣٥٢٤ حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٤٠ حاوية نمطية ونسبته ٦,٨١٪.

## كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠١٨

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٥٢٥٧٥ حاوية نمطية كالاتي:  
**الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغت ٣٧٥٧٥ حاوية نمطية مقابل ٣٥٠٤٤ حاوية في تشرين الاول، اي بارتفاع نسبته ٧,٢٢٪.  
**الحاويات المستوردة فارغة:** بلغت ٥٦٤ حاوية نمطية مقابل ٣٠٢ حاوية اي بتراجع قدره ٢٦٢ حاوية نمطية ونسبته ٨٦,٧٥٪.  
**الحاويات المستوردة برسم المسافنة:** بلغت ١٤٩٦٠ حاوية نمطية مقابل ٢٠٢٢٧ حاوية، اي بانخفاض قدره ٥٦٦٧ حاوية نمطية ونسبته ٢٦,٠٤٪.

## تعديلات في بعض المراتب الامامية و MSC تحتفظ بالاولى استيرادا

من جهة ثانية، بينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٣٧٥٧٥ حاوية نمطية في تشرين الثاني الماضي ان بعض المراتب الامامية شهدت تعديلات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها:

– فوكالة MSC بقيت كعادتها محتلة المرتبة الاولى بتفريغها ١١١٩٧ حاوية نمطية مقابل ٨٨٠٩ حاويات في تشرين الاول، اي بارتفاع نسبته ٢٧,١١٪.  
– كما احتفظت وكالة MERIT SHIPPING بالمرتبة الثانية باستيرادها ٥٥٨٧ حاوية نمطية مقابل ٦١٩٠ حاوية، اي بتراجع نسبته ٩,٧٤٪.  
– بينما تقدمت مجموعة METZ من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٤٤٩٥ حاوية نمطية مقابل ٤٢٨٣ حاوية اي بزيادة نسبتها ٤,٩٥٪.  
– في حين تراجعت وكالة MAERSK (لبنان) من المرتبة الثالثة الى الرابعة بـ ٤٣٢٦ حاوية نمطية مقابل ٤٩٧٨ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٣,١٠٪.  
– وراحت نقلات الجزائر مكنها في المرتبة الخامسة بـ ٣٤٢٥ حاوية نمطية مقابل ٣٠٧٢ حاوية اي بزيادة نسبتها ١١,٩١٪.

## وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في تشرين الثاني الماضي والبالغة ٥٢٠١٩ حاوية نمطية كالاتي:

**الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية:** بلغت ٦١٤٥ حاوية نمطية مقابل ٧٧٥٤ حاوية في تشرين الاول، اي بانخفاض نسبته ٢٠,٧٥٪.

**الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغت ٣٠٥٧٧ حاوية نمطية مقابل ٢٨٩٣٢ حاوية، اي بارتفاع قدره ١٦٤٥ حاوية نمطية ونسبته ٥,٦٩٪.

**الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة:** بلغت ١٥٢٩٧ حاوية نمطية مقابل ٢٠٥٥٥ حاوية، اي بتراجع قدره ٥٢٥٨ حاوية نمطية ونسبته ٢٥,٥٨٪.

## تغييرات في بعض المراتب الامامية و MERIT تحتفظ بالاولى تصديرا

وبينت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٦١٤٥ حاوية نمطية ان مراتب امامية عدة شهدت تغييرات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها:

استيراد – IMPORT			
NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 2018	OCT 2018	+/-
1- MSC (LEBANON)	11197	8809	+2388
2- MERIT SHIPPING AGENCY	5587	6190	-603
3- METZ GROUP	4495	4283	+212
4- MAERSK (LEBANON)	4326	4978	-652
5- GEZAIRY TRANSPORT	3425	3072	+353
6- TOURISM & SHIPPING SERVICES	3125	2631	+494
7- SEALINE GROUP	2488	1819	+669
8- LOTUS SHIPPING	2246	2527	-281
9- EL FIL SHIPPING	397	604	-207
10- EDOUARD CORDAHI	251	131	+120
11- GULF AGENCY	25	-	+25
12- LEVANT SHIPPING	13	-	+13
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	37575	35044	+2531
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	40	302	-262
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	12131	15545	-3414
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	2829	4682	-1853
TOTAL GENERAL (TEU)	52575	55573	-2998

تصدير – EXPORT			
NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 2018	OCT 2018	+/-
1- MERIT SHIPPING AGENCY	2179	2768	-589
2- METZ GROUP	998	1024	-26
3- MAERSK (LEBANON)	930	1360	-430
4- TOURISM & SHIPPING SERVICES	562	600	-38
5- LOTUS SHIPPING	554	460	+94
6- SEALINE GROUP	305	643	-338
7- MSC (LEBANON)	258	380	-122
8- GEZAIRY TRANSPORT	250	425	-175
9- EDOUARD CORDAHI	62	29	+33
10- EL FIL SHIPPING	37	65	-28
11- GULF AGENCY	10	-	+10
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	6145	7754	-1609
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	30577	28932	+1645
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	12077	14787	-2710
TOTAL REEXPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	3220	5768	-2548
TOTAL GENERAL (TEU)	52019	57241	-5222



## 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](http://www.msccruises.com.lb)



**MSC**  
CRUISES

## ارتفاع طفيف بحركة الحاويات ومرفأ بيروت يتداول ١,٨ مليون حاوية نمطية

## تراجع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية وزيادة بمجموع حركة الحاويات برسم المسافنة



منى بوعزه بوارشي GEZAIRY TRANSPORT | جليبور خوري TOURISM & SHIPPING | شادي حكيم MAERSK - LEBANON | سمير مقوم SEALINE GROUP | بولين ماتز METZ GROUP | رودولف سعاده MERIT SHIPPING | خير الله الزين MSC (LEBANON)

## تغييرات في بعض المراتب الامامية: MSC تحافظ على الاولى استيرادا وMERIT تصديرا

بانتظار تبلور الاوضاع في البلاد من جهة ثانية اظهرت تلك الاحصاءات ان تغييرات عدة شهدتها المراتب الامامية بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها على صعيدي الاستيراد والتصدير.

## ارتفاع طفيف بحركة الحاويات في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٨

فقد بلغ المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في الأشهر الأحد عشر الأولى ١٢٠١٨٣٤ حاوية نمطية مقابل ١١٨٨٥١٠ حاويات في الفترة ذاتها من العام الماضي. اي بارتفاع طفيف قدره ١٣٣٢٤ حاوية نمطية ونسبته ١,١٢٪. ومن المتوقع ان يحقق مرفأ بيروت رقما قياسيا جديدا بحركة الحاويات في نهاية العام ٢٠١٨ ليتجاوز مرة جديدة الـ ١,٣ مليون حاوية نمطية.

حققت حركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨ ارتفاعا طفيفا عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي. وافادت الاحصاءات ان حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية سجلت تراجعا في حين ارتفع مجموع الحاويات برسم المسافنة.

واعترفت مصادر في مرفأ بيروت ان تلك النتائج ما تزال جيدة في ظل الازمات السياسية التي تعصف بالبلاد لا سيما عدم تمكن الرئيس المكلف سعد الحريري من تشكيل الحكومة الجديدة رغم مرور اكثر من سبعة اشهر على تكليفه. وقد انعكست تلك الازمات سلبا على القطاعات الاقتصادية والتجارية ودفعت المستوردين الى شد الاحزمة وتقليص حجم مستورداتهم

## جدول مقارنة بالمراتب العشر الاولى للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٧ و٢٠١٨

الشهر	كانون الثاني	شباط	آذار	نيسان	ايار	حزيران	SHIPPING AGENCY
	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	
1-	٩,٦٤٣	٨,٦٦٠	٩,٦٧٨	١٠,٩٣٣	٨,٣١٤	١١,٨٦٦	MSC (LEBANON)
2-	٥,٤٥٢	٧,٦٣٥	٧,٠٤٥	٥,١٩٥	٦,٤٣١	٤,٩٦٢	MERIT SHIPPING
3-	٣,٢٧٠	٥,٧٨٧	٣,٠٠٨	٣,٠٥٣	٥,٠١٨	٥,٦٥٥	METZ GROUP
4-	٤,٨١١	٥,٣٩١	٣,٩٢٥	٣,٧٠٤	٥,٦٧١	٤,١٣٨	SEALINE GROUP
5-	-	٩٢٧	-	١,٨٢٠	١,٣٥٦	١,٢٧٥	MAERSK (LEBANON)
6-	١,٨٥٥	٧١٣	٣,٥٩٢	٣,٣٥٧	١,٢٤٦	٩٤٠	TOURISM & SHIPPING
7-	٣,٥٥٥	٣,٦٨٨	٢,٥٤٨	٢,٢٧٤	٤,٥٨٣	٣,٩١٩	GEZAIRY TRANSPORT
8-	٢,٣٢٥	-	١,٥٦٠	-	٤,٠٥٦	٢,٢١٣	LOTUS SHIPPING
9-	-	٤٥٥	-	٦٣٣	١,٠٤٢	٥٢٧	EL-FIL SHIPPING
10-	٣٠٩	٥٠٩	٥٥٣	٥٩٣	٧٥٤	٦٩٨	EDOUARD CORDAHI

الشهر	تموز	آب	ايلول	تشرين الاول	تشرين الثاني	المجموع	SHIPPING AGENCY
	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	
1-	٩,٦٤٦	١٠,٤٠٩	٩,٤٣٥	١٠,١١٦	١١,١٩٧	١٠٨,٠٥٦	MSC (LEBANON)
2-	٥,٨٢١	٦,٦٢٠	٤,٦٨٣	٦,١٩٠	٥,٥٨٧	٦٣,٠٩٤	MERIT SHIPPING
3-	٤,٢١٨	٤,٢٢٠	٣,٥٢٣	٤,٢٨٣	٤,٤٩٥	١٢,٧٤٣	METZ GROUP
4-	٢,٣٢٢	٤,٢٦٦	٣,٧٠٥	١,٨١٩	٢,٤٨٨	٥٩,٣٨٤	SEALINE GROUP
5-	٥,٠٩٦	١,٠٢٠	٣,٨٥٥	١,٣١٧	٤,٣٢٦	٩,٧٤٩	MAERSK (LEBANON)
6-	٤,٠٨٨	١,٤١٠	١,٨٧٨	٢,٣٢١	٣,١٢٥	١٦,٧٦٥	TOURISM & SHIPPING
7-	٢,٧٥٩	٣,٠٩٣	٢,٩٦٤	٣,٠٧٢	٣,٤٢٥	٤٢,١٩٨	GEZAIRY TRANSPORT
8-	٢,٣٧٢	١,٦٨٩	٢,٢٥٤	٢,٥٢٧	٢,٢٤٦	١٥,٣٧٠	LOTUS SHIPPING
9-	٤٠٨	١,٠٠٤	٤٣٠	٣٥٥	٣٩٧	٧,٢٣٠	EL-FIL SHIPPING
10-	١٠٩	٢٠٠	٣٩٦	١٣١	٢٥١	٤,٥٦٤	EDOUARD CORDAHI

المجموع العام	٢٠١٧	٢٠١٨
حاوية نمطية (TEU)	٣٨٢,٠١٠	٣٨١,٤٩٤
حاوية نمطية (TEU)	٥١٦+	٣٨١,٤٩٤
حاوية نمطية (TEU)	٣٨٢,٠١٠	٥١٦+

– وجاءت المرتبة السادسة لصالح نقلات الجزائري بـ ٣٠٢١٩ حاوية نمطية مقابل ٤٢١٩٨ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢٨,٣٩٪.

### وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٨ والبالغ مجموعها ٥٨٦٢٧٥ حاوية نمطية كالاتي:

**الحاويات المعاد تصديرها ملأى ببضائع لبنانية:** بلغ عددها ٧٦٩٣١ حاوية نمطية مقابل ٩٢٢٩٨ حاوية للفترة ذاتها من ٢٠١٧ اي بتراجع نسبته ١٦,٦٥٪.

**الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغ عددها ٣١٦٠٥٩ حاوية نمطية مقابل ٣٠٥٨٢٢ حاوية، اي بارتفاع قدره ١٠٢٣٧ نمطية ونسبته ٣,٣٥٪.

**الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة:** بلغ ١٩٣٢٨٥ حاوية نمطية مقابل ١٧٧٣٣٩ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٥٩٤٦ حاوية نمطية ونسبتها ٩٪.

### تبديلات في بعض المراتب الامامية وMERIT تحفظ بالاولى تصديرا

واظهرت حركة الحاويات المعاد تصديرها ملأى ببضائع لبنانية في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٨ والبالغ مجموعها ٧٦٩٣١ حاوية نمطية ان تبديلات طرأت على بعض اسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الامامية:

– فوكالة MERIT SHIPPING ظلت كعادتها محتلة المرتبة الاولى بتصديرها ٢٨٠٤٧ حاوية نمطية مقابل ٣٧٦٢٠ حاوية للاشهر الاحد عشر ذاتها من العام ٢٠١٧ اي بتراجع نسبته ٢٥,٤٥٪.

– وحافظت مجموعة METZ على المرتبة الثانية بشحنها ١٠٤٢٤ حاوية نمطية مقابل ١٨٠٢٤ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٤٢,١٧٪.

– كما بقيت مجموعة SEALINE في المرتبة الثالثة بـ ٨٢٤٤ حاوية نمطية مقابل ١٤٧٩٠ حاوية، اي بتراجع قدره ٦٥٤٦ حاوية نمطية ونسبته ٤٤,٢٦٪.

– في حين انتقلت وكالة MAERSK (لبنان) من المرتبة السابعة الى الرابعة بـ ٧٩٩٤ حاوية نمطية مقابل ٢٢٧٥ حاوية اي بزيادة نسبتها ٢٥١,١٤٪.

– بينما انتقلت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الرابعة الى الخامسة بـ ٦٠٤٢ حاوية نمطية مقابل ٤٧٨٧ حاوية اي بارتفاع نسبته ٢٦,٢٢٪.

– كما تقدمت وكالة TOURISM & SHIPPING من احدى المراتب الخلفية الى السادسة بـ ٥٧٤٠ حاوية نمطية مقابل ٣٧١٢ حاوية اي بارتفاع نسبته ٥٤,٦٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٢٠١٨٣٤ حاوية نمطية كالاتي:

**مجموع الحاويات المستوردة:** بلغ ٥٨٢٢٤٩ حاوية نمطية مقابل ٥٨٣١٨٣ حاوية في الفترة نفسها من العام ٢٠١٧، اي بتراجع طفيف نسبته ٠,١٦٪.

**مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا:** بلغ ٥٨٦٢٧٥ حاوية نمطية مقابل ٥٧٥٤٥٩ حاوية اي بزيادة نسبتها ١,٨٨٪.

**مجموع الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن:** بلغ ٣٣٣١٠ حاوية نمطية مقابل ٢٩٨٦٨ حاوية اي بارتفاع نسبته ١١,٥٢٪.

### كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الـ ١١ الأولى من ٢٠١٨؟

وتوزع مجموع الحاويات المستوردة في الاشهر الـ ١١ الاولى من العام ٢٠١٨ والبالغة ٥٨٢٢٤٩ حاوية نمطية كالاتي:

**الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغ عددها ٣٨٥٢٢٤ حاوية مقابل ٣٩٣٦٦٦ حاوية للفترة نفسها من ٢٠١٧، اي بانخفاض نسبته ٢,١٤٪.

**الحاويات المستوردة فارغة:** بلغ عددها ٤٤٧٩٦ حاوية نمطية مقابل ١٠٤٠٦ حاويات، اي بتراجع قدره ٥٩٢٧ حاوية نمطية ونسبته ٥٦,٩٦٪.

**الحاويات المستوردة برسم المسافنة:** بلغ عددها ١٩٢٥٤٦ حاوية نمطية مقابل ١٧٩١١١ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٣٤٣٥ حاوية نمطية ونسبتها ٧,٥٪.

### تغييرات في بعض المراتب الامامية و MSC تحافظ على الاولى استيرادا

من ناحية اخرى، اظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في الاشهر الـ ١١ الاولى من ٢٠١٨ والبالغة ٣٨٥٢٢٤ حاوية نمطية ان تغييرات شهدتها بعض المراتب الامامية بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها:

– فوكالة MSC (لبنان) بقيت كالعادة في المرتبة الاولى بتفريغها ١١٣٣٨٥ حاوية مقابل ١٠٨٠٥٦ حاوية للفترة نفسها من ٢٠١٧، اي بارتفاع نسبته ٤,٩٣٪.

– كما ظلت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية باستيرادها ٦٢٩٩٠ حاوية نمطية مقابل ٦٣٠٩٤ حاوية اي بتراجع طفيف نسبته ٠,١٧٪.

– بينما تقدمت مجموعة METZ من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٤٢٠٤١ حاوية نمطية مقابل ٥٤٧٨٤ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢٣,٢٦٪.

– في حين انتقلت مجموعة SEALINE من المرتبة الثالثة الى الرابعة بـ ٣٤٨٣٩ حاوية نمطية مقابل ٥٩٢٨٤ حاوية اي بتراجع نسبته ٤١,٣٣٪.

– بينما انتقلت وكالة MAERSK (لبنان) من المرتبة الثامنة الى الخامسة بـ ٣٤٢٤٧ حاوية نمطية مقابل ٩٧٤٩ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٢٥١,٢٩٪.

### جدول مقارنة بالمراتب العشر الاولى للحاويات المصدرة الملأى ببضائع لبنانية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٧ و ٢٠١٨

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران		SHIPPING AGENCY
	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	
MERIT SHIPPING-1	٢,٤٦٢	٤,١٣٥	٣,٦٦٦	١,٥٨٥	٣,٥٧٩	٣,٨٥٤	١,٦٧٧	٣,٩٠٥	٣,٤٤٩	٣,١٨٢	١,٨٣٧	٢,٥٦٤	
METZ GROUP-2	١,٣٢٨	١,١٣٩	٨٥٢	١,٣٣٤	٩٩٣	١,٦١٢	٧٧٦	٦٨٤	٤٦٩	٨١٠	٥٣٥	١,٨٦٦	
SEALINE GROUP-3	١,٢٦٢	٧٤٤	١,٢٩٨	١,٣٢٤	٨٣٧	١,٤٢٦	٧٩١	١,٢٧٥	٩٥٧	١,٧٢٢	٦٧٤	١,٢٢٢	
MAERSK (LEBANON)-4	-	٢٣٢	-	٢٨١	-	٤٨٦	-	٣٥٩	٣٦٩	٢٥٧	١,٠٣٧	٢٢٤	
MSC (LEBANON)-5	٤٨٤	٤٢٢	٦٩٧	٥٥٨	٨٠٤	٤٣٣	٧٥٨	٤٤٤	٤٣٧	٤٦٤	٥٠٨	٤١٣	
TOURISM & SHIPPING-6	١٣٠	٨٦	٣٧١	١٣٨	٥٥١	٣١٦	٦٠٦	٢٦٣	٧٨٦	٢٣٣	٣٣٤	١٨٦	
LOTUS SHIPPING-7	٧٧٣	-	٣٠٧	-	٣٤٩	-	٥١٧	-	٣٣٦	٦	٤٢٢	٣٢٢	
GEZAIRY TRANSPORT-8	٥٠٨	٣٢٠	٣٣٩	٤٣٨	٣٠٢	٤١٢	٥٩٢	٣٦١	٣٠٥	٣٨١	٢٩٤	٤٢٥	
EDOUARD CORDAHI-9	٩٣	٨٣	٨٣	٧	٥٨	٥	١٢١	١٩	٩	٥	٧٢	١٢٤	
EL FIL SHIPPING-10	-	٢٩	-	٥٩	-	٣٢	-	٢١٦	٢٦	٣٦	٢٦	٣٧	

الشهر	تموز		أب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع	SHIPPING AGENCY
	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨		
MERIT SHIPPING-1	٢,٧٨١	٢,٧٩٩	٢,٤٢١	٣,٥١١	٣,٣٠٩	٢,٨٨٠	٢,٧٦٨	٤,٣٧٩	٢,١٧٩	٢,٧٥٤	٣٧,٦٢٥	MERIT SHIPPING-1
METZ GROUP-2	٨٥٢	٢,١٦١	٨٧٣	٢,٠٤٤	١,٢٤٢	٢,٦٧٩	١,٠٢٤	٢,٥١١	٩٩٨	١,٦٦٦	١٨,٠٢٤	METZ GROUP-2
SEALINE GROUP-3	٧١١	٦٥٤	١٩٠	١,٤٤٧	٦٦٦	١,٢٦٧	٦٤٣	١,٧٤٠	٣٠٥	١,٩٤٩	١٤,٧٩٠	SEALINE GROUP-3
MAERSK (LEBANON)-4	١,٣٣٠	٢٣٨	١,٠١٦	٢٨٧	٨٤٢	٢٩٢	١,٣٢٠	٣٨٦	٩٣٠	-	٢,٧٩٤	MAERSK (LEBANON)-4
MSC (LEBANON)-5	٤٥٩	٣٥٧	٧٥٠	٣٩٣	٥٠٧	٣٣٨	٣٨٠	٤٩٦	٥٥٨	٤٦٩	٤,٧٨٧	MSC (LEBANON)-5
TOURISM & SHIPPING-6	٩٣٠	١٦١	٥٣٥	٢٠٧	٤٣٥	٥٨٣	٦٠٠	٦٥٨	٥٦٢	٨٨١	٣,٧١٢	TOURISM & SHIPPING-6
LOTUS SHIPPING-7	٢٩١	٣٨	٥١٢	٢٥٥	٣٨٨	٩٠	٤٦٠	٣٧١	٥٥٤	٥٢٦	٤,٩٠٩	LOTUS SHIPPING-7
GEZAIRY TRANSPORT-8	٤٠٣	٢٦٠	٢٠١	٥١٩	٥٣٣	٢٤٦	٤٢٥	٤٢٤	٢٥٠	٣٤٩	٤,١٥٢	GEZAIRY TRANSPORT-8
EDOUARD CORDAHI-9	١	٣٦	٢٠	٦٩	٣٨	٧٥	٢٩	١٤٧	٦٢	٩٢	٦٦٢	EDOUARD CORDAHI-9
EL FIL SHIPPING-10	١٦	٧٣	٩٤	٤٥	٦٨	١٣١	٦٥	٦٢	٣٧	٤٢	٧٦٢	EL FIL SHIPPING-10
المجموع العام	١١,٩٠٥	١١,٩٠٥	١١,٩٠٥	١١,٩٠٥	١١,٩٠٥	١١,٩٠٥	١١,٩٠٥	١١,٩٠٥	١١,٩٠٥	١١,٩٠٥	١١,٩٠٥	

## جدول مقارنة بحركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من ٢٠١٧ و ٢٠١٨

الايواب	الاشهر الـ ١١ الأولى ٢٠١٧	الاشهر الـ ١١ الأولى ٢٠١٨	+/ - (TEUS) %
الحاويات المستوردة	٥٨٣,١٨٣	٥٨٢,٢٤٩	- ٩٣٤ / - ٠,١٦%
مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٣٩٣,٦٦٦	٣٨٥,٢٢٤	- ٨,٤٤٢ / - ٢,١٤%
حاويات مستوردة فارغة	١٠,٤٠٦	٤,٤٧٩	- ٥,٩٢٧ / - ٥٦,٩٦%
حاويات مستوردة برسم المسافنة	١٧٩,١١١	١٩٢,٥٤٦	+ ١٣,٤٣٥ / + ٧,٥٠%
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا	٥٧٥,٤٥٩	٥٨٦,٢٧٥	+ ١٠,٨١٦ / + ١,٨٨%
حاويات مصدرة مألئ ببضائع لبنانية	٩٢,٢٩٨	٧٦,٩٣١	- ١٥,٣٦٧ / - ١٦,٦٥%
حاويات معاد تصديرها فارغة	٣٠٥,٨٢٢	٣١٦,٠٥٩	+ ١٠,٢٣٧ / + ٣,٣٥%
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	١٧٧,٣٣٩	١٩٣,٢٨٥	+ ١٥,٩٤٦ / + ٩%
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٣٥٦,٤٥٠	٣٨٥,٨٣١	+ ٢٩,٣٨١ / + ٨,٢٤%
الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن	٢٩,٨٦٨	٣٣,٣١٠	+ ٣,٤٤٢ / + ١١,٥٢%
المجموع العام للحاويات	١,٢٠١,٨٣٤	١,١٨٨,٥١٠	+ ١٣,٣٢٤ / + ١,١٢%
	حاوية نمطية	حاوية نمطية	

## جدول مقارنة بحركة المسافنة في مرفأ بيروت خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٧ العام	٢٠١٨ العام	-/+
كانون الثاني	٢٩,١٤٠	٣٧,٠٠٥	+ ٧,٨٦٥
شباط	٢٨,١٦٤	٣٦,٤٩٥	+ ٨,٣٣١
آذار	٢٧,٣٦٠	٢٩,٦٣١	+ ٢,٢٧١
نيسان	٣٠,٧٣١	٢٨,٩٢١	- ١,٨١٠
ايار	٣٩,٥٢٩	٣٣,٨٦٥	- ٥,٦٦٤
حزيران	٣٨,٠٩٦	٣٧,١٥٩	- ٩٣٧
تموز	٣١,٧٤٢	٣٨,٨٦٧	+ ٧,١٢٥
آب	٢٨,٩٢٨	٣٦,٥٦٤	+ ٦,٦٣٦
ايلول	٢٩,٩٥٩	٣٦,٢٨٥	+ ٦,٣٢٦
تشرين الأول	٣٧,٣٠٠	٤٠,٧٨٢	+ ٣,٤٨٢
تشرين الثاني	٣٥,٥٠١	٣٠,٢٥٧	- ٥,٢٤٤
المجموع العام	٣٥٦,٤٥٠	٣٨٥,٨٣١	+ ٢٩,٣٨١
	حاوية نمطية	حاوية نمطية	حاوية نمطية

## ارتفاع حركة المسافنة في الأشهر الاثني عشر الأولى من العام ٢٠١٨

وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة في الأشهر الاثني عشر الأولى من العام ٢٠١٨ ارتفاعاً فبلغ مجموعها ٣٨٥٨٣١ حاوية نمطية مقابل ٣٥٦٤٥٠ حاوية في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٧ اي بارتفاع نسبته ٨,٢٤%.

وتوزعت حركة الحاويات برسم المسافنة في الأشهر الاثني عشر الأولى من العام ٢٠١٨ والبالغة ٣٨٥٨٣١ حاوية نمطية كالتالي:

- احتلت MERIT SHIPPING المرتبة الأولى بتعاملها مع ١٨٢٠٢٨ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ١٣١٩٩٩ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٣٧,٩٠%.

- بينما احتلت وكالة MSC (لبنان) المرتبة الثانية بـ ١٤٥٩٧٦ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ١٨٨٧٥٦ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢٢,٦٦%.

- وبلغت حصة الوكالات البحرية الباقية من الحاويات برسم المسافنة ٥٧٨٢٧ حاوية نمطية مقابل ٢٥٦٩٥ حاوية اي بارتفاع نسبته ٦٢%.

## ٣٢% حصة حركة الحاويات برسم المسافنة من المجموع العام للحاويات

وشكلت حصة الحاويات برسم المسافنة التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الاثني عشر الأولى من العام الحالي والبالغة ٣٨٥٨٣١ حاوية نمطية ما نسبته ٣٢,١٠% من مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت والبالغة ١٢٠١٨٣٤ حاوية بينما شكلت حصة الحاويات برسم المسافنة في الأشهر ذاتها من العام ٢٠١٧ والبالغة ٣٥٦٤٥٠ حاوية نمطية ما نسبته ٣٠% من المجموع العام للحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت والبالغ ١١٨٨٥١٠ حاويات نمطية.

## تموز (يوليو) ٢٠١٨ الأكبر بحركة الحاويات

وافادت الاحصاءات بأن شهر تموز احتل المرتبة الأولى بحركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الاثني عشر الأولى من العام ٢٠١٨ حيث تم خلاله التداول بـ ١١٧٦٠٢ حاوية نمطية بينما كان ١ في المرتبة الأولى في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٧ حيث تعامل مع ١٢٠١٨٧ حاوية نمطية. ■



JOSEMAR and JOZEMA LOGISTICS SARL are your reliable transportation partners in Lebanon.

We are ship agents and freight forwarders with an exceptional ability to bring the world to your doorstep. We have extensive knowledge in handling bulk carriers.

We provide fastness, efficiency and safety in handling shipments with a dynamic and professional team

- Licensed ship agents since 1980
- Members of F.I.A.T.A (International Federation of Freight Forwarders Associations)
- Industrial projects involving Heavy lift transportation by sea up to inland delivery
- Bagging, packaging and assembling
- Handling General Cargo, Hazardous Cargo, Automobiles and special shipments
- Handling Bulk Shipments of soft commodities and raw materials



Charles Helou Avenue, Maroun Aouad Street, Nazaret Kokajian Bldg.,  
4th Floor, P.O.Box 175580, Beirut, Lebanon

Phone 961 1 442712 / 445310 / 447310 / 561013 — Fax 961 1 585615

Email: josemar@josemar.com / josemar@sodetel.net.lb / jozemalogistics@sodetel.net.lb

Website: www.josemar.com



## ارتفاع فاتورة الاستيراد الى ١٦٨٧٤ مليون دولار والتصدير الى ٢٤٦٤ مليون دولار وعجز الميزان التجاري الى ١٤٤١٠ ملايين دولار الصين تحتفظ بالاولى بالتصدير الى لبنان والامارات العربية تحتل الاولى بالاستيراد منه

مليوناً قيمة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت خلال الفترة عينها من ٢٠١٧، اي ما نسبته ٧٣٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد الى لبنان والبالغة ١٦٢٢٢ مليون دولار اي بارتفاع قدره ٣٥٧ مليون دولار ونسبته ٣٪.

كما بقي مطار رفيق الحريري الدولي في المرتبة الثانية بفاتورة استيراد عبره بلغت ٣٣٥٢ مليون دولار، اي ما نسبته ٢٠٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد مقابل ٢٩٣٣ مليوناً اي ما نسبته ١٨٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد اي بارتفاع قدره ٤١٩ مليون دولار ونسبته ٤٪.

ورواح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بفاتورة استيراد عبره بلغت ١٠٩٦ مليون دولار اي ما نسبته ٦٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد مقابل ١٠٦٣ مليوناً اي ما نسبته ٧٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد، اي بزيادة قدرها ٣٣ مليون دولار ونسبته ٣٪.

### ومرفأ بيروت البوابة الاولى للتصدير ايضا من لبنان

كما احتفظ مرفأ بيروت بالمرتبة الاولى بالتصدير من لبنان خلال الاشهر العشرة الاولى من العام الحالي، فقد بلغت قيمة فاتورة التصدير عبره ١٢٥٣ مليون دولار اي ما نسبته ٥١٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير عبر كافة المرفأ والبوابات والبالغة ٢٤٦٤ مليون دولار، مقابل ١١٩٢ مليوناً قيمة فاتورة التصدير عبر مرفأ بيروت خلال الفترة ذاتها من ٢٠١٧، اي ما نسبته ٥٠٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٢٣٦٣ مليون دولار اي بارتفاع نسبته ٥٪.

واحتفظ مطار رفيق الحريري الدولي بالمرتبة الثانية بفاتورة تصدير عبره بلغت ٨٠٨ ملايين دولار اي ما نسبته ٣٣٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير مقابل ٧٤٤ مليوناً اي ما نسبته ٣١٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير اي بارتفاع قدره ٦٤ مليون دولار ونسبته ٩٪.

وظل مرفأ طرابلس في المرتبة الثالثة بفاتورة تصدير عبره بلغت ٢١٢ مليون دولار اي ما نسبته ٩٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير مقابل ١٩٦ مليوناً اي ما نسبته ٨٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير اي بزيادة نسبته ٨٪.

### TOP 10 EXPORTING COUNTRIES TO LEBANON IN 1ST 10 MONTHS 2018

COUNTRY	1ST 10 MONTHS 2018		1ST 10 MONTHS 2017		+/- (%)
	USD (Million)	USD (Million)	USD million	USD million	
1- CHINA	1720	1576	+144	+9%	
2- GREECE	1475	1139	+336	+29%	
3- ITALY	1302	1418	-116	-8%	
4- USA	1194	1252	-58	-5%	
5- GERMANY	980	1017	-37	-4%	
6- TURKEY	818	653	+165	+25%	
7- FRANCE	569	605	-36	-6%	
8- RUSSIAN FEDERATION	542	623	-81	-13%	
9- UAE	500	287	+213	+74%	
10- EGYPT	467	505	-38	-8%	
TOTAL USD (MILLION)	9567	9075	+492	+5%	

### TOP 10 IMPORTING COUNTRIES FROM LEBANON IN 1ST 10 MONTHS 2018

COUNTRY	1ST 10 MONTHS 2018		1ST 10 MONTHS 2017		+/- (%)
	USD (Million)	USD (Million)	USD million	USD million	
1- UAE	376	200	+176	+88%	
2- SAUDI ARABIA	169	196	-27	-14%	
3- SOUTH AFRICA	164	276	-112	-41%	
4- SYRIA	161	209	-48	-23%	
5- IRAQ	124	147	-23	-16%	
6- TURKEY	113	98	+15	+15%	
7- QATAR	109	77	+32	+42%	
8- SWITZERLAND	107	117	-10	-9%	
9- JORDAN	69	74	-5	-7%	
10- KUWAIT	67	79	-12	-15%	
TOTAL USD (MILLION)	1459	1473	-14	-1%	

بينت الاحصاءات الصادرة عن ادارة الجمارك اللبنانية ان القيمة الاجمالية لفاتورتي الاستيراد والتصدير خلال الاشهر العشرة الاولى من العام ٢٠١٨ جاءت اكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٧ فقد اظهرت ارتفاع فاتورتي الاستيراد والتصدير الى ١٩٣٣٨ مليون دولار مقابل ١٨٥٨٥ مليون دولار اي بزيادة قدرها ٧٥٣ مليون دولار ونسبتها ٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٩٣٣٨ مليون دولار كالتالي:  
**فاتورة الاستيراد:** بلغت ١٦٨٧٤ مليون دولار مقابل ١٦٢٢٢ مليون دولار، اي بارتفاع قدره ٦٥٢ مليون دولار ونسبته ٤٪.

**فاتورة التصدير:** بلغت ٢٤٦٤ مليون دولار مقابل ٢٣٦٣ مليون دولار اي بنمو قدره ١٠١ مليون دولار ونسبته ٤٪.

### ارتفاع عجز الميزان التجاري

وادي ارتفاع فاتورة الاستيراد الى نمو عجز الميزان التجاري الى ١٤٤١٠ ملايين دولار مقابل ١٣٨٥٩ مليون دولار اي بزيادة نسبتها ٤٪.

### الصين ما تزال الاولى بالتصدير الى لبنان

من جهة ثانية اظهرت حركة التصدير الى لبنان في الاشهر العشرة الاولى من العام ٢٠١٨ ان الصين ما تزال تحتل المرتبة الاولى بتصديرها بـ ١٧٢٠ مليون دولار مقابل ١٥٧٦ مليون دولار للفترة عينها من ٢٠١٧ اي بارتفاع نسبته ٩٪.

بينما تقدمت اليونان الى المرتبة الثانية بتصديرها بـ ١٤٧٥ مليون دولار مقابل ١١٣٩ مليون دولار، اي بزيادة قدرها ٣٣٦ مليون دولار ونسبتها ٢٩٪. في حين تراجع ايطاليا الى المرتبة الثالثة بتصديرها بـ ١٣٠٢ مليون دولار مقابل ١٤١٨ مليون دولار اي بانخفاض قدره ١١٦ مليون دولار ونسبته ٨٪.

### الامارات العربية المتحدة تحتل الاولى بالاستيراد من لبنان

ومن جهة الاستيراد من لبنان خلال الاشهر العشرة الاولى من ٢٠١٨، فقد تمكنت الامارات العربية المتحدة من احتلال المرتبة الاولى باستيرادها بـ ٣٧٦ مليون دولار مقابل ٢٠٠ مليون للفترة عينها ٢٠١٧ اي بارتفاع نسبته ٨٨٪.

كما استطاعت السعودية احتلال المرتبة الثانية باستيرادها بـ ١٦٩ مليون دولار مقابل ١٩٦ مليوناً، اي بانخفاض قدره ٢٧ مليون دولار ونسبته ٤٪. بينما تراجعت افريقيا الجنوبية الى المرتبة الثالثة باستيرادها بـ ١٦٤ مليون دولار مقابل ٢٧٦ مليوناً، اي بتراجع قدره ١١٢ مليون دولار ونسبته ٤١٪.

### ارتفاع حصة البلدان العشرة المصدرة الى لبنان

وافادت الاحصاءات الجمركية ان حصة البلدان العشرة الاولى المصدرة الى لبنان خلال الاشهر العشرة الاولى من العام ٢٠١٨ ارتفعت الى ٩٥٦٧ مليون دولار مقابل ٩٠٧٥ مليوناً حصة البلدان التي احتلت المراتب العشر ذاتها في ٢٠١٧، اي بارتفاع قدره ٤٩٢ مليون دولار ونسبته ٥٪.

### انخفاض حصة البلدان العشرة الاولى المستوردة من لبنان

بينما انخفضت حصة البلدان العشرة الاولى المستوردة من لبنان الى ١٤٥٩ مليون دولار في الاشهر العشرة الاولى من ٢٠١٨ مقابل ١٤٧٣ مليوناً حصة البلدان التي احتلت المراتب العشر الاولى ذاتها في ٢٠١٧ اي بانخفاض قدره ١٤ مليون دولار ونسبته ١٪.

### مرفأ بيروت البوابة الاولى للاستيراد الى لبنان

من ناحية اخرى، ظل مرفأ بيروت البوابة الرئيسية للاستيراد الى لبنان خلال الاشهر العشرة الاولى من ٢٠١٨ فقد بلغت قيمة البضائع المستوردة عبره ١٢١٥٤ مليون دولار اي ما نسبته ٧٣٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد عبر كافة المرفأ والبوابات الجمركية ١٦٨٧٤ مليون دولار مقابل ١١٧٩٧

## تراجع حركة السيارات ومرفأ بيروت يتداول ٣٧٩٥ سيارة

## مفاجآت في بعض المراتب الامامية: LEVANT تحتفظ بالاولى وابورجيلي تحتل الثانية

## انخفاض مجموع السيارات الجديدة المباعة في لبنان خلال الأشهر الاثني عشر الاولى

من جهة اخرى اظهر البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة في ٢٠١٨ بلغ ٢١٩٥ سيارة مقابل ٢٦٧٢ سيارة في ٢٠١٧ اي بانخفاض كبير نسبته ١٧,٨٥٪. وبذلك بلغ المجموع العام للسيارات الجديدة المباعة في لبنان خلال الاشهر الاثني عشر الاولى من العام الماضي ٣٠٧٨٥ سيارة مقابل ٣٢٩٩٦ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠١٧، اي بتراجع قدره ٣٢١١ سيارة ونسبته ٩,٤٥٪.

– وافاد البيان ان السيارات اليابانية الجديدة ما تزال الاكثر مبيعا في لبنان حيث بلغ عددها ١٢٥٠١ سيارة مقابل ١٢٥٢٤ سيارة للفترة نفسها من العام ٢٠١٧ اي بانخفاض قدره ٢٣ سيارة ونسبته ٠,١٨٪.

– كما بقيت السيارات الكورية الجنوبية في المرتبة الثانية بـ ٨٧٩٦ سيارة مقابل ١١٤٨٩ سيارة، اي بتراجع ملموس قدره ٢٦٩٣ سيارة ونسبته ٢٣,٤٤٪.

– وراوحت السيارات الاوروبية مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٦٠١٤ سيارة مقابل ٦٨١٧ سيارة، اي بانخفاض كبير قدره ٨٠٣ سيارات ونسبته ١١,٧٨٪.

– وظلت السيارات الاميركية في المرتبة الرابعة بـ ٢٥٨٨ سيارة مقابل ٢٧١٨ سيارة، اي بتراجع صغير قدره ١٣٠ سيارة ونسبته ٤,٧٨٪.

– وجاءت المرتبة الخامسة كالعادة لصالح السيارات الصينية بـ ٨٨٦ سيارة مقابل ٤٤٨ سيارة، اي بارتفاع قدره ٤٣٨ سيارة ونسبته ٩٧,٧٧٪.

## سيارة KIA الكورية الجنوبية الاكثر مبيعا في لبنان

كما ظلت سيارة KIA الكورية الجنوبية في لبنان الاكثر مبيعا في الاشهر الاثني عشر الاولى من العام ٢٠١٨ حيث بلغ عددها ٤٧٦١ سيارة مقابل ٦٩٧١ سيارة للفترة عينها من العام ٢٠١٧، اي بتراجع قدره ٢٢١٠ سيارات ونسبته ٣١,٧٠٪.

– وحلت سيارة HYUNDAI الكورية الجنوبية في المرتبة الثانية بـ ٤٠١١ سيارة مقابل ٤٤٨٣ سيارة، اي بانخفاض قدره ٤٧٢ سيارة ونسبته ١٠,٥٣٪.

– وحلت سيارة TOYOTA اليابانية في المرتبة الثالثة بـ ٣٩١٩ سيارة مقابل ٣٩٦٨ سيارة، اي بتراجع قدره ٤٩ سيارة ونسبته ١,٢٣٪.

– وبقيت سيارة NISSAN اليابانية في المرتبة الرابعة بـ ٣٧٠٥ سيارات مقابل ٣٥٥٢ سيارة اي بارتفاع قدره ٦٥٣ سيارة ونسبته ٢١,٤٠٪.

– وتقدمت سيارة CHEVROLET الاميركية الى المرتبة الخامسة بـ ١٥١٠ سيارات مقابل ١٦٦٤ سيارة، اي بانخفاض قدره ١٥٤ سيارة ونسبته ٩,٢٥٪.

– وتراجعت سيارة SUZUKI اليابانية الى المرتبة السادسة بـ ١٤٥٢ سيارة تبعثها في المرتبة السابعة سيارة RENAULT الفرنسية بـ ١٣٠٣ سيارات، فسيارة MITSUBISHI اليابانية بـ ٩٧٧ سيارة فسيارة HONDA اليابانية ايضا بـ ٨١٧ سيارة، فسيارة MERCEDES الالمانية بـ ٧٩٠ سيارة. ■

## حركة السيارات والمراتب التي احتلتها الوكالات البحرية في ١٢ و ٢٠١٨

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 18	OCT18	+/-
1- LEVANT SHIPPING AGENCY	706	1850	-1144
2- NICOLAS ABOURJEILY	644	584	+60
3- AL-BADR SHIPPING	487	806	-319
4- HENRY HEALD & CO	373	1646	-1273
5- WILHELMSEN AGENCIES	357	318	+39
6- UNISHIP GROUP	282	358	-76
7- METZ GROUP	146	136	+10
8- MSC (LEBANON)	86	98	-12
9- TOURISM & SHIPPING SERVICES	57	65	-8
10- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	22	44	-22
11- MERIT SHIPPING AGENCY	20	32	-12
12- GEZAIRY TRANSPORT	14	11	+3
13- LOTUS SHIPPING AGENCY	9	10	-1
14- MAERSK (LEBANON)	6	36	-30
15- SEALINE GROUP	3	9	-6
16- MEDLINE NAVIGATION	-	14	-14
16- EDOUARD CORDAHI	-	1	-1
TOTAL IMPORT (CARS)	3212	6018	-2806
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	583	550	+33
TOTAL GENERAL (CARS)	3795	6568	-2773

افادت الاحصاءات ان حركة السيارات في مرفأ بيروت في تشرين الثاني ٢٠١٨ تراجعت عما كانت عليه في تشرين الاول كما انها جاءت ادنى مما كانت عليه في ٢٠١٧. والمعلوم ان مرفأ بيروت شهد تراجعا كبيرا وغير متوقع بحركة السيارات هذا العام وهو الاسوأ منذ سنوات عدة. كما اظهرت الاحصاءات ان مفاجآت سجلتها بعض المراتب الامامية بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها. ويذكر ان الولايات المتحدة الاميركية ما تزال المصدر الاول لاستيراد السيارات المستعملة الى لبنان بينما اليابان وكوريا الجنوبية هما المورد الاول للسيارات الجديدة المستوردة.

## تراجع حركة السيارات في تشرين الثاني ٢٠١٨

فقد سجل مرفأ بيروت في تشرين الثاني من العام ٢٠١٨ تداول ٣٧٩٥ سيارة مقابل ٦٥٦٨ سيارة في تشرين الاول اي بتراجع نسبته ٤٢,٢٢٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٧٩٥ سيارة في تشرين الثاني الماضي كالآتي:

**السيارات المستوردة:** بلغت ٣٢١٢ سيارة مقابل ٦٠١٨ سيارة اي بانخفاض قدره ٢٨٠٦ سيارات ونسبته ٤٦,٦٣٪.

**السيارات المعاد تصديرها بحرا:** بلغت ٥٨٣ سيارة مقابل ٥٥٠ سيارة، اي بارتفاع قدره ٣٣ سيارة ونسبته ٦ بالمئة.

## مفاجآت في المراتب الامامية و LEVANT تحافظ على الاولى استيرادا

وبينت حركة السيارات المستوردة في ٢٠١٨ والبالغة ٣٢١٢ سيارة ان مفاجآت شهدتها بعض المراتب الامامية بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها:

– فوكالة LEVANT SHIPPING ما تزال تحتل المرتبة الاولى بتقريغها ٧٠٦ سيارات وارده من مرفأ في الشرق الاقصى والولايات المتحدة الاميركية مقابل ١٨٥٠ سيارة في تشرين الاول، اي بانخفاض نسبته ٦١,٨٤٪.

– بينما تقدمت وكالة نقولا ابورجيلي من المرتبة الرابعة الى الثانية باستيرادها ٦٤٤ سيارة من اوروبا الشمالية مقابل ٥٨٤ سيارة، اي بارتفاع نسبته ١٠,٢٧٪.

– بينما احتفظت AL BADR SHIPPING بالمرتبة الثالثة بـ ٤٨٧ سيارة محملة من مرفأ اوروبية عدة مقابل ٨٠٦ سيارات، اي بانخفاض نسبته ٣٨,٥٨٪.

– في حين انتقلت HENRY HEALD من المرتبة الثانية الى الرابعة بـ ٣٧٣ سيارة مستوردة من الشرق الاقصى مقابل ١٦٤٦ سيارة اي بتراجع نسبته ٧٧,٣٤٪.

– واحتلت WILHELMSEN المرتبة الخامسة بانتقالها من المرتبة السادسة بـ ٣٥٧ سيارة مشحونة من الشرق الاقصى مقابل ٣١٨ سيارة اي بارتفاع نسبته ١٢,٢٦٪.

– وجاءت المرتبة السادسة من نصيب UNISHIP بـ ٢٨٢ سيارة مشحونة من مرفأ في الولايات المتحدة مقابل ٣٥٨ سيارة اي بانخفاض نسبته ٢١,٢٣٪.

## انخفاض حصة الوكالات البحرية الست الاولى في تشرين الثاني ٢٠١٨

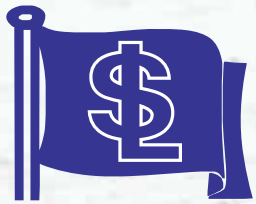
وانسحب تراجع مجموع حركة السيارات المستوردة في مرفأ بيروت خلال ٢ على حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الاولى حيث افرغت البواخر التي استقبلتها ٢٨٤٩ سيارة، اي ما نسبته ٨٨,٧٠٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٣٢١٢ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست ذاتها في ٢٠١٧ ٥٥٦٢١ سيارة اي ما نسبته ٩٢,٤٢٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٦٠١٨ سيارة اي بانخفاض نسبته ٤٨,٧٨٪.

## حركة تشرين الثاني ٢٠١٨ ادنى منها في تشرين الثاني ٢٠١٧

من جهة اخرى افادت الاحصاءات ان حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في ٢٠١٨ و ٢٠١٧ والبالغة ٣٧٩٥ سيارة جاءت ادنى مما كانت عليه في ٢٠١٧ حيث بلغت ٧١٧٢ سيارة، اي بتراجع ملموس نسبته ٤٤,٠٩٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٧٩٥ سيارة في تشرين الثاني ٢٠١٨ كالآتي:

**السيارات المستوردة:** بلغت ٣٢١٢ سيارة مقابل ٦١٨٠ سيارة اي بتراجع قدره ٢٩٦٨ سيارة ونسبته ٤٨٪.

**السيارات المعاد تصديرها بحرا:** بلغت ٩٩٢ سيارة مقابل ٥٨٣ سيارة، اي بانخفاض قدره ٤٠٩ سيارات ونسبته ٧٠,١٪.



**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

## تراجع دراماتيكي لحركة السيارات ومرفأ بيروت يتعامل مع ٦٤٤٩٥ سيارة انخفاض السيارات المستوردة الى ٥٧٣٠٥ سيارات والمعاد تصديرها بحرا ٧١٩٠ سيارة تبديلات في بعض المراتب الامامية: LEVANT تحتل الاولى وHEALD الثانية استيرادا



انطوان الشمالي

TOURISM &amp; SHIPPING



سمير نعيمة

SEALINE GROUP



جان ميتز

METZ SHIPPING



إيلي زخور

UNISHIP GROUP



هاريت جولي

HENRY HEALD &amp; CO



انطوان خياط

LEVANT SHIPPING

سيارة للفترة نفسها من ٢٠١٧، اي بانخفاض نسبته ٩,٣٢٪.  
- بينما تراجعت وكالة HENRY HEALD الى المرتبة الثانية بتفريغها ١٤٤٨٤ سيارة محملة من الشرق الاقصى مقابل ١٨٤٣٥ سيارة بتراجع نسبته ٢١,٤٣٪.  
- في حين احتفظت ALBADR SHIPPING بالمرتبة الثالثة ب ٩٠١٧ سيارة وارده من مرفأ أوروبا مقابل ٨٥٠٣ سيارات، اي بارتفاع نسبته ٦,٠٤٪.  
- كما ظلت وكالة نقولا ابو رجيلي محملة المرتبة الرابعة بتفريغها ٦٨٩٣ سيارة مشحونة من أوروبا الشمالية مقابل ٧٠٧٢ سيارة، اي بانخفاض نسبته ٢,٥٣٪.  
- وتقدمت مجموعة UNISHIP من المرتبة السابعة الى الخامسة باستيرادها ٣٤٩١ سيارة من الولايات المتحدة مقابل ٣٩٦٧ سيارة، اي بتراجع نسبته ١٢٪.

### انخفاض حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى

وانسحب التراجع الكبير بحركة السيارات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٨ على حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى حيث بلغت ٥١٤٢٦ سيارة اي ما نسبته ٨٩,٧٤٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٥٧٣٠٥ سيارات مقابل ٦٤١٣٦ سيارة حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست ذاتها من ٢٠١٧ اي ما نسبته ٨١,٨٤٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٧٨٣٦٥ سيارة، اي بانخفاض نسبته ١٩,٨٢٪.

### شهر آذار (مارس) الأكبر بعدد السيارات المتداولة في مرفأ بيروت

من جهة ثانية، بينت الاحصاءات ان شهر آذار شهد العدد الأكبر من السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٨ حيث بلغ ٧٢٧٤ سيارة كما سجل آذار ٢٠١٧ العدد الأكبر حيث بلغ ١١٢٣٣ سيارة. ■

### مقارنة بحركة السيارات المعاد تصديرها بحرا خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٨ (سيارة)	٢٠١٧ (سيارة)	+/- (سيارة)
كانون الثاني	٦٨٦	١,٧٤١	١,٠٥٥
شباط	٨٦٢	١,١٠٥	٢٤٣-
آذار	٤١٦	١,٨٧٦	١,٤٦٠-
نيسان	٧٧٢	١,٢٤١	٤٦٩-
ايار	٩٧٥	١,٥٩٣	٦١٨-
حزيران	٥٣١	١,٧١٠	١,١٧٩-
تموز	٧٣٥	١,٨٣٢	١,٠٩٧-
أب	٨٠١	١,٨٤٤	١,٠٤٣-
ايلول	٢٧٩	١,٣١١	١,٠٣٢-
تشرين الاول	٥٥٠	١,٥٣٣	٩٨٣-
تشرين الثاني	٥٨٣	٩٩٢	٤٠٩-
المجموع العام	٧,١٩٠ سيارة	١٦,٧٧٨ سيارة	٩,٥٨٨- سيارة



إيلي زخور

UNISHIP GROUP



هاريت جولي

HENRY HEALD &amp; CO



انطوان خياط

LEVANT SHIPPING

سجلت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨ تراجعا دراماتيكي هو الاول من نوعه حتى تاريخه. وعزت مصادر في قطاع النقل البحري هذا الانخفاض الى الأوضاع السياسية المضطربة في البلاد والتأخير المستمر في تشكيل الحكومة الجديدة، مما انعكس سلبا على الاحوال الاقتصادية والمالية وحركة استيراد السيارات المستعملة والجديدة معا. كما ان قرارات المصارف بفرض دفعة اولى بقيمة ٢٥٪ من قيمة السيارة ورفع قيمة الفائدة على قروض السيارات، ساهمت في تراجع حركة السيارات في مرفأ بيروت. كما اظهرت حركة السيارات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٨ ان تبديلات طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت بعض المراتب الامامية:

### انخفاض كبير بحركة السيارات

فقد تداول مرفأ بيروت ٦٤,٤٩٥ سيارة في الأشهر الـ ١١ الأولى من العام ٢٠١٨ مقابل ٩٥,١٤٣ سيارة في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٧ اي بتراجع دراماتيكي ٣٠,٦٤٨ سيارة ونسبته ٣٢,٢١٪.  
وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٤,٤٩٥ سيارة على الشكل التالي:  
**السيارات المستوردة:** بلغ عددها ٥٧٣٠٥ سيارات مقابل ٧٨٣٦٥ سيارة، اي بانخفاض قدره ٢١,٠٦٠ سيارة ونسبته ٢٦,٨٧٪.  
**السيارات المعاد تصديرها بحرا:** بلغ عددها ٧١٩٠ سيارة مقابل ١٦٧٧٨ سيارة، اي بتراجع قدره ٩,٥٨٨ سيارة ونسبته ٥٧,١٥٪.

### تبديلات في بعض المراتب الامامية و LEVANT تحتل الاولى استيرادا

تقدمت وكالة LEVANT SHIPPING من المرتبة الثانية الى الاولى باستيرادها ١٧٢٣٧ سيارة من مرفأ الشرق الاقصى والولايات المتحدة مقابل ١٧٢٣٧

### مقارنة بحركة السيارات المستوردة خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

الشهر	٢٠١٨ (سيارة)	٢٠١٧ (سيارة)	+/- (سيارة)
كانون الثاني	٥,٦٧٠	٧,٥٦٨	١,٨٩٨-
شباط	٥,٤٥٩	٧,٥٩١	٢,١٣٢-
آذار	٦,٨٥٨	٩,٣٥٧	٢,٤٩٩-
نيسان	٦,٣٦٦	٩,٤٠٥	٣,٠٣٩-
ايار	٥,٤٣٥	٩,٤٠١	٣,٩٦٦-
حزيران	٤,٨٠٥	٤,٩٣٤	١٢٩-
تموز	٥,١٥٦	٧,٠٨٩	١,٩٣٣-
أب	٥,٨٥٥	٦,٧٨١	٩٢٦-
ايلول	٢,٤٧١	٣,٤٦٧	٩٩٦-
تشرين الاول	٦,٠١٨	٦,٥٩٢	٥٧٤-
تشرين الثاني	٣,٢١٢	٦,١٨٠	٢,٩٦٨-
المجموع العام	٥٧,٣٠٥ سيارة	٧٨,٣٦٥ سيارة	٢١,٠٦٠- سيارة

## جدول مقارنة بالمراتب السبع الأولى لاستيراد السيارات خلال الأشهر الاثني عشر الأولى

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران		السنة
	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	
LEVANT SHIPPING -1	١,٤٦٢	١,٤٦٢	١,١٦٧	٨٤٨	٢,٣٤٨	٢,٤١٩	٢,٧٣٦	١,٦٤٣	١,١٧٥	١,٠٥٨	٨٨٩	٩٦٨	
HENRY HEALD & CO -2	٣٣٤	٢,٣١٤	٣,٢٠١	٢,٣٥٨	١,٣٣٤	٢,٠٢٧	١,٩٩٧	١,٥٣٩	٢,٢٤١	١,٠٦٢	٩٦٨	٨١٥	
AL BADR SHIPPING -3	٧٨٧	٧٥٥	٥٨٥	٦٠٢	٤٠٧	١,٤٤٥	٧٢٤	١,١٧٢	٧٥٢	٧٨٤	٨١٥	٧٨٧	
NICOLAS ABOURJEILY-4	٥٦٢	٥٥٠	٣٢١	٥٨٧	١,٢٩٠	٦٥٣	٤٤٨	٨٣١	٨٢١	٤٩٢	٧٨٧	٧٨٧	
UNISHIP GROUP -5	٢٤٥	١٨٣	٢٤٢	٥٥٧	-	٢	٤١٨	٣٥٨	٦٠٨	٥١٠	٢٥٤	٧٦٧	
WILHELMSSEN AGENCIES-6	١,٦٦٠	١٣٥	-	١٤٦	١,٣٦٣	-	٢٨٩	٣١٥	١٨٢	٢٧٢	٧٦٧	٧٦٧	
METZ GROUP-7	٧٠٩	٩٢	٦٤٤	١٥٣	٨٧٩	١٢١	٩٦٧	٨٤	١,٣٥٨	٢٤١	٢٨٩	٢٨٩	
SEALINE GROUP-8	٦٣٩	-	٣٩	-	١٣١	١	٩٦	١	٩٤	٧	١٥	١٥	
TOURISM & SHIPPING -9	١٠٧	٣٤	١٦٩	٨٧	٥٨٦	٢٧	١٤٤	١٤٤	٨٣٢	١٢٥	٤٠٥	٤٠٥	
MSC (LEBANON)-10	٥٢٦	٩٧	٥٢٨	٢٦	٥٦٤	٩٣	٤٧	٤٧	٦٦٥	١٤٩	٣١٧	٣١٧	

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		السنة
	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٨	
LEVANT SHIPPING -1	١,٤٤١	٢,٣٣٣	١,٦٦٦	١,٨٦٧	٧٢٣	٧٠٨	١,٩٠٥	١,٨٥٠	٧٠٦	٨٤٨	١٧,٢٣٧	١٧,٢٣٧	
HENRY HEALD & CO -2	٤٨٩	١,٦٩٥	٢,١٨٤	١,٣١٨	٦٢٥	١,٥٦٣	١,٦٤٦	١,٣٣٩	٣٧٣	١,٦٨٩	١٨,٤٣٥	١٨,٤٣٥	
AL BADR SHIPPING -3	٤٩٣	٧٧٨	٦٠٦	٩٠٢	٤٤٥	١٨٠	٨٠٦	١,٣٢٦	٤٨٧	١,٢٧٨	٨,٥٠٣	٨,٥٠٣	
NICOLAS ABOURJEILY-4	٧٣٤	٣١٠	١,٠٢٧	٨٥٨	٣١٢	٤٠٠	٥٨٤	٤٢٢	٦٤٤	٦٨٤	٧,٠٧٢	٧,٠٧٢	
UNISHIP GROUP -5	٤٤٦	٥٥٢	٣١٩	٢٨٦	٢٧٠	-	٣٥٨	٧٦٤	٢٨٢	٥٦٥	٣,٩٦٧	٣,٩٦٧	
WILHELMSSEN AGENCIES-6	٤١	٧٥٩	٥١٢	١٤٥	-	-	٣١٨	٣٢٩	٣٥٧	٦٨٩	٦,٩١٠	٦,٩١٠	
METZ GROUP-7	١٩٢	٣٢٨	١٨٨	١٥١	١١٤	١٤١	١٣٦	١٧٥	١٤٦	٢٠١	٥,٨٧٦	٥,٨٧٦	
SEALINE GROUP-8	٩٨٧	٣	١٤	-	٢	-	٩	١	٣	٥	١,٠٩٣	١,٠٩٣	
TOURISM & SHIPPING -9	١٢٨	١٦٣	٨١	٩٧	٤٢	٦٧	٦٥	٧٣	٥٧	٨١	٣,٢٨٠	٣,٢٨٠	
MSC (LEBANON)-10	٧٧	٩٧	٩١	٧٥	٦٣	٧١	٩٨	١٤٧	٨٦	٦٠	٣,٢٧٧	٣,٢٧٧	
المجموع العام للسيارات المستوردة	٦٩,٨٣٨	٥٥,٨١٥	٧٥,٦٥٣	٥٥,٨١٥	٦٩,٨٣٨	٧٥,٦٥٣	٦٩,٨٣٨	٥٥,٨١٥	٦٩,٨٣٨	٥٥,٨١٥	٦٩,٨٣٨	٦٩,٨٣٨	



**GENERAL TRANSPORTATION SERVICES SAL**



**Reliable & Efficient**

Port Street, Sehnawi 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

## لوسيان لطيف رئيسا لرابطة قدامى الـ GRAND LYCEE

### استعادة الحرارة بين الخريجين والمدرسة وتوثيق عرى الصداقة في ما بينهم



يقطعون قالب الحلوى



من اليمين: مارون سرحال، غسان أيوب، لوسيان لطيف، BRICE LETHIER وشادي ساروفيم



من اليسار: فيكي خوري، رامي صباغة، جورج دمبكي وندى شرتوني



من اليمين: تالا خباز، وداد سعادة ولوكاس لمع



من اليمين: فاليري خاطر، مايا بستاني ومايبل عبد الكريم

الصداقة بين الخريجين الى اي جيل انتموا، من دون ان ننسى ان اجتماعاتهم الدورية مع مجلس ادارة الرابطة يسهل بالتاكيد سوق العمل ويسمح لهؤلاء بالتعرّف الى مهن عدة يمكن ان ينخرطوا فيها.

- قد يسأل البعض ولكن كيف ستستطيعون جمع الخريجين وهم بالمئات، وبأية وسيلة؟ الجواب: عن طريق الانترنت الذي يعتبر وسيلة الاتصال الاكثر فاعلية في تسهيل مهمة التواصل مع الجميع. وعلى هذا النحو سنتعامل كرابطة قدامى مع هذا الواقع ولن يقتصر هذا النشاط على جميع الخريجين واستقطابهم الى الهيئة العامة، ولكننا سننظم أنشطة ثقافية ولقاءات صداقة، واول حدث من هذا النوع سيكون عشاء راقصا للاحتفال بولادة رابطة القدامى AGL في ربيع ٢٠١٩.

بدوره ألقى مدير مدرسة GRAND LYCEE السيد BRICE LETHIER كلمة رحب فيها بالحضور وبالانطلاقة الرسمية لأنشطة رابطة القدامى، معلنا سعادة ادارة المدرسة بهذا الاستقطاب، ومؤكدا ان الجميع يربح باشتراك القدامى في نهضة المدرسة وتظهير صورتها العلمية والثقافية، متمنيا للطلاب، كما للرابطة، في عهد **لوسيان لطيف**، النجاح الكامل في هذه المهمة. وعقب مدير المدرسة على كلامه بالقول: سندعم نشاطكم بكل ما عندنا من امكانيات ومقدرة.

ووصول **لطيف** الى هذا المركز يعني الكثير للذين يعرفون جدارة هذا الرجل وثقافته وعلمه وتمكنه من ادارة اي مركز يتولاه حتى ولو كان الامر متعلقا برابطة قدامى مدرسة. فالرجل خريج الـ harvard و ESA-ESCP ومحاضر سابق في المعهد العالي لعلوم الضمان ISSA ولن يكون انتخابه لهذا المركز عاديا بحسب محيطين به.



من اليمين: جويس سلامة، لوسيان لطيف، ندى شرتوني، رين عيسى رياشي وجورج دمبكي

انتخب المدير العام لمجموعة ليبانو سويس LIBANO SUISSE **لوسيان لطيف** جونيور رئيسا لرابطة قدامى مدرسة GRAND LYCEE و**غسان أيوب** نائباً له و**شادي ساروفيم** أميناً للسر.

والقى **لطيف** في مؤتمر صحافي عقد في احدى صالات مركز STADE DE CHAYLA بحضور نائب الرئيس وامين السر ومدير مدرسة اليبسيه BRICE LETHIER وحضور من القدامى والاعلاميين كلمة شرح فيها برنامجه الطموح لكيفية النهوض بهذه الرابطة لتعزيز موقعا وتفعيلها وصولا الى استقطاب جميع الخريجين وهم من جميع الطوائف، ومتواجدون ليس في لبنان فحسب بل في العالم أجمع. والى هذا البرنامج الطموح، أعلن سلسلة قرارات يود اعضاء اللجنة الادارية اتخاذها خلال ٢٠١٩ وتشمل بنود هذا البرنامج:

- فتح المجال أمام الخريجين للاستفادة مجانا من التجهيزات الرياضية ومن باحات هذا الـ STADE لممارسة أنشطة ترفيهية مختلفة.

- تحضير دليل يتضمن أسماء وهواتف والبريد الالكتروني للقدامى.

- تأمين منح مدرسية وفق قاعدة رقمية محددة.

- يدفع كل طالب متخرج للانضمام الى

رابطة القدامى ٥٠ الف ليرة لبنانية سنويا.

- استقطاب العدد الاكبر من

الخريجين، لان العدد كلما ارتفع ازدادت

رابطة القدامى قوة وفعالية وحققت

الكثير لمدرسة الـ GRAND LYCEE

ولصورتها في الحقلين التربوي

والاجتماعي.

- ان الهدف الاساس من تفعيل هذه

الرابطة هو استعادة الحرارة بين

الخريجين والمدرسة وتوثيق عرى

# شوف في بعالم HEALTH PLUS

## في عالم:

- بحضورك معاملات دخول المستشفى إنت وبيتك
- بيستقبلوك بالمستشفى كأنك بيتك
- بخلصوك معاملات المستشفى تا ترجع أسرع عبيتك
- بيهتموا بمتابعتك صحياً عبر خدمات الـ Wellness Care



## مايا حبيب حافظ تدعو الى سوق خيرى وريستال ميلادي في مطرانية طرابلس للروم الأرثوذكس



السيدة حافظ مع والدها الرئيس سليم حبيب



سيادة المتروبوليت افرام كريكوس ومايا حبيب حافظ في جولتهما على أجنحة السوق الخيري



مايا برفقة رئيس بعثة LOUIS PERROT SOS CHRETIENS D'ORIENT



خلال الريستال، مايا بين زوجها هنري حافظ ووالدها سليم حبيب



رئيسة جمعية «الطوارئ» تلقي كلمتها

من أجل طرابلس مدينتها التي تريدها ان تستعيد صورتها الحقيقية عاصمة المحبة والتعايش الدافئ الجميل، أقامت مايا حبيب حافظ رئيسة «الطوارئ»، جمعية أسسها والدها النائب السابق سليم حبيب المنهمك حالياً في عمله المصرفي، معرضاً ميلادياً خيرياً كبيراً بعنوان CHARITY CHRISTMAS MARKET زاره آلاف الأشخاص بين ١٥ و ٢٣ كانون الأول (ديسمبر) الماضي.

أقيم هذا السوق الخيري المجاني بالتعاون مع SOS CHRETIENS D'ORIENT في مطرانية طرابلس والكورة للروم الأرثوذكس وعرض الحرفيون منتجاتهم والمؤسسات الاجتماعية (الصلب الأحمر، كاريتاس، واحة الفرح..) مبتكراتها تحت خيمة بيضاء ضخمة شيّدت بذوق بالقرب من شجرة ميلاد ملفتة بزينتها وعلوها (١٤ متراً).



ستاند من المعرض

افتتح المعرض ببركة وحضور صاحب السيادة المتروبوليت افرام كريكوس مطران طرابلس والكورة وتوابعهما وتلى الإفتتاح ريسيتال ميلادي أحيته جوقة جبل لبنان روت خلاله تاريخ الموسيقى البيزنطية منذ التراتيل المسيحية الأولى.

وكان في برنامج الاحتفالات التي أعدت في مناسبة المعرض فرق موسيقية وريستال آخر للصغار وتوزيع هدايا زرعت البسمة والفرحة عند أهالي طرابلس والزوار.





# New Arrivals

NEW COLLECTION IN STORE  
**NOW**



**MINKLADY**  
HOUSE OF FUR

BEIRUT | BADARO | SAMI EL SOLH BLVD

+961 1 380 263

+961 3 713 216

 @MINKLADYFURBEIRUT  @MINKLADY\_FUR\_BEIRUT

## ARCENCIEL الخيرية تمنح جائزة عام ٢٠١٨ في لبنان لجمعية

### نائلة سعادة: فرصة لاكتشاف الجمعيات والأشخاص الذي يعطون الأمل

على المواصلة وتطوير أعمالنا، في هذه الطبعة العاشرة قررت الجمعية منح جائزتها الى جمعية ARCENCIEL مع اقتناعها بأن البذور المزروعة في مرحلة الطفولة تتطور جذورها العميقة.

وقالت عيسى: «أود أن أشكر بحرارة شديدة مؤسسة CMA CGM على دعمها، وأهنئ السيدة نائلة سعادة على عملها ومشاركتها لمساعدة الأطفال المهمشين، ان جمعية ARCENCIEL بأكملها فخورة للغاية بمنحنا هذه الجائزة،

واليوم أود أن أؤكد من جديد إخلاصنا الكامل لهذه القضية المشتركة. ARCENCIEL هي مغامرة جماعية تتشارك فيها العاطفة والبراغماتية، نحن مصممون على مواصلة تطويرها.

وتطلق CMA CGM دعوة سنوية في لبنان وفرنسا لدعم المشاريع التي تعالج مشكلة معينة. في عام ٢٠١٨، ركزت دعوة المشاريع على موضوع «تعزيز تكافؤ الفرص للأطفال من خلفيات محرومة». وتلقت المؤسسة رقماً قياسياً يصل الى ١٨٠ طلباً. كما قررت المؤسسة منح ١٦ مؤسسة لبنانية وفرنسية مبلغاً يهدف الى المساعدة المادية وقدره ٣٠٠،٢٢٠ يورو.



من اليسار: رودولف ونائلة سعادة أثناء تسليم الجائزة

سلمت رئيسة مؤسسة CMA CGM الخيرية السيدة نائلة سعادة جائزة العام ٢٠١٨ ومبلغ ٢٠ ألف يورو الى السيدة كيم عيسى المسؤولة عن العلاقات الخارجية في جمعية ARCENCIEL في مقر المؤسسة في بيروت.

وأقيم للمناسبة حفل حضره الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة CMA CGM رودولف سعادة وتانيا سعادة زعني وجاك جونيور سعادة والمؤسس الشريك في ARCENCIEL ومدير

البرامج نديم عبده، ومسؤولون في الجمعية وحاملو الجوائز السابقون وموظفو CMA CGM.

ومنحت هذه الجائزة لـ ARCENCIEL عن عملها الرائع خلال ٣٠ عاماً في تكامل الشباب وتطويره ودعمه.

والجدير ذكره ان CMA CGM التي تأسست عام ٢٠٠٨ تمنح سنوياً جائزة لجمعيتين في لبنان وفرنسا، يتميزان بالتزامهما في المجال الاجتماعي أو الإنساني لمصلحة الأطفال المهمشين.

وقالت نائلة سعادة في المناسبة: كل عام تعتبر جائزة CMA CGM فرصة لاكتشاف الجمعيات والأشخاص الذين يعطون الأمل ويلهمونا

## حفل استقبال في عيد ميلاد الامبراطور اكيهيتو

### السفير ياماغوشي: حكومة اليابان داعمة للتنمية الاقتصادية

#### في لبنان



سفير اليابان ماتاهيرو ياماغوشي وممثلو الرؤساء الثلاثة يشربون نخب المناسبة

اقام سفير اليابان في لبنان ماتاهيرو ياماغوشي وعقيلته حفل استقبال لمناسبة عيد ميلاد الامبراطور اكيهيتو في فندق «فينيسيا انتركونتيننتال» في حضور رئيس الجمهورية اللبنانية العماد ميشال عون ممثلاً بوزير الدولة لشؤون مكافحة الفساد نقولا تويني، رئيس مجلس النواب نبيه بري ممثلاً بالنائب ياسين جابر، رئيس مجلس الوزراء سعد الحريري ممثلاً بوزير الدولة لشؤون المرأة جان أوغاسابيان، المونسنيور ايفان سانتوس ممثلاً السفير البابوي في لبنان المونسنيور جوزف سبيتاري، ومديرة البروتوكول في وزارة

الخارجية والمغتربين السفيرة نجلا رياشي عساكر ممثلة وزير الخارجية جبران باسيل وشخصيات دبلوماسية وأمنية واقتصادية واجتماعية. بعد النشيد اللبناني والياباني، ألقى السفير ياماغوشي كلمة رحب فيها بالحضور وقال: «احتفال هذا العام له أهمية خاصة، حيث أنه يحتفل للمرة الأخيرة بذكرى عيد ميلاد الامبراطور الحالي، قبل ان يتنازل عن العرش في ٣٠ نيسان من العام المقبل. سوف يتبع ذلك تولي سمو ولي العهد للعرش، بصفته إمبراطور اليابان الجديد في الأول من أيار». وأكد ان حكومة اليابان داعمة دائماً للتنمية الاقتصادية في لبنان. كما أنه يأمل بشدة ان تشكل الحكومة عاجلاً، إذ أنه أمر مصيري لتنفيذ الإصلاحات المطلوبة لتعزيز النمو الوطني.

## فينيسيا بنك رعى حفل عبير نعمة ضمن مهرجانات «بيروت ترنم»

شارك فينيسيا بنك في المهرجانات الموسيقية المنظمة من قبل جمعية «بيروت ترنم» بنسختها الحادية عشرة عبر رعايته حصرياً لحفل الفنانة عبير نعمة وذلك انطلاقاً من اهتمام المصرف بالنشاطات الثقافية والفنية المختلفة. ويأتي هذا الحفل ضمن سلسلة ٢٨ امسية موسيقية قدمت في كنائس وكاتدرائيات بيروت، علماً أن بعض هذه العروض يُقدم للمرة الاولى في لبنان والشرق الأوسط.



كل يوم  
وأنت بخير

منذ ١٩٤٤

تدين شركة التأمين العربية التي تأسست في العام ١٩٤٤ والمتواجدة في ٩ بلدان عربية، بقوتها إلى خبرتها الإقليمية التي تمتد لحوالي ٧٥ عامًا، وحلولها المحلية المصممة حسب الحاجة، وتركيزها بشكل أساسي على العميل بغية تلبية احتياجاته المتغيرة.

عندما توقع ندى سلامة UNLIMITED في LIMITED EDITION



ندى سلامة والكتاب الجديد



مع نجلها نادي وكريميتها نور ورنا والمضيفات

جمال يصنع الجمال، إبداع لا يعرف الحدود.. إنها الفنانة الخلّاقة ندى سلامة التي وقعت كتابها الجديد، موسوعة من الذوق بعنوان UNLIMITED FORWARD BY MICHAEL ARAM خلال حفل باهر، ساحر وسخي أقيم في صالات محلها LIMITED EDITION في وسط بيروت. الحفل كان عيداً بكل معنى الكلمة مع ديكور رائع طغى عليه اللون الأزرق الفيروزي واستمتع به الحضور الكثيف. بأناقته النادرة وبسمتها الحلوة، رحبت ندى سلامة بالمدعوين، مزيج من الشخصيات السياسية والإقتصادية والإجتماعية وهذه بعض اللقطات من هذا الحفل الكبير.

السفيرة الأممية د. سلوى غدار يونس  
ضييفة شرف في «عرس زايد العربي الجماعي الأول»



في الصف الأممي: سمو الشيخ سعيد بن طحون آل نهيان، سمو الشيخ معالي د. ماجد بن سعيد النعيمي، سمو الشيخ راشد بن حميد النعيمي، صاحب الرعاية الشيخ عبد الرحيم الزرعوني، السفيرة الأممية د. سلوى غدار يونس ود. هدى بن يوسف

تزامناً مع مئوية المؤسس المغفور له الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان - طيب الله تراه - نظمت مؤسسة الأسرة العربية «عرس زايد العربي الجماعي الأول» الذي ضم خمسمائة عريس وعروس من أبناء الدول العربية المقيمين على أرض دولة الإمارات العربية المتحدة والذي أتى تزامناً مع «عام زايد». حلت السفيرة الأممية د. سلوى غدار يونس كضييفة شرف في «عرس زايد العربي الجماعي الأول» الذي أقيم تحت رعاية رجل الأعمال عبد الرحيم الزرعوني الذي تكفل بالعرس. وعلى إيقاع الموسيقى العسكرية لإمارات الأصالة وبالزّي الوطني لأرض زايد الخير الذي ارتداه العرسان توالى دخولهم قاعة الإحتفال في أجواء من الفرح والسعادة والإمتنان الذي علا وجوه الجميع، عرفاناً بهذا البلد الطيب الذي عدّهم كأبنائه وقرّر تخفيف تكاليف زواجهم بتنظيم عرس جماعي لهم، تقدمته صورة للمغفور له الأب المؤسس الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان ومن ثم آيات بينات من الذكر الحكيم تلاها القارئ حميد المدني من الجامعة القاسمية.

شركة ت. غرغور وأولاده تطلق إحتفالية The Mercedes-Benz Magical Days تكريماً لزيابنا



بهدف نشر الاجواء الايجابية في نهاية العام ٢٠١٨، ولمناسبة الاعياد أطلقت شركة «ت. غرغور وأولاده» الوكيل الحصري والوحيد لشركة «مرسيدس-بنز» في لبنان، مفهوماً جديداً يحمل اسم The Mercedes-Benz Magical Days، شاكرة الزبائن على دعمهم المستمر لجعل «مرسيدس-بنز» تحتل مركز الصدارة عاماً بعد عام.

وفي المناسبة، قال المدير العام للشركة سيزار عون: في ظلّ الوضع الاقتصادي الصعب وحال عدم الاستقرار التي يشهدها بلدنا، يبقى إيماننا بلبنان أبرز دافع لنا كي نواصل تقديم الأفضل لزيابنا. وكان هدفنا من خلال مفهوم The Mercedes-Benz Magical Days إعادة ابتكار الاحتفال بالامتياز بالتزامن مع منح زبائننا فرصة الاستمتاع بتجربة استثنائية.

وتابع بأن «شركتنا تحرص دائماً على أن تبقى في الطليعة من خلال تطبيق أفضل الممارسات وتسعى إلى تعزيزها وتوسّعها، إذ يشكّل ذلك عنصراً أساسياً في استراتيجية «ت. غرغور وأولاده» كي توفر لزيابنا خدمات استثنائية من الدرجة الأولى».

وقد شارك الزوّار في ورش العمل الفنية المختلفة التي تمّ إعدادها خصيصاً للمناسبة، كذلك استفادوا من العروض الخاصة على سيارات «مرسيدس-بنز» الجديدة، وتميّز الحدث بأجوائه الساحرة والمبتكرة.

# For All Walks Of Life

## ALIG Insurance

Arab Lebanese Insurance Group, sal  
ALIG Building No. 23, Street No. 801  
Hazmieh ML 12103 - Lebanon

Tel: 961 5 451777

Fax: 961 5 451777 Ext. 821

E-mail: [alig@alig.com.lb](mailto:alig@alig.com.lb)

P.O. Box: 11-1555 Riad El Solh  
Beirut - Lebanon



## عائلة ألكسندر ماتوسيان في غمرة العيد



حمل عيد الميلاد ورأس السنة البهجة والأجواء العائلية للنائب ورئيس مجلس إدارة شركة المشرق للتأمين AL MASHREK ألكسندر ماتوسيان ففتسنى له قضاء أجمل اللحظات وأروعها مع زوجته وكريمتيه بعيداً عن هموم النيابة وأحوال البلاد وشؤون التأمين، فكانت هذه اللقطة المعبرة مع بابا نويل وفي غمرة عيد ميلاد المخلص.

## فادي قمير فاز بجائزة فينيكس عن كتابه الدبلوماسية المائية



من اليمين: الوزير سيزار أبي خليل، فادي قمير يتسلم الجائزة من كريستيان عوده، المحامي ألكسندر نجار والقاضي فوزي خميس



من اليمين: شارل رزق، القاضي فوزي خميس، الوزير سيزار أبي خليل، جورج وكلود وجويل وكريستل قمير



من اليمين: روجيه سناس، انطوان قليموس ومارون الحلو

تسلم المدير العام للموارد المائية في وزارة الطاقة والمياه فادي قمير جائزة «فينيكس»، في فيلا عودة في حضور وزير الطاقة والمياه في حكومة تصريف الاعمال سيزار أبي خليل والوزير السابق شارل رزق والرئيس القاضي فوزي خميس وعدد من السفراء ورجال الدين والمدراء العامين واصدقاء المُحتفى به وفاعليات.

وألقت ممثلة بنك عوده راعي الجائزة كريستيان عوده كلمة اكدت فيها «التزام البنك تنمية الثقافة في لبنان في اطار سياسة دعم تنمية الفنون وابرار قيمة الارث اللبناني».



كارول عون وجان طرابلسي

من جهته، قال مؤسس الجائزة ومديرها المحامي ألكسندر نجار: «انها الجائزة ٢٣ التي تمنحها اللجنة المؤلفة من كتاب وصحافيين لبنانيين الى أديب لبناني كتب بالفرنسية او لأديب فرنسي كتب عن لبنان، وأحبت ان تعطي الجائزة هذه السنة للسيد قمير نظرا الى خبرته الطويلة في مجال المياه».

## غابي بيراك (CHATEAU MUSAR)

### النبيلد الاجنبي مناسف للاصناف والعلامات المطية



مسؤول التجارة في CHATEAU MUSAR غابي بيراك كشف عن طرح اصناف جديدة من النبيذ المعتمق هذه السنة، واعتبر مهرجان VINIFEST الحدث الابرز للتعريف بالنبيذ اللبناني، مبرزاً تحدي المنافسة للأصناف والعلامات المحلية.

### أصناف معتمقة

■ ما جديدكم على صعيد الاصناف هذه السنة؟  
- نطرح سنويا من CHATEAU MUSAR اصنافا من النبيذ المعتمق في السوق المحلية منها النبيذ الاحمر ٢٠١١ والابيض ٢٠٠٩.

### الحدث الابرز للتعريف بالنبيذ اللبناني

■ ما الحافز لمشاركتمك الدائمة في VINIFEST؟  
- من الضروري ان نشارك سنويا في معرض ومهرجان VINIFEST باعتباره الحدث الاكبر للتعريف بالنبيذ اللبناني واطلاق اصنافه ووضعه في متناول المشاركين الذواقه ومحبي هذا النبيذ.  
■ في رأيكم ما هي التحديات التي تواجهها صناعة النبيذ المحلي؟  
- تواجه صناعة النبيذ المحلي اليوم تحديات من جانب الاجنبي المستورد، والذي يدخل الى لبنان بطريقة عشوائية ومن دون رسوم مرتفعة، الامر الذي يؤدي الى منافسة للأصناف والعلامات المحلية. ■



**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](mailto:info@almashrek.com.lb)

[www.almashrek.com.lb](http://www.almashrek.com.lb)



## المجلس العام الماروني يكرم المطران بولس مطر الوزير غطاس خوري الرئيس هنري خوري ومحافظ بيروت القاضي زياد شبيب



سيادة المطران بولس مطر ورئيس المجلس العام الماروني وديع الخازن يتوسطان الصورة ومن اليمين: دوللي خوام، المحافظ زياد شبيب، الوزير غطاس خوري وعقيلته سمر، أمال رثو، كلود زوين، ميراى بويز، جان مسعد، القاضي هنري خوري، مارو الخازن وانجيل مينا

أقام المجلس العام الماروني برئاسة الوزير السابق الشيخ وديع الخازن حفل غداء تكريمياً يوم السبت ١٥ كانون الأول في مطعم LE GASTRONOMIQUE الحكمة الأشرفية.

في المناسبة، منح رئيس المجلس العام الماروني والأعضاء درع المجلس لسيادة رئيس أساقفة بيروت المطران بولس مطر السامي الاحترام. كما منح وسام المجلس المذهب الى كل من الوزير البروفسور غطاس خوري، رئيس مجلس شورى الدولة القاضي هنري خوري ومحافظ مدينة بيروت القاضي زياد شبيب.

سبق المأدبة قداس إلهي ترأسه المطران بولس مطر بحضور القاصد الرسولي المونسنيور جوزف سبيتري في كنيسة السيدة «إم النور» في مقر المجلس العام الماروني.

## مأدبة على شرف انجليكا تولان



صورة تذكارية لأنجليكا تولان ANGELICA TOLAN مع أخيها ووالديها في كازينو لبنان

بمناسبة مشاركة كريمتها انجليكا وطلتها الفريدة في حفل المبتدئات، أقام مايك تولان TOLAN الآتي من دبي حيث يعمل، وعقيلته فيفيان بولس مأدبة عشاء في صالة السفراء لكازينو لبنان. جمع من الأهل والأصدقاء لبوا الدعوة والتقوا حول الحلوة انجليكا ١٨ ربيعاً التي تتابع دروسها الجامعية في لبنان.



## سهرة عيد عند روبيير ومي جهشان



صاحبا الدعوة مي وروبير جهشان (الى اليسار) مع بعض الضيوف



من اليمين: روبير جهشان، الرسام هرير، مي جهشان واليان سعادة



من اليسار: ايرين شامي، دلال جنبلاط، ميراى بويز ومنى روس

ليلة عيد الميلاد، جمع روبير ومي جهشان أصدقاء ومقربين الى مأدبة عشاء ملوكية أقامها في دوبلكسهما في سن الفيل. بطلتها الفريدة وأناقتها النادرة وبسمتها الجذابة، رحّبت مي بالضيوف الذين استمتعوا بالأحاديث وبالأجواء في ديكور متألّج بالأضواء وبموائد غنية حضرها «عزّيز» وسادها الطابع الغربي «الكلاسي» وهذه لقطات من السهرة الميلادية الممتعة.



# BARISTA®

INTRODUCING THE NEW

# ORA

ESPRESSO MACHINE



TRY OUR RICH AROMATIC SHOTS

■ AURO PERFETTO ■ INTENSO ■ CARDAMOM ■ DECAF ■ CHOCOLATE

AVAILABLE IN

- SILVER
- PINK GOLD
- GOLD



BaristaME



BaristaEspresso



BaristaLB

[www.barista-espresso.com](http://www.barista-espresso.com)

ORDER ON "MYBARISTA" APP AND UNLOCK GREAT BENEFITS!

### عندما تولم سهام كنعان في «بيروت UP TOWN»



من اليمين: يولا مطر، تريز خوري، انجيل مينا، مشاركة، نجوى حجار، ميري نقفور، وفاء عبود، سهام كنعان، مادلين شكور، غادة أسمر ولميس قليموس



من اليسار: سهام كنعان، صونيا قليموس، نجوى حجار وهلا حرب

حفل ميلادي بديع كان بالفعل الغداء الذي أقامته اللطيفة سهام عقيلة الجنرال سليم كنعان - سوسو للمقربين - في مطعم «بيروت UP TOWN» في الضبيبه. أكثر من خمسين سيدة من مجتمعنا شاركن في المأدبة الزاهية بألوان المازات وديكور الأعياد المجيدة. من اللواتي لبين الدعوة: صونيا قليموس، لميس قليموس (شقيقة صاحبة الدعوة) تريز خوري، ماتيا عطالله، د. غادة أسمر، د. عايدة بدورة، وفاء عبود واختها سمر عوده، ليلي دحداح، مادلين شكور، نايله قرقفي، يولا مطر، كارول واكد، صونيا أبي سعد، سيدة أيوب، الشقيقتان هلا حرب وغادة سكاف..

### غداء ميلادي لجمعية YWCA في فيلا ليندا سرسق



من اليسار: ايدي لمع، دوللي حكيم، ليلي الأشقر، ديدي عبدالله، روزي جمال، نادرة نجم، أمال رنو، اليس نجار ونورما الفرزلي



الرئيسة ايدي لمع تتوسط ابنتها وهدي الجميل

محبة وأناقة غمرت حفل الغداء الميلادي الذي دعت اليه جمعية الشابات المسيحيات YWCA الأشرفية الشياح برئاسة الديناميكية ايدي لمع. تمت الحفلة في فيلا ليندا سرسق ببيروت حيث حجزت صالاتها بكاملها للمناسبة. كان في برنامج النهار معرض أزهار ميلادية وسحب تومبولا ولعب بالورق قبل وبعد الغداء. عاد ربيع الحفل لمنح مدرسة الـ YWCA.

### عشاء DIALEB الثامن في كازينو لبنان

دعا التجمع الوطني للسكري DIALEB لحضور عشائه السنوي الثامن في صالة السفراء لكازينو لبنان. مؤسسة ورئيسة التجمع د. جاكى قاصوف معلوف ألقى كلمة للمناسبة وتلتها على الميكروفون خلال السهرة مديرة DIALEB سيلفي معلوف عيسى. كان برنامج العشاء حافلاً بالموسيقى والأغاني والرقص وتخلله سحب تومبولا على جوائز قيمة منها لوحة رسمها الفنان انطوني عبد الكريم على المنصة أمام الساهرين.



حول قالب الحلوى



د. جاكى معلوف تتوسط فريق DIALEB

# *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](http://www.sosauto.net)

Central Office: Mansourieh, Bedran Street, SOS Auto Bldg.



## روجيه نسناس في غداء الجمعية الخيرية للروم الكاثوليك : يدا بيد في سبيل مجتمع افضل



روجيه نسناس يلقي كلمة



أقامت الجمعية الخيرية لطائفة الروم الكاثوليك في بيروت وضواحيها حفل غداؤها السنوي لمناسبة الاعياد على شرف المسنين والمسنات من مختلف الطوائف والمناطق اللبنانية، بحضور رئيس الجمعية **روجيه نسناس** وعدد من اعضاء الجمعية. وفي المناسبة القى **نسناس** كلمة رحب فيها بتولي المطران **جورج بقعوني** شؤون مطرانية بيروت متمنيا له دوام النجاح في خدمة الرعية التواقاة الى التفاعل اجتماعيا ودينيا، وشاكر المطران **سليم بسترس** على دعمه المستمر للجمعية الذي ترك بصمة فيها من خلال رعايته ومشاركته في كل نشاطاتها وتواصله الدائم لاستمرار عملها في الشأنين الانساني والاجتماعي.



وبعد ان عيد المسنين والمسنات متمنيا لهم دوام الصحة والعافية وان تكون الاعياد هذه السنة مناسبة للالتقاء والمحبة وجمع شمل العائلة، أعلن عن انتهاء العمل بمشروع بيت النقاهاة «واحة الحياة» في الاشرفية بعد ان تم الانتهاء من البناء وتحول الحلم الى حقيقة وواقع.

وقال **نسناس**: «يدا بيد في سبيل مجتمع افضل وحياء مبنية على التعاضد والتعاون بين ابناء الوطن الواحد».





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

## «إعادة التأمين العربية» تكرم رئيس شركة مصر القابضة للتأمين



من اليمين: عمر بيلاني، خالد الحسن، الشيخ خلدون بركات، ماكس زكار وايلي طريبه



من اليمين: عماد المصري، سامر بركات، حسين ملوك، الشيخ خلدون بركات، سليم كجك وجان ماري نعمان



من اليمين: رنيه خلاط، كارول فغالي، جورج سالم وفرد صيقللي



من اليسار: أسعد ميرزا، محمد حمود، حسين ملوك، سليم كجك، جان ماري نعمان وهلا غظمي



من اليمين: الزميل فضلو هدايا، جورج زينة ولمياء بن محمود



من اليمين: زياد أبو جمرا، سامر بركات والحاج محمد سبع

أقام رئيس مجلس إدارة شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE الشيخ خلدون بركات حفل عشاء على شرف رئيس مجلس إدارة شركة مصر القابضة للتأمين بإسكندرية، في مطعم الصياد- عين المريسة، دعا إليه جمعاً من قياديي شركات التأمين في لبنان ودول الجوار.



من اليمين: هالة صالح وكارين ججع



من اليمين: محمد مكوك، نادر يونس وسميحة شهاب



من اليمين: محمد والي، أحمد حسين، أحمد البنهاوي ونعمة عرمان

# دائماً على السمع

مش مجرد كلام... إهتمامنا فيك وإنتباهنا عليك بخليك  
تشعر بالأمان. منقدمك جميع أنواع التأمينات  
ريح بالك إنت على طول مدعوم.

## ليبرتجى 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](http://www.liberty-ins.com)

## غلوب مد تنظم حفلها السنوي لمناسبة نهاية العام



من اليسار: روجيه سنناس، الوزير ميشال فرعون، منير خرما وجو ابو شقرا



من اليمين: منير خرما، بيار فرعون، الوزير ميشال فرعون، روجيه سنناس وجو ابو شقرا اثناء قطع قالب الحلوى



الحضور

أقامت «غلوب مد» GLOBEMED حفلها السنوي لمناسبة نهاية العام في فندق لو رويال- بيروت بحضور أعضاء مجلس الإدارة السادة الوزير ميشال فرعون، روجيه سنناس، منير خرما - رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لمجموعة غلوب مد، وجو أبو شقرا - مدير عام غلوب مد لبنان، وحضور حاشد من موظفي الشركة في لبنان. وللمناسبة، عبّر فرعون عن تقدير مجلس الإدارة للجهود التي يبذلها كافة الموظفين ومساهماتهم في تحقيق الشركة للنجاح والتميز. كما تمنى التقدم والإزدهار لكافة شركات غلوب مد المنتشرة في مختلف بلدان الشرق الأوسط وأفريقيا. وسادت الحفل أجواء إحتفالية. وفي الختام تم قطع قالب الحلوى مع التمنيات للموظفين وعائلة «غلوب مد» بحلول عام جديد مليء بالسعادة والإزدهار.

## جفينور روتانا يضيء شجرة الميلاد مع الإعلاميين والمؤثرين في مواقع التواصل

جمع فندق جفينور روتانا إعلاميين ومؤثرين في مواقع التواصل الإجتماعي لمناسبة الأعياد المجيدة وإضاءة شجرة الميلاد في ردهته.

واستمتع الحاضرون بالأجواء الميلادية التي سادت اللقاء وأمل المدير العام الجديد للفندق جيلبير زيت في كلمة له بأن تحمل السنة الجديدة التعاون والنجاحات على الأصعدة كافة.



## افتتاح متحف الشوكولا الأول في لبنان والشرق الأوسط

افتتح متحف الشوكولا الأول في لبنان والشرق الأوسط CHOCO STORY BEIRUT بحفل اقيم في ٢٠ كانون الأول الماضي برعاية رئيس الحكومة المكلف سعد الحريري ممثلاً بالنائب رُلى الطيش وحضور سفير بلجيكا في لبنان أوبرت كورمان، أمين عام مجلس الوزراء فؤاد فليفل، رئيس الجمعية اللبنانية الهولندية للأعمال محمد خالد سنو وحشد من الشخصيات الإعلامية والإجتماعية والثقافية. وبعد قصّ الطيش الشريط كانت جولة للحضور مع الخبير البلجيكي المختص بصناعة الشوكولا على أرجاء المتحف الذي ضم ٣٥٠ لوحة وقطعة تظهر تاريخ اكتشاف وتطور صناعة الشوكولا، بدءاً من حضارة المايا حتى يومنا هذا، كما تفقدوا مركز التدريب والتعليم على صناعة الشوكولا.

## شهادات لـ ٤٢ صائغاً من منظمة HRD ANTWERP

أقيم حفل في بيت السفير البلجيكي، تسلّم خلاله ٤٢ صبية وشاباً شهادة من المنظمة البلجيكية غير الحكومية HRD ANTWERP المتخصصة في تقييم الألماس والأحجار الكريمة. من ضمن الإتفاق المبرم بين نقابة الصاغة في لبنان والمنظمة تحت رعاية السفير البلجيكي. وقد تم تدريب ١٨٠ صائغاً خلال عامين بموجب الإتفاق المذكور.



*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](http://www.commercialinsurance.com.lb)  
Twitter/Comins1962  
[instagram/CommercialinsuranceCo](https://www.instagram.com/CommercialinsuranceCo)  
[facebook.com/CommercialinsuranceCo](https://www.facebook.com/CommercialinsuranceCo)

## حفل «أمانة إنشورنس» لمناسبة الميلاد ورأس السنة



من اليمين: جورج عرموني، مروان وميرنا وجورج ورجا سالم، زياد مشاققة، ريف سالم وفادي خوري



صورة جامعة قبل قطع قالب الحلوى



من اليمين: ناريمان عبود، أيمن شومان، ماريا بوخير، فادي خوري، طوني غانم ولبندا ضو



من اليمين: مروان وميرنا وجورج ورجا ولورا وريف سالم

جمع رئيس مجلس إدارة شركة أمانة إنشورنس AMANA INSURANCE جورج سالم والى جانبه رجا ومروان وميرنا وريف ولورا سالم الموظفين خلال حفل أقيم في مكاتب الشركة لمناسبة عيدي الميلاد ورأس السنة، هنا فيه سالم روح المثابرة والإنضباط والجهود المبذولة لتقديم الشركة وازدهارها، وتمنى لهم أعياداً سعيدة.



من اليمين: ايلي خوري، سيمون جميل، داني يني وبيار الخوري



من اليمين: سيمون جميل، كارلامنسى، نانسي كرامستي، يارا كنعان، داني يني ورندا ياسين



من اليمين: جوزيان ياغي، باسكال بجاني، احمد الدسوقي، غابي الحاج ومارينا عبود



من اليمين: أحمد دسوقي وحسن سويدان



من اليمين: احمد الدسوقي ومحمد مسالحي



من اليمين: لورا سالم، ميشلين نصر وهيثم يحيى

# Meet GlobeMed FIT

Your Digital Wellness Partner & Self-service Health Insurance Tool

**FITNESS**



**NUTRITION**



**HEALTH**



**INSURANCE**



**DOWNLOAD NOW**



## الغداء السنوي لشركة BERYTUS



من اليسار: إيلي خطار وإيلي كتانة



من اليسار: نزيه فغالي، فؤاد صوايا والمحامي بيار بعقليني



من اليسار: فؤاد صوايا ويحيى حلواني



من اليسار: كفي غذار، ندى سيف الدين وتحسين فرحات



من اليسار: فؤاد صوايا وأميل زخور

أقام الشريك المفوض في شركة BERYTUS للتأمين نزيه فغالي ومديرها العام فؤاد صوايا الغداء السنوي في مطعم فخر الدين - برمانا، تكريماً لمديري الفروع والوسطاء والموظفين. وتخلل المأدبة كلمات مقتضبة أشادت بالجهود المبذولة لإعلان شأن الشركة والإرتقاء بنتائجها.



من اليسار: جورج ابراهيم، طوني دياب، خليل شكور، طوني شكية ودانيال حشاش



من اليسار: روجيه أبي خليل، كلودا حايك، سنا السهيلي والمحامي جان سلامة



من اليسار: جوني الفغالي، بيار أبي عاد، إبراهيم سلامة، إدمون بو واكد وطوني حملايا



من اليسار: مارلين عبد النور، نسرين عبد النور، زاهر شوفاني، يوسف جبّور، غيلدا جبور وجويس شلهوب



من اليسار: المير أسعد أبي لمع، نزيه فغالي، والمحاميان ايلي حشاش وبيار بعقليني



من اليسار: نعمة الرز، فادي الرز، خليل يونس ويحيى الحلواني



من اليسار: أسامة نصولي، غسان حلاق ومحمد مصلح



من اليسار: ضاهر شوفاني، يوسف جبور وغيلدا جبور



من اليسار: رامي ياسين ومازن حمد



من اليسار: سليم صلاح الدين، هنادي حمود، ألان خزاقة وجورج فرنسيس



من اليسار: أنطوان أبي عقل، غريس حج عساف، جوزف أبي سمرا، ماهر واكيم وعبدو داغر



من اليسار: جورج معوض، حياة قصافة، صباح حرفوش، ماري روز أشقر وجوسلين حشاش



من اليسار: الياس بو واك، مروان عتيق، JULIA KOLOMIETS، كارلا بو واك وطوني خوري

## الغداء السنوي لشركة أكسا الشرق الأوسط



من اليسار: سابين معلوف، سناء ابو عسلي، مارك هانموغلو، ماريو شرتوني، جو وإيلي وروجيه نسناس، أندريه خوند، مي جبلي، ميراي شاغوري وبرناديت حديفة



من اليسار: جو، وروجيه، إيلي وساندرو نسناس اثناء قطع قالب الحلوى



من اليسار: كريم فرنجية، بيار يونس، ديانا يوسف، غارونيك غزاريان، جيهان زخيا، رين منصور وياسمين أسمر



من اليسار: الياس يعقوب، رنا سعد، كاندي نقولا، إيلي نسناس، رين خطر، ماري تريم لمق وشربل داغر



من اليسار: رلى عقيقي، محسن نعمة، بولا ابراهيم، سحر قصير، زياد سبعلي، عماد كامل، كريستينا عواد وسليم كردي



من اليسار: جانين متري، ريتا عبود، إيلي حاج، رلى أسطا، جويس طرابلسي، يوسف مراد ورودي عون

أقامت شركة أكسا الشرق الأوسط، كعادتها كل عام، حفل غداء جمع الموظفين وشركاءها في مطعم بابل في ضيبيه لمناسبة الأعياد تكريماً لجهودهم التي بذلوها طوال السنة.

وألقي رئيس مجلس الإدارة والمدير العام وروجيه نسناس كلمة في المناسبة ركزت على معاني العيد في التضحية والتعاون والمثابرة

والإلتزام والإخلاص وهي ركائز تؤدي لا محالة الى التطور والتقدم.

بدوره ألقى المدير العام للشركة إيلي نسناس كلمة شكر فيها الموظفين على التزامهم وإخلاصهم واحترافهم ملقياً الضوء على اعتماد المؤسسة على كفاءتهم لتحقيق أهدافها.

وتكّل الحفل بقطع قالب حلوى وبالتمنيات الى أكسا الشرق الأوسط وموظفيها بدوام النجاح في العام ٢٠١٩.



من اليسار: إيلي نسناس، رلى أسطا، كارلا فغالي، وروجيه نسناس وكاندي نقولا



من اليسار: الياس صليبا، عماد كامل، ساندرو وإيلي نسناس



من اليسار: مي جبلي، وروجيه نسناس، نايلة نمور وليندا حايك



A Berkshire Hathaway Company

# Delivering Solutions for Long Term Success



Tailor-made life and health reinsurance solutions, valuable risk management expertise, and competitive insights to help your business achieve profitable and sustainable results.

***Your success is our business<sup>®</sup>***

[genre.com](http://genre.com)

## SALVATORE ORLANDO يحتفل بمرور ٢٥ عاماً على زواجه في SALVE الإيطالية



القنصل جوزف عيسى و SALVATORE & SYLVIA ومدعوون



SALVATORE & SYLVIA مع افراد العائلة



SYLVIA مع انطوان غومو وزوجته



SALVATORE مع انطوان غومو وزوجته

احتفل المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة PARTNER RE سلفاتوري اورلاندو بمرور ٢٥ عاماً على زواجه السعيد في منطقة LA PUGLIA بقريته الأم SALVE، بين أهله وأصحابه الذين توافدوا للمشاركة فرحته، حيث اجتمع المدعوون من لبنان، سويسرا، سنغافورة، باراغواي وغيرها. وقد شارك من لبنان القنصل العام جوزف عيسى وشربوا الأناخب وتمنوا دوام السعادة لـ SALVATORE & SYLVIA وسط أجواء من الفرح والسرور.



SALVATORE مع بعض المدعوين



القنصل جوزف عيسى مع انطوان غومو ومدعوين



الفرقة الموسيقية



جانب من المدعوين



FROM OUR FAMILY  
TO  
YOUR LOVED ONES ★

HAPPY HOLIDAYS

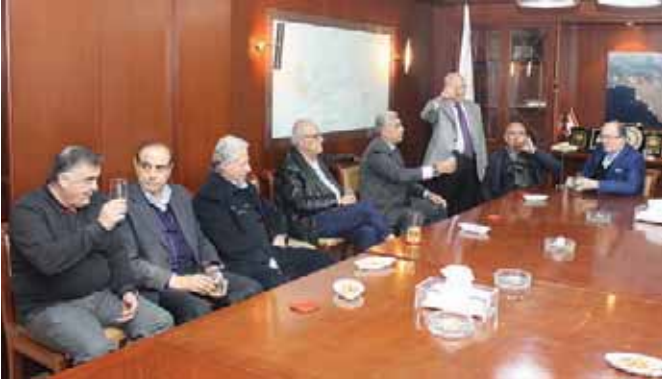
**MEARCO  
ASSURANCE**

Since 1962

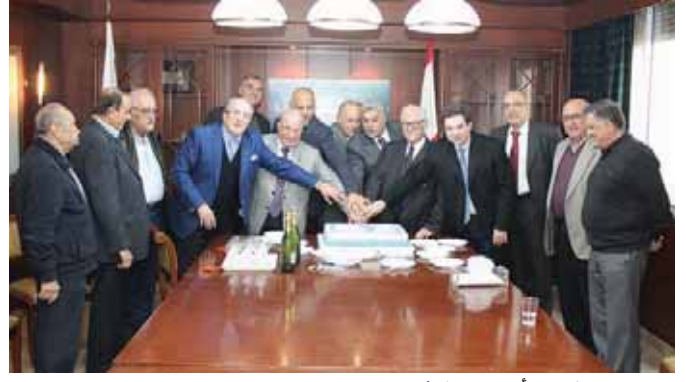
[www.mearco.com](http://www.mearco.com)



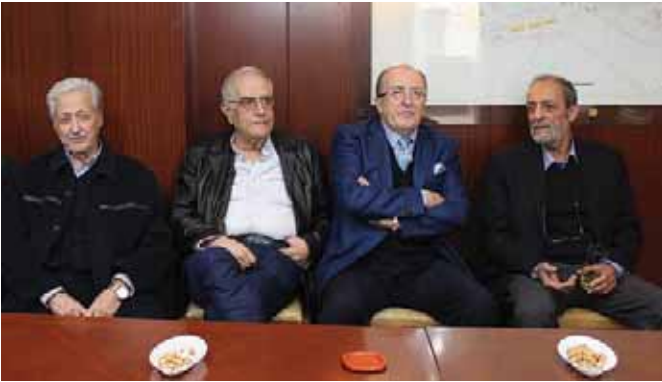
## الغرفة الدولية للملاحة في بيروت تحتفل بطول العام الجديد



من اليمين: سمير مقوم، المهندس حسن قريطم، ايلي زخور، عبدالغني غريب، انطوان الشمالي، غابي طراف، انطوان بيطار وبيار سعد



رئيس وأعضاء الغرفة يقطعون قالب الحلوى مع حسن قريطم



من اليسار: غابي طراف، انطوان الشمالي، سمير مقوم وروجيه داغر



من اليسار: عبد الحميد الفيل، ايلي خنيسر، رائد بقعوني، وليد لطوف، نجيب الجميل وانطوان بيطار



من اليمين: عبد الحميد الفيل، ايلي زخور، امين حبال ومحمد عيتاني

كعادتها في نهاية كل عام، اقامت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت في مقرها احتفالاً بمناسبة حلول العام الجديد، حضره رئيس الغرفة ايلي زخور والمستشار القانوني المحامي اسكندر نجار والمرقب المالي وليد العمري واعضاء الهيئة الادارية وحشد من اعضائها. كما شارك في الاحتفال الرئيس المدير العام لمرافأ بيروت المهندس حسن قريطم. والقى زخور كلمة رحب فيها بمشاركة قريطم في الاحتفال، وهنأ الحاضرين بحلول العام الجديد، منوها بالاجواء الوفاقية المخيمة على الغرفة ومثماً تضامن اعضائها وتكاتفهم ما انعكس ايجاباً على نشاط الغرفة وانجازاتها. وتمنى زخور للجميع أعياداً مجيدة وللبنان المزيد من الأمن والاستقرار والازدهار. وفي نهاية اللقاء قطع زخور وقريطم والحاضرون قالب حلوى باسم الغرفة.



من اليمين: المحامي اسكندر نجار، سمير مقوم والمهندس حسن قريطم



من اليسار: سمير مقوم، المهندس حسن قريطم وايلي زخور

فرسان  
سيراميك  
FORSAN CERAMICS

MADE IN  
SAUDI  
ARABIA

أطقم حمامات  
بورسلان سيراميك

www.forsan-ceramic.com  
Contact: +966 126 113 014

forsan ceramics





SOLUTIONS FOR COMMUNICATIONS & IT  
أفلاك الحلول للاتصالات وتقنية المعلومات

Wherever **technology**  
is needed.

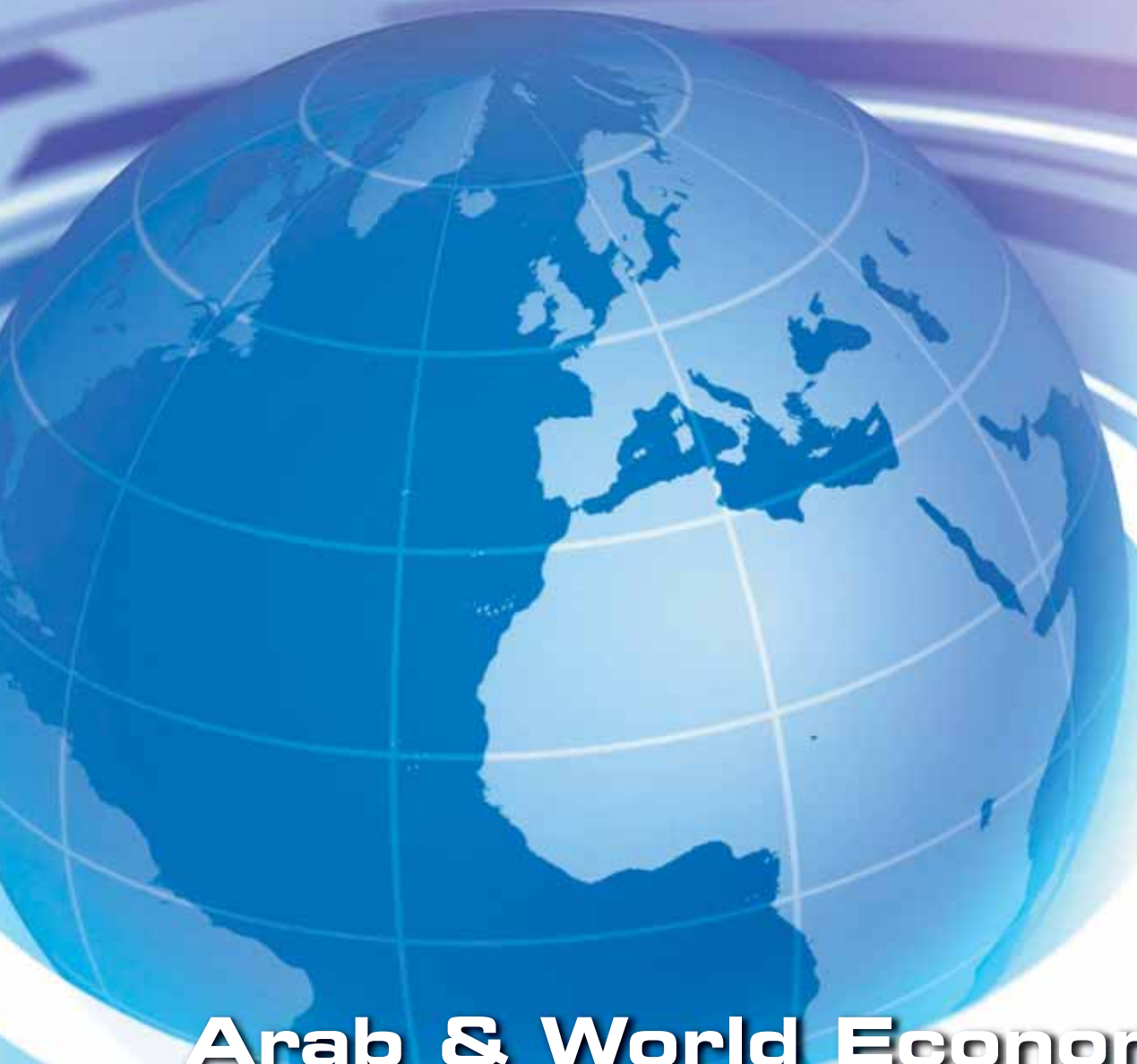
T +966 92 000 9947  
F +966 92 000 9957  
P.O.Box 86641 Riyadh 11632 Kingdom of Saudi Arabia  
Email: [info@aflaksolutions.com](mailto:info@aflaksolutions.com) | Web Site: [www.aflaksolutions.com](http://www.aflaksolutions.com)

المجلة  
الاقتصادية  
1



AL  
BAYAN  
MAG

العدد ٥٦٦ • السنة التاسعة والأربعون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١٩  
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 566 • 49 YEARS • JANUARY 2019



# Arab & World Economy Insurance | Auto Real Estate

PART II الجزء الثاني

New Year  
Special Issue

2019

عدد خاص  
بالسنة الجديدة



5 289 000 0178 04

BAHRAIN: BD3 • EGYPT: EP30 • FRANCE: FR05 • JORDAN: JD5 • KSA: SR25 • KUWAIT: KD2 • LEBANON: LL7-500 • MOROCCO: DH50 • OMAN: OR3 • QATAR: QR25 • SYRIA: SL200 • UAE: DS25 • YEMEN: YR1,350



**The new Continental GT Convertible.**  
**إختبر الإثارة ومنتعة القيادة كل يوم.**

اكتشف المزيد على [BentleyMotors.com/Continental](http://BentleyMotors.com/Continental)  
أو الإتصال على 8002460066.



BENTLEY

BENTLEY JEDDAH  
BENTLEY RIYADH  
BENTLEY KHOBAR

سلامان عبد المحسن السديري (شركة تجوري TEJOURY - السعودية):



## نعدُّ الأفضل في مجالنا وأبرز مزايانا الدمج بين الإدارة الإلكترونية

### للوائق والإدارة الورقية

تعدُّ شركة تجوري TEJOURY المتخصصة في مجال حلول الأرشفة والتعامل مع الوثائق من الشركات المساهمة في تحقيق رؤية ٢٠٣٠ من منطلق عملها في المجال الإلكتروني والتحول الرقمي بالتعاون مع الجهات الرسمية والقطاع الخاص، وهي متفوقة على مثيلاتها من الشركات الأجنبية وتعمل على التوسع نحو أسواق دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا قريباً. المدير التنفيذي في الشركة سلامان عبد المحسن السديري قدّم لمحة تاريخية عن نشأتها وتطورها الى ان أصبحت الأفضل في مجالها داخل السعودية، وأبرز ميزاتنا تقديمها لحلول متكاملة تشمل الإدارة الإلكترونية للوثائق والإدارة الورقية، مشدداً على ضرورة تدريب الموارد البشرية وتأهيلها بطريقة احترافية، مذكراً بتقديم الشركة حلولاً مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات العملاء المتنوعة بالإضافة الى التعامل معهم بطريقة مرنة، ناصحاً باعتماد سياسة الاحتفاظ والمحافظة على الوثائق الورقية لفترة من الوقت بالإضافة الى الاحتفاظ بالمعلومات والبيانات حماية لها من أي اعتداء أو عملية قرصنة، مبدياً الحرص على توظيف كوادر سعودية.

### منافسة للشركة العالمية

■ هل لنا بلحة عامة عن طبيعة عمل الشركة والهدف من تأسيسها؟

– تأسست تجوري عام ٢٠٠٦ وهي شركة متخصصة في مجال حلول الأرشفة والتعامل مع الوثائق، خصوصاً المصرفية منها، حيث كان هذا التخصص نادراً في منطقتنا وكانت تعاني الشركات من مشكلات لعدم قدرتها على حسن التعامل مع المعلومات والوثائق الخاصة بها.

والمعروف ان الشركة تطورت مع الوقت وأصبحت تقدم حلولاً لأرشفة الوثائق الإلكترونية وخدمة إدارة الأنظمة وتعدُّ حالياً من أفضل الشركات بمجالها في المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين، وتتعاون تجوري مع مؤسسات مالية في القطاع المصرفي الذي يعد من أكبر القطاعات في هذا المجال نظراً لحيازته كمّاً كبيراً من الوثائق.

■ هناك عدد كبير من الشركات تقدم الخدمات نفسها، ما الذي يميزكم عن مثيلتكم من الشركات؟

– تأسست الشركة منذ حوالي ١٢ عاماً وأضحت حالياً ضمن المجموعة العالمية التي تتولى الأرشفة لصالح الشركات والمؤسسات، وهذا يعد إنجازاً كأول شركة عربية تنضم للمجموعة، ومن ميزاتنا الدمج بين الإدارة الإلكترونية للوثائق والإدارة الورقية، التي كانت تتركز في السابق على الحلول الورقية والأرشيف الورقي، بعدما قررنا الاستثمار في المجال الإلكتروني وحققنا نجاحاً كبيراً وتمكنا من التفوق على الكثير من الشركات الأجنبية.

### توسع نحو دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

■ هل من السهل إيجاد موارد بشرية متخصصة في مجال عملكم؟

التقليدية والإسلامية بالطريقة نفسها، كوننا نقدم حلولاً مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات العملاء المتنوعة، وبالتالي نتعامل بطريقة مرنة مع مختلف عملائنا.

■ ارتفعت مخاطر الإعتداءات الإلكترونية في الآونة الأخيرة، ما هي الخطوات المعتمدة لتأمين جميع سبل الحماية للأنظمة الخاصة بكم؟

– تسعى جميع المنظمات للتحوّل الرقمي ولكن هذا التطور يفتح مجالات أوسع لجهات تحتاج للوصول الى معلومات لم تكن متوافرة لها سابقاً. وبالتالي الطريقة التي تساعد المنظمات على المحافظة على معلوماتها اعتمادها سياسة احتفاظ والمحافظة على الوثائق الورقية لفترة من الوقت، بالإضافة الى الإحتفاظ بالمعلومات عبر أشرطة البيانات المغنطه (DATA TAPE BACK UP) وهذه الطرق تساهم في حماية المعلومات والبيانات في حال التعرض لأي إعتداء أو عملية قرصنة.

### مساهمة في تحقيق رؤية ٢٠٣٠

■ إلى أي مدى تواكب الشركة متطلبات الرؤية الاقتصادية ٢٠٣٠ التي وضعتها المملكة العربية السعودية؟

– الهدف من إطلاق «رؤية ٢٠٣٠» هو التطور والاستقلالية من الإعتماد الكلي على القطاع النفطي.

وكوننا شركة سعودية نعمل على توظيف كوادر سعودية، سنساهم في تحقيق هذه الرؤية من خلال تركيزنا على المجال الإلكتروني والتحوّل الرقمي الذي يعدّ من المتطلبات الأساسية للرؤية، بالتعاون مع الجهات الحكومية والقطاع الخاص. ■

### حلولنا مصممة خصيصاً

### لتلبية احتياجات عملائنا وبطريقة مرنة

– من الصعب إيجاد أشخاص ذوي خبرة في مجالنا إذ نعمل على تدريبهم وتأهيلهم، حيث أصبح عدد الموظفين لدينا ١٥٠٠ شخص موزعين بين المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين، وقريباً سندخل أسواقاً أخرى في المنطقة.

وقد كانت بداية الشركة من المملكة حيث توسعنا العام الماضي نحو السوق البحرينية، ومن المتوقع في العام ٢٠١٩ افتتاح ثلاثة فروع، وبما ان استقطاب خبرات وكوادر متخصصة من الخطوات الصعبة، لذا نعمل على استقدام موارد بشرية بخبرات مشابهة ومن ثم العمل على تدريبها.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في ظل إمتلاك معظم البنوك لمنصة خاصة بها لأرشفة الوثائق؟

– تملك كل من المؤسسات المصرفية والبنوك أنظمة خاصة بها للتعامل مع المعلومات بطريقة تناسبها، ولكن برغم ذلك فهي تحتاج لشركات متخصصة في كيفية التعامل مع المعلومات والبيانات بالطريقة الصحيحة تجنباً للتداعيات السلبية.

### تعامل مرن مع العملاء

■ هل تتعاملون مع البنوك التقليدية والإسلامية بالطريقة نفسها؟

– على صعيد الوثائق نتعامل مع البنوك



## ROOM FOR IMAGINATION

As a leading ceramics lifestyle solutions provider we have helped to create some of the world's most iconic buildings. Our diverse range of tiles, big slabs and sanitaryware products have inspired architects and interior designers in creating luxurious hotels, shopping malls, airports, hospitals and residential buildings in more than 150 countries around the world.

Wall and Floor : MAXIMUS SILK MARBLE  
Sanitaryware : RAK-SENSATION SUITE



[RAKCERAMICS.COM](http://RAKCERAMICS.COM)

# RAK

CERAMICS

# GREUBEL FORSEY

ART *f* INVENTION



QP À ÉQUATION

White gold case - Millésimé

ALFARDAN JEWELLERY  مجوهرات الفردان

الرياض: ٠١١-٤٦٢١١٦٢ - جدة: ٠١٢-٦٦٤٠٠٧٤ - الخبر: ٠١٣-٨٤٩٤٤٠١

الموقع الإلكتروني @alfardanjewellery.ksa | www.alfardan.com



MANTA RAY - 2014  
/ OP à Equation  
Greubel Forsey

*We are sculptors of time,  
choreographers of the passing hours,  
and architects of the watch movement.*

Robert Greubel & Stephen Forsey



الشيخ محمد رفة (الرئيس التنفيذي لشركة ساماكو SAMACO - السعودية):

## تبقى الكلمة للعلامات الأقوى والحملات التسويقية الهادفة

تقدم شركة ساماكو للسيارات SAMACO AUTOMOTIVE وكيلة سيارات «فولكس فاغن» VW، «أودي» AUDI، «بورشه» PORSCHE، «بنقلي» BENTLEY، لامبورغيني LAMBORGHINI في المملكة العربية السعودية، مجموعة متكاملة من الخدمات تتضمن مبيعات السيارات الجديدة والمملوكة مسبقاً والمركبات التجارية والتأجير والدعم الكامل بعد البيع مع فريق خدمة وفريق متخصص. وتتميز خدمة الشركة ما بعد البيع بالسرعة من خلال سهولة توفير قطاع الغيار، التشخيص الدقيق والتكلفة الأكثر قبولاً وتخضع موظفيها وفنييها ومهندسيها لتدريب دوري مع دعم الشركة المصنعة.

الرئيس التنفيذي للشركة الشيخ محمد سامي رفة أكد ان الكلمة تبقى للعلامات الأقوى والحملات التسويقية الهادفة، وكشف عن خطط لمواجهة تغييرات السوق تركز على الإدارة والتسويق بالتنسيق مع الشركاء المصنعين، وذكر باستمرار مراكز الشركة في تقديم العروض المتعلقة بمختلف طرازات «بنقلي»، و«لامبورغيني» و«بورشه» و«أودي» و«فولكس فاغن»، معرباً عن أمله بسنة ٢٠١٩ على صعود سوق السيارات، معتبراً ان السماح للمرأة بقيادة السيارة سجل نقطة إيجابية جيدة جداً خصوصاً لعلامة «أودي».

## أسست SAMACO على قاعدة متينة إدارة واعية تعرف كيف تواجه التذبذبات في السوق وتعرف كيف تدير الأزمة عند حدوثها

■ كيف ينعكس التطور التكنولوجي في قطاع السيارات، وأين أنتم من طرح السيارات الكهربائية؟

- لا شك في أن صناعة وانتاج السيارات على المستوى العالمي يتغير بشكل سريع، بدأنا قبل سنوات بالسيارات الهجينة (الهايبرد) والآن نحن امام عصر جديد وهي السيارات الكهربائية، وقبل مدة تم الكشف عن طراز أودي E-Tron في أبوظبي وهو طراز كهربائي بالكامل سيتوفر في معارضنا نهاية عام ٢٠١٩ بإذن الله، اذا توفرت له البنية التحتية، هذه النوعية من السيارات تحتاج الى بنية تحتية متكاملة، من محطات شحن كهربائي، مراكز صيانة خاصة وتتطلب أيضاً فهم فكرة السيارة الكهربائية من قبل العملاء باعتبارها هي المستقبل وعلينا ان نكون مستعدين لهذا المستقبل.

### استمرار المبيعات الإيجابية

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائجكم لعام ٢٠١٨، وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٩ وما بعده؟

- لا نخفي عليكم ان التراجع في المبيعات كان له تأثير مباشر على كل الوكلاء، وهذا ما ذكرته لكم في الجواب الأول، ولكن نحن مجموعة «ساماكو» بشكل خاص استطعنا تجاوز هذه المرحلة بإيجابيات كثيرة، وقيادة المرأة للسيارة شكل بالنسبة لنا نقطة ايجابية جيدة جداً خصوصاً لعلامة «أودي» AUDI، بكل صراحة نحن حققنا الكثير من الأهداف عام ٢٠١٨ ومنتظر أيضاً ان تستمر هذه الإيجابية في مبيعاتنا مع استكمال مراكزنا الجديدة بكل مناطق المملكة الرئيسية، ووصول الكثير من الطرازات الكاملة للعلامات التي لدينا، أملين بإذن الله ان يكون عام ٢٠١٩ ايجابياً على صعود سوق السيارات. ■

### إدارة واعية

■ كيف تقيمون واقع سوق السيارات عموماً؟

- عام ٢٠١٨ على صعيد سوق السيارات تحديداً كان متفاوتاً ومتأرجحاً، نعم هناك العديد من العلامات والوكالات تأثرت بشكل كبير من جراء تراجع المبيعات سواء المبيعات النقدية المباشرة او مبيعات عن طريق قنوات التمويل، ولكن تبقى الكلمة للعلامات الاقوى، للحملات التسويقية الهادفة بشكل صحيح.

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

- نحن شركة تم تأسيسها على قاعدة متينة، إدارة واعية تعرف كيف تواجه التذبذبات في السوق وتعرف كيف تدير الأزمة عند حدوثها، ولكن لا يعني اننا لم نتأثر بالواقع الجديد لقطاع السيارات، لا سيما خلال العام ٢٠١٨، وهذا شيء طبيعي في ظل التراجع الملموس لمبيعات السيارات، لدينا الكثير من الخطط لمواجهة هذه التغييرات، خطط ادارية، استثمارية، تسويقية، وبالتنسيق مع شركائنا من مصانع السيارات الذين يشاطروننا الظروف التي يعيشها قطاع السيارات ويقدمون لنا المشورة التي تساعدنا على تجاوز أي معوقات في اعمالنا.

### عروض لا تتوقف

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها عام ٢٠١٩، وما هي مميزاتها، وهل هناك أي أسعار تشجيعية أو عروض معينة؟

- هناك طرازات كثيرة تم إطلاقها في العام ٢٠١٨ وهي أصلاً طرازات ٢٠١٩ سواء من «بنقلي»، «لامبورغيني»، «بورشه»، «أودي» و«فولكس واغن» ومنتظر أيضاً الكثير منها في العام ٢٠١٩ ابتداء من الربع الثاني، حيث إطلاق العروض بمراكزنا لا يتوقف ونحن باستمرار نكشف عن الجديد لدينا.

# HUBLOT



bjc

مركز البحرين للمجوهرات  
BAHRAIN JEWELLERY CENTRE

TEL: 17 52 00 52, FAX : 17 52 00 59  
EMAIL: BJC@BJC.COM.BH  
WEB: WWW.BJC.COM.BH

hublot.com • f • t • @

Big Bang Unico Red Magic.  
Case in vibrantly-coloured and  
patented red ceramic. In-house  
UNICO chronograph movement.  
Limited edition of 500 pieces.

## الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني

(رئيس شركة الفيصل القابضة AL FAISAL HOLDING)؛

### سنوات تقييم ودراسة مختلف الفرص الإستثمارية بما يسهم في نموها وحفاظنا على موقعنا الريادي



حكمة وبعد نظر واستشراف للمستقبل صفات يتمتع بها رئيس مجلس إدارة شركة الفيصل القابضة AL FAISAL HOLDING الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني، والذي لا يتوانى عن تقديم مشورته ووضع علمه واطلاعه وحكمته في تصرف المسؤولين القطريين مدفوعاً بغيرته الوطنية.

فقد نوه الشيخ فيصل آل ثاني بالقطاع الخاص القطري الذي في رأيه أثبت قوة وصلابة، ورأى ان ما شهدته قطر من ظروف سياسية أوجد فرصاً استثمارية للقطاع الخاص والعديد من فرص العمل في مختلف المجالات، وسلط الضوء على بعض هذه الفرص في العديد من القطاعات كالصناعة والتجارة والخدمات، معتبراً ان التحديات تعزز الإبتكار وإيجاد الحلول والبدائل، عارضاً لبعض الأنشطة التي قامت بها الشركات التابعة في العديد من القطاعات، مؤكداً مواصلة «الفيصل القابضة» تقييم ودراسة مختلف الفرص الإستثمارية، بما يسهم في نموها وحفاظها على موقعها الريادي. آملاً بأن تستحضر سنة ٢٠١٩ المزيد من الإزدهار وفرص التطور لدولة قطر، مقدراً الجهد المبذول من الحكومة الرشيدة بوضعها استراتيجيات ناجحة لمواجهة تبعات الحصار.

وفي رأيي هنالك العديد من الفرص الاستثمارية وفي قطاعات متعددة بالاخص الصناعة والتجارة والخدمات. والجدير بالذكر هنا أن مجال التصدير يعدّ فرصة مهمة يجب أخذها بالاعتبار، وخصوصاً بعد إنشاء ميناء حمد، والذي يعتبر معلماً بارزاً من شأنه خلق العديد من فرص الاستيراد والتصدير.

وبالنسبة لنا، سنوات دعمنا لنمو الاقتصاد القطري وتطوره، وأي مجال يتيح لنا تلبية احتياجات اقتصادنا المحلي في مختلف المجالات يعتبر فرصة هامة ومجالاً للعمل وتوسيع أنشطتنا.

#### مواكبة احتياجات السوق المحلية

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟  
- التحديات في العمل دائماً موجودة ومهمة، حيث ان وجودها يعزز من الإبتكار في إيجاد الحلول والبدائل.

وعموماً، لعل إحدى أكبر التحديات التي تواجه مؤسسات القطاع الخاص هي سرعة مواكبة الاحتياجات المتقدمة للسوق المحلية لما تشهده البلاد من تطور في شتى المجالات والقطاعات.

سيدنا امير البلاد المفدى في خطابه «رب ضارة نافعة» أود أن أبرز بعض النقاط التي تبين كيف تمكنت دولة قطر من تحويل الظرف السلبي الى إيجابي نتيجة لسرعة تحرك الحكومة الرشيدة ووضع استراتيجيات ناجحة لمواجهة تبعات الحصار، إضافة الى مساندة جميع مؤسسات الدولة والقطاع الخاص وجميع أهل قطر من مواطنين ومقيمين.

**أولاً:** تطوير الصناعات المحلية وزيادة انتاجها وبالأخص الغذائية، سواء المنتجات الزراعية او منتجات الالبان وغيرها وقد تمكنت من تلبية جزء كبير من احتياجات السوق المحلي ومن بعدها سيتم التوجه الى التصدير.

**ثانياً:** فتح اسواق جديدة للتجارة وبناء شركات مع شركات رائدة لم تكن معروفة لدينا.

**ثالثاً:** تدفق رؤوس اموال واستثمارات من اسواق جديدة.

**رابعاً:** ارتفاع الطلب على الخدمات المحلية مما شجع المستثمرين المحليين من الشركات الصغيرة والمتوسطة على تطوير ورفع مستوى منتجاتهم وخدماتهم.

**خامساً:** استقطاب كفاءات وخبرات من اسواق جديدة.

#### فرص استثمارية واعدة في قطر

■ تمارس الشركات والمؤسسات التجارية أعمالها في ظروف صعبة. أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- يمكنني القول بأن القطاع الخاص القطري أثبت قوته وصلابته وتمكن بفترة وجيزة من تخطي العقبات التي فرضها الحصار وقد برعت الشركات في إيجاد الحلول والبدائل، بالاخص في ما يتعلق بإيجاد سلاسل إمداد بديلة ومواصلة عملها كالمعتاد. وكدليل على ذلك، تشير جميع المؤشرات الاقتصادية الى نتائج جيدة جداً تدل على مرونة الاقتصاد القطري ومواصلة نموه ووجود مناخ استثماري جذاب.

وقد ساهمت الظروف السياسية الحالية التي تمر بها البلاد في إيجاد فرص استثمارية جديدة للقطاع الخاص، وتسليط الضوء على أهمية دعم الاقتصاد المحلي، بالإضافة إلى خلق العديد من فرص العمل في المجالات المختلفة. وبطبيعة الحال، فقد ظهرت ضرورة العمل على تحقيق الاكتفاء الذاتي في مختلف المجالات، من أهمها المواد الغذائية والاستهلاكية، و مواد البناء والصناعة. وبالإشارة الى المقولة وكما قال

## تقديم الأفضل للعملاء

■ كيف نتوقعون أن تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٩ وما بعده؟  
- متفائلون بأن نتائج العام ٢٠١٨ ستكون جيدة على مختلف الأصعدة، حيث أننا عملنا خلال العام على تطوير أنشطتنا المختلفة والتركيز على نقاط القوة لدينا وتقديم الأفضل لعملائنا وتقييم أفضل الفرص الاستثمارية، كما أننا نأمل بأن يجلب لنا العام ٢٠١٩ بإذن الله تعالى المزيد من الازدهار وفرص التطور، بما فيه الأفضل لعملائنا وشركائنا وأصحاب المصلحة وبلدنا الحبيب قطر. ■

## استراتيجيات الحكومة القطرية الرشيدة واجهت تبعات الحصار

تقييم ودراسة الفرص الاستثمارية المختلفة والتي تمكننا من تقديم مشاريع نوعية ومبتكرة في الاسواق التي نعمل بها، مما يسهم في دعم نمو الشركة وحفاظها على موقعها الريادي.

## مشاريع نوعية ومبتكرة

■ ما هي المشاريع الجديدة التي تقدمونها للمستهلك وما هي فوائدها؟  
- بحمد الله تواصل مجموعة شركاتنا نموها وتطورها وتقديم ما هو أفضل لجميع اصحاب المصلحة، وذلك إما عن طريق انشاء نشاطات جديدة او تطوير نشاطاتنا القائمة. فعلى سبيل المثال، قامت شركة اعمال بالاعلان عن عدد من المشاريع الصناعية بداية هذا العام عبر شركة «سنيار» للصناعات قطر القابضة - والتي تعتبر من الشركات الصناعية الرائدة في قطر، والتي تملك وتدير كلاً من مصنع الدوحة للكابلات اول مصنع للكابلات في قطر، وشركة السويدي للكابلات قطر. وهذه المشاريع ستكون مكملة لنشاط الكابلات، سواء من انتاج النحاس او البكرات. وتعتبر هذه المصانع إضافة هامة للسوق القطري، حيث تدعم التطور الصناعي وتلبي احتياجات السوق لهذه المنتجات. وتقارب الشركة ايضا من اكمال عملية اعادة تطوير مجمع سيتي سنتر الدوحة والذي يعد من ابرز واكبر المجمعات التجارية في قطر ليوكب التطور الكبير الذي يشهده هذا القطاع.

وبالنسبة لقطاع الاستثمار السياحي والذي يتم عبر شركة الريان للاستثمار السياحي «ارتك» المالكة لمحافظة استثمارية مميزة تضم أكثر من ٢٦ فندقاً وعدداً من العقارات السكنية والمجمعات التجارية الممتدة في عدد من المدن في كل من اميركا واوروبا ومنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا. حيث بالنظر الى أداء الفنادق التي تملكها الشركة في قطر فقد كان أداءها جيداً جداً، حيث بالإضافة لما تتمتع به من مركز ريادي بحكم ما توفره من خدمات ومنتجات مميزة وموقعها الاستراتيجي في قلب مدينة الدوحة وإدارتها من قبل أفضل مشغلي الفنادق العالميين، فقد ساهمت في تسهيل إجراءات تأشيرات السفر، بالإضافة إلى الجهود التي تبذلها هيئة قطر للسياحة للترويج لقطر كوجهة سياحية الى زيادة عدد السياح الوافدين. أما بالنسبة لمشروعاتنا الفندقية والتي هي قيد التطوير، فيسعدني القول بأننا حققنا تقدماً جيداً خلال العام والعمل جار بحسب الجدول الزمني لیتم اضافة عدد لا بأس به من الغرف والشقق الفندقية للسوق المحلي لتلبية لإحتياجات السوق في السنوات القادمة.

وتواصل الفيصل القابضة عبر شركاتها التابعة

**المتحدة للتأمين**  
UNITED INSURANCE  
ثقة بحجم المسؤولية

شركات التأمين الأخرى	المتحدة للتأمين
57.7%	42.3%

**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

ISO Certified Co. RSB



## مساعد بن عبد الرحمن الدريس

(الهيئة العامة للموانئ - موانئ) (SAUDI PORTS AUTHORITY (MAWANI))

### قطاع النقل البحري السعودي يحقق نمواً كبيراً

تتبنى الهيئة العامة للموانئ في السعودية «موانئ» نظرة شمولية للإستقرار والاستدامة الإقتصادية في الأسواق المحلية إيراًكاً منها لأهمية القطاع الذي تمثله ودوره الحاسم في دعم عجلة النمو الإقتصادي في معادلات مختلفة، وهو ما أكسبها أهمية قصوى كركيزة أساسية تعتمد عليها الدولة في إنجاز خططها التنموية المتعاقبة كونها العامل الرئيسي في العملية التبادلية التجارية والصناعية بين المملكة والعالم. وبجانب موقع المملكة الجغرافي الاستراتيجي تميزت موانئ المملكة على المستوى الدولي بمحاكاتها للتطور والنمو في جميع القطاعات الإقتصادية. ولطالما سعت الهيئة الى ان تصبح اللاعب الرئيسي الذي يربط الإقتصاد الوطني بالسوق العالمية، وذلك بتوفير منشآت منتجة وأمنة وسليمة بيئياً وتطوير قوى عاملة وطنية ماهرة ومحفزة قادرة على تحمل مسؤولية الأداء وتحقيق الاستدامة المالية.

نائب الرئيس للخدمات المشتركة والاعمال المساندة في «موانئ» مساعد بن عبد الرحمن الدريس تطرق للنمو الكبير المحقق في قطاع النقل البحري، وكشف عن إقامة مناطق لوجستية على ساحلي البحر الأحمر والخليج العربي، وأشار الى تحول أعمال الهيئة الى الرقمية حيث تتم حالياً كل الإجراءات آلياً، وان الطاقة الاستيعابية للموانئ الموجودة حالياً كافية لمواجهة أي طلب متزايد على الخدمات المرفئية، مذكراً بفتح إدارة الهيئة الإستثمار الأجنبي عبر الوكالات الملاحية، راصداً نمواً في الطلب على الموانئ السعودية.

للتوسع أكثر وانشاء المزيد منها؟

– صحيح هناك ١٠ موانئ، تسعة منها تعمل تحت مظلة الهيئة العامة للموانئ. اما العاشر فهو ميناء الملك عبدالله في رابغ. في المرحلة الحالية الموانئ التسعة كافية اذ ان الطاقة الاستيعابية كما سبق واشرت وصلت الى ٦١٥ مليون طن في السنة، مع حوالي ٦٠ في المئة طاقة فائضة. وعندما نصل الى مرحلة نحتاج فيها للمزيد من الموانئ ستبادر الدولة للقيام بذلك، غير ان الموانئ حالياً منتشرة جغرافياً بحيث تغطي سواحل المملكة، لذا في اعتقادي ان الموانئ السعودية الحالية كافية لمواجهة اي طلب متزايد على الخدمات المرفئية.

#### إجازة الوكالات الملاحية

■ ما هي الشروط التي تعتمدها والتي تهدف لتشجيع الحركة من وإلى وعبر المملكة؟

– وافق مجلس ادارة الهيئة على منح تراخيص وفتح الإستثمار الاجنبي في مجال الوكالات البحرية، اي ان المستثمر الاجنبي باستطاعته فتح وكالة ملاحية في المملكة، كما ونعمل حالياً وفق برنامج تسويقي لخدمات الموانئ يشمل التعريف بمكانة وتجهيزات وامكانيات الموانئ السعودية والفرص الإستثمارية لجذب المستثمرين الاجانب.

■ هل انتم متفائلون عموماً بالعام ٢٠١٩ اقتصادياً؟

– بالتأكيد، ان مؤشرات العام ٢٠١٨ تعطي ايجابية للعام ٢٠١٩. وحالياً، يسجل نمو في الطلب على الموانئ، وطالما هناك حركة دائمة في الموانئ فهذا دليل على وجود الإستثمارات، اننا متفائلون جداً ونتوقع نمواً ملحوظاً في العام ٢٠١٩ وحركة اقتصادية تصاعدية تتماشى بشكل مؤكد مع رؤية المملكة ٢٠٣٠. لقد تشكل مجلس ادارة الهيئة العامة للموانئ ويضم نخبة من افضل الكفايات في البلاد ونتطلع لأن يضيف ذلك نجاحاً وازدهاراً للموانئ السعودية. ■



### حولنا أعمالنا الى رقمية والإجراءات تتم آلياً



الاجانب والمتعاملين مع الموانئ على المشاركة في هذه المناطق.

#### ٦١٥ مليون طن الطاقة الاستيعابية

■ هل سيكون التعامل الالكتروني اي عبر شبكة الانترنت؟

– من ابرز الاعمال التي قمنا بها التحول نحو الرقمية واتمام كل اجراءات الموانئ آلياً. مثلاً كان معدل بقاء الحاويات في الموانئ السعودية بين ١٣ و٤ أيام، وذلك بفضل نظام اسمه «نظام فسخ» يتم فيه ربط جميع المتعاملين مع الموانئ، من تجار او وكلاء ملاحه او ملاك سفن او جهات حكومية كالجمارك او حرس الحدود. لقد اصبحوا جميعاً ضمن هذه الخدمة كما اصبح تبادل المعلومات وتجهيزها وانجازها يتم في وقت قياسي. لقد توصلنا احياناً الى ان نخرج الحاوية من الميناء في وقت قياسي وهو ٢٤ ساعة. وقد منحنا هذه الخاصية فرصة لرفع الطاقة الاستيعابية في الموانئ السعودية ان كانت ٥٣٠ مليون طن لتصبح ٦١٥ مليون طن سنوياً. ان الموانئ في الحقيقة لم تتغير والذي تغير هو فقط الاجراءات، اذ اصبحت الساحات أكثر فراغاً وازداد النشاط وتم توفير المزيد من الوقت والمال، الى جانب تحقيقنا ارتياحاً واسعاً للمتعاملين مع الموانئ في انجاز معاملاتهم.

#### موانئ كافية

■ ثمة حالياً ١٠ موانئ سعودية، فهل هناك نية

تتشير تقديرات الخبراء الإقتصاديين الى ان منطقة الخليج العربي، لا سيما السعودية ستسجل نمواً اقتصادياً خلال العامين المقبلين. ما هو تقييمكم للإقتصاد السعودي انطلاقاً من موقعكم وكيف تقيمون العام ٢٠١٨ عموماً؟

– المعروف ان نسبة أكثر من ٧٠ في المئة من واردات وصادرات المملكة تمر عبر موانئها، ولقد سجّل نمو مطرد في المناولة والاقبال على الموانئ السعودية خصوصاً في مجال المسافنة. وعندما نتكلم على صادرات الدولة فهي طبعاً ستمر عبر موانئ البلاد في دلالة على حركة اقتصادية جيدة داخل المملكة تتعكس بالزيادة في الطلب على الموانئ. لكن الجانب المهم في هذا الموضوع هو كسب الموانئ السعودية لأكبر حصة من التجارة العابرة، واكبر مؤشر لهذا هو النقل البحري، حيث سجلت المملكة نمواً كبيراً في هذا المجال خصوصاً بعدما تحوّلت الهيئة الى هيئة عامة حيث ستعمل في المرحلة المقبلة على اسس تجارية، مما سيشكل حافظاً للموانئ لتحسين خدماتها لتصبح مناطق جذب أكثر مما كانت.

#### مناطق لوجستية

■ ثمة حديث سابق عن افتتاح مناطق لوجستية على البحر الاحمر فما الذي تحقق على هذا الصعيد، وما هي التدابير والاجراءات المنفذة حتى الساعة؟

– ستقام المناطق اللوجستية على ساحل البحر الاحمر وعلى ساحل الخليج العربي، وما يعنينا من رؤية المملكة ٢٠٣٠ هو ان تكون المملكة منطقة لوجستية. لقد سعت «موانئ» والجهات الاخرى المعنية الى القيام بخطوات لتفعيل ذلك وقد اطلقنا منطقة لوجستية في الدمام بمساحة مليون متر مربع على ساحل الخليج العربي وهي حالياً في مرحلة التفعيل. وحالياً يتم العمل على انشاء ثلاث مناطق لوجستية على ساحل البحر الاحمر ستكون ذات مواصفات عالمية ووفق نظام يشجع المستثمرين



6 1 5

مليون طن من البضائع

1 3

مليون حاوية

موانئ

9

الطاقة الاستيعابية

2 3 2

رصيف

1 5

ألف سفينة



موانئ  
MAWANI  
الهيئة العامة للموانئ  
SAUDI PORTS AUTHORITY

## برنامج نصر

(الرئيس التنفيذي والشريك في شركة تايجر للمقاطع والعوازل TIGER PROFILES AND INSULATION - الإمارات):



## نعتمد المعايير العالمية في أعمالنا

تعمل شركة تايجر للمقاطع والعوازل TIGER PROFILES AND INSULATION الرائدة في مجال الاسقف والكسوة في الإمارات على توسيع خدماتها لتشمل إدارة المشاريع والإشراف على أنظمة التغطية الخاصة بها، من أجل تحسين الكفاءة في تنفيذ المشاريع، وتلبي منتجات الشركة متطلبات العملاء في ما يتعلق بمرونة التصميم والدعم الهندسي والعزل الحراري الممتاز والأداء الصوتي والبيئي.

الرئيس التنفيذي والشريك برنار نصر أمل ان يحتضن معرض أكسبو ٢٠٢٠ مشاريع واستثمارات كبيرة، وتطرق الى منتجات الشركة وأنظمتها معدداً أسماءها واستخداماتها، مذكراً باعتمادها المعايير العالمية في أعمال الكسوة / التغطية والسقوف.

## نتجه نحو التحسن



■ كيف تقيمون الإقتصاد الإماراتي راهناً وما التحديات التي تواجهونها والفرص التي تقدمونها اليوم؟

– المؤمل ان يشهد عام ٢٠١٩ تحسناً خصوصاً وأننا اقتربنا من تاريخ المعرض الذي يعرف بـ EXPO 2020 والذي سيعقد بعد نحو سنة واننا متفائلون جداً بالنسبة للمشاريع المطروحة والتي نتوقع ان تطرح لكونها تعتمد في غالبيتها على اعلى مستويات الجودة والحرفية والدقة والتميز وكلها صفات تتفق مع ما ترمز له تايجر من بداياتنا وليومنا هذا. ونأمل ان نكون من بين القلائل الذين باستطاعتهم توفير الشروط الملائمة لمشاريع اكسبو ٢٠٢٠.

## منتجات وأنظمة متقدمة

■ ما جديد شركة تايجر للمقاطع والعوازل؟

– تشمل مجموعة منتجات الشركة أنواعاً عدة للأسقف الفاخرة والجدران وملامح لسطح الحائط والأرضيات، وأسقفاً معزولة وجدراناً مغطاة وألواح جدران معزولة مثبتة بألواح مخفية، وألواح غرف التخزين الباردة، وألواح تقسيم داخلية معزولة، إضافة الى منتج TIGER ENGINEERED BUILDING SYSTEMS (TEBS) وأنظمة التماس الدائمة (T-SEAM) التي تحدّ من خطر تسرّب المياه والصدأ.

ونخوض اليوم في مجال جديد مع منتجنا الجديد PERFORATED PANEL WALL وهو عبارة عن الواح خارجية توفر للمصممين مرونة عالية من جهة الابداع التصميمي حيث تترجم الواحنا التميز الفني الذي طالما يحاول المصممون إبرازه ولكن النقص

السابق في المواد المناسبة لطالما كان عائقاً يصعب مهمة التوافق بين الشكل الجميل والأداء المتكامل.

ونفخر ان يكون (ECO) مشروع قاعات العرض للمركز التجاري في دبي من اول المشاريع (COEX) التي نورد فيها منتجنا الجديد بعد ان نال الموافقات المطلوبة.

## مشاريع لمعرض أكسبو

■ ما هي حصصكم السوقية للعام ٢٠١٨؟

– كما ذكرنا سابقاً شهدنا بداية العام أوضاعاً صعبة وتراجعاً لنحو ٣٠ في المئة بالإنتاج والإستيراد على السواء، لكننا استطعنا الخروج من هذه الأزمة من خلال مشاريع جديدة مطروحة لمعرض أكسبو ٢٠٢٠، في حين تعمل دولة الإمارات حالياً بشكل كبير وجدي على اتباع المواصفات العالمية الأنسب في تنفيذ جميع مشاريعها، وهذا ما تعمل عليه شركتنا باعتمادها مواصفات عالمية احترافية وتحديداً أوروبية. وبالتالي هذا ما يميّزنا ويجعلنا في المراتب الأولى في السوق.

## مواكبة المعايير العالمية

■ هل أنتم متفائلون للعام القادم؟

– نتوقع ان تكون الـ ٢٠١٩ أفضل من الـ ٢٠١٨ على الصعيد المحلي.

وعموماً نواكب المعايير العالمية ونتبعها لأننا لطالما كنا مؤمنين بأن البقاء للأفضل والذي سيفيدنا دائماً هو الاستثمار بكل ما من شأنه زيادة وضمان الكفاءة والأداء المميزين. ■

# Your Roofing & Cladding Partner

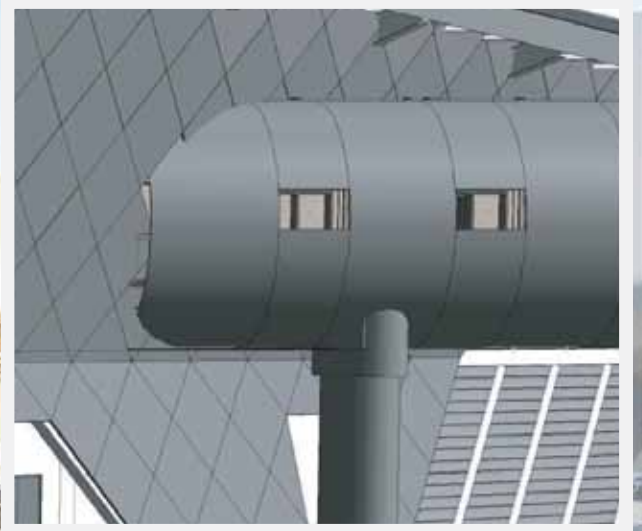
Al Duqm Airport—Oman



Warner Brother—Yas Island Theme Park – UAE



Adam Air Base — Oman



From the House of TigerPROFILES

T: +971 6 533 8449

E: info@TigerPROFILES.com

W: www.TigerPROFILES.com

## مجوهرات الفردان في السعودية تفتتح أكبر متاجرها في قلب الرياض النابض

بريغيه، فاشرون كونستانتين، بلانبان، شوبارد، جيرار بيريفو، فابريجيه، غروبل فورسيه، فرانك مولر، دي غريسوغونو، كوروم وغيرها الكثير من العلامات التجارية المميزة.

يدل هذا الحدث التاريخي على النجاح الباهر لمجوهرات الفردان في السوق السعودية التي تعدّ الأكبر والأهمّ في المنطقة. فمن خلال هذا

المتجر الجديد، تتابع مجوهرات الفردان توطيد علاقتها بقاعدة عملائها المحليين عبر تلبية احتياجاتهم المتزايدة، مقدّمة لهم أروع القطع وأكثرها فرادةً من أعرق دور الساعات والمجوهرات في العالم. وبعد افتتاح المعرض الجديد في الخبر فإن مجوهرات الفردان الآن بصدد وضع اللمسات الأخيرة لإفتتاح المتجر الجديد في مدينة جدة في الموقع نفسه خلال الأشهر القليلة القادمة، حيث سيكون هناك حفل

منذ انطلاق مسيرتها في السوق السعودية عام ١٩٩٢، اتخذت مجوهرات الفردان لنفسها موقعاً ريادياً في مجال تجارة التجزئة بالساعات الفاخرة والمجوهرات الماسية الراقية، حيث أصبحت واحدة من أهم الشركات في هذا القطاع وأكثرها موثوقية. واليوم، تفتخر مجوهرات الفردان في المملكة العربية السعودية بالاعلان عن انتقال مكاتبها الرئيسية وإفتتاح متجرها

الجديد في برج الفردان بشارع العليا العام النابض بالحياة والمعروف أيضاً بقلب المدينة وروحها.

وعلى غرار سائر متاجر مجوهرات الفردان الجديدة الأخرى في السعودية، يتحلّى المتجر الجديد بأجواء دافئة ومترفة في آن معاً، مستقبلاً زواره بحفاوة ليتعرفوا إلى باقة من المجموعات المعروضة بدقة متناهية لأهم ماركات الساعات السويسرية ودور المجوهرات الراقية حول العالم، منها هاري وينستون،





افتتاح رسمي لكل المتاجر في وقت لاحق من هذا العام. لم تتوقف مجوهرات الفردان عن التوسّع والتطور في السوق المحلية، مع سعيها المستمر إلى استقطاب علامات تجارية أخرى، بالإضافة إلى تحسين المبيعات وتطوير جودة الخدمة والأداء، إما من خلال العروض الموسمية المميزة التي تطلقها بشكل دوري، أو الخطط الاستراتيجية العصرية للتسويق عبر وسائل الإعلام ومواقع التواصل الاجتماعي، وهذا ما يمنحها المكانة المرموقة التي تحتلها في قطاع بيع التجزئة للمجوهرات الثمينة والساعات الفاخرة.



الدكتور خاطر مسعد (الرئيس التنفيذي لشركة فرسان سيراميك (FORSAN CERAMICS):



## الامير بن سلمان يفتح الآفاق امام الاقتصاد السعودي ويمضي به قدما

مجمع الفرسان الصناعي العالمي هو المشروع الجديد الضخم في المملكة العربية السعودية لمجموعة الشيخ عيدروس العيسائي والدكتور خاطر مسعد في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية في رابغ.

وفرسان سيراميك هي شركة عالمية متخصصة في صناعة السيراميك، تقدم مجموعة معاصرة من بلاط السيراميك وبلاط البورسلان ومجموعات الأدوات الصحية.

تتميز الشركة باستخدامها أحدث المعدات لتضمن لعملائها منتجات ذات جودة عالية. ويقودها فريق من المهنيين ذوي الخبرة العالية، وتضمن خبرة فريقه إلى جانب المعدات المتطورة المستخدمة في التصنيع، تحقيق أقصى كفاءة في الإنتاج، والتي توفر للعملاء منتجات من الفئة الأولى بسعر تنافسي.

الرئيس التنفيذي للشركة الذي يحمل خبرة قل نظيرها في المنطقة العربية والعالمية د. خاطر مسعد يرى أن الامير محمد بن سلمان يسير بخطى جيدة، فقد قام بفتح الآفاق امام الاقتصاد وسن القوانين والتشريعات المطلوبة للمضي به قدما نحو الامام، ولكي يصل ويحقق نجاحات مهمة، عليه ان يسهل القوانين بدرجة أكبر وأكثر شمولية.

«البيان الاقتصادية» التقت د. مسعد وكان هذا الحوار :

### مكتب «نماء» لدعم المشاريع المهمة

■ في رؤية المملكة للعام ٢٠٣٠ هناك اهتمام بالصناعات الاخرى، في الوقت الذي يستند فيه الاقتصاد السعودي الى النفط. كيف تجد الالتفاتة الى القطاع الصناعي اليوم؟

– صحيح، نلاحظ الكثير من التجاوب الايجابي بشكل مختلف عن قبل، والامير محمد بن سلمان انشأ مكتباً اسماه «نماء» مخصصاً لمساعدة المشاريع ذات الاهمية، وقد التقيت بهم بعدما ارسلوا سائلين عن المشاكل التي نعاني منها، وفورا اتصلوا بالشركات والوزارات وبدأوا المساعدة في كل الامور.

فالتوجه اليوم في المملكة هو نحو تشجيع الاستثمار الصناعي، لدينا ١٢٠٠ موظف بينهم ما يزيد عن الـ ٢٠٠ سعودي، ومصنع كمصنعنا من المفترض ان يكون مهماً جداً للاقتصاد انطلاقاً من الخدمات التي نقدمها للزبون. يستهلك السوق السعودي ٢٥٠ مليون متر سيراميك سنوياً، والانتاج المحلي ١٠٠ مليون اي لا يزال السوق يستورد ١٥٠ مليون م.م.

■ بداية ما هو تقييمك للاقتصاد في المملكة العربية السعودية بشكل عام وكيف رأيت الحركة الاقتصادية والنشاط الصناعي عموماً؟

– الاقتصاد في العالم بشكل عام ولا سيما في منطقتنا لم يكن قوياً، الركود كان ولا يزال قائماً، كما ان المشاكل الاقليمية باتت معروفة، فالوضع في سوريا واليمن وتونس، وفي كل العالم العربي صعب، وهذا يؤثر بالتأكيد على الاقتصاد الخليجي.

وفي النهاية السوق يتحرك، وهو في وضع جيد، فعدد السكان في السعودية يزداد مليون نسمة سنوياً، هؤلاء يحتاجون الى ٤٠٠ الف شقة، لا خوف لدي على الاقتصاد، ومصانعنا مستمرة واليوم انا استثمر في مدينة الملك عبد الله الاقتصادية، ثمة الكثير من المشاريع عادت الحيوية اليها. هنا المدينة الطبية في الرياض والمدينة الطبية في جدة مشاريع كبيرة واقصد مليوني متر م. سيراميك وبورسلان. وهناك مشاريع وزارة الداخلية ومشاريع وزارة الدفاع إضافة الى المشاريع الخاصة.



لدينا المواصفات والمعايير العالمية ك ISO و انتاجنا يتميز بالتنوع والجودة العالية، فمصنع البورسلان ليس هناك احد في المملكة لديه نفس الانتاج ولدينا تكنولوجيا Double charge لانتاج السيراميك ذات النوعية العالية من كافة المعايير. لدينا ٣ مصانع هنا إثنان مخصصان للسيراميك والبورسلان يختلفان كلياً من ناحية المنتج.

## انتاجنا يمثل ٢٠ % من مجمل الانتاج المحلي

■ هل تصرفون كل انتاجكم حالياً؟

– مصانعنا مهمة ومفيدة، نعم ننتج الى السوق السعودي ونصدر انتاجنا الى المانيا وبلجيكا وهولندا وبريطانيا وايطاليا، نصدر كميات كبيرة. وايضا الى لبنان والاردن وحتى الى اليمن الكميات التي نصدرها جيدة.

### نعاني من المنتج الهندي والصيني

■ كيف للحكومة السعودية تقديم المساعدة للقطاع الصناعي؟

– من خلال تسهيلات التمويل والتراخيص والحماية الجمركية. اي مشروع بالنسبة للحكومة كي يعمل عليه ان يكون مجدياً. في قطاعنا نعاني من المنتج الهندي والصيني لأن مصانع السيراميك في الهند ليس لديها حوكمة ولا ضمير، ويوظفون عمالة من الأولاد والفتيات تتراوح اعمارهم بين ١٢ الى ١٤ سنة، ويدفعون لكل عميل دولاراً واحداً يومياً، فكيف لنا ان ننافس هذه الشركات؟ حتى العمالة الاجنبية تكلفني هنا ٣ آلاف ريال اي ٨٠٠ دولار، عندما يأتي الزبائن الاميركيون لزيارتنا فإنهم يراقبون ويتأكدون من اعمار الموظفين لدينا، ويطبقون الحوكمة. ومن المفترض ان تكون الحماية هنا .

### نطالب بتسهيل امورنا اكثر

■ هل انتم راضون عن نتائجكم للعام ٢٠١٨؟

– ابدنا لسنا راضين، نحن منذ ٣ سنوات ونمر بخسائر ومبدياً في العام ٢٠١٩ نبدأ بتحقيق الارباح. لان السنوات الثلاث الاولى لأي مصنع في العالم لا يمكن ان تحقق الارباح. فقد خسرننا فارق الغاز منذ انطلاقتنا وحتى اليوم ١٠٠ مليون ريال، وبوجودنا هنا في المدينة ارغموننا على ان يكون لدينا استشاري. وهذا ما اقوله للامير محمد بن سلمان «لا يمكن لأي استشاري في العالم ان يهتم بأموالي اكثر مني، ولدي تأمين من شركة Allianz من أكبر شركات التأمين في العالم، فلماذا يطلبون كل هذه الدراسات لكذا وكذا، فلتعطنا ترخيصنا وتسهل علينا امورنا».

■ كم انت متفائل للعام ٢٠١٩؟

– متفائل جداً بأن يكون الوضع على خير ما يرام، تلقينا وعوداً بالتوقيع على اتفاقية الغاز قريباً، ولنا الموافقة على عدة مشاريع منها مشروع خاص بالحرس الوطني بقيمة ٢٥ مليون ريال سعودي، وهناك مشروع بقيمة ٢٥ مليون ريال سعودي لوزارة الداخلية، ومشروع للدفاع بقيمة ١٠ ملايين ريال. ■



### لدينا احدث مصنع وحدث تكنولوجيا

■ ما الذي يميز شركتكم عن الشركات الاخرى العربية والاجنبية في السعودية كي تتفوقوا عليها وتفوزوا بمشاريع؟

– نحن متخصصون بالسيراميك والبورسلان، لدينا احدث مصنع في المملكة ولدينا احدث تكنولوجيا، ولم تعد عقدة الاستشاري الاجنبي موجودة كما كانت من قبل، هناك مواصفات معروفة، فكل الداتا لدينا تخضع لفحوصات كما ان



## حسن شكيب الجابري (الرئيس التنفيذي لمجموعة سدكو القابضة SEDCO HOLDING):



## على المرء الاجتهاد والتحلي بالأمانة

## والتميز بنتاجه ليكون ناجحاً

لطالما تميزت مجموعة سدكو القابضة بريادتها في مجال الاستثمارات المتوافقة مع أحكام الشريعة، حيث تتمتع بسجل حافل بالإجازات على مدى مسيرتها التي تمتد لأكثر من ٤٠ عاماً. تعمل سدكو القابضة في مجال الإستثمارات المتنوعة المباشرة عبر شركاتها التابعة المنضوية تحت مظلتها في مختلف القطاعات الأساسية التي تسهم في تحقيق الرخاء على المستوى الوطني، وأبرزها العقارات، والإنشاءات والتعمير، والتعليم، والضيافة، وتأجير السيارات، والمطاعم وتقنية المعلومات وغيرها.

وتواكب سدكو القابضة تطلعات رؤية ٢٠٣٠ من خلال خططها للتوسع مستقبلاً في مجال الحج والعمرة والرعاية الصحية والتعليم بمراحله كافة، وهي المعروف عنها تعدد استثماراتها توزيعاً للمخاطر، ونظرتها الشمولية وطموحاتها للتوسع بالمشروع، وآخرها فندق «الغاليريا» في جدة و«المجدي» في المدينة المنورة.

ويبرز رئيسها التنفيذي حسن شكيب الجابري على رأس فريق عمل كفاء ومتفان، والذي وصف العام ٢٠١٨ بالتحضيري للانطلاق بتنفيذ الاستراتيجية الجديدة لسدكو، مشيراً إلى استثمار المجموعة في ١١ قطاعاً يجري العمل على تركيزها ضمن ٦ أو ٧ قطاعات وفق الاستراتيجية الجديدة.

كمبادرة اجتماعية تهدف لتعزيز الوعي المالي لدى مختلف شرائح المجتمع، وتطوير مهاراتهم وتزويدهم بالمعرفة التي تمكنهم من مواجهة مسؤولياتهم المالية من أجل حياة أفضل. ويعمل البرنامج حالياً بالشراكة مع وزارة التعليم بهدف تأهيل مليوني طالب وطالبة في المدارس والجامعات حتى عام ٢٠٢٠.

## لا بد من التحول الرقمي

■ الملاحظ التركيز على التنوع في استثمارات سدكو ومساهمتها في أكثر من قطاع. لماذا؟

– نستثمر في قطاعات عديدة تربو على ١١ قطاعاً، وربما نتوجه للتركيز مستقبلاً على قطاعات أقل تتراوح ما بين ٦ إلى ٧ قطاعات بحسب الاستراتيجية الجديدة للشركة، لكننا لا نريد الاستثمار في قطاع واحد، بل المساهمة والمساعدة في قطاعات مختلفة، من أجل توزيع المخاطر. لقد ساعدنا هذا التوزيع في الفترة الماضية وعندما قمنا بمراجعة رؤية ٢٠٣٠ أدركنا أهمية وجودنا في عدد من القطاعات التي تركز عليها رؤية ٢٠٣٠، ونحن نسعى الآن لمزيد من التركيز عليها. ■ ما هي رؤيتكم تجاه التحول الرقمي الذي يتم التركيز عليه حالياً، وبرأيكم ما هي إيجابياته وسلبياته؟

– لا بد من حدوث التحول الرقمي، إذ ليس هناك خيار غير ذلك. لقد أصبح واقعاً لا بد من التعامل معه، لكن من مخاوفه أنه قد يؤدي إلى فقدان بعض الوظائف، غير أن الدراسات بينت أنه في المقابل سيخلق العديد من الوظائف الحديثة، لذا لا بد من تشجيع الأجيال القادمة على التخصص في مجالات التقنية للاتجاه مستقبلاً نحو الوظائف المطلوبة. ونحن كأرباب عمل لا بد لنا من دراسة تأثير هذا التحول على قطاعنا التي ستختلف تماماً بعد سنوات.

## عوامل ختم الإندماج

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم حالياً؟

– ثمة منافسة شديدة في مختلف القطاعات وأرى أنها ضرورية لكن على المرء الاجتهاد والتحلي بالأمانة والتميز بنتائجها ليكون ناجحاً. ومن المؤكد أن كل قطاع له تحديات وفرصه، ونحن في الواقع نواجه تحديات متعددة في كل قطاع، نظراً للتغيرات الكبيرة التي تشهدها بيئة الأعمال على المستويين المحلي والعالمي، ولكننا بحمد الله نمضي وفق استراتيجية محددة وخطط مرسومة تضع في حساباتها كافة الصعوبات، ونعتقد أننا نمضي في الطريق الصحيح.

■ ما رأيكم بموضوع الدمج بين الشركات وهل تحبذونه؟

– عندما ننظر إلى القطاعات المالية أو المصرفية الإسلامية أو مختلف الإدارات

■ كيف تقبّلون واقع الاقتصاد السعودي خلال العام ٢٠١٨، في ظلّ المصاعب والتحديات التي عرفها العالم ككل؟

– أرى أن العام ٢٠١٨ كان تحضيرياً لانطلاق المملكة نحو المستقبل، لقد تم طرح رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠ منذ فترة، وكانت واضحة جداً بتفاصيلها المتعلقة بالاقتصاد واستثمارات الدولة وتشجيعها للقطاع الخاص على الاستثمار، والقيام بدوره المأمول بفعالية. أما بالنسبة لنا في سدكو القابضة فقد قمنا بمراجعة رؤية ٢٠٣٠، ووضعنا على أساسها خطتنا التي أطلقنا عليها اسم FOCUS 2025 والتي ستواكب رؤية ٢٠٣٠. إننا متواجدون في مكة المكرمة والمدينة المنورة عبر مجموعة فنادق ضمن شركة ايلاف، وهي تدير مجموعة كبيرة من الفنادق الناجحة، وبرغم ذلك فإننا نسعى للتوسع أكثر في أنشطة الحج والعمرة، في ظل المؤشرات التي طرحتها رؤية ٢٠٣٠ إلى استقبال ٣٠ مليون حاج ومعتمر في العام ٢٠٣٠، لذا لا بد من إعداد أنفسنا للقيام بدورنا كقطاع خاص، وهذا الاتجاه واضح ومربح للمجموعة، أما توجّهنا الثاني فهو نحو الرعاية الصحية، إذ أن رؤية ٢٠٣٠ تركز بشكل كبير على هذا القطاع، وبما أن لنا مساهمتنا الفعالة في هذا القطاع داخل السعودية وخارجها فقد اتجهت استراتيجيتنا للتوسع أكثر في هذا القطاع العريض والذي يشمل مستشفيات، وعيادات خاصة، إلى جانب الصناعات الدوائية. واتجاهنا الثالث هو التعليم بكل مراحله، من الحضانه وحتى الجامعة، ويسعدني أن أشير إلى أن لسدكو القابضة العديد من برامج الاستدامة في التعليم. سنركز على هذه القطاعات الثلاثة رغم أننا نعمل في قطاعات أخرى عديدة مثل قطاعات التقنية والعقار وغيرها.

■ أشرت إلى مساهماتكم في برامج الاستدامة في التعليم. هلا حدثتنا عن ذلك؟

– في الواقع المجموعة حريصة على تقديم أعمال ذات أثر قوي وإيجابي على المجتمع الذي تعمل فيه، ونعمل على دعم هذا التوجه من خلال برامج مستدامة في قطاع التعليم. فمؤسسة سالم بن محفوظ الأهلية، وهي الذراع الخيرية للمجموعة، تخصص كل عام ميزانية كبيرة للمنح التعليمية والتطوير، حيث تقدم منحاً دراسية لطلاب وطالبات البكالوريوس والدراسات العليا لتشجيع التنمية البشرية. وأطلقت المؤسسة برنامجاً تدريبياً للارتقاء بالجمعيات والمؤسسات الخيرية والارتقاء بمستوى المعلمين والمؤسسات التعليمية وتحسين أدائها، كما تواصل دعمها من أجل تطبيق «نماذج كاجان للتعليم التعاوني» كنظام يساعد المعلمين في إدارة الفصول الدراسية.

كما حقق برنامج «ريالي» للوعي المالي نجاحات عدة منذ تأسيسه عام ٢٠١٢م



- في الواقع نحن منفتحون أمام كل فرص الأعمال، ونتمتع بنظرة إيجابية تجاه مختلف القطاعات. نحن نسعى لتحقيق النجاحات وتعظيم إيراداتنا على المدى المتوسط أو الطويل ولكن وفق رؤية دقيقة واستناداً إلى دراسات وسياسات ومبادئ سدكو القابضة.

#### ■ كيف كانت نتائج العام ٢٠١٨؟

- بحمد الله كانت نتائج العام ٢٠١٨ مطمئنة، فعلى الرغم من تأثر بعض القطاعات بالتغيرات التي شهدها العالم، إلا أن قطاعات عملنا الأخرى قد أسهمت في تحقيق التوازن، والأهم من ذلك أن نظرتنا ليست محصورة بعام واحد إنما بسنين عديدة في المستقبل، والتي نرى فيها فرصاً واعدة بإذن الله.

#### ■ الإنطلاقة في ٢٠١٩

#### ■ كيف تنظرون لعام ٢٠١٩؟

- عملنا في العام ٢٠١٨ على التحضير والإعداد لانطلاقة قوية استناداً إلى استراتيجيتنا الجديدة، وبحمد الله فإننا على أهبة الاستعداد للانطلاق بقوة مع بداية العام الحالي ٢٠١٩، فهناك العديد من الفرص الواعدة والمشاريع المميزة التي ترغب مجموعة سدكو القابضة في الاستثمار فيها.

#### ■ هل تطمحون للمزيد من التوسع؟

- هذا أكيد، فخططنا للتوسع مستمرة، وطموحاتنا عالية، وكذلك مشاريعنا. لقد افتتحنا منذ فترة قصيرة فندقاً في جدة تحت اسم الغاليريا، كما افتتحنا فندق المجيدي في المدينة المنورة، لنتمكن من تقديم خدمات مميزة للحجيج والمعتمرين، وهناك العديد من المشاريع المميزة المرتقبة بإذن الله. ■

## لا بديل عن التحوّل الرقمي بعدما أصبح واقعاً وحقيقة

نجد الكثير من المؤسسات الصغيرة التي تحتاج الى الحجم والكلم لكي تستطيع الانطلاق، لذا لا بد هنا من التركيز والدمج والتخصص، وهذه الخطوة لها دورها المؤثر جدا في القطاع المالي، اذ ان متطلبات هذا القطاع واسعة جدا وتحديدا في الالتزام المطلوب بدقة، إضافة الى أن وجود فريق عمل قوي ومتمرس تترتب عليه تكلفة عالية على المصرف، ناهيك عن جوانب التدقيق الداخلي والشؤون المالية وإدارة

العمليات، مما يحتم أيضا على المصرف اللجوء الى فريق عمل أكبر، والمصرف الصغير بطبيعة الحال لا يستطيع تحمل كل هذه الاعباء لذا لا بد من قيامه بالاندماج.

#### تعاون بين القطاعين

■ ما رأيكم بالدعوة الى التعاون ما بين القطاعين العام والخاص لتحقيق اقتصاد أفضل، وكيف سيقوم هذا التعاون؟ وهل سيشمل كافة القطاعات والمشاريع؟

- هذا توجه ايجابي ومهم يسهم في تفعيل دور القطاعين العام والخاص في النهوض بالاقتصاد والتنمية المستدامة. هناك بعض الصناعات التي لا بد للدولة أن تكون لها علاقة مباشرة بها كمشترى أو منظم، خصوصا في القطاعات الناشئة مثل الترفيه وهو قطاع جديد، وقد بدأت الدولة بتشجيع هذا القطاع والاستثمار فيه، ودعت القطاع الخاص إلى الإقبال عليه، وربما سيحدث تعاون في ما بينهما مستقبلا، وينطبق هذا الامر ايضا على السياحة وغيرها من القطاعات الأخرى، وعلى أي حال ليس من الضرورة أن يكون هذا التعاون شاملاً، فقد تكون هناك في بعض الحالات جدوى أكبر لانفراد أي من القطاعين بتنفيذ مشروعات محددة، أو تنفيذها بالشراكة بين القطاعين. في الواقع يعتمد هذا الأمر على طبيعة كل مشروع.

■ هل تتبعون سياسة الانفتاح على كل الفرص؟



www.alafaq-ins.com

Jeddah – Sari Street – Al Ghaida Time Tower, 5<sup>th</sup> Floor, Office 501  
P.O. Box 22727 Jeddah 21416, Saudi Arabia  
Tel: +966 12 6655792 | Fax +966 12 6655372

جدة - شارع صاري - برج الغيداء، الدور الخامس، مكتب ٥٠١

ص ب ٢٢٧٢٧ جدة ٢١٤١٦ المملكة العربية السعودية

هاتف ٩٦٦ ١٢ ٦٦٥٥٧٩٢ | فاكس ٩٦٦ ١٢ ٦٦٥٥٣٧٢



عيسى القبطي (شركة قطر للبناء QBC)؛

نتطلع الى مشروعات جديدة بعد استضافة بطولة

العالم لكرة القدم في ٢٠٢٢

شركة قطر للبناء واحدة من الموردين الرئيسيين للمعدات الثقيلة والإمدادات لمجموعة واسعة من معدات البناء الثقيلة الزراعية والصناعية وقطع الغيار، ولها شراكات حصرية مع العديد من الشركات الرائدة في مجال المعدات الثقيلة وآلات البناء مثل هيونداي للصناعات الثقيلة وغيرها.

وتنشط الشركة في قطاع البناء، وتقدم خدمات معمارية وهندسية ومقاولات، بما فيها الخدمات المتعلقة بالبنية التحتية، إضافة الى ذلك توفر الشركة خدمات الإتصالات والأعمال وتقوم بصناعة المواد البنائية والإنشائية وأجهزة البناء.

مدير عام قسم المعدات الثقيلة في الشركة المعروف بجهده وتفانيه في العمل المدروس والمخطط له عيسى القبطي طمأن الى الوضع الإقتصادي الجيد في قطر والى نجاح الشركة في التغلب على تداعيات الحصار، ونوه بدور القيادة الحكيمة التي ساهمت في تنظيم أمور السوق والتعامل مع الخارج، كاشفاً عن خطة مستقبلية تقضي باستكمال المشروعات القائمة ومن ثم التطلع لمشروعات جديدة حتى بعد استضافة بطولة العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢. لافتاً الى ان حصتها السوقية وصلت الى ٤٠ في المئة، عازياً نموها الى تعاملها المرن مع مختلف الشركات وتقديم خدمات ما بعد البيع وقطع التبديل.

## قيادة البلاد الحكيمة ساهمت في تنظيم أمور السوق والتعامل مع الخارج

المشروعات القائمة ومن ثم التطلع نحو مشروعات جديدة. إنما بالنسبة لنا كشركة تجارية فإننا نتعاون مع مختلف شركات المقاولات، ونحن مستمرون في العمل على العديد من المشروعات داخل الدولة، ولسنوات عديدة حتى بعد إنتهاء إستضافة بطولة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢، باعتبار ان دولة قطر تعمل بصورة مستمرة على تنظيم الفعاليات واستضافة بطولات عالمية، سواء في المجال الرياضي أو غيره.

■ **٤٠ في المئة من السوق القطرية**

■ **كم تبلغ معدلات النمو على مستوى المجموعة ككل؟**

– تصل حصتنا السوقية على مستوى قسم التجارة الى حوالي ٤٠ في المئة من السوق القطرية، وهذه النسبة هي الأعلى مقارنة بالنسب المحققة للشركات الأخرى العاملة في المجال نفسه. ويعود هذا النمو الى خدمات ما بعد البيع وقطع التبديل، فضلاً عن تعاملنا المرن مع مختلف الشركات ما يزيد من ثقة العملاء بالتعامل معنا واستمرار تعاونهم على المدى البعيد. ■



## حققنا نمواً لتعاملنا المرن مع مختلف الشركات وتقديم خدمات ما بعد البيع



### مشروعات جديدة

■ **تمكنتم كشركة البناء القطرية من التوسع وتحقيق نتائج إيجابية، ما هي أبرز إنجازاتكم لهذا العام؟**

– لم نتأثر بالحصار كشركة متخصصة في المعدات الثقيلة، بل تمكنا من المحافظة على حجم أعمالنا نظراً لحاجة السوق لهذا النوع من المعدات لاستكمال المشاريع القائمة، إلا ان التدفق المالي كان محدوداً في بعض الأحيان، بالإضافة الى ذلك وكشركة مقاولات تمكنا من الحصول على العديد من المشروعات، منها الضخمة والتي تصل كلفتها الى ٥٠٠ مليون ريال قطري.

■ **ما هي أبرز خططكم للعام ٢٠١٩؟**

– تتركز خطتنا المستقبلية على استكمال

«لم نتأثر بالحصار»

■ **كيف تقيّمون وضع الإقتصاد القطري خلال العام ٢٠١٨؟**

– الوضع الإقتصادي إيجابي جداً في البلاد، حيث تم طرح العديد من المشروعات الجديدة، الى جانب العمل على استكمال المتأخرة منها والمرتبطة ببطولة كأس العالم. وعموماً الإقتصاد متين ومثمر برغم الظروف المحيطة بنا والحصار المفروض علينا، والذي نجحنا في التغلب عليه في مختلف المجالات. كما نجحنا في استيراد العديد من البضائع من دول مجاورة بأسعار مناسبة جداً، فضلاً عن ان القيادة الحكيمة ساهمت في تنظيم أمور السوق وطريقة التعامل مع الخارج، لذا لم نتأثر بالحصار.

■ **ما هي الأسواق التي تمكنت من التعامل معها؟**

– من أبرز الأسواق التي تمكنا من التعامل معها تركيا وإيران، بالإضافة الى بعض دول الخليج مثل الكويت وسلطنة عمان، الى جانب الدول الآسيوية وأوروبا الشرقية، وتمكنا من خلال هذا التعاون تغطية النقص في السوق.

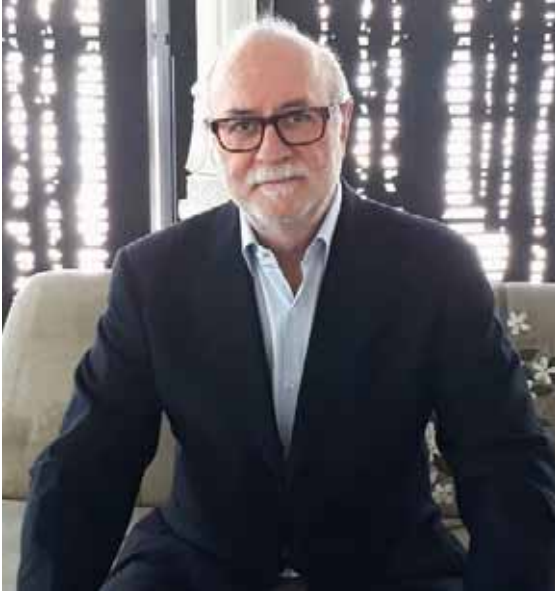
# Reaching beyond the obvious

## 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.



## طلال إدريس (الرئيس التنفيذي لشركة بحرة للكابلات):



## وصلنا الى انتاج بقيمة ٢٥٠٠ مليون ريال سعودي والشركات الكبرى مقبلة على سياسة الدمج

سجلها حافل بالإنجازات والجوائز، ومن بينها اختيارها المورد المتميز للشركة السعودية للكهرباء لعام ٢٠١٥، الذي دفعها منذ ذلك العام الى المزيد من العمل والجهد بهدف الحفاظ على ما حققت من ثقة عملائها داخل المملكة العربية السعودية وخارجها.

إنها «شركة بحرة المتطورة لصناعة الكابلات المحدودة» التابعة لـ «شركة مواد الاعمار القابضة»، كما يؤكد الرئيس التنفيذي للشركة المهندس طلال بن خالد إدريس بأن إنتاج الشركة من مختلف المواد يتميز بتلبيتها لأعلى المعايير الدولية موثقاً ذلك بحصول الشركة على العديد من شهادات الاعتماد من جهات دولية مختلفة مثل (KEMA, SASO, LPCB, CSA, BASEC)، وغيرها من الجهات والهيئات وذلك عن منتجاتها من الكابلات الكهربائية المختلفة. كما أن الشركة حاصلة على نظام إدارة الجودة طبقاً لمواصفة الأيزو ٩٠٠١:٢٠١٥ وشهادة السلامة والصحة المهنية طبقاً للمواصفة OHSAS 18001:2007 وشهادة البيئة طبقاً لمواصفة الأيزو ١٤٠٠١:٢٠١٥، أيضاً جدير بالذكر أن معامل شركة بحرة المتطورة لصناعة الكابلات المحدودة قد حصلت مؤخراً على الاعتماد الدولي طبقاً لمواصفة الأيزو ١٧٠٢٥:٢٠٠٥.

ويضيف إدريس أنها تلتزم في إنتاجها بأعلى المعايير والمواصفات، وهو النهج الذي تسير عليه منذ اليوم الأول لإنشائها، وهي تنتج كابلات الضغط العالي والمنخفض والمتوسط.

ويشدد إدريس على أن إنتاج الشركة يتمتع بثقة كبيرة في الأوساط العمرانية والصناعية، مما يمكنها من المشاركة في تنفيذ العديد من المشروعات التي تفخر بها المملكة العربية السعودية، وتلبية كافة الشروط التي يحتاجها ذلك.

نصف مليون متر مربع في المملكة ولدينا توجه نحو التوسع في العراق ومصر وأسسنا الشركات وباشرنا بالخطوات الأولى، وهذا يساعداً في التوسع في البلدان العربية مستقبلاً.

■ هل من السهولة ايجاد اليد الخبيرة والمتخصصة في ظل استخدام التكنولوجيا في الوقت الراهن؟ أم ان الكادر الوظيفي لديك يخضع لدورات تدريبية؟

– كأى شركة تبدأ بمستوى تكنولوجيا معين، وأي شركة تهتم بتعديل منتجاتها، وكل موظف يبدأ معنا يأتي بشيء جديد معه، بمعنى آخر يأتون ومعهم قيمة اضافية للشركة. اليوم نحن حوالى ٢٢٠٠ موظف.

■ ما رأيكم بحصول دمج بين الشركات في القطاع؟

– هذا ما يجب حصوله في قطاع الاسمنت هناك ١٧ شركة، والجليب ١٥ شركة، والكابلات هناك ٨ شركات، والسوق مع مرور الوقت ستجعل الشركات الكبرى تعتمد الدمج، فحتى الشركات الكبرى المتخصصة بالكابلات لم تكبر الا من خلال الدمج واصبح لدى احدها ١٧٠ مصنعاً بعد ان بدأت بمصنع في فرنسا وآخر في إيطاليا ثم استمرت في التطور. والدولة اظن انها تشجع الاندماج.

### للتحرك ايجابية اكبر في العام ٢٠١٩

■ ما هو اهم مشروع تفخرون في انجازه؟

– اهم مشروع هو الحرم المكي وحرم المدينة فكل متر في الحرم هو من بحرة للكابلات وهذا شرف كبير لنا، وهذا اكبر مشروع في العالم، كذلك مطار جدة من اهم المشاريع الجديدة، وايضاً هناك مستشفيات لا تحصى، ومصانع للبتر وكيميائيات.

المشاريع الكبيرة التي حالفنا الحظ العمل فيها فرضت علينا شهادة معيثة ولولا هذه المشاريع العملاقة التي تعلمنا منها لما وصلنا الى السمعة التي وصلنا اليها حالياً. ■

– هذه من انجح الافكار، المهم ان تكون افكاراً عملية واليوم التغيرات التي تحصل على الساحة الشرق اوسطية إن في فلسطين او العراق او سوريا هي نوع من الانتظار لما سيحدث.

والقطاع العام والخاص يحتاجان الى مناخ افضل. ورؤية المملكة ٢٠٣٠ لها متطلبات والبرامج التي يتم اعتمادها فيها تسير على طريق التطبيق، فهناك برنامج يساعد الشركات الرائدة كي تصبح شركات عالمية فما الذي اوصل سامسونغ الى هذه الشهرة؟ هو مساعدة الدولة. وكذلك هيونداي وميتسوبيشي الى العالمية، ايضاً هو دعم الدولة.

المملكة اعتمدت برنامجاً لدعم الشركات الرائدة لكي تصبح شركات عالمية وهذا لا يحصل خلال سنة او سنتين، وكذلك برنامج للشركات الرائدة المتعثرة في السوق المحلية مثل سعودي واجيه وبن لادن.

■ شركة بحرة للكابلات متواجدة في السعودية والمنطقة بات في جعبتها الكثير من الانجازات هل لنا بلمحة عنها؟

– تأسست الشركة عام ٢٠٠٨، لكننا بدأنا عمليات البيع منذ ٨ سنوات، واليوم بحرة للكابلات والحمد لله مصنفة من INTEGER العالمية في انكتر، باختصار، بدأنا بانتاج متواضع، واليوم وصلنا الى انتاج بقيمة ٢٥٠٠ مليون ريال سعودي. لدينا فروع في الامارات والكويت والقاهرة واليوم نفتح في المغرب ولدينا مبيعات في استراليا وسنغافورة.

### قيمة اضافية مع كل موظف جديد

■ ما السر وراء التقدم والتوسع الذي تحققونه؟

– اعتمدنا على احدث انظمة التكنولوجيا في مجال عملنا، الطلب يسير بسلاسة، ننتج اليوم حوالى

■ ما تقييمكم للاقتصاد السعودي في العام ٢٠١٨، ونظرتكم الى الاقتصاد الخليجي في ظل التطورات التي شهدتها على مختلف الاصعدة؟

– سنة ٢٠١٨ كانت من اصعب السنوات، أسعار السوق كانت في تحسن لكن السوق مصابة بالجمود، مع ان العام ٢٠١٧ كانت تقنياً اصعب، لكن العام ٢٠١٨ دخلت فيه عوامل سياسية واقتصادية جمدت الوضع نسبياً، فنحن في شركة بحرة للكابلات لدينا نشاط في كل دول الخليج ونصدر لحوالى ٣٠ بلداً في العالم ولدينا مكاتب في الخليج لكن مركز الثقل هو في السعودية والحمد لله اقتربت هذه السنة من نهايتها، ونتمنى ان يكون العام ٢٠١٩ افضل ان شاء الله.

■ هل يعود ذلك الى التغييرات الحاصلة داخل المملكة العربية السعودية والانظمة والقوانين الحديثة المطروحة والتي وضعت بشكل سريع؟

– في الآونة الاخيرة تغيرت المملكة ١٨٠ درجة والقرارات اصبحت تتخذ خلال ايام وقيل ذلك كانت تستغرق سنوات، والقرار قبلاً كان مشتركاً من قبل عدة اطراف بينما اليوم اصبح من طرف واحد وسريعاً. فوجيء الناس بذلك لأنهم غير معتادين على القرارات السريعة، فعلى سبيل المثال دخول التكنولوجيا الى المملكة، فبات بالامكان القيام بوكالة اونلاين ONLINE بعد ان كانت تكتب بخط اليد، وكذلك مواضيع الخروج والعودة اصبحت كلها اونلاين وهذا ما اراح الناس.

### المطلوب مناخ افضل للقطاع العام والخاص

■ اليوم يدور الحديث عن ضرورة التعاون بين القطاع العام والقطاع الخاص، بهدف الوصول الى نمو اقتصادي جيد. فهل من تعليق؟



ARNOLD & SON

1764



SEVEN  
(27)  
JEWELS

**TIME PYRAMID**

INSTRUMENT COLLECTION

Swiss Craftsmanship

[www.arnoldandson.com](http://www.arnoldandson.com)



## فارس الصغيبي (USG BORAL ME):

### لا نخوف من الأزمات إنما نستغلها للحصول على المزيد من الفرص المثمرة

افتتحت شركة يو إس جي للشرق الأوسط المحدودة USG BORAL ME توسعة مصنع الحديد الخاص بإنتاج منتجات الأسقف المعدنية وإكسسواراتها في المدينة الصناعية الثانية بالدمام في المملكة العربية السعودية، حيث يعد استثماراً سعودياً - أجنبياً مشتركاً، يرمي لنقل أحدث التقنيات الصناعية المتطورة لتلبية الطلب المحلي المتزايد على منتجات الأسقف المعدنية الخاصة التي تستخدم للأغراض الصناعية والإنشائية المتقدمة، حيث تتطلع الشركة بصورة أساسية إلى أن تكون إحدى الشركات الرائدة التي تُصنع وتسوق منتجات الأسقف والجدران في منطقتي الشرق الأوسط والخليج فتستثمر الشركة بتبني أحدث التكنولوجيا وأحدث الماكينات للخروج بأفضل المنتجات وبأفضل التكاليف الممكنة لمواكبة الطلب المتنامي على مواد البناء.

المدير التنفيذي في الشركة فارس الصغيبي الرجل الإداري الطموح والذي يتمتع بخبرة عميقة، اعتبر الصراع التجاري بين الولايات المتحدة والصين تحدياً أمام القطاعات الإنتاجية في دول الخليج، مذكراً بتقديم المصنع الحلول الفنية والإلتزام بخدمات ما بعد البيع وتقديم الدعم، راصداً مجموعة من الإشارات الإيجابية المبشرة بالخير لإنطلاق المشروعات داخل المملكة، ومستقبل الصناعات الوطنية في ظل رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠.

## التغيير خطوة من الصعب أخذها بل ويخاف منها الجميع ولكن المملكة العربية السعودية نجحت في القضاء على هذه المخاوف وخاضت غمار التغيير بكل شجاعة

الكفاءات، لذلك فهي تقيم دورات تدريب وتأهيل دورية للجميع. وكذلك تضع الشركة نصب عينها استقطاب وتأهيل وتدريب الموارد المحلية الطموحة.

■ ما هي أهم المشروعات الحديثة التي شاركتكم في بنائها أو التي هي في طور الإنجاز؟

- لدينا قائمة طويلة من المشروعات المهمة والفريدة في منطقتي الشرق الأوسط والخليج فتواجد منتجاتنا بشكل أساسي في جميع محطات قطار الرياض ومشروع برج المملكة في جدة وجامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية ومدينة بلكنت الطبية المتكاملة في تركيا وكذلك اعتماد منتجاتنا بشكل أساسي في جميع دور السينما الموزعة في السعودية، الإمارات، البحرين والكويت، ما هي الإلمحة سريعة عن تواجدها في المشروعات الحديثة.

### فرص واعدة

■ ما هي رؤية الشركة الأم للسوق في منطقة الشرق الأوسط، وما مدى اهتمامها بالتواجد فيها؟

- في الحقيقة، إن كل مخططاتنا ونشاطاتنا لا تأتي بقرار محلي فقط وإنما تكون بالتباحث مع الشركة الأم التي تهتم فعلاً بالإستثمار في منطقة الشرق الأوسط، وهي تتفهم خصوصية المنطقة والمستجدات مما يحتم علينا معرفة التكيف مع تغيرات السوق لترسيخ حضورنا وإستمرارنا.

### ■ كيف تنتظرون للعام ٢٠١٩؟

- حققنا نمواً في ميزانية ٢٠١٨ كما في كل عام، ونحن نرصد مجموعة من الإشارات الإيجابية التي تُبشر بالخير في منطقتي الشرق الأوسط والخليج، وذلك تبعاً لرؤية ٢٠٣٠، فننظر لعام ٢٠١٩ بأنه عام مهم ومفصلي للتحول الصناعي في المنطقة حيث أن الإستثمارات الصناعية وطبيعة المنتجات والخدمات المقدمة يجب أن تواكب تحولات الأسواق وتلبي حاجات العملاء ضمن أفضل سعر وجودة فهذا سيحتم زيادة القدرة التنافسية في المنطقة وانسحاب الشركات ما دون المستوى. ■

والصين حيث شكل هذا الصراع أكبر تحدٍ أمامنا، لكن ورغم ذلك حققنا نمواً أفضل من العام ٢٠١٧ من خلال إيجاد أسواق تصديرية جديدة وتقديم منتجاتنا بالجودة العالمية حيث أن خطوط إنتاجنا المتطورة والمتنوعة تساهم في إنتاج أفضل منتجات الأسقف والجدران ضمن أفضل تكلفة إنتاج ممكنة لتدعيم الصناعة المحلية وتثبيت دورها الريادي لقيادة قطاع الصناعة في المنطقة.

والجدير ذكره أننا حتى عندما وقعت الأزمة في العام ٢٠١٦ اعتمدنا الإنفاق وقمنا بالتوسع، وقد تابعنا هذه السياسة خلال عامي ٢٠١٧ و٢٠١٨ وبقينا نستثمر، ليس فقط في السعودية إنما في الشرق الأوسط كله. وبينما كانت بعض الشركات تبادر لتقليص حجمها، كنا نزيد توسعنا بتوظيف الكفاءات الشابة. واستطرد قائلاً: في الحقيقة إن حدوث الأزمات يساعد على ترقية السوق، فأى شركة لا تعمل بالشكل الصحيح ستسحب من السوق. نحن في الشركة لا نخوف من الأزمات إنما نستغلها للحصول على مزيد من الفرص المثمرة.

### حلول هندسة معمارية فريدة لمنتجات الأسقف والجدران

■ ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها في المنطقة؟

- تميز شركة يو إس جي الشرق الأوسط المحدودة بفريق العمل لديها، فهو يُعتبر قوام الشركة وعمودها الفقري، فالفريق شديد الدقة والمهنية وذو خبرة عالية في مجال الإبتكار، التصنيع والتسويق، ونحن لا نمد السوق بما نصنعه فحسب، إنما نقدم حلولاً هندسية مبتكرة وتلتزم بخدمات ما بعد البيع ونقدم أيضاً الدعم الفني. كما ونوفر منتجات عالمية المستوى يمكن تصنيعها وتقديمها بحسب متطلبات كل مشروع، وفريق العمل مدرب لتوفير أفضل الخدمات والحلول، وهذه الخدمات يستفيد منها كل العملاء من مهندسين ومقاولين وموزعين وغيرهم، ففريقنا يتعايش مع متطلبات العملاء ويوفر لهم الحل المثالي. وأشار الصغيبي إلى أن الشركة تضع ميزانية سنوية لتدريب وتأهيل العاملين لديها، فالشركة ليس هدفها صنع المنتجات فقط وإنما بناء الأشخاص والاستثمار في الموارد البشرية وتوطين

■ كيف تقيمون القطاع الصناعي في العام ٢٠١٨، مع العلم أنه كان عاماً صعباً على كل القطاعات الاقتصادية والصناعية، وما هي أهم الإنجازات التي حققتموها في شركة يو إس جي للشرق الأوسط المحدودة؟

- لم يكن العام ٢٠١٨ سيباً بالشكل الذي يصوره البعض، والمشكلة لا تكمن في توفر الأعمال إذ أن أسعار النفط تحسنت بعد منتصف العام، وقد انعكس الأمر إيجاباً على النفقات الحكومية التي تحسنت بدورها بشكل ملحوظ خلال العام ٢٠١٨ مسجلاً نمواً طفيفاً لقطاع البناء في منطقتي الشرق الأوسط والخليج. وحين إنطلقت رؤية المملكة الطموحة ٢٠٣٠ فتحت معها كل الأبواب وتوسعت تغطيتها للأسواق التي كنا نصدر لها وتطورت أعمالنا وأصبحتنا نغطي مناطق جديدة لم نكن نتمكن من تغطيتها بالسابق، وضاعفنا من طاقتنا الإنتاجية وزاد التصدير لدينا، فقد شجعنا الرؤية على الاستثمار أكثر وقمنا بتوسعة المصنع الثاني في العام ٢٠١٦ حيث أن شركة (يو إس جي للشرق الأوسط المحدودة) كانت من أوائل الداعمين والمرحبين لبرنامج التحول الوطني.

ولفت الصغيبي إلى أن أفضل ما في الحياة هو تحديد هدف والعمل وفق رؤية واضحة وطموحة لتحقيق هذا الهدف، وهذا ما تواجد في رؤية ٢٠٣٠ فقد وضعت المملكة أهدافاً واضحة وطموحة للجميع من مواطنين ومؤسسات حكومية وشركات ومصانع وحفزت الجميع على العمل والإنتاج. مشيراً إلى أن بداية التغيير خطوة من الصعب أخذها بل ويخاف منها الجميع ولكن المملكة نجحت في القضاء على هذه المخاوف وخاضت غمار التغيير بكل شجاعة.

وعن سؤاله عن أوضاع التصدير للأسواق الأوروبية أجاب الصغيبي: بعض عملائنا تأثروا سلباً في منطقة شرق المتوسط بالأوضاع المحيطة بسوق أوروبا نظراً لافتقارهم إلى السيولة النقدية. ربما هناك تخوف على الوضع النقدي بعد الحرب التجارية المشتعلة بين الولايات المتحدة الأميركية

# أيلة

SEASIDE LIVING REINVENTED

العقبة



ARABIAN  
PROPERTY  
AWARDS  
DEVELOPMENT



BEST LEISURE  
DEVELOPMENT  
JORDAN

Ayla Marina Village  
by Ayla Oasis  
Development Company

2018-2019

**SALICE**

## أيلة... جوهرة البحر الأحمر

أصبح حلم امتلاك شقة رائعة على شواطئ البحر الأحمر  
الخلافة حقيقة! وها هي قرية مارينا في أيلة تفوز بجائزة  
أفضل مشروع عقاري سكني في المنطقة العربية  
والمقدمة من برنامج الجوائز العقارية العالمية.

# Mark Geilenkirchen (CEO of SOHAR Port and Freezone)

## explains how it has become one of the world's fast growing ports and free zones

**S**OHAR Port and Freezone is a deep-sea Port and Freezone in the Sultanate of Oman, managed by Sohar Industrial Port Company (SIPC) and is a 50:50 joint venture between the Port of Rotterdam and the Sultanate of Oman.

In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mark Geilenkirchen, CEO of SOHAR Port and Freezone talks about what makes SOHAR Port and Freezone so special and gives an overview of the major achievements in 2018. He also sheds light on their strategy for 2019, the importance of partnerships between the public and private sectors and why sustainable solutions are critical to their industry in the future.

**\* What makes SOHAR Port different from other Free Zones in the region?**

- One of the key factors is that we are an integrated port and Freezone that is managed by one management team. If you look at other ports and free zones in the region, the ports are often competing with their respective free zones. By managing both as one unit, it means that you can operate out of our free zone and have a seamless connection with the port, allowing for your goods and services to be exported directly to your key markets.

We are positioned in a very strategic location outside the Strait of Hormuz and close to many of the major shipping lines into the Gulf, as well as an abundance of gas and electricity available at very competitive prices.

By 2020, we will also have LNG bunkering available, in partnership with TOTAL, for ships needing to use the cleaner types of fuel that are now required by the global shipping industry.

**\* What are the main requirements for companies to register at SOHAR?**

- Registering as a company in the Freezone is very easy and can be completed in just one working day with our One-stop-shop service that takes care of all the paperwork, permits, approvals and visas. As a Freezone company, you are allowed to maintain 100% foreign ownership as well as benefit from corporate tax holidays, zero customs duties and zero personal income tax.

**\* How are you using technology to facilitate the registration procedure for companies?**

- Any company can register online as our website offers all the information required. Someone from the One-stop-shop team will then guide you through the registration process. We can even take care of any environmental permits thanks to our MOU with the Ministry of Environment.

**\* How many companies are currently registered in the port and free zone?**

- We have few hundred companies already registered at the port and Freezone. Phase 1 of the 4,500 hectare Freezone is already full leased out and, due to the increasing demand at the port, we have now started to develop

SOHAR Port South by reclaiming up to 200 hectares of land from the sea.

**\* How much of an impact is SOHAR Port making on the economy of Oman?**

- Our industry already contributes between 10 to 12 percent of the nation's GDP, and SOHAR plays a major part in this thanks to the majority of imported goods now entering the country via SOHAR port. We are committed to Omanisation and have invested heavily in training and mentoring local talent as well as playing a major role in supporting the community in SOHAR and the Northern Al Batinah region.

**\* What have been the main developments in 2018?**

- One major development has been the establishment of the Food Cluster in the port that will allow us to both store and process up to 600,000 tonnes of grain from the strategic grain reserve for both the local market and potential export.

We are also looking at ways to establish greater corporation between the current tenants and, in particular, finding ways toward a more sustainable infrastructure. Many of our partners produce byproducts that can be used by other companies in the port to drive their processes and thereby save them a great deal of money – as well as help minimize waste and the impact on the environment. We are also investing in a huge solar park in the Freezone that will ensure that our tenants have access to cheap electricity - well into the future.

**\* Do you believe in public and private partnership?**

- SOHAR Port and Freezone is a prime example of a hugely successful example of a private-public partnership thanks to it being a joint venture between Port of Rotterdam and the Government. We firmly believe that the way forward for our industry, and many others in Oman, is for private companies to partner with the government and bring together their collective expertise and knowledge to ensure an even brighter economic future for Oman.



**\* What is your priority for 2019?**

- Our primary focus in 2019 will be the development of the SOHAR South project to offer even greater facilities as well as look to continue to attract even more businesses into the Freezone. We are expecting the SV Pittie Sohar Textiles cotton yarn plant to be up and running this year as well as the SPMP Antimony roasting plant – both of which will offer a wide range of both up and downstream opportunities. The Liwa Plastic Industries Complex should also be almost completed for launch in 2020.

**\* Are you satisfied with your results?**

- We are very proud of what we have achieved in the last fifteen years. We have witnessed uninterrupted growth of c.30 percent per year with more than 3.5k ships and over 60 million tons of cargo entering the port every year. Our Omanisation level now exceeds 80% and we have invested a lot in employing and training local staff as well as introduced a state-of-the-art graduate training programme. However, we are not an organisation that rests on its laurels and we are sure that there is still a huge opportunity for further growth in the future – especially through a focus on sustainable practices and investment in new technologies.





L'HEURE DU DIAMANT COLLECTION

*Chopard*

THE ARTISAN OF EMOTIONS - SINCE 1860

## اتحاد المقاولين CCC تتولى بناء أكبر مجمع بتروكيماويات في الشرق الأوسط



توفيق خوري



سامر خوري

كشفت شركة اتحاد المقاولين CCC الرائدة في مجال الهندسة والتشييد، انها ستقوم بالشراكة مع شركة «ليندي» الألمانية THE LINDE GROUP وشركة «حسن علام» المصرية بالمساعدة في بناء مجمع التحرير للبتروكيماويات أكبر مجمع للبتروكيماويات في منطقة الشرق الأوسط. سيقوم المشروع خلال مرحلة بنائه بتصنيع منتجات تشكّل الاحتياجات الأساسية للإستهلاك المحلي في مصر. حيث تهدف الحكومة المصرية ووزارة البترول الى إنتاج أكثر من ثلاثة ملايين طن من المنتجات الكيماوية بحلول عام ٢٠٢٠، وذلك بغرض مواكبة الطلب العالمي، حسب بيان لشركة اتحاد المقاولين في ٨ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٨. وسيعمد المشروع الى شراء سلع وطلب الخدمات من الموردين المحليين تعادل قيمتها ١,٥ مليار دولار تقريباً من المتوقع ان يوفر المجمع حوالي ٥٠ ألف فرصة عمل بمجرد اكتماله في وقت يبلغ فيه معدل البطالة نحو ١٢٪، كما أنه سيزيد من حجم الصادرات المصرية بنحو ٥٠٪، وهو الأمر الذي يدعم أهداف الحكومة المصرية في زيادة الصادرات من مصر الى العالم. وقال مدير شركة اتحاد المقاولين لمنطقة افريقيا جمال بهلوان: «تمتلك مصر ما يلزمها لزيادة إنتاجها من البتروكيماويات التي تحتاج إليها العديد من الصناعات. ونحن فخورون بأن نشارك خبراتنا العالمية والتي تمتد لعقود من الزمان في مصر بالشراكة مع شركات محلية وعالمية لمساعدة مصر على الاستفادة الكاملة من موارد الغاز والنفط والإسهام بشكل إيجابي في إقتصاد مصر. فشركة اتحاد المقاولين رائدة في مجال البناء والتشييد في مصر منذ منتصف ثمانينات القرن الماضي. وتؤكد مشاركتنا في هذا المسعى الاستراتيجي التزاماً طويل الأجل من قبل شركة اتحاد المقاولين بدعم التنمية الإقتصادية المستدامة تجاه مصر وشعبها».

## ١٣٩,٣ مليون دولار صافي أرباحها بنهاية الربع الثالث من ٢٠١٨ سيراميك رأس الخيمة تستهدف التوسع في الهند والسعودية



عبدالله مسعود

أجرت شركة سيراميك رأس الخيمة RAK CERAMICS المدرجة بسوق ابوظبي للأوراق المالية توسعات تمثلت في إنشاء مصنعين جديدين في الهند، إضافة للمصنع القائم هناك. وأوضح الرئيس التنفيذي للشركة عبدالله مسعود «ان المصانع الجديدة تخصص بمجال تصنيع البلاط»، مشيراً الى «ان الشركة استطاعت خلال العام الجاري رفع طاقتها الإنتاجية من ٣ الى ٦ ملايين متر».

وأشار الى ان الشركة تستهدف الفترة القادمة توسيع مراكز الصناعة وترشيد كلفة التوصيل والتوزيع في الهند ومن ثم السعي الى طرح شركات تابعة لها مميزة في بورصة الهند للأوراق المالية. ولفت الى ان الطاقة الإنتاجية للشركة يتركز منها نحو ٦٥ أو ٧٠ في المئة بدولة الإمارات، مع سعيها الحثيث الى خفض التكاليف والتخارج من الأعمال غير الأساسية. وقال ان الشركة حققت صافي ربح مقبول مقارنة بالشركات المماثلة في النشاط بلغ بنهاية الربع الثالث من ٢٠١٨ حوالي ١٣٩,٣ مليون درهم مشيراً الى أنه جاء متوافقاً مع التوقعات، وتحقيق هامش ربحية رغم تباطؤ النمو الإقتصادي بتلك الفترة. وأكد ان الشركة تسعى دوماً الى توسيع أعمالها حول العالم ولديها موزعون معروفون في أوروبا والسعودية وآسيا، لافتاً الى ان توسعة أعمالها لا تأتي بالاستحواذ ولكن من إنشاء مصانع جديدة. وقال ان السعودية هي أبرز تلك الدول التي تهتم بتوسعة أعمالها فيها، مضيفاً ان الشركة أقامت مصنعين في المملكة وتخطط لدمجها في مصنع واحد. وأضاف أن المناطق المستهدفة لتوسيع أعمال الشركة هي المنطقة الغربية الجنوبية والرياض. وعن التوزيعات النقدية التي تعتزم الشركة إجراؤها مع نهاية العام قال ان الشركة صادقت على سياسة سابقة لها وهي توزيع ٦٠ في المئة من الأرباح على مساهميها وهو ما تتطلع لتطبيقه كل عام.

## ١,٨٩٢ تريليون ريال قيمة الأصول الاحتياطية السعودية في الخارج

ارتفعت الأصول الاحتياطية السعودية في الخارج الى ١,٨٩ تريليون ريال بنهاية شهر تشرين الثاني الماضي، مقارنة بـ ١,٨٥ تريليون ريال بنهاية الشهر ذاته من عام ٢٠١٧، مسجلة ارتفاعاً بنسبة ٢ في المئة بقيمة تعادل نحو ٣٧,٣ مليار ريال خلال عام. ووفقاً لتحليل استند الى بيانات مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما»، شهدت الأصول الاحتياطية السعودية في الخارج شبه استقرار أيضاً على أساس شهري، حيث كانت ١,٨٩٢ تريليون ريال بنهاية شهر تشرين الأول الماضي مسجلة انخفاضاً طفيفاً بنسبة ٠,٠٤ في المئة.

## موانئ دبي العالمية تبدأ بتوزيع أرباح صكوكها

بدأت شركة موانئ دبي العالمية dp WORLD بتوزيع أرباح صكوكها بدءاً من ٢ كانون الثاني (يناير) ٢٠١٩ لجميع حاملي الصكوك التي تستحق عام ٢٠٢٧. وقالت الشركة في بيان لبورصة ناسداك دبي ان أرباح الصكوك البالغة قيمتها ١,٧٥ مليار دولار تصل الى ٦,٨٥ في المئة بقيمة ٥٩,٩ مليون دولار (٢١٩,٨ مليون درهم).



The family company  
that cares



**Consolidated Contractors Company**  
[www.ccc.net](http://www.ccc.net)

## ترتيب اكبر الشركات العربية المدرجة في البورصة

التصنيف	اسم الشركة	الدولة	القطاع	العائدات	صافي الارباح	الاصول
1	السعودية للصناعات الاساسية (SABIC)	السعودية	صناعة	40.7 مليار دولار	4.9 مليار دولار	86 مليار دولار
2	بنك قطر الوطني (QNB)	قطر	البنوك والخدمات المالية	13 مليار دولار	3.6 مليار دولار	222 مليار دولار
3	بنك ابوظبي الاول (FAB)	الامارات	البنوك والخدمات المالية	7.3 مليار دولار	3 مليار دولار	182 مليار دولار
4	البنك الاهلي التجاري (AHLI)	السعودية	البنوك والخدمات المالية	9.6 مليار دولار	2.6 مليار دولار	118 مليار دولار
5	مصرف الراجحي (AL RAJHI)	السعودية	البنوك والخدمات المالية	4.2 مليار دولار	2.4 مليار دولار	91.4 مليار دولار
6	اتصالات (ETISALAT)	الامارات	الاتصالات	14.1 مليار دولار	2.7 مليار دولار	34.9 مليار دولار
7	بنك الامارات دبي الوطني (EMIRATES NBD)	الامارات	البنوك والخدمات المالية	6 مليار دولار	2.3 مليار دولار	128 مليار دولار
8	الاتصالات السعودية (STC)	السعودية	الاتصالات	13.5 مليار دولار	2.7 مليار دولار	28.8 مليار دولار
9	إعمار العقارية (EMAAR)	الامارات	العقارات والإنشاءات	5.1 مليار دولار	1.8 مليار دولار	30.7 مليار دولار
10	بنك ابوظبي التجاري (Adcb)	الامارات	البنوك والخدمات المالية	3.3 مليار دولار	1.2 مليار دولار	72.2 مليار دولار
11	مجموعة سامبا المالية (SAMBA)	السعودية	البنوك والخدمات المالية	2.4 مليار دولار	1.3 مليار دولار	60.7 مليار دولار
12	موانئ دبي العالمية (DP WORLD)	الامارات	الخدمات اللوجستية	4.7 مليار دولار	1.3 مليار دولار	23.1 مليار دولار
13	بنك الرياض (RIYAD BANK)	السعودية	البنوك والخدمات المالية	2.6 مليار دولار	1.1 مليار دولار	57.7 مليار دولار
14	بيت التمويل الكويتي (KFH)	الكويت	البنوك والخدمات المالية	3.2 مليار دولار	708 مليون دولار	57.5 مليار دولار
15	بنك دبي الاسلامي (DIB)	الامارات	البنوك والخدمات المالية	2.8 مليار دولار	1.2 مليار دولار	56.4 مليار دولار
16	البنك السعودي البريطاني (SABB)	السعودية	البنوك والخدمات المالية	2.2 مليار دولار	1.1 مليار دولار	50 مليار دولار
17	البنك السعودي الفرنسي (SAUDI FRANSI)	السعودية	البنوك والخدمات المالية	2.3 مليار دولار	941 مليون دولار	51 مليار دولار
18	البنك العربي الوطني (ANB)	السعودية	البنوك والخدمات المالية	2.1 مليار دولار	807 مليون دولار	45.8 مليار دولار
19	البنك العربي (ARAB BANK)	الاردن	البنوك والخدمات المالية	2.8 مليار دولار	523 مليون دولار	48.2 مليار دولار
20	مصرف قطر الاسلامي (QIB)	قطر	البنوك والخدمات المالية	1.7 مليار دولار	618 مليون دولار	41.3 مليار دولار
21	اوريدو (OOREDOO)	قطر	الاتصالات	9 مليار دولار	658 مليون دولار	7.5 مليار دولار
22	سيراميك رأس الخيمة (RAK CERAMICS)	الامارات	صناعة	2.8 مليار دولار	901 مليون دولار	5.8 مليار دولار
23	بنك عوده (AUDI BANK)	لبنان	البنوك والخدمات المالية	3.3 مليار دولار	559 مليون دولار	43.8 مليار دولار
24	البنك الاهلي المتحد (AUB)	البحرين	البنوك والخدمات المالية	1.6 مليار دولار	667 مليون دولار	33.2 مليار دولار
25	زين (ZAIN)	الكويت	الاتصالات	3.4 مليار دولار	543 مليون دولار	10 مليار دولار
26	مصرف ابوظبي الاسلامي (ADIB)	الامارات	البنوك والخدمات المالية	1.7 مليار دولار	626 مليون دولار	33.6 مليار دولار
27	صناعات قطر (SENAAT QATAR)	قطر	صناعة	1.3 مليار دولار	910 مليون دولار	9.7 مليار دولار
28	مصرف الإنماء (ALINMA BK)	السعودية	البنوك والخدمات المالية	1.6 مليار دولار	536 مليون دولار	30.7 مليار دولار
29	مصرف الريان (MASRAF AL RAYAN)	قطر	البنوك والخدمات المالية	1.2 مليار دولار	560 مليون دولار	28.3 مليار دولار
30	بنك لبنان والمهجر (BLOM)	لبنان	البنوك والخدمات المالية	2.2 مليار دولار	485 مليون دولار	32.5 مليار دولار
31	دو (DU)	الامارات	الاتصالات	3.5 مليار دولار	466 مليون دولار	4.9 مليار دولار
32	البنك الاول (AL AWWAL)	السعودية	البنوك والخدمات المالية	2.3 مليار دولار	356 مليون دولار	26.6 مليار دولار
33	بنك مسقط (MUSCAT BANK)	عمان	البنوك والخدمات المالية	1.5 مليار دولار	459 مليون دولار	29 مليار دولار
34	بنك الاتحاد الوطني (UNB)	الامارات	البنوك والخدمات المالية	1.5 مليار دولار	451 مليون دولار	29.3 مليار دولار
35	البنك التجاري (CBQ)	قطر	البنوك والخدمات المالية	1.8 مليار دولار	166 مليون دولار	38 مليار دولار
36	شركة التصنيع الوطنية (TASNEE)	السعودية	صناعة	3.3 مليار دولار	191 مليون دولار	9.1 مليار دولار
37	إزدان القابضة (EZDAN)	قطر	العقارات والإنشاءات	724 مليون دولار	462 مليون دولار	13.5 مليار دولار
38	بنك الدوحة (DOHA BANK)	قطر	البنوك والخدمات المالية	1.2 مليار دولار	305 مليون دولار	25.7 مليار دولار
39	كيبكو (KIPCO)	الكويت	الاستثمار	2.3 مليار دولار	207 مليون دولار	34.3 مليار دولار
40	بنك دبي التجاري (CBD)	الامارات	البنوك والخدمات المالية	908 مليون دولار	273 مليون دولار	19.2 مليار دولار
41	بنك البلاد (BANK AL BILAD)	السعودية	البنوك والخدمات المالية	789 مليون دولار	251 مليون دولار	16.9 مليار دولار
42	قطر للتأمين (QIC)	قطر	التأمين	3.2 مليار دولار	116 مليون دولار	9.5 مليار دولار
43	بروة (BARWA)	قطر	العقارات والإنشاءات	780 مليون دولار	461 مليون دولار	8.2 مليار دولار
44	بنك الجزيرة (BANK AL JAZIRA)	السعودية	البنوك والخدمات المالية	937 مليون دولار	229 مليون دولار	18.2 مليار دولار
45	المؤسسة العربية المصرفية (ABC)	البحرين	البنوك والخدمات المالية	1.8 مليار دولار	253 مليون دولار	29.5 مليار دولار
46	بنك رأس الخيمة الوطني (RAK BANK))	الامارات	البنوك والخدمات المالية	1.1 مليار دولار	221 مليون دولار	13.2 مليار دولار
47	بنك الاسكان (HOUSING BANK)	الاردن	البنوك والخدمات المالية	615 مليون دولار	177 مليون دولار	11.5 مليار دولار
48	بنك الخليج (GULF BANK)	الكويت	البنوك والخدمات المالية	844 مليون دولار	159 مليون دولار	18.8 مليار دولار
49	دار الاركاز (DAR AL ARKAN)	السعودية	العقارات والإنشاءات	1.3 مليار دولار	148 مليون دولار	7 مليار دولار
50	بنك بيبلس (BYBLOS BANK)	لبنان	البنوك والخدمات المالية	1.3 مليار دولار	170 مليون دولار	22.7 مليار دولار
51	بنك قطر الدولي الاسلامي (QIIB)	قطر	البنوك والخدمات المالية	531 مليون دولار	229 مليون دولار	12.8 مليار دولار
52	بنك بيروت (BANK OF BEIRUT)	لبنان	البنوك والخدمات المالية	1 مليار دولار	204 مليون دولار	18.4 مليار دولار
53	دبي للاستثمار (DUBAI INVESTMENTS)	الامارات	الاستثمار	758 مليون دولار	253 مليون دولار	4.6 مليار دولار
54	مجموعة البركة المصرفية (ABG)	البحرين	البنوك والخدمات المالية	998 مليون دولار	207 مليون دولار	25.5 مليار دولار
55	البنك الاهلي الكويتي (ABK)	الكويت	البنوك والخدمات المالية	773 مليون دولار	118 مليون دولار	14.4 مليار دولار
56	البنك الاهلي (AHLI BANK)	قطر	البنوك والخدمات المالية	497 مليون دولار	175 مليون دولار	11 مليار دولار
57	العربية للطيران (AIR ARABIA)	الامارات	النقل	1.1 مليار دولار	180 مليون دولار	3.5 مليار دولار
58	بنك البحرين والكويت (BBK)	البحرين	البنوك والخدمات المالية	503 مليون دولار	157 مليون دولار	10 مليار دولار
59	بنك ظفار (DHO FAR BANK)	عمان	البنوك والخدمات المالية	566 مليون دولار	124 مليون دولار	11 مليار دولار
60	بنك الفجيرة الوطني (NBF)	الامارات	البنوك والخدمات المالية	521 مليون دولار	129 مليون دولار	10 مليار دولار

# BASELWORLD

## THE PREMIERE SHOW



### » Offer a unique experience «

**Managing Director Michel Loris-Melikoff** offers a preview of innovations at Baselworld 2019.

**Mr Loris-Melikoff, you are quite new as the head of Baselworld. Are the concepts for Baselworld 2019 equally new and fresh?**

**Michel Loris-Melikoff:** I certainly hope so! The feedback that my team and I have received from the industry about our ideas for the upcoming Baselworld has definitely been very positive and bookings are likewise developing very satisfactorily.

**What specific items will be new at Baselworld 2019?**

**Michel Loris-Melikoff:** Plenty! An important goal is to strengthen the jewellery area. That's why it will be much more centrally positioned in Hall 1.2, where it will also have a genuine visitor magnet: a Show Plaza with a spectacular 240° catwalk. There will be three live shows per day on the catwalk, which can also be used for events in the evenings. "The Loop" will offer several new catering options directly in Hall 1.1. The independent watchmakers of "Les Ateliers" likewise get a new stage: they can now be found in Hall 1.0 South. We are also developing events for dealers. And Baselworld will open for journalists already one day prior to its official opening... The objective is to strengthen the show's event, communication and marketing character. Baselworld must

be a unique experience that's newly surprising and different each year. We still have some time ahead of us before Baselworld 2019, so several additional concepts will also be added.

**How are you responding to the digitization of the markets?**

**Michel Loris-Melikoff:** Today's market needs a totally different Baselworld than it needed ten years ago. Some companies nowadays "tick" almost exclusively digitally. The topic of digitization is accordingly at the top of our list. Among other things, we are also developing a new communications strategy that works with innovative formats such as a chatbot to provide the brands with a year-round stage for their products. But digitization will and must take place and show itself in many other areas as well. We are in the process of developing new ideas here too.

**Catering, overnight stays, stand fees, admission prices: these have long been a bone of contention for many people.**

**Michel Loris-Melikoff:** That's true. Expenses crossed the pain threshold for many people in past years. That's why we intend to sit down at a table with all participants and find a satisfactory solution. Our negotiations with hoteliers and restaurateurs make it clear that this will succeed. With regard to stand rentals, we had already implemented price adjustments last year and we have partially set new prices for 2019 to further reduce expenses for our exhibitors.

2019  
MARCH 21-26

[WWW.BASELWORLD.COM](http://WWW.BASELWORLD.COM)

## BEST ARAB REAL ESTATE Cos - 2018



سالم الموسى

FALCONCITY



المهندس غسان اسعد خانم

ADC



عبد الوهاب أحمد عابد

SEDCO CAPITAL



المهندس سهيل دودين

AYLA



فيصل فقيه

BIN FAQEEH



المهندس حمد الإميري

TROJAN

FALCONCITY	(UAE)
ADC	(JORDAN)
SEDCO DEV	(KSA)
WASL ASSET mgmnt	(UAE)
DUBAI PROPERTIES	(UAE)
NAKHEEL	(UAE)
DUBAI SOUTH	(UAE)
SEVEN TIDES	(UAE)
TROJAN HDG	(UAE)
AYLA	(JORDAN)
AL QUDRA	(UAE)
IMKAN	(UAE)
MAG	(UAE)
DIRC	(UAE)
BINGHATTI DEV	(UAE)
DANUBE PROPERTIES	(UAE)
AZIZI	(UAE)

BIN FAQEEH RE	(BAHRAIN)
DIYAR AL MUHARRAQ	(BAHRAIN)
MASDAR	(UAE)
DURRAT BAHRAIN	(BAHRAIN)
AQARAT ESAYI	(KSA)
AABAR	(UAE)
MARJAN ISLAND	(UAE)
FORSAN	(UAE)
ALHABTOOR	(UAE)
SELECT GRP	(UAE)
TAMOUIH	(UAE)
TALA BAY	(JORDAN)
THURIAH	(UAE)
UP	(UAE)
ARADA	(UAE)
FFA RE	(LEBANON)
MAF	(LEBANON)



هشام قاسم

WASL



محمد بن غاطي

BINGHATTI



ميثال نصور

AL QUDRA

## Top 20 listed Arab Real Estate Cos



الشيخ خالد بن ثاني آل ثاني

EZDAN



سلمان المهدي

BARWA



يوسف الشلالش

DAR ALARKAN



المهندس ابراهيم الصقعي

AL MAZAYA KUWAIT



بدر البدر

DUR HOSPITALITY



خالد المشعان

AL ARGAN

Co. name		Market Value (mil US\$)	Revenue (mil US\$)	Profits (mil US\$)	Assets (mil US\$)	
1	Emaar	(UAE)	12,000	5,000	1,900	30,800
2	Ezdan	(Qatar)	11,000	800	500	14,000
3	Aldar	(UAE)	4,900	1,700	600	10,000
4	Barwa	(Qatar)	5,260	1,000	480	8,200
5	Jabal Omar dev co	(KSA)	10,000	170	-	7,500
6	UDC	(Qatar)	3,100	560	170	5,100
7	Dar Alarkan	(KSA)	3,500	1,300	200	7,000
8	Mabaneer	(Kuwait)	2,000	250	155	2,700
9	Arriyadh dev	(KSA)	570	80	55	630
10	Deyaar dev	(UAE)	730	205	40	1,800
11	Salhia Re	(Kuwait)	600	145	40	415
12	Saudi Real Estate	(KSA)	940	85	37	1,800
13	Rak Properties	(UAE)	400	100	60	1,500
14	Mazaya	(Kuwait)	200	230	30	800
15	Dur Hospitality	(KSA)	600	130	30	700
16	Tamdeen Re	(Kuwait)	540	25	35	1,700
17	Knowledge Economic City	(KSA)	1,100	8,600	-5	900
18	Mazaya Qatar	(Qatar)	400	40	20	650
19	Arabtec hdg	(UAE)	1,200	2000	-	2,700
20	Al Argan Int'l	(Kuwait)	180	25	60	500



وليد الهندي

IMKAN



عبد الله بن سليم

SEVEN TIDES



عبيد سلامي

DIRC

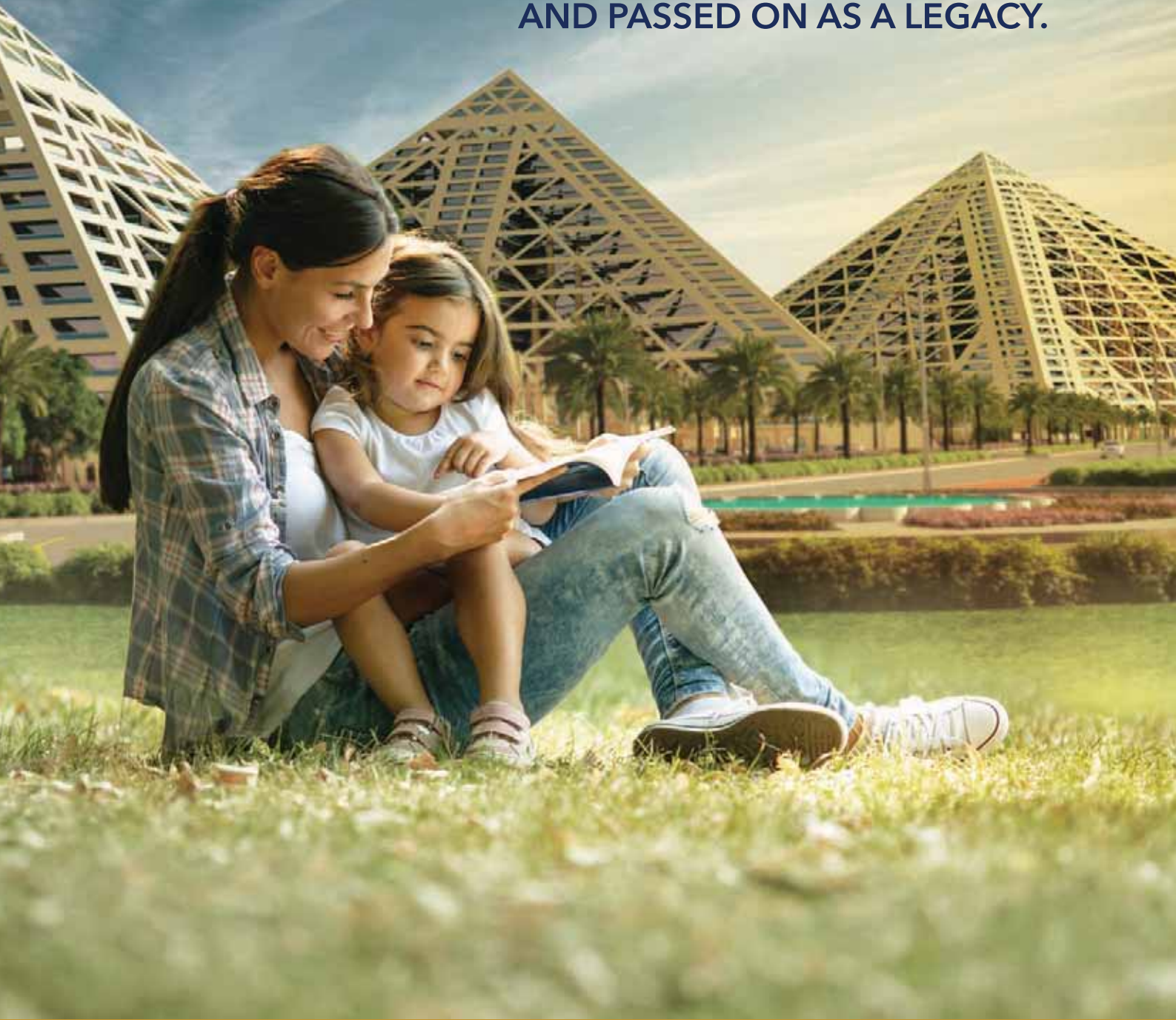


الان بجاني

MAF

Source : Forbes - Al Bayan

TELL THEM THE STORY OF AN ICON  
THAT IS BUILT AS A WONDER...  
AND PASSED ON AS A LEGACY.



**Pyramids Park by Falconcity** tells a story of an ancient marvel born in a new form. Designed as a wonder, the three pyramids are luxurious hotel apartments consisting of more than 4,500 exquisite units including studio, 1 and 2 bedrooms.

They will offer the finest hospitality experience in the region by bringing timeless ideas and cultures to life.

*Pass on the legacy of this timeless wonder to your future generations and inspire them for a lifetime.*

## ولي عهد دبي يكرم «فالكن سيتي أوف وندرز»



سالم الموسى

رئيس فالكن سيتي أوف وندرز



الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم مع اركان «فالكن سيتي أوف وندرز»

كرم سمو الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي رئيس المجلس التنفيذي، سعادة سالم الموسى، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة «فالكن سيتي أوف وندرز» خلال حفل تسليم جوائز حمدان بن محمد للابتكار في إدارة المشاريع، الذي عقد في اليوم الاخير من منتدى دبي العالمي الخامس لإدارة المشاريع (DIPMF)، والذي حملت دورته لهذا العام شعار «بناء الأمم» تماشياً مع مبادرة «عام زايد»، التي تحثي بمثوية الوالد المؤسس الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان «طيب الله ثراه». وأقيمت دورة هذا العام في منتدى دبي العالمي لإدارة المشاريع في الفترة من ٨ إلى ١١ كانون الأول (ديسمبر) في مدينة جيميرا. وتم تكريم شركة التطوير العقاري الرائدة لإسهاماتها القيمة كراع بلاتيني للحدث الأكبر في مجال إدارة المشاريع في المنطقة. وقال سعادة سالم الموسى: «مجدداً نؤكد التزامنا بدعم مسيرة النمو الطموحة لإمارة دبي من خلال تبني أفضل الممارسات العالمية في مجال إدارة المشاريع. ويعد نجاح المنتدى بمثابة إلهام وتحفيز لنا لمواصلة المضي قدماً بهذا الاتجاه، مع التركيز على تعزيز الابتكار والتميز والاستدامة في مختلف المشاريع والقطاعات الرئيسية».

## «فالكن سيتي أوف وندرز» تستقطب المستثمرين الصينيين في «معرض العقارات الفاخرة - الصين» بـ «سام فيجا»

وفي تعليق له رأى سالم الموسى، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة فالكن سيتي أوف وندرز أن القرار التاريخي الصادر مؤخراً عن مجلس الوزراء في الإمارات بمنح تأشيرات دخول مدتها ١٠ سنوات للمستثمرين يمثل نقلة نوعية على درب ترسيخ زيادة دبي كوجهة تنافسية جاذبة لنخبة المستثمرين الصينيين.

وبحسب نايت فرانك فقد حلت الاستثمارات الصينية في المرتبة الرابعة بين أكبر مصادر الاستثمار في قطاع العقارات في دبي خلال



تماشياً مع استراتيجية الشركة الرامية إلى تعزيز مكانتها الريادية عبر توسيع نطاق حضورها عالمياً، فضلاً عن توفير الفرص الناجمة عن تزايد اهتمام المستثمرين الصينيين بسوق العقارات الواعد في دبي، حظيت مشاركة فالكن سيتي أوف وندرز- المطور العقاري للمشروع الضخم متعدد الأغراض فالكن سيتي أوف وندرز- والذي يجري بناؤه في دبي، في معرض العقارات الفاخرة - الصين باستجابة إيجابية من المستثمرين الصينيين الذين أعربوا عن

اهتمامهم المتنامي بالآفاق الاستثمارية المتاحة ضمن السوق العقارية المحلية.

وتأتي المشاركة في الحدث، الذي أقيم بين ٧ و٩ كانون الأول (ديسمبر) الماضي في مدينة شنغهاي الصينية، في الوقت الذي تجاوز حجم الاستثمارات الصينية التراكمية في إمارة دبي حالياً ١٢ مليار درهم.

وتحتل الاستثمارات الصينية في دبي المرتبة السادسة من حيث الاستثمارات العقارية الداخلية، متقدمة مرتبتين من المرتبة الثامنة التي وصلت إليها في العام ٢٠١٧، وذلك بحسب ما أورده مؤشر برايم إنترناشيونال ريزيدنشال Prime International Residential Index، الصادر عن نايت فرانك Knight Frank.

وتتمثل السمة الأبرز المميزة لإمارة دبي في تنامي سمعتها المرموقة كإحدى المدن العالمية التي تتيح للمستثمرين فرصة التمتع بنسبة تتراوح من ٨ إلى ١٠ في المائة على عائداتهم العقارية، ما يعزز ثقة المستثمرين الصينيين بالسوق العقارية المحلية. وسعيًا لتلبية الطلب المتنامي من السوق الصينية، استعرضت «فالكن سيتي أوف وندرز» مشروعها الأحدث سام فيجا SAAM VEGA، المكون من شقق فندقية فاخرة ومخدمة ومجهزة بالكامل، خلال «معرض العقارات الفاخرة - الصين».

ويأتي الإنجاز الأخير ليعكس تنامي جاذبية دبي كوجهة رئيسية للمستثمرين العقاريين الصينيين، استناداً الى عوامل عدة أهمها جهود حكومة دبي في تحديث السياسات المشجعة على الاستثمار، إطلاق حوافز عدة تشمل منح التأشيرة لدى وصول المواطنين الصينيين، وتسهيل الوصول من وإلى دبي عبر الرحلات المباشرة إلى ١٣ مدينة صينية.

النصف الأول من عام ٢٠١٧، في حين تجاوز إجمالي قيمة الصفقات العقارية التي شملت المستثمرين الصينيين ٣ مليارات درهم خلال الأشهر الـ ١٨ لغاية شهر حزيران (يونيو) ٢٠١٧، وفق بيانات «دائرة الأراضي والأموال في دبي». ونفخر بتمثيل القطاع العقاري في دبي أمام مجتمع الاستثمار الصيني، من خلال استعراض مشاريعنا الراقية، وعلى رأسها «سام فيجا» يضيف الموسى.

وسيتم تطوير المباني الثلاثة للأهرام من قبل «فالكن سيتي أوف وندرز» في قلب دبي، وستتولى «أوكونود ورك وايد»، المجموعة العالمية الرائدة في مجال توفير الحلول الفندقية، إدارة وتشغيل الشقق الفندقية في هرمي «سام بولاريس» و«سام فيجا»، اللذين يعانان فرصة استثمارية مربحة للمستثمرين في ظل الإرتفاع الكبير في عدد السياح خاصة مع قرب انطلاق «اكسبو ٢٠٢٠».

ويتم تصميم جميع الأهرامات وفقاً لأعلى معايير الشقق الفاخرة المخدومة الموضوعه من قبل دائرة السياحة والتسويق التجاري بدبي. وستضم الأهرامات الثلاثة مجتمعة ٢١٨٥ شقة استوديو، و١٨٥٥ شقة بغرفة نوم واحدة، و٦٠٨ شقق بغرفتي نوم، و٣ شقق من ثلاث غرف نوم.

وستشمل المنشآت الكبرى الثلاث ما مجموعه ٤٦٥١ شقة فندقية مخدومة فاخرة ستكون متاحة للبيع للمشتريين الفرديين مع خيار إما السكن فيها أو تأجيرها بحسب نظام الملكية المشتركة وبإدارة الشريك الاستراتيجي «أوكونود ورك وايد». ومن المتوقع أن تحصل غالبية المستثمرين على الأصول، خصوصاً وأن المشروع يحمل فرصاً واعدة لتحقيق عائد كبير على الاستثمار.



## فالكن سيتي أوف وندورز بحث سبل تعزيز التعاون مع الدنمرك



سالم الموسى يكرم السفير الدنمركي ويظهر الثاني من اليسار الحارث الموسى

استضافت فالكن سيتي أوف وندورز، المطور العقاري للمشروع الضخم المتعدد الغرض فالكن سيتي أوف وندورز والذي يجري بناؤه في اماره دبي، وفدا رفيع المستوى من السفارة الدنمركية لدى دولة الامارات المتحدة وعددا من المسؤولين من مجلس التجارة الدنمركي للاطلاع على كبرى مشروعاتها. وضم الوفد كلاً من سعادة **فرانز مايكل سوكولد ميلبن** سفير مملكة الدنمارك لدى دولة الامارات العربية المتحدة، و**الياس غياتي**، رئيس قسم التكنولوجيا في مجلس التجارة الدنمركي في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، وسعادة **قنصل مملكة الدنمارك في اماره دبي وجينس سوندرغارد**، مدير الاستثمار في شركة كابنوبا. وتضمن الاجتماع الذي انطلق بجولة ميدانية على المشروعات الحالية والجديدة في فالكن سيتي أوف وندورز مناقشات فعالة بين **فرانز مايكل سوكولد ميلبن** سفير الدنمارك لدى الدولة و**سالم الموسى** رئيس مجلس الادارة والمدير العام لشركة فالكن سيتي أوف وندورز حول العلاقات التجارية المثمرة بين دولة الامارات والمملكة الدنماركية، وتم مناقشة سبل تعزيز التعاون المشترك في القطاع العقاري عبر الاستفادة من افضل الممارسات والخبرات الدنماركية في القطاع. وأكد مجلس التجارة الدنماركي على ضرورة تنظيم برنامج زيارات للمسؤولين والمعنيين في فالكن سيتي أوف وندورز لاستكشاف فرص تجارية واستثمارية جديدة في الدنمارك وتبادل الخبرات والمعارف المشتركة في مختلف المجالات. وقال **الموسى**: تعد زيارة الوفد الدنماركي دفعة قوية نحو تحقيق رؤيتنا المتمثلة بتعزيز مكانة اماره دبي كأحد اهم المراكز العالمية للاستثمار العقاري ووجهة رائدة لاقامة الاعمال. ونحن على ثقة بأن هذه الزيارة ستشق الطريق أمامنا للمزيد من التعاون مع المملكة الدنماركية.

## «فالكن سيتي أوف وندورز» تستقطب المستثمرين الهنود بمعرض مومباي



شاركت شركة «فالكن سيتي أوف وندورز» ،FALCONCITY OF WONDERS، المطور العقاري لمشروع «فالكن سيتي أوف وندورز» بدبي، في النسخة الهندية من معرض دبي للعقارات التي اقيمت في مدينة مومباي الهندية من ٧ الى ٩ ديسمبر ٢٠١٨. وجاءت المشاركة تماشياً مع استراتيجية الشركة بتعزيز مكانتها الحالية في السوق من خلال

توسيع حضورها على المستوى العالمي، والاستفادة من الفرص الواعدة والاهتمام المتزايد للمستثمرين الهنود في قطاع دبي العقاري. كما تأتي استكمالاً لمشاركتها في دورات معرض دبي للعقارات في شنغهاي ولندن هذا العام.

وتعد الإمارات المقصد الأعلى ترتيباً للهنود الذين يسعون إلى الحصول على فرص استثمار عقارية واعدة وطويلة الأمد، حيث استحوذ الهنود على أكثر من ٤,٦٠٠ صفقة بقيمة ٨,٦ مليارات درهم في الأشهر التسعة الأولى ليصبحوا بذلك الأكثر استثماراً في القطاع العقاري في الإمارات، وفقاً للأرقام الصادرة عن أراضي دبي.

وتأكيداً لهذه الإحصاءات، وباعتبارها موطناً لما يقارب ٢,٦ مليون هندي، يبقى الهنود بين أكبر مجموعات المستثمرين الأجانب في «فالكن سيتي أوف وندورز» حيث يبذلون اهتماماً كبيراً بمشروع «العالم في مدينة» الفريد من نوعه.

وفي كلمة له قال **سالم الموسى**، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة «فالكن سيتي أوف وندورز»: جاءت مشاركتنا لتسليط الضوء على مشروع الهرم «سام فيجا»، الذي لفت أنظار المستثمرين الهنود. كما عملنا على توطيد العلاقات مع المشترين الهنود لتعزيز طموحاتهم الاستثمارية المستقبلية في دبي، ولا تزال اماره دبي تجذب المستثمرين الهنود للاستثمار في القطاع العقاري بفضل موقعها الاستراتيجي والعائد على الاستثمار المرتفع وعائدات الايجار والقوانين والانظمة.

وسيتم تطوير المباني الثلاثة للأهرام من قبل «فالكن سيتي أوف وندورز» في قلب دبي، وستتولى «أوكونود ورك وايد»، المجموعة العالمية الرائدة في مجال توفير الحلول الفندقية، إدارة وتشغيل الشقق الفندقية في هرمي «سام بولاريس» و«سام فيجا»، اللذين يعدان فرصة استثمارية مربحة للمستثمرين في ظل الإرتفاع الكبير في عدد السياح خاصة مع قرب انطلاق «اكسبو ٢٠٢٠». وستشمل المنشآت الكبرى الثلاث ما مجموعه ٤٦٥١ شقة فندقية مخدمه فاخرة ستكون متاحة للبيع للمشتريين الفرديين مع خيار إما للسكن فيها أو تأجيرها بحسب نظام الملكية المشتركة وإدارة «أوكونود ورك وايد» أيضاً.

## «فالكن سيتي أوف وندورز» تشارك كراعٍ بلاتيني في «منتدى دبي العالمي لإدارة المشاريع»

انسجماً مع التزامها المستمر بنشر أفضل ممارسات إدارة المشاريع المستدامة وعالية الكفاءة، وترسيخ مكانتها الريادية كإحدى أبرز شركات التطوير العقاري على المستويين المحلي والإقليمي، انضمت «فالكن سيتي أوف وندورز»، المطور العقاري للمشروع الضخم متعدد الأغراض «فالكن سيتي أوف وندورز» والذي يجري بناؤه في دبي، إلى نخبة المشاركين في «منتدى دبي العالمي لإدارة المشاريع» (DIPMF)، التجمع الإقليمي الأكبر لرواد إدارة المشاريع والذي اقيم بين ٨ و ١١ ديسمبر الجاري في «مدينة جميرا». وتندرج مشاركة الشركة بصفة راعٍ بلاتيني في الحدث النوعي.

وتماشياً مع التوجه الوطني في دولة الإمارات بالاحتفاء ب«عام زايد»، يمتحور «منتدى دبي العالمي لإدارة المشاريع ٢٠١٨» حول شعار «بناء الأمم»، بالتزامن مع مئوية الوالد المؤسس الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان «طيب الله ثراه»، الذي أرسى قيماً سامية قوامها الإنسانية والتأخي والتسامح والعزيمة لبناء دولة قوية تمضي قدماً لأن تصبح واحدة من الأمم الأكثر تقدماً في العالم.

وأكد **سالم الموسى**، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة «فالكن سيتي أوف وندورز» في كلمة له: «نجحت دبي في بناء مكانة رائدة لتصبح نموذجاً يحتذى به إقليمياً وعالمياً في تحقيق التنمية الشاملة، مدعومة بالتزام مطلق بالارتقاء بأسس إدارة المشاريع بما يتواءم وأفضل الممارسات وأعلى المعايير الدولية. وملتزم من جانبنا في الشركة بدعم رؤية الإمارة الرامية إلى تحقيق التميز على كافة المستويات، مع التعريف بأفضل الممارسات المتبعة لديها والتي تمثل دعامة صلبة لإنجاح مشاريع بنية تحتية ضخمة أذهلت العالم. وتندرج مشاركتنا في «منتدى دبي العالمي لإدارة المشاريع» في إطار حرصنا المستمر على تسليط الضوء على إنجازاتنا المتواصلة، ومشاركة التطورات المتلاحقة لبعض مشاريعنا الرئيسية التي تتسم بسماوات مميزة، أولها الاستدامة والابتكار والشمولية».

المهندس فخر الشواف (الرئيس التنفيذي لشركة البواني السعودية - AL BAWANI):

## السعودية على أعتاب طفرة جديدة واقتصادنا لايزال زاخراً بالفرص ونستبشر بميزانية ٢٠١٩



أكد الرئيس التنفيذي لشركة البواني السعودية المهندس فخر الشواف، أن قطاع المقاولات السعودي هو المحرك الرئيسي للتنمية في المملكة، وثاني مصدر للدخل بعد النفط، وأن الاقتصاد السعودي يتمتع بقوة ومثانة تمكنه من الوقوف أمام أي تحديات إقليمية أو عالمية قد تواجهه.

وقال المهندس فخر الشواف لـ «البيان الاقتصادية» أن ما تحقق من إنجازات خلال مسيرة شركة «البواني» لم يكن محض صدفة، بل هو حصيلة عمل دؤوب وثبات وتعاضد بين سواعد وعقول عدد ممن كانت لهم رؤية واضحة لمستقبل زاخر بالإنجازات، ونجسدت هذه الرؤية مع تطور الشركة، ونمو حجم أعمالها، وتنوع مشروعاتها.

ونفى الشواف وجود أي عوائق تعرقل قطاع المقاولات في المملكة مؤكداً وجود تناغم بين القطاع والإجراءات التي تتخذها الحكومة السعودية لإزاحة كل ما من شأنه تعطيل الدور الذي يضطلع به قطاع المقاولات السعودي في الخطط التنموية وكل من برنامج التحول الوطني ٢٠٢٠، ورؤية المملكة ٢٠٣٠.

وتوقع الرئيس التنفيذي لشركة «البواني» أن يشهد قطاع المقاولات السعودي نمواً ملحوظاً خلال السنوات المقبلة مدعوماً بما حملته رؤية المملكة ٢٠٣٠ من تشجيع على البناء، وتأسيس مشاريع جديدة وتطوير أخرى قائمة والإنفاق عليها، إلى جانب الدور الذي تقوم به هيئة المقاولين في دعم هذا القطاع وتوجيهه وحل مشكلاته. وإلى مزيد من التفاصيل في ثانيا هذا الحوار:

### «البواني» تمتلك رؤية وضعتها في مقدمة شركات المقاولات العربية ولديها مكاتب في دول عربية وإقليمية

مؤخراً وأكد على قوة الاقتصاد السعودي، وفعالية الإصلاحات الاقتصادية التي تنفذها الحكومة، من خلال تصنيفها الائتماني للمملكة على A+ مع نظرة مستقبلية مستقرة، وهو ما يعكس بالضرورة جهود المملكة في تطبيق الخطط الإصلاحية لتنويع الاقتصاد والحفاظ على الاستدامة وتحقيق أفضل العوائد الاجتماعية والمالية والاقتصادية وتحسين الشفافية. وفي ما يتعلق بشركة «البواني» فهي تسير وفق رؤية واضحة وتركيز ومتابعة وتخطيط مستمر لرفع معدل أداء الشركة، وسبق لها أن أقرت خططها التطويرية منذ أعوام عدة ورسمت ملامح المرحلة المقبلة وتحديد احتياجاتها وتوفيرها، وتأهيل وتدريب واستقطاب كفاءات متميزة للشركة للإسهام في تنفيذ الخطط بمعايير احترافية تسهم في تطوير الخطط ورقابتها بشكل مستمر.

والبواني ولله الحمد تعد واحدة من أبرز شركات البناء والتشييد في المملكة ومنطقتي الخليج والشرق الأوسط بفضل حرص الإدارة التنفيذية ومتابعتها لسير تنفيذ المشروعات، وفقاً لأفضل المعايير والمواصفات العالمية، إضافة إلى روح الابتكار والتجديد في التصميم الهندسية والمرونة الكبيرة في توفير بيئة عمل احترافية قادرة على تنفيذ خطط واستراتيجيات الشركة بكفاءة عالية، هذا بالإضافة إلى أن «البواني» تعمل وفق منظومة متكاملة من الخطط والاستراتيجيات طويلة الأمد تتواءم

التقنيات الحديثة في مشاريعها، وتمتلك سجلاً حافلاً ومميزاً في تنفيذ العديد من المشاريع الإنشائية الحيوية والاستراتيجية الكبيرة في قطاع المقاولات في المملكة، وتسعى الشركة إلى المضي قدماً في تطوير صناعة الإنشاءات لتواكب عصر النهضة الذي تعيشه المملكة وفق رؤية المملكة ٢٠٣٠ في ظل القيادة الحكيمة ل خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز، وولي عهده صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان بن عبدالعزيز «حفظهما الله».

#### خطط تطويرية

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟  
- لا يوجد أدنى شك لدى أحد في العالم أن الاقتصاد السعودي يتمتع بقوة ومثانة وتنوع تمكنه من الوقوف أمام أي تحديات إقليمية أو عالمية قد تواجهه، فهو اقتصاد قوي ومتين ينعم بالاستقرار والاستدامة والمقومات الداعمة للقطاعات المختلفة، سواء القطاع النفطي أو المالي والصناعي والتجاري، كما يتميز بتوفر حزمة من الخطط التنفيذية التي ساهمت في استمرار نمو هذا الاقتصاد، ومنها امتلاكه للمقومات والفرص الهائلة والمتنوعة التي تتبح له الاستمرار في تحقيق معدلات نمو عالية، وهذا ما أكده التصنيف الائتماني لوكالة «فيتش» الذي صدر

#### مواكبة عصر النهضة

■ تمارس شركات المقاولات أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- دعني هنا أحدثك عن «البواني» التي أتشرف بقيادتها، وهي الشركة التي تطورت ونمت ومثلها من الشركات الكثير في ظل ما تطلق عليه أنت «ظروف صعبة» مع اختلاف في مثل هذه التوصيفات غير الحقيقية والتي لا تمت للواقع السعودي بصله، فشركة «البواني» منذ انطلاقتها قبل نحو ثلاثة عقود خطت لنفسها آليات عمل ارتكزت على أسس ومفاهيم علمية وحلول مدروسة، واستثمرت أفضل التقنيات المتطورة والطاقات البشرية والمؤهلات العلمية الهندسية والفنية واللوجستية والكوادر الإدارية التي أسهمت جميعها بشكل كبير في تنفيذ استراتيجية العمل بالشكل المطلوب، وهو ما انعكس في إسهاماتنا في دعم المشروعات والرؤى الحكومية في بناء وتطوير البنى التحتية للمملكة التي شهدت تطوراً كبيراً شمل جميع مناحي الحياة وانعكس على حياة المواطنين ويشعر به الجميع. وتعد «البواني» واحدة من كبريات شركات البناء والمقاولات في المملكة ومنطقة الشرق الأوسط، ويقع مكتبها الرئيس في العاصمة السعودية الرياض، ولها مكاتب في كل من أبو ظبي وودي، ولندن وإسطنبول، وتلبي الشركة في عملها المتطلبات القياسية العالمية، كما تستخدم

– إن قطاع البناء والتشييد يمثل لشركة «البواني» أهمية كبيرة جداً، فالعقار هو أحد أهم مكونات الاستثمار في السوق السعودية، وهو من القطاعات التي حافظت على معدلات نمو متزايدة في العقود الأخيرة، خصوصاً وأن قطاع البناء ونموه مرتبط بقطاع الإنشاءات والعقارات على السواء، ونرى بأن العقار ستزداد أهميته، خصوصاً مع التزايد السكاني، ورغبة المستهلكين في حلول عقارية مبتكرة، تتناسب ومعدلات الدخل المختلفة، ونحن نعتقد أن القطاع الخاص في السعودية، خصوصاً قطاع البناء والتشييد يتجه نحو تحقيق طفرة تنموية خلال الأعوام المقبلة، خصوصاً مع إطلاق الكثير من المشروعات العملاقة التي تعكف المملكة على تنفيذها، إلى جانب الخطوات التي أقدمت عليها وزارة الإسكان عبر عدد من البرامج، التي تستهدف توفير منظومة إسكانية للمواطنين، ونحن في «البواني» نتوقع دعماً قوياً من حكومة المملكة للقطاع الخاص وإعلان الميزانية التوسعية وتعهد الحكومة بدعم القطاع الخاص سيكون لهما انعكاس إيجابي عميق ومؤثر خلال الفترة المقبلة، وكلنا ثقة أننا على أعتاب طفرة جديدة، فالمملكة لا تزال زاخرة بالفرص، ونستشير بميزانية ٢٠١٩ التي تستوعب التغييرات التي من المؤمل أن يحدثها برنامج التحول الوطني ٢٠٢٠، ولتحقق تلك المنظومة من برامج الرؤية السعودية ٢٠٣٠، التي تشمل مرتكزات اجتماعية واقتصادية. ■

المئة من الناتج المحلي الاجمالي وخلق مبادرات ممنهجة في برنامج التحول الوطني ٢٠٢٠.

## مشروعات متنوعة

■ ما هي أهم المشاريع التي تمكنت من الفوز بها؟  
– تحظى «البواني» بثقة القطاعين الحكومي والخاص، كما تحظى بثقة سوق الإنشاءات والبناء والتشييد في المملكة، ونجحت الشركة في تنفيذ الكثير من المشروعات الرائدة في مجالات عدة أهمها، القطاع الصحي والقطاع التعليمي، والقطاع الاستثماري الحكومي، ومراكز المعلومات، والقطاع الخدمي والتنظيمي، والمجمعات الحكومية، والقطاع السكني وغيرها من المشروعات الحكومية الضخمة في المملكة، ومنها على سبيل المثال لا الحصر مشروعات جامعة الملك عبد الله للعلوم والتكنولوجيا (كاوست)، ومشروع توسعة مجمع غرناطة التجاري، ومشروعات مباني الشحن الجوي للخطوط السعودية في المدن الثلاث (الرياض – جدة – الدمام)، بالإضافة إلى عدد من المشروعات الأخرى مع عدد من الجهات الحكومية ذات الطابع السيادي.

## طفرة تنموية

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٩؟

وتتوكل مع الخطط التنموية المتعاقبة للمملكة التي أطلقها ولاة الأمر طيلة العقود الماضية وفي إطار رؤية المملكة ٢٠٣٠ التي أطلقها ولي العهد صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان بهدف تهيئة المملكة لمرحلة ما بعد النفط والتي تحمل معها الكثير من الفرص والمستقبل الواعد.

## إصلاحات هيكلية

■ ما هي التشريعات الجديدة اللازمة لتطوير السوق؟  
– الحكومة السعودية مهتمة بالتوجه نحو التنوع في قاعدة الاقتصاد اللانفطية واستغلال المميزات النسبية في الموارد الطبيعية والدفع بها نحو خطط استثمارية طموحة وكذلك تفعيل حزمة من الإصلاحات الهيكلية التي تستهدف تحفيز رؤوس الأموال والسياسات النقدية ضمن إطارها الأمن المستقر، وفتح آفاق استثمارية وتنموية شاملة، حيث تشهد المملكة حالياً العديد من المشروعات العملاقة التي بدورها تنشط الدورة الاقتصادية والتوجه المثالي نحو تفعيل برامج تنمية الأعمال، وتطبيق معايير الجودة، والإفصاح والشفافية، وكذلك دعم القطاع الخاص وتحفيزه، ورفع مساهمته ضمن مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠، وصولاً إلى ما نسبته من ٤٠ إلى ٦٠ في

**TEJOURY**  
تجوري

• Records Management Leader in KSA and Bahrain.

• Credible Digital Transformation Process.

• State of The Art Warehouse Management Solutions.

• Workflow and Process Optimization.

www.tejoury.com  
sales@tejoury.com  
92000 7692

المدير التنفيذي لشركة واحة أيلة للتطوير المهندس سهل دودين في حوار مع «البيان الاقتصادية»:

## «أيلة» وجهة السياحة والسكن والترفيه عالي المستوى



نجحت شركة واحة أيلة للتطوير، بعد عقد ونصف من العمل الدؤوب في نقل أفكارها الطموحة من الورق والخرائط، إلى أحد أكبر المشاريع التطويرية على مستوى الأردن والمنطقة، شيدت خلال هذه الفترة واجهة بحرية سياحية متعددة الاستخدامات على الشاطئ الشمالي لمدينة العقبة عبر تطوير سلسلة من البحيرات المفتوحة على خليج العقبة تهدف إلى تنشيط السياحة والقطاعات ذات القيمة المضافة العالية للاقتصاد الأردني.

تمتد الواجهة البحرية الجديدة على مسافة ١٧ كيلومتراً لتغطي بذلك مساحة إجمالية ٤ ملايين و ٣٠٠ ألف متر مربع، من المناظر الطبيعية الخلابة، تحتضن بين جنباتها، مشاريع سكنية، تجارية وسياحية معاصرة، إضافة إلى مرافق سياحية حديثة وفنادق ذات مستوى رفيع، تشمل فنادق من فئة خمسة نجوم ونوادي شاطئية فضلاً عن أول ملعب غولف ١٨ حفرة في الأردن.

تشيد أيلة ١٥٠٠ غرفة فندقية جديدة، تتوزع على ٥ فنادق و ٣٠٠٠ وحدة سكنية، ونحو ٢٠ ألف متر مربع من المحلات التجارية والمطاعم والمقاهي، ناهيك عن ٣٠٠ رصيف بحري ومخازن جافة في مرافق المرسى.

أيلة، المشروع الريادي التطويري العملاق، يعيد رسم خريطة السياحة المحلية والإقليمية، ويسهم في تمكين سلطة منطقة العقبة الاقتصادية من تحويل مدينة العقبة إلى مركز متقدم للأعمال ووجهة سفر مفضلة على المستوى العالمي.

المدير التنفيذي لشركة واحة أيلة المهندس سهل دودين كشف في حديث لـ «البيان الاقتصادية» عن إنجازات «أيلة» خلال العام ٢٠١٨، وخططها للعام ٢٠١٩، والتي تشمل الإفتتاح الرسمي لفندق حياة ريجنسي وتشغيله، والبدء بتسليم ونقل ملكية شقق الغولف قبل الموعد المحدد وتحقيق ما نسبته ٥٠ في المئة من الشقق السكنية البالغة ٣٣٠ شقة والواقعة في منطقة الجزر والغولف،

فيما ستعمل الشركة على تطبيق خططها التسويقية خلال العام ٢٠١٩ والتي تتركز على الترويج لمشروع أيلة في دول الخليج العربي. وأعرب دودين عن تفاؤله بمستقبل منطقة العقبة الواعد وارتفاع مستويات النشاط الاقتصادي، خاصة مع ازدياد أعداد السياح الوافدين الذي رافق زيادة الرحلات الجوية المباشرة للعقبة من ٨ مدن أوروبية.

## تميز في المشاريع السياحية والسكنية والترفيهية ومرافق الرياضات المائية وفقاً لأعلى المعايير العالمية

القوارب ومرافق رفع القوارب من المياه ونقلها، بسعة ٦٠ قداماً للقارب.

ونشير هنا إلى أن كافة المرافق تمتاز بالحداثة والجودة العالية، وبأعلى المواصفات العالمية، لتوفر للمرتادين والسكان تجربة فريدة من نوعها تضاهي أفضل الممارسات العالمية المعتمدة.

بدأنا بتسليم ونقل ملكية شقق الغولف وقد حاولنا فيها مواكبة متطلبات السوق وبالأخص السوق الأردنية التي تطلب شققاً صغيرة المساحة، وضمن إمكانيات مالية محدودة. وبالفعل كانت نتيجة هذا المشروع ممتازة إذ حققنا حتى الآن نسبة ٥٠ في المئة من المبيعات، وبدأنا بتسليم الوحدات قبل الموعد المحدد ويعود ذلك إلى الإعفاءات التحفيزية من قبل الحكومة التي تقدم إعفاءات من رسوم التسجيل على الشقق الصغيرة حتى نهاية العام ٢٠١٨، مما استدعى أن نعمل على تسريع وتيرة العمل في هذه الشقق، وقمنا بتسليم الوحدات في الأشهر الماضية وقبل نهاية العام. وقد مددت الحكومة قرار الإعفاءات من الرسوم إلى العام المقبل،

البيان الاقتصادية - العدد ٥٦٦ - كانون الثاني (يناير) ٢٠١٩



### خطة ترويجية متكاملة لـ «أيلة» في دول الخليج



٥٠ في المئة من ٣٣٠ شقة في منطقة الجزر والغولف، وباتت المنطقة مأهولة بالقاطنين. ولقد شكل الفندق استكمالاً لقسم أساسي من مشروعنا. وخلال العام ٢٠١٨ افتتحنا أكاديمية الغولف ومرافق التدريب إضافة إلى محطات الاستراحة التي تضم مرافق الخدمات المساندة وتشمل أكشاك بيع الوجبات السريعة، بالإضافة إلى ملعب التدريب الرئيسي الذي يعتبر الأفضل في المنطقة، وأكاديمية الغولف ذات التسع حفر المضاعة ليلاً.

إضافة إلى مرسى أيلة، الأكبر من نوعه في خليج العقبة، والذي يضم ٣٠٠ رصيف بحري وأول مخزن جاف للقوارب بسعة ١١٨ قارباً ومرافق عدة لإيواء

شهد العام ٢٠١٨ الكثير من التطورات في «أيلة»، كيف تقرأون ذلك وأبرز هذه التطورات التي قامت بها شركة واحة أيلة للتطوير؟

كان العام ٢٠١٨ بالنسبة لنا من الأعوام المهمة جداً، فخلال الأعوام السابقة انتهينا من أعمال البنية التحتية، والبحيرات، وتجهيز أنظمة الطاقة الشمسية والتحلية. كما تم بناء جزء من المشروع وهو عبارة عن نادي شاطئي B12، بالإضافة إلى حديقة أيلة للترليج على الماء والتي تتيح استضافة بطولات التزلج على المياه بواسطة الكوايل.

خلال الأعوام القليلة الماضية، نجحنا في افتتاح ملعب الغولف بتوقيع اللاعب العالمي غريغ نورمان، والذي استضاف العديد من البطولات المحلية والإقليمية. وبالتزامن مع المراحل السابقة عملنا على استكمال بناء فندق حياة ريجنسي وتشغيله، وقد تم التشغيل المبدئي للفندق في شهر كانون الأول (ديسمبر) وبدأ باستقبال زواره، وهذه الخطوة كانت حيوية جداً بالنسبة لنا في أيلة، حيث نجحنا في بيع

## حزمة مشاريع سياحية وسكنية وترفيهية تمتد على واجهة بحرية بمسافة ١٧ كم وعلى مساحة ٤,٣ مليون م٢ من المناظر الخلابة

### نوادٍ شاطئية ومراسي يخوت وأول ملعب غولف ١٨ حفرة في الأردن

الأمر الذي يجعل العقبة، أقرب الى العالم، ويسهم في تطورها ورفع جاذبيتها وبما يسهم في انتعاش الاقتصاد الأردني.

هل التملك لغير الأردنيين في مشروع أيلة متاح؟  
- نعم، بالطبع وسهل جداً، طالما ان التملك للأردنيين في الدول الأخرى مقبول أي تتم المعاملة بالمثل.

وما يميز منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة هو توفيرها حوافز اضافية، من ضمنها الإعفاء الجمركي على المركبات، أو إقامة لمدة خمس سنوات، وذلك لتشجيع السوق العقارية.

ما هي أبرز أنشطة العام المقبل؟  
- لدينا استراتيجية واضحة المعالم سواء في مواصلة الإنجاز في أيلة، وتسويق المنجز من المشاريع السكنية والترهوية للمشروع برمتها، وتركز أهدافنا للعام ٢٠١٩ على مزيد من التواصل مع إخواننا في دول الخليج العربي، وتعريفهم بـ «أيلة» وتشجيعهم للإقبال في ظل شريحة واسعة من المنتجات العقارية السياحية إضافة إلى الترفيه التي توفرها وفقاً لأعلى المستويات العالمية.

وبهذا الصدد أجدد التأكيد على تفاؤلي الدائم بمستقبل منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، وبأننا جزء من نجاح العقبة والاقتصاد الوطني، وإيماني بأن «أيلة» تتقدم من نجاح إلى آخر وتمضي للمستقبل بخطى ثابتة واثقة. ■

الماضية عبر تسليم الوحدات السكنية في الأوقات المحددة، والأسعار المتفق عليها، وتشغيلها للمرافق المطلوبة كما وعدت عملاءها وشركاءها، جعلت ثقة الجميع بها أكبر، ما جعلنا متميزين بمشاريعنا المصممة وفق أعلى المعايير، ورفع من تميزنا أيضاً حصولنا لعامين متتاليين على جوائز عدة، حيث حصدنا خلال هذا العام سبع جوائز، منها جائزتان عالميتان من جوائز العقارات الدولية التي أعلنت في العاصمة البريطانية لندن، عن تصميم فلل الجزر، كما فزنا بجائزة أفضل مشروع متعدد الاستخدام لقرية المرسى التي تضم فندق حياة ريجنسي والسوق.

### ٦٥٠ مليون دينار استثمارات

■ ثمة إهتمام خاص بمنطقة العقبة، هل شعرتم بانعكاس إيجابي في الطلب على مشروع أيلة؟  
- تشهد منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة تطوراً مستمراً، وقد استثمرنا حوالي ٦٥٠ مليون دينار في مشروع أيلة لتاريخه، لإيماننا بمستقبل العقبة الواعد والمزدهر، حيث تعد السياحة شريان العمل والنشاط الاقتصادي، وتغطي نحو ٥٠ في المئة من النشاط الاقتصادي القائمة في العقبة، وقد لاحظنا هذا العام زيادة كبيرة في أعداد السياح في المنطقة بنسبة ١٥ في المئة عن العام الذي سبقه، ويعود ذلك إلى تدشين خطوط طيران مباشر إلى العقبة من ثماني جهات أوروبية، والعمل وفقاً لسياسة الأجواء المفتوحة في المطار، إضافة الى تسيير شركة «الملكية الأردنية» لرحلتين يومياً إلى مدينة العقبة.

وتشهد العقبة نشاطاً سياحياً مرتفعاً إذ تستقطب أعداداً كبيرة من السياح من مختلف دول العالم خاصة القادمين من روسيا والذين يشكلون ٧٠ في المئة من إجمالي عدد السياح.

ونأمل استمرار هذا النشاط في القطاع السياحي،

الأمر الذي يفتح لنا المجال لتسويق باقي الشقق بشكل مستمر.

### تميز في المشاريع

■ كم يبلغ عدد الشقق في المشروع كاملاً؟

- يبلغ عدد شقق مشروع الغولف حوالي ١٧٩ شقة موزعة على ١١ بناية مع مرافق تضم أحواض سباحة، مناطق لعب للأطفال وحدائق وغير ذلك من المرافق العصرية والمتطورة، والعديد من هذه الشقق ذات إطلالة على البحيرات والمجاري المائية والمسطحات الخضراء إضافة إلى البحر والجبال المحيطة بالعقبة.

ويعد مشروع شقق الغولف إحدى قصص النجاح في أيلة، إذ تتميز المباني بأسلوب مبتكر وحديث ذات إطلالة خلابة وبالقرب من ملعب الغولف، ومن خلاله نستطيع الوصول إلى أكبر شريحة من الزبائن ورواد أيلة ومواكبة كافة متطلباتهم.

■ ما هي التحديات التي تواجهكم، خاصة أن السوق العقارية هي الأكثر تضرراً خلال الأزمات الاقتصادية؟

- التحدي الحالي الذي يشهده الاقتصاد العربي بل والعالمى يكمن في حالة انخفاض الطلب في السوق العقارية وغيرها من الأسواق. لكن التزام أيلة بالإنجاز ومصداقيتها العالية التي أثبتتها في الأعوام

### شقق سكنية تكفل أعلى مستويات الرفاهية وفنادق فئة خمسة نجوم



فيصل فقيه (رئيس شركة بن فقيه BIN FAQEEH):

## على شركات التطوير تطبيق القوانين العقارية الجديدة



من اليسار: عبد الرحمن الكوهجي يشرح للشيخ خالد بن عبدالله آل خليفة مشاريع شركة بن فقيه ويظهر من اليمين: محمد خليل السيد وفيصل الدوسري

في فترة لا تزيد على عشر سنوات حققت شركة بن فقيه للإستثمار العقاري تقدماً ملحوظاً في توفير الفرص الإستثمارية العقارية لعملائها وقد احتلت موقعاً مرموقاً في السوق العقارية. وتجدر الإشارة الى ان شركة بن فقيه أصبحت تشكل علامة الجودة العالية في البناء وقد حازت عام ٢٠١٧ على الجائزة العالمية للجودة والإتقان والأداء المثالي.

«البيان الإقتصادي» التقت رئيس مجلس ادارة شركة بن فقيه BIN FAQEEH فيصل فقيه، رجل الأعمال الذي يتمتع بالحنكة ويفهم السوق العقارية الذي ارتأى ضرورة إحداث طفرة عقارية في مملكة البحرين لكي تصبح مركز جذب للعالم أجمع، ورصد إقبلاً واسعاً على الإستثمار في المملكة، لا سيّما من دول الخليج، داعياً شركات التطوير الى تطبيق القوانين العقارية الجديدة، مذكراً برسالة الشركة لتطوير المملكة بما يتوافق وخططها الإستراتيجية.

والانظمة لكنها تحتاج الى دفعة تنقلها الى آفاق جديدة وتطور منشود.

### تطوير المملكة

■ ما هي المجالات التي لمستم فيها عائدا مرتفعا على الإستثمار؟

- يعد مجال التطوير العقاري الافضل، خصوصا انه يغطي احتياجات معينة، اما عملية بيع وشراء الاراضي فلا تتم عن مؤشرات ايجابية في الوقت الحالي، لكن نحن على يقين انها ستلقى إقبالا في المستقبل القريب.

■ هل لديكم اي مشروعات توسعية خارج نطاق المملكة؟

- حاليا، لا ن فكر في التوسع خارج البحرين لكن من الوارد الاقدام على هذه الخطوة مع حلول سنة ٢٠٢٢. في الوقت الراهن، نحتاج الى ان نطور في المملكة قدر المستطاع وبما يتوافق وخططنا واستراتيجيتنا. ■

تطوير القطاع اكثر من اجل إحداث طفرة، وهناك تحديات جديدة تواجه القطاع وهي ليست بتعجيزية بل تدرج ضمن اطار الثقافة الجديدة المتمثلة باطلاع المطورين على قوانين مؤسسة التنظيم العقاري ريرا RERA وتطبيقها. الكل يمر بمرحلة انتقالية ستضمن حقوق المستثمرين والمطورين وعلينا نقبل القوانين الجديدة حتى نصبح مركز جذب للعالم أجمع، وبما يعكس علينا بالإيجاب ويعطينا دفعا قويا للمستقبل. من هنا، يجب تخطي العديد من المسائل المتعلقة بالقطاع والتعود على الأنظمة الجديدة بهدف التطور في ٢٠١٩.

■ ما الذي يميز العقار في البحرين ويجذب المستثمرين إليها؟

- لا يخفى على أحد ان الاقبال على المملكة كبير جدا، لا سيما من الدول الخليجية وهي تعد من الدول التي لها مكانتها وموقعها في الشرق الاوسط، مستقرة سياسيا، تسودها القوانين

### تطبيق القوانين الجديدة

■ كيف تقيمون وضع قطاع العقار في مملكة البحرين خلال عام ٢٠١٨ في ظل الأوضاع الإقتصادية في العالم؟

- لا شك في ان العالم ككل يمر بظروف اقتصادية غير مستقرة ومملكة البحرين جزء من هذا العالم، لكننا على يقين بأن المملكة قادرة على الخروج من هذه الازمة الاقتصادية، خصوصا بوجود مؤشرات ايجابية مثل التقيب عن النفط والغاز، فضلا عن توافر البنية التحتية والمطار الذي يتم توسيعه حاليا. كل هذه العوامل ستشكل قيمة مضافة للبلاد في المستقبل وستمكننا من الخروج من الازمة بقوة اكبر وأتوقع ان تصبح البحرين مركز جذب قويا مع حلول سنة ٢٠٢٠. في ظل الازمة الراهنة لا شيء يستدعي القلق في ما يتعلق بالسوق العقارية في المملكة، اذ ان العقارات الموجودة تكفي السوق لكننا بحاجة الى



من اليسار: فيصل فقيه وأحمد خلفان



عدد من مدراء شركة بن فقيه

# استمتع بتجربة أسلوب حياة نجوم هوليوود

Live The Hollywood Lifestyle.



*Paramount Residences*  
BAHRAIN, WATERBAY



**BIN FAQEER**  
REAL ESTATE INVESTMENT  
COMPANY S.P.C.

+973 380 000 02 | sales@binfaqeeh.com | www.binfaqeeh.com

 @binfaqeeh\_co

© Paramount Pictures. All Rights Reserved. Used Under License.

## سامي صيداوي

مؤسس ورئيس شركة النصر للمقاولات - AL NASR الامارات):

متخصصون في مشاريع  
تطلب تقنية وجودة عالية

سامي صيداوي مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة النصر للمقاولات في الإمارات العربية المتحدة، تخرج من الجامعة الأميركية في بيروت AUB وحصل على ماجستير في الهندسة المدنية. يحمل مجموعة من الشهادات التخصصية والمهنية، حقق مجموعة واسعة من الإنجازات والنجاحات أهلته لتمكين شركة النصر من تحقيق إنجازات نوعية، وهو يشارك في رئاسة وعضوية مجلس إدارة عدد من الشركات المحترمة، وقد احتفل في شهر أغسطس بمرور خمسين عاماً على تواجده في الإمارات حيث وطأت قدماه أرض إمارة أبوظبي في ٢٤/٨/١٩٦٨ ولا زال مقيماً منذ ذلك التاريخ، وهو يعتبر الإمارات موطنه المفضل حيث قضى أهم سنوات عمره.

خلال حوار مع «البيان الاقتصادية» تحدث السيد سامي صيداوي عن مستجدات الشركة وإنجازاتها وغيرها من الأمور...

## تداعيات وأزمات مترامية

■ كيف تقيمون وضع قطاع المقاولات في الإمارات خلال عام ٢٠١٨؟

– لمسنا تحسناً في السوق الإماراتية خلال عام ٢٠١٨ بحيث بدأت عجلة الاقتصاد تتحرك من جديد بعد حال الركود التي شهدناها، ونحن بانتظار تحسن أسعار العروض المتعلقة بالمناقصات، خصوصاً أنها كانت تتم بأسعار منخفضة خلال الفترة الأخيرة بسبب الأوضاع السائدة، حيث كان المقاولون يلجأون إلى حرق الأسعار بهدف الاستحواذ على حصة سوقية وضمان استمراريتهم في ظل المنافسة الشرسة مما أدى إلى خسارات كبيرة لم يتحملها البعض وأدت إلى إفلاس أو هرب عدد منهم.

– لا شك في أن كل ما نشهده اليوم هو عبارة عن أزمات مترامية بدأت منذ أواخر العام ٢٠٠٨ واستمرت حتى يومنا هذا، وتتنوع هذه الأزمات بين حروب، أوضاع اقتصادية مضطربة، أزمات مالية، الخ... ولم تقتصر هذه الأحداث على بلد بعينه بل شملت جميع دول العالم.

## تخصصية في البنية التحتية

■ هل ترون أن هناك مشكلة في السيولة في الأسواق وما تأثيرها على الوضع ككل؟

– أتوقع أن تستمر مشكلة السيولة، خصوصاً أن المحرك الرئيسي للعالم هي الولايات المتحدة الأمريكية، بفعل ممارستها السياسية المتقلبة والتي تجعل دول العالم تعيش حال ترقب وضياع وعدم استقرار مما يعيق رؤيتها الواضحة، وهذا الأمر ينعكس على قطاع المقاولات حيث أدت المنافسة الشديدة إلى عواقب وخيمة كما ذكرنا سابقاً.

■ ما هي آخر إنجازات شركة النصر للمقاولات؟

– نركز على المشاريع المتخصصة المتميزة التي لا تشهد منافسة حادة، لا سيما أننا متخصصون في مجال البنية التحتية وليس هناك الكثير من الشركات التي تمتلك الخبرة الواسعة في مجالنا، يبقى أن المشكلة الوحيدة التي نعاني منها هي صعوبة تحصيل المستحقات.

## حرص على انتقاء العملاء

■ هل تنوون التوسع جغرافياً بمشاريعكم خلال عام ٢٠١٩؟

– كلا، فمن خلال مسيرتنا تعلمنا درساً ينطوي على المثل القائل «على قد بساطك مد رجليك»، خصوصاً أنه في مرحلة معينة قمنا بتوسعات عديدة وحصل انكماش في السوق، فتعرضنا جراء ذلك لخسائر جسيمة، لقد بتنا حريصين جداً في خطواتنا ومنتقي عملاءنا بعد دراسة ميزانيتهم والتأكد من معاملتهم وسمعتهم في السوق وتاريخهم المهني، حتى لا نضطر إلى الوقوع في مشكلات لا تحمد عقابها.

■ تأسست شركتكم عام ١٩٧٣ وبالتالي تمتلكون مسيرة طويلة، إلى أي مدى تولون موظفيكم أهمية كبرى بهدف المحافظة على سمعتكم الطيبة؟

– نولي موظفينا أهمية كبرى ونقدم لهم دائماً حوافز باعتبارهم أساس الشركة وعمودها الفقري، واللافت أن جميعهم متمكنون ومحترفون وموهوبون ومتفانون في عملهم ويبدلون قصارى جهودهم من أجل الحفاظ على مستوى الخدمات التي نقدمها. ■



# FUTURE

## Schneider Electric The Global Specialist in Energy Management and Automation

### Solutions at a glance

• Homes/buildings • Cities • Electrical utilities/renewables • Industry • Data centers • Remote communities

#### Smart homes

From grid to living space, we ensure peace of mind, comfort, and sustainability. We keep people safe, secure, and in control of their environment and energy through intuitive, adaptive technologies for energy-efficient homes.

#### Intelligent buildings

From grid to floor space, we ensure safety, comfort, reliability, efficiency, and sustainability. Our solutions include world-class building and energy management systems, security controls, energy and carbon dashboards, and building analytics.

#### The smart industrial enterprise

We see the promise of a bright industrial future, making lives better everywhere. From process automation to machines, we make industry smart, safe, efficient, and productive — no matter the approach to production or industrial segment.

#### Data's reliable, invisible backbone

From rack to cyberspace, we optimize performance, speed, and cost. We build highly available and energy-efficient data centers that service the growing IT needs of all types of companies.

#### Closing the energy gap worldwide

From off-grid to fuel-poor communities, we create innovative solutions to address the energy paradox. We balance our planet's carbon footprint while upholding the indisputable human right of everyone to energy access.

 (+961) 1 204502

[se.com/lb](http://se.com/lb)

Life Is On

**Schneider**  
Electric

## Eng Hamad Al Ameri (Managing Director - Trojan Holding)

### 2018 was a roaring success and our industry has to go within the realms of regulation

A civil engineer by training who can be perfectly described as a man who loves to build things, Hamad Al Ameri started Trojan in 2009 with the launch of Trojan General Contracting (TGC). Since then, the company has grown to include eight subsidiaries in the construction fields, including National Projects and Construction LLC (NPC), which specialises in infrastructure and high-rise projects; Royal Advance Electromechanical Works; Reem Emirates Aluminium & Glass Factory; Hi-Tech Concrete Products; Al Maha Modular Industries; Phoenix Timber Factory; and Reem Readymix. From starting as the first employee of the business, Ameri has seen his operations grow to the point of having 25,000 staff on the payroll. In the relatively short while since it was founded, the business has managed to establish itself in Russia, Morocco, Jordan, Iraq, Afghanistan, the Seychelles and Belarus, while also cementing its place as a major player in the UAE market, specialising in large-scale residential projects. Staying true to his selective nature when taking up projects, Ameri always believes in bidding on the right developments, at the right time, and in the right places. In an interview with Al Bayan Magazine, on the occasion of its annual publication, Ameri evaluated the real estate sector for 2018 and talked about the most important challenges facing the sector. He further gave us an idea about their main displayed projects and his expectations for 2019. Below is the Q & A.



**\* How do you evaluate the Real Estate Sector for 2018?**

- Despite a rocky start, 2018 on the whole was a roaring success. We have noticed a hike in the amount of tenders released for small to medium-sized projects (projects between AED 100 – 500 million). We also have noticed a government intervention to stimulate the Real Estate sector through the release of infrastructure and utilities tenders. Furthermore, the increase of oil prices and the announcement of the Abu Dhabi government stimulus plan of AED 50 billion have had a positive impact on the market.

**\* No doubt that conditions remain tough in the region, so where do you see the opportunities for Real Estate?**

- Yes, it's undeniable that we are weathering a storm, but we shall prevail. There are always going to be ups and downs, and we know that there's a shorter period for our business cycles. Usually, in other markets, it's seven to eight years, but here it could be four years before the cycle starts to go up or down. I think when an opportunity closes, it offers the perfect opening to start over. I compare it to being on a treadmill, sometimes we have to run and sometimes we have to slow down and catch our breath. These cycles will never end, but we know our market and we know what we have to do with regards to efficiency, expansion or even downsizing if necessary, and where to go and what opportunities are open to us when business goes down a little. We have opened a number of new branches and divisions. One such division is taking

us into Real Estate development, while our other infrastructure divisions see us concentrating more closely on our water division and electrical division. We are also working diligently to explore hospitality projects further; so, yes, we are adapting and being flexible in response to market demands.

**\* What are the most important challenges the Real Estate sector is currently facing and how do you plan to tackle them?**

- There's no hiding the challenges we face - there are many, but the most significant challenges facing the Real Estate sector are oversupply (and particularly in the residential sector), securing funding for projects by developers, and the lack of liquidity by investors. These challenges have decreased the number of mega projects and forced developers to seek innovative solutions to fund their projects and come up with attractive payment plans for investors and end users. As contractors, we are also helping the developers in coming up with strategies that assist them to phase their projects to ease up cash flow. We are also trying to bring to the table innovative solutions to fund these projects.

**\* What are your main displayed projects and what distinguishes them?**

- It's surprisingly difficult to decide which of our projects is the most prolific. We take pride in all the projects we have worked on, regardless of their size and nature. Every project has a different story that makes it

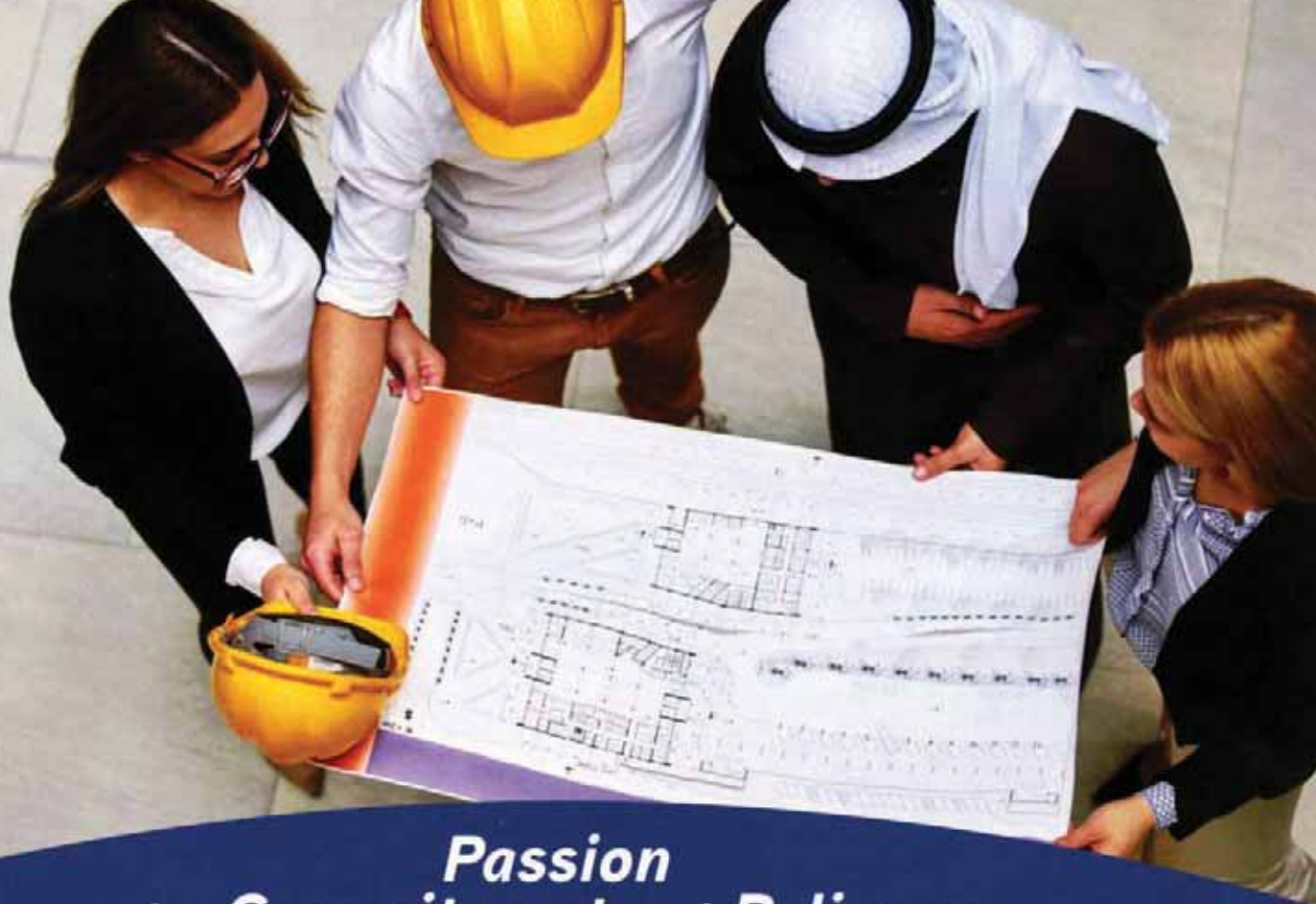
unique, and a feature that has allowed it to collectively build the diverse portfolio of Trojan Holding. Nevertheless, we believe that Nation Towers, which holds the highest bridge connecting two towers in the world, and the 5000 Emirati Housing Villas in Al Ain were pivotal in building Trojan's reputation as one of the top five firms in the UAE.

**\* What's the one thing you'd like to see regulated within the industry?**

- Our industry has some way to go within the realms of regulation, but I do believe that we are currently seeing a more regulated Real Estate market in the UAE through the creation of regulatory boards such as RERA & Land Department, while also having a more transparent institutional framework which boosts the confidence of investors in the market. I would like to see tender results published for both private and public sectors and the tender regulations to be unified, standardized and simplified across the emirates.

**\* How do you expect your results to be during 2018? What are your expectations for 2019?**

- So far, I'm delighted with how our results are turning out. Our current growth trajectory in terms of finances and work portfolio exceeded our expectations when plotted against our growth development plan. Having attained this positive acceleration across our group of companies, we are maintaining this position by fast-tracking our strategic regional expansion while pursuing new markets.



## Passion for Commitment and Delivery

Emirates Steel Plant



Dubai Parks Lagoon



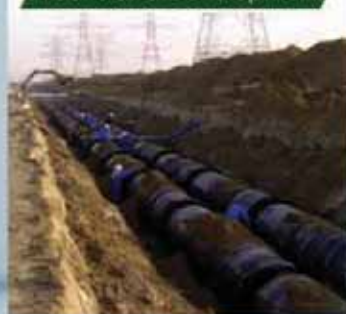
Bollywood Parks



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](http://www.alnasruae.com)  
Email : [info@alnasruae.com](mailto:info@alnasruae.com)



## عبدالله بن سليم

(الرئيس التنفيذي لشركة سفن تايدز للضيافة والتطوير العقاري SEVEN TIDES):

## بعنا ٤٠ في المئة من مشروع SEVEN CITY في ابراج بحيرة جميرا لشارين من جنسيات مختلفة

رأى الرئيس التنفيذي لشركة «سفن تايدز» SEVEN TIDES للضيافة والتطوير العقاري عبدالله بن سليم أن قرارات دائرة التخطيط والاراضي الأخيرة أسهمت في انتعاش القطاع العقاري دبي، وأشار إلى أن الشركة تمكنت من بيع ٤٠٪ من مشروع سفن سيتي في ابراج بحيرة جميرا، مشيراً إلى أن قيمة المشروع بلغت ٣٥ مليون دولار. ولاحظ أن نوعية المشترين المختلفة تابعة من النوع في دبي، لافتاً إلى أن المستثمرين في المشروع منهم من مواطني الدولة ومنهم مستثمرون من آسيا وأوروبا وروسيا وبريطانيا، لكن الغالبية كانت للمستثمرين الهنود، حيث شهدت المرحلة الأولى تسجيل مبيعات لمستثمرين من ١٤ دولة. ويضطلع بن سليم بمسؤولية قيادة التخطيط الاستراتيجي وادارة ممتلكات الشركة وهي عبارة عن فنادق من فئة الخمس نجوم والتي تشمل «أنانتارا ريزدنس» بالم جميرا دبي، وفندق «موفنبيك ابن بطوطة جيت» و «أوشينا ريزدنس» وفندق «ديوكس» الى جانب المشاريع العقارية الأخرى. ويعزو بن سليم احد اسباب نجاحه الى التسهيلات «التي تقدمها لمن يستثمر لدينا تعطي قيمة كبيرة للمشروع»، معولاً آمالاً كبيرة على EXPO 2020 وانعكاساته المتوقعة على المستثمرين ممن بدأوا بتجهيز أنفسهم له.

وقال: «رصدنا دخول محافظ استثمارية كبيرة، تريد أن تستفيد من الأسعار الجيدة في السوق، فهناك حركة في السوق العقارية عبر الشراء المؤسساتي من قبل المحافظ والصناديق الاستثمارية، وذلك بالتزامن مع وصول العقارات إلى أسعار متدنية، تتوافق وطموحات هذه الصناديق والمحافظ في تحقيق عوائد استثمارية مستقبلية، سواء عن طريق التأجير أو البيع». «البيان الإقتصادية» التقت بن سليم وكان هذا الحوار:

فعلية، واليوم لا زلنا في مرحلة التفاوض مع عدد من الشركات في دولة الإمارات وتحديداً مدينة دبي في هذا المجال.

■ في رأيكم ما هي المعايير المشجعة للاستثمار في الإمارات. وما الذي يحفز المستثمر أكان اماراتياً او خليجياً او اجنبياً للاستثمار فيها، لاسيما في قطاع العقارات؟

– لدينا مثل يقول ان «العقار يمرض لكن لا يموت»،

غير ان العديد من المستثمرين يخافون من الخوض في المجال العقاري، اما انا فأجدها فرصة اليوم، ولنلاحظ الشركات الكبيرة كيف تستكمل عملها فتبني وتبيع، المهم هو دراسة المشروع من النواحي كافة، هذه خبرتنا ونعرف متطلبات السوق، والمستثمر يرى ان اسعارنا مناسبة جداً مقارنة مع الايجارات المطروحة في المنطقة، وهذا أمر مشجع. يبقى الأهم العائد الذي سيحصل عليه المستثمر، والحمد لله بدأ الجهد الذي بذلناه يترجم حالياً في مشاريع عدة منها Seven City JLT.

### حساب الضمان يحمي الشاري

■ ما اهمية التنوع في الاستثمارات بالنسبة للمستثمر؟

– يعدّ قطاع التجزئة من اهم الانجازات في مشروع seven city JLT من ناحية تقديم خدمات متنوعة، ويعطي المشروع قيمة مضافة. إذ ان الوافدين يركزون اليوم على العيش في بيئة متكاملة وبأسعار مقبولة، وعموماً التسهيلات التي نقدمها للمستثمرين تعطي قيمة كبيرة للمشروع.

■ الى اي مدى تساعد دائرة التخطيط والاراضي المطورين العقاريين اليوم وتقدم لهم التسهيلات والرخص؟

– أطلقت دائرة التخطيط والأراضي قوانين مهمة لتنظيم القطاع العقاري والأهم في هذه المسألة هو حساب الضمان الذي يحمي الشاري، ويريجح ويطمئنه الى رأسماله عندما يضع امواله في اي مشروع فتكون امواله مضمونة، فضمان حقوق المستثمرين من اهم الانجازات التي حققتها دائرة الاراضي لمصلحة المطور العقاري.

■ كيف تقيّمون الإقتصاد الاماراتي للعام ٢٠١٩؟

– أتوقع ان يبدأ في العام ٢٠١٩ المطورون بتجهيز أنفسهم كي يستفيدوا من الموجة الايجابية في الإقتصاد الإماراتي في وقت اصبح المطورون والمستثمرون يشرفون بأنفسهم على مشاريعهم، ولا بدّ من الإشارة هنا الى قرب موعد معرض اكسبو ٢٠٢٠ ومن لا يستغل او من لم يباشر بالتحضير لهذا الحدث الكبير فلن يستفيد من المعرض الذي سيجذب العدد الوفير من السياح ورجال الأعمال والمستثمرين وسيخسر فرصة الإستفادة من الإنتعاش الإقتصادي المرتقب. ■

■ هلا تحدثنا عن رؤيتك للاقتصاد الاماراتي، وما الذي يميز العام ٢٠١٨ في الامارات من ناحية العقار او السياحة؟

– في الواقع ابرز ما ميز هذا العام هو التطور في البنية التحتية، فدولة الامارات تواكب دائماً كل التطورات في هذا المجال، وفي القطاعات كافة من ماء وكهرباء والمطار والمجاري الصحية والاتصالات والمواصلات والموانئ، وهذا يعطينا

دافعاً كمستثمرين للاستمرار في تنمية محافظتنا الاستثمارية في مختلف القطاعات، أكان في القطاع السكني او الفندقي، في وقت وصلت معظم مشاريع الدولة الى الانجاز الكامل كبرواز دبي وهو معلم سياحي، وعين دبي، والاماكن الترفيهية الأخرى التي استثمرت فيها الحكومة والشركات التابعة لها.

■ كلامك يعني ان هناك تنفيذاً وتسليماً للمشاريع؟

– بالتأكيد فهذا من ابرز مهماتنا ومستمرن بها، فقد أنجز مشروع سفن ريزدنس SEVEN RESIDENCES في نخلة الجميرا، بالإضافة الى مجمع تجاري ضخم وهو قيد الانجاز، وهذان المشروعان يضيفان قيمة كبيرة للمنطقة وتحديداً لجزيرة النخلة ويساعد المستثمرين بشكل كبير في حركة بيع العقارات.

### مشروع SEVEN CITY في «جميرا ليك تاورز»

– نجحت Seven Tides في ترك بصمة بالمشاريع التي تقدمها. ما هي أبرز الإنجازات التي حققتوها وهل ستستمررون في النهج نفسه ام سيكون هناك تنوع بالمشاريع؟

– بالرغم من التحديات الاقتصادية السابقة وتحديات مختلف الاسواق (مثل الازمة المالية العالمية التي حصلت عام ٢٠٠٨، وتقلص سوق السياحة الوافدة من روسيا في نهاية عام ٢٠١٤) والتي كانت اساسية بالنسبة للينا في ترويج غرف الفنادق وبيع الشقق لم نوقف عمليات البيع حيث باشرنا منذ ايلول العام الماضي ببيع الوحدات السكنية في الـ «سيفن ريزدنس»، وهو عبارة عن عقار واحد يتضمن ١١٥٠ وحدة سكنية.

اما الانجاز الاكبر فهو مشروع ابراج بحيرة جميرا والذي يتألف من ٢٦٠٠ وحدة سكنية ويمتد على مساحة ١٥٠ الف قدم مربعة ويتولى بناؤه أحد المطورين المتخصصين وقد بعنا ٤٠٪ من المشروع، ومن المقرر ان نطلق بأعمال المقاولات في هذا المشروع.

### المستثمرون متشامون وأنا أجدها فرصة

■ دخلتم في مجال السياحة، وانجزتم فندق ديوكس أوشيانا DUKES OCEANA هل تفكرون بالغوص أكثر في هذا المجال؟

– طبعاً، نحن لا نعلن عن المباشرة ببناء اي فندق جديد الا اذا كانت المباشرة



## تؤمن بأن نجاحها يعتمد على كفاءات وتميز العاملين لديها طارق محمد عبد السلام (رئيس شركة العقارات المتحدة - الكويت): نحرص على التنوع في مشروعاتنا والمشاركة في العدد الأكبر من الأنشطة الاقتصادية

تعد شركة العقارات المتحدة (URC) أبرز شركات تطوير العقار في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حيث يبلغ إجمالي قيمة أصولها ٥٨٤ مليون دينار كويتي (١,٩ مليار دولار أمريكي). وتتوزع أنشطة الشركة في بلدان عدة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من خلال عدد من الأذرع الإستثمارية والشركات التابعة، وتتضمن المحفظة الإستثمارية للشركة مجمعات تجارية، فنادق، منتجعات ومباني سكنية ومراكز تسوق ومباني إدارية وناطحات سحاب، بالإضافة إلى مشروعات عقارية متعددة الاستخدام في مقدمها برج كيبكو وفندق مارينا، مارينا مول في الكويت، صلالة غاردينز مول وصلالة غاردينز ريزيدنسز في عُمان والعبدلي مول في الأردن وروشة فيو ١٠٩٠ في لبنان، وأسوار ريزيدنسز في مصر ومنتجع جنوت في سلطنة عمان واسوفيد في المغرب. ويتمثل الهدف الجوهري للشركة في تقديم مشروعات تطوير عقاري ذات مستوى عالمي تنتج قيمة لجميع الأطراف المعنية مثل العملاء، المساهمين والمستخدمين النهائيين، وهي تؤمن بأن نجاحها يعتمد على كفاءات وتميز العاملين لديها والتزامها بالإستثمار في تطويرهم المهني والوظيفي. رئيس مجلس إدارة الشركة طارق محمد عبد السلام رصد مرحلة تقرب تسود الأسواق العقارية حول العالم بسبب الخوف من حدوث أزمة شبيهة بأزمة ٢٠٠٨، واعتبر الشروط والمتطلبات المفروضة من قبل البنوك المركزية والمؤسسات المالية العاملة في مجال التمويل العقاري، عاملاً إيجابياً وتساهم في الحد من الارتفاعات غير المبررة في أسعار العقار، مستثنياً الإمارات وتحديداً دبي من تأثرها بالضغوط نظراً لنموها وتوسعها العقاري، مؤكداً العمل على استكمال مشروعات الشركة في الكويت وغيرها من البلدان، واصفاً السوق المصرية بالنشطة في ظل توسعها الكبير بمشروعات البنى التحتية، مركزاً على مبدأ التنوع فيها.

### فرص واعدة في السوق المصرية

■ ما هي أبرز الاسواق التي تتمتع بفرص واعدة في المنطقة؟

– تعد السوق المصرية من الاسواق النشطة في ظل التوسع الكبير في تطوير مشروعات البنية التحتية، حيث تبذل الحكومة المصرية جهوداً لتسهيل عملية انشاء البنية التحتية المساعد في التوسع العمراني، وعموماً تتمتع السوق المصرية بفرص واعدة للنمو ونحن متفائلون من استثماراتنا فيها، حيث نتملك عدداً من الفنادق والمشاريع السكنية، بالإضافة إلى استثمارات في مجال صناعة الأدوية والمصانع. ونحن مستمرون في تطوير مشروعاتنا فيها. كما ونحرص على تنوع محفظتها والمشاركة في أكبر عدد من الأنشطة الاقتصادية، سواء التطوير العقاري أو النشاط الأساسي للمجموعة، وهو القطاع المالي والمصرفي، حيث تملك المجموعة مؤسسات مصرفية في حوالي ٧ دول عربية وتركيا، بالإضافة إلى عملها بمجال التأمين، حيث تعد المجموعة من المؤسسات القائدة في العمل التأميني، إلى جانب تواجدنا أيضاً في القطاع الغذائي، وبالتالي هذا التوسع يساهم في استقرار المجموعة خلال مراحل الركود الاقتصادي، كما أن للمجموعة نشاطاً ناجحاً في قطاع البتروكيماويات، ونحن متفائلون للعام ٢٠١٩ إنما بحذر شديد، حيث من المتوقع أن تكون السنة الجديدة شبيهة بالعام الحالي، إذ لم تشهد الأوضاع تغييرات جذرية. ■

جيدة ومفيدة للنظام الاقتصادي وتوفر استقراراً أكبر لمؤسسات التمويل، وكذلك امكانيات وفرص لقاعدة المستثمرين عن طريق ارتفاع العوائد الربحية. ونجد ان العديد من الاقتصادات تحتاج لهذا النوع من القيود للسيطرة على ارتفاع الاسعار. ■ ما هي الاسواق التي تتميز بحركة ايجابية وتنعم باستقرار جاذب للاستثمارات؟

– تتعرض جميع الاسواق في المنطقة لنوع من الضغوط، باستثناء دولة الامارات العربية المتحدة وتحديداً امارة دبي، كونها حالة خاصة، بحيث ان معدلات النمو والتوسع التي حدثت لا مثيل لها في اي دولة عربية، لكن مع مرور الوقت تتعرض الاستثمارات لعمليات مد وجزر، بحيث ان ارتفاع العرض يؤدي إلى تراجع الاسعار، وهذا يعد صحياً بالنسبة للمستثمر النهائي.

### استكمال المشروعات

■ ما هي أبرز المشروعات التي تعملون عليها، وهل تخصصون في أنواع محددة؟

– تعمل الشركة على تطوير مشروعات في مجالات مختلفة، إنما في الوقت الحالي نعتمد سياسة انتقائية، وبالتالي نعمل على استكمال مشروعاتنا القائمة مثل مشروع «ضاحية حصة المبارك» في الكويت الذي نتفاءل به باعتباره متميزاً جداً. أما المشروع الثاني الذي بدأنا عملية تطويره في مدينة مراكش فهو مشروع «أسوفيد» الذي يضم فندقاً لإحدى أبرز العلامات التجارية الشهيرة، بالإضافة إلى ناد للغولف ومجمعات سكنية ومحال بيع بالتجزئة.

■ كيف تقيمون وضع قطاع العقار في المنطقة خلال العام ٢٠١٨؟

– دخل قطاع العقار مرحلة هدوء في العدد الأكبر من الدول العربية، سواء بدول الخليج أو الشرق الأوسط وحتى شمال أفريقيا، وذلك لأسباب عدة أبرزها الركود الاقتصادي. وينسحب ذلك على العديد من الاسواق العالمية، فعلى سبيل المثال المملكة المتحدة التي تعد مؤشراً عقارياً للعالم تمر بمرحلة تصحيح وركود، فضلاً عن انخفاض واضح في الاسعار. وعموماً مرحلة الترقب التي تسود الاسواق العالمية تعود إلى التخوف من حدوث أزمة شبيهة بأزمة عام ٢٠٠٨. إلى ذلك، ثمة عوامل حيوية ساهمت في تراجع اسعار العقارات في المنطقة وعالمياً تتمثل بالشروط والالتزامات الجديدة التي فرضت على البنوك مثل أنظمة بازل والأنظمة المحاسبية الجديدة التي تصعب عملية تمويل أو تملك العقار، في حين يعد انخفاض الاسعار سبباً أساسياً لتراجع القطاع في منطقتنا العربية.

### شروط ومتطلبات البنوك المركزية

■ في رأيكم، ما هي الخطوات الاستباقية التي يجب اعتمادها تجنباً للخسائر كالتى حدثت خلال الأزمة المالية عام ٢٠٠٨؟

– في الحقيقة، ان الشروط والمتطلبات التي تفرضها البنوك المركزية والمؤسسات الرسمية المالية في مجال تمويل العقار تعد عاملاً إيجابياً وتساهم في الحد من الارتفاعات غير المبررة للاسعار، بحيث انه على المدى البعيد تعد خطوة

## رولان معري (مدير عام شركة سوكوتيك SOCOTEC)؛

### مكتبنا للتدقيق الفني سباق في مجال الجودة والمهنية

تتابع شركة سوكوتيك - SOCOTEC الرائدة في التدقيق الفني بالمباني والمنشآت مسيرة نجاحاتها بعدما استكملت انتشارها في قارة أوروبا مع شرائها أكبر شركة تدقيق في بريطانيا ESG والتي تضم ٤٠٠ مهندس.

أما «سوكتيك» لبنان فتنتقل من نجاح الى آخر وهي اليوم تتحضر للتوسع في سوق العراق وسوريا، إضافة الى مصر والمغرب، وأحدث إنجازاتها تموضعها كشريك في هيئة إدارة قطاع البترول في لبنان واعتمادها مرجعاً في مجال تحديد القيم الهندسية وتزويد المشاريع بموارد بشرية متخصصة ومتمرسة.

مدير عام الشركة رولان معري كشف عن تقديمها منتجات وخدمات في مجال الأبنية الخضراء وقطاع النفط والغاز الى جانب خدمات أخرى متنوعة، وأكد مواكبتها لقطاع البترول في المجالات المرتبطة باستشارات السلامة العامة والتقنيات المستخدمة، موضحاً طريقة عمل الشركة في معاينتها للمشاريع والتأكد من مطابقتها للخرائط والمخططات الموضوعية حفاظاً على جودة هذه المشاريع، داعياً الى رفع درجة التشدد في ما يتعلق بتصنيف مكاتب التدقيق الجديدة وإعادة النظر في الإعتمادات الممنوحة في حال عدم التزام المكاتب بمعايير التصنيف وبالمهنية الموجبة للقيام بمهام التدقيق.



مطابقة عملية تنفيذ الأشغال، بحيث ان اي خطأ في عملية التدقيق قد يطيح بالسلامة العامة ويشكل خطراً في المستقبل على قاطني المبنى. من هنا نولي موضوع الجودة أهمية كبرى ولا نتهاون في مهنتنا، الامر الذي يضعنا في مركز متقدم في مجال التدقيق الفني.

الى ذلك عقدت «سوكتيك» بالتعاون مع نقابة المهندسين في بيروت مؤتمراً بهدف تقييم فترة ما بعد صدور مرسوم السلامة العامة في ٢٠١٢ والتباحث في الثغرات التي واجهتنا ولعل ابرزها عدم التزام الجميع بتطبيق المرسوم لجهة التدقيق الفني الالزامي، كما وقد تم اعتماد مكاتب تدقيق فني جديدة في الآونة الأخيرة وتبين بعد الممارسة انها ربما لم تكن أهلاً للتصنيف ان كانت اعمالها تتنافى مع معايير الجودة. من هنا، ندعو الى رفع درجة التشدد في ما يتعلق بتصنيف المكاتب الجديدة واعادة النظر في الاعتمادات الممنوحة. فضلاً عن المضاربة في الاسعار، أما فوائد المرسوم خلال السنوات الخمس الماضية فقد كانت جيدة ان ساهمت في تحسين الجودة والسلامة العامة في قطاع البناء في لبنان وغيرت في ذهنية الاستشاريين والمتعهدين وقربتهم من ثقافة السلامة العامة في البناء.

#### التأمين العشري

##### ■ ما هي خططكم خلال العام ٢٠١٩؟

– سنسعى الى التوسع خارج السوق اللبنانية مع المحافظة على موقعنا فيها، ونتطلع نحو الاسواق السورية، المصرية والعراقية، كما سنعمل على موضوع التأمين العشري في المباني الذي يحمي المستهلك في حال حصول اي أضرار في إنشاء البناء خلال مدة عشر سنوات من تاريخ تسليم المشروع، فضلاً عن تفعيل مهام تصنيف الفنادق والمؤسسات السياحية في لبنان الموكلة بنا من قبل وزارة السياحة.

بالاضافة الى ذلك، سنواصل في عام ٢٠١٩ مع المجلس الاعلى للخصخصة بهدف اعتماد التدقيق الفني في كل المشاريع التي يتم العمل عليها ضمن الشراكات بين القطاعين العام والخاص، مع التذكير بأن سلسلتي مطاعم «زعترو زيت» و «roadster» اتخذتا من سوكتيك شريكاً لهما للتدقيق بسلامة مبانيهما ومرافقهما على الاراضي اللبنانية. ■

لمواكبتهم في عملية الاعمار، وفي هذا الاطار ستشكل كل من العراق وسوريا اكبر الورش العالمية للبناء خلال المرحلة المقبلة، وسيتركز اهتمامنا في الوقت الحاضر على السوق العراقية ومن ثم سوريا بعد تسوية الاوضاع فيها نظراً للفرص الواعدة التي يمكن الاستفادة منها كلبنانيين على المدى البعيد.

#### تعزيز الوجود في السوق المصرية

##### ■ هل لديكم حضور في السوق المصرية؟

– بالنسبة للسوق المصرية فقد كانت هناك مشكلة على مستوى تحويل العملات ولكن حالياً بدأت الامور بالتحسن تدريجياً، ونحن في صدد العمل على مشاريع عديدة في القاهرة والاسكندرية، نظراً لحاجة السوق المصرية للعديد من المشاريع السكنية ومشاريع البنية التحتية، ونأمل خيراً بتحسين الأوضاع في هذه السوق. كما نحاول تعزيز وجودنا من خلال التعاون مع كبرى الشركات مثل شركة الاتصالات موبينيل MOBILIL ومدرسة الليسيه الفرنسية.

#### تطبيق مرسوم التدقيق الفني الإلزامي

##### ■ في ظل المنافسة الحادة في مجال عملكم، ما هي الاجراءات المعتمدة للتمييز عن الشركات الاخرى؟

– إن بعض الشركات تعتبر لسوء الحظان معيار التفوق والنجاح في مهنتنا هو في عدد المشاريع الموكلة إليها، أما نحن كشركة «سوكتيك» فالمعيار الذي نرتكز عليه هو النوعية والجودة في اداء المهام الموكلة لنا والى اي مدى نحن قادرين على الاستجابة لمتطلبات السوق من خلال مهندسين مشهود لهم بالخبرة والاستقامة والمهنية والتقنية العالية، لا سيما انهم يخضعون لدورات تدريب ان نرسلهم الى شركتنا الأم في فرنسا ودول الخليج للقيام بدورات ومواكبة التطورات التقنية. كما اننا نتابع عملاءنا ونواكبهم وننجز لهم التقارير المتوجبة علينا، كما نحرص على القيام بزيارات منتظمة ودورية للمشاريع ومعاينتها اثناء عملية التنفيذ للتأكد من ان التنفيذ مطابق للمواصفات. في المقابل هناك مكاتب أخرى تهمل هذه الناحية من التدقيق ولا تقوم بإرسال مهندسيها الى موقع المشروع بشكل كافٍ للاطلاع على التفاصيل ومتابعة سير العمل، ان لا بد من اجراء المعاينة على الارض للتحقق من مدى

#### لبنان ■ كيف تقيمون العام ٢٠١٨ وما هي ابرز الانجازات التي حققتها «سوكتيك» خلاله؟

– جاء العام ٢٠١٨ اصعب من سابقه ولكننا نجحنا في «سوكتيك» بتحقيق الاهداف الموضوعية في خطة العمل، بالرغم من التحديات الكثيرة والتي كان ابرزها الركود الحاصل في قطاع العقار، حيث تراجعت تراخيص البناء بنسبة ٤٠ بالمئة بحسب تقارير نقابة المهندسين، مقارنة بالعام ٢٠١٧، بالاضافة الى تراجع حركة البيع وتوقف العديد من المشاريع، ومما زاد الاوضاع تعقيداً مشكلة الغاء منح قروض الاسكان. ولكن بالنسبة لنا تمكنا من الاستمرارية بفضل توسعنا نحو اسواق خارجية مثل دول الخليج، مصر والمغرب بالاضافة الى تسويقنا منتجات جديدة في مجال الأبنية الخضراء وقطاع النفط والغاز، الى جانب خدمات اخرى متنوعة، حيث اصبحنا متخصصين في مجالات متعلقة بالهندسة القيمة VALUE ENGINEERING معلولين على الاستعانة بموارد بشرية متخصصة ومتمرسة، نظراً لدقة اعمالنا واحتجتنا الى اشخاص ذوي خبرات عالية ومهنية واحترافية.

كما وشاركنا خلال العام ٢٠١٨ بقيمة النفط والغاز وتمكنا من التوسع كشريك في هيئة ادارة قطاع البترول في لبنان ومواكبتها في المجالات المرتبطة باستشارات السلامة العامة والتقنيات المستخدمة، وللغاية انشأنا وحدة خاصة ضمن «سوكتيك» متخصصة بقطاع النفط والغاز، سنقدم من خلالها المشورة للعاملين في هذا القطاع. واللافت خلال العام ٢٠١٨، ان شركة «سوكتيك» استحوذت على شركات عالمية مهمة في مجالات النفط والغاز، المختبرات والتدقيق الامر الذي جعلها تحتل المرتبة الاولى كشركة تدقيق في أوروبا.

#### توسع نحو العراق وسوريا

##### ■ كيف تقيمون نشاطكم في كل من السوقين المصرية والعراقية؟

– اليوم ومع تبلور الاوضاع في العراق وبدء العمل على رصد مبالغ ضخمة لإعادة الاعمار، برزت الحاجة للتدقيق الفني وسلامة الابنية وجودتها. فدخلنا بمفاوضات مع عدد من العملاء يحتاجون لشريك



Beirut Rafic Hariri International Airport – New Master Plan

Dar Al-Handasah (Shair and Partners) has pioneered the planning, design and implementation of development projects in the Middle East, Africa and Asia, for over 60 years.

## د. فيصل علي موسى (رئيس مجموعة فام القابضة FAM HOLDING):

باشرنا بتطوير عدد من المشاريع في عجمان والشارقة ورأس الخيمة وندرس فرصاً استثمارية يمكن توفيرها للسوق العقارية المحلية



### مشاريعنا إبداعية وذات مزايا وإقبال واسع عليها من قبل المستثمرين

كشف رئيس مجلس إدارة مجموعة فام القابضة الدكتور فيصل علي موسى عن سعي لإنشاء مشروعين جديدين في الشارقة هما «فاميلي تاور» و«فام تاور» بتكلفة استثمارية تقارب مليار درهم، ودعا إلى ضرورة وضع قوانين أكثر حزمًا لتنظيم إطلاق المشاريع العقارية. وأشار الدكتور موسى في حديث لـ «البيان» إلى أن المجموعة باشرت بتطوير عدد من المشاريع في عجمان والشارقة ورأس الخيمة، كما تدرس الفرص الاستثمارية الأخرى التي يمكن توفيرها للسوق العقارية المحلية، فضلاً عن أفكار جديدة تستند إلى استراتيجية جديدة يحملها العام ٢٠١٩ للمستثمر الإماراتي والعربي، كدليل إضافي على التميز في تقديم المشاريع النوعية التي لطالما تميزت بها الشركة في القطاع العقاري وأخرها «فام تاور»، وهو عبارة عن برج يقوم على نظام التوصيل الإلكتروني للمنازل. وتتميز قائمة مشاريع «فام القابضة» بكونها ذات أفكار نوعية، فإلى جانب وجود الأبراج الذكية المتمثلة في «سمارت تاور ١ و٢»، لديها أيضاً مشروع «أرت تاور» الذي يمزج بين الفن والعقار في قالب واحد، وكذلك برج المزرعة الذي يتخذ من فكرة استغلال المساحات الصغيرة في الزراعة المائية. ويعتبر د. فيصل علي موسى من أبرز رجال الأعمال في الإمارات العربية المتحدة، حيث تتنوع خبرته لتشمل مجالات التكنولوجيا والضيافة والعقارات والبناء، إضافة إلى خبرته في إدارة المشاريع والاستثمار ودراسات الجدوى وإدارة الشركات، كذلك عمل في مجال الاتصالات. حاصل على دكتوراه في الاقتصاد وإدارة الأعمال من جامعة أكسفورد في المملكة المتحدة.

ننسى القوانين التي اصدرتها الإمارات وستباشر بتطبيقها في بداية العام ٢٠١٩، منها تأشيرة دخول لمدة عشر سنوات للمستثمرين وإعادة الضمانات البنكية للموظفين البالغة حوالي ٤ مليار درهم خلال الفترة المقبلة. ومؤخراً سمعنا ان البنك المركزي في الامارات سيرفع سقف التمويلات العقارية واليوم السقف لكل بنك حوالي ٢٠٪ من اجماليها ما ينعش الحركة العقارية.

#### كيف هي تحضيراتكم للعام ٢٠١٩؟

– لدينا مشاريع جديدة سيتم اطلاقها منها «البايب لاين» الجديد ولدينا مشروعان كبيران في الشارقة بقيمة استثمارية حوالي مليار درهم ومشروع «فاميلي تاور»، وايضا مشروع «فام تاور».

#### قائمة مشاريع بأفكار نوعية

##### بمّ تتميز هذه المشاريع؟

– من المعروف ان شبكة فام القابضة تتميز دائماً بمشاريعها ذات الافكار النوعية فلدينا ابراج ادخلنا عليها الفنون ART TOWER وأبراج ادخلنا عليها الزراعة كبرج المزرعة، اما الفاميلي تاور فهو عبارة عن

السوق بالنسبة إلينا ممتازة، ولم نعان أي مشكلات، ونحن من أكثر المتفائلين والمتحمسين للسوق العقارية وأتوقع بقاءنا فيها، لكن حصلت ظروف خارجة عن إرادتنا منذ شهر أيار وحتى اليوم أدت إلى تراجعها، كالمشكلات السياسية في المنطقة، سواء في اليمن أو في قطر والعراق وسوريا وإيران انعسكت سلباً على نفسية المستثمرين، إضافة إلى عوامل داخلية في الإمارات منها القوانين، وبالرغم من كل هذا الواقع الصعب لدينا ملء الثقة بأننا سنشهد في العام ٢٠١٩ طفرة عقارية كبيرة، لأسباب كثيرة منها أن جميع المحليين يؤكدون أن أزمة اليمن ستشهد حلاً وهذا أحد العوامل السلبية الرئيسية في السوق العقارية، كما وان الميزانيات التي ستعلنها دول الخليج خلال الشهر المقبل ومنها ميزانية السعودية التي ستتعهد للمرة الأولى التريلليون ريال، ستنعش المنطقة لأنه إذا كان السعودي مرتاحاً سيأتي للاستثمار في الإمارات، وكذلك إقترابنا من مؤتمر اكسبو ٢٠٢٠، فالجميع دخل مرحلة الاستعداد له. ولا

#### انتعاش قريب للمنطقة

■ ماذا وراء تأسيس شركة FAM HOLDING، وهل بالإمكان تقديم لمحة سريعة لإنطلاق عملها؟

– بدايات شركة FAM القابضة عام ٢٠٠٥، وحتى العام ٢٠٠٨ كان لدينا استثمارات عقارية خصوصاً في دبي، والحمد لله حققنا نجاحاً كبيراً خلال تلك الأعوام الثلاثة، وفي العام ٢٠٠٨ حلت الطامة الكبرى المتمثلة بالأزمة المالية العالمية والتي أصابت جميع دول العالم، فاتخذنا اتجاهات أخرى مختلفة عن الاستثمار العقاري بحيث دخلنا في مجالات الصناعة والتجارة وإدارة الفعاليات وقطاعات كثيرة وذلك حتى العام ٢٠١٣ حيث عادت الأمور إلى نصابها، وما نحن بدأنا بالتطوير العقاري في الشارقة وعجمان ورأس الخيمة وإن شاء الله قريباً في دبي.

■ في رأيكم هل الوقت الراهن مناسب لإستكمال العمل في التطوير العقاري؟

– منذ نهاية العام ٢٠١٣ إلى منتصف ٢٠١٨ كانت



المميزة في الشارقة وثمرة تعاون مع فنان ورسام اماراتي يدعى **محمد الاستاد**، حيث سيتم عرض لوحاته في اللوبي والممرات وسيكون هناك اعمال فنية خارج المبنى، هذه الفكرة نالت اعجاب الزوار فأقبلوا على الشراء في المشروع وهو اليوم مباع بالكامل.

ولدينا في امارة عجمان ٣ مشاريع، الأول أطلقناه هو سمارت تاور ١ وسيسلم نهاية هذه السنة، وسنسلم ٣٦٦ وحدة سكنية وهذا اول برج ذكي في الامارات وهو عبارة عن تطبيق يتحكم بجميع الالكترونيات والكهربائيات الموجودة في الشقة من اي مكان في العالم وان شاء الله موعد تسليمه سيكون في نهاية ديسمبر، والمشروع الثاني الذي اطلقناه في امارة عجمان هو برج العامر ٢٠٢٠، ويحتوي ٣٥٠ شقة سكنية وسيسلم في نهاية العام ٢٠٢٠، وانجزنا منه حوالي ٥٠ في المئة حتى اليوم. والمشروع الاخير الذي اطلقناه في امارة عجمان هو برج المزرعة، حيث دمجنا فيه الزراعة مع العقار، من خلال اقامة مزارع مائية على السطح وفق نظام «الهيديو بونيك سيستم»، حيث ان كل محاصيل الخضراوات عضوية والانتاج كبير وسيوزع مجاناً على السكان، ولم يسبق ان ادخل أحد هذه الفكرة في مبنى.

### اهداف مضاعفة في العام ٢٠١٩

■ **ما السر في ان معظم مشاريعكم تم بيعها، فيما العديد من المطورين يشكون من الواقع العقاري؟**

– السر في عملنا هو ان هناك مجلة اسمها «فوربس» العالمية، كرمت شركة «فام القابضة» باعتبارها الافضل في ابتكار افكار ابداعية في مشاريعها، فأى مشروع نطلقه تبثه لجنة وتضع له الافكار، انها عقل الشركة، مشاريعنا تباع لأنها تتمتع بخدمات متقدمة وامتيازات جديدة، وان كانت مشاريعنا في عجمان اغلبها في الصحراء لكنها تباع على الخارطة لتمييزها في الإبداع، ولطالما حرصنا على ان نكون مميزين في مشاريعنا.

■ **أي نتائج تتوقعونها بنهاية ٢٠١٨ وما هي خططكم للعام ٢٠١٩ وما بعده؟**

– كل عام لدينا استراتيجية لجميع الاقسام، عام ٢٠١٨ لم يكن وضع السوق جيداً، حققنا ٦٥ في المئة من استراتيجيتنا، والحمد لله انا راض عن النتائج، وفي الشهر المقبل سنعلن عن استراتيجية ٢٠١٩ وقمنا بمضاعفة الاهداف فيها كي نعوض نقص العام ٢٠١٨ ونتمنى النجاح فيها. ونود ان نطمئن جميع المستثمرين ان السوق العقارية عائدة بقوة وبقوة ندعو جميع المستثمرين للاستثمار في العقار لانه الابن البار ونصيحتنا لجميع المستثمرين تتلخص بالاتي: الامارات ارض خصبة للاستثمار العقاري. ■

## لدينا ملء الثقة

### بأننا سنشهد في العام ٢٠١٩ طفرة عقارية كبيرة

و«فام القابضة» دائماً تحاول ان تكون مميزة في تشييد الوحدات السكنية. التميز هذا يسهل علينا البيع، نحاول ان نكون سباقين في الافكار الابداعية وفي السوق العقارية وإن شاء الله سننجح.

### افكار يشهدها العقار للمرة الأولى

■ **بم تتميز مشاريع شركة «فام»؟**

– لدينا منتج فندقي في رأس الخيمة وهو «منتجع المهرة» ويقع في جزيرة المرجان، ولدينا قطعة ارض مساحتها ١٣٠ الف متر مطلة على الشاطئ، أنشأنا فيها ٥٤٨ غرفة فندقية، وتتمتع بالتسهيلات كافة وتتضمن مطعمين ونادياً رياضياً ونادياً صحياً ونادياً للأطفال وحوضي سباحة وطرحنا الغرف الفندقية للاستثمار والمستثمرين وسيجني المستثمر ٨٪ عائدات في السنوات الثلاث الاولى، وبعدها تقسم الارباح ٦٠٪ للمستثمر و٤٠٪ لإدارتنا.

والحمد لله هناك اقبال كبير من قبل المستثمرين، وقطعنا مراحل متقدمة من المشروع، ونسير بحسب الجدول الزمني الموضوع. انها اول تجربة فندقية لنا في «فام القابضة». اما في الشارقة فقد سلّم مشروعان وهما بناية البطينة وبرج افاميا ١ للمستثمرين وتم البيع على الخارطة، والمستثمرون يستفيدون من الاجارات وما شابه.

اما مشروع «افاميا ٢» فقد وصل الى مراحل متقدمة في البناء، وانجزنا ٥٠ في المئة منه وسيتم التسليم مع نهاية ٢٠١٩، ولدينا برج ساركوا القائم في شارع عبد الناصر وهو من اكبر المشاريع التي نملكها اليوم، وسيتم التسليم في حزيران ٢٠٢٠ ومن اهم ميزاته اننا دمجت الرياضة مع العقار إذ اقمنا على سطح البوديوم (جيمنازيوم، مجرى للركض وملعب كرة مضرب وملعب كرة سلة في الهواء الطلق على ارتفاع ٥٠ متراً) والناس احببت الفكرة وأقبلت على شراء المشروع والحمد لله.

ولدينا مشروع «سمارت تاور تو» في الشارقة وبيع بالكامل في منطقة النهضة واليوم نسبة الانجاز وصلت الى ١٥ في المئة وهو يسير بحسب الجدول الزمني المعد له، كما ولدينا مشروع ART TOWER وهو من المشاريع

برج سكني يتضمن طابقاً مميزاً لاستمتاع أفراد العائلة (جمبازيوم، سينما للأطفال، مقهى، حديقة داخلية، قاعة للاحتفالات البسيطة كأعياد الميلاد والخطوبة، ملقى للالعاب الالكترونية للأطفال).

أما برج «فام تاور» فمميز وأدخلنا عليه افكاراً مميزة لا وجود لها في العالم اجمع، يتميز بنظام التوصيل الالكتروني، حيث سيكون هناك كمبيوتر لوجي في الشقة بإمكان السكان الطلب بواسطته المواد الاولية لإعداد الطعام والحاجات اليومية والماء، ومن ثم يحصل التوصيل الالكتروني عن طريق اساليب مبتكرة ومسار معين لتصل الطلبية، من دون الدفع نقداً باعتباره يكون مسبقاً عبر بطاقة إئتمان.

هذه الفكرة طبقناها بالتنسيق مع شركة ألمانية وهي تطبق للمرة الأولى في العالم اجمع، ونتمنى ان نحقق النجاح والتميز بها.

■ **لماذا اخترتم الشارقة وليس دبي؟**

– عدد المطورين في الشارقة قليل، مقارنة مع عددهم الكبير في دبي، ونحن اقوياء في الشارقة كمطورين وفي عجمان وبدناً حديثاً في رأس الخيمة من خلال فندقنا هذا، وفي دبي إن شاء الله سيكون لدينا مشاريع، وحتى المساحات في «الفام تاور» ذات موقع ممتاز، والتسهيلات الكثيرة. انه مشروع موجه للطبقة الميسورة وفي العادة مشاريعنا مصممة للطبقة الوسطى والمتدنية، إذ يتميز بإطلالات بحرية مثل بحيرة الممزر في الشارقة. نحن في مرحلة التصاميم واتوقع اطلاق هذا المشروع خلال الاشهر الاربعة المقبلة.

### البيئة العقارية تشهد تنافساً كبيراً

■ **هل التشريعات التي أقرتها الحكومة تساعدكم وما المطلوب من اجل تحسين وضع المطورين العقاريين؟**

– بعد العام ٢٠٠٨ تم تنظيم قطاع العقار في الامارات بشكل كبير، ففي كل امارة اليوم هناك هيئة تسمى هيئة التنظيم العقاري، والحكومة الحمد لله تطور دائماً هذه التشريعات لتحسين أداء السوق العقارية. نحن طامعون أكثر، نأمل من الحكومة تكثيف التسهيلات للمطورين العقاريين. نحن اليوم في بيئة تشهد تنافساً كبيراً فتركيا بدأت تقدم تسهيلات كبيرة وكذلك اليونان وقبرص وماليزيا. ومن المفترض بالامارات اقرار تشريعات أوسع للمستثمرين من اجل منافسة الدول المحيطة.

■ **في رأيكم هل متطلبات المستهلكين تتغير من سنة الى أخرى وكيف بإمكانكم التأقلم مع هذه المتطلبات؟**

– نحاول عدم منافسة غيرنا، واليوم مطروح كمية كبيرة من العقار في السوق وهناك الكثير من المطورين



ابراج FAM HOLDING المنتشرة في الامارات

## عبد الرحمن الكوهجي (مدير عام شركة بن فقيه BIN FAQEEH):



### نحننا في توفير الوحدات السكنية للمستثمرين وتوجهنا الدائم هو التميز والاختلاف

تطمح شركة بن فقيه BIN FAQEEH لأن تمثل الوجهة الأولى لضمان وتوفير رأس المال العقاري لشتى المشروعات العقارية عبر استثماراتها المنتشرة في أنحاء مملكة البحرين، كما وتنتطلع لأن تكون المعيار النموذجي لخلق الفرص الإستثمارية.

مدير عام الشركة الشاب الطموح عبد الرحمن الكوهجي وصف السوق العقارية في البحرين بالأفضل بين الأسواق المحيطة، وعزا الفضل لعدم حدوث «فقاعة» في قطاع العقار المحلي للقيادة الرشيدة وإنجازها المشروعات بطريقة تسلسلية، مبرزاً نجاحات الشركة في توفير الوحدات السكنية للمستثمرين النهائيين وتسليم مشروعاتها في مواعيدها المحددة، معدداً بعضاً منها، مذكراً بأنها الأولى بين الشركات البحرينية في طرح مفهوم الاستديو، مؤكداً التوجه الدائم نحو التميز والاختلاف، لافتاً إلى أن ٩٠ في المئة من مشروعات الشركة برسم التملك الحر.

#### سوق عقارية متوازنة

■ كيف تقيمون وضع القطاع العقاري في مملكة البحرين خلال العام ٢٠١٨؟

– أثبتت السوق العقارية في مملكة البحرين أنها الأفضل بين الأسواق وأكثرها توازناً، حيث أنها خلال العامين ٢٠١٧ و ٢٠١٨ لم تتأثر بطريقة سلبية ولم تشهد أي قفزات نوعية في الأسعار سواء هبوطاً أم صعوداً، في ظل توافر إستقرار إيجابي وطرح للعديد من المشاريع، وكل ذلك بفضل القيادة الرشيدة التي لم تسمح بحصول فقاعة في قطاع العقار، حيث كانت المشاريع تنجز بطريقة تسلسلية، إلى جانب طرح العديد من المشروعات الحكومية التي كانت تساهم في تنشيط السوق العقارية في المملكة، منها مطار البحرين الذي من المتوقع الإنتهاء من الأعمال فيه نهاية عام ٢٠١٩، حيث ستساهم عملية التوسعة في زيادة أعداد المسافرين من ثلاثة ملايين إلى تسعة ملايين مسافر، بالإضافة إلى العديد من مشاريع البنية التحتية والوحدات السكنية التي سلمت خلال العامين الماضيين، من هنا، فإن السوق العقارية البحرينية متوازنة وأفضل بكثير من الأسواق المحيطة التي تأثرت سلباً بالأوضاع الخارجية. ■ هل تأثرت أسعار العقارات نتيجة الأوضاع في المنطقة؟

– عموماً، لم تتأثر الأسعار بشكل سلبي ولكن بعض أنواع العقارات التي نجدها في مختلف الأسواق تأثرت بشكل طفيف. إنما

الأسعار الأخرى لا تزال مستقرة ولا يزال الطلب على العقار جيداً.

#### مصادقية وتخصص

■ نجحت شركة بن فقيه بوضع بصمة في السوق العقارية في مملكة البحرين، ما هي أبرز مشاريعكم المطروحة وما الذي يميزكم كمطورين عقاريين؟

– بدأت الشركة معظم مشروعاتها في وقت صحيح ومناسب وعملت على تسليم حوالي ٧٠ في المئة من مشروعاتها خلال العام ٢٠١٧، أي ما يزيد عن ألفي وحدة سكنية. ويعد ذلك إنجازاً مهماً بالنسبة إلينا كوننا نجحنا في تسليم عشرة مشاريع خلال عام واحد وتوفير جميع الخدمات للعملاء، إلى جانب تأجير الوحدات والقيام بإجراءات التسجيل العقاري، وهذا أثبت للمستثمرين والشارين مصادقية الشركة وتخصصها في عملها. إلى ذلك، لم نعمل على إطلاق مشاريع جديدة بل ركزنا على مشاريع استراتيجية موجودة لدينا مثل مشروع «واتر باي» ومشروع «ليان» و «السدر» مع الحرص على أن تكون مميزة وتستهدف فئة معينة من الناس، فضلاً عن اهتمامنا الكبير بأن نكون من الشركات الرائدة في تقديم مشاريع مبتكرة بعيداً عن التقليد، بالإضافة إلى أننا من أوائل الشركات في مملكة البحرين التي طرحت مفهوم الاستديوهات، فضلاً عن تقديم وحدات سكنية لفئة غير مستهدفة وهي أصحاب

الدخل المحدود والمتوسط.

هذا ويعد مشروع «ليان» السكني الفاخر الأول من نوعه على مستوى العالم ويضم حديقة مائية لا مثيل لها صممتها أهم الشركات العالمية المتخصصة في هذا النوع من الحدائق. يبقى أن توجهنا الدائم هو التميز والاختلاف عن الآخر، فضلاً عن خلق فكرة مبتكرة تستهدف فئة محددة من المجتمع.

#### مشروعات للتملك الحر

■ هل لديكم النية لطرح مشروعات جديدة خلال العام ٢٠١٩؟

– سنعمل خلال ٢٠١٩ على تسليم مشروع «واتر باي» والمرحلة الأولى من مشروع «السدر» بالإضافة إلى تسليم مشروع «ليان» بداية سنة ٢٠٢٠.

■ هل نظام التملك في مشاريعكم متاح لجميع الجنسيات؟

– ينص القانون على أن جميع الأبنية المؤلفة من عشر طبقات وما فوق خاضعة للتملك الحر في مختلف المناطق، إلا أن بعض الجزر والمشاريع الخاصة التي تتولى تطويرها شركات متخصصة غير خاضعة لقانون التملك الحر. وبالنسبة إلينا ٩٠ في المئة من مشروعاتنا تتوجه نحو التملك الحر باستثناء مشروع «ذا هومز» و«هملة سيكس» في حين يشكل البحرينيون نسبة ٥٥ في المئة من الشارين، بينما النسبة المتبقية تتوزع على ١١ جنسية. ■

# IF ONLY WE KNEW BEFORE...

*...Say most of our clients, who are always fully satisfied  
with the high-quality standards that we deliver.*



**SOCOTEC**

THE POWER OF FORESIGHT

## **Class 1 Highest Accreditation by the Ministry of Public Works & Transportation:**

- Technical Control of Constructions as per Decree 7964
- Health & Safety – Site Regulations
- Assistance to Owners & Operators
- Project & Risk Management
- Diagnosis & Hazard Surveys of Existing Structures

*Construction & Infrastructure*

فواز إبراهيم (الرئيس التنفيذي للشركة التجارية للتطوير العقاري AL TIJARIA فرع البحرين)؛

## طفرة عمرانية كبيرة في السوق العقارية البحرينية



من اليمين: يوسف الصقبي، ابراهيم الغانم، فواز ابراهيم عبدالله، ومحمد يحيى

يأتي إطلاق الشركة التجارية العقارية لإدارة وتطوير وصيانة عقارات «التجارية للتطوير العقاري» ضمن إطار الحرص على الحفاظ على مكانة الأخيرة المتميزة كأحدى أكبر الشركات الرائدة في مجال التطوير العقاري بدولة الكويت وأيضاً التوسع جغرافياً في منطقة الخليج العربي، بما يتوافق مع استراتيجيتها المعتمدة. الرئيس التنفيذي للشركة في البحرين فواز ابراهيم قدّم لمحة عن طبيعة مشاريعها، ورأى ان السوق العقارية في البحرين تشهد طفرة عمرانية كبيرة، منوهاً بما تقوم به مؤسسة التنظيم العقاري في دعمها للمشروعات المتعثرة وإصدار قوانين وتشريعات منظمة للقطاع، مسلطاً الضوء على مزايا «برج سيمفوني التجارية» والجامع بين أسلوب الحياة العصرية الراقية والبيئة المثالية للباحثين عن السكنية والهدوء.

### مشروعات متنوعة

هل لنا بلحة عامة عن طبيعة عمل الشركة؟

– تأسست الشركة في دولة الكويت عام ١٩٦٨ وهي من أكبر الشركات وأسهمها مطروحة في البورصة الكويتية، ومنذ أربعة أعوام توسعت نحو السوق البحرينية ومن اولى مشاريعنا «برج سيمفوني التجارية» الذي يتألف من ٤٦ طابقاً ومكوّن من ٣٥١ شقة سكنية، في حين ان عشر طبقات مخصصة للإيجار والمتبقية للتملك الحر، كما ان للشركة مشروعات متنوعة تجارية وسكنية في السوق البحرينية مثل مشروع «بوليفارد» و«سيمفوني».

### طفرة عمرانية

كيف تقيمون واقع السوق العقارية في منطقة الخليج وتحديداً بمملكة البحرين؟

– يمر قطاع العقار في منطقة الخليج بمرحلة ركود ونوع من التذبذب صعوداً وهبوطاً. أما بالنسبة للسوق البحرينية فتشهد طفرة عمرانية كبيرة حيث يتم تشييد العديد من المشروعات مع التركيز على المواقع المميز والأسعار والتسهيلات المتاحة. وقد باتت الأرباح منطقية، حيث أصبح المشتري أكثر



إدراكاً للمنتج الذي يحصل عليه. من جهتها تعمل مؤسسة التنظيم العقاري على دعم المشروعات المتعثرة وإصدار قوانين وتشريعات لتنظيم السوق بشكل افضل.

### أطول أبراج البحرين

ما هي أبرز مميزات «برج سيمفوني التجارية» في البحرين؟

– انه أحد أطول الأبراج السكنية في قلب العاصمة المنامة بمحاذاة المنطقة الدبلوماسية ويتميز بإطلالة فريدة على مواقع سياحية ومعالم حضارية بارزة، كما يجمع بين أسلوب الحياة العصرية الراقية والبيئة المثالية للباحثين عن السكنية والهدوء، بالإضافة الى

ان كل طبقة تضم ٩ شقق مكونة من غرفة نوم واحدة وغرفتي نوم وثلاث غرف وستوديو، وخدمات منها مركز رجال الأعمال، كافيه، ألعاب أطفال، نادٍ رياضي للنساء وآخر للرجال، ملعب كرة سلة، سبا، حمام سباحة، جاكوزي، مقهى وغيرها من المزايا المميزة. وهذا المشروع مخصص للتملك الحر وقد تمكنا من بيع حوالي ٣٣ في المئة منه، وقد تم الإنتهاء من الهيكل الخارجي بالكامل وسيتم تسليم المشروع في نهاية سنة ٢٠١٩.

### جزيرة دلمونيا

هل لدى الشركة النية للتوسع في مشاريع أخرى داخل البحرين؟

– لدى الشركة مشاريع كثيرة قيد التخطيط أحدها في «جزيرة دلمونيا» وهو عبارة مجمع سكني مكون من فلل مطلة على البحر وتاون هاوس وشقق سكنية، ومن المتوقع طرح المشروع على المقاولين بعد حوالي الشهر تقريباً.

وهل من مشاريع للسوق الكويتية في الوقت الراهن؟

– لدى الشركة مشاريع يتم استكمالها، منها عدد من المطاعم المطلة على البحر. ■



BASELWORLD

2019

THE PREMIERE SHOW

MARCH 21 – 26

[WWW.BASELWORLD.COM](http://WWW.BASELWORLD.COM)

## «أكويتاتيفا» توقع اتفاقية مع «أفلوينت بارتنرز» لإطلاق صندوق «بيليت أند رودريت» في أوراسيا سيلفان فيوجو: ستعزز قدراتنا في جمع الأموال في آسيا



أعلنت مجموعة إكويتاتيفا Equitativa، أكبر مدير لصناديق «ريت» العقارية في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي ومديرة صندوق «الإمارات ريت»، أنها أبرمت اتفاقية مع شركة «أفلوينت بارتنرز هولدنغز ليمتد» Affluent Partners التي يقع مقرها في هونغ كونغ لإطلاق صندوق «ريت» جديد للاستثمار العقاري تحت اسم Belt & Road Reit سيستثمر في الأصول العقارية في المنطقة التجارية الجديدة الواصلة بين أوروبا وآسيا والمعروفة باسم أوراسيا ضمن مبادرة «حزام واحد - طريق واحد» Belt & Road التي أطلقتها الصين.

وتهدف الاتفاقية لتقديم فرص استثمارية مربحة للمساهمين في هذه الأسواق الناشئة من خلال إنشاء صندوق «ريت» للاستثمار العقاري واحد أو أكثر في البلدان الواقعة ضمن منطقة أوراسيا. تختص «أفلوينت بارتنرز» في المقام الأول في إدارة استثمارات استراتيجية وخدمات مالية من خلال شبكة كبرى في الصين وفي عموم آسيا.

وستتولى «أفلوينت بارتنرز هولدنغز» دور المستشار حيث ستعمل بشكل وثيق مع «مجموعة إكويتاتيفا» التي ستؤسس صناديق «ريت» الجديدة للاستثمارات العقارية بحيث تسهم «أفلوينت بارتنرز» في إنشاء هذه الصناديق وتُعرف العملاء بهذه الاستثمارات وتحدد الأصول التي يمكن ضمها لصناديق «ريت». وسيتم تعيين «مجموعة إكويتاتيفا» أو الشركات التابعة لها كمدير لصناديق «ريت» لتصبح بذلك مسؤولة عن إنشاء وإدارة صناديق «ريت» المعنية.

بهذه المناسبة صرّح رئيس إدارة المجموعة في «إكويتاتيفا» **سيلفان فيوجو**: «إننا متحمسون جداً لإنشاء صندوق «بيليت أند رود ريت» ولتعاوننا مع «أفلوينت بارتنرز». هذا فصل جديد بالنسبة لـ «مجموعة إكويتاتيفا» في آسيا وفي الأسواق الناشئة. سيعزز عملنا مع «أفلوينت بارتنرز» قدراتنا في جمع الأموال في آسيا كما سيعطينا الفرصة لاكتشاف المزيد من الأصول التي ستزيد القيمة بالنسبة لمساهميننا».

وقال رئيس مجلس إدارة «أفلوينت بارتنرز هولدنغز ليمتد» **ستيفن يوين**: ««أفلوينت بارتنرز» سعيدة بعملها مع مدير متمرس كهذا لصناديق «ريت» على مبادرة «بيليت أند رود ريت». لقد شهدنا جودة الأصول التي تديرها «مجموعة إكويتاتيفا» ولدينا توقعات إيجابية جداً لهذا التعاون الجديد الذي سيرسخ العلاقة الممتازة بين قطاع الأعمال في دولة الإمارات العربية المتحدة وآسيا».

## زياد عبد اللطيف الجناحي

(مدير عام شركة البلاد العقارية للاستثمار AL BILAD - البحرين):

## توسعنا وتطورنا مع مشروع «واتر جاردن سيتي» مسجلين قصة نجاح متوافقة مع أهدافنا

تتبنى شركة البلاد للاستثمار العقاري استراتيجيات استثمارية تقوم على دراسة الفرص الاستثمارية المتاحة في الأسواق النامية، وذلك عبر الإستثمار في العقارات منخفضة نسبة الإشغال، وإعادة هيكلة الجهاز الإداري التشغيلي لتحسين نسبة الإشغال وتحويلها الى عقارات جذابة في السوق، وتعتمد الشركة



استراتيجية خمسية تركز على تعزيز الجهود الاستثمارية والتوسع في الأسواق العالمية وإيجاد شراكات استراتيجية مع مؤسسات عقارية عالمية للإبقاء بحجم ونوع المشروعات المشتركة لتكون الشركة الرائدة في المنطقة في مجال الإستثمار العقاري العالمي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. ويرى مدير عام الشركة زياد الجناحي في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» ان مشروعها WATER GARDEN CITY ساهم في زيادة توسعها وتطورها مسجلة قصة نجاح متوافقة مع أهدافها.

■ كيف تقيمون وضع الشركة خلال العام ٢٠١٨ وما هي أبرز الإنجازات التي حققتها؟

– عموماً يعتبر العام ٢٠١٨ جيداً على الرغم من التباطؤ الذي شهده القطاع العقاري. ولكن التطوير الذي قمنا به في مشروع WATER GARDEN CITY ساهم في زيادة توسع وتطور الشركة، مسجلين بذلك قصة نجاح متوافقة مع أهدافنا.

أما بالنسبة للقطاع العقاري عموماً فلم تكن نتائجه بحسب توقعاتنا، وذلك بسبب الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تشهدها أسواق المنطقة. ■ ما هي أبرز خصائص ومميزات مشروع «واتر جاردن سيتي»؟

– يتميز المشروع بموقعه المميز حيث يقع في قلب العاصمة بمنطقة السيف ويتمتع بإطلالة فريدة من نوعها على الواجهة البحرية وهو عبارة عن مشروع سكني يضم مرافق ترفيهية وتجارية وعدداً من المطاعم، فضلاً عن ان مزاياه لا تتوافر في مشروعات أخرى.

والمشروع مصمم بطريقة هندسية متدرجة تتيح لجميع السكان القاطنين رؤية الواجهة البحرية. كما ويضم عدداً من الأراضي الفريدة من نوعها والتي تعدّ فرصة مهمة للمستثمرين وبأسعار مناسبة، بالإضافة الى ذلك أصبح المشروع مقصداً مهماً لإقامة الحفلات والمناسبات الوطنية المتنوعة. ونحن في صدد العمل على طرح الفلل المقامة داخل المشروع ومستمررون خلال العام ٢٠١٩ بعمليات توسعة للمطاعم، الى جانب بناء برجين سكنيين بعدما أنهى المطورون المخطط الهندسي لهما. ■



  
**GPHG**  
GRAND PRIX D'HORLOGERIE DE GENÈVE  
2017  
Men's Watch Prize

**BVLGARI**  
ROMA

**OCTO**  
*finissimo*

BVLGARI.COM #LIFEISNOTROUND

جدة • الرياض • الخبر • أبوظبي • دبي • الكويت • المنامة

## حمدان بن راشد يفتتح النسخة ٣٩ من معرض «الخمس الكبار» في مركز دبي التجاري العالمي



فريق عمل شركة الخليج للسحب



جناح شركة UNIGULF، يظهر الرابع من اليمين: PRAKASH CHABLANI



من اليسار: SHEIKH MUJEEB AND MARCO SCAFFIDI

افتتح سمو الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم نائب حاكم دبي وزير المالية الدورة الـ ٣٩ لمعرض البناء والتشييد الدولي، الخمسة الكبار THE BIG 5 في مركز دبي التجاري العالمي. وتضمنت الدورة خمسة معارض، شكلت فعالية واحدة ضخمة لدورة حياة المنشآت بأكملها. وعرضت أكثر من ٢٥٠٠ شركة عالمية وما يزيد على ٢٠ جناحاً رسمياً للدول أحدث حلول البناء والمنتجات المبتكرة في المعرض وأظهرت المشاركة الدولية الواسعة التي من المتوقع ان تلبي احتياجات القطاع الإقليمية الإهتمام المتناهي بتوسع سوق دول مجلس التعاون الخليجي.



فريق عمل شركة STYRO



FROM RIGHT: NARINDER GUPTA, GREGG BLACK & NEERAJ BHANDARI



من اليمين: حسام ناصر شركة (AL ZAMIL)





# Sheikh Mujeeb (General Manager - Sahara Emirates)

## We are a very technology oriented company

Sahara Emirates Trading, an ISO 9001 Certified Company is one of the pioneer Suppliers started the establishment in Year 2000 for Supply of Building Materials, Turn Key Contractors for Civil and Steel Structures. Sahara Emirates has now become a well known Supplier of various construction and engineering Products with head office in Abu Dhabi and Branch offices in Dubai, Saudi Arabia & Representative in Qatar. Sheikh Mujeeb, General Manager of Sahara Emirates was among the prominent people who participated in Big 5 held in Dubai. Al Bayan Magazine met Mr. Mujeeb on the sidelines of the event and conducted an interview with him in which he talked about the purpose behind their participation in Big 5 and the characteristics that make them special and unique. He further gave us an idea about their latest achievements. Below is an account of the interview.



**\* What is the purpose behind your participation in Big 5?**

- We have been participating in Big 5 for more than twelve years now. Every year we see lot of customers and they became mostly friends now, we enjoy the show and thus we like to participate every year.

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

- As a company, we are very technology oriented so every time we have new product range. We do big diameters and we have a huge stock unlike others and from Dubai we are exporting to all over GCC. We are working also in Central Asia and we are prob-

ably the biggest company in the UAE and GCC as Plastitalia brand.

**\* What are your latest achievements?**

- We are doing lot of marine installation jobs and we are replacing many GRP lines with SGEP and now we have the big electrofusion and the new machines that can connect with the GPRS.

**\*Any last word?**

- We are looking forward to do more business because of the expo and the GCC export is also increasing.



**TRADING - CONTRACTING ENGINEERING**  
PIPELINE, INFRASTRUCTURE, BUILDING MATERIALS & ARCHITECTURAL SYSTEMS

 HDPE Fittings & Machines	 Fabricated Fittings	 Water Meters	 HDPE Welding Machines	 Irrigation Pipes & Fittings	 PE Manholes	 Underground Piping/Chamber Systems
 Compression Fittings	 PPR Pipes & Fittings	 PVC & CPVC Cements	 AERB COMPANY	 Chambers, RC Pipes, Road Crossing, Culvert & Jacking	 Drainage in Multilayer	 Façade Materials Made in Europe
 Transaction Hardware, Bullet Proof, Silicon Sealants Made in USA	 Lexan Polycarbonate Made in Europe	 Aluminum Sheets & Coils	 Aluminium Sheets & Coils	 Prisons, Corrections, Military Hospitals Furniture	 Smoke Ventilation and Evacuation Systems Made in Germany	 Noise Barriers

**TRADING - CONTRACTING ENGINEERING**  
PIPELINE, INFRASTRUCTURE, BUILDING MATERIALS & ARCHITECTURAL SYSTEMS



**P.O. Box 25593, Abu Dhabi, U.A.E.**  
**+971 2 622 1402**

## Gregg Black

(Technical Sales Manager – ETwater – a Jain Irrigation Company):

### ETwater is the pioneer of cloud-based smart irrigation

Gregg Black, Technical Sales Manager of ETwater – Jain Irrigation, joined the company in 2004 as one of the company's first employees, after working as a project manager at Gale, a division of Cengage Learning, a provider of innovative teaching, learning and research solutions. He now has more than 10 years with ETwater in hardware development and testing installations, technical support and customer service. With hundreds of hardware installations under his belt and the long-standing relationships he has developed with Northern California customers since the company was formed, Black brings strong technical knowledge combined with excellent customer service skills to his new role. Al Bayan Magazine met Black during Big 5 event held in Dubai and conducted an interview with him. Below is the Q & A.



**\* Can you give us an idea about your Company?**

- ETwater is the pioneer of cloud-based smart irrigation. The culmination of years of experience with landscape design, environmental science, and information technology, we have the smartest irrigation system and controllers available. ETwater is harnessing Mother Nature into technology products and services for creating the Smart Outdoors®. The cloud-based ETwater platform takes environmental data from multiple sources, including landscape specific information such as plant types, soil, slope conditions, and more to generate an automated, scientifically calculated watering schedule that will adjust as the weather changes. Schedules are transmitted through reliable, anywhere-connectivity over 3G and 4G wireless networks to our line of smart irrigation and sprinkler controllers, with included remote access to monitor and manage from any smart device, ETwater gives unparalleled security, control and water savings. ETwater is also compatible and can take over the control of an inefficient conventional irrigation controller, connecting it to the ETwater platform with all the advantages of our unique weather-based irrigation system; a retrofit capability available for over 50 different irrigation host controller models, including those from Irritrol, Hunter, Rain Bird, Toro, and Weathermatic, among others. ETwater has been recently acquired by Jain Irrigation Company and they acquired us because they needed smart controller's solution for their landscape products. Smart Controllers use data from the cloud in the form of weather and plant information to create a smart irrigation schedule to solve some problems. It also takes the programming away from the user in the field and puts it in the cloud where it can be done professionally and scientifically.

**\* What makes your company special and unique?**

- The thing that makes it special is that we have a scientific algorithm which helps create the perfect and precise irrigation schedule for any plant type. We know the precise amount of water you need for your landscape. We adapt to changes in weather before it happens, we know the amount of rainfall it received, we know just how much water the plant life needs, and we give you the ability to monitor and control

what is happening with any mobile device or computer. We're also the ones with the patented technology who can convert a conventional water controllers or sprinkler timer to smart irrigation. There's never need to rip and replace an existing controller or related pieces of irrigation with ETwater. We have the smartest irrigation system and controllers available. ETwater is the pioneer of cloud-based smart irrigation.

**\* What are your latest achievements?**

- We are saving between 20 and 50 percent of water for most customers when they install this. Not many other companies have that same amount of water savings potential.

**\* What is the purpose behind your participation in Big5?**

- We want to bring the technology to a wider audience. In this area of the world, there is a lot of landscape irrigation going on but many times the water is wasted, many times people do not program a conventional controller correctly because they don't have the time or due to poor training they are unaware of how best to set it up with proper irrigation schedules. We allow the user to create automatically a scientific schedule for whatever his plants are outside so that no water is wasted. It is worth mentioning that when you have an older style irrigation controller which is called a standard controller, our product retrofits in to all those standard controllers so you don't need to change the station wiring or the power wiring.

**\* Are you facing challenges in the market?**

- The only challenge in the market is education. Many people think that they can run a standard controller the way they have always did but this is not true. It is taking a while for the smart technology to get to the user level, many people understand it but there is not so much adoption.

**\* Are you dealing with sustainable development in your field?**

- We are starting to, many times a new housing development in the States requires smart technology to be installed and we are seeing more of the controllers installed that way which is good. Nevertheless, we want to capture the wider public sentiment about what we can do.



Discover the  
**Smartest Irrigation Service**

Responds to the weather  
Eliminates overwatering  
Detects leaks

Visit [ETwater.com](http://ETwater.com)

**ETwater**  
a Jain Irrigation company



THE CURIOUS PARROT

...a detachable jewel.

ffsio Jewellers  *بجورجيا*

JEWELLERY ARABIA 2018 Bahrain

**PALMIERO**  
JEWELLERY DESIGN

[www.palmierogioielli.com](http://www.palmierogioielli.com)

## Christian Witsch (CEO - Gulf Extrusions):

### Gulf Extrusions is one of the leading names in Aluminium Extrusion with high quality specialized services

Christian Witsch, CEO of Gulf Extrusions, brings 30 years of extensive business management experience to the company of which 25 years have been dedicated to the Global Aluminium Extrusion Industry with leading producers such as SAPA and Hydro Aluminium Extrusions. Throughout his career, he has been recognized as a Leader who is passionate for Manufacturing Excellence. His extensive understanding, and experience, of business and industrial manufacturing has ensured his continued success. Christian is a distinguished and talented Leader who demonstrated passion and capability throughout his impressive career. Al Bayan Magazine met Mr. Witsch and conducted an interview with him in which he gave us an idea about the features and characteristics that make Gulf Extrusions special and unique and talked about their plans for 2019. He further gave us a glance about their recent developments. Below is the Q & A.



**\* Can you give us a glance about your recent developments?**

- Currently, we are putting a great deal of focus on innovations and specifically on developing new systems and façade solutions for the architectural industry, such as attractive façade elements with bigger span and higher structure values and isolation values, so it is highly appreciated from the architects.

Never to forget our unique presence in the automotive industry as we established a trustworthy reputation that allowed us to bank on a wide range of international customers, who are very stratified and happy to buy from us on a continuous basis.

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

- In Gulf Extrusions we believe in the power of ideas, that is why we continually use evolving technologies, to serve our customers in the best possible course of action. The company is built on over 40 years of experience in Aluminium Extrusion to meet the increasing demand for Aluminium Extrusions in domestic, regional and international markets for architectural, industrial and automotive sectors.

We have created a brand as one of the most innovative, productive and reliable Aluminium Extrusion companies throughout the GCC countries, the Middle East, Indian Sub-Continent, South East Asia, Australia, Africa, Europe and Canada.

**\* How are you facing competition in Dubai?**

- We always welcome competition, as it brings out the best out of our team, during the recent years competition grew quite significantly in the region, everybody is working hard to get part of the cake, and we consider such a situation as heat fuel to improve our standards in order to be able to produce more complex shapes with better quality at a faster time.

**\* What are your plans for 2019?**

- We are pushing forward and working on further development and improvement of all our processes. In automotive industry, we are talking about "poka-yoke" safe working processes which means no single part will leave the factory without being hundred percent sure that it will meet all the quality requirements, and the customers specifications. We don't have any claims and risks and this as a result benefits all other products because we can't produce in two different quality standards. We bring the company in its entire capabilities to the higher level and this is beneficial for any kind of product you are producing. We are also adding a lot of environmental activities, we are in the process of installing solar panels for our production plants.





علي احمد محمد بلحمر (الرئيس التنفيذي لشركة كابكو - السعودية):

## أطلقنا «كابكو ستور» لتسويق منتجاتنا إلكترونياً

تعتبر شركة خالد وعلي أحمد بلحمر القابضة كابكو KABC HOLDING من المجموعات العائلية الرائدة في مجالات الصناعة والتجارة والمقاولات في المنطقة الشرقية في المملكة العربية السعودية. تأسست عام ١٩٨٢ ولها مشاركتها في العديد من الشركات العاملة في مجالات مختلفة تطمح إلى خدمة المواطن السعودي والمقيم على أرض المملكة.

الرئيس التنفيذي للشركة علي أحمد محمد بلحمر قدم تعريفاً بها وباختصاصاتها، وأشار إلى توسعها في العديد من الأسواق الجديدة، بالإضافة إلى تميزها بمتجرها الإلكتروني «كابكو ستور» لتسويق منتجاتها بأسلوب حديث ومبتكر.

والامارات، ونأمل في المستقبل القريب إضافة منتجات جديدة ومتنوعة.

■ ماذا عن مواكبة KABC التطورات التكنولوجية؟  
- تسعى شركة كابكو بشكل مستمر إلى توفير معظم النظم التكنولوجية والكفاءة التي تلبى توقعات العملاء بتوفير أحدث المنتجات والأعلى جودة بأسعار منافسة، ونملك بدورنا شركة «كل زمان لتقنية المعلومات» «كابكو ستور» وهو متجر إلكتروني لتسويق منتجاتنا بأسلوب حديث ومبتكر نستهدف فيه المستهلك الواعي عبر الإحترافية في العرض وجودة المنتج المقدم مع الضمان، ويقدم بالتالي خدماته من خلال المواقع الإلكترونية والتواصل الاجتماعي. ■

المنطقة. بالإضافة إلى شركة خالد وعلي أحمد بلحمر للإستثمار الصناعي BIICO ومصنع بلحمر لسحب قطاعات الألمنيوم ALUBEX اللذين ينشطان في القطاع الصناعي، ويتمتعان بكفاءة عالية ويمتلكان أكبر الإستثمارات وأحدثها، إلى جانب شركات القطاع التجاري شركة خالد وعلي أحمد بلحمر للإستثمار التجاري BTICO وشركة تقنيات البناء المتطورة المحدودة ADCO وشركة رحاب العروبة للأواني المنزلية.

■ ما هي آخر مستجداتكم؟

- ركزنا مؤخرًا أعمالنا على قسم التصدير حيث افتتحنا أسواقًا في الخارج من بينها اليونان والكويت

■ هل لنا بلمحة سريعة عن شركتكم؟

تعمل شركة كابكو القابضة KABC HOLDING في مجالات مواد البناء والمواد الصحية والانشائية والتجارة والدهانات، بالإضافة إلى قطاعات الألمنيوم والاكسسوار ومستلزماتها. وكنا قد أضفنا مجال الأواني المنزلية، كما أنشأنا مصانع متخصصة في صناعة الفرش ورولات الدهان وطلاء المعادن واسطح الرخام الصناعي. وتتنوع نشاطاتنا ما بين الأنشطة العقارية والخدمات والتي تتولاها شركة أوسان الدولية OSAAN للتطوير العقاري والتي تظهر بحلتها الجديدة اليوم من خلال ترقيتها بتطلعات كافة شرائح المجتمع لتواكب متطلبات الخدمات العقارية في



**الخليج للسحب**  
Gulf Extrusions

### CELEBRATING OVER FOUR DECADES OF EXCELLENCE

For over forty years, Gulf Extrusions has been raising the bar in the global aluminium downstream industry. From architectural, industrial, automotive to transport, we have risen above our customer's expectations by delivering breakthrough quality, exceptional service and innovative engineering solutions.

**At Gulf Extrusions,  
excellence is a way of life.**

#gulfeextrusions

Gulf Extrusions LLC., PO. Box 5598, Dubai, United Arab Emirates  
Tel: +971 4 8846146 | Fax: + 971 4 884 6830  
email: sales@gulfex.com | www.gulfex.com

## Dr. Mostafa Al Guezeri (Gulf & Near East - ABB)

### ABB is pushing the boundaries of e-mobility to contribute to a sustainable future

When in Dubai, covering Wetex, Al Bayan Magazine met Dr. Mostafa Al Guezeri, Managing Director UAE, Gulf & Near East - ABB and conducted an interview with him in which he gave us a general idea about their company as well as their future plans. He further talked about the purpose behind their continuous participation in Wetex.



There is a lot going at ABB. Below is the Q & A.

#### \* Can you give us a general idea about your company?

-ABB is a pioneering technology leader in power grids, electrification products, industrial automation and robotics and motion, servicing customers in utilities, industry and transport & infrastructure globally. ABB which is a Swedish-Swiss multinational corporation headquartered in Zurich, Switzerland, operates in more than 100 countries with about 147000 employees. Continuing a history of innovation spanning more than 130 years, ABB today is writing the future of industrial digitalization with two clear value propositions: bringing electricity from any power plant to any plug and automating industries from natural resources to finished products. As title partner in ABB Formula E, the fully electric international FIA motorsport class, ABB is pushing the boundaries of e-mobility to contribute to a sustainable future.

#### \* What is the purpose behind your participation in "Wetex 2018" and how do you evaluate it?

- Dewa is one of our clients and Wetex is organized by them. We've been participating in Wetex for the passed twenty years and this year the theme is about sustainability which is part of our strategy and business success so we are very happy to participate again this year, meet our clients and show our latest state-of-art technology products.

#### \* What are your future plans?

- Our concentration is related to digitalization and this is basically because we want to digitize our products and to get to know the right situation of the plan and based on that, the clients can prioritize their maintenance and look at the cause to optimize it. Therefore, this is what we are concentrating on. We are showing also our latest robotics which is not available anywhere. It is an industrial collaborative robot called YuMi. It is the result of years of research and development, making collaboration between humans and robots a reality. ABB has developed a collaborative, dual arm, smart parts assembly robot solution that includes flexible, hands, parts feeding systems, camera-based part location and state-of-the-art robot control. YuMi is a vision of the future. It will change the way we think about assembly automation. YuMi is "you and me", working together to create endless possibilities. We are showing anything related to digital, internet of things, artificial intelligence, etc... which is the future.

## سليمان السويدي (الرئيس التنفيذي لشركة كاست ألومنيوم):

### عام ٢٠١٩ سيحمل السوق المصنع الأول في الشرق الأوسط في تدوير الألمنيوم

تتميز شركة «كاست ألومنيوم اندستريز» CAST ALUMINIUM INDUSTRIES، وهي إحدى الشركات البارزة في إعادة تدوير الألمنيوم بسلسلة من تقنيات معالجة نفايات وخردة الألمنيوم للمشروعات الجديدة والقائمة بالفعل في المنطقة.

وتساعد منتجات الشركة وخدماتها المتكاملة لمصانع نفايات وخردة الألمنيوم على الاستغلال الكامل للمواد الخام الهالكة، التي كانت تلقى في الماضي في المكبات. وتوسع شركة «كاست ألومنيوم»

التي تمارس نشاطها في دبي منذ عام ١٩٩٩ إلى الاستفادة من فرص النمو القوية لصناعة إنتاج وتصنيع الألمنيوم.

وتستفيد الشركات الجديدة القائمة على صناعة الألمنيوم بشكل عام من خلال معالجة نفايات الألمنيوم، مما يوفر لـ «كاست ألومنيوم» فرصة جيدة للنمو والتوسع خلال الفترة القادمة.

«البيان الاقتصادية» التقت الرئيس التنفيذي للشركة سليمان السويدي وكان هذا الحوار:

■ ماهي الانجازات في العام ٢٠١٨ التي قامت بها شركة Cast Aluminium؟

- افتتحنا فرعاً جديداً في إمارة رأس الخيمة وهو لإعادة تدوير الألمنيوم فيما الفرع الاول هو في دبي كما هو معلوم والافتتاح كان في شهر نوفمبر ٢٠١٨ وبدأ الانتاج فيه.

■ كم تتوقعون ان يبلغ انتاجه السنوي؟

- ان شاء الله يبلغ انتاجه السنوي ٤٠ الف طن.

■ لماذا اخترتم ان يكون هذا الفرع في رأس الخيمة؟

- بحكم وجود مصانع اسمنت في المنطقة فضلنا هذا المكان.

■ كيف تصفون نشاطكم في المنطقة وفي اي اسواق يتركز عملكم حالياً؟

- نعمل مع الاسواق السعودية والبحرينية، وبالطبع هناك منافسة في السوق وخاصة بين الشركات التي تقدم خدمات افضل.

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠١٨؟

- الحمد لله، كان العام ٢٠١٨ عاماً جيداً وتقريباً نفس معدل الانتاج في ٢٠١٧ والعمل مستمر.

■ ماهي مشاريعكم للعام ٢٠١٩؟

- حالياً نحن في صدد انشاء مصنع جديد في ابو ظبي، وان شاء الله سيبدأ العمل في الثلث الاول من ٢٠١٩، وسيكون آخر ما توصل اليه تدوير الألمنيوم من ناحية المعايير ومن ناحية صفر مخلفات.

هذا اهم مشروع عندنا حالياً وهو مشروع ضخّم واتوقع ان شاء الله ان يكون بادرة خير ونحن متفائلون به في العام ٢٠١٩.

■ كيف هي متابعتكم للتطورات التكنولوجية في ظل تحول التكنولوجيا الى مطلب اساسي؟

- طبعاً، المصنع الجديد في ابو ظبي سيكون ملتزماً بكل المعايير البيئية ومعداته على مستوى عالٍ من التقنية، وان شاء الله يكون المصنع الاول من نوعه في الشرق الأوسط بهذه المواصفات. ■

## Prakash Chablani (Md Unigulf Group UAE)

**One of the most trusted suppliers of various products to the HVACR contractors in the UAE, Mena region and beyond**

**P** Prakash Chablani, Managing Director-Unigulf Group, in a Q & A with Al Bayan Magazine, Chablani gave us an insight about their company and talked about the purpose behind their participation in Big-5 2018, held in Dubai, UAE. Chablani said that technology is very important these days and they are always working towards implementing the same in their business, be it trading or manufacturing. Following is an extract from the interview.



\* Can you give us an idea about your company?

- Mid 1980's saw a rapid growth of Air conditioning/MEP industry in the UAE and elsewhere in the region, consequently with this came the demand for MEP contractors. This was then followed by the requirement of suppliers who could fulfil the need of these MEP contractors; be it equipment or other related products that are essential for the installation of air conditioning, electrical and plumbing systems across the region. Keeping the above mentioned scenario in mind, UNIGULF Development was established in 1986 to cater to the needs of MEP contractors. Since then the company has come a long way and has become one of the most trusted suppliers of various types of products and accessories to these contractors in the UAE, MENA region and beyond.

\* What are the products Unigulf deals in?

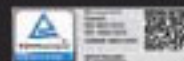
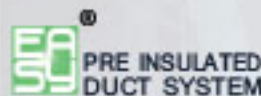
- The range of products comprises PIR/PUR pre-insulated panels, elastomeric foam insulation, fiberglass, rockwool, polyolefin, and extruded/expanded polystyrene, ducting accessories, cladding systems, coatings / adhesives/sealants, refrigerants and range of tools/accessories. The group constantly strives to ensure the highest standards of the products that comply with UL, BS, EN & ASTM standards and are also accredited by DCL and DCD as well. The company is managed by a team of highly dedicated and efficient personnel. Having taken a note of newer concepts within this industry, in the year 2001, the group diversified into manufacturing of PIR/PUR pre-insulated panels. Unigulf Air Conditioning Industries LLC globally is one of the leading suppliers of PIR/PUR Pre-insulated panels. UNIGULF group is an ISO Certified Integrated Management System (9001:2015; ISO-14001:2015 and OHSAS 18001:2007) and has offices and showrooms in Dubai, Sharjah, Abu Dhabi, Bahrain and Oman.

\* What is the purpose behind your participation in Big 5?

- We've been participating in the Big5 exhibition for over 25 years; it is our home base and hence is important to us, also everybody expects us to be here every year! It gives us an opportunity to meet our acquaintances, partners, customers and our suppliers who visit us. Although it is not our objective, we have found new customers every time we participated. During last thirty odd years, some of the biggest successes happened because of the Big-5. Over the last few decades we have been associated with all Dubai airports and most of the iconic projects in the UAE. Therefore, it may not be out of place to mention that Big 5 has always been a good starting point for us.

\* How are you dealing with technology in your products?

- Irrespective of the size of one's business, be it distribution or manufacturing, technology helps in installing a process within the organization, brings in more efficiency, optimum use of man hours, improves company's supply chain management, which eventually results in better productivity and profits. Use of technology reduces chances of human errors, thus keeping our customers happy. Our emphasis now is going to be more on eco-friendly, Green Building compliant products. By 2020, we are going to invest in solar energy, recycling of production waste and garbage will be our prime focus.



Head Office Tel: 04-8208900, Fax: 04-8847999  
 Dubai Showroom Tel: 04-2223697, Fax: 04-2281435  
 Abu Dhabi Showroom Tel: 02-6338748, Fax: 02-6338749  
 Sharjah Showroom Tel: 06-5397099, Fax: 06-5397088  
 Bahrain Tel: +973 17746826/27 Fax: +973 17746849, P.O. Box 2016  
 Website: www.unigulfdevelopment.ae | E-mail: info@unigulf.ae

## المهندس فيصل المنيف (المدير التنفيذي لمجموعة مناف القابضة - السعودية):



### قادرون على المنافسة وتلبية الاحتياجات

### بتقديمنا كافة متطلبات المشاريع من الأنابيب ومستلزماتها

المدير التنفيذي لمجموعة مناف القابضة المهندس فيصل المنيف قدّم لمحة عنها على أنها مظلة للعديد من الشركات القائمة وأنها متخصصة في إنتاج مختلف أنواع الأنابيب البلاستيكية، وتولي عملية تطبيق معايير الجودة أهمية خاصة، وأكد قدرة المجموعة على المنافسة وتلبية الاحتياجات نظراً لتقديمها حزمة متكاملة من كافة متطلبات المشاريع من الأنابيب ومستلزماتها. مشدداً الحرص على المشاركة في المعارض المحلية داخل المملكة وخارجها كاشفاً عن خطط طموحة سيتم تنفيذها على مراحل.

### أكبر مصانع الخليج العربي

■ من هي «مجموعة مناف القابضة»؟

«مجموعة مناف القابضة للإستثمار والتطوير الصناعي» تأسست في العام ٢٠١٥ وهي مظلة للعديد من الشركات القائمة الأخرى التي تملكها وهي: شركة المنيف للأنابيب، شركة المنيف للأنابيب الفيبر جلاس، شركة المنيف للتعبئة والتغليف، شركة المنيف لخدمات الطاقة، شركة المنيف للمنتجات المطاطية، شركة المنيف للأعمال الميكانيكي، الشركة السعودية لصناعة المواسير - مصر.

■ منذ متى وأنتم في الصناعي وماذا تنتجون وما هو السوق المستهدف لكم؟  
كما وتم بدء تأسيس أول شركة «المنيف للأنابيب» عام ١٩٨٧ وكانت حينها متخصصة في إنتاج مختلف أنواع الأنابيب البلاستيكية من مواد الـ يو بي في سي والبولي إيثيلين والبولي بروبيلين ومستلزمات الأنابيب كذلك من قطع وتوصيلات لمقاسات مختلفة لتلبية لاحتياجات ومتطلبات السوق السعودي والخليجي والخارجي والتي تستخدم في جميع مشاريع البنية التحتية والمشاريع السكنية ومشاريع المياه ومشاريع الكهرباء ومشاريع الإتصالات إضافة إلى جميع المشاريع الخاصة: القصور والفلل والوحدات السكنية من أنابيب شبكات مياه وصرف صحي وأنظمة الري وغيرها.

تعتبر الشركة واحدة من أكبر مصانع الخليج العربي والشرق الأوسط، حيث تم تجهيزه بأفضل وأحدث المعدات على مستوى العالم ومزود بأحد أكبر المختبرات المتخصصة في عمل كافة الإختبارات اللازمة للأنابيب البلاستيكية ومستلزماتها حيث تصل الطاقة الإنتاجية لها إلى ٤٢ ألف طن سنوياً موزعة بين أكثر من ٤٠٠٠ منتج يتم إنتاجها وتسويقها وبيعها داخل المملكة وخارجها.

### منتجات ذات معايير عالمية

■ تعلمون أهمية تطبيق معايير ضبط الجودة خاصة وأنكم كما ذكرتم تلبون احتياجات السوق السعودي والخليجي والخارجي، هل منتجاتكم مطابقة لمعايير الجودة السعودية؟

تولي الشركة عملية تطبيق معايير الجودة أهمية خاصة حيث أن كافة المواد الخام التي يتم استخدامها في عملية التصنيع هي من أكبر الشركات العالمية مثل: شركة سايك وشركة تصنيع وشركة بترو رابغ وجميع منتجات هذه الشركات حصلت على شهادات عالمية في مجال البيئة والصحة وصلاحية الأنابيب في نقل المياه الصالحة للشرب كما أن منتجاتنا حصلت على شهادات مطابقة منتجاتنا لمعايير الجودة السعودية بالإضافة إلى المواصفات الأمريكية والأوروبية، كما وحصلت المجموعة في هذا الإطار على شهادة الجودة السعودية وشهادة الأيزو وشهادة NSF وشهادة WRAS وشهادة SKZ وغيرها من شهادات الجودة العالمية.

■ يمر السوق السعودي بعدم توازن في الفترة الأخيرة، هل تأثرت مجموعة مناف القابضة وشركاتها التابعة لها بذلك؟

فعلاً السوق السعودي يمر الآن بمرحلة عدم توازن نتيجة لضعف الطلب من

المشاريع الحكومية مؤكداً قدرة مجموعة مناف القابضة على المنافسة وتلبية الإحتياجات نظراً لتقديمها حزمة متكاملة من كافة مستلزمات المشاريع من الأنابيب ومستلزماتها ك:

- أنابيب يو بي في سي ومستلزماتها. - أنابيب سي بي في سي ومستلزماتها. - أنابيب البولي إيثيلين ومستلزماتها. - أنابيب البولي بروبيلين ومستلزماتها. - أنابيب الضغط العالي ومستلزماتها. - أنابيب الصرف الصحي ومستلزماتها. - أنابيب الفيبر جلاس ومستلزماتها. - غرف التفتيش من الفيبر جلاس. - خزانات مدفونة وعلوية. - المنتجات المطاطية (الربل). - وغيرها من المنتجات. وبطاقة إنتاجية كبيرة مما يعطيها القدرة على تقديم أسعار تنافسية.

### عقود مع معاهد

■ ماهو دور الكوادر الوطنية في إنجاح القطاع الصناعي وهل وجدتم صعوبات في توفير فرص عمل لها؟

وفرت الدولة حفظها الله العديد من البدائل والكوادر الفنية الوطنية المتخصصة في المجال الصناعي مثل المعهد العالي للبلاستيك ومعهد الرياض ومعاهد أخرى إضافة إلى صندوق تنمية الموارد البشرية (هدف) ومن جانبنا ولله الحمد هناك عدة عقود موقعة مع هذه المعاهد وصندوق تنمية الموارد البشرية لتلبية احتياجات المجموعة من الكوادر الفنية المدربة من الفنيين السعوديين.

■ هيئة تنمية الصادرات تدعم القطاع الصناعي وتشجع على التصدير، هل استفادت مجموعة مناف من هذا الأمر؟

- حرصنا في مجموعة مناف القابضة على المشاركة في المعارض المحلية داخل المملكة وخارجها سنوياً ومشاركتنا في معرض الخمسة الكبار بدولة الإمارات إضافة إلى المعارض داخل المملكة المتخصصة في مجالات التشييد والبناء والإعمار كما ونقوم بالتصدير إلى العديد من دول العالم وإفريقيا.

### خطط استراتيجية طموحة

■ رؤية المملكة ٢٠٣٠ وبرنامج التحول الوطني ٢٠٢٠ كيف ستسهم وتشارك مجموعة مناف القابضة في ذلك؟

- نشيد برؤية المملكة ٢٠٣٠ وبرنامج التحول الوطني حيث أن لدينا خطاً استراتيجية طموحة بدأنا التجهيز لها منذ أكثر من سنتين وستكون مواكبة لرؤية المملكة ٢٠٣٠ وسيتم تنفيذها على مراحل (كل ٥ سنوات خطة) وبمشيئة الله ستكون داعمة لرؤية حكومتنا الرشيدة للإعتماد على القطاع الخاص وتوظيف الشباب السعودي.

### ■ ماهي خططكم المستقبلية وتوجهاتكم؟

- فيما يتعلق بالخطط المستقبلية لمجموعة مناف القابضة تمتلك المجموعة حالياً ٥ مصانع موزعة على مدينة الرياض بمساحة إجمالية تجاوزت ١٤٠ ألف متر مربع وتسعى خلال المرحلة القادمة لنقل تلك المصانع إلى مدينة سدير الصناعية لتجميع عملية الإنتاج في مكان واحد الأمر الذي سيعتبر من أكبر المشاريع الصناعية على مساحة تصل إلى ٣٠٠ ألف متر مربع. ■



# عقود من الشراكة والنجاح



امتدت شراكتنا مع شركة فورد للسيارات لأكثر من 30 عاماً تكملت بالنجاحات والإنجازات التي طالما نفخر بها. وقد توجهنا بالعديد من صالات العرض، مراكز الصيانة ومراكز قطع الغيار حول المملكة العربية السعودية.. شركة توكيلات الجزيرة للسيارات تمضي قدماً نحو التميز.



إلى أبعد مدى  
aljazirahford.com  
f t i y aljazirahford

شركة توكيلات الجزيرة للسيارات



## سعادة الأستاذ عبدالله بن فهد الكريديس

(رئيس مجلس إدارة شركة توكيلات الجزيرة للسيارات، المملكة العربية السعودية):



### عريقون في مجالنا ورواد في السوق المحلية

تعمل شركة توكيلات الجزيرة للسيارات، الوكيل الأول لسيارات فورد وليكولن في المملكة العربية السعودية على تعزيز استثماراتها في التطوير وتوفير الكثير من فرص العمل للشباب والشابات السعوديين، كما وتسعى إلى تنمية مهارات موظفيها وفنييها ودعمهم لتقديم أرقى مستويات الخدمة للعملاء.

سعادة رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ عبدالله بن فهد الكريديس لاحظ تبايناً في نسب تراجع المبيعات لدى بعض وكلاء السيارات، وعزا أسباب هذا التراجع المباشر إلى الركود الإقتصادي العالمي، مشيراً إلى تشجيع المرأة السعودية من خلال العديد من التسهيلات على قيادة طرازات فورد وليكولن واقتنائها، متوقعاً نمو المبيعات خلال العام ٢٠١٩ والمباشرة في تنفيذ الخطط المرسومة المتماشية مع إحتياجات السوق المحلية ومتطلباتها.

كشركة توكيلات الجزيرة للسيارات أوضاعنا جيدة وستصبح الأمور أفضل بعد صدور الميزانية الجديدة إن شاء الله.

### مواكبة السوق العالمية

■ مع إطلاق قرار السماح للمرأة السعودية بالقيادة، هل لمستم زيادة في الطلب على سيارات فورد وليكولن؟

- كان يعتقد البعض أنه مع بدء سريان السماح للمرأة بالقيادة ستتضاعف معدلات البيع مباشرة، ولكن هذا الأمر يتطلب بعضاً من الوقت وذلك نظراً لإمتلاك بعضهن سيارة يقودها سائق، ونتوقع بأن تشهد هذه العملية تطوراً مستمراً بالتزامن مع نمو هذه الفئة الجديدة من العملاء.

■ ما هي الإجراءات التي تعتمدونها لتشجيع المرأة السعودية على اقتناء سيارة جديدة؟



■ كيف تقيمون واقع سوق السيارات السعودية للعام ٢٠١٨؟  
- شهدت سوق السيارات السعودية خلال العام ٢٠١٨ تبايناً في المبيعات بين علامة تجارية وأخرى. حيث أن بعض الشركات شهدت تراجعاً في مبيعاتها، في حين أن مبيعات أخرى شهدت أقل تراجع، وعموماً تشير التوقعات إلى تحقيق السوق لنتائج أفضل خلال العام ٢٠١٩ بعد صدور الميزانية.

■ إلام تعزون سبب هذا التراجع؟  
- في الحقيقة، أن ضريبة القيمة المضافة لا تشكل سوى ٥ في المئة، وبالتالي فقد كان تأثيرها محدوداً، مقارنة بما هي عليه دول أخرى كثيرة، حيث تصل نسبة القيمة المضافة فيها إلى ٣٥ في المئة. يبقى أن أسباب هذا التراجع تعود إلى الركود الإقتصادي العالمي والذي كان من تداعياته إنخفاض القدرة الشرائية لدى بعض المستهلكين. ولكن بالنسبة إلينا



ما يتعلق بالمركبات المستوردة من الصين، فلا شك أن الصين تعدّ من الدول المتقدمة وتمتلك قدرة كبيرة على التطور والمنافسة، لذا كان لا بد لنا من توفير العروض الترويجية على مدار العام وتوفير المنتجات الحديثة بأسعار مناسبة لنحافظ على الحصة السوقية.



– نشجع المرأة على قيادة السيارة بتوفيرنا لها سبل التدريب وتحمل تكاليف إصدار رخصة القيادة، بالإضافة الى تقديم المعلومات كافة عن مزايا السيارة بهدف جذبها لقيادتها وإقتنائها، وتفوقنا أيضاً في خدمات ما بعد البيع.

■ في ظل التطور التكنولوجي، شهد قطاع المركبات تغييرات عدة، حيث تم إدخال معدات وتقنيات متطورة عليها، كيف إنعكس ذلك على القطاع؟

– لا شك في ان شركة فورد للسيارات تعدّ من الشركات العريقة في مجال السيارات وهي لا تبني خططها على سوق معينة وإنما تتبع السوق العالمية، وبالتالي تعمل الشركة على مواكبة آخر التطورات التكنولوجية والمنافسة عن طريق إدخال خصائص تقنية حديثة تساهم في الحدّ من إستهلاك الطاقة وغيرها من الأمور التي يتطلع إليها المستهلك.

### ريادة في السوق السعودية

■ طرحت العديد من المركبات المصنعة في الصين وغيرها من دول الشرق الأقصى في المنطقة في السعودية وبدأت تنافس طرازات الشركات الرائدة الأخرى، كيف تتعاملون مع هذا الموضوع؟

– نحن ملتزمون مع شركة فورد كوكيل لها في السوق المحلية، أما في

■ ما مدى الأهمية التي تولونها لخدمة ما بعد البيع؟

– نحن نعد من الشركات الرائدة في ما يتعلق بخدمات ما بعد البيع، حيث لا تنتهي خدمة عملاء شركة توكيلات الجزيرة للسيارات عندما يغادر العميل الجديد للفرع على متن سيارته. فيتمّ تولّي خدمة العملاء لما بعد البيع عبر مركز الإتصالات التابع للشركة الذي يضمّ غالبية من السيدات اللواتي يمتلكن المعرفة الجيدة حول منتجات الشركة ومنشأتها وإجراءات الخدمة المطلوبة. ويتميّز بالموهلات اللازمة لتقديم النصح والإرشاد للعملاء، مما يعزّز تجربة ملكيّة فورد.

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتوها خلال عام ٢٠١٨؟

– ركّزنا على تدريب موظفينا، خصوصاً في مجال خدمات ما بعد البيع وتم حصد العديد من الجوائز في هذا الشأن. ونعمل على التطوير والمباشرة في تنفيذ خططنا التي تتماشى مع إحتياجات السوق ومتطلباته. ■

## نتوقع نمو المبيعات في ٢٠١٩ لتنفيذ خططنا المتماشية مع إحتياجات السوق ومتطلباتها



## مواصفات سيارة بورشه 911 GT2 RS CLUBSPORT الخارقة بعد ظهورها العالمي الاول



كشفت شركة بورشه Porsche عن سيارتها الجديدة بورشه 911 GT2 RS CLUBSPORT في أول ظهور عالمي ضمن فعاليات معرض السيارات في لوس أنجلوس. وتمثل هذه السيارة النسخة الخاصة بطلبات السباق من سيارة 911 GT2 RS المخصصة للسير على الطرقات العادية، وهي قادرة على توليد قوة ٧٠٠ حصان، ومن المقرر إنتاجها ضمن عدد محدود من ٢٠٠ نموذج لتشارك في فعاليات Clubsport.

وفي تعليق له أوضح دكتور فرانك- شتيفن فاليزر، نائب رئيس الشركة لسيارات السباقات وطرزات GT أن السنوات القادمة ستشهد على مشاركة زبائننا من مالكي سيارات GT2 RS كلوب سبورت في سباقات السيارات الدولية، ولن تقتصر مشاركتهم على الأيام المخصصة للهواة على حلبات السباق. نحن نجري حالياً محادثات مثمرة في هذا المجال مع شركة تنظيم سباقات السيارات SRO.

تم تطوير التقنيات المستخدمة على هذا الموديل في «فايزاخ»، وهي مستوحاة من سيارة 911 GT2 RS العالية الاداء، تماماً كما هو الحال مع طراز ٩٣٥ الذي كشفت عنه بورش منذ حوالي الشهرين. وتتجهز سيارتا السباق بنفس المحرك الموجود على السيارة ذات الإنتاج التجاري المخصصة للسير على الطرق العادية. وهو محرك مزدوج التوربو ذو ٦ اسطوانات مسطحة بسعة ٣.٨ لتر مع ناقل حركة ثنائي التعشيق ذي ٧ سرعات PDK، مع نظام تعليق صلب، ما يسمح بنقل القوة المحركة إلى محور العجلات الخلفية البالغ عرضه ٣١٠ ملم. وعلى غرار جميع الإصدارات المخصصة للسباق من الطراز ٩١١، يمكن للسائق تغيير السرعة من خلال أزرار موجودة على عجلة القيادة سهلة الاستعمال. ويساهم تثبيت المحرك وراء المحور الخلفي في منح السيارة قدرة حركية وكبح ممتازين. إن المكابح الفكية سداسية المكابس ذات الكتلة الواحدة والمصنوعة من الألمنيوم في الأمام، بالإضافة إلى أقراص المكابح الفولاذية المحززة ذات التهوية الداخلية بقطر يصل إلى ٣٩٠ ملم، يعملان على تحقيق أداء كبح استثنائي. أما في الخلف، فيتّم تأمين الكبح من خلال مكابح فكية رباعية المكابس وأقراص مكابح بقطر ٣٨٠ ملم.

وعلى غرار 911 GT2 RS، المخصصة للسير على الطرقات، حافظت النسخة كلوب سبورت على وزن السيارة البالغ ١٣٩٠ كلغ، وهي مجهزة بنظام بورشه للتحكم في الثبات PSM، مقترن مع نظام التحكم بقدرة السحب ونظام المكابح المانعة للانزلاق (ABS). ويمكن تعديل أنظمة المساعدة على القيادة بشكل منفصل أو إيقافها كلياً وفقاً لظروف القيادة من خلال الضغط على الزر Map على الكونسول الوسطي. واستوحيت بورشه تصميم عجلة القيادة المصنوعة من الكربون وشاشة العرض الملونة على متن 911 GT2 RS كلوب سبورت مباشرة من سيارة بورشه 911 GT 3R لعام ٢٠١٩. كما تتضمن السيارة قفص حماية مقاوماً للانطباع، مقعداً رياضياً وحزام أمان ذا ٦ نقاط تثبيت لتأمين سلامة السائق. وتتجهز السيارة بمكيف هواء يعمل على تبريد المقصورة الداخلية بدرجة مثالية.

## بورشه تعلن عن بدء بيع أول طراز مستوحى من سيارتها الرائدة ٩١١ كابرولييه الجديدة رياضية مكشوفة ذات خطوط عصرية بنظام دفع خلفي



أعلنت شركة Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG عن بدء بيع سيارة ٩١١ كابرولييه رسمياً. وتعتبر سيارة ٩١١ ذات السقف المفتوح امتداداً للتقليد عريق بدأته بورشه يوم إزاحتها الستار عن النموذج الأولي لباكورة سياراتها ٩١١ كابرولييه في سبتمبر ١٩٨١ في معرض ألمانيا الدولي للسيارات بفرانكفورت، وهو التاريخ الذي لم يمض عليه أكثر من عام حتى أبصرت أولى سيارات ٩١١ المكشوفة النور ودخلت خط الإنتاج.

ورغم ما يمتاز به الطراز مفتوح السقف من هذه السيارة الرياضية الرائدة من خطوط عصرية لسيارات الكوبيه، إلا أنها ظلت محتفظة بشكل بورشه ٩١١ كابرولييه الذي لا تخطفه عين. ويأتي السقف القابل للطي الأوتوماتيكي بالكامل بنافذة خلفية زجاجية مدمجة، كما أدخل في صناعة بنية الهيكل مكونات من سطح المغنيسيوم يطلق عليها أقواس، والتي تعمل على منع انتفاخ السقف عند سير السيارة في السرعات العالية. ويمكن فتح السقف أو إغلاقه عند سرعات تصل إلى ٥٠ كيلومتراً في الساعة بواسطة نظام هيدروليكي جديد يقلل زمن فتح السقف إلى حوالي اثنتي عشرة ثانية، فضلاً عن مشتت الرياح الذي يفتح كهربائياً ويضمن حماية دعائم السقف من تأثير الرياح.

وجُهزت سيارة ٩١١ كارييرا إس كابرولييه بنظام دفع خلفي، بينما جُهزت سيارة ٩١١ كارييرا ٤ إس كابرولييه بنظام دفع رباعي، ويعتمد كلا الطرازين على محرك بوكسر سداسي الأسطوانات بنظام شحن توربيني سعته ٢٩٨١ سم ٣ بقوة ٤٥٠ حصاناً (٣٣١ كيلو وات) عند ٦٥٠٠ دورة في الدقيقة، وعزم قدره ٥٣٠ نيوتن متر بين ٢٣٠٠ إلى ٥٠٠٠ دورة في الدقيقة. ونجحت آلية الحقن المطورة في رفع كفاءة الدفع وتقليل نسبة الانبعاثات. وقد شملت التحسينات الأخرى أدخلت على السيارة اعتماد تصميم جديد للشواحن التوربينية ونظام تبريد هواء الشحن. ويتمتع محرك السيارة بألية تثبيت جديدة جعلت هذه السيارة المكشوفة تتمتع بصلابة التوائية أكبر من سابقتها. وتم تزويد سيارة ٩٠١ كابرولييه بشاسيه رياضي يعتمد على نظام بورشه للتحكم بالنشط بالتعليق (PASM) للمرة الأولى في تاريخها، وهو نظام يمتاز بنوابض أقصر وأكثر قوة، فضلاً عن قضبان أمامية وخلفية لمنع الانقلاب وشاسيه أقل انخفاضاً بعشرة مليمترات. وقد أسهمت تلك التعديلات التي طرأت على سيارة ٩١١ المكشوفة في منحها أداءً أكثر تجاوباً مع الطريق إضافة إلى توزيع أفضل للوزن.



يذكر ان شركة ساماكو هي الوكيل الحصري لسيارات Porsche في المملكة العربية السعودية.

# اللحظات الرائعة تصبح أروع عندما تشاركها.

موديلات كاين الجديدة.  
لحجز تجربة قيادة اليوم.



مركز بورشه الخبر  
شريك إكسكلوسيف مانوفكتور  
هاتف 92 0000 565  
800 11 800 99

مركز بورشه جدة  
شريك إكسكلوسيف مانوفكتور  
هاتف 92 0000 565  
800 11 800 99

ساماكو للسيارات  
مركز بورشه الرياض  
شريك إكسكلوسيف مانوفكتور  
هاتف 92 0000 565  
800 11 800 99  
[porschesaudiarabia.com](http://porschesaudiarabia.com)



PORSCHE

بدر الحسامي (مدير عام شركة نيسان NISSAN - المملكة العربية السعودية):

## رؤيتنا المستقبلية تغيير طريقة قيادة السيارات وتزويدها بالطاقة

### ودمجها في المجتمع

تتماشى استراتيجية التسويق المعتمدة من قبل شركة نيسان المملكة العربية السعودية كلياً مع تلك المعتمدة من المصنّع والمتمحورة على فلسفة «نيسان التنقل الذكي»، كما وتعمل الشركة على تظهير رؤيتها المستقبلية المرتكزة على تغيير طريقة قيادة السيارات وتزويدها بالطاقة ودمجها في المجتمع. مدير عام الشركة في المملكة بدر الحسامي عرض لبعض طرازاتها للعام ٢٠١٩ وفي مقدمها «ألتيميا» الجديدة كلياً والمحبوبة من عشاق السيارات في المنطقة، فتطرق الى تصميمها وشكلها الخارجي وفخامة مقصورتها الراقية وخصائص الراحة فيها، معتبراً ان التطور التكنولوجي ينبض في قلب «نيسان»، وأنها القائدة عالمياً في مجال السيارات الكهربائية مع طراز «ليف» الأكثر مبيعاً والتي سيتم إطلاقها قريباً في المنطقة. كاشفاً عن شراكتها مع «السعودية للكهرباء» دعماً لها في مشروعها تجهيز البنية التحتية في المملكة لاستقبال السيارات الكهربائية، مذكراً بتجاوبها كأول شركة سيارات مع المرسوم الملكي القاضي بالسماح للمرأة بالقيادة.



### ندعم «السعودية للكهرباء» في مشروعها تجهيز البنية التحتية لاستقبال السيارات الكهربائية



قوة سياراتنا في نهج السوق الحالي.

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها خلال عام ٢٠١٩ ما هي مميزاتها وهل هناك اي اسعار تشجيعية او عروض معينة؟  
- نستطيع أن نكشف عن أحد الطرازات وهو الألتيميا ٢٠١٩ الجديدة كلياً. الألتيميا طراز محبوب جداً في المنطقة، وتواكب نيسان عادة في توفير الأفضل من جميع النواحي، وتماشياً مع رؤية التنقل الذكي من نيسان توفر الألتيميا الجديدة كلياً جميع الاحتياجات التي يتطلبها أي شخص يبحث عن سيارة في عصرنا الحديث.

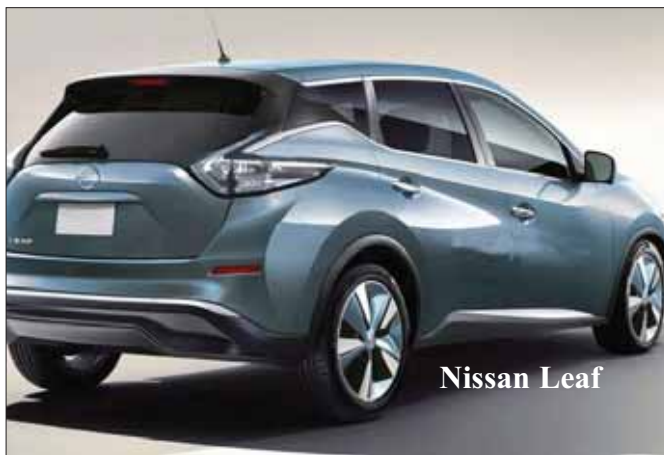
وتم استلهام التصميم التعبيري لسيارة «ألتيميا» الجديدة كلياً من سيارة «نيسان في موشن» (Vmotion 2.0) النموذجية. وتتميز «ألتيميا» الجديدة بكونها أكثر انخفاضاً وأطول

### رؤية القيادة

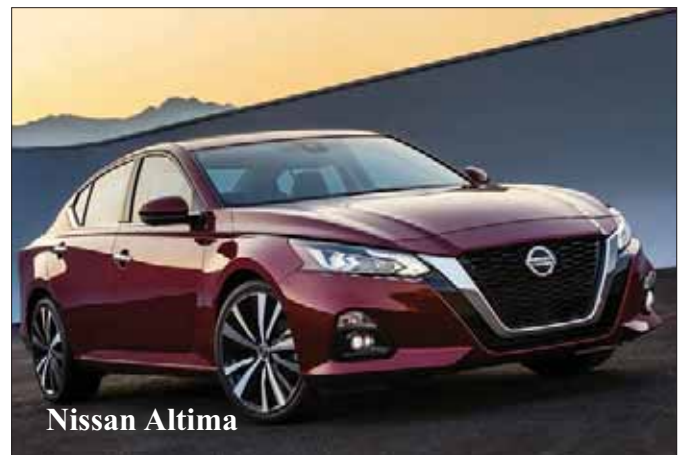
■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي وما هي خطتكم لتخفيف وطأتها؟

معظم صانعي السيارات يتنافسون لتوفير أفضل التقنيات بأفضل الأسعار حالياً. لقد وضعنا رؤية تشمل جميع السيارات التي تصنعها «نيسان موتورز» لتكون الشركة الرائدة في كل ما نعمل عليه، «التنقل الذكي من نيسان» وهي رؤية تشمل كيفية قيادة السيارات، وتزويدها بالطاقة، ودمجها في المجتمع. معنى هذه الرؤية يشمل كل ما يلامس الأيدي في مقصورة السيارة وكل التقنيات اللامرئية التي تساهم في توفير أفضل تجربة قيادة ممكنة. نطبق هذه النظرية عبر جميع منتجاتنا ولهذا نحن واثقون من

### «نيسان» القائدة عالمياً في مجال مبيع السيارات الكهربائية



Nissan Leaf



Nissan Altima

الشركة السعودية للكهرباء ودعم مشروعها لتجهيز البنية التحتية في المملكة العربية السعودية لاستقبال السيارات الكهربائية، وقد تم تقديم عدد من سيارات نيسان «ليف» للشركة السعودية للكهرباء لهذا الغرض.

■ ما توقعاتكم لإقبال المرأة السعودية على طرازات نيسان بعد السماح لها بالقيادة؟

- نعلم أن المرسوم الملكي بالسماح بقيادة المرأة يأتي ضمن جهود حكومة المملكة العربية السعودية المبذولة لتوفير بيئة أكثر ملاءمة للمواطنين والمقيمين على أراضيها. وتضع الشركات

هذا القرار ضمن حساباتها للسنوات المقبلة بسبب إقبال السيدات على تجربة القيادة، ونتوقع زيادة نسبية مع زيادة عدد السيدات الراغبات في الحصول على رخصة القيادة.



عبد الإله الوزني (من الارشيف)

بدءاً من المقاعد ذات المساند الإضافية لتحسين الإمساك والدعم لجسم الراكب، وصولاً إلى نظام NissanConnectSM القياسي مع ميزات Apple CarPlay™ و Android Auto™، وشاشة عرض ملونة قياس ٨ بوصات مع ميزة اللمس المتعدد.

وأعرض مقارنة مع الجيل السابق مع تمتعها بوقفة قوية جريئة متوازنة جداً، ويعرّز هذا الأمر توفر عجلات مع إطارات قياس ١٩ بوصة. وفي الداخل، تتألق المقصورة الراقية الجديدة كلياً عبر لوحة عدادات عريضة بنمط «الجناح المنزلق» - وهي تُبرز بشكل واضح اللمسات التصميمية الخارجية المتمثلة بالواقعي وغطاء المحرك المنخفض، مما يساعد على توليد بيئة مفتوحة ومرحة.

أما في ما يتعلق بخصائص الراحة والملاءمة الداخلية، فهي عديدة في «التيما» الجديدة وذلك

## قائدة في السيارات الكهربائية

■ كيف ينعكس التطور التكنولوجي على قطاع السيارات وأين أنتم من طرح السيارات الكهربائية؟

- كما ذكرنا مسبقاً فإن التطور التكنولوجي يفيض في قلب نيسان وهو العامل الأكثر تأثيراً في قطاع السيارات. وتتمحور رؤيتنا المستقبلية على توفير التقنيات التي تساهم في تغيير طريقة قيادة السيارات وتزويدها بالطاقة وكيفية دمجها في المجتمع. أما من ناحية السيارات الكهربائية، فنيسان تظل القائدة في هذا المجال عالمياً. إلى ذلك، فإن سيارة نيسان «ليف» LEAF هي الأكثر مبيعاً ضمن السيارات الكهربائية عالمياً وسيتم إطلاقها في المنطقة قريباً بإذن الله. ويجدر الذكر أن نيسان قامت بالمشاركة في بطولة «الفورمولا إي» مؤخراً. كأول شركة يابانية بناء على خبرتنا في مجال السيارات الكهربائية. كما نأمل أن نستفيد من بطولة الفورمولا إي في تطوير سياراتنا الكهربائية. والجدير بالذكر شراكتنا مع

## نيسان للتنقل الذكي

■ هل أنتم في وارد إطلاق حملات توعية ودعم للمرأة السعودية من خلال دورات تدريبية على القيادة والتعرف على طرازاتكم وتسهيلاتكم؟

- نيسان المملكة العربية السعودية أول شركة سيارات تتجاوب مع المرسوم الملكي بالسماح للمرأة بقيادة السيارة من خلال حملة «هي تقود» SheDrives ولن نقف عند ذلك فإن نيسان العربية السعودية تبحث دائماً عما يساعد ويلهم السيدات ويشجعهن لقيض مقود السيارة من خلال الحملات التي سنقوم بالإعلان عنها خلال السنة الجديدة بإذن الله.

■ ما هي استراتيجيتكم التسويقية لعام ٢٠١٩ في المنطقة؟

- تتماشى استراتيجية التسويق كلياً مع استراتيجية التصنيع التي تتمحور على «نيسان للتنقل الذكي» كما ذكرت، فهي فلسفة تركز على إعادة صياغة كيفية قيادة السيارات، وتزويدها بالطاقة، ودمجها ضمن المجتمع. هذه الاستراتيجية تشمل جميع فئات نيسان وجميع الكوادر العاملة عليها. ■

## تجاوبنا كأول شركة سيارات مع المرسوم الملكي القاضي بالسماح للمرأة بالقيادة



Nissan-Terra



Nissan Patrol



نيسان العربية

n-saudi-arabia.com

@NissanSaudi

920023345

بترومين





Innovation  
that excites

# نيسان باترول 2019 جريءٌ بذكائه.

نيسان. إبداعٌ يُثير الحماس.



نظام تحذير ومنع  
مغادرة حارة السير  
الذكي

التنقل الذكي من نيسان

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY

920027744

العيسى للسيارات

للسعودية

www.nissan





## الحاج علي رضا

(الرئيس التنفيذي لشركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة - السعودية)؛

## السماح للمرأة السعودية بالقيادة أبرز مستجدات سوق السيارات المحلية

تلتزم شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه بالتميز من خلال توفير منتجات وخدمات عالية الجودة لعملائها، جعلت منها واحدة من الشركات الخاصة الرائدة في المملكة العربية السعودية، وهي الموزع الحصري لسيارات استون مارتن ASTON MARTIN، مازدا MAZDA، جيلي GEELY امجراند والمركبات التجارية مان MAN في السعودية.

ولدى الشركة ما يزيد على ٤٠ صالة عرض موزعة على مدن ومناطق المملكة بهدف تقديم الخدمات النوعية وخدمة ما بعد البيع والدعم للعملاء. الرئيس التنفيذي للشركة الحاج علي رضا شخصية سعودية بارزة ويتولى مهاماً عديدة منها نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة سامبا المالية اعتبر السماح للمرأة السعودية بالقيادة في المملكة أبرز المستجدات التي شهدتها، عازياً إقدام المستهلكين على شراء السيارات الصغيرة إلى ارتفاع أسعار الوقود، مبدياً تفاؤله بالعام المقبل وبتسجيل الشركة أرقاماً جيدة في ٢٠١٩.

مقارنة بالسابق، حيث كان التركيز على السيارات الكبيرة والفاخرة، وكل ذلك ساهم في ارتفاع الطلب على السيارات الآسيوية (الكورية، اليابانية، الصينية) نظراً إلى محركاتها الاقتصادية في إستهلاك الوقود. ■ ما مدى رضا الوكالات التي تمثلونها عن تواجدها في المملكة العربية السعودية؟ - جميع الوكالات التي تمثلها راضية عن وجودها في المملكة.

■ إحتفلتم مؤخراً بالعيد الـ ٥٠ لوكالتكم عن علامة «مازدا»، ما مدى أهمية هذه العلامة بالنسبة إليكم؟ - تربطنا علاقة وطيدة مع المصنع «مازدا» MAZDA منذ العام ١٩٦٨، وقد مررنا بمراحل عدة وسنوات عجاف وأخرى مليئة بالنجاحات، لكن على مر السنين كانت تجمعنا علاقة ثقة وولاء استمرت حتى الآن، وتعدّ علامة «مازدا» رابع أكبر إسم في سوق السيارات في السعودية من حيث الحصة السوقية وحجم المبيعات.

■ وماذا تقولون عن سيارات استون مارتن المميزة؟ - سيارة ASTON MARTIN تتميز بأنها تضم أحدث وأرقى التقنيات في عالم السيارات ما يجعلها أكثر جذاباً لعشاقها.

### خدمات ما بعد البيع

■ كم يبلغ عدد صالات العرض التابعة لشركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة؟

- لدى الشركة ما يزيد على ٤٠ صالة عرض موزعة على جميع مناطق المملكة، وهذا التوسع يهدف إلى تقديم الخدمات والدعم للعملاء في مختلف مدن المملكة، نظراً لأهمية خدمات ما بعد البيع ودورها في إنجاح الشركة وزيادة ثقة العملاء بها. في وقت يشهد المستهلك السعودي بالدرجة الأولى على خدمات الصيانة التي يحصل عليها عند شراء أي علامة تجارية.

■ إلى أي مدى أنتم متفائلون بالعام ٢٠١٩؟

- نحن متفائلون بالعام المقبل ويعود ذلك إلى التصريحات الصادرة عن المسؤولين حول الموازنة التي سجلت سابقة في تاريخ المملكة لجهة الواردات والمشروعات المطروحة خلال الربع الأول من ٢٠١٩. ■

### حق المرأة السعودية بالقيادة

■ كيف تقيّمون وضع قطاع السيارات في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠١٨ بعد بروز العديد من المستجدات وفي ظلّيتها السماح للمرأة بالقيادة؟

- يعتبر أبرز المستجدات التي شهدتها سوق المملكة السماح للمرأة بقيادة السيارة، هذا القرار الذي طالما انتظرناه ومنذ زمن طويل، سواء لجهة إعطاء المرأة حقوقها كون القيادة حقاً حتماً بعد دخولها إلى سوق العمل وتوليها مناصب ومسؤوليات، وفي هذا الإطار تعد حرية التنقل من البديهيات كونها تمكن المرأة من العمل بشكل أفضل وتسهّل وصولها إلى مكان عملها، في ظل تواضع وسائل النقل العام المتوافرة.

ونظراً للأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تشهدها المملكة شهد قطاع السيارات خلال العام ٢٠١٨ نوعاً من الركود بعد تسجيله أعلى مستوى من النتائج المحققة عام ٢٠١٥ بتاريخ المملكة، حيث تم إستيراد حوالي ٨٨٠ ألف سيارة لمصلحة جميع الوكلاء، ولكن للأسف بدأت السوق بالتراجع خلال العام ٢٠١٦ واستمرت على المنوال نفسه خلال العامين الماضيين، ومن المقدر أن يصل عدد السيارات المستوردة لمصلحة جميع الوكلاء خلال العام ٢٠١٨ إلى ٤٤٠ ألفاً.

### السعودية أكبر سوق للسيارات في المنطقة

■ في رأيكم، هل كان لفرض الضريبة على القيمة المضافة تأثير سلبي على تراجع أداء سوق السيارات؟

- لا أعتقد أن التراجع مرتبط بفرض الضريبة على القيمة المضافة، باعتبار أن نسبتها متدنية ومقبولة إذ أنها بحدود ٥ في المئة في ظل تذبذب سعر العملة صعوداً وتراجعاً بنسبة تفوق الـ ٥ في المئة، لذا لا ارتباط مباشر لهذه الضريبة بتراجع أداء السوق، إنما الأمر يرتبط بانخفاض أسعار النفط وحجم الإستثمارات وإعادة هيكلة اليد العاملة في المملكة وتشجيع توظيف السعوديين، إلى جانب عوامل عديدة أدت إلى هذا التمدني، حيث من المتوقع ثبات هذه المعدلات بعد العام ٢٠١٨.

## تعدّ المملكة أكبر سوق للسيارات على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا

■ تشير التقارير إلى أنه برغم الركود الحاصل خلال العام ٢٠١٨ تعدّ السعودية السوق الأعلى مبيعاً، مقارنة بدول مجلس التعاون الخليجي، بمّ تعلقون؟ - تعدّ المملكة أكبر سوق للسيارات على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا، حيث إن الدولة الوحيدة المنافسة لنا هي جنوب أفريقيا، من حيث مبيع عدد السيارات.

### طلب على السيارات الصغيرة

■ إختلف عالم تصنيع السيارات في الآونة الأخيرة مع إدخال التقنيات المتطورة والأنظمة المستحدثة، ما هي أبرز الطرازات والعلامات التجارية التي تقدمونها؟

- الملاحظ مؤخراً تحقيق الشركات الصينية تقدماً واضحاً في عالم تصنيع السيارات من حيث الجودة والمواسفات، حيث بدأت السيارات الصينية منافسة تلك الكورية واليابانية خلال الأعوام الماضية، ونحن كوكلاء علامة GEELY منذ ثمانية أعوام لمسنا التطور الذي لحق بمركبات العلامة، والتي لا يمكن مقارنتها بتلك المصنعة في ٢٠١١، بالإضافة إلى وجود علامات تجارية صينية أخرى في السوق ذات جودة عالية، وبالتالي فمن المتوقع أن تحظى السيارات الصينية بمستقبل باهر في سوق السيارات العالمية نظراً لارتفاع الطلب على اقتناء الصغيرة منها، لأسباب عدة من بينها ملاءمتها لجميع فئات المجتمع وإقتصادها في إستهلاك الوقود.

والجدير ذكره أن العوامل المؤثرة على سوق السيارات حالياً تتمثل في إرتفاع أسعار الوقود في المملكة، مما إنعكس على حجم السيارات المباعة

The all-new  
**SWIFT**  
*Sport*



Way of Life!

The ultimate sportiness  
1.4 boosterjet Turbo



Made In Japan

## A STINGING-HOT SENSATION THAT RACES THROUGH THE BODY

Crisp manoeuvrability and responsive control. Wholly reborn – from sporty drivability all the way to safe, practical performance. Introducing the new Swift Sport, with a distinctive “hot hatch” performance embodied by a highly responsive acceleration, made possible by the newly installed Turbo engine’s powerful 230 N-m torque.

1.4L Boosterjet Turbo Engine, 140 hp, 230 N-m Torque, Exclusive Front & Rear Bumpers, Side Under Spoiler, Rear End Spoiler, Dual Tail Pipes, Daytime Running LED Lights, Automatic Lamps, Fog Lamps, Rear Combination LED Lamps, Spoke Leather Covered Steering Wheel with Audio Controls, Shift Paddles (6AT), Power Steering, Tilt & Telescopic Adjustable Steering Wheel, Information Display (4.2-inch Color LCD – Clock – Outside Temperature Gauge – Fuel Consumption Gauge – Gear Position Indicator (6AT) – Driving Range – Oil Temperature Gauge – Boost Gauge – Torque Gauge – Average Speed), 4 Electric Windows, Central Doors Locking, Keyless Entry, Keyless Push Start Button, Automatic Air Condition with Pollen Filter, Front & Rear Speakers with Rear Tweeters, MP3/WMA Compatible CD Player with Bluetooth, Cruise Control, USB Port & AUX Input, 12V Accessory Socket, ISOFIX Child Seat Anchorages (x2), Child Seat Tether Anchorages (x2), Childproof Rear Doors Locks, 6 Airbags (SRS Front Dual, Side & Curtain), ABS with EBD, ESP (Electronic Stability Program), Hill Hold Control (6AT), Automatic Shift Lock (6AT), 16-inch Polished Alloy Wheels, Immobilizer, Electrically Folding Outside Door Mirrors with Built-In Turn Signals, 60:40-Split Single-Fold, Seats with Sport Exclusive Fabric, Brake Assist Function, Side Impact Beams.

**GABS** SAL  
G.A. Bazerji & Sons

Bauchrieh, Sin El Fil Boulevard (01) 883450 - Dora, Bridge Area (01) 259999

Hazmieh, Damascus Road (05) 955812 - Ramlet El Bayda, Farid Trad Street (01) 807898

Sub-dealers: Amioun - Balamand - Jbeil - Jounieh - Raouche - Falouha - Saida



من اليمين: الشيخ محمد سامي رفة، محمد وجيه شربتلي، KEREM TAS و CARSTEN BENDER

- Audi is the most popular car brand among the ladies. We have 32 percent ladies sales, which makes us the highest among our competitors. There is a huge potential and yet this is just the beginning. The real potential will be seen in 2019. Audi is represented for the young generation mostly and Saudi Arabia is one of the youngest generations so that is a huge advantage for us. Audi has the technology, safety, style and dynamic things.

**\* What are the features of the new models that you will launch in 2019?**

- 2018 and 2019 are active years for us. We are launching so many products. In 2018 we launched the new A8 flagship and Saudi Arabia is one of the top five in the world with the A8 sales. It is so much popular. We also have the new Q8, it is a new luxury SUV. We are very surprised with the huge demand and we even sold out the cars in production. A6 is also a brand new product and A7 is a niche product. New products are coming next year as well mostly the Facelifts so we had a tremendously busy year and it will continue next year as well. From the technology perspective all our cars include the highest technology one could imagine and tremendous safety. Audi is one of the leaders in technology and that is the reason why we are so popular.

**\* Where is Audi from the fuel consumption issue?**

- Audi is the top seller brand in Europe where everybody is very much fuel consumption and efficiency concerned. In the Middle

East, this is a kind of a new terminology but with all the fuel price increases over the last couple of years, everybody started talking about it. This was not a discussion five years ago but now it is one of our strong points and also the government is supporting this initiative from the fuel efficiency side. We are very happy that people are asking about the fuel efficiency where we can show the technology and the advantage of Audi.

**\* What will be your strategy for 2019?**

- We have all the reasons to believe that 2019 will be really a transition to upward positive things. We believe the market will fully recover by 2020. When I started in 2015 we were mentioning that the market will hit the one million cars, I strongly believe that we will start discussing these points soon.. Saudi Arabia is one of the richest countries in the world with a very strong economy & all the transformations like the 2030 are very positive. Therefore, next year will be much better than this year and 2020 will be the year we recover back to the good old days. It is worth mentioning that we opened a showroom in Riyadh in the mid of December in connection with formula E racing. We were even lucky to host the Audi Formula E racing team, including the two Audi racers, Lucas Di Grassi and Daniel Abt, during the opening ceremony of our new Audi Centre, during which we also had the FE05 on display, which is the Audi Formula E race car. The showroom is not a regular one, we have complements from the German Audi architects, including professional Audi sport café.



Audi-tt



Audi rs\_5

## Kerem Tas (General Manager – Audi - KSA):

### **Audi is one of the leaders in technology and the most popular car brand among the ladies in Saudi Arabia**

**K**erem Tas brings over 26 years of experience in the automotive sector in general, and in Saudi Arabia in particular. He has held senior executive positions for many companies operating in the automotive sector during his career. During his studies, Tas also achieved high educational degrees, including a BSc in Petroleum Engineering from Middle East Technical University in Turkey, and several postgraduate degrees from leading business schools such as Cranfield University in UK, IMD in Switzerland and Melbourne University in Australia. He was appointed as the General Manager of Audi Brand in Saudi Arabia by the Saudi Arabian Marketing & Agencies Company Limited (SAMACO). His appointment came as part of the general framework of the company's strategic plan to strengthen its presence in the automotive market in Saudi Arabia, and to enhance the presence of Audi cars in particular. Tas is responsible to manage all business related to the Audi brand in Saudi Arabia, including the development and implementation of plans for business growth, personnel development, the growth of customer services to enhance the Audi image, as well as streamlining business operations in proportion to the overall strategy of SAMACO. Al Bayan Magazine met Mr. Tas and conducted an interview with him. Following is the Q & A.



#### **\* How do you evaluate the motor sector in Saudi Arabia during 2018?**

- Saudi Arabia is the largest market in the Middle East. It represents almost 50 percent of the whole Middle East so it is the leading automotive market and the market has not recovered yet this year, there is a decline in the market by about 15 percent compared to last year. It was a challenging year, things are getting better and we have all the reasons to believe that this positive trend will continue.

#### **\* Do you think VAT is the reason behind all this?**

- No, the VAT effect was felt in January and February, after that the people got used to it. The government prepared the society to associate very well with this announcement, we did a lot of social media coverage to prepare for it. It is perfectly coordinated and the transition into the system is not easy from the accounting principles and IT challenges. We as Samaco prepared with a top plus consultant almost six months before the process, and there was a very good coordination between the

government authorities about our questions. Therefore, despite us expecting a few problems from this transition, yet it was a smooth transfer.. Accordingly, We have all the reason to be optimistic about the market.. Saudi Arabia has been going through unprecedented transformations but this is absolutely normal. In my own perspective, this is a very healthy period for the companies because when the business is good, you don't usually pay attention to many things but when there is a crisis, you check every corner of your organization and when you come out of this crisis, your organization is very lean and effective.

#### **\* Do you think giving the permission for women to drive in KSA gave a boost to the sales of your cars?**

**A8-Review**



**Audi-S5**



## Dr. Hamid Haqparwar

(Managing Director, BMW Group Middle East)

**We are prepared to combat through the current tough market conditions with a strong model offensive that is tailored for the region**

**D**r. Hamid Haqparwar, Managing Director of BMW Group Middle East, is an automotive professional with extensive international background. He started his career at BMW Group headquarter and has held different senior management roles within BMW since then. Before joining BMW Group Middle East, Dr. Haqparwar was employed as the Director Sales and Director Sales Channel Development for BMW India. The Middle East is nothing new to him since he already was a Sales Area Manager and the Head of Product Management in the region from 2008 to 2012. In his new role as Managing Director he will be responsible for driving the BMW Group business and sales forward across 13 markets in the region.

Dr. Haqparwar completed his PhD from the University of St. Gallen, Switzerland, holds an MBA degree from Western Carolina University in USA and graduated in Business Administration from the university of Mannheim, Germany. Al Bayan Magazine met Dr. Haqparwar and conducted an interview with him in which he talked about the most important challenges the automobile sector is currently facing and the new models that they will launch during 2019. He further gave us an idea about how technology is implemented in BMW. Below is the Q & A.

**\* What are the most important challenges the Automobile sector currently faces, and how do you plan to tackle them?**

- We are prepared to combat through the current tough market conditions with a strong model offensive that is tailored for the region. The first-ever BMW X7 will arrive in the showrooms in March and so will the brand-new BMW 3 Series and the BMW Z4 Roadster. The all-new BMW 8 Series Convertible will also be launched in March whereas the new BMW 8 Series Coupe is already on the road for a few weeks now. The same goes with the all-new BMW X5, which is the most sold BMW model in the Middle East region.

Beyond our products, we are also making further investments across the region in terms of our dealerships to ensure we are delivering the best possible experience for our customers and staff. Major expansions include new showrooms across the region, and a Training Center to act as a hub for neighboring regions and markets.

Opening at the beginning of 2019, BMW Group will establish a Training Centre in Dubai to train around 2,000 sales and after sales staff from the 14 importer markets in the Middle East to build an even more customer-oriented workforce, to serve our customers in the best way possible. The facility will include six training units over 3,500 sqm with a focus on ensuring every member of staff really understands the brand values and heritage of BMW Group so they can serve our customers in the best possible way.

In line with our move to prepare for electrification, we will also be one of only three BMW Group Training Centers across Europe and Asia to offer High Voltage training to prepare our staff to service electrical vehicles. This will ensure our staff are future proofed for the innovation we are seeing across the world.

**\* What are the new models that will be launched during the year 2019? What are their characteristics and is there any price incentives or promotions especially that Saudi ladies are allowed to drive?**

- We have recently launched exciting new models including the all-new BMW X5 – our most sold model in

the Middle East. We have also increased our model line-up with the first-ever BMW X7 and the revival of the BMW 8 Series Coupe and Convertible. We also recently welcomed the brand-new BMW 3 Series and BMW Z4 Roadster. The automotive industry will continue to see an increase towards smarter, cleaner and sustainable mobility – which also makes the BMW i3s launch in the UAE arrive at the right time.

We have always focused in offering something for anybody. Segments targeted to those with lower disposable incomes will appreciate a stronger value behind the ownership experience – going beyond what the car itself has to offer.

In fact, the region's first premium captive leasing program was launched by our Dubai importer AGMC and our regional BMW Financial Services. BMW Leasing packages offer customers the opportunity to drive the BMW or MINI of their choice with complete ease of mind and in a way that suits their lifestyles.

The introduction of leasing comes in the wake of a growing trend amongst individuals, professionals and businesses who are placing more emphasis on alternative and flexible mobility solutions as a reflection of a shifting economic landscape and evolving lifestyles.

**\* How technology is implemented in BMW?**

- At BMW Group, technological advancement is within the core of what we do. We also intend to lead into the new era of automotive, one in which we will transform and shape both individual mobility and the entire



sector in a permanent way.

Our focus for the upcoming years will be on further broadening our technological expertise, expanding the scope of digital connectivity between people, vehicles and services and actively strengthening sustainable mobility. The technological focus will therefore be on consistently achieving further advances in the fields of electric mobility and automated driving.

A future-focused vision vehicle – the BMW Vision iNEXT – provides a tangible preview of how iNEXT might look. It brings together all the key technologies for future mobility into one vehicle. It drives fully electrically, is automated and has full connectivity. The production car, which will be built from 2021 at Plant Dingolfing, will represent a new technology flagship and bring the BMW Group's strategic innovation fields to the road as an integrated package.

It's new generation of electric mobility, lightweight construction and trailblazing interior design will set new standards for the customer's mobility experience. The BMW Vision iNEXT allows the drivers to choose between driving themselves or being driven – using Boost and Ease modes. While the electric drive system ensures driving in Boost mode is a dynamically outstanding yet also efficient and hushed experience,

autonomous Ease mode turns the vehicle into a haven of relaxation with an interior similar to a cosy, contemporarily furnished living area on wheels.

The vehicle will grow increasingly intelligent in the future, it will be possible to operate functions through surfaces made of materials such as wood and cloth, and vehicle control as a whole will become a more natural process. This reveals the overall direction adopted by the BMW Group: people take centre stage, technology retreats into the background and can only be seen and used if the driver or passengers want or need it.



BMW-8-Series



Sheer  
Driving Pleasure



# THE ALL-NEW BMW X5.

RAISING THE BAR. AGAIN.

**Bassoul-Heneine sal**

Sed El Bauchrieh: 01-684684/5, Ain El Mreisseh: 01-360708/360779  
[www.bmw-lebanon.com](http://www.bmw-lebanon.com)

# Mark De Haes

(President & CEO at Mercedes-Benz Cars Middle East)

**Our aim is to shape the mobility of tomorrow, both actively and responsibly while also striving towards sustainability**

**M**ark De Haes, a graduate of the University of Leuven – Flanders in Belgium, is an experienced Chief Executive Officer with a demonstrated history of working in the automotive industry. With a strong business development professional skills in Marketing Management, Negotiation, Business Planning, Coaching, and Sales, De Haes' career over the past 26 years has included a number of increasingly senior management positions across a variety of divisions and countries within Europe. His most recent appointment was being the President & CEO of Mercedes-Benz Cars Middle East. In a Q & A with Al Bayan Magazine, De Haes talked about the most important challenges the automobile sector is currently facing and gave us an idea about the new models that will be launched during 2019, as well as their results for the year 2018. There is a lot going on at Mercedes-Benz.



**\* Which are the most important challenges the Automobile sector currently face and how do you plan to tackle them?**

- The automobile sector has witnessed rapid change in the last few years with the introduction of new and more advanced technology such as Artificial Intelligence, autonomous driving, Electrification and Digitization. With this influx of technology, automobile companies are now focused on the customer experience in an attempt to gain the upper hand over their competitors. Customers are embracing this change and its associated benefits and now look at their cars as more than just a means of transport. Another challenge is the need to meet restrictive emissions and fuel-consumption regulations, globally. Automakers are all thinking of alternative methods to maintain high mpg levels at lower emissions. Of course, one of the ways the automobile sector is doing this is through the acceptance of electric vehicles, such as the Mercedes-Benz EQ range we recently launched.

With EQ, Mercedes-Benz has set the scene for the future. The entire know-how of Mercedes-Benz cars relating to intelligent electromobility is consolidated into this brand. Just as Mercedes-Benz stands for Modern Luxury, Mercedes-Maybach for Ultimate Luxury and Mercedes-AMG for Performance Luxury, EQ is paving the way to the future with Progressive Luxury.

**2. What are the new models that will be launched during the year 2019? What are their characteristics and is there any price incentives or promotions?**

- You can expect a wide range of new models from all of our vehicle segments in 2019.

**\* How technology is implemented in Mercedes-Benz Cars?**

- For more than 125 years, Mercedes-Benz has been a pioneer in the automotive world. Our aim is to shape the mobility of tomorrow, both actively and responsibly while also striving towards sustainability. We have recently developed the CASE strategy in which we focus on the four major trends influencing



future mobility – Connected, Autonomous, Shared & Services and Electric. This has enabled Mercedes-Benz to make great progress when implementing technology in our cars.

Take for instance Mercedes me connect. Through this type of integrated technology, Mercedes-Benz has offered its customers a chance to be part of an intelligently connected world. The innovative services allow customers to connect with their vehicle anytime and anywhere and control certain functionalities, via the Mercedes me portal (<https://me.mercedes-benz.com>) and the Mercedes me App, enabling them to keep in touch with their car and everything that's important to them.

On a global level, Mercedes-Benz is leading the way when it comes to autonomous driving, and in reality, already has the technical capability to implement this technology today. However, we can only introduce fully autonomous vehicles to the general public once legal frameworks and the appropriate infrastructure allow the use of the technology.

From world class car performance to an unrivalled customer experience, technology has helped this dream become a reality. We look forward to what the future holds for the automobile sector and we'll continue to play a leading role in it.

**\* How were your results for the year 2018? & what are your expectations for year 2019?**

- Firstly, I would like to say that Mercedes-Benz is in a position of great strength around the world. The brand is among the top 10 most valuable brands globally according to Interbrand 2018.

We are pleased with our sales performance for 2018 and are confident that going into 2019, we will continue to grow. We are one of the top premium car brands in the region and are extremely lucky that our portfolio has expanded at the right time with impressive sporty, sleek designs. This has supported our performance in the region and will help us maintain our position as one of the region's top premium car brands.





تُشبهك بإبداعها.

الفئة A الجديدة.



Mercedes-Benz

The best or nothing.

الرقم المجاني ٨٠٠٢٤٤٣٠٠٠  
[www.KSA.MercedesBenzME.com](http://www.KSA.MercedesBenzME.com)

شركة ابراهيم الجفالي واخوانه  
للسيارات



## Carsten Bender (Brand Director – Audi Middle East):

**Our target is to continuously grow market share and we are positive about 2019**

With over 18 years' experience with AUDI AG, Carsten Bender joins Audi Middle East as the Brand Director in the region. His career with the Four Rings has included international achievements as Sales Manager for Australia, New Zealand and Japan and as the Director of After Sales for the European Markets based at the Company headquarters in Ingolstadt. His most recent roles were as the Sales Director for both Eastern and Western European regions. He returns to the Middle East, where he held the position of Audi Middle East Sales Director from 2009-2011, to lead the Audi brand in the region. As Audi Middle East Brand Director, operating from the AVME regional office in Dubai, Carsten Bender is responsible for driving the growth across 11 countries in the GCC and Levant for the Audi brand. Key to this will be to focus on enhancing the customer experience through the long term goals of digitalization, sustainability and urbanization throughout the dealer network. Al Bayan Magazine met Mr. Bender and conducted an interview with him. Following is the Q &A.



**\* How do you evaluate the motor sector in the Mena region during 2018?**

- We are seeing a slight decline this year in the premium market due to the challenging economical and political status in the region. Audi is holding market share because we have launched successful new cars in the premium sedan and SUV segments. We introduced the new A8 middle of the year followed by the A7, A6 and the first ever Q8 and we are really happy & positive about the results.

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

- The region from what we see has changed. I was here seven years ago, which was also a challenging market situation, but it was more driven by the economic crisis at the time. Now I think we are facing multiple layers of challenges that are driven by not only economics and this has really changed customer perception and risk purchase intentions.

**\* What will you be launching during 2019?**

- We are very happy at the moment about the cars which we have launched this year (A8, A7, A6 and Q8) and for next year we have even more new models in the pipeline, which I cannot share with you now, but one thing I can highlight is the launch of our first full electric car – the e-tron. This is something that we are really looking forward to as this the electric car will be the future of Audi. By 2025, Audi will offer twelve automobiles with fully electric powertrains in the key markets around the globe and will generate a third of its sales with electrified models.

**\* Cyber-attack and the use of technology are the most important subjects these days. Do you think this might affect the car trade in the future?**

Cyber-attack is a specialist issue and I am not a cyber expert but when we connect our cars to the internet, we keep the highest standards in terms of cyber security. Technology is what

Audi is known for. Our promise is Vorsprung durch Technik or Advancement through Technology and that remains true for everything we stand for. The more complex the environment becomes, the more our power of innovation is needed. We therefore make targeted investments in technical development. Our engineers are working on innovative technologies, premium products, enhancing efficiency and services for the future of mobility. We are working continuously to maintain innovation leadership: in classical and alternative drive systems, in lightweight construction and production processes, in lighting technology, connectivity and driver assistance systems up to and including piloted driving. This is how we shape the key difference that defines Audi.

**\* What is your outlook for 2019?**

- We are positive because of the introduction of all the new models especially in the relevant segments here for the Middle East. Our target is to continuously grow market share and we are looking forward to achieving this.



JANICE HENSON





# Character unleashed. The first-ever Audi Q8 has arrived.

Think of an SUV. Now multiply it by 8.

Versatile, sporty, elegant: the first-ever Q8 has arrived.

With its generous size, elegant interior, and touch operating concept, the Q8 brings with it the elegance of a luxury coupé and the versatility of a large SUV.



جده والخبر: 920000565  
الرياض: 0114660044  
[audi-saudiarabia.com/ar](http://audi-saudiarabia.com/ar)



نبيل بازرجي (مدير عام شركة ج.ا. بازرجي واولاده):

## ندعو الى إعادة نظر بالضرائب والرسوم المفروضة على القطاع تحفيزاً للمستهلك لشراء سيارة والحد من التلوث ودفع عجلة الإقتصاد الى الأمام



مدير عام شركة ج.ا. بازرجي واولاده في لبنان نبيل بازرجي، الذي استطاع بفضل قيادته الحكيمة للشركة تطويرها بحيث أصبحت اليوم شركة رائدة فرضت نفسها بقوة في الأسواق اللبنانية بما تقدمه من خدمات مميزة، دعا المسؤولين الى إعادة النظر في الضرائب والرسوم المفروضة على السيارات لتحفيز المستهلك لشراء سيارة جديدة والحد من التلوث ودفع عجلة الإقتصاد الى الأمام، وطالب الدولة اللبنانية بتقديم «تضحيات» وحوافز تحقيقاً لنمو إقتصادي يعود بالفائدة على الجميع، واعتبر ان العلامات الصينية لا تشكل منافسة، لافتاً الى ان السيارات الهجينة HYBRID لا تشكل قيمة مضافة للسوق اللبناني في الوقت الحالي.

يشكله هذا المخزون من رؤوس اموال مجمدة. وبالرغم من تقديم العديد من العروض من قبل وكالات السيارات، الا ان هذه المبادرة لم تحدث اي تغيير في زيادة حجم المبيعات بسبب الضيقة المالية التي يعيشها المواطنون وندرة السيولة في السوق. ونظرا للخطر الاقتصادي الذي نعيشه ادعو القيمين على الاقتصاد والسياسيين الى وضع خطة عمل انقاذية لادارة الامور في ظل عجز موازنة الدولة منذ اعوام، والذي له تداعياته على القطاع الخاص، وذلك من خلال اعادة نظر في

غياب النقل المشترك. لكنه وللأسف يعجز عن اقتناء هذه السيارة بسبب تدني قدرته الشرائية، وفي حال لجأ الى التقيسيط فتنتظره شروط تعجيزية. لذا فالمواطن اللبناني مجرد من أبسط حقوقه وإمكانية اقتنائه سيارة والنقل المشترك والطرق الآمنة. اصف الى ذلك ان قطاع السيارات في لبنان تأثر سلبا نتيجة الظروف الاقتصادية الصعبة وحال الافلاس التي يعيشها المواطن، فضلا عن ان السوق المحلية تعاني وطأة مخزون ضخم في السيارات سببه حركة البيع البطيئة وهذا الامر غير صحي للاقتصاد لما

### إعادة نظر بالرسوم والضرائب

شهدت معظم القطاعات في لبنان والمنطقة تحديات الى جانب نقص في السيولة خلال العام ٢٠١٨، بم تعلقون وما مدى انعكاساتها على قطاع السيارات؟  
- يعد ٢٠١٨ من الاعوام الصعبة مقارنة بالتاريخ سبقتها، وهذا يعود الى الاداء السيئ للسياسيين والذي ينعكس بطريقة سلبية وخطيرة على الاقتصاد الوطني الذي يعاني تعثرا وتدهورا كبيرين.  
والمعروف ان السيارة تعد من الحاجات الاساسية بعد المسكن للمواطن اللبناني في ظل



suzuki\_vitara

وبالتالي لا تشكل منافسة لنا. ان نجاح اي مركبة منوطة بشهرتها العالمية، لذا ما زال امام هذه المركبات وقت حتى تستطيع ان تثبت حضورها وتستأثر بحصة سوقية وتدخل نطاق المنافسة.

## السيارات الهجينة لا تقدم قيمة مضافة في لبنان

■ أين انتم من المركبات المتوافقة مع البيئة وهل لديها فرص للنمو في السوق اللبنانية؟

- في رأيي، ان السيارات الهجينة تلائم الدول التي تتمتع بمساحات واسعة، اي التي يقطع فيها الشخص مسافات طويلة للانتقال من مكان الى آخر، اما بالنسبة الى السوق اللبنانية، فهذا النوع من السيارات لا يقدم قيمة مضافة لا سيما في ظل الزحمة الخانقة، الامر الذي يدفع الشخص الى شحن البطارية طوال الوقت، رغم ذلك وفي ظني ان السيارات الكهربائية سيكون لها حضورها في السوق في المستقبل مع زيادة الانتاجية حين سيتقلص سعرها، خصوصاً انه مرتفع راهنا.

■ كم بلغ حجم مبيعات علامة سوزوكي خلال عام ٢٠١٨؟

- لم تبلغ مبيعات Suzuki في ٢٠١٨ النتائج التي بلغت ألفي مركبة في ٢٠١٧، كما تراجعت مبيعات علامة مازيراتي حوالى ١٠ في المئة. وهي أرقام مقبولة بالنسبة لتراجع حجم المبيع المخيف لمعظم وكالات السيارات.

في الختام، لا بد ان تتحرك الدولة في اسرع وقت حتى لا تضطر شركات السيارات وغيرها من القطاعات الى الاستغناء عن بعض موظفيها، الامر الذي سيؤدي حتما الى ازمة اقتصادية - اجتماعية لا تحمد عقباه. ■

الدولة ايضا، كما هي الحال على مستوى المستثمرين والمقاولين الذين يقدمون الكثير من التضحيات، وهذا من شأنه ايضا دفع عجلة الاقتصاد. وطالما النظام اللبناني مبني على الفساد وقطاع الطرق لا يمكن تحويل الاوضاع نحو الافضل والسؤال المطروح لماذا الوقوف بوجه تحقيق نمو اقتصادي يعود بالفائدة على الجميع ومن بينهم الفاسدون؟

## المطلوب تسهيلات وحوافز

■ ما هي ابرز الانجازات التي حققتها خلال العام ٢٠١٨؟

- حصلنا عام ٢٠١٧ على جائزة أكبر حصة سوقية لعلامة «سوزوكي» على مستوى الشرق الأوسط حيث سجلت سوزوكي حصة سوقية مرتفعة بلغت ٥,٤ في المئة، فضلاً عن ان لسيارات سوزوكي الحصة السوقية الأكبر على مستوى أسواق الشرق الأوسط. لكن خلال العام ٢٠١٨ تراجعت مبيعاتها بعض الشيء بسبب الاوضاع غير المستقرة، الامر الذي ادى الى تقليص حجم ايراداتها وهذا بدوره ارتد سلباً على جميع المتعاونين مع القطاع. أمل في عام ٢٠١٩ ان تلجأ الدولة الى تقديم تسهيلات وتخفيضات تتعلق بقطاع المركبات على غرار القطاعات الاخرى، مثل ان يكون تسجيل المركبة مجاناً او بسعر رمزي بهدف تشجيع الدورة الاقتصادية. فبالنتيجة الاقتصاد بحاجة الى حوافز من قبل الدولة والتجار.

■ في رأيكم، الى اي مدى تشكل المركبات ذات الصناعة الصينية عاملاً منافساً لكم؟

- هذه المركبات موجودة منذ فترة طويلة لكن حصتها السوقية في الاسواق العالمية تكاد لا تذكر،

الضرائب الرسوم المفروضة على السيارات، ومنها على سبيل المثال الغاء رسوم التسجيل والتي تشكل ٦ في المئة من سعر السيارة لمساعدة المواطنين وتسهيل عملية الشراء، مع العلم ان الدولة تستوفي نسبة ١١ في المئة كضريبة على القيمة المضافة TVA ونسبة تراوح بين ٢٠ و٤٥ في المئة رسوماً جمركية بحسب طراز السيارة وكلفة الاستيراد. وبهذه الخطوة يتم التخفيف من حجم الكساد في السوق وتحفيز المواطن لشراء سيارة جديدة، الى جانب الحد من التلوث ودفع عجلة الاقتصاد الى الامام، وهذا الامر يمكن تحقيقه بقرار من وزارة المالية بالتعاون مع وزارة الداخلية والجهات المعنية بالقطاع.

## تضحيات من الدولة

■ هل رفعتم هذه المطالب الى جمعية مستوردي السيارات في لبنان؟

- حاولنا مرارا تقديم اقتراحات، لكن مطالبنا غير مسموعة، ولا احد يكثر الى أبسط الحقوق والتي من واجب الدولة توفيرها لمواطنيها. والمشكلة الأكبر هي في عدم قدرة الدولة على ادارة الضرائب والرسوم التي تحصل عليها من جيوب المواطنين، لذا من الضروري وضع خطة لتسيير القطاعات المتعثرة كقطاعي السيارات والعقارات وغيرها والتي تضم أموالاً مجمدة، ففي السوق المحلية عدد كبير من السيارات التي تساوي قيمتها عشرات ملايين الدولارات المجمدة بدلا من تحريكها لتنشيط عجلة الاقتصاد، وكذلك الامر في قطاع العقار الذي يعاني ركوداً في مبيع الوحدات السكنية. ويبقى الحل في تقديم تضحيات من جانب



maserati-granturismo



## سلطان سلمان

(شركة جاكوار لاند روفر JAGUAR LAND ROVER)؛

### معالم قطاع السيارات ستغير خلال العقد المقبل

تبرز تحديات أمام مصنعي السيارات ومنها «جاكوار لاند روفر» JAGUAR LAND ROVER تتمثل في استخدام وقود الديزل والتحول الى إنتاج المحركات الكهربائية بالكامل أو الهجينة. مدير العلاقات العامة وشبكات التواصل الاجتماعي والأنشطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في الشركة الجنزلمن سلمان سلطان أكد في حوار مع «البيان الاقتصادية» التزامها توفير تجربة مميزة لعملائها على جميع المستويات، وكشف عن العمل على إنتاج مجموعة من أنظف محركات الديزل في العالم وبنسبة انبعاثات تعادل بعض محركات البنزين، وإطلاق مجموعة من الطرازات في المنطقة من بينها «رينج روفر ايفوك» الحائز على العديد من الجوائز العالمية، واعداً بتوفير جميع الطرازات الجديدة بخيار المحرك الكهربائي، مشيراً الى خوض الشركة حالياً العديد من المشاريع البحثية المتعلقة بأنظمة القيادة الذاتية، متوقعاً تغير معالم قطاع السيارات خلال العقد المقبل.

## سنطلق مجموعة من الطرازات في المنطقة من بينها «رينج روفر ايفوك» الحائز على العديد من الجوائز العالمية

### تأقلم مع ظروف السوق المتغيرة

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟  
- من أبرز التحديات التي تنتظرنا خلال عام ٢٠١٩ هو الجدل المستمر بشأن استخدام وقود الديزل، وكذلك الغموض الذي يكتنف ملف خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي.  
وبالرغم من جدية هذه التحديات، إلا أننا واثقون من قدرتنا على اجتيازها. حيث تعمل «جاكوار لاند روفر» حالياً على إنتاج مجموعة من أنظف محركات الديزل في العالم مع نسبة انبعاثات تعادل بعض محركات البنزين، وسنواصل جهودنا لتطوير تقنيات جديدة وتحسين محركاتنا.  
كما نتعاون مع حكومة المملكة المتحدة لتهيئة الظروف المناسبة للنمو خلال هذه الأوقات العصيبة. ونحن كشركة عالمية نستثمر بشكل متواصل في المملكة المتحدة وأوروبا للحفاظ على مكانتنا الرائدة في قطاع تصنيع السيارات الفاخرة

### تجربة مميزة للعملاء

■ كيف تقيمون واقع سوق السيارات لهذا العام؟  
- شهدت سوق السيارات العالمية نمواً ملحوظاً خلال عام ٢٠١٨ مع أنه كان عاماً صعباً لقطاع السيارات. وقد واجهت «جاكوار لاند روفر» تحديات جدية في بعض الأسواق مثل الصين، بينما حققت أداءً جيداً في الأسواق الرئيسية الأخرى.  
أما في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، فقد ازدادت تنافسية قطاع السيارات خلال عام ٢٠١٨. ونحن في «جاكوار لاند روفر» نعتبر أن تقديم خدمة عملاء ممتازة هو أمر لا يقل أهمية عن بيع السيارات، ولهذا نلتزم توفير تجربة مميزة لعملائنا على جميع المستويات.  
وركز قطاع السيارات خلال عام ٢٠١٨ على الابتكار التقني، بما في ذلك تقنيات القيادة الذاتية، وأنظمة الاتصال، وأنظمة الدفع الكهربائية. وسيستمر الأمر كذلك في عام ٢٠١٩ والأعوام المقبلة.



ستكون بلا شك أكثر كفاءةً ونظافةً وذكاءً واتصالاً وربما يمكن مشاركتها أيضاً.

ولن تقتصر مهمة هذه السيارة على التنقل فحسب، وإنما ستمنح الناس تجربة شخصية بامتياز إلى جانب رفاهية الوقت. فمن شأن تقنيات الاتصال المتطورة مع السيارات الأخرى والعالم الخارجي أن تجعل من سيارتك بمثابة حارس افتراضي يحميك مع عائلتك وكلّ من حولك.

وبحلول سنة ٢٠٢٠، ستتوفر جميع طرازات «جاكوار» و«لاند روفر» الجديدة بخيار المحرك الكهربائي، ونعمل الآن على وضع تصاميم هندسية عالية التقنية لمنح العملاء فرصة اختيار ما يناسبهم: سواء المحرك الكهربائي بالكامل، أو الهجين، أو محرك البنزين والديزل فائق النظافة.

لقد دخلت «جاكوار لاند روفر» عالم السيارات الكهربائية من أوسع أبوابه، ونسعى لنقل هذه الرؤية العالمية إلى منطقة الشرق الأوسط. ومن المتوقع أن تصل سيارة «جاكوار I-PACE»، أول سيارتنا الكهربائية بالكامل متعددة الاستخدام، إلى الشرق الأوسط خلال النصف الثاني من عام ٢٠١٩. وتعتبر أنظمة القيادة الذاتية أيضاً من الركائز الأساسية لمستقبل التنقل. وتخوض «جاكوار لاند روفر» حالياً العديد من المشاريع البحثية المتعلقة بهذه الأنظمة حول العالم.

ونعمل أيضاً على بلورة مستقبل التنقل المشترك لتغيير الطريقة التي نستخدم بها السيارات في غضون السنوات الخمس المقبلة وما يليها.

### تصاميم هندسية عالية التقنية

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائجكم خلال عام ٢٠١٨ وما هي توقعاتكم لعام ٢٠١٩ وما بعده؟

– كان عام ٢٠١٨ صعباً للجميع. فقد مرت السوق عموماً بتحديات كبيرة على مستوى العالم، ولكنني أعتقد بأن «جاكوار لاند روفر» تحظى بمكانة جيدة في هذه المنطقة.

وبالنسبة لعام ٢٠١٩، سنواصل التركيز على تحقيق النمو المجزي والمستدام. ولا نزال متفائلين بتحقيق نتائج رائعة مع طرح طرازاتنا الجديدة مثل «جاكوار I-PACE» و«رينج روفر إيفوك» الجديدة.

وستتغير معالم قطاع السيارات أكثر خلال العقد المقبل مما كانت عليه في القرن الماضي. وبالنسبة لـ «جاكوار لاند روفر»، سيكون هذا التغيير ملموساً في غضون سنة واحدة فقط مع توفير جميع طرازات «جاكوار» و«لاند روفر» الجديدة بخيار المحرك الكهربائي. ■

عالية التقنية. ونشير هنا إلى أن قطاع السيارات يستفيد إلى أقصى الحدود من مزاوله أعماله بموجب قواعد الاتحاد الجمركي الأوروبي والسوق الموحدة.

وللحفاظ على القدرة التنافسية لشركتنا، نحتاج إلى قواعد تجارية مماثلة في المستقبل. ومع ذلك، فنحن واثقون من مرونة «جاكوار لاند روفر» في التأقلم مع ظروف السوق المتغيرة، ونحتاج إلى الفترة الانتقالية الراهنة للتكيف مع القواعد الجديدة.

### «رينج روفر إيفوك»

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم اطلاقها خلال عام ٢٠١٩؟ ما هي مميزاتها وهل هناك أي أسعار تشجيعية أو عروضات معينة؟

– سنطلق مجموعة رائعة من الطرازات في المنطقة خلال عام ٢٠١٩، وفي مقدمتها سيارة «رينج روفر إيفوك» الجديدة كلياً التي أضحنا الستار عنها مؤخراً وهي الجيل الثاني من هذا الطراز الحائز على العديد من الجوائز العالمية. ومن المقرر طرح هذه السيارة في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا خلال الربع الثاني من عام ٢٠١٩. وتعد «إيفوك» الجديدة نسخة أنيقة وبحجم صغير مثير للدهشة من عائلة «رينج روفر».

ويتربع عشاق «جاكوار لاند روفر» في المنطقة أيضاً طرح سيارة جاكوار I-PACE الكهربائية بالكامل والحائزة على العديد من الجوائز، والتي تم الكشف عنها للمرة الأولى على مستوى المنطقة في الرياض في ديسمبر ٢٠١٨ ضمن إطار التحضيرات لأول سباق «فورمولا إي» تستضيفه المملكة وإطلاق سلسلة سباقات Jaguar I-PACE eTROPHY. ومن المقرر أن يتم طرح هذه السيارة في المنطقة خلال النصف الثاني من عام ٢٠١٩.

كما نعتزم الاستمرار في إنتاج خط سيارات «ديفنדר»، حيث ستستخدم الشركة تقنياتها وقدراتها الهندسية الرائدة وخبراتها الفريدة في التصميم لضمان استمرار هذا الطراز. وستبقى «ديفنדר» جزءاً لا يتجزأ من استراتيجية منتجاتنا المستقبلية مع تمتعها بإرث غني في هذه المنطقة. وسيتم إعلان المزيد من التفاصيل حول إطلاق الطراز الجديد في عام ٢٠١٩.

### خيار المحرك الكهربائي

■ كيف ينعكس التطور التكنولوجي على قطاع السيارات؟ وأين أنتم من طرح السيارات الكهربائية؟

– يسير قطاع السيارات بخطى حثيثة لابتكار سيارة المستقبل التي



## BENTLEY حريصة على الإرتقاء بخدماتها التكنولوجية والهندسية لسياراتها

### وائل الأسطة (سيارات BENTLEY):

### التكنولوجيا المتقدمة في طرازات BENTLEY ومزاياها حولتها الى أكثر عصرية



LAMBORGHINI SAMACO Automotive وكيل حصري لسيارات بنتلي BENTLEY، لامبورغيني، وأودي AUDI وفولكس فاغن VW وبورشه PORSCHE في المملكة العربية السعودية، وتقدم مجموعة كاملة من الخدمات التي تشمل بيع السيارات الجديدة والمستعملة، مع دعم ما بعد البيع بالخدمة المتفانية وقطع التبديل ورعاية جميع احتياجات العملاء والسيارات. وتحرص SAMACO على الإهتمام بالعملاء وتصر على عدم إغفال كل إمكانية لتكون خدماتها مطابقة للتميز التكنولوجي والهندسي للمجموعة الرائعة من السيارات لديها. وتعكس المعارض الجديدة والمجددة وورش العمل في جدة والرياض والخبر التزامها التحسين المتواصل من خلال مجموعة فنيين ذوي مهارات عالية وخبرة في ورش العمل وهؤلاء يتلقون التدريب دورياً مع الشركة المصنعة لتقديم الخدمات بشكل أفضل. مدير تسويق سيارات BENTLEY في الشركة وائل الأسطة الذي يحمل ميزة محببة تسهل مهامه التسويقية أشار الى توفير تسهيلات واسعة، وأبرز التكنولوجيا المتقدمة المعتمدة في طرازات BENTLEY ومزاياها التي حولتها الى سيارة أكثر عصرية، معتبراً ان التحديات التي تواجهها هي نفسها التي تعانيتها العلامات الأخرى، متوقفاً ان تلقى طرازات BENTLEY إقبالاً واسعاً من قبل المرأة السعودية، واعدأ بإطلاق Continental GTC خلال شهر آذار (مارس) ٢٠١٩، مطمئناً الى نتائج الشركة المحققة، كما شدد على التطوير الجاري لمفهوم خبرة العملاء على المستويات كافة.

### سنطلق BENTLEY GTC في السوق المحلية خلال مارس ٢٠١٩

- ركزت علامة BENTLEY على ضرورة ادخال الانظمة التكنولوجية في عالم صناعة السيارات وكانت البداية في طرح سيارة بنتلي كونتيننتال GT 2018 الجديدة كلياً، وتتضمن جميع الانظمة التكنولوجية الحديثة المستخدمة داخل المقصورة من مصابيح ضوئية LED وشاشة الكترونية DIGITAL SCREENING،

خدمات ما بعد البيع، بالإضافة الى وضع خطط لافتتاح ثلاث صالات عرض جديدة تليق بمكانة العملاء وعلامة BENTLEY بحد ذاتها، حيث من المقرر ان تظهر علامة BENTLEY في السعودية بحلة جديدة بداية العام ٢٠١٩. الملاحظ بصمة تكنولوجية متقدمة في عالم صناعة السيارات، ما هي ابرز اصدارات علامة BENTLEY في ٢٠١٩ ومدى تضمينها هذه التكنولوجيا؟

### تكنولوجيا متقدمة

انضمت سيارات BENTLEY منذ عام تقريبا الى مجموعة SAMACO، ما مدى اهمية هذا الانجاز؟ كانت هناك ثقة كبيرة من العلامة المذكورة لانتقال الوكالة الى الشركة السعودية العربية للتسويق والتوكيلات المحدودة SAMACO نظراً لعروضها الجاذبة التي تقدمت بها من بينها



Bentley Continental GTC



من المحركات. كما نستعد أيضا لاستقبال فئة جديدة بمحرك ذي قوة جبارة يطلق عليها فئة W12 Speed والتي من المتوقع طرحها في شهر اغسطس ٢٠١٩ لتكون السيارة الاسرع في فئتها عالمياً.

### أرقام إيجابية

■ هل أنتم راضون عن حجم المبيعات المحققة خلال العام ٢٠١٨؟

– نعم، سجلنا أرقاماً جيدة جداً ونحن راضون عن نتائجنا ونسعى لتحقيق الأفضل خلال العام ٢٠١٩، حيث ان خبرتنا على مدى الأعوام الماضية وتاريخنا في عالم السيارات يحتم علينا تحقيق الأرقام الإيجابية والوصول الى اعلى مستوى من الخدمات والرقى في كل ما يخص عملاءنا.

■ هل تجدون موارد بشرية متخصصة لتقديم خدمة ما بعد البيع في السوق السعودية؟

– يخضع التقنيون التابعون للشركة لدورات تدريب مكثفة بهدف تقديم خدمة مميزة تليق بالعمل، وكما ذكرت سابقاً نحن في صدد العمل على توفير ثلاثة مرافق جديدة لخدمات ما بعد البيع، بالإضافة الى معارض جديدة في كل من جدة، الرياض والخبر لتكون متوافرة في الشركة خلال نهاية الربع الاول من ٢٠١٩، بالإضافة الى تطوير مفهوم خبرة العملاء على المستويات كافة بدءاً من تسليمهم السيارة، وصولاً الى خدمة ما بعد البيع، وهذا ما نطمح لتحقيقه محافظة على السمعة المميزة لعلامة بنتلي في المملكة. ■

بقيادة طرازات من علامة BENTLEY – تحظى العلامة باهتمام بالغ من قبل النساء منذ زمن طويل، في حين يتوجه الرجال لهذا النوع من السيارات باعتبارها تشكل أسلوب حياة ودلالة على الفخامة والرقى. وبحسب تقارير الشركة لعام ٢٠١٨ كانت النتائج مشجعة من حيث إقبال النساء على سيارات BENTLEY ولكن بالتأكيد خلال ٢٠١٩ سيزداد الإقبال من فئة النساء بعد اتاحة المجال للمرأة السعودية قيادة السيارة وتوفير كل التسهيلات المطلوبة لها، بالإضافة الى قيامنا بنشاطات متعددة خاصة بالسيدات تشجيعاً لقيادة المرأة السعودية وفتح المجال للتعرف أكثر على تميز هذه العلامة وتجربة المواصفات التي ستتيح للمرأة الاستمتاع بها كقيادة ليس فقط كراكب.

### بنتلي SUV الأكثر مبيعاً

■ هل حصدت طرازات بنتلي من فئة الـ SUV اقبالا واسعا؟

– تشكل الـ SUV الفئة الأكثر مبيعاً لعلامة بنتلي، خاصة بعد اطلاق المحرك الجديد ذي الثماني اسطوانات لتلبية رغبات محبي هذه الفئة

## العملاء الذين يبحثون عن الرفاهية لن يجدوا أفضل من علامة BENTLEY



## نتوقع إقبال المرأة السعودية على طرازات BENTLEY



بالإضافة الى مزايا متعددة بعدما كانت تعرف علامة BENTLEY بأنها كلاسيكية. وقد شكل اصدار «كونتيننتال جي تي» نقلة نوعية للعلامة وأضحى أكثر عصرية ومواكبة لأنظمة التكنولوجيا وعلى ارفع المستويات.

### التحديات نفسها

■ هل من السهل استخدام جميع الفئات العمرية لهذه الانظمة التكنولوجية؟

– تتطلع علامة BENTLEY الى اطلاق سيارات تستهدف الفئات العمرية بين ٣٠ و ٦٠ عاماً، وبالتالي الطرازات المتوافرة تخدم جميع الاعمار.

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

– التحديات التي نواجهها هي نفسها تعانيتها العلامات الاخرى في سوق المملكة، ولكن نحن نستهدف فئة معينة من العملاء الذين يبحثون عن الرفاهية وبالتأكيد لن يجدوا أفضل من علامة BENTLEY لاقتناء سيارة خاصة بهم. هذا وتحقق الشركة ارقاماً مشجعة بالرغم من التأثير بالاوضاع التي تشهدها البلاد.

■ هل لاحظتم اهتماماً من جانب المرأة السعودية

Bentley Suv



## فريد حمصي (مدير عام شركة IMPEX):

## مصريون على الصمود وتقديم افضل خدمات ما بعد البيع

الحديثة، اذ ان جميع الطرازات الجديدة مزودة بنظام APPLE CAR PLAY الخاص بالاجهزة الصوتية SOUND SYSTEM والشاشات العاملة على للمس TOUCH SCREEN وهذه الانظمة تتميز بسهولة استخدامها وتطبيقها عند القيادة.

وبالنسبة الى طراز Traverse قال: المزيد من المساحة الرحبة ستجمع كل الأحياء في مكان واحد. شفروليه ترافرس الجديدة كلياً تلبي طموحات عشاق التجوال والمغامرات والعائلات الكبيرة المحبة للحلات الرائعة. أينما كانت وجهتكم ومهما تنوعت احتياجاتكم فإن ترافرس ستكون المركبة متعددة الاستخدامات التي تمتلك مزايا الأمان والتكنولوجيا المتقدمة التي ستوصلكم نحو وجهتكم بكل راحة وأمان.

## Chevrolet BOLT EV

وكشف حمصي عن سيارة شفروليه بولت EV الكهربائية، التي تقدم مستويات جديدة من حيث الأداء المتميز والمدى الطويل الرائد في هذه الفئة. وتمتاز هذه السيارة الكهربائية، المتوقع وصولها إلى لبنان في أوائل ٢٠١٩، بباقة من أحدث الابتكارات إلى جانب قدراتها العملية ومداهها الطويل.

## Cadillac XT4

وفي ما خصّ علامة كاديلاك اعتبر حمصي انها الرائدة في العالم منذ العام ١٩٠٢. وتشهد كاديلاك اليوم نمواً عالمياً تقوده مجموعة طرازات تجمع ما بين التصميم الدرامي والتقنيات المتطورة.

ولفت الى ان XT4 من «كاديلاك» تُعد أول مركبة رياضية متعددة الاستخدامات (SUV) مدمجة جديدة بالكامل مصممة خصيصاً للجبل المقبل من عملاء الطرازات الفاخرة. وقد تم تطويرها باعتماد هندسة حصرية لمركبة SUV مدمجة، وبالتالي فإن طراز المدخل من «كاديلاك» إلى الفئة الفاخرة الأسرع نمواً ضمن قطاع السيارات يقدم تصميمياً معبراً وأداءً موثقاً ورحابة واسعة وتقنيات جديدة.



أكد مدير عام شركة IMPEX وكيلة سيارات شفروليه وكاديلاك وشاحنات ISUZU في لبنان فريد حمصي ان «الأوضاع المحلية غير المستقرة أثرت سلباً على نشاط وكلاء السيارات الجديدة لكن ذلك لم يمنعنا من طرح العديد من الطرازات المتميزة بأدائها والمزودة بأحدث التجهيزات التكنولوجية»، مذكراً «بتوفير الشركة خدمات ما بعد البيع وقطع التبدل بأسعار مدروسة، كاشفاً عن تحقيق نمو في حجم المبيعات».

وقال: «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».

وعن أحدث طرازات شفروليه أشار الى ان القائمة تضم طرازات حائزة على جوائز عالمية من فئة سيارات الركاب سبارك وأفيو وماليبو وكامارو وكورفيت، إلى جانب عائلة سيارات الكروس أوفر مثل تراكس واكوينوكس الجديدة كلياً وترافيرس، وسيارات الدفع الرباعي والبيك أب التي تضم تريل بليزر وتاهو.

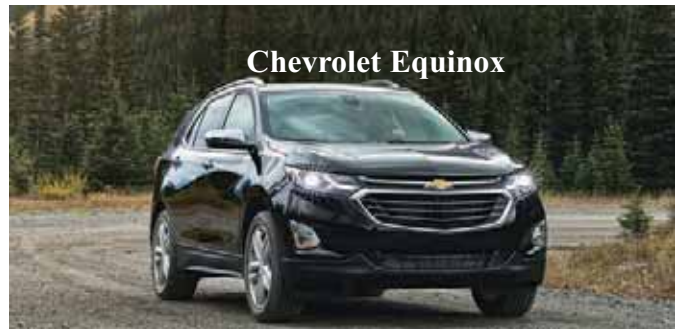
وبما يخص سيارة سبارك الجديدة ٢٠١٩ AUTOMATIC فهي الاقوى والاكثر اماناً بفتتها، تتميز بمحرك سعة ١٤٠٠ سي سي قوة ١٠٠ حصان ونظام ABS و ٢ AIRBAGS بسعر منافس.

هذا وأطلقنا SUV ٢ جديدين من موديل شفروليه EQUINOX المتوسطة الحجم و TRAVERSE العائلية الواسعة.

وتتميز 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 بكفالة لمدة طويلة خمس سنوات. والجدير ذكره ان علامة CHEVROLET تركز بشكل واضح على التكنولوجيا والتقنيات



Cadillac\_XT4



Chevrolet Equinox



Traverse



Chevrolet Bolt

# MAKING EVERY RIDE COUNT

## ALL-NEW

# TRAVERSE

**5** YEAR  
WARRANTY



**V6 - 310HP - 9 SPEED AUTO - 8 SEATER**

FROM  
**\$42,000** EXCL. VAT

CHEVROLET  
**COMPLETE CARE**

FIND **NEW** ROADS™

CHEVROLET



**SUB-DEALERS**

• Monza Cars - Ramlet El-Baida - Tel (01) 810455  
• Sarkis Motors - Zaika Highway - Tel (01) 884594  
• Philibert Motors- Chiyah Boulevard - Tel (03) 223117  
• Younes Automotive s.a.r.l - Jounieh highway - Tel (09) 852534

• Plaza Motors - Sour - Tel (07) 344151  
• Barbir Trading Co. - Saida - Tel (07) 721259  
• Dabbeussi Group s.a.l - Tripoli - Tel (06) 410555  
- Kouba - Tel (06) 952111

**EXCLUSIVE DEALER**  
Badara, near the National Museum

**IMPEX**  
SINCE 1957

[chevrolet.impex.com.lb](http://chevrolet.impex.com.lb) - Tel: (01) 615715

## حزم جمجوم (الرئيس التنفيذي للعمليات - مجموعة تاجير - السعودية):

### حققنا ففزة نوعية في السوق بفضل طرازات علامة ام جي الحاصلة على تصنيف عالمي



من اليمين: جلال اسعد، كارلا نجيم، حزم جمجوم ومحمد المريسيل

تعد مجموعة تاجير TAAJEER GROUP من أكبر المجموعات العاملة في تجارة السيارات بالمملكة العربية السعودية، وهي عبارة عن مجموعة شركات تتضمن شركة تاجير الدولية التي تحوز بشكل حصري على وكالة شركة «ام جي» ووكالة شركة «فاو»، كما تمارس نشاط بيع السيارات من الماركات الأخرى، وشركة تاجير الوطنية التي تقوم بتقديم خدمات مابعد البيع من توفير الورش وقطع الغيار، وشركة تاجير التمويلي التي تقدم لعملاء المجموعة التمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية بصيغة الإجارة والصيغ الأخرى، وشركة تاجير الخليجية (بريمو) التي توفر نظام التأجير التشغيلي والتأجير اليومي للسيارات، وشركة عوائد وقد وضعت مجموعة تاجير نصب عينها هدفاً ثابتاً لا تحيد عنه وهو تقديم أفضل الحلول القائمة على نظام الإجارة المتوافق مع ضوابط الشريعة الإسلامية لتكون أول من يقدم هذه الخدمة بنجاح في السوق المحلية، ولتصبح من أكبر الشركات المتخصصة في هذا المجال بالمملكة.

وفي إطار حرص المجموعة على استقطاب الكوادر الوطنية القادرة على الإرتقاء بمستوى العمل، بما يتوافق وتطلعات عملائها وتحديداً في مجال السيارات، اتخذت المجموعة قراراً صائباً بضم المهندس حزم بن سامي جمجوم ليشغل منصب الرئيس التنفيذي للعمليات، لخبرته الكبيرة في هذا المجال والتي تمتد لأكثر من خمسة وعشرين عاماً، عمل خلالها في كبرى الشركات المتخصصة في قطاع السيارات، إضافة الى تميزه أكاديمياً وهو الحاصل على الماجستير في إدارة الأعمال وهندسة السيارات. ورأى جمجوم في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» ان سوق السيارات المحلية ويرغم صدور قانون السماح للمرأة بالقيادة لم تتوسع بشكل كافٍ بسبب الانكماش الاقتصادي العالمي والذي ألقى بظلاله على منطقة الخليج وعلى المستهلكين فيها.

كما أوضح المهندس جمجوم مفهوم السيارة الذكية المتضمنة تطبيقات عديدة والعاملة وفق أنظمة تكنولوجية حديثة، وعلى تطبيق خاص متعدد المزايا أطلقتها علامة «ام جي» MG، كاشفاً عن تحقيق ففزة نوعية بحصولها على واحد في المئة من إجمالي السوق المحلية خلال عام واحد بفضل طرازات هذه العلامة الآمنة والحاصلة على تصنيف عالمي.

- في ما خص علامة «ام جي» حققنا ففزة نوعية حيث حصلنا على واحد في المئة من إجمالي السوق خلال عام واحد ووصل حجم المبيعات الى ما يزيد على ٣٥٠٠ سيارة ٢٥ في المئة منها موجهة للسيدات، ومن المتوقع ارتفاع المبيعات الى اكثر من اربعة آلاف سيارة بنهاية العام. فضلاً عن ان حملات التسويق والمشاركة في المهرجانات والمعارض ساعدت الى حد كبير في زيادة حجم المبيعات أيضاً. كما أننا حصلنا على تقدير من الشركة الأم حول هذا النجاح الذي حققناه بعدما تمكنا من بناء العلامة التجارية والاستحواذ على حصة سوقية برغم التراجع الذي تعانیه السوق. من جهة اخرى تتميز علامة «ام جي» بجودة التصنيع ومواكبة أعلى مستويات التكنولوجيا، فضلاً عن أن سياراتها آمنة وحاصلة على تصنيف عالمي، لذا نحن متفائلون من تطور أعمالنا خلال العام ٢٠١٩.

هذا، وتقدم مجموعة تاجير خدمة مميزة لما بعد البيع حيث نذهب بأنفسنا الى العميل في حال تعطل السيارة، بالإضافة الى تقديم كفالة تمتد لسنوات أو ٢٠٠ الف كيلومتر.

#### مضاعفة حجم المبيعات

##### ■ كم يبلغ عدد الفروع التابعة لكم؟

- لدينا عشرة فروع موزعة على مختلف انحاء المملكة، بالإضافة الى عشرة مراكز صيانة، ونحن في صدد العمل على خطة توسعية لزيادة عدد الفروع، بالإضافة الى مضاعفة حجم المبيعات خلال العام المقبل. كما وسنعمل على اطلاق طرازات جديدة ليصل العدد الى ثمانية موديلات خاصة بعلامة «ام جي» بهدف ارضاء جميع الانواع وتلبية متطلبات العملاء. ■

- تمر صناعة السيارات بمرحلة مفصلية، بحيث ستشهد تغيرات جذرية خلال السنوات الخمس المقبلة بما يفوق المئة عام الماضية، وذلك نظراً لتطبيقها مفهوم الطاقة البديلة والتحول نحو السيارات الكهربائية، بالإضافة الى اطلاق مفهوم السيارة الذكية المتضمنة تطبيقات وتعمل وفق أنظمة تكنولوجية حديثة، وحالياً يمكن الحديث عن فكرة جديدة في عالم صناعة السيارات المرتبطة بشبكة الانترنت INTERNET VEHICLES حيث يمكن تشغيلها عن بعد عبر التقنية السحابية، بالإضافة الى ذلك اطلقت علامة «ام جي» للسيارات تطبيقاً خاصاً بها يتيح للسائق تشغيل السيارة عن بعد، الاطلاع على كافة المعلومات المتعلقة بالوقود، تحديد المسافة التي اجتازتها السيارة، فضلاً عن تحديد موقع السيارة ومعدل السرعة التي تسير بها، في حال قام احدهم بقيادتها. بالإضافة الى ان هذا التطبيق يتيح للسائق ايضا الكشف على السيارة في حال وجود مشكلة كهربائية او في مصابيح الانارة وغيرها. والمهم في الموضوع امكانية استخدام التطبيق في اي مكان حول العالم. بالإضافة الى ذلك اصبح هناك مفهوم جديد في عالم صناعة السيارات ويتمثل في السيارة الذاتية القيادة والتي تعد تقنية آمنة جداً، حيث ان العديد من الدول مثل الصين والولايات المتحدة تستخدم هذا النوع من المركبات تمهيداً لتعميم هذا المفهوم على مجمل دول العالم.

#### طرازات مواكبة لأحدث التكنولوجيات

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام المقبل، وما هي الانجازات التي قامت بها المجموعة خلال العام ٢٠١٨؟

■ كيف تقيمون سوق السيارات في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠١٨ في ظل الأحداث التي تشهدها معظم الاسواق العالمية؟

- استمرت سوق السيارات في المملكة بالتراجع خلال العام ٢٠١٨ لأسباب اقتصادية بنسبة وصلت الى ٢٢ في المئة مقارنة بالعام السابق، مع ذلك فازت ماركة MG بثلاث جوائز وهي:

(١) جائزة أفضل سيارة SUV للسيارة (RX5) على مستوى الخليج.

(٢) جائزة أفضل سيارة SUV صغيرة للسيارة (ZS) على مستوى المملكة العربية السعودية.

(٣) جائزة أفضل سيارة سيدان للسيارة (MG6) على مستوى المملكة العربية السعودية.

■ هل بإمكان شركات السيارات افتتاح مراكز تدريب على القيادة التابعة لها؟

- فكرة جيدة، ولكن هذه الخطوة تتطلب مشاورات مع الجهات الرسمية للاطلاع على الاجراءات والشروط المطلوبة بحسب ما تقتضيه النظم والقوانين المرعية في هذا الصدد.

■ هل بإمكانكم تقديم تمويلات للاشخاص الذين يحتاجون للدعم لتملك سيارة؟

- من خلال الشركة الشقيقة (شركة تاجير التمويلي) الحاصلة على رخصة مؤسسة النقد السعودي ويمكن تقديم التمويل وفقاً للأنظمة المعمول بها والصادرة من مؤسسة النقد السعودي.

#### تحول نحو السيارات الكهربائية

■ الملاحظ تركيز قطاع صناعة السيارات على التكنولوجيات الحديثة والأنظمة الصديقة للبيئة بهدف مواكبة توجه الاسواق، بم تعلقون؟

## Kalyana Sivagnanam

(President for the Middle East and Regional Vice President Sales & Marketing for Africa, Middle East and India at Nissan)

**We are one of the few companies that have products for everything and we are very committed to the Middle East market**

In a city that loves cars of all calibres, Kalyana Sivagnanam had no difficulty in making a home for himself and his family in Dubai. Living in the city for five years, Sivagnanam is now President for the Middle East and Regional Vice President Sales & Marketing for Africa, Middle East and India at Nissan, bringing with him a wealth of experience from the automotive sector. Holding an MBA from Dundee Business School in Scotland, he acknowledges the business vision and prowess that have allowed the city to flourish into a global metropolitan hub. Al Bayan Magazine met Sivagnanam and conducted an interview with him in which he evaluated the motor sector during 2018 and talked about the main challenges facing the automotive sector. He further gave us an idea about the new products they are launching during 2019 as well as their results in the region. Below is the Q & A.



### \* How do you evaluate the motor sector during 2018?

- The Middle East and the GCC countries are extremely important markets for Nissan.

Despite a reduction in overall market demand, Nissan has continued to grow strongly with a 3-4% increase in market share compared to 2017. Fueling this growth is one of the most diverse model ranges in the region. If you look at the products we are bringing to the market, there is not one company that can match us.

We have something for everyone, starting with the Micra right up to the Patrol. This means we are active in all the key model segments with around 90% market coverage and only last month launched three new models of the popular Patrol Safari here.

This shows the importance we're placing on our GCC customers, even though the overall market is not as strong as it was a couple of years ago, we are continuing to invest significantly and continuing to grow. From our point of view we regard the slowdown in the industry as temporary. For sure we expect 2019 to be better than 2018.

### \* Do you think giving the permission for women to drive in KSA gave a boost to the sales of your cars?

- From Nissan point of view, we welcome the Prince's initiative as part of the 2030 vision to allow women to drive. It is a big step forward, and the growth that we have seen so far is slowly beginning to pick up. Of course it will be relatively modest at first because the supporting infrastructure such as women instructors, driving schools etc need to be established, but it is happening. There will be good demand but it will take about three years before we see the full potential of the market. The vehicles that women are more likely to buy, such as Kicks and X-Trail, are doing very well. Female buyers already accounting for 20% of our sales within this segment, so it's a very encouraging start. We expect growth to accelerate over the next few years.

### \* What are the main challenges facing the automotive sector?

- The automotive industry is changing radically. Now, there is much more focus on creating a sustainable future for the auto sector and beyond. There is a big shift globally and people are transitioning from

petrol to electric vehicles in increasing numbers. There is also a growing demand for autonomous features that assist driving and can improve safety. This shift towards sustainability and technology is the big change that is facing the industry today.

### \* What are you launching during 2019?

- I cannot comment on specific launches in advance, but in a wider sense we always bring the products that our customers want. We pride ourselves on actually listening to our customers in terms of what the market is demanding. A great example of this is the recently launched Patrol Safari. By far the biggest demand for this product came from the Middle East region, and now it is here.

### \* Are you satisfied with your results in the region?

- In 2017 and in the first half of 2018, Nissan has been the fastest growing brand in the region so in terms of the Middle East alone our market share has grown by 4 percent approximately over the last year. No other company has had such fantastic growth in consecutive years. This performance is due to three things. Firstly, our product range is completely in tune with our customers' expectation and requirements. Secondly, we put a huge amount of effort into making sure our retail and ownership experience, such as aftersales care, are world class. We run a very thorough 'mystery shopper' program in our dealerships to ensure our standards are always improving. The third reason for our performance is the strength of our brand. Globally, Nissan is positioned as a leader in intelligent mobility and is the global number one brand in terms

of electric vehicles. We are working very hard to bring new, practical technology into our product range in a consistent way, which in turn is contributing to appeal and share growth.

### \* Any last word?

- Nissan is a brand that is very committed to the Middle East. We are never satisfied, but are constantly looking for ways to keep our customers happy with both the products and services that we offer. Everyone working for our business in this market is very aware, and also very proud, of our long-standing heritage in this market, which has been built over decades. We don't just want to maintain this, but keep building for the future.



قسم التسويق في شركة رسامني يونس للسيارات RYMCO:

## مجموعتنا تبرز في العام ٢٠١٨ المركز الأول ضمن تجار السيارات في فئة المجموعة

### نوفر حلولاً مالية لعملائنا من خلال عروض تكتيكية وصفقات مصرفية داعمة لهم

المستهلكين، زيادة أسعار الفائدة على قروض السيارات، كلها عوامل تعمل على تغيير سلم الأولويات للمستهلك.

لذلك نعتمد في شركة RYMCO الى تقديم حلول مالية لعملائنا من خلال العروض التكتيكية والصفقات المصرفية التي من شأنها دعم قرار المستهلك بشراء سيارة جديدة. فبنهاية عام ٢٠١٨ أطلقنا حملة تسويقية بفائدة ١,٩٩ في المئة وهي حملة

تنافسية جداً مقابل معدل الـ ٦ في المئة في السوق لأسعار الفائدة على قروض السيارات.

وأشار المسؤول الى ان أحدث الطرازات التي أطلقتها الشركة لعام ٢٠١٩ كانت نيسان «ألتيم»، «انفينيتي QX50» و«لادا KALINA» الجديدة، معتبراً نيسان LEAF الكهربائية الرقم واحد عالمياً وهي تعكس قوة نيسان ورؤيتها لمستقبل قطاع السيارات وتطوره. أما على الصعيد المحلي، فما زلنا نفتقر في لبنان الى البنية التحتية الملائمة التي تسهل عملية اقتناء سيارة كهربائية. تجدر الإشارة الى ان RYMCO كانت رائدة في العام ٢٠١٣ بطرح أول سيارة كهربائية في لبنان، وقد جاءت هذه الخطوة ضمن إطار اختبار إمكانية طرح هكذا نوع من السيارات في لبنان. أما الآن فلدينا نيسان LEAF الجديدة لاختبار مدى ملاءمتها لطرقنا ولكي نكون مستعدين لقيادة سوق السيارات الكهربائية عند انطلاقها فعليا.

#### ريادة في تجارة السيارات

وختم مسؤول التسويق بالذكر بأن مجموعة رسامني يونس للسيارات RYMCO أحرزت في العام ٢٠١٨ المركز الأول ضمن تجار السيارات في فئة المجموعة، وهي تتبع استراتيجيات صارمة للحفاظ على مركز الريادة للعام ٢٠١٩.



وصف قسم التسويق في شركة رسامني يونس للسيارات RYMCO وكيولة سيارات «نيسان»، «داتسون»، «لادا»، «انفينيتي» و«جي ام سي» سوق السيارات خلال ٢٠١٨ بالتنافسية والصعبة.

وأشار الى تحقيق الشركة نمواً في مبيعات معظم علاماتها مع سيطرة على سوق سيارات الدفع الرباعي بحصة سوقية وصلت الى ٢١ في المئة من إجماليها، مذكراً

بتقديمها حلولاً مالية لعملائها من خلال العروض التكتيكية والصفقات المصرفية الداعمة لهم .

#### نمو ملحوظ في المبيعات

عن تقييمه لواقع سوق السيارات خلال ٢٠١٨ قال المسؤول: «بالإجمال كانت تنافسية وصعبة. وبالرغم من انخفاض السوق بنسبة ١١,٤ في المئة، ونعني مبيعات السيارات الجديدة لعام ٢٠١٧/٢٠١٨، إلا أننا شهدنا في RYMCO نمواً ملحوظاً في نسبة مبيعات السيارات وفي معظم العلامات التجارية لدينا. فمع زيادة مبيعات نيسان بنسبة ١٧ في المئة بطرازات MICRA PLUS وX-TRAIL & KICKS وإنفينيتي بنسبة ١٣ في المئة، تسيطر RYMCO على سوق سيارات الدفع الرباعي بحصة سوقية تصل الى ٢٢ في المئة».

#### حلول مالية للعملاء

وبالنسبة للتحديات التي تواجهها الشركة وخطتها المعدة للتخفيف من وطأتها رأى ان هناك العديد من التحديات تواجه قطاع السيارات، من الوضع السياسي والإقتصادي السيئ عموماً، إنخفاض القوة الشرائية لدى





Innovation  
that excites

**THE NEW NISSAN X-TRAIL.  
NOTHING CAN HOLD YOU BACK.**



Image for illustration use only.

**RYMCO**



**1599**

Rasamy Younis Motor Company is listed on the Beirut stock exchange



في ما يأتي التفريعات التي تتعلق بصناعة التأمين في العالم العربي التي كتبها جوزف زخور الشهر الماضي:

### ❏ تفريعات صناديق لويديز لأنها غطت المسؤولية المدنية لحملة السلاح

تحظر ولاية نيويورك على شركات التأمين تغطية اي من سكانها ضد المسؤولية المدنية الناجمة عن استعمالهم سلاحا فرديا حتى ولو كان مرخصا وتبين ان عشرة من صناديق لويديز LLOYD'S SYNDICATES خالفت القانون فغرمتها وزارة الخزانة ٥ ملايين دولار والزمته الغاء العقود كافة وعدم اصدار اية عقود جديدة مستقبلا.

\*\*\*

### ❏ سائقو UBER هل هم اجراء؟

مشغلو المنصات الالكترونية ينتظرون كلمة القضاء البريطاني القرار النهائي للمحكمة العليا في بريطانيا حول الاستئناف الذي تقدمت به UBER لنقض الاحكام التي قضت باعتبار السائقين المتعاقدين معها اجراء EMPLOYEES تنتظره بقلق بالغ ليس UBER وحدها بل مشغلو المنصات الالكترونية GIG COMMERCE في العالم اجمع بالنظر لتداعياته في حال اعتبر المتعاقد اجيرا.

وكان القضاء البريطاني اعتبر العلاقة التي تربط UBER بالـ ٥٠ الف سائق المتعاملين مع منصتها الالكترونية علاقة صاحب عمل بعماله وبالتالي فإن UBER ملزمة بإعطاء السائقين التقديرات المستحقة لهم كعمال.

الا ان UBER لم تستسلم ولجأت الى المحكمة العليا طالبة نقض الحكم واعتبار السائقين مقاولين. وتنتظر أوبر UBER وغيرها من المنصات الإلكترونية PLATFORMS الحكم النهائي بقلق كبير. لأنه في حال اعتبر السائقون اجراء، فإن ذلك سوف يلقي عليها أثقالاً هائلة مثل الضمان الإجتماعي والراتب التقاعدي. ومن بين المنصات الإلكترونية نذكر AIRbnb التي تعنى بحجز المنازل المعروضة للإيجار لفترات قصيرة.

\*\*\*

### ❏ البرد HAIL يلحق اضرارا بملايين الدولارات

في دول الخليج العربي امرت شركات التأمين بالتعويض عن الاضرار التي ألحقها البرد HAIL بالسيارات تسهيلاً للمواطنين، في لبنان وسوريا والاردن رفضت الشركات المطالبات المتعلقة بالبرد كونها ناجمة عن عوامل الطبيعة. وكلاء السيارات الذين يعرضون سياراتهم للبيع في العراق OUTDOOR يقاضون شركات الضمان.

\*\*\*

### ❏ صفائح السيارات أصبحت بالغة الرقة

لم يكن البرد HAIL الذي يهطل مع المطر يؤدي السيارات ولم تكن شركات التأمين تتلقى مطالبات حول اضرار تسبب بها البرد. الامر تغير مؤخرا حيث لحقت اضرار بملايين الدولارات في لبنان والدول العربية وذلك يعود كما يبدو الى ان صانعي السيارات باتوا يبنون اجسام السيارات بصفائح معدنية بالغة الرقة.

### ❏ زوريخ... أنزلت عن كاهها ٢ مليار من دعاوى الوراثة

الدعاوى ضد ارباب العمل التي يرفعها ورثة المتوفين بمرض مزمن ناجم عن تعرضهم لمادة ASBESTOS تعرف تأمينيا بـ LEGACY CLAIMS وهي توجب على شركة التأمين ان تحيد احتياطات مالية لفترة طويلة تؤدي ربحيتها. شركة ZURICH اسندت ٢ مليار دولار من احتياطاتها تلك لشركة CATALINA RE بعقد إعادة بمفعول رجعي.

\*\*\*

### ❏ دواء زراعي يقلق شركات التأمين

توقع خبراء ان يشغل مبيد الحشرات GLYPHOSATE اسواق التأمين لسنوات بالنظر الى كونه يستعمل عالميا بعد ان ثبت انه مسبب للسرطان وادرجته منظمة الصحة العالمية في لائحة المواد الخطرة ينتظر ان ترفع الدعاوى ضد الشركة المنتجة وشركات التأمين التي تغطي مسؤوليتها عن المنتج PRODUCT LIABILITY.

وكانت اصدرت المحكمة في SAN FRANCISCO قرارا ضد شركة MONSANTO المنتجة لمبيد الحشرات GLYPHOSATE ويقضي بأن تدفع لـ DEWYANA JOHNSON تعويضا قدره ٢٨٩ مليون دولار جراء اصابته بالسرطان بسبب استعماله الدائم لمبيد الحشرات GLYPHOSATE في حديقته وكانت شركة BAYER قد استحوذت على الشركة المنتجة.

\*\*\*

### ❏ السيارة (بلا سائق) تغير عقد التأمين على السيارات

خلال مؤتمر في SAN DIEGO توقع المحامي NARBAITZ JAMISON لاقساط التأمين على السيارات في العالم ان تنخفض باستعمال السيارات ذاتية القيادة SELF DRIVEN لان نسبة الحوادث سوف تهبط دراماتيكا كما ان المسؤولية عن الحوادث سوف تنتقل من مالك السيارة الى الشركات التي تولت صنعها وبرمجتها.

\*\*\*

### ❏ الموروثات العثمانية في وزارة الاقتصاد

في لبنان آلاف وسطاء التأمين وزارة الاقتصاد تلزمهم بالتقدم اليها بصورتين وتجديد بطاقة مهنية كل سنتين بالرغم من التجديد التلقائي للترخيص الذي يحملونه وكفالتهم المصرفية وليس من وسيط يستعمل تلك البطاقة فما هي الفائدة منها ولماذا لا يكون التعامل الكترونيا؟ ألم يحن الوقت بعد للخروج من الموروثات العثمانية؟

\*\*\*

### ❏ اسعار تجديد اتفاقات الاعادة لسنة ٢٠١٩ تراجع ١,٢ في المئة

يتبين من مؤشر JLT RE ان تجديد اتفاقات اعادة التأمين في ٢٠١٩/١/١ سجل تراجعا نسبته ١,٢ بالمئة عما كان عليه مطلع العام الماضي بالرغم من فداحة الكوارث التي حصلت سنة ٢٠١٨ ويعزى سبب هبوط الاسعار الى اتساع الطاقة الإكتتابية واحتدام المنافسة بفعل توافر استثمارات فائضة في اسواق اعادة التأمين.

❖ ممثل شركة وساطة دولية

رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً

website: arabinsurerdiary.com

twitter@Arabinsurer



# 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 2019.

**To learn more, please visit us online:**



[www.metlife.com.lb](http://www.metlife.com.lb)



[www.facebook.com/MetLifeLebanon](https://www.facebook.com/MetLifeLebanon)



[www.linkedin.com/company/metlife-lebanon](https://www.linkedin.com/company/metlife-lebanon)



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 - اميركان لايف انشورنس كومپاني MetLife, Inc.  
J.M. Plaza, Concorde Square, Verdun, P.O. Box 14-5644, Beirut, Lebanon | +9611352752 (Fax ext. 1616) | [service-lebanon@metlife.com](mailto:service-lebanon@metlife.com)

## Bernd Kohn (Head of Division Africa and Middle East Munich Re)

### Clients are searching for sophisticated solutions for complex needs to boost their competitive position

Munich Re stands for exceptional solution-based expertise, consistent risk management, financial stability and client proximity. It takes on risks worldwide of every type and complexity, and its experience, financial strength, efficiency and first-class service make it the first choice for all matters relating to risk. Munich Re's client relationships are built on trust and cooperation. Bernd Kohn, Head of Division Africa and Middle East at Munich Re has over 15 years of experience in the non-life and specialty re/insurance industry and a strong working knowledge of business development, special risk solutions and strategic planning. He joined Munich Re in 2001 and, among other things, he headed Group-wide 'Corporate Strategy' as well as 'Special & Financial Risks Innovation'. His expertise in business development helps to bring new risk/capital management solutions to Munich Re's clients in the region, partnering to grow their business through know-how driven services and tailor-made solutions. Mr. Kohn with his strong leadership, expertise and ability to dissipate complex problems and align the organization's strategy with keen mind helped the company continue to demonstrate the scalability of its business and opportunities in the local, regional and international markets. He 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. Kohn and following is the interview conducted.



### Our good capital position will allow us to continue to utilize opportunities for profitable growth and to continue returning unneeded capital to our shareholders going forward

**\* How do you see the market today & which lines have been challenged by the year 2018 catastrophes?**

- In the reinsurance treaty renewals in 2018, prices increased in the markets affected by natural catastrophes. In the other markets and classes of business, prices remained stable or developed slightly positively. Despite high losses from natural catastrophes in the previous year, the availability of reinsurance capital remained high in the 2018 renewals. Prices increased by around 0.8% (previous year: -0.5%) in the 2018 renewals. The profitability of our business was additionally reinforced by higher interest rates compared with the previous year. In the renewals between January and July, premium volume was up by around 22% (€2.7bn). This significant increase is largely attributable to profitable growth of reinsurance quota share business in the USA and an attractive large-volume treaty in Australia.

For the renewals at 1 January 2019, we project stable prices overall, although we envisage further price increases in individual markets.

**Munich Re's value proposition is therefore not only to focus on traditional reinsurance products, but also to offer customer-specific solutions and services**

**\* Are you seeing any changes in client requirements how has that affected your company?**

- Clients are increasingly searching for sophisticated

solutions for complex needs to boost their competitive position. This is where large reinsurers that deliver value beyond pure capacity have a leading edge over their competitors. Clients expect from their reinsurers that they support them in staying ahead of market, be it with capital management solutions, data analytics or digital services.

One of the most prominent examples for changing client demands are solutions for cyber risks. We see growth potential in this field due to legislation and internal governance requirements, and to a rising awareness of claims development. But you need a thorough understanding of the technology as well as of the industry using the technology. In order to be able to properly assess new technologies and associated risks, we are investing heavily in building up underwriting and risk management capabilities. We also collaborate with external partners in specific areas such as risk assessment, data and modelling, and claims management. Based on that approach, we deploy single-risk and accumulation capacity in line with our growing expertise.

Other innovative trends such as big data usage and digitalization will fundamentally change the insurance industry. Thanks to AI and data analytics, insurance products can be tailored far more closely to needs. We are actively making use of these new technologies. And we are developing new digital products, services and distribution channels – in collaboration with our clients for the most part – such as new underwriting algorithms or platforms that enable more efficient AI-based claims management.

Furthermore, client demands vary due to companies' specific situations. Munich Re's value proposition is therefore not only to focus on traditional reinsurance products, but also to offer customer-specific solutions and services, such as capital

management optimization or product development across different regions.

**\* Do you believe alternative capital threatens the traditional reinsurance companies?**

- The alternative reinsurance sector, and the ILS market in particular, grew significantly in the first two quarters of 2018. The alternative market is an established asset class providing uncorrelated asset returns. The existence of this asset class is largely due to the availability of external models, and it is highly focused on US nat cat. For all other risks, traditional reinsurers' capital costs are much more competitive. Most clients are looking for highly flexible covers as provided by the traditional players.

**\* Are MGA's disruptors for brokers? What role do they play in today's insurance world?**

- A lot of MGAs are founded by former broker staff, to use their excellent client access. They are definitely an additional layer in the entire distribution value chain and therefore limiting the overall margin. If MGAs reach a certain size, they are able to directly talk to carriers and offer them their distribution network. We think that MGAs have become an important segment in the overall landscape, but given the current review of Lloyds Syndicates and the partially very high MGA costs, the relevance could reduce in the future.

**\* What are the latest achievements and developments of your company & how do you expect your results to be at the end of year 2018?**

- We are expecting Munich Re to generate a consolidated result in the order of € 2.1–2.5bn. Our good capital position will allow us to continue to utilize opportunities for profitable growth in individual regions and classes of business, and to continue returning unneeded capital to our shareholders going forward.



**Trusted.**



**United.**



**Credible.**



**Integrity.**

**Focused Insurance Solutions**

**92 000 6 262**

**www.tuci-sa.com**



**الاتحاد  
AL-ETIHAD**

**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

## إيلي بو شعيا (المدير الإقليمي لشركة LIBERTY):



## المتوقع ان تصبح تغطيات الإعتداءات الإلكترونية أساسية في اقتصادات المنطقة

تستمر شركة ليبرتي LIBERTY في تنفيذ استراتيجيتها الموضوعة حتى تحقيق أهدافها، وللغاية تعمل على زيادة خطوطها التأمينية خلال العام ٢٠١٩، مستندة الى تقنية المنصات الإلكترونية.

المدير الإقليمي للشركة إيلي بو شعيا رأى ان أسواق المنطقة تشهد تغيرات عديدة إنما في فروع تأمينية معينة، وان شركات الإعادة العالمية تحاول رفع الأسعار تعويضاً عن خسائرها، معتبراً ان عمليات الإندماج والاستحواذ في ما بين الشركات أضحت ملحّة، مبدياً تفاؤله باستعادة اقتصادات دول الخليج عافيتها، مبرزاً الطلب على تغطيات الإعتداءات الإلكترونية في المنطقة، متوقفاً لها ان تصبح أساسية في دعم الإقتصادات القائمة. ماذا أيضاً في جعبة بو شعيا:

### إثبات وجود



■ هل لمستم تغيرات في السوق بعد تكبد شركات الإعادة خسائر فادحة جراء الكوارث الطبيعية؟

- تشهد أسواق المنطقة تغيرات عديدة إنما في فروع معينة من أنواع التأمين مثل الطاقة والمقاولات، وبالتالي تحاول شركات الإعادة العالمية رفع الأسعار بسبب الخسائر الضخمة التي تتكبدها بفعل وقوع العديد من الكوارث الطبيعية الضخمة في غير منطقة من العالم. ■ في رأيكم، ما هي الأسباب التي منعت شركات الإعادة العربية من تحقيق النجاح المطلوب في أسواق المنطقة؟

- لا يزال هناك تعاون بين شركات التأمين والإعادة العربية على مستوى المنطقة، ولكن يحتاج المعيدون لبعض الوقت لإثبات وجودهم في السوق مقارنة بشركات الإعادة العالمية التي تملك خبرات تعود لعشرات الأعوام، وبالتالي يجب منح شركات الإعادة العربية المزيد من الوقت لتحقيق أهدافها كونها تحتاج أيضاً الى احتياطات ودراسات معينة للعمل وفقها.

### عمليات ملحّة

■ تشهد دول العالم العديد من عمليات اندماج شركات التأمين وإعادة التأمين في حين هذه النسبة متدنية في منطقتنا، هل هناك أسباب معينة تمنع حصول مثل هذه العمليات؟

## عمليات الإندماج والاستحواذ بين شركات التأمين أضحت ملحّة

■ لا توجد أسباب معينة تمنع حصول عمليات اندماج بين الشركات، وقد باتت عمليات الإستحواذ والإندماج من الأمور الملحّة في ظل ارتفاع أعداد شركات التأمين، حيث من المتوقع تزايد عمليات الإستحواذ والإندماج خلال المراحل المقبلة. ■ في ظل الأوضاع الإقتصادية الصعبة التي تعانيها دول المنطقة، أين تكمن فرص مساهمة قطاع التأمين باقتصاد الدول؟

- يعد قطاع التأمين من العناصر الأساسية لنمو إقتصاد أي دولة، فضلاً عن أنه يتأثر بالأوضاع الإقتصادية أسوة بالقطاعات الأخرى، ولكن المنطقة العربية غنية بالثروات الطبيعية وإمكاناتها الضخمة جداً بالرغم من تراجع حجم الإستثمارات في البعض منها، أنها مرحلة مؤقتة وستستعيد إقتصادات دول الخليج عافيتها.

### تغطيات الإعتداءات الإلكترونية أساسية

■ في رأيكم، هل يعد التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية فرصة أم تهديداً لشركات التأمين والإعادة؟

- سيتم التركيز بشكل كبير على التأمينات الإلكترونية وستلقى إهتماماً من جانب الشركات والعملاء وشركات التأمين العالمية خلال السنوات العشر المقبلة. ومنذ فترة تم توقيع إتفاقية في باريس بين ٥٠ دولة بهدف حماية إقتصاداتها وشركاتها من أي خطر محتمل، ولكن للأسف التغطيات التأمينية الموجودة في جميع الشركات في حال تغير دائمة نظراً الى اعتماد القراصنة أساليب مبتكرة ومستحدثة، من هنا لجوء شركات التأمين الى إطلاق عدد من المنتجات لتغطية هذه الإعتداءات المتنوعة. أما بالنسبة الى أسواق المنطقة فثمة طلب متزايد فيها على هذا النوع من التغطيات إنما يوجد نوع من عدم المعرفة لطبيعة هذه التغطية، ولكننا نحاول بالتعاون مع شركات التأمين والوسطاء والعملاء نشر الوعي اللازم حول هذا النوع من المخاطر والخسائر الناجمة عن الهجمات الإلكترونية. ومن المتوقع ان يكون هذا النوع من التأمين من المتطلبات الأساسية لدعم الإقتصادات القائمة في المنطقة.

■ ما هي آخر مستجدات شركة LIBERTY على مستوى المنطقة؟

- مستمرون بحسب المخطط الموضوع بتحقيق أهدافنا، وسنعمل على زيادة خطوط تأمينية جديدة خلال العام المقبل. ■



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

## Hatem Jabsheh (COO - IGI):

**We are not premium driven but profitability driven**

**We are here to service our clients and the market and to help support the capacity gaps in the regional market**

**H**atem Jabsheh, a graduate of Marquette University, began his career in 2001 with Spear, Leads, and Kellogg, a subsidiary of Goldman Sachs. He worked several pits at the CBOE and CME as a primary market maker. Hatem then moved to Amman, Jordan to set up Indemaj Financial, an asset management and brokerage company. After successfully selling it in 2009 to a publicly traded investment bank, Hatem joined IGI to head their investment department. In 2017 he became IGI's Chief Operating Officer. Al Bayan met with Mr. Jabsheh in Amman and sat down to discuss his thoughts and opinions on the recent global trend of mergers and acquisitions. He further talked about the reason that made many Arab reinsurance companies falter recently and gave us an insight on the state of the regional (re)insurance market. Following is the Q & A.



**\* How are you conducting your business in light of the unstable economic and political conditions?**

- IGI's story so far is one of disciplined, methodical growth, matched with an increased adoption of technology and innovation. We are an international company with offices in five countries spread over four continents, and as a result are a diversified specialist lines reinsurer in terms of lines of business as well as geography. This has acted as an effective buffer to any economic headwinds and political uncertainties in a specific region.

The MENA reinsurance industry has frequently been characterised by its challenging market conditions, with political and economic dynamics often at the core of any uncertainties in the market. IGI will continue to weather the storm by focusing on bottom-line profitability and portfolio optimization. Our underwriting teams will continue to uphold their focus on quality business, and stick to IGI's reputation for disciplined underwriting.

There is currently plenty of impetus for more underwriting discipline and for insurers to put a brake on sliding prices, but what has happened over the last few years can only be described as a reality check for MENA's insurers and a wakeup call to the global industry that we cannot continue year on year with rates constantly declining

**\* Many Arab reinsurance companies have stumbled recently. What is your comment?**

- These are challenging times - market conditions for MENA reinsurers are extremely difficult, with pressures on underwriting compounded by economic and political uncertainties.

The Middle Eastern market is a highly competitive market and it has been hard to make money with the constant pressure on rates and with profit margins squeezed consistently. The impact of the competitive landscape has been particularly tough on the regional reinsurers that lack scale and diversification, and as a result we have seen the ratings of many downgraded and a few exiting the market altogether.

The state of MENA reinsurance is unfortunate. Aside from industry challenges, insurers in the region are now exposed to reputational damage from what is happening. However, IGI is recognized as a global company and we pride ourselves with our sound business practices and remain poised and unaffected by the state of the sector in the region.

It is noteworthy to mention that the challenging market conditions are not just affecting the MENA region, the international market is under pressure as well. Lloyd's of London has been restructuring recently in wake of the catastrophe losses they incurred last year, which totaled 2.7 billion pounds. In 2019 they will be tough on syndicates and they have placed ten of their syndicates on close watch that are at risk of going into run off. The insurance market has been soft over the past five or six years with margins under pressure and the complication and costliness of the regulatory framework has been an additional burden, and businesses have been adversely affected. There is currently plenty of impetus for more underwriting discipline and for insurers to put a brake on sliding prices, but what has happened over the last few years can only be described as a reality check for MENA's insurers

and a wakeup call to the global industry that we cannot continue year on year with rates constantly declining. The business is no longer profitable. Furthermore, many of the underwriters and brokers have not experienced a hardening market so they are not used to operating in such a market. Survival under these circumstances will be of the fittest.

**\* Do you think that mergers and acquisitions could be a solution in the region?**

- I would expect retail companies to start looking at M&A consolidation. Regulators in Saudi Arabia and Jordan have encouraged companies to consolidate in order to strengthen their balance sheets. In Jordan, there are around 32 insurance companies, so it is a highly competitive market. On the reinsurance side, there aren't enough companies to consolidate. The global reinsurance M&A trend in London, Bermuda and other places does not yet apply to the MENA region.

**We operate honestly. We never delay a legitimate claim**

**\* How do you evaluate your expansion outside the region?**

- We pride ourselves on our underwriting capability and the talent of our team. We have excellent leadership in the company with vast industry experience. We expanded very carefully, and we are never in a rush - we are a patient company and are willing to wait for the right opportunity. We analyze the market and look for profitable business. We are not premium driven, we are profitability driven. Three years ago, our topline premium decreased but our profitability increased. The international market accepted us due to the excellent level of service that we offer and our honest business dealings. We never delay a legitimate claim.

**\* What are the recent realizations of IGI during 2018?**

- We transformed our risk, capital and actuarial modeling capabilities and produced a white paper that we presented in a round table in London. Our founder and CEO Wasef Jabsheh received Jordan's EY entrepreneur of the year award. We made multiple senior hires and expanded our Kuala Lumpur office to transform it into our Asian hub. We are working in the London regional market. We also looked at entering Lloyd's, as it is a great platform of business, but decided to hold off this plan, till the time is right in the near future.

Our investments over the past 3-4 years in hiring talent and embedding technology will show substantial results over the next couple of years. As for this year, our financials will show higher profits and higher Gross Written Premiums.

**\* Any last message?**

- We are here to serve our clients and to help fill the capacity gaps in the regional market. Insurance is protection and we will always be here to support and protect.

# نحو المزيد من التطور

## ملتزمون بتزويدكم بخدمات التأمين المبتكرة

بحكم الخبرة وعلى مدى عقود طويلة من الزمن، نحن نتبوأ مركز الريادة في تصميم وتقديم أفضل الحلول التأمينية في عصر الخدمات الرقمية.

إننا في البحرية الكويتية للتأمين نسعى دائماً لتحقيق الرضا لعملائنا من خلال تركيزنا على التعامل مع المخاطر الكبيرة والمخاطر الصغيرة بنفس العقلية والإهتمام.



حمل التطبيق الفريد الخاص بنا  
واحصل على جميع خدماتنا بسهولة وبسرعة



Tel: +973 17119999 | [www.gigbh.com](http://www.gigbh.com)



## أشرف العزوني (المدير الاقليمي لشركة RGA RE):



## التأمينات الصحية الإلزامية تشهد معدلات نمو جيدة في المنطقة

مجموعة إعادة التأمين الأميركية إنكوربورتيد (NYSE:RGA) هي واحدة من أكبر شركات إعادة التأمين على الحياة والصحة العالمية. وتشمل منتجاتها وتغطياتها الأساسية إعادة التأمين على الحياة، إعادة التأمين على الفوائد المعيشية، إعادة تأمين المجموعة، إعادة التأمين الصحي والحلول المالية والإكتتاب الاختياري وتطوير المنتجات. المدير الاقليمي للشركة أشرف العزوني لاحظ محدودية نسب الاختراق في فرع التأمينات على الحياة في المنطقة بعكس التأمينات الصحية الإلزامية التي تشهد معدلات نمو جيدة، وسلط الضوء على بعض الصعوبات داخل بعض الأسواق، وأفصح عن خطط الشركة المعتمدة والقاضية بإطلاق تغطيات جديدة، مقترحاً تحمل مزودي الخدمات الصحية جزءاً من المخاطرة، مبرزاً إنجاز الشركة تحقيق تطور ملحوظ على مستوى حجم الأقساط المكتتبه وعدد الموظفين.

قمنا مؤخراً بإطلاق تغطيات جديدة موجهة لبعض زبائننا في المنطقة، الى جانب العمل على توسيع قاعدة عملائنا في عدد من الاسواق الجديدة. ارتفعت مؤخراً كلفة التأمين الصحي للفرد، هل تقدمون برامج جديدة للاسواق العربية لإيجاد حل لهذه المشكلة؟

- بهدف المحافظة على سقف كلفة التأمين الصحي يمكن اعتماد طرق مختلفة، منها ضرورة إدخال مزودي الخدمات الصحية طرفاً في العملية مثل (العيادات والمستشفيات). وقد طرحنا عدداً من البرامج في السوق الاماراتية، انما على المدى الطويل لا استدامة لهذه البرامج في حال عدم تحميل المزودين مسؤولية جزء من المخاطر بطريقة غير مباشرة.

### إنجازات ومعدلات نمو

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم في نهاية العام ٢٠١٨؟  
- نسير بحسب الخطة الموضوعية، فضلاً عن ان ابرز إنجازات الشركة خلال العام ٢٠١٨ كان تحقيق تطور ملحوظ على مستوى حجم الاقساط المكتتبه وعدد الموظفين، وذلك يساعدنا خلال الاعوام المقبلة على تعيين عدد من الموظفين، بما يتناسب ومعدلات النمو المحققة خصوصاً في فرع التأمين الصحي. ■

### نمو التأمينات الصحية الإلزامية

■ كيف تقيمون وضع فرع التأمين على الحياة والصحة على مستوى المنطقة؟

- تشهد التأمينات على الحياة في المنطقة معدلات نمو جيدة نسبياً،

خصوصاً في التأمين على الافراد، غير ان نسب الاختراق في فرع التأمينات على الحياة للافراد لا تزال محدودة، لكن أمامنا متسع من الوقت لتحقيق معدلات نمو على الرغم من انها ستكون محدودة.

اما بالنسبة للتأمينات الصحية الإلزامية فتسجل بدورها معدلات نمو جيدة، ولكن في المقابل نواجه بعض الصعوبات في عدد من الاسواق مثل المملكة العربية السعودية نظراً لتراجع اعداد المغتربين، والذي أدى الى تراجع حجم المحافظ التأمينية ومعدلات النمو، مقارنة بتلك المسجلة خلال الاعوام الماضية.

### إدخال المزودين طرفاً

■ ما هي الخطط المعتمدة لتعويض هذا التراجع؟

- تتمثل الخطة المعتمدة، إما من خلال البحث عن اسواق اخرى او عبر اطلاق منتجات مبتكرة، ونحن نسعى لتطبيق هذه الخطوات حيث





You can have peace of mind knowing that our team will always be with you to protect and provide for the ones you love.

### We cover your world

- Family Protection Plan
- Critical Illness Plan
- Personal Accident Plan
- Keyman Protection
- Group Life Insurance
- Education Plan
- Retirement Plan
- Wedding Plan
- Credit Life Insurance
- Group Health Insurance



Your Life, Our Promise.



## Lina Hantas (SEO - ArgoGlobal/DIFC)

### 2018 has been challenging for all insurers in the global market

ArgoGlobal is a wholly owned subsidiary of Argo Managing Agency Limited and provides access to products underwritten by ArgoGlobal Syndicate 1200 at Lloyd's of London and Argo Re in Bermuda and part of Argo Group. ArgoGlobal strategy revolves around working closely with selected distribution partners to provide innovative underwriting solutions and a superior level of service. In addition to ArgoGlobal's product offerings, its local underwriters work in harmony with Argo Group's other business units to harness and apply the global underwriting capabilities of the MENA Region. Lina Hantas stands out as SEO of ArgoGlobal/DIFC, who with her knowledge, expertise and devotion to her work, along with her professional teamwork and willingness to tailor products and services to meet the needs of the customers and building trust with clientele, made ArgoGlobal one of the most reputable companies in the region. Al Bayan Magazine, on the occasion of its annual publication, met Mrs. Hantas, who evaluated the market today and talked about the lines which have been challenging for 2018. She further gave us an idea about their latest achievements and developments and expressed her point of view regarding the changes in client requirements. Below is an account of the interview.

**\* How do you see the market today & which lines have been challenged by the year 2018 catastrophes?**

- The market remains competitive and the catastrophes have made conditions more challenging, although prices are rising gently in a handful of lines of business. Lloyd's action on poor performance has prompted several syndicates to withdraw or pull back from certain lines. As a result we are seeing rate rises in areas where capacity is constrained, particularly for energy and property risks, which had experienced very soft and declining prices for many years.

**\* Are you seeing any changes in client requirements how has that affected your company?**

- In general clients' requirements have changed little, although demand for some speciality products such as cyber and event cancellation is on the rise, so we now offer coverage for these risks from ArgoGlobal Dubai. More broadly, we're seeing greater interest in digital trading - from the market and from customers. Argo is responding by embarking on digital trading initiatives, par-

ticularly for small-ticket and high-volume business. For example, our Group's insurTech fund, Argo Ventures, has provided seed capital to yallacompare, the Middle East's leading comparison site for financial products. On the small commercial insurance side, Argo Seguros in Brazil has launched Protector, a web site that allows customers to buy liability and property cover digitally, from their desktop. We will be rolling out similar initiatives from Argo Dubai in the near future.

**While some others are pulling back Argo Dubai is growing**

**\* What are the latest achievements and developments of your company & how do you expect your results to be at the end of year 2018?**

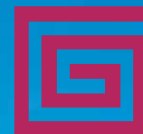
- 2017 and 2018 were challenging for all insurers in the global market, due to intense competition and high levels of catastrophe losses. We have weathered that storm and



remain robust. While some others are pulling back, Argo Dubai is growing. We expanded our footprint by launching underwriting for Turkey and Egypt, and in response to customer demand, we added cyber and event cancellation insurance to our product offering. Meanwhile we streamlined several key back-office processes, in part through technology, which frees up underwriters' time to concentrate on assessing and pricing risks, and adding risk-management value for clients. All of that helps the bottom line, allowing us to price more keenly for our customers and remain financially strong.



**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, 1<sup>st</sup> Floor, Um Uthaina  
P.O. Box 815473 Amman 11180 Jordan  
T: +962 6 5527972  
F: +962 6 5526183

[www.cityjordan.com](http://www.cityjordan.com)

[www.guardianjordan.com](http://www.guardianjordan.com)

## F.Utku Özdemir (Assistant General Manager - Milli Re):

### The rise of alternative capital is a key risk and it has contributed to lower rates and increased competition

Fulfilling alone nearly 25% of the industry's need for reinsurance coverage, Milli Re accepts business on a voluntary basis from the Turkish market since 1991. It is the only national reinsurer that operates in the Turkish insurance market. The Company participates in reinsurance agreements in almost every branch of domestic and foreign companies operating in the market. This positions Milli Re beyond and above a local reinsurer and clearly displays its international prestige and the trust held in its robust financial structure. Combining the experience, confidence and prestige earned as the only active local reinsurance company in the Turkish insurance market with the know-how, Milli Re built a strong structure that is active also in international reinsurance markets and is resilient to competitive and market conditions.

Fikret Utku Özdemir, Assistant General Manager at Milli Re, holds an Associate Degree in Nuclear Engineering from Hacettepe University and graduated with a Bachelor's Degree in Management from the Faculty of Economics and Administrative Sciences at Middle East Technical University. He holds a Master's Degree from EDHEC Business School (France). He joined Isbank as a member of the Board of Inspectors in 1996 and served in a number of the Bank's departments and positions. Al Bayan Magazine met Mr. Özdemir and conducted an interview with him for its annual issue. Below is the Q & A.

**\* How do you see the market today & which lines have been challenged by the year 2018 catastrophes?**

- Despite continued economic sluggishness and geopolitical instability, the MENA insurance markets have proved to be resilient. The region's low insurance penetration offers the greatest potential for growth. The ratio of premiums to GDP stands at just a quarter of the global average.

Throughout MENA insurance markets, we are witnessing an encouraging trend towards increasing regulatory and supervisory sophistication. Modern risk-based solvency regimes and qualitative risk management requirements are on the rise. At the same time, existing frameworks are being more effectively enforced. Such regulatory improvements drive mergers and acquisitions and promote industry consolidation, adding to stability and professionalism and serving the interests of both insurers and policyholders.

At the end of May, Oman was hit by the strongest tropical cyclone ever registered on the Arabian peninsula. According to initial estimates, overall losses could amount to several hundred million dollars, with about a third of those insured. Insured losses from Cyclone Mekunu, have reached OMR 108m (\$281m), according to new data from the Capital Market Authority (CMA). The total losses of at least OMR 108 m comprised losses for reported claims as well as expected losses for unreported claims. Claims were made for property, vehicles, engineering, marine equipment and other damages.

**\* Are you seeing any changes in client requirements how has that affected your company?**

- We cannot say there are different requirements by the ceding companies each and every year. The cedants are more demanding when it comes to the pricing but it goes without saying that it has been the case for a very long time particularly due to the excess capacity in the Mena Region.

Unfortunately, this situation causes the industry to get far away from its basics. We should not forget that losses will happen and that's what we are here for. However, there should also be an appropriate return period for those losses and under the current business environment, it is hard to achieve it.

**\* Do you believe alternative capital threatens the traditional reinsurance companies?**

- Although the alternative reinsurance capital matters only to the most important markets and captures a part of the reinsurance demand, mainly natural disasters, for the time being, it nevertheless has an indirect impact on the entire profession. The growth of non-traditional reinsurance capacity, which accounts for 15% of the current reinsurance capacity, remains stable despite the abundance of traditional capacities and the poor reinsurance rates in the latest renewals.

The rise of the alternative capital is a key risk and it has contributed to lower rates and increased competition.

This growth and influx of capital has a major impact on reinsurance market pricing dynamics and exerted significant pressure on especially property catastrophe reinsurance pricing. As a consequence of the competition posed by alternative capital, the reinsurers are looking at other regions and lines of business to deploy their capital and diversify their exposures. This is creating a difficult environment for the regional reinsurers who can only be active in those markets and lead the drastic rate decreases in those regions.

Since analysts are forecasting an increase of alternative reinsurance offer in 2019, consequently, the large capital base and a high degree of diversification within the business is no longer enough for the traditional reinsurers to be able to cope with the challenges and they may also have the ability to utilise and manage both traditional and third-party



capital within their reinsurance underwriting in order to be positioned best for the future.

**\* Are MGA's disruptors for brokers? What role do they play in today's insurance world?**

Entities in the agency/brokerage group (also called "producers") come in a variety of forms, including independent agents, brokers etc. Independent agents represent a number of insurance carriers and can sell a variety of products. Brokerages are very similar to independent agents in their ability to sell a variety of products, but with a legal distinction?—?they represent the buyer's interests, whereas agents represent the carriers they work for.

On the other hand, a managing general agent (MGA) is a special type of insurance agent/broker. However, unlike traditional agents/brokers, MGAs have underwriting authority. This means that MGAs are (to an extent) allowed to select which parties/risks they will insure. They also can perform other functions ordinarily handled by carriers, like appointing producers/sub-producers and settling claims.

Even though MGAs are not yet widely used in the region; we believe they have a different role as to how to serve their client. MGAs generally assist the companies which are new to the market with specific underwriting guidelines while brokers are usually used by the reinsurers which have concrete market knowledge. Thus, in respect of their role, to our point of view MGAs are not a threat to brokers.

## الشيخ خلدون بركات (رئيس شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE):

### حافظنا على تصنيفنا B+ مع نظرة مستقرة وعلى مكانتنا وموقعنا

### بفضل رصيدنا الكبير من ثقة عملائنا واحتياطياتنا المالية والفنية والإيفاء بالتزاماتنا



شخصية مميزة وحضور آثر وتفاعل وهاج تلك الصفات تنطبق على قلة من الأفراد القياديين. رئيس مجلس إدارة شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE الشيخ خلدون بركات واحد في طليعة هؤلاء الذين ينضون تحت عنوان النخبة في عالم صناعة إعادة التأمين العربية. الشيخ بركات وفي حديثه الى «البيان الاقتصادية» لاحظ زيادة في الإهتمام والوعي التأميني نتيجة للتطور المجتمعي والتقني، وفي الوقت نفسه مشكلات سوء استغلال التأمين وسياسة الحرب السعرية التي تشنها الشركات وفق أسس غير منطقية، داعياً لتوحيد المعايير الرقابية على شركات التأمين وإعادة ورفع الحد الأدنى لرأس المال ليتماشى مع دول المنطقة ويساعد على رفع الملاءة المالية، مذكراً بمكانة موقع الشركة بفضل رصيدها الكبير من ثقة عملائها واحتياطياتها المالية والفنية وملاءتها ووفائها بالتزاماتها، معدداً الكثير من إنجازاتها المحققة بما فيها حفاظها على درجة تصنيف B+ مع نظرة مستقرة. وهنا تفاصيل المقابلة:

نسبة الاختراق التأميني (انفاق الفرد على التأمين) في المنطقة العربية مما يؤدي الى ازدياد حجم السوق، حيث لا يزال هناك العديد من المخاطر التقليدية غير مغطاة، فضلاً عن ضعف الاقبال على برامج تأمينات الحياة والادخار، وبالتالي تشكل فرصة حقيقية لنمو إيرادات شركات التأمين وإعادة التأمين في المستقبل، كذلك فإن استقرار الأوضاع السياسية والاقتصادية يطلق عجلة المشاريع الاقتصادية والعمرائية مما ينعكس إيجاباً على أسواق التأمين.

#### نمو مستقر

■ هل من تشريعات جديدة مطلوبة في المنطقة لتحسين أداء الشركات، خصوصاً في ما يتعلق برفع الملاءة المالية؟

– بداية لا بد من إجراءات جديدة في بلدان المنطقة تساعد الشركات على تحسين أدائها ورفع امكانياتها في المنافسة، ومن هذه الإجراءات على سبيل المثال لا الحصر، توحيد المعايير الرقابية على شركات التأمين وإعادة التأمين، رفع الحد الأدنى لرأس المال ليتماشى مع كافة دول المنطقة مما يساعد على رفع الملاءة المالية، إقرار مشاريع التوقيع الإلكتروني لتتماشى مع تطورات التأمين الرقمي، الاستثمار في الموارد البشرية لهذا القطاع مما يساعد على تحسين وتطوير أدائه في شتى المجالات.

#### إنجازات مشرفة

■ يرجى تزويدنا بأهم الإنجازات التي حققتها شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE خلال العام الحالي من نتائج وتصنيف وتغطيات؟ وما هي تطلعاتكم للسنوات المقبلة؟

– شهدت الشركة نمواً مقبولاً في أسسها حيث تجاوزت محفظتنا ٧٠ مليون دولار على الرغم من الأوضاع السياسية والاقتصادية في المنطقة تزامن ذلك مع المحافظة على معدلات الربحية المستهدفة، كما تمكنت الشركة من تعزيز ورفع كفاءة برامج

■ كيف تقيمون سوق التأمين اليوم، وما هي الفروع التي تأثرت من جراء الكوارث التي حصلت مؤخراً؟

– عموماً أوضاع السوق التأمينية اليوم أفضل مما كانت عليه في العقدين الماضيين حيث تعزز دور الجهات الاشرافية والرقابية في العديد من الأسواق العربية وخاصة الكبرى منها، بل أن العديد من الشركات المرموقة سعت للحصول على تصنيف مالي وائتماني محايد ومعتمد من الوكالات العالمية المختصة بهذا الشأن، من جانب آخر زاد الإهتمام والوعي التأميني نتيجة للتطور المجتمعي والتقني كما توسعت جغرافية ونوعية تشريعات التأمينات الالزامية. هذا في الشق الإيجابي اما على الصعيد السلبي فلا تزال مشاكل سوء استغلال التأمين إن كان من قبل المستفيدين من الخدمات التأمينية او مقدمي الخدمة تنعكس سلبياً على القطاع، بالإضافة الى اتباع بعض شركات التأمين سياسة الحرب السعرية على أسس غير منطقية وبدعم من شركات الاعادة والوسطاء من خلال منحهم فائضاً لطاقة استيعابية مرنة خاصة في الأسواق التي لا تزال فيها التشريعات والقوانين والرقابة التأمينية ضعيفة او غير مطبقة، وخصوصاً ان عدد شركات التأمين في المنطقة العربية يتجاوز حجم السوق مما يخلق بيئة غير صحية للمنافسة وخدمة العملاء.

اما في ما يتعلق بالشق الثاني من السؤال فخلال السنة الاكتتابية الحالية ٢٠١٨ لم تشهد المنطقة العربية كوارث طبيعية كبيرة باستثناء إعصار ماكنو في سلطنة عمان ولم تتأثر به شركات إعادة التأمين بشكل كبير كون الأضرار كانت محدودة نسبياً.

■ أين ترون الفرصة الأكبر والأهم لتحقيق نمو في إيرادات شركات التأمين وإعادة في المستقبل؟

– الفرصة الأكبر والأهم بالنسبة لشركات التأمين هي المساعدة على انتشار الوعي التأميني وزيادة

حماية محفظتها لتجنب أية مخاطر كبيرة قد تؤثر على نتائجها. أما أهم الإنجازات التي حققتها شركة إعادة العربية Arab Re خلال العام الحالي من نتائج وتصنيف وتغطيات فهي ما يلي:

- حافظنا على درجة تصنيفنا B+ مع نظرة مستقرة.
- تحسين سياسة الإكتتاب مما أعطى مردوداً إيجابياً للشركة.
- التوسع في أسواق ومنتجات جديدة.
- تقوية فرع الحياة بشكل ملحوظ وتنمية محفظته.
- تقوية وتطوير سبل الحماية لأعمال لشركة.
- رفع مستوى الكفاءة العلمية والمهنية للعاملين في الشركة لما لهذا من أثر كبير على خدمة شركائنا.
- تطوير وتحديث وشمولية نظام الحاسوب الآلي للشركة.
- أما بالنسبة لتطلعاتنا للسنوات المقبلة، فقد وضعنا استراتيجية تشمل ما يلي:
- العمل على زيادة حجم واسواق المحفظة التأمينية.
- الحفاظ على الملاءة المالية وتحسينها.
- تفعيل مواكبتنا وعلاقتنا في اسواقنا التاريخية وتلبية حاجاتها العملية والمالية والاستثمارية والابتكورية والبشرية.
- الاستمرار في تأهيل وتنقيف وتطوير الموارد البشرية في الشركة، وتشجيع العاملين فيها على الإنسحاب الى معهد التأمين القانوني في لندن.
- العمل على تنويع وتوسيع نطاق الاستثمارات.
- العمل على تحسين درجة تصنيفنا بتخطي معوقات قيود التصنيف السيادي.
- تقوية وتطوير فرع «دراء المخاطر».

# خطوة جديدة لسنة سعيدة

مع التأمين الطبي من شركة التأمين الأردنية،  
ابدأ عامك الجديد بثقة وأمان واستمتع بكل لحظة من حياتك.

لتعرف أكثر: [www.jicjo.com](http://www.jicjo.com)

2019



حاج محمد سبع (رئيس الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR - الجزائر)؛

## تحقيق نقلة نوعية في قطاع التأمين يتطلب بيئة قانونية ومؤسسية داعمة للتنمية والتزام شركات التأمين والإعادة تكييف عروضها مع احتياجات المؤمن لهم

تحقق الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR في الجزائر قفزات نوعية محققة نمواً في إيراداتها بلغ ٤ في المئة خلال النصف الأول من العام ٢٠١٨، وتواصل دعم شركائها على المستوى الوطني كما وتعمل على مستوى الأسواق الدولية التي يزداد حجم أعمالها باستمرار. والشركة حائزة على تصنيف B+ الذي يعني «جيد» من وكالة أ.م.بست.

رئيس مجلس إدارة الشركة حاج محمد سبع وصف الاختراق التأميني في الجزائر بالضعيف إذ لا تتعدى مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي نهاية ٢٠١٧، نسبة ٠,٧٢ في المئة، مظهراً احتياجات سوق إعادة التأمين، مشترطاً لتحقيق النقلة النوعية في قطاع التأمين اتخاذ تدابير تتعلق بالبيئة القانونية والمؤسسية الداعمة للتنمية بشكل صحي ومستدام، والتزام شركات التأمين والإعادة بتكثيف عروضها مع احتياجات المؤمن لهم واعتماد الرقمنة للتقرب أكثر منهم، مرحباً بأي استثمار جديد يسمح بالتنوع ويغني عروض التأمين في السوق المحلية، ملاحظاً ازدياد أهمية التأمين ضد المخاطر السيبرانية بعد تفاقم خطورتها، مبدياً إيمانه بقدرة شركات التأمين والإعادة في المنطقة على تغطية هذا النوع من المخاطر عاجلاً أم آجلاً.

الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

– يحتل التأمين ضد المخاطر السيبرانية مكانة تزداد أهمية بسبب توافر حاجات حقيقية لتغطية هذا النوع من المخاطر التي تهتد المشغلين الإقتصاديين المتعرضين لها، بعد أن تفاقمت خطورتها بسبب التغيرات التكنولوجية المتسارعة التي نعيشها والتي يمكن اعتبارها ثورة تكنولوجية حديثة.

وبالرغم من أن غالبية شركات التأمين والإعادة لا تزال مترددة في توفير منتجات التأمين لتغطية المخاطر السيبرانية بسبب التقلبات الحاصلة والإمتداد المتسارع لها، إلا أننا نؤمن بأن شركات التأمين والإعادة في منطقتنا، ستكون قادرة عاجلاً أم آجلاً، على تغطية هذا النوع من المخاطر. ولقد تم إطلاق هذه الفكرة في الجزائر، وبدأنا التفكير ملياً بالطرق والوسائل لاعتمادها في السوق.

### ٤ في المئة نمواً بالإيرادات

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تقوم الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR بعمل جيد، إذ أنها حققت نمواً في الإيرادات بنسبة تفوق الـ ٤ في المئة خلال النصف الأول من عام ٢٠١٨، ونأمل أن تنتهي السنة على هذا النحو وبنمو تصاعدي ونتيجة أفضل.

الى جانب ذلك، نواصل دعم شركائنا على المستوى الوطني والذي يعتبر أهم أنشطتنا، كذلك العمل على مستوى أسواقنا الدولية المستهدفة التي يتزايد حجم أعمالها باستمرار.

كما وأتينا تمكنا من الحفاظ على تصنيف (بي +) (B+) الذي يعني «جيد» GOOD ضمن مؤشرات مستقرة، والذي أصدرته وكالة أ.م.بست AM.BEST في أيلول (سبتمبر) ٢٠١٨. في دلالة على اعترافها بالقدرة الإئتمانية للشركة وأدائها التشغيلي الإيجابي والمستقر. ■

## نرحب بأي استثمار يسمح بالتنوع ويغني عروض التأمين في السوق المحلية

ممارسة النشاط التأميني من قبل اللاعبين الحاليين والمستقبليين، من دون إهمال مصالح المؤمن لهم من خلال تشديد الرقابة وفرض شرط معايير ملاءة الضامنين.

الفئة الثانية وهي تدابير تلتزم بها شركات التأمين والإعادة الواجب عليها تكثيف عروضها مع احتياجات المؤمن لهم، واعتماد التكنولوجيات الجديدة للرقمنة للتقرب أكثر من العملاء. إضافة الى ذلك، على الجهات الفاعلة استغلال جميع المنافذ وعلى وجه الخصوص التأمين التكافلي.

■ هل تعتقدون ان قطاع التأمين الجزائري بحاجة الى المزيد من الإستثمارات العربية والأجنبية؟

– هناك العديد من المستثمرين الأجانب النشيطين في سوق التأمين الجزائرية الى جانب مستثمرين من الدول العربية والأوروبية والأميركية. ولا بد من التذكير هنا أن أول شركة خاصة أبصرت النور في الجزائر عام ١٩٩٥ بعد الإفراج عن السوق، أصولها عربية. من ناحية أخرى، نعتقد ان أي استثمار جديد يسمح بالتنوع ويغني عروض التأمين في الجزائر، لا بد من الترحيب به وتشجيعه، خصوصاً وان هناك آفاقاً واضحة للتطور على جميع المستويات.

### التأمين ضد المخاطر السيبرانية يزداد أهمية

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد التعديتات

■ تشهد السوق الجزائرية نوعاً من الاستقرار، كيف تقرأون تطور الأمور السياسية والإقتصادية وانعكاسها على قطاع التأمين المحلي؟

– في الواقع، شهدنا منذ بداية العام تحسناً في المؤشرات الإقتصادية للبلاد، بما في ذلك الإستقرار السياسي الداخلي، إضافة الى استئناف أسعار المواد الهيدروكربونية في الارتفاع وكان لهذا الوضع تأثير على سوق التأمين إذ حقق قطاع التأمين الجزائري نمواً بنسبة ٤,٧ في المئة في النصف الأول لعام ٢٠١٨، مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٧. ومن المحتمل ان يتم تعزيز هذا الإرتفاع نهاية العام الحالي.

ومع ذلك، لا يزال المستوى الحالي لتطور سوق التأمين المحلية بعيداً عن طموحات الجهات المعنية بالقطاع، ولا يزال هناك الكثير لفعله بغية تحسين الإختراق التأميني الذي يعتبر ضعيفاً. وبالفعل، فإن هذه النسبة في الجزائر بلغت ٠,٧٢ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي نهاية العام ٢٠١٧، في حين ان المتوسط الإجمالي العالمي تقارب نسبته ٦,١٣ في المئة، أما النسبة في الدول الناشئة فتبلغ ٣,٣ في المئة، الى معدل انفاق الفرد السنوي المنخفض والبالغ ٢٩ دولاراً أميركياً فقط مقابل ما يقارب ١٦٦ في الدول الناشئة و ٣٥١٧ في الدول المتقدمة، بمتوسط إجمالي عالمي ٦٥٠ دولاراً أميركياً.

### إصلاح قانون التأمين

■ ما هي الإجراءات الواجب اتخاذها ليتمكن قطاع التأمين الجزائري من إحداث نقلة نوعية على كل المستويات؟

– من اجل تحقيق ما يسمّى بالنقلة النوعية في قطاع التأمين، نورد في ما يلي نوعين من التدابير الواجب اتخاذها: الفئة الأولى تدابير متعلقة بالبيئة القانونية والمؤسسية الداعمة للتنمية بشكل صحي ومستدام لتعزيز نشاط وحركة التأمين في الجزائر، ويتم ذلك عن طريق إصلاح قانون التأمين لتسهيل

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](http://www.meico.com.jo)

[info@meico.com.jo](mailto:info@meico.com.jo)

# تميز الخدمة



**First green commercial  
building of it's kind in Jordan**

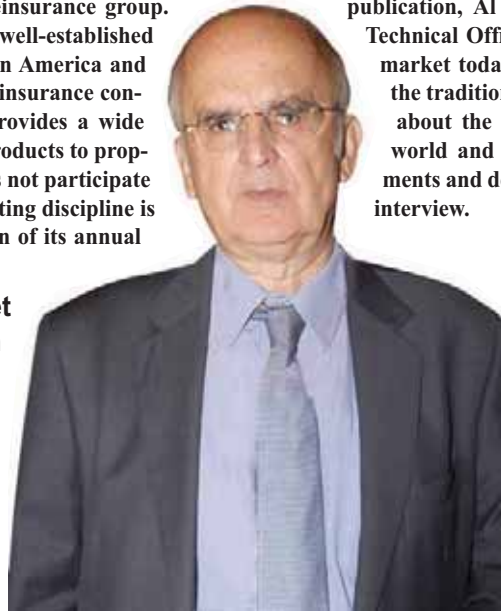


شركة الشرق الأوسط للتأمين  
Middle East Insurance Co.

## John Barrett (Barents Re Group)

**We continue to grow steadily and profitably in a market where so many of our competitors have either stopped underwriting completely or are now drastically reducing their acceptances**

**B**arents Re is a leading independent reinsurance group. Established in 1996, Barents Re has a well-established presence in Europe, the Middle East, Latin America and Asia. This translates into more than 600 reinsurance connections in 70 countries. The company provides a wide range of niche and specialty reinsurance products to property and casualty insurers. Barents Re does not participate in every type of business because underwriting discipline is fundamental to its success. On the occasion of its annual



publication, Al Bayan Magazine met John Barrett, Chief Technical Officer of Barents Re Group who evaluated the market today and expressed his point of view regarding the traditional reinsurance companies. He further talked about the role played by MGA's in today's insurance world and gave us an idea about their latest achievements and developments. Following is an extract from the interview.

**\* How do you see the market today & which lines have been challenged by the year 2018 catastrophes?**

- The MENA market, in which our Beirut office transacts business, has changed little in 2018 and internationally it has actually been a relatively quiet year for catastrophes compared to 2017.

**\* Are you seeing any changes in client requirements how has that affected your company?**

- On the Facultative side we increasingly see demands for additional covers and clauses but these requirements emanate from Direct Insurance Brokers who are desperate to show their clients that they are granting them more and better insurance protections than other competing Brokers - unfortunately most of these demands are nonsensical and not relevant to the type of reinsurance being proposed. They do cause us concern as they tend to bring our industry into disrepute.

### Alternative capital now exceeds 15% of global reinsurance capital

**\* Do you believe alternative capital threatens the traditional reinsurance companies?**

- I guess that alternative capital now exceeds 15% of global reinsurance capital and that it will continue to grow as it has a lower cost base than normal capital. Sidecars, collateralised reinsurance and catastrophe bonds currently being the most common form of alternative capital.

It has, and continues, to transform the reinsurance

market especially in NATCAT covers and the retrocessional market is now heavily dependent on it. Many of us thought that the adverse 2017 Hurricane season results would witness this capital diminishing but this has not been the case. Maybe Reinsurance will be a less attractive investment once interest rates revert to much higher levels, but this

seems unlikely to happen for years to come.

**\* Are MGA's disruptors for brokers? What role do they play in today's insurance world?**

- It seems that the MGA model is going to stay and it continues to grow.

By working in specific targeted niche areas they should be an added plus for Brokers, not a minus, as they should be capable to give the Brokers they work with a competitive benefit over their peers being specialists in a particular field and also providing access to Lloyds and other Insurers which smaller Brokers may not be able to trade with themselves.

**\* What are the latest achievements and developments of your company & how do you expect your results to be at the end of year 2018?**

- So far 2018 has been an excellent year for ourselves - trusting that the last couple of weeks will maintain the same momentum. We continue to grow steadily and profitably in a market where so many of our competitors have now either stopped underwriting completely or are now drastically reducing their acceptances. This is all in accordance with our long term planning and objectives.





# عين ترعاكم We Care

P.O. Box 763, Dasman 15458 Kuwait  
Tel: +966 22958500- Fax: +965 22958507

 aintakaful

[www.aintakaful.com](http://www.aintakaful.com)

 1877718

**AIN**  **عين**  
Takaful Insurance للتأمين التكافلي

# RISE ABOVE THE COMPETITION

*with Assist America*

Our global emergency assistance program is a powerful enhancement that distinctly sets your company apart from the competition. With our emergency services attached to your product offering, you stand out from competitors and are better equipped to increase market share and revenue, growing existing premiums.

## With Assist America:

- 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
- Assist America also offers Second Medical Opinion (SMO), a program that 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

**Contact us today to learn about how Assist America can help you grow profitable business!**

[jbreiss@assistamerica.com](mailto:jbreiss@assistamerica.com) | [ssayegh@assistamerica.com](mailto:ssayegh@assistamerica.com) | +961 76 555 859 | +961 70 868 648



assist america

[www.assistamerica.com](http://www.assistamerica.com)

Download the Assist America Mobile App





**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](http://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

خالد النويري (الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة «عمان ري» OMAN RE):

## جبهنا منافسة شركات إعادة التأمين العالمية بحلولنا المبتكرة وتطوير حجم معاملاتنا



تؤكد الشركة العمانية لإعادة التأمين «عمان ري» OMAN RE على تمتعها برأسمال قوي وملاءة مالية ممتازة مدعومة بالإحتياطات الفنية الصلبة، ولطالما التزمت بقواعد الحوكمة وفقاً للتشريعات المعمول بها في سلطنة عمان، وقد أسفرت خططها التوسعية عن دخولها الى العديد من الأسواق الجديدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ومنها أسواق تركيا وباكستان والهند وعدد من دول جنوب الصحراء الإفريقية.

الرئيس التنفيذي للعمليات COO في الشركة خالد النويري وفي حوار مع «البيان الإقتصادية» أشار الى جبهتها منافسة شركات إعادة التأمين العالمية بقيامها بجهود إضافية ولجؤها الى حلول مبتكرة لتطوير حجم معاملاتنا وتحسين نتائجها، وتركيزها حالياً على بناء علاقات شاملة وطويلة الأمد وتجنب السياسات الانتهازية في الإكتتاب، ولم يستبعد النويري حصول عمليات استحواذ في ما بين شركات إعادة التأمين العربية شرط توافر الملاءة المالية الكافية لديها، داعياً أياًها ومع شركات إعادة التأمين الى التركيز على إرساء قواعد الحوكمة وخطة إدارة المخاطر للنجاح في تحقيق أهدافها، عارضاً لأرقام تحسن نتائجها الفنية خلال عامي ٢٠١٧ و٢٠١٨، معتبراً تغطيات مخاطر الإعتداءات الإلكترونية فرصة للشركات السبقة للإستحواذ على نسب عالية من الطلب وتثبيت علاماتها التجارية كشرائح رائدة ومبتكرة.

علاماتها التجارية كشرائح رائدة ومبتكرة.

## لا أستبعد عمليات استحواذ في ما بين شركات إعادة التأمين العربية شرط توافر الملاءة المالية الكافية لديها

العربية في أي من عمليات الدمج والإستحواذ في المدى القريب والمتوسط. وأتوقع أستمرار تركيزها على دورها الأساسي في حماية الإقتصادات الوطنية. أما شركات إعادة التأمين العربية الخاصة فقد تكون مهتمة في مرحلة ما بتوسيع نشاطها في أسواق جديدة مثل أفريقيا أو آسيا، ولا أستبعد عمليات الإستحواذ بشرط توفر الملاءة المالية الكافية.

في ظل الوضع الحالي لشركات إعادة التأمين العربية الخاصة أرجح إمكانية لجوء بعض الشركات لشركات إستراتيجية غير مستحوذة لتطوير هذه الشركات وتوسيع مجال أعمالها وتحسين ملاءتها المالية.

يجب على شركات إعادة التأمين العربية خاصة كانت أو حكومية التركيز على إرساء قواعد حوكمة الشركات وخطة إدارة المخاطر للنجاح في تحقيق أهدافها.

### نمو الأعمال وتوسع

■ هل أسفرت خططكم التوسعية خارج منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا عن نتائج فنية أفضل في منطقة تواجدهم؟

– أسفرت الخطط التوسعية المعتمدة منذ ٢٠١٧ إلى دخول العديد من الأسواق الجديدة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ومن بين هذه الأسواق تركيا وباكستان والهند وعدد من دول جنوب الصحراء الأفريقية، وهو الأمر الذي حسن التوزيع الجغرافي للمحفظة المكتتبه وساهم في تحسين النتائج الفنية بشكل ملحوظ.

فقد حققنا نسبة نمو قدرها ٣٦ بالمئة في ٢٠١٧ و ٩٠ بالمئة في نهاية الربع الثالث من ٢٠١٨ وكان أغلبه من أسواق جديدة. كما تواصل نمو أعمالنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في الفترة نفسها.

وقد تزامن هذا النمو بتحسين ملحوظ لنتائجنا الفنية حيث إنخفض المعدل الإجمالي للخسائر إلى ٩١ بالمئة في نهاية الربع الثالث من ٢٠١٨ مقارنةً بـ ١٠٣ بالمئة في ٢٠١٧ و ١٠٣ بالمئة في ٢٠١٦.

### تطوير حجم المعاملات

■ ما مدى الصعوبة التي واجهتموها في التنافس مع شركات إعادة التأمين العالمية المصنفة من الدرجة A، وهل تقدر الشركات المسندة دوركم كلاعب إقليمي في السوق؟

– كما تعلمون فإن التصنيف الإئتماني لشركات إعادة التأمين مهم جداً في ظل المنافسة المتزايدة في مجال إعادة التأمين وتوجه العديد من المشرعين في بعض الدول لفرض حد أدنى للتصنيف الإئتماني لشركات إعادة التأمين، لتحويلها للقيام بعمليات إعادة تأمين في تلك الدول. ويشكل هذا الواقع تحدياً فعلياً لشركتنا إستوجب منا القيام بجهود إضافية واللجوء لحلول مبتكرة لتطوير حجم معاملاتنا وتحسين النتائج، حيث أننا قمنا في العامين ٢٠١٧ و ٢٠١٨ بالتركيز على تحسين الخدمات الإكتتابية والتسريع في سداد التعويضات المستحقة وطرح منتجات جديدة للأسواق الإقليمية وأخرى للسوق المحلي.

وقد إستثمرت الشركة العمانية لإعادة التأمين في تطوير علاقاتها المتميزة بالأسواق العربية وذلك منذ تأسيسها في ٢٠٠٩ كما وسعت نشاطها في أسواق جديدة بإفريقيا وشبه القارة الهندية.

وتركز شركتنا على بناء علاقات شاملة وطويلة الأمد وتجنب السياسات الإنتهازية في الإكتتاب وتقدر الشركات المسندة هذا المنهج وتبادلنا الحرص على تطوير العلاقات التجارية وتبادل الخبرات.

### عمليات استحواذ غير مستبعدة

■ مع الإلتجاه العالمي نحو عمليات الدمج والإستحواذ، هل تشعرون أن شركات إعادة التأمين العربية محصنة أم ستدخل في مثل هذه العمليات في مرحلة ما، ويرأيكم ماذا سيكون المطلوب مسبقاً قبل الإقدام على هذه الخطوة؟

– يجب التمييز هنا بين شركات إعادة التأمين الحكومية وشركات إعادة التأمين العربية الخاصة، حيث أستبعد إنخراط شركات إعادة التأمين الحكومية بالدول

# أول شركة تأمين تأسست في دولة الإمارات العربية المتحدة

شركة رائدة في مجال التأمين مع مجموعة متكاملة من  
المنتجات و الخدمات التي تلبي احتياجات العملاء

## تأمين مستقبلك ... اليوم.



تأمين  
الممتلكات



التأمين  
الهندسي



تأمين الحوادث  
الشخصية



تأمين  
العمال



التأمين  
البحري



التأمين  
على الحياة



تأمين  
حوادث السفر



التأمين  
على السيارات



الشارقة للتأمين  
SHARJAH INSURANCE  
PSC

برج الراحة، الدور ١ و ٢ ، كورنيش الممزر، منطقة الخان،  
الشارقة، هاتف: +٩٧١٦ ٥١٩٥٦٦٦،  
إيميل: sico@emirates.net.ae، صفحة الويب www.shjins.com

## على شركات إعادة العربية الخاصة والحكومية إرساء قواعد الحوكمة وخطة إدارة المخاطر للنجاح في تحقيق أهدافها

### فرصة للشركات السباقه

■ نظراً لكون التأمين ضد الجرائم الإلكترونية هو موضوع الساعة، هل تعتبر هذه التغطيات برأيكم فرصة أو تهديداً للشركات؟  
– يمكن الدور الأساسي لقطاع التأمين في تغطية الأخطار وخصوصاً الجديدة منها والتي تتعدى القدرات الذاتية للأفراد والشركات. وفي هذا الإطار من الواجب والضروري على قطاع التأمين السعي لتوفير الحلول التأمينية الأمثل ضد الجرائم الإلكترونية. وقد يكون هذا تحدياً كبيراً لقطاع التأمين يتطلب الكثير من المجهود لدراسة هذه الأخطار الجديدة وتقييم التبعات المالية لها وتطوير وثائق التأمين المناسبة، إلا أنه يمكن اعتبار هذا النوع من الأخطار فرصة للشركات السباقه للإستحواذ على نسب عالية من الطلب وتثبيت علاماتها التجارية كشرركات رائدة ومبتكرة والإستفادة من هذه السمعة لكسب أسواق جديدة.  
وفي الوقت نفسه، يمكن أن يكون التأمين ضد الجرائم الإلكترونية تهديداً للشركات التي تغامر في تسويق هذه التغطية التأمينية دون الأخذ بأسباب النجاح وتعريض شركاتهم لخسائر كبيرة.

### التزام بقواعد الحوكمة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائج نهاية العام ٢٠١٨؟  
– حققت «عمان ري» تقدماً ملحوظاً في مهمتها المتمثلة في «توفير حلول مبتكرة وسريعة للاستجابة لإحتياجات شركائنا اليوم وغداً». ونطمح لأن نكون من بين اللاعبين البارزين في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في المدى المنظور.  
في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٨، سجلت الشركة إجمالي أقساط بقيمة ٢٠٢ مليون ريال عماني (٥٢,٤ مليون دولار أميركي) مقارنة بالربع الثالث من عام ٢٠١٧ حيث سجلت الشركة إجمالي أقساط بقيمة ١٠٦ ملايين ريال عماني (٢٧,٥ مليون دولار أميركي). وركزت الشركة على تحقيق النمو الربحي من خلال الاستمرار والتركيز على تنوع محفظتها التأمينية إلى جانب تطوير كفاءة الاكتتاب وتحسين خدمة العملاء. وعلى الرغم من ظروف السوق الصعبة، أثبتت هذه الإستراتيجية فعاليتها كما هو واضح في النتائج الفنية للاكتتاب، والتي ارتفعت إلى ٥٠٣,٤ آلاف ريال عماني (١,٣٠٧,٥ آلاف دولار) مقارنة بخسارة قدرها ١٦١,٢ ألف ريال عماني (٤١٨,٧ ألف دولار أميركي) للفترة نفسها من العام الماضي.

كما سجلت الشركة معدلاً إجمالياً للخسائر خلال الربع الثالث لسنة ٢٠١٨ بنسبة ٩١,٠ في المئة مقابل ١٠٤,١ في المئة في الربع الثالث من عام ٢٠١٧. وبشكل عام، ارتفعت أرباح الشركة العمانية لإعادة التأمين بنسبة ٣٩٦,٢ في المئة على أساس سنوي إلى ٣٦٣,٧ ألف ريال عماني (٩٤٤,٧ ألف دولار أميركي) في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٨ مقارنة بـ ٧٣,٣ ألف ريال عماني (١٩٠,٤ ألف دولار أميركي) بالربع الثالث من عام ٢٠١٧.  
في الأونة الأخيرة ولأسباب خارجة عن إرادتنا، فضلت إي إم بست AM Best سحب التصنيف الائتماني للشركة العمانية لإعادة التأمين. وعلى الرغم من هذا الموقف غير المتوقع، نود أن نطمئن شركاءنا إلى التزامنا الراسخ في الوفاء بالتزاماتنا المبرمة وتقديم خدمات عالية المستوى. كما نود التأكيد بأن للشركة العمانية لإعادة التأمين رأسمالاً قوياً وملاءة مالية ممتازة تدعمها الاحتياطات الفنية الصلبة. كما أن شركتنا ملتزمة بقواعد حوكمة الشركة وفقاً للتشريعات المطبقة بسلطنة عمان.

نود أن نتقدم بالشكر الجزيل لعملائنا المحترمين وشركائنا التجاريين على استمرار دعمهم للشركة العمانية لإعادة التأمين ونحيطهم علماً بأننا نعمل الآن على إعادة التصنيف الائتماني للشركة في القريب العاجل. ■

## Christian Romieh

(Senior Executive Officer – Axis Reinsurance DIFC Limited)

### We want to become a client centric reinsurer

In an interconnected world, risks get more complex every day. Axis Re believes in making risks manageable, by combining advanced modeling analytics with an expertise in risk transfer. Its team takes a disciplined and multifaceted approach to developing reinsurance concepts on an international scale at all levels of risk for a wide variety of clients. Its deep balance sheet and highly capitalized financial position make the company the carrier of choice within many industry verticals. By carefully listening to each of its clients, its underwriters and team of specialists carefully craft reinsurance solutions to meet their unique challenges. Al Bayan Magazine met Christian Romieh, Senior Executive Officer – Axis Reinsurance (DIFC) Limited, who talked about the main achievements of the company and expressed his opinion regarding cyber insurance. He further gave us an idea about their strategy in the region as well as their expectations for 2019. Below is the Q&A.



**\* What are your main achievements up to date?**

We started as a representative office and last year we expanded the licensing in the DIFC, thus being able to underwrite, so that we can offer a more localized service to our MENA clients. I consider this a monumental achievement. It has been a good journey. This year has not been a very easy year for any reinsurer focusing on the region, it has been a tough year. We started writing business in the MENA in 2011 and since then it has always been in the positive side because we have been very conservative in our approach.

**\* How are you dealing with the tough conditions in the market?**

Over the last two years, the world suffered from shortage of money so you go into money pits and try to draw out money and reinsurance is a very good vehicle to export money out of economies. You see a couple of capacities here and there with very soft terms which really tend to deplete the market out of premiums. Eventually things go back to normal so the money has to go back in. It is not a zero gain business; however, the positive is not as big as what has been going out of the market. It has been a soft market over the last few years but we hope that this trend is about to end. I think this renewal season it will not be the same.

Many underwriters have really stopped writing certain lines of business because they see that it doesn't make any economic sense to them. We remain committed to the Mena region and look forward to continuing to our clients and brokers in this important market.

**\* What are your expectations for 2019?**

I think the beginning of the year will be the same level of stress but towards the mid year later down into 2020 as Expo 2020 is coming, there will be a lot of activity right before that leading into the year. I would imagine there will be a lot of pre-setup work which would really mean that there will be an influx of spending which feeds into all industries including reinsurance.

**\* Do you think that cyber insurance is a threat or an opportunity?**

As new technologies reshape the economy, cyber risks constantly are emerging, threatening tangible and intangible assets. The potential impacts of cyberattacks are far-reaching ranging from business interruption, to financial loss, to reputation damage. Cyber insurance is important, and at AXIS we see it as one element a holistic risk mitigation program – companies must be proactive about managing the risk through threat education, incident response preparedness and rigorous testing. Then, insurance can protect against the remaining risk.

I was attending a session hosted by the DIFC insurance association and they had brought in a speaker who was talking about the industrial revolution and one of the things that he talked about is cybercrime. He said that in a few years cybercrime will constitute 60 percent of all of crimes.

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

Earlier this year, Axis Re formulated a new vision for our business, which is built on five pillars. The main idea behind this new vision is to become a more client-centric reinsurer and rise to the top of our peer group. At the end of the day, we are growing the economy and we are an active part of it so in order to grow, we decided that we need to listen to our clients. We are starting to do more for the community in Europe and hopefully this culture will come to the Middle-East with us. Thus, we will be more interacting and taking an active role in the market.

## ZAINUDIN ISHAK

(PRESIDENT & CEO MALAYSIAN REINSURANCE BERHAD)

### Clients are increasingly looking to get value-added services rather than capacity

A proven leader with impressive business results and in-depth industry experience, Zainudin Ishak, President & CEO of Malaysian Reinsurance Berhad has been able to deal with the challenges and bring Malaysian Re to a next level. He had previously served as the Executive Director & CEO of HSBC Amanah Takaful (Malaysia) Berhad and earlier as CEO of CIMB Aviva Takaful Berhad. He brings with him over 25 years of working experience in the Malaysian insurance industry serving in various Management positions. An Associate member of Malaysian Insurance Institute (AMII), Zainudin has extensive knowledge in managing insurance and Takaful businesses. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Ishak evaluated the market these days and expressed his point of view regarding alternative capital and client requirements. He further gave us an idea about their latest achievements and developments. Following is an extract from the interview.



**\* How do you see the market today & which lines have been challenged by the year 2018 catastrophes?**

- Natural CAT losses have become more frequent in Asia Pacific and ASEAN as a result of the global climate change. The property CAT was obviously the most affected line of business, with the casualty line also experienced the brunt of the 2018 catastrophes.

The soft market has persisted although we have seen marginal upticks after the CAT-heavy 2018. There are still opportunities to make profit and pursue growth in selective markets and lines which fit our risk appetite and strategy.

**\* Are you seeing any changes in client requirements how has that affected your company?**

- Clients no longer expect us to provide capacity, they are increasingly looking to get value-added services. We have to evolve to meet their expectations, and for Malaysian Re, we have made conscious efforts in our approach from being a pure capacity provider to partnership approach.

**\* Do you believe alternative capital threatens the traditional reinsurance companies?**

- Alternative capital has certainly contributed to the excess capital in the market which in turn affects the reinsurance pricing. However, we notice abating signs for alternative capital throughout 2018 as the heavy CAT losses obviously affected alternative capital as much as reinsurers. We believe competition is healthy as reinsurers have demonstrated resilience by staying focused on underwriting discipline, risk management enhancement and value-add service offerings.

**\* Are MGA's disruptors for brokers? What role do they play in today's insurance world?**

- MGAs actually complement the insurance industry as they highly specialize in writing specific line of businesses. As a reinsurer, it may be too resource-intensive to develop certain specialty skills on our own, hence if there is an opportunity to participate in MGA binders, we will look into it.

**\* What are the latest achievements and developments of your company & how do you expect your results to be at the end of year 2018?**

- Some of the exciting developments and achievements in 2018 for Malaysian Re include commencement of our maiden participation in a Lloyd's syndicate. We have also won a number of key accounts, and increased our share participation with our valued treaty partners. We also recently secured a capital injection of RM100 mil through a rights issue exercise undertaken by our parent company, MNRB Holdings Berhad. In addition, we also launched the 2nd edition of ASEAN Insurance Pulse at the recent ASEAN Insurance Summit held in Kuala Lumpur. ASEAN Insurance Pulse 2018 is based on in-depth, structured interviews with 41 executives from all 10 ASEAN countries. This second edition shines a spotlight on the region's protection gaps and explores the necessary remedies.

طريق يمه

الطرق الصعبة

بالك

لراحة

  
بيمه  
Beema

شركة الضمان للتأمين الإسلامي  
Damaan Islamic Insurance Company



@beemainsurance  
info@beema.com.qa

+974 7405 0555

Tel: +974 4405 0555

هاتف : ٤٤٠٥ ٠٥٥٥ +٩٧٤



## نجيب بحوث (رئيس مجموعة MIG HOLDING)؛

### حبذا لو توحد القوانين والتشريعات الراعية للتأمين في دول المنطقة

تتخذ مجموعة ام اي جي القابضة MIG HOLDING من الإمارات مقراً رئيسياً لها وتعنى من خلاله في متابعة شركاتها المنتشرة على امتداد المنطقة العربية، وبين تلك الشركات شركات تأمين ووساطة وأخرى استثمارية لها علاقة بمجال التأمين.

رئيس المجموعة ذو التفكير الشامل والمتبني لمفاهيم الحداثة في صناعة التأمين نجيب بحوث ابرز علاقة قطاع التأمين بالأوضاع الاقتصادية، والتأثير السلبي الذي تتركه التشريعات والقوانين المتعددة المعمول بها في المنطقة على القطاع، أملاً توحيدها.

ورأى بحوث طريقاً واضحاً أمام الشركات لزيادة حجمها وتكبيره، وهو الاستحواذ أو الاندماج أسوة بما أقدمت عليه الشركات الأجنبية المدركة لمناحي الأوضاع واتجاهاتها، واجداً أن الفرص متوافرة بالقطاع الصحي في العديد من دول الخليج، مؤكداً أن من يمارس التأمين وفق الأصول والأساسيات سيحقق الربحية المرجوة. وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

## الاستحواذ أو الاندماج الطريق للشركات لزيادة حجمها وتكبيره أسوة بمثيلاتها الأجنبية

حال توجهت هذه الدول للتأمين الصحي اللزامي ستزداد محافظ التأمين فيها كما سبق وحدث في السعودية والإمارات. لقد تم الاعلان مؤخراً عن كل السعوديين سيشملهم التأمين الصحي خلال خمس سنوات، وهذا سيسهل خطوة إعادة ستفتح المجال لزيادة الاقساط وتحقيق إيرادات ضخمة، اما سوى ذلك فالمعروف انه عندما تتحرك العجلة الاقتصادية ستعود المشاريع للتنفيذ وستتأثر كل المجالات ايجاباً.

### ممارسة أصول التأمين

■ كيف تقرأون وضع شركات إعادة التأمين العربية؟  
- ثمة شركات إعادة تفخر بها وبأدائها، لقد تأثرت بالوضع العام الحالي الا اننا نأمل بأن يتغير ويتبدل للأحسن. عموماً هناك شركات تسجل ربحية جيدة وتتمتع بالملاءة والقدرة على الاكتتاب، وإن من بقي من هذه الشركات في السوق واستمر، عدده قليل. ونحن لا نستطيع الا ان نحترم القدرة الفنية لهذه الشركات. الى ذلك تؤدي الخبرة والمعرفة بالأسواق الدور الأساسي في النجاح وتحقيق الربح، كما وان من يمارس التأمين بحسب الأصول لا بد سيحقق الربحية المرجوة، لكن اذا خسر احد ما في بلد معين فهذا ليس معناه ان على الجميع عدم الاكتتاب فيه، والحقيقة تكون ان سبباً ما ادى الى الخسارة.

### نتائج أفضل من ٢٠١٧

■ ما هي التطورات والمستجدات التي حدثت في مجموعتكم؟

- كانت وتيرة عملياتنا خلال العام ٢٠١٨ بطيئة في المنطقة، لكن النتائج جاءت افضل مقارنة بالعام الماضي، يبقى ان ارقام الميزانية التي تم وضعها للسنوات القادمة ستكون مختلفة.

### هل في جعبتكم خطط جديدة؟

- اجل، تقدمت شركة «ايس» بطلب لنيل رخصة للوساطة وإعادة التأمين في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) ومن المفروض مع بداية العام ٢٠١٩ ان يكون فريق العمل جاهزاً، كما لدينا مشاريع اخرى احدها قيد التجهيز. ■

## التأمين وفق الأصول والأساسيات يحقق الربحية المرجوة

### الاندماج لا ينهي شخصية الشركة

■ الملاحظ لجوء شركات الوساطة والتأمين والإعادة عالمياً الى الاندماج، فهل شركات المنطقة العربية بمنأى عن ذلك؟

- لكي تزيد الشركة حجمها حالياً في المنطقة ليس امامها سوى الاستحواذ أو الاندماج، وقد بدأت الشركات في السعودية بالحديث عن ذلك. لكن لإتمام العملية يجب توفر مجموعة من الشروط والاتفاقيات والظروف، بالمقابل في دول الخليج الاخرى هناك العديد من الشركات التي عليها الاندماج وهي لا تفكر بالامر، اما الشركات الاجنبية فقد اتخذت قرارها بسرعة وهي تدرك تماماً ماذا تريد والى أي منحى تتجه الاوضاع، وهي تدرك اهمية الاستحواذ أو الاندماج بالنسبة لها وللأسواق التي تعمل فيها. نحن في المنطقة لا زلنا بحاجة لدرجة من وعي اهمية الموضوع والاقتناع بأن الاندماج لا ينهي شخصية الشركة. وثمة حديث اليوم عن ان ساما سترفع الرأسمال الى ٥٠٠ مليون ريال والشركة صاحبة رأس المال الأدنى حالياً لا تحقق اي ارباح تذكر أو تتكبد الخسائر وفي حال تضاعف رأس المال الى ٥٠٠ مليون فستضطر حتماً للاتجاه نحو الاندماج.

### فرص في القطاع الصحي

■ برغم كل الاوضاع الصعبة التي يشهدها قطاع التأمين في المنطقة هل ثمة فرصة للنمو بعد؟  
- خليجياً، الفرصة موجودة في القطاع الصحي، لا سيما في سلطنة عمان، البحرين والكويت. ففي

في ظل الظروف الصعبة السائدة في المنطقة، كيف تمارسون اعمالكم وما الاثر الذي تتركه الضغوط الاقتصادية على قطاع التأمين؟

- يعتبر حجم اعمال التأمين المتوافر حالياً في المنطقة كافيّاً، وأسواق التأمين بين الامارات والسعودية ذات حجم كبير مما يمنح الكثير من الفرص للشركات العاملة منذ فترة في المنطقة. اما تأثير الضغوط الاقتصادية فهو عادة يكون على النمو وحجم اقساط التأمين أو زيادة الفرص المتاحة، وفي هذه الحال اذا لم تسجل حركة اقتصادية ملحوظة فإن التأمين سيتأثر وتراجع عملياته.

■ نلمس في كل الدول حتى العربية منها تشدداً في عملية الرقابة، فكيف تتأقلمون معها وأين تكمن التحديات التي تواجهونها على هذا الصعيد؟

- من يعمل في المنطقة وفي أكثر من بلد يواجه صعوبات عدة على مستوى الرقابة، اذ عليه تطبيق الانظمة الخاصة بكل بلد على فروعه المنتشرة في تلك الدول، ويصبح بالتالي التطبيق عليه صعباً. حبذا لو توحدت هذه القوانين والتشريعات في دول مجلس التعاون الخليجي ما يسهل الامور على الشركات.

### تعاون مع شركات إعادة عالمية

■ الملاحظ وجود مرونة في الأسواق، فهل باستطاعة شركات التأمين التغيير واختيار معيد التأمين القوي الذي يتجاوب مع متطلباتها؟

- ليست الشركة من تختار بل المعيد ايضاً، فإيجاد المعيد المناسب مرتبط بطبيعة الشركة وطريقة عملها. لطالما نادينا بضرورة ممارسة عمليات التأمين وفق الاصول والمبادئ والأساسيات، لكن بما ان الاستثمار في هذه الايام نادر وغير كاف لكي تستطيع الشركة تعويض خسارتها أحياناً، يجعلها تضطر لاكتتاب التغطيات بهدف الربح، مع العلم ان الشركات التي تتمتع بملاءة وقدرة على الاحتفاظ تحظى بثقة معيد التأمين. اما بالنسبة لنا فإن نتائجنا وعملية احتفاظنا للإقساط أمناً لنا استمرار التعاون مع شركات إعادة مهمة مثل «سويس ري» وغيرها التي تعمل معنا منذ اعوام.



# From game over to game changer

Let's turn digital innovations  
into smart solutions.

Find out more at [munichre.com/digital](https://munichre.com/digital)

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

## Johnson Varughese (CEO - Wala'a)

### 2019 will be a year of consolidation and there is lack of understanding for cyber insurance in the market

**W**ala'a is one of the leading insurance and reinsurance companies in the Kingdom of Saudi Arabia which is assigned an (A3) Insurance Financial Strength Rating (IFSR) with a stable outlook by Moody's Investors Service, and rated by Standard & poor's with a financial strength rating of BBB+ and the Company has secured gcAA+ long term Gulf Cooperation Council Regional scale financial strength credit rating, indicating that it is on a robust core insurance platform and has a commendable



degree of financial strength to honor its Policyholders' obligations. Al Bayan Magazine met the CEO of Wala'a Johnson Varughese who expressed his point of view concerning cyber reinsurance and gave us an idea about their latest achievements and developments. He further talked about mergers and acquisitions as well as his expectations for 2019. Below is the Q & A.

**\* With no end in sight to the soft market cycle, are you able to continue to place business with quality reinsurers of your choice?**

- We have strict underwriting guidelines in place, wherein we focus on quality of risk with focus on risk management, without going into unnecessary rate cutting. We prefer to place our business with A rated reinsurers and we don't find any problems in that.

**\* With increased regulatory supervision, how prepared is your company to the new risk landscape?**

- The supervision has always been evolving year after year and we believe we have been able to manage well so far and met the requirements. We have zero tolerance against any regulatory breach and our vision is go beyond regulatory requirements and adapt to international best practices.

**If the insurance pie is not growing, then there is a problem**

**\* Name the top 3 enterprise risks which present a challenge to your company today and how are you addressing these?**

- First and foremost is the regulatory risk, not just for Wala'a but for the whole Saudi insurers, second is the operational risk in terms of data security and cyber-attack, the third is the risk associated with external factors. In the short term, if the insurance pie is not growing, then there is a problem.

**\* What is your opinion concerning the mergers and acquisitions between insurance companies?**

- I believe merger is the best way forward for insurance companies, I have always been a believer in it. It will happen, it is just a matter of time, it is in the horizon.

**\* Many talk of cyber attacks as both opportunity & a threat. What do you think?**

- It remains a threat for the country because there were attacks here and there and at the same time it is an opportunity for insurers. Awareness is not there in the market, both in terms of how to safe guard against a Cyber Attack and mitigation of risk through insurance product. Insurance policy covers both first party (main insured) risks as well as Third Party exposures. However, the coverage for the cyber risk is

still evolving, as Cyber Attacks are very recent phenomenon.

**\* What are the latest achievements and developments of your company & how do you expect your results to be at the end of year 2018?**

- 2016 and 2017 were excellent years for Wala'a whereas in Q3 of 2018, although we are number 6 in topline and number 3 in bottom line, the margins are coming down, due to stiff competition in motor and medical lines of business, both lines constitutes about 80% of total Saudi Insurance Market. Another factor which will put strain on our profitability temporarily is that in Q3 we acquired the branches of our agent, so there was a one-time expense. We always believe that we can do better.

**\* What are your expectations for 2019?**

- We cannot dissociate ourselves from the market challenges. We are trying to deal with these challenges in the best possible manner and we believe we

will be able to emerge as winner although the margins might come down. We have reached a scale, we have talents and system. We will be further enhancing our IT capabilities by investing more in state-of-the-art IT solutions.

I am not that optimistic concerning 2019 because I believe the growth is yet to kick in. Insurance is closely related to what is happening around and the growth in premium will come when other industries start to grow. On the motor side, the enforcement still didn't happen, and we are giving a huge discount to the good drivers so the average premium rate has come down.

**\* What are you going to launch during 2019?**

- Insurance market is evolving, due to new risk are emerging for instance Cyber Risk. Saudi Insurance Market is still developing and there are insurance products available in international market, which can be tailor made to Saudi Market needs. We are already working on a few and will be launching more niche products in 2019, as we launched Cyber Risk Insurance in 2016. In 2017, we launched D&O and Professional Indemnity, and in 2018 we launched energy and extended warranty insurance. Next year will be a year of consolidation for the insurance market because challenges will be bigger so we will remain focused, optimize the operational cost and manage the expectations of the shareholders.



النخبة  
ELITE

Elite Insurance & Reinsurance Brokerage Co.



مصداقيتنا هي مصدر ثقتكم

## حسام القناص (الرئيس التنفيذي لشركة الإتحاد التجاري للتأمين TRADE UNION - السعودية):

## نسير وفق النهج نفسه القاضي بالتركيز على انتقاء اكتباب الأخطار



تعتبر الإتحاد التجاري للتأمين TRADE UNION من كبرى شركات التأمين العاملة في المملكة العربية السعودية راهناً، وهي مرخصة من قبل الجهات النظامية لمزاولة شتى أنواع التأمين المتوافرة في المملكة، وتتمتع بخبرة واسعة في أعمال التأمين تمتد لعقود جعلت منها شركة رائدة في توفير منتجات التأمين التي تناسب احتياجات عملائها وبما يناسب مختلف أنواع الأنشطة التي يمارسونها. والمعروف عن الشركة تقديمها الحلول المتكاملة من مصدر واحد مصممة ومطورة خصيصاً لتناسب احتياجات العملاء ومتطلباتهم، مدعومة بفريق عمل من مختصين يتمتعون بخبرات معقدة في تحليل وتطوير الحلول لكل من الشركات والأفراد. الرئيس التنفيذي للشركة حسام القناص اعتبر قطاع التأمين في المملكة الأقل تأثراً بالظروف الراهنة، وقدر عالياً طريقة تعامل مؤسسة النقد «ساما» مع الشركات لحملها على الإدماج أو الاستحواذ من دون أن تتدخل في إلزامها بذلك، ملاحظاً وعياً أكبر لدى العملاء، حيث يناقشون الشركات بأمور وقضايا جديدة غير مطروحة وهذا دليل على ارتفاع مستوى ثقافتهم التأمينية، عارضاً لنتائج الشركة ونمو أرباحها ومحفظتها الإستثمارية.

## قاعدة واسعة من المؤسسات والشركات

■ ما هي آخر مستجدات شركة الإتحاد التجاري للتأمين؟  
- مستمررون بالنسير وفق النهج نفسه والسياسة العامة للشركة القاضية بالتركيز على انتقاء عملية إكتتاب الأخطار، وعدم الدخول في حرب أسعار أو منافسة غير صحية، في أي من خطوط التأمين. ولكن من الممكن تعديل الاستراتيجية تدريجياً، بحيث أنه منذ تأسيس الشركة كانت تركز على قطاع المؤسسات والشركات فقط، حيث سنعمل حالياً على استهداف الأفراد والعمل على فتح عدد من نقاط البيع، فضلاً عن أننا سمحنا لوكلائنا البدء بعملية بيع المنتج الخاص بالأفراد وتحديد التأمين على المركبات، ومن المتوقع أن يحقق هذا المنتج نمواً في المستقبل ولكنه لن يستحوذ على حصة كبيرة من أعمالنا، فنحن حريصون على دخول السوق بطريقة تدريجية ومدروسة تجنباً للتعرض لأي مخاطر لمحفظتنا كوننا نمتلك قاعدة واسعة من المؤسسات إنما هدفنا هو تنويع المحفظة، ونجد ان الوقت الحالي أفضل من السابق بسبب عوامل عديدة منها تشديد الأنظمة المرورية وتراجع عدد الحوادث.

## نمو في الإنتاج وحجم المبيعات

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨ وهل من مشاريع مستقبلية؟  
- سجلت الشركة نمواً في الإنتاج وحجم المبيعات خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي، مقارنة بالعام الماضي. ونتوقع استمرار النمو في الإنتاج الإجمالي للأقساط في نهاية العام الحالي، الى جانب النمو في صافي الأرباح والمحفظة الإستثمارية، حيث وصلنا للمرة الأولى في تاريخ الشركة لأن نتجاوز المحفظة عتبة المليار ريال، كما تجاوزت حقوق المساهمين ٤٥٠ مليون ريال. وبالتالي فإن السنة الحالية إيجابية جداً على مستوى المؤشرات كافة. ■

## وصلنا للمرة الأولى في تاريخ الشركة لأن نتجاوز المحفظة الاستثمارية عتبة المليار ريال

في الآونة الأخيرة عن مقولة رفع الحد الأدنى لرأسمال الشركات خلال سنة ٢٠٢٠ وفي رأيي عندما يصبح هذا القرار رسمياً سيدفع بالشركات الى التحرك بجديّة أكبر.

## وعي الزبائن

■ هل تلمسون تغييراً وتبدلاً في متطلبات الزبائن؟  
- هناك بعض الزبائن على مستوى السوق السعودية يهتمون بالخدمة، في حين ان سعر البوليصة في التأمينات الإلزامية يحكم سلوكهم وقراراتهم في اختيار الشركة التي تناسبهم، لكن عموماً، من الملاحظ وجود وعي أكبر لدى الزبائن الذين يقومون بمناقشة الشركات بأمور وقضايا جديدة لم يكن يتم التطرق اليها في السابق، وهذا دليل على ارتفاع مستوى الثقافة التأمينية لدى المؤمن لهم الأفراد.

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية، هل برأيكم هذه التغطيات فرصة أم تهديد للشركات؟

- مما لا شك فيه ان هذه التأمينات تشكل فرصة للشركات في حال تمت إدارتها بالشكل الصحيح وانتقاء العملاء. ولكن بالملطق تعد الإعتداءات الإلكترونية من التغطيات المعقدة ما يجعل شركات التأمين غير قادرة على تحمل أعباء اخطارها من دون مساندة شركات الإعادة صاحبة الخبرات الأوسع في هذا المجال.

■ مع إستمرار الضغوط الأمنية والإقتصادية في المنطقة هل تأثر قطاع التأمين بالأوضاع، وكيف تتمكنون من التأقلم مع المتغيرات؟

- يعد قطاع التأمين السعودي جزءاً من القطاعات العاملة في الدولة وسيتأثر بطبيعة الحال بالظروف الراهنة. ولكن لحسن الحظ يعد هذا القطاع الأقل تأثراً بسبب اعتماده بشكل كبير على التأمينات الإلزامية (التأمين على المركبات، التأمينات الطبية).

■ مع إستمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

- تربطنا علاقة طويلة الأمد وثيقة مع المعيدين الذين نتعامل معهم. والمعروف ان العلاقة بين شركة التأمين والإعادة تستمر لسنوات عديدة بالرغم من أنه في بعض الأحيان لا تنجح شركة التأمين في تحقيق أرباح ولكن هذا لا يمنع من إستمرار التعاون.

## الضوابط تؤدي الى الإدماج

■ شهد قطاع التأمين في المملكة ثلاث محاولات دمج لم تتحقق حتى الساعة، ما هي الأسباب في رأيكم؟  
- تتوجه شركات التأمين الى خيارات الدمج والاستحواذ عند توافر فرص واعدة أو في حال وجود ضغوط من جانب هيئات الرقابة، إلا ان مؤسسة النقد لا تزال تتيح للشركات الفرصة والحرية الكاملة لاختيار عملية الإدماج من دون فرض أي عقوبات أو تدابير في حال عدم الإلتزام. ولكن من الممكن في المستقبل القريب ان تضع المؤسسة ضوابط صارمة يصعب على الشركات تطبيقها من دون اللجوء الى الإدماج، وبالتالي فإن هيئات الرقابة لا تتدخل في إلزام الشركات على الإدماج إنما بطريقة غير مباشرة تلجأ الى إصدار تشريعات وأنظمة، فضلاً عن وضع سقف من المتطلبات التي لا يمكن تحقيقها، إلا في حال إدماج عدد من الشركات مع بعضها البعض. إضافة الى ذلك، يكثر الكلام



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](http://www.ihc.com.sa)

[info@ihc.com.sa](mailto:info@ihc.com.sa)

سامر كنج (الرئيس التنفيذي لشركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ - السعودية):

## الفرص متاحة للشركات السعودية شرط موازنتها بين النمو والربحية



توقع سامر كنج الرئيس التنفيذي لشركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ ان تستغرق الإجراءات والتغييرات في سوق التأمين السعودية وقتاً حتى تتكيف الشركات معها، داعياً الشركات الى ابتكار منتجات تلبي الاحتياجات والمتطلبات المتعلقة بتغطيات المخاطر الإلكترونية، معتبراً ان الفرص متاحة شرط موازنة الشركات بين عملية النمو والربحية، مذكراً بتمتع «بروج» بهوامش ملاءة قوية جداً بالمقارنة مع غيرها من الشركات.

مؤسسة النقد «ساما» وتوقعاتها من قطاع التأمين.

### تشدد في الشروط

■ بعد الكوارث الطبيعية العديدة التي حصلت، هل تتوقعون تشدداً من قبل معيدي التأمين؟

– نعم، نتوقع تشدداً في شروط التجديدات خلال هذا العام بعد الكوارث التي حصلت، سواء من قبل معيدي التأمين المحليين أو العالميين.

■ ما هي آخر إنجازات شركتكم؟

– ما زالت «بروج» تعد من الشركات التي تتمتع بهوامش ملاءة قوية جداً وصلت الى ٣٤٠ في المئة، كما ان هامش الإكتتاب واسع جداً وأرباحنا الإستثمارية مقبولة، وبالمقارنة مع بيانات الشركات الأخرى العاملة في السوق المحلية نجد ان أرقامنا ما زالت ممتازة من حيث العائد على الإستثمار والربحية والملاءة. ■

### هيئة متعاونة

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في السعودية خلال الفترة الحالية؟

– الإجراءات والتغييرات التي تمت مؤخراً كانت إيجابية بلا شك، لكنها ستستغرق وقتاً حتى تتكيف السوق معها. أما الوضع الإقتصادي فمن المتوقع ان يبدأ بالتحسن خلال ٢٠١٩.

■ هل من مطالب ترفعونها الى هيئة الرقابة على التأمين بهدف تحسين القطاع؟

– الهيئة متعاونة الى حد كبير وداعمة للقطاع، لكن لا تزال أمام السوق الكثير من المعوقات والمتطلبات لتصل الى تظهير الطموحات المرجوة.

### منتجات تلبي المخاطر الإلكترونية

■ في رأيكم، هل الإعتداءات الإلكترونية تعد فرصة أم تهديداً للشركات؟

– بدأت شركات التأمين تستثمر مبالغ ضخمة في هذا المجال وتوليه أهمية كبرى بناء على متطلبات «ساما» وجرأء بعض

## تتمتع «بروج» بهوامش ملاءة قوية جداً وصلت الى ٣٤٠ في المئة

الحوادث التي حصلت، وأضحت فرصاً واعدة في هذا المجال، كما ومن المتوقع بروز مزيد من المخاطر الإلكترونية في ظل التحول الرقمي الذي نعيشه، من هنا ضرورة إبتكار منتجات تلبي الإحتياجات والمتطلبات المتعلقة بهذا المجال.

### أرقام ممتازة

■ أين تكمن فرص شركات التأمين في السعودية؟

– الفرص متاحة شرط ان توازن الشركات بين عملية النمو والربحية وتحقيق الأهداف المتعلقة بالحوكمة وإدارة المخاطر، وبما يتوافق مع متطلبات



خبراء من جهة واحدة، تصنف، تفاوض، وتجدر  
الطول لكل متطلباتكم التأمينية

## عبد العزيز الخريجي (شركة تشب العربية CHUBB ARABIA - السعودية):



## شروط الهيئات الرقابية تساعد الشركات على العمل بحرفية عالية

شركة تشب العربية للتأمين التعاوني CHUBB ARABIA واحدة من كبرى شركات التأمين العاملة في مجالات التأمين على الممتلكات والحوادث في السعودية. تقدم الشركة من خلال ثلاثة فروع في المدن الرئيسية بالمملكة التأمين على الممتلكات التجارية والخسائر وتأمين الحوادث الشخصية والتأمين على الحياة للمجموعات لفئات مختلفة من العملاء، وتفخر إدارتها برفع نسبة سعودة الوظائف لديها من خلال تدريب وتأهيل عدد من الشباب ذوي الكفاءات والمستويات الرفيعة.

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة الضامن المميز والطموح المخترن للأفكار النيرة عبد العزيز الخريجي رأى ان السوق السعودية بحاجة الى عمليات اندماج واستحواذ في ما بين شركات التأمين، وأوضح المعوقات التي تحول دون إتمامها، واعتبر فرض الشروط القاسية من قبل الهيئات الرقابية مساعداً للشركات للعمل بحرفية عالية، مطالباً الجهات الرقابية بمرونة أكبر ومزيد من الوقت كي تتمكن الشركات من التأقلم مع المتغيرات، واضعاً الإنكماش في بعض خطوط التأمين في خانة المخاطر، مبرزاً مشكلة عملية التحصيل أسوأ بكل الشركات، مؤكداً استمرار الشركة في اتباع سياسة العمل نفسها والتحفظ في عمليات الإكتتاب، لافتاً الى اللجوء في المرحلة المقبلة الى CHUBB العالمية للإستعانة بها بهدف إطلاق بعض المنتجات.

## المطلوب من الجهات الرقابية مرونة أكبر ومزيد من الوقت كي تتمكن الشركات من التأقلم مع المتغيرات

التأمين، نظراً لارتفاع المخاطر الناجمة عن الهجمات الإلكترونية والتي تستهدف مختلف القطاعات.

## رفع السعودية

■ ما هي آخر مستجدات الشركة، وكيف تتوقعون نتائجكم للعام الحالي؟

– النتائج المحققة خلال الأشهر التسعة الأولى مرضية ونتمنى الوصول الى أرقام أفضل خلال الربع الرابع، وبالتالي لا تزال الشركة تعتمد سياسة العمل نفسها والتحفظ في عمليات الإكتتاب، فضلاً عن أننا لا نبحث عن النمو السريع ونعمل بخطوات ثابتة تحقيقاً لنتائج جيدة، ومن أبرز ما نفخر في تحقيقه خلال العام الحالي هو رفع نسبة السعودية في الشركة من خلال تدريب وتأهيل عدد من الشباب ذوي المستويات العالية من الكفاءة، ونأمل تحقيق المزيد من النجاحات خلال السنوات المقبلة.

■ ما هي أبرز مشاريعكم للعام ٢٠١٩؟

– أبرز ما سنركز عليه في المرحلة المقبلة هو الاستعانة ببعض المنتجات من شركة CHUBB العالمية وطرحها في سوق المملكة، حيث من المتوقع ان تحقق نجاحاً، بالإضافة الى التركيز الكبير على التحول الرقمي داخل الشركة. ■

## مطلوب مرونة أكبر

■ ما هي في رأيكم الأسباب التي تحول دون نجاح عمليات الإندماج في قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية وهل تحتاج السوق لمثل هذه الخطوات؟

– تحتاج السوق السعودية لعمليات إندماج واستحواذات، ولكن عدم نجاح هذه الخطوة يرتبط بغياب المحفزات من قبل الجهات الرقابية واختلاف القيم المالية بين الشركات في سوق تداول.

■ تشهد الأسواق مرونة مرتفعة. هل من السهل إيجاد معيدين من الدرجة الأولى؟

– هذا الأمر مرتبط بنتائج الشركات كل على حدة، وبالنسبة لشركة CHUBB حققنا نتائج ممتازة العام الماضي وكذلك في العام الحالي، وبالتالي لم نواجه أي مشكلات أو معوقات.

■ في ظل تشدد الشروط الموضوعية من قبل هيئات التنظيم الرقابية، هل تتمكنون من التأقلم معها، وما هي مطالبكم لتحسين السوق؟

– فرض شروط قاسية في السوق يساعد الشركات على العمل بحرفية عالية، كما يحمل معظم الشركات على التأقلم مع الواقع الجديد، إنما يبقى المطلب الوحيد من الجهات الرقابية منح مرونة أكبر والمزيد من الوقت كي تتمكن الشركات من التأقلم مع المتغيرات وتطبيق المطلوب منها.

## مستثمرون في اتباع سياسة العمل نفسها والتحفظ في عمليات الإكتتاب

## منتجات مبتكرة

■ ما هي أبرز المخاطر التي تشكل تحدياً بالنسبة اليكم وللقطاع ككل؟

– يعد الإنكماش في بعض خطوط التأمين مثل التأمين الصحي من أبرز المخاطر، علماً أننا في الشركة لا نمارس أعمال التأمين الطبي وفي الآونة الأخيرة تقلص حجم السوق مما عرّض الشركات لبعض الضغوط، من جهتنا نطرح منتجات مبتكرة في السوق لتغطية النقص الحاصل. كما نواجه كمعظم الشركات مشكلة في عملية التحصيل والتي تشكل تحدياً كبيراً لكل الشركات.

■ ارتفعت في الآونة الأخيرة الإعتداءات الإلكترونية، هل تجدون ان التأمين ضد هذا النوع من المخاطر يشكل تحدياً أم فرصة لشركات التأمين؟

– يعدّ هذا المنتج فرصة مهمة لشركات





## غلوب مد السعودية تقدم خدمة «وحدة الدعم» للمؤمنين

امنح المؤمنين لديك رعاية لا مثيل لها مع خدمة وحدة الدعم الجديدة. رقم هاتفي للدعم والمساندة تضعه غلوب مد السعودية تحت تصرف كافة مقدمي الخدمات لتسريع طلبات الموافقة المسبقة وتسهيل اي مسائل عالقة للمؤمنين.



TAKING CARE OF HEALTHCARE

T. 920020252 | [www.globemedsaudi.com](http://www.globemedsaudi.com)

  
غلوب مد  
السعودية

## تكتنز معايير أخلاقية عالية وتتميز في تقديم خدماتها

## عادل صالح الفرج (شركة التأمين العربية التعاونية AICC - السعودية):

قطاع التأمين السعودي مقبل على طفرة  
برغم ما يعاينه من تحديات

تستمد شركة التأمين العربية التعاونية AICC ريادتها بالاستفادة من خبرة تزيد عن خمسة وستين عاماً في العمل التأميني الدؤوب في تلبية احتياجات السوق السعودية، وتتطلع الشركة لأن تكون إحدى شركات التأمين الأكثر ثقة لعملائها في المنطقة ومساهمياً رئيسياً في التنمية الاجتماعية والإقتصادية للمملكة، وتوفر مجموعة متنوعة من منتجات التأمين التعاوني لحملة الوثائق لديها وعائداً عادلاً على حقوق المساهمين مع الحفاظ على مصالح الشركاء من خلال التميز في العلاقات، ولطالما اکتنزت معايير أخلاقية عالية مع التميز في تقديم الخدمات وبنشر ثقافة القيادة والثقة والشفافية والابتكار والمسؤولية الاجتماعية والبيئية للشركات.

وتوقع نائب المدير العام والمسؤول عن الموارد البشرية والشؤون الإدارية في الشركة عادل صالح الفرج إقبال قطاع التأمين السعودي على طفرة برغم التحديات التي يعاينها، من بينها فقدان الملاءة وندرة الموارد البشرية الكافية، ونمى إعادة النظر بالسياسات الرقابية في ظل الأوضاع الإقتصادية التي تمر بها المملكة منذ العام ٢٠١٧، مذكراً بمعاناة السوق من حرق الأسعار والمضاربة، مبدياً تفاؤله بوحي المؤمن له، ناصحاً بمواكبة توجه «ساما» والجهات الرقابية نحو تفعيل التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية.

■ في رأيكم، هل التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية فرصة أم تهديد للشركات؟

– مما لا شك فيه ان هذا النوع من التغطيات يشكل فرصة لشركات التأمين ويعود بالفائدة على مختلف القطاعات ومنها القطاع المصرفي، ولكن في النهاية يتوجب علينا مواكبة التوجه القائم في مؤسسة النقد السعودي «ساما» والجهات الرقابية نحو تفعيل التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية.

## حسن اختيار الموارد البشرية

■ ما هي أبرز مستجدات الشركة وكيف تتوقعون نتائجكم للعام ٢٠١٨؟

– امامنا الكثير من التوجهات الجديدة والتحديات وأبرزها تقليص حجم التكاليف وحسن إختيار الموارد البشرية المؤهلة في ظل الصعوبات المتعددة في السوق، إلا أننا نتوقع تسجيل نتائج إيجابية في نهاية العام الحالي، تماشياً مع الميزانية الموضوعة، وتشير الدراسات والتقارير الصادرة مؤخراً الى ان العام ٢٠١٩ سيكون أفضل من العامين الماضيين.

■ ما هي خططكم للعام المقبل؟

– ستتركز أعمالنا على الموقع الإلكتروني الجديد للشركة، بالإضافة الى تجنب التحديات والمشكلات التي تعانيناها السوق. ■

إعادة النظر في السياسات  
الرقابية في ظل الأوضاع  
الإقتصادية التي تمر بها  
المملكة

كما نتمنى من الهيئات الرقابية تخفيف الأداء الرقابي على شركات التأمين المتلزمة والتشدد على الشركات التي لا تعمل على تطبيق السياسات الرقابية.

## المؤمن له أكثر وعياً

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

– من أبرز التحديات التي نعانيها ندرة الموارد البشرية الكافية، وقد أضحت المحافظة على العنصر البشري من الأمور الصعبة، بالإضافة الى ذلك تعاني السوق مشكلة حرق الأسعار وما ينتج عنها من تداعيات سلبية. ولكن في المقابل أصبح المؤمن له أكثر وعياً من السابق وي طرح العديد من التساؤلات ويطلب الإطلاع على بنود الوثيقة كافة.

## إعادة نظر بالسياسات الرقابية

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– من المتوقع ان يقبل القطاع على طفرة خلال المرحلة المقبلة، ولكن في الوقت الحالي يواجه بعض التحديات المتمثلة بفقدان الملاءة المالية وندرة الموارد البشرية الكافية لدى الشركات في السوق، ولكننا متفاؤلون بقدرتنا على تخطي العقبات بفضل جهود القيمين على الشركات.

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– بالتأكيد، لا تزال الأمور تسير على طبيعتها ونعمل على اختيار المعيدين ذوي الكفاءات العالية، وكشركة التأمين العربية التعاونية نتعاون منذ فترة طويلة مع معيد تأمين عالمي ومصنف والأوضاع إيجابية جداً.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم مهياون للتأقلم مع التحديات الداهمة؟

– نعي أهمية دور الهيئات الرقابية في تنظيم السوق، ولكننا نتمنى إعادة النظر بالسياسات الرقابية في ظل الأوضاع الإقتصادية الصعبة التي تمر بها المملكة منذ العام ٢٠١٧، وصولاً الى العام الحالي. ونأمل بتحسين الأوضاع خلال ٢٠١٩ بما يساهم في تطوير نتائج الشركات.



شركة الجدارة العالمية لوساطة التأمين  
Jadara Alalamia Brokerage Co

خبراتنا  
50 عاماً  
في  
مجال  
التأمين

## قيمتنا الخمسة

## Our Five Values

- |                 |   |             |
|-----------------|---|-------------|
| الكفاءة         | 1 | Competence  |
| النزاهة         | 2 | Integrity   |
| أخلاقيات المهنة | 3 | Ethics      |
| المصداقية       | 4 | Credibility |
| الثقة           | 5 | Confidence  |

+966118101657

[jabroker.com](http://jabroker.com) [jabrokerksa](https://www.facebook.com/jabrokerksa)

[sales.office@jabroker.com](mailto:sales.office@jabroker.com)

## اسامة عبد الرحمن القيسي

(الرئيس التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات «ضمان» ICIEC):

## تصنيف موديز Aa3 مع نظرة مستقبلية مستقرة يعكس أداء المؤسسة من حيث الربحية والإكتساب



تأسست المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات عام ١٩٩٤ بهدف توسيع نطاق المعاملات التجارية وتدفقات الإستثمار بين البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي. وتقدم المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات للمصدرين والبنوك والمستثمرين الخدمات التالية: تأمين إئتمانات التصدير لتغطية مخاطر عدم السداد في ما يتعلق بالمعاملات التجارية عبر الحدود وتمويل التجارة، التأمين الإستثماري لتغطية المخاطر البيئية في ما يتعلق بالإستثمارات الأجنبية بين البلدان الأعضاء، إعادة التأمين على العمليات التي تغطيها وكالات إئتمان الصادرات المحلية في البلدان الأعضاء.

الرئيس التنفيذي للمؤسسة اسامة عبد الرحمن القيسي الذي يحمل خبرة كبيرة ومعقدة حيث أسس وأدار العديد من الشركات الناجحة، رأى أن الإقتصاد العالمي شهد انتعاشة قوية تدريجية، وعزا محدودية حركة التجارة البينية بين الدول العربية والتي لا تتجاوز ١٠ في المئة من إجمالي التجارة الخارجية العربية، الى القيود الجمركية والضريبية والإدارية والفنية المفروضة والتي تحتاج الى إعادة نظر، إضافة الى تعديل الإتفاقيات المتعلقة بالتجارة والجمارك والضرائب في إطار جامعة الدول العربية، مقدراً نجاح المؤسسة في عملياتها وتعريفها بصناعة ضمان الصادرات في الدول الأعضاء، بما انعكس على صناعة ضمان الصادرات في هذه الدول، معتبراً تصنيف «موديز» لها بدرجة Aa3 بأنه يضعها في مصاف مؤسسات الضمان الكبرى في العالم، ملقياً الضوء على برامجها المعلوماتية المتطورة ومساهماتها في تأسيس أول مركز معلومات إئتمانية من نوعه في المنطقة وإطلاقه تحت مظلة اتحاد «أمان»، بالإضافة الى سعيها الى إنشاء مركز ذكاء الأعمال والذي سيوفر للمستثمرين وأصحاب الأعمال كل المعلومات التي يحتاجونها في مجالات الإستثمار والتجارة وغيرهما.

## ضرورة تعديل القيود الجمركية والضريبية والإدارية والفنية وتعديل الإتفاقيات التجارية في إطار الجامعة العربية

الموجودة في هذه الدول، ويمكن أن يعزى هذا بصفة أساسية إلى عدد من العوائق التي حالت دون نمو حجم الصادرات والواردات بين هذه الدول في ما بينها ومع بقية دول العالم الأخرى، وتتمثل في القيود الجمركية والضريبية والإدارية والفنية المفروضة في هذه الدول والتي تحتاج إلى إعادة النظر فيها بغرض تعديل ما يلزم تعديله، إضافة إلى تفعيل الإتفاقيات المتعلقة بالتجارة والجمارك والضرائب في إطار جامعة الدول العربية وغيرها من منظمات العمل المشترك بين الدول العربية والإسلامية. أما دورنا في مؤسسات ضمان الصادرات فيتمثل في تقديم الضمانات اللازمة لهذه الصادرات ضد المخاطر التجارية والسياسية من خلال تطوير وطرح منتجات تأمينية ملائمة لحاجات المصدرين والمصارف في هذه الدول وفي الوقت نفسه تكون متوافقة مع الشريعة الإسلامية وهذا بدوره سيساهم بصورة مباشرة في زيادة حجم الصادرات وفتح أسواق جديدة للمصدرين من هذه الدول إلى بقية دول العالم أو إلى دول عربية أخرى.

### تأمين إئتمانات التصدير

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها والمنتجات التأمينية التي قدمتها المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات في مجال التجارة وتشجيع الإستثمار الأجنبي؟

– تأسست المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات في سنة ١٤١٥ هـ (١٩٩٤ م) بهدف توسيع نطاق المعاملات التجارية وتدفقات الإستثمار بين البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، ولأجل الإيفاء بهذا الهدف تقدم المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات

### إعادة نظر بالقيود الجمركية والضريبية

■ بداية كيف تقيّمون واقع الإقتصاد لعام ٢٠١٨، وتحديدًا قطاع التجارة البينية بين الدول العربية وكيفية حمايتها؟ ما هي أبرز التحديات وكيفية التصدي لها؟

– على الرغم من أن شبح الأزمة المالية العالمية التي أصابت جميع الأسواق المالية الرئيسية في العالم وتسببت في إنكماش إقتصادي عالمي ما زال ماثلاً في الأذهان، فقد قطع الإقتصاد العالمي أشواطاً طويلة صوب إجراء العديد من الإصلاحات التي من شأنها تقليل الخسائر – إن لم تقلح كلياً في تصحيح الوضع وإعادته إلى نصابه – وقد أسهمت سياسات بعض الدول الاقتصادية الكبرى، بما في ذلك السياسات النقدية غير التقليدية، في حدوث تحسن تدريجي للإقتصاد العالمي، كما نجحت الإقتصادات الناشئة في تجاوز المراحل الأولية من الأزمة بفعل الإستثمارات الضخمة والناجحة التي قامت بها بعض الدول.

لذا، فقد شهد الإقتصاد العالمي انتعاشة قوية تدريجية، يمكن إعتبارها مرحلة هدوء نسبي يتم خلالها إجراء بعض الإصلاحات الهيكلية على الإقتصاد والتي من شأنها أن تكسبه مناعة ضد أي صدمات أخرى محتلمة، هذا إلى جانب تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الإقتصادي يمكن أن تحول دون تكرار اندلاع أزمات مالية عالمية في المستقبل القريب.

وفي ما يخص حركة التجارة البينية بين الدول العربية، فمن ناحية إحصائية، نجدها قد لا تتجاوز ١٠ في المئة من إجمالي التجارة الخارجية العربية في أحسن الأحوال رغم الثروات والموارد البشرية الهائلة

## نسعى لإنشاء مركز ذكاء الأعمال والذي سيوفر للمستثمرين وأصحاب الأعمال كل المعلومات في مجالات الإستثمار والتجارة وغيرهما

عملياتها، وستقوم المؤسسة خلال العام المقبل بتحديثه من خلال شركة ذات خبرة كبيرة وقع عليها الإختيار مؤخراً للقيام بهذه المهمة. وبحكم ما يضعه العالم اليوم من أهمية لما يعرف بالبيانات الكبيرة (Big Data)، فقد ساهمت المؤسسة في تأسيس أول مركز معلومات إئتمانية من نوعه في المنطقة، تم إطلاقه في أواخر العام ٢٠١٣ تحت مظلة اتحاد أمان - وهو اتحاد لمؤمني المخاطر التجارية والسياسية في الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي - ويقوم عبره المشتركون في عضويته بطلب وتبادل المعلومات الإئتمانية عن المشتريين في كل أنحاء العالم ومن كبرى شركات المعلومات الإئتمانية العالمية، هذا إلى جانب تبادل خبراتهم والحدود الإئتمانية الممنوحة على هؤلاء المشتريين من كل وكالة من وكالات الضمان المشاركة في المركز. هذا إضافة إلى قيام المؤسسة الإسلامية بقيادة مبادرة من خلال اللجنة الدائمة للتعاون الإقتصادي والتجاري لمنظمة التعاون الإسلامي (الكومسيك) وذلك بهدف إنشاء (مركز ذكاء الأعمال) والذي سيوفر للمستثمرين وأصحاب الأعمال كل المعلومات التي يحتاجونها في مجالات الإستثمار والتجارة وغيرها، وقد تم الإنتهاء من

الدراسات اللازمة للمركز، كما تم عرض التقرير النهائي خلال الإجتماع الثالث والأربعين للجنة الدائمة للتعاون الإقتصادي والتجاري (الكومسيك) تمهيداً لبدء العمل في تأسيس المركز.

وتؤكد كل هذه المبادرات على قناعة المؤسسة التامة بأهمية مواكبة التطور التكنولوجي في مجال المعلومات وأثره الكبير على صناعة تأمين المخاطر التجارية والسياسية والتي أصبحت تركز تماماً في قراراتها التأمينية على مدى دقة وحدثة ما

يتوفر لها من تقارير يمكن أن تساعد محلل المخاطر أو متخذ القرار الإئتماني في الوصول إلى القرار السليم.

### زيادة المنتجات وتدعيم المكاتب بالكفاءات

■ ما هي خططكم للعام القادم ٢٠١٩؟

- تعمل المؤسسة حالياً على توسيع نطاق أعمالها بحيث تكون أقرب إلى الدول الأعضاء وذلك من خلال زيادة منتجاتها، بالإضافة الى تدعيم المكاتب التابعة لنا في الخارج على مستوى الكفاءات لتتمكن من خدمة هذه الدول، إذ تدير المؤسسة عملياتها من مكتبها الرئيسي بجدة إلى جانب مكاتب تمثيل في كل من تركيا، دبي، أندونيسيا، بالإضافة الى مكتب في داكار بالسنغال. ولتحقيق هدف الوصول إلى المستفيدين من خدماتها في أكبر عدد من الدول الأعضاء، فقد تضمنت الخطط المستقبلية قصيرة المدى للمؤسسة الإعداد لإفتتاح مكتب في مدينة الرياض في القريب العاجل والذي نأمل أن تتمكن المؤسسة من خلاله من المساهمة في مساعدة مجتمع الأعمال في المملكة. هذا الى جانب خطط تفصيلية تمت إجازتها للتوسع الجغرافي بعد الإنتهاء من إنشاء وتفعيل مكاتب المؤسسة في كل من المغرب وبنغلاديش وقد تم ذلك كما هو مخطط له. هذا إلى جانب التخطيط لقيام مكتب بجمهورية مصر العربية يجري العمل حالياً على إنهاء الترتيبات الخاصة بقيامه مع الحكومة المصرية. ■

خدماتها للمصدرين والبنوك والمستثمرين في مجالات عدة تشمل تأمين ائتمانات التصدير لتغطية مخاطر عدم السداد في ما يتعلق بالمعاملات التجارية عبر الحدود وتمويل التجارة والتأمين على الإستثمار الأجنبي لتغطية المخاطر القطرية في ما يتعلق بالإستثمارات الأجنبية الواردة إلى هذه البلدان الأعضاء إضافة إلى خدمة إعادة التأمين على العمليات التي تغطيها وكالات ائتمان الصادرات الوطنية في البلدان الأعضاء، يمكن القول بأن المؤسسة - ومن واقع نتائج عملياتها خلال الأعوام الماضية - قد نجحت في التعريف بصناعة ضمان الصادرات في هذه الدول ولذلك فقد تمكنت العديد من مؤسسات الأعمال والمصارف من الإستفادة من الخدمات التي تقدمها المؤسسة وانعكس ذلك إيجاباً على حجم الصادرات من هذه الدول، ولذلك بالطبع أثره الإقتصادي الملموس، إضافة إلى ما شهدته هذه الدول من مشروعات إستثمارية أجنبية ضخمة في مجالات البنية التحتية والطاقة وغيرها، كما أوضح الأثر التنموي الكبير للمؤسسة على دولها الأعضاء والمنافع التي يمكن أن تتحقق للمؤسسة من عضويتها في المؤسسة.

### في مصاف مؤسسات الضمان الكبرى

■ تم تصنيف ICIEC بدرجة Aa3 من قبل «موديز»، ما مدى أهمية ذلك؟  
- يأتي تأكيد وكالة «موديز» لتصنيفها الممنوح للمؤسسة بالمرتبة Aa3 مع نظرة مستقبلية مستقرة للعام الحادي عشر على التوالي، وهو تصنيف يعكس أداء المؤسسة من حيث الربحية والاكنتاب. هذا إضافة إلى أن وكالة «موديز» أشارت حين التصنيف

إلى أن المؤسسة هي الوحيدة في العالم التي تتمتع بكونها متعددة الأطراف والتي توفر منتجات التأمين وإعادة التأمين المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، هذا إضافة إلى ما يتوفر للمؤسسة من مزايا بحكم أنها عضو في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية وما يوفره ذلك من دعم كبير من الدول الأعضاء.

وتأتي أهمية هذا التصنيف في أنه يضع المؤسسة في مصاف مؤسسات الضمان الكبرى في العالم والتي تحمل مثل هذا التصنيف الرفيع، وهذا بدوره يمنح ثقة كبيرة لعملائها إضافة إلى أنه يفتح للمؤسسة أبواباً واسعة للتعامل مع أسواق التأمين وإعادة التأمين العالمية، وأكبر دليل على ذلك أن المؤسسة قد نجحت في تأسيس شركات عمل ناجحة وبناءة مع عدد من كبار مؤمني ومعيدي تأمين المخاطر التجارية والسياسية في العالم.

### مركز معلومات إئتمانية

■ ما مدى مواكبتم للتطور التكنولوجي والتحول الرقمي؟ وهل يتلاءم وأهدافكم؟

- لقد أدركت المؤسسة ومنذ أعوام نشأتها الأولى الأهمية البالغة للتعامل مع البيانات والمعلومات الخاصة بعملياتها وعمالئها وكيفية التعامل معها، فكانت من أوائل مؤسسات الضمان في الدول الأعضاء التي تهتم بتطوير نظام معلومات خاص بالتأمين يتم تصميمه وتطويره داخل المؤسسة، وقد مر هذا النظام بمراحل عدة تطويرية ليناسب حاجة المؤسسة وتطور حجم

## «الصقر للتأمين التعاوني» AL SAGR تطمح لتعزيز مكانتها المميزة في عالم التأمين على مستوى السعودية



من اليمين: طلال فدا وشفيق الرميح

**شفيق الرميح:**  
لدينا خططنا  
لتحقيق المزيد  
من الانجازات

**طلال فدا:**  
نسعى للتوسع  
مع حفاظنا على أدائنا  
التقني الجيد

تمارس شركة الصقر للتأمين التعاوني AL SAGR نشاطها وتطمح لتعزيز مكانتها المميزة في عالم التأمين على مستوى المملكة العربية السعودية بالنظر لالتزامها الكامل بتطبيق الاسس والمبادئ السليمة للإكتتاب والالتزام بأعلى معايير العناية بالعملاء والمنتجات المتقدمة، المعتمدة على التكنولوجيا المتطورة. وتنتشر فروع ونقاط بيع الشركة على المساحة الجغرافية في المملكة بالكامل، بهدف تقديم حلول تأمينية مثلى معتمدة بطريقة علمية مدروسة ومدعومة من قبل شركات إعادة تأمين ذات تصنيف عالمي.

المدير العام المكلف طلال فدا أشار الى أن طريقة الإكتتاب والأساليب التقنية المعتمدة من قبل الشركة أسهمت بتحقيق نمو جيد، وان الشركة تعمل بجد للبقاء في ثبات وتوازن في السوق، لافتاً الى سعيها للتوسع مع الحفاظ على الأداء التقني الجيد، مبرزاً عدة تحديات تواجهها الشركة وكذلك شركات التأمين الأخرى على رأسها الوتيرة المتسارعة في تغيير الأنظمة وزيادة المتطلبات الرقابية والتغير في ديموغرافيات سوق التأمين، مع الحفاظ على ثبات الشركة وتطلب التعديل المستمر على خططها الإستراتيجية وخطط أعمالها.

المدير المالي شفيق منصور الرميح لم ينف التأثير السلبي للتباطؤ الإقتصادي على واقع التأمين، مؤكداً استمرار مسيرة الشركة نحو تحقيق المزيد من الإنجازات خلال الفترة القادمة أملاً في الإنتهاء من متطلبات إضافة منتج التأمين على الحياة والتأمين على أخطار الإعتداءات الإلكترونية على قائمة منتجات التأمين التي تقدمها الشركة حالياً .

مليون ريال ونتمنى ان يكون هذا الإجراء كافياً على الاقل على المدى القصير.

– **طلال فدا:** هناك مسألة مهمة أخرى في تأمين المركبات حيث يعمد البعض من أصحابها الى التأمين لعام واحد فقط لدى إنهاء معاملة تجديد تسجيل السيارة ثم القيادة سنتين من دون تأمين ما يعني ان هناك عدداً كبيراً من السيارات تسير على الطرقات من دون تأمين. ■ هل تشكل منتجات التأمين ضد الاعتداءات الإلكترونية فرصة جيدة لشركات التأمين؟ هل شركتكم مهية لهذا المنتج؟

– **طلال فدا:** في الحقيقة نعمل على التحضير للانطلاق بتغطية اخطار الاعتداءات الإلكترونية.

### امل بمزاولة تأمينات الحياة

■ ما هي اهم نجاحات الشركة خلال العام ٢٠١٨؟ وما هي خططكم لعام ٢٠١٩؟

– **طلال فدا:** تم رفع رأسمال الشركة خلال العام ٢٠١٨ وتوزيع الارباح وركز اكثر على تحقيق الاستمرارية والنجاح، كما لدينا خططنا لعام ٢٠١٩ بهدف زيادة حصتنا السوقية وتحقيق المزيد من الانجازات. نأمل ايضا ان تتحسن أوضاع السوق وان ننتهي من إجراءات منتج التأمين على الحياة. ■

الكثير من التحديات على الكثير من الانشطة الاقتصادية وليس على قطاع التأمين فحسب.

■ ما هي استراتيجيتكم لتخطي كل هذه الصعاب والظروف؟

– **طلال فدا:** نحاول التأقلم مع ظروف السوق وتعديل خطط أعمالنا بما يتناسب مع الظروف السائدة، لقد اتخذنا ترتيبات تحذراً من تأثيرنا بها، وإذا اطلعنا على نتائجنا المحققة كما بنهاية الربع الثالث من السنة، نجد ان الاثر السلبي كان محدوداً مقارنة ببعض الشركات الاخرى.

■ ما هي اهم المخاطر التي تشكل أبرز التحديات أمامكم؟

– **طلال فدا:** عرفت السوق خلال العاميين الاخيرين نوعاً من الركود والتباطؤ مما جعل الشركات تعاني لتحقيق الاستمرارية. من جهتنا نبذل ما بوسعنا لتحقيق النجاح والتقدم اما التحدي الآخر فيمكن في توفر الموارد البشرية المناسبة.

– **شفيق الرميح:** الجزء الاول والكبير من المخاطر يتمثل بالانظمة والتشريعات فإذا تغيرت التشريعات التي تحكم شركات التأمين، خصوصاً تلك المتعلقة بكفاية رأس المال ونسب الملاءة فهي حتما تشكل تحديات كبيرة للكثير من الشركات. لقد بادرنا برفع رأس مال الشركة من ٢٥٠ الى ٤٠٠

■ ما هو تأثير الأوضاع الصعبة التي تشهدها المنطقة على واقع التأمين سلباً او ايجاباً؟

– **طلال فدا:** ان سوق التأمين تقوم بقسمها الاكبر على فرعي الصحة والمركبات، بحيث يشكلان نسبة ٨٠ بالمئة من حجم السوق، كما ان الرؤية وطريقة الإكتتاب والأساليب التقنية التي اعتمدها في الشركة أسهمت بتحقيق نمو جيد. اننا من الشركات التي تعمل بجد للبقاء بثبات وتوازن في السوق، فبعض الشركات كبرت بسرعة قياسية وبطريقة جعلتها تفقد ثباتها، فقد توسعت شركتنا بطريقة حافظت فيها على الثبات وتحقيق ارباح جيدة، كما ونعمل على التوسع مع الحفاظ على الاداء التقني الجيد والعمل الثابت الذي يساعدا على استكمال مسيرتنا بشكل ناجح. لقد حافظنا خلال الاعوام الاخيرة على نمو الشركة واستمراريتها بهذا الاسلوب.

– **شفيق الرميح:** التأمين جزء من منظومة الاعمال القائمة والتي تتأثر ايجاباً او سلباً بالظروف التي تشهدها المنطقة. ان التباطؤ الاقتصادي له تأثيره الكبير على واقع التأمين كما ان تغيير شريحة الموظفين والمقيمين في السعودية له تأثيره ايضا ان التأمين هو جزء من منظومة تتأثر سلباً او ايجاباً بالاوضاع الاقتصادية السائدة والوضع الحالي فيه

# 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 physical and 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

E [info@lonsdale-ksa.com](mailto:info@lonsdale-ksa.com)

W [www.lonsdale-ksa.com](http://www.lonsdale-ksa.com)

#### Affiliates

◆ **Oman**

◆ **Qatar**

◆ **Egypt**

#### World-wide

◆ **United Arab Emirates**

P.O. Box: 42098 Dubai

T +971 4 223 7730

F +971 4 224 1554

◆ **United Kingdom**

148 Leadenhall Street  
London, EC3V 4QT

T +44 20 7816 0028

F +44 20 7816 0029

[www.lonsdaleib.com](http://www.lonsdaleib.com)



## عمر العجلاني

(الرئيس التنفيذي لشركة سلامة للتأمين التعاوني SALAMA - السعودية):

### نولي الإهتمام اللازم بتطوير السياسات والإجراءات

### وخطط العمل بالإكتتاب وإعادة التأمين

أشار الرئيس التنفيذي لشركة سلامة للتأمين التعاوني SALAMA عمر العجلاني الى إيلاء تطوير السياسات والإجراءات وخطط العمل في ما يتعلق بالإكتتاب وإعادة التأمين الإهتمام اللازم، وأعتبر التشريعات الجديدة في السوق المحلية فرصة وليست تهديداً، متوقفاً عند مخاطر حرب الأسعار، التهديد السيبراني والأوضاع الإقتصادية محلاً انعكاساتها، كاشفاً عن منهجية تقييم جدوى أي منتج تعتمد «سلامة» قبل تقديمه للعملاء من منطلق التزامها بتوفير منتجات ذات جودة وصدقية عالية، لافتاً الى انتقال الشركة الى نظام «ساب» التشغيلي كأول شركة سعودية تطبق هذا النظام الرائد.

نعمند منهجية تقييم جدوى المنتج قبل تقديمه للعملاء  
من منطلق توفيرنا منتجات ذات جودة وصدقية عالية

## نعمند منهجية تقييم جدوى المنتج قبل تقديمه للعملاء من منطلق توفيرنا منتجات ذات جودة وصدقية عالية

كبير عليه في الفترة المقبلة، لكنه في الوقت نفسه يعد تحدياً كبيراً، إذ لا تتوفر في الوقت الحالي دراسات إحصائية كافية لتقدير نسبة الخطر في هذا المنتج، رغم أن إحدى كبريات شركات التأمين العالمية قدرت أن التكلفة السنوية للجرائم السيبرانية تصل إلى ٥٠ مليار دولار على مستوى العالم.

كما ينبغي تحديد نطاق المسؤولية في منتج التأمين ضد الاعتداء السيبراني بدقة، حيث قد يتجاوز أثره الطرف المؤمن، وصولاً إلى أطراف أخرى، كحالات سرقة بيانات البطاقات الائتمانية من أنظمة شركة طيران مثلاً، نحن في سلامة لدينا منهجية في تقييم جدوى أي منتج جديد قبل تقديمه للعملاء، وذلك لضمان نضج المنتج وجدواه، سواء بالنسبة لنا أو لعملائنا، حيث أن التزامنا بتقديم منتجات ذات جودة وصدقية عالية يعد مبدأ أساسياً في عملنا.

### الإنتقال الى نظام «ساب»

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– شهدت شركة «سلامة» هذا العام مشاريع كبيرة عدة، أهمها الانتقال إلى نظام «ساب» العالمي كأول شركة تأمين سعودية تطبق هذا النظام الرائد دولياً على جميع أنظمتها التشغيلية، ويقوم النظام بربط جميع وحدات الشركة وتوفير العديد من المزايا التقنية. كما أن الشركة أتمت هذا العام انتقال مركزها الرئيسي إلى موقعها الجديد ببرجها الواقع على الطريق التجاري الرئيسي في مدينة جدة طريق المدينة المنورة. أما بخصوص النتائج المالية فسيتم إعلانها عبر الوسائل الرسمية ووفق القوانين المنظمة لذلك، ونحن دائماً متفائلون بالمزيد من النجاحات بإذن الله. ■



## التشريعات الجديدة في السوق المحلية فرصة وليست تهديداً



الاستراتيجية لدى صناع القرار فيها وكذلك تطبيق معايير الحكمة التي تضمن التوازن في اتخاذ القرار، كما أن التركيز على الخطط طويلة المدى يعمل كصمام أمان لتجنب الوقوع في فخ حرب الأسعار. كذلك يمكن اعتبار التهديد السيبراني خطراً مقلقاً في ظل تنامي موجته عالمياً وتطور أدواته وتزايد اعتماد عمليات التأمين على الأتمتة وأنظمة الحاسب، نحن في سلامة نأخذ الأمن السيبراني على محمل الجد، ونطور أدوات حماية أنظمتنا باستمرار، وماضون في الاستثمار في أمن بياناتنا وبيانات عملائنا.

أما الخطر الثالث فهو الأوضاع الاقتصادية التي قد تنتج عن تطورات الاقتصاد الكلي والعوامل الجيوسياسية، نعتقد في سلامة أن الاحتفاظ بموقف مالي قوي وملاءة كافية سيساعد في تخفيف آثار خطر من هذا القبيل، لذا نولي هذا الجانب اهتماماً كبيراً.

### منهجية التقييم

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية cyber هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– يعتبر تقديم منتج «التأمين ضد الاعتداء السيبراني» فرصة كبيرة من ناحية توقع نشوء طلب

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– بالتأكيد، ولاعتبارات عدة منها أن معيدي التأمين غالباً يتابعون السوق ويتعاملون مع المتغيرات، ولكن الأهم هو تطوير شركة سلامة للسياسات والإجراءات وخطط العمل في ما يتعلق بالإكتتاب وإعادة التأمين، مع السعي الى إيجاد حلول مع معيدي التأمين ذوي الكفاءة والخبرة لتوفير متطلبات السوق، علماً أن شركة سلامة تعمل حالياً مع أكبر الأسماء العالمية في مجال إعادة التأمين.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– التحديات المستمرة هي جزء من السوق، بالنسبة لنا فإننا ننظر إلى التشريعات الجديدة في سوق التأمين السعودية على أنها فرصة وليست تهديداً، لأنها ببساطة ستؤدي إلى تنظيم السوق وإبقاء عناصر المنافسة المشروعة فقط، وهذا سينتج بيئة عمل احترافية وصحية، وهي البيئة التي نجيد الربح فيها.

### تعزيز ثقافة المسؤولية الإستراتيجية

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– الخطر الأول والأكبر والأسرع حدوثاً ربما هو حرب الأسعار التي قد تتجتاح سوق التأمين في أي لحظة نتيجة قرارات إدارية خاطئة لقادة السوق، حيث أن طبيعة نشاط التأمين الذي قد لا تتضح نتائج قراراته إلا بعد شهور أو سنوات، يمكن أن يغري باتخاذ قرارات استراتيجية خاطئة. تعمل سلامة على مواجهة هذا الخطر بتعزيز ثقافة المسؤولية





## A PARTNER TO COUNT ON

As a specialist broker, we are committed to meeting the professional, property and specialty insurance needs of our clients through a diverse insurance product portfolio.

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

بدر العنزي (الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي للتكافل SOLIDARITY TAKAFUL - السعودية):



## استراتيجيتنا تركز على دعم الإقتصاد الوطني من خلال تطوير منتجات تحاكي متطلبات السوق

حائزة على جائزة التميز العام ٢٠١٨ المقدمة من الاتحاد العالمي للأعمال التجارية، وهي تؤكد دائماً في جميع إنجازاتها أن نجاحها هو ثمرة جهد موظفي وموظفات الشركة شركاء النجاح والداعمين لها. ومن أبرز أهدافها تقديم مجموعة من الحلول التأمينية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية للأفراد والشركات وذلك لإدارة المخاطر والخدمات الإحترافية.

إنها شركة سوليدرتي للتكافل SOLIDARITY TAKAFUL وهي إحدى شركات التأمين الرائدة في السعودية، وتتنوع هذه الحلول من الحوادث العامة، وتأمين السيارات، إلى تأمين الممتلكات، والتأمين البحري، والتأمين الهندسي، وصولاً إلى التأمين الطبي، وتأمين الحماية للمجموعات. وتتطلع لأن تكون مجموعة رائدة عالمياً في الخدمات المالية بتوجه إسلامي تعزز صناعة الخدمات المالية ليس في منطقة الشرق الأوسط فحسب، بل في العالم أجمع.

ويؤكد الرئيس التنفيذي بدر العنزي أن مجلس الإدارة قام بوضع خطة خمسية لمدة خمس سنوات بالتنسيق مع الخبير الإكتواري، بعد أن أجرى دراسة للسوق وتحليل المشاكل الموجودة فيه لتفاديها مستقبلاً.

واليوم بات لدى الشركة أفكار وحلول متجددة وجهوية متكاملة كفيلة بأن تتكيف وتتأقلم مع مستجدات قطاع التأمين، لافتاً إلى أننا منسجمون مع الإستراتيجية الخاصة بالشركة، والتي من أهم مبادئها دعم الإقتصاد الوطني من خلال تطوير منتجات تأمين تتناسب مع متطلبات السوق السعودي في جميع القطاعات. البيان التقت العنزي وكان هذا الحوار:

– قلة الوعي التأميني في السوق: لا يزال هناك قصور في رفع مستوى الثقافة والوعي التأميني على مستوى الأفراد والمنشآت في المملكة مما يحتم ضرورة مشاركة الجهات التعليمية، الحكومية، وكافة القطاعات الأخرى المتعلقة بزيادة الوعي التأميني. لدينا إيمان كامل بأن التوجه الحالي للدولة مع كافة القطاعات في تحقيق نجاح مبهر لرؤية ٢٠٣٠ سيكون للتأمين حصة كبيرة جداً وقفزة مختلفة ستجعل قطاع التأمين السعودي من أهم القطاعات في العالم.

– الإحتيال: جميع الشركات تواجه خطر الإحتيال من عدة قنوات، ونحن في سوليدرتي نصنفه من أهم المخاطر مما جعلنا حريصين بإستمرار على نشر حملات توعوية داخلية وللعلماء عن الإحتيال ومخاطره إضافة إلى تطوير وسائل المراجعة والتدقيق الآلية منها والبشرية للحد من إستغلال التأمين وتقليل فرص الإحتيال لأقصى حد ممكن.

### توفير بيئة تنظيمية لمواجهة CYBER ATTACK

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الإلكترونية CYBER، برأيكم هل هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– الاعتداءات الإلكترونية أمر مهم ومقلق لكافة القطاعات، إلا أننا في سوليدرتي نراها فرصة جيدة لتوفير منتج يتلاءم مع متطلبات العملاء في حال حدوث أي مخاطر أو هجمات إلكترونية مع ضرورة توافر بيئة تنظيمية داعمة، وأيضاً توفر شريحة العملاء التي تمتلك ثقافة في مواجهة الاعتداءات الإلكترونية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– شركة سوليدرتي في تطور تصاعدي بعد توحيد الهوية الذي طرأ عليها منذ منتصف عام ٢٠١٧، مما أوجد تبادلاً للخبرات والفرص الجيدة بالمشاركة مع مجموعة سوليدرتي، والذي هو حافز كبير لتحقيق نتائج جيدة في نهاية العام ٢٠١٨ لكي نكون متوافقين مع الإستراتيجية الخاصة بالشركة، والتي من أهم مبادئها دعم الإقتصاد الوطني من خلال تطوير منتجات تأمين تتناسب مع متطلبات السوق السعودي في جميع القطاعات. ■

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل لازلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– في الواقع، نرى أن سوق إعادة تأمين بدأ بالتشدد وخصوصاً بسبب خروج شركات إعادة تأمين لأسباب تختلف من واحدة لأخرى، ولكن في النهاية هي خسارة للسوق لتلك الطاقة الإستيعابية. في المقابل فإن تخفيض التصنيف لبعض شركات إعادة التأمين من قبل الوكالات المختصة ساهمت في تشدد شركات إعادة تأمين من ذوي التصنيف الثابت. نحن في سوليدرتي السعودية والحمد لله لا زلنا قادرين على جذب معيدي تأمين من الدرجة الأولى ذوي الخبرة والسمعة العالمية، بسبب تمتع الشركة بالقيادة الحكيمة والنتائج الطيبة وكذلك بالخبرة الطويلة لكادر الشركة في المجالات كافة.

### جاهزون لمواجهة تغيرات السوق

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى انتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– شركة سوليدرتي واجهت تحديات وتغيرات عدة في السوق التأميني، خلال السنوات السابقة، مما جعلها تكتسب خبرة مميزة لمواجهة أي تغيرات في السوق، في ظل التطور الذي يطرأ على شركة سوليدرتي وبحكم تبادل الخبرات مع مجموعة سوليدرتي في عدة دول مما أوجد أفكاراً وحلولاً متجددة وتهيئة متكاملة تستطيع أن تتكيف وتتأقلم مع مستجدات قطاع التأمين.

### مخاطر السوق متعددة

■ برأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– المخاطر في السوق التأميني أمر طبيعي وهي أساس التأمين، وبرأيي فإن المخاطر في السوق هي كالتالي:

– الحصة السوقية في قطاع التأمين: نحن في سوليدرتي وبحكم أننا من الشركات الحديثة في السوق السعودي، نعمل على زيادة حصتنا السوقية في ظل التغيرات الإقتصادية مما سيوفر فرصاً أكبر لدينا للتوسع والوصول إلى شريحة أكبر من العملاء، ووفقاً لرؤية سوليدرتي نجد أننا قادرين إن شاء الله على تحقيق ذلك بأن نكون من الشركات الرائدة في المملكة العربية السعودية من خلال تقديم منتجات وخدمات على أعلى معايير التأمين العالمية.



*We take care of the details*

الوسطاء السعوديون  
**SAUDI BROKERS**

وسطاء تأمين وإعادة تأمين  
Insurance & Reinsurance Brokers



[www.saudibrokers.com.sa](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto:info.jeddah@saudibrokers.com.sa)

## فواز عبد الرحمن الحجري

(الرئيس التنفيذي لشركة ملاذ للتأمين MALATH - السعودية):



## نركز على الربحية والتنوع في منتجاتنا المطروحة

تم بناء استراتيجية شركة ملاذ للتأمين على تطوير منتجات تأمين مبتكرة وشفافة للعملاء المستهدفين في قطاع الأعمال والأفراد، وبأسعار ملائمة وتنافسية مدعومة بحماية متكاملة وخدمة عالية لعملائها مع الحرص على توطيد العلاقة مع وسطائها في سوق التأمين، وتسعى الشركة للحصول على نتائج مقبولة ومربحة من اكتتاباتها مع ضمان عائد مجز للمؤسسين والمساهمين، كما وتتخذ لها فلسفة التركيز على النمو المستدام والمطرد مع تحقيق الربحية والأمان والموثوقية لعملائها على المدى الطويل.

عن تألقها وتقدمها في السوق السعودية تحدث رئيسها التنفيذي الرأس المدير والمخطط لمستقبلها الرقمي فواز عبد الرحمن الحجري في مقابلة مشوقة مع «البيان الاقتصادية» كشف عن رفع رأسمالها وحالياً بدأت بجني الثمار على جهودها المبذولة خلال العام المنصرم، وأشار الى تركيزها على الربحية والعمل على توازن وتنوع المحفظة التأمينية في منتجاتها التي تطرحها.

ورأى الحجري ان شركات التأمين السعودية أمام تحد كبير يتمثل في تراجع حجم أقساطها وقد ظهر في نتائجها المحققة، منوهاً بالمساعدة التي تقدمها مؤسسة النقد للسوق في سبيل ارتقاها، مذكراً بتعاون «ملاذ» مع شركات إعادة عالمية، متوقفاً ان يحظى منتج تغطية الإعتداءات الإلكترونية بطلب متزايد خلال السنوات المقبلة، لافتاً الى اتجاهها بشكل كامل نحو أتمتة الخدمات عن طريق اعتماد أجهزة ذاتية ستكون بمثابة توجه جديد للعملاء على مستوى الشرق الأوسط.

## مشاريعنا المستقبلية تتمضن الإستمرار في الإستثمار بالخدمات الإلكترونية وتقديم جميع أنواع التأمينات عبر تطبيقات الهواتف الذكية

وفهم المخاطر القائمة، وعموماً نتوقع ان يحظى هذا المنتج بطلب متزايد خلال السنوات المقبلة. ■ ما هي أبرز النجاحات التي حققتها شركة ملاذ خلال العام ٢٠١٨، وكيف تتوقعون إتجاه النتائج المحققة؟

– منذ بداية العام الحالي توجهت الشركة بشكل كامل نحو أتمتة الخدمات عن طريق اعتماد أجهزة خدمات ذاتية تكون بمثابة توجه جديد للعملاء على مستوى الشرق الأوسط، بهدف التسويق للمنتجات وتقديم المطالبات، بالإضافة الى القيام بتفعيل جميع الخدمات الإلكترونية من الموقع الإلكتروني والتطبيقات على الهواتف الذكية بهدف تقديم خدمات مميزة للعملاء وضمان راحتهم، حيث أنه في حال حصول حادث معين نأخذ المركبة من منزله ومن ثم نعيدها. وهذه الخدمة كانت تستهدف في البداية فئة النساء مع صدور قرار السماح للمرأة بالقيادة.

### تأمين عبر تطبيقات الهواتف الذكية

■ ما هي أبرز مشاريعكم للعام ٢٠١٩؟

– أبرز مشاريعنا الإستمرار في الإستثمار بالخدمات الإلكترونية وتقديم جميع أنواع التأمين عبر تطبيقات الهواتف الذكية، حيث بدأنا ببيع التأمين على المركبات، تأمين السفر، وبعض منتجات الممتلكات عبر التطبيقات الذكية، وصولاً لتصبح شاملة لجميع الأنواع، بالإضافة الى العمل على توفير مركز مطالبات إلكتروني باستخدام الأجهزة الذكية. ■

تصحيحية عدة، ومما لا شك فيه أنها في النهاية تصب في مصلحة سوق التأمين السعودي، فعلى سبيل المثال صدر العام الماضي قرار بمنح حسومات للعملاء وهذا أمر نطالب به منذ فترة باعتبار ان المؤمن الجيد له الحق في الحصول على حسم يعطيه دافعاً للتأمين عاماً بعد عام. ولكن بعض الشركات لا تملك القدرة على التكيف مع هذه القرارات بشكل كامل.

■ هل لا تزال لديكم القدرة على اختيار المعيد الأفضل في ظل المرونة المرتفعة الموجودة في السوق؟

– تبني عمليات التأمين على شركات طويلة الأمد ومنذ بداية تأسيس شركة ملاذ للتأمين اختارت التعاون مع أفضل شركات إعادة تأمين عالمية مثل «ميونخ ري» و«سويس ري». كما ان للشركة تعاوناً مع عملاء كبار منذ أعوام عدة، وذلك بفضل الدعم الذي تقدمه لنا شركات إعادة التي نتعامل معها، ونحن مؤمنون بأهمية هذه الشراكة وسنستمر فيها.

### أتمتة الخدمات

■ في رأيكم، هل يشكل التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية تهديداً أم فرصة لشركات التأمين؟

– عمليات الإعتداء الإلكتروني تشكل تهديداً كبيراً لمجمل القطاعات، ونظراً لتحول الشركات نحو الخدمات الرقمية، يعتبر التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية فرصة للشركات التي تجده منتجاً فعالاً والقادرة على تقديم هذا النوع من المنتجات. إنما يجب الأخذ بالإعتبار ضرورة ان تتمتع الشركات التي تطلب هذه التغطية بمستويات معينة من أنظمة الأمن والحماية

■ ما هي خطة العمل المعتمدة التي ساهمت في تألق الشركة وتحقيقها معدلات ربحية؟

– تطلب ذلك الكثير من الوقت حيث بدأنا العمل على تحسين وتقوية وضع الشركة المالي بدءاً من رفع رأس المال الذي بدأنا ولله الحمد بجني بعض من ثماره. خلال العام الحالي شهدت الشركة تعديلاً جذرياً في سياستها من ناحية التركيز على الربحية، وتوزيع المحفظة التأمينية لها لتشمل جميع أنواع التأمين والتوسع في الخدمات الإلكترونية مع التركيز الدائم على التنافسية والربحية بنفس الوقت. اعتمادنا توجهاً جديداً يتمثل في كيفية الوصول الى العملاء بطريقة إلكترونية بحتة والتي من شأنها دعم العميل ومساعدتنا لتقديم خدمات استثنائية تلامس حاجة العميل وبسرعة عالية. ■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في السوق؟

– تعاني سوق التأمين في المملكة ضعفاً في النمو، الى جانب تراجع في حجم الأقساط المكتتبه وهذا يشكل تحدياً كبيراً أمام شركات التأمين وبدأنا نلمس تأثيراته السلبية من خلال النتائج المحققة. ولكننا متفائلون بتحسين الأوضاع مستقبلاً.

### شراكة مع المعيد

■ نفرض مؤسسة النقد مطالب محقة لتطوير قطاع التأمين، في رأيكم ما الذي تحتاجه السوق لتحقيق المزيد من التقدم؟

– مؤسسة النقد تساعد جميع الشركات على الإرتقاء بالسوق من خلال القيام بخطوات



**Cooperative Insurance Consultancy** Co. Ltd.

VISION

**40**  
years  
of achievement

PRECISION

**www.cicme.com**

e.mail: info@cicme.com

EXPERTISE

حسين عبد المحسن الراشد (شركة التأمين العربية التعاونية AICC - السعودية):



## طورنا أنظمة التحصيل ونسعى للحفاظ على معدلات أداء ممتازة

تسعى شركة التأمين العربية التعاونية AICC للسير بوتيرة جيدة وتسجيل أداء جيد، هذا ما أفصح عنه مدير الإدارة المالية للشركة حسين عبد المحسن الراشد، الذي تحدث عن مشكلة تحصيل أقساط التأمين المستحقة، كما دعا شركات التأمين السعودية الى تطوير نظم المعلومات لديها بما يتوافق مع متطلبات «ساما» والجهات الرقابية، مسلطاً الضوء على ما قامت به الشركة على صعيد تطوير الأنظمة والسياسات والإجراءات المرتبطة بعمليات التحصيل والتسهيلات الإئتمانية، مطمئناً الى نتائج هذا التطوير والذي بدوره سيسهم في تحسين الأداء العام المرتبط بالتحصيل.

المركبات، وذلك بسبب عدم القدرة على الغاء البوليصه الا في حال تزويد العميل ببوليصة اخرى، فضلا عن وضع مخطط جديد لعمليات الدفع بما يساهم في تحسين عملية التحصيل داخل الشركة.

### أداء متميز

■ كيف تنظرون الى الوضع المالي للشركة؟  
- عادت الشركة خلال العام ٢٠١٦ لتحقيق ارباح، وخلال الربع الثاني من العام ٢٠١٨ سجلنا ايضا معدلات ربحية جيدة انما الارباح التي تم الاعلان عنها خلال الربع الثالث كانت أدنى، وذلك بسبب زيادة النفقات ومصدرها الارتفاع الحاصل في مخصصات الديون المشكوك في التحصيل، ولكن الشركة تسعى للسير بوتيرة جيدة والمحافظة على مؤشرات مالية جيدة. والجدير بالذكر ان الشركة لا تزال تحافظ على هامش ملاءة مالية يتجاوز الحد الأدنى المطلوب من الجهات الرقابية. ■

### تطوير نظم المعلومات

■ في رأيكم، هل تساهم متطلبات الهيئات الرقابية في تسهيل اعمالكم ام تواجهون بعض المعوقات؟

- تساعد المتطلبات التي تضعها الهيئات الرقابية وبالأخص ساما في زيادة الاعتماد على الانظمة والائتمنة، ولكن يترتب على الشركات تطوير نظم المعلومات الخاصة بها بهدف التوافق مع متطلبات مؤسسة النقد والجهات الرقابية وبعض السياسات والإجراءات.

■ أشرتم الى وجود شيء من الصعوبة في تحصيل المستحقات، ما هي الخطوات المتخذة في هذا الشأن؟

- ظروف السوق الحالية وتأثيرها المباشر على التدفق النقدي لدى العملاء تؤدي الى بعض الصعوبات في تحصيل قيمة الأقساط المستحقة من بعض حملة الوثائق. وهذا ما دفع بشركة التأمين العربية التعاونية الى اتخاذ العديد من الاجراءات، منها تطوير الانظمة المرتبطة بعمليات تحصيل قيمة الوثائق، بالإضافة الى تحديث بعض السياسات والإجراءات ومنها رفع قيمة الدفعة الاولى للوثيقة، خصوصا لفرع التأمين على

■ ما هي ابرز التحسينات التي ادخلتموها على الشركة منذ تسلمكم منصب مدير الإدارة المالية، وهل من تحديات تواجهونها؟

- تواجه الشركة التحديات نفسها التي يواجهها السوق السعودي عموما وقد سجل خلال الفترة الممتدة من العام ٢٠١٧ حتى الفترة الحالية وجود متطلبات وشروط نظامية عديدة من مؤسسة النقد وبعض الجهات التنظيمية الأخرى مثل سوق المال ومجلس الضمان الصحي التعاوني والهيئة العامة للزكاة والدخل. من جهة اخرى يواجه سوق التأمين السعودي عموماً صعوبات في تحصيل أقساط التأمين المستحقة والذي بدوره أدى الى ارتفاع في مديونيات الشركات وبالتالي المخصصات المرتبطة بها (مخصص الديون المشكوك في تحصيلها). بالإضافة الى زيادة المنافع الصحية في بوليصة التأمين الصحي وكلها أدت الى إعادة النظر في الاسعار كي تتناسب مع قيمة البوليصة.



## خوري وبارود

قطع تبديل سيارات ألمانية،  
أوروبية ويابانية مستعملة

جونييه - ٠٩/٨٣٢٨٧٩  
خليوي: ٠٣/٦٨٣٨٤٢ - ٣/٣٦٨٦٧٦





LIFE INS CO OF THE YEAR: ORIENT INS  
HEALTH INS CO OF THE YEAR: ORIENT INS

عمر الأمين (الرئيس التنفيذي لشركة أورينت للتأمين - الإمارات):

## مركزنا متقدم بين الشركات البارزة في التأمين على الحياة والتأمينات الصحية

أكد الرئيس التنفيذي لشركة أورينت للتأمين ORIENT عمر الأمين نجاحها في إحراز مركز متقدم بين الشركات البارزة في التأمين على الحياة والتأمينات الصحية في السوق الإماراتية، وعزا أسباب خروج بعض الشركات من مركز دبي المالي العالمي الى تدني أسعار الأقساط والمنافسة الشرسة، مبرراً تحدي انخفاض سعة الطاقات الإستيعابية في أسواق إعادة.

### تدني أسعار الأقساط والمنافسة الشرسة وراء انسحاب بعض شركات التأمين

#### من مركز دبي المالي العالمي

ورفع الأسعار وتحسين شروط المعيدون.

#### مصاعب يواجهها المعيدون الإقليميون

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في السوق؟

– تتمثل التحديات في انخفاض سعة الطاقات الاستيعابية في أسواق إعادة التأمين، وذلك بسبب عزوف عدد من المعيدون الى جانب المصاعب التي يواجهها المعيدون الإقليميون. ■

#### تشدد في أسواق إعادة العالمية

■ في رأيكم هل ما تزال الفرص واعدة في السوق بالرغم من خروج عدد من الشركات العاملة في مركز دبي المالي العالمي؟

– تعود أسباب خروج الشركات من مركز دبي المالي العالمي الى تدني أسعار الأقساط والمنافسة الشرسة، بالإضافة الى مظاهر التشدد في أسواق إعادة التأمين العالمية، والذي نتمنى استمراره للضغط على السوق المحلية

#### جوائز مستحقة

■ بم تعلقون على الجوائز التي حصدهتموها مؤخراً؟

– سعداء لنيلنا هذه الجوائز التي استحقيناها نتيجة الجهود الفائقة التي بذلها فريق العمل خلال الأعوام الثلاثة الماضية، وتعد تنويجاً للعمل الدؤوب والمتواصل الذي قامت به الشركة ونجحت في إحراز مركز متقدم وأضحت من الشركات البارزة في مجال التأمين على الحياة والتأمينات الصحية.

## 39 عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

### الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب



### الآن

عضوية 187 شركة في 18 دولة  
تغطية أخطار:  
– الحرب للبيضاء 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 للبيضاء وأجسام السفن

1991

عضوية 43 شركة في 14 دولة  
تغطية أخطار:  
– الحرب للبيضاء وأجسام السفن  
– الحرب لأجسام الطائرات  
– الإرهاب والتخريب

2019



## بسام جلميران

(الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين Awnic - الإمارات)؛



### سياستنا الإكتتابية الإنتقائية وراء معدلات ربحتنا العالية

لاحظ الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين Awnic الأخ بسام جلميران فرصاً جديدة متاحة لقطاع التأمين متأتية من زيادة مصادر الدخل في دول الخليج، ونؤه بإطلاق تأمينات خاصة بالعمال حلت مكان الضمانات البنكية، معتبراً الرقمنة خطراً مجهولاً، حيث من الصعب وضع تصور لحجم الأضرار الناجمة عن التعرض لهجوم إلكتروني كبير، عازياً معدلات ربحية الشركة العالية الى سياستها الإكتتابية الإنتقائية المعتمدة.

#### اكتتاب انتقائي

■ كيف تقيمون أداء شركتكم وهل من مشاريع مستقبلية؟

- تحتل الشركة مراكز مهمة داخل دولة الامارات، فضلا عن ان معدلات ربحيتها تعد الاعلى في السوق، وهذا يعود الى السياسة الاكتتابية الانتقائية التي تعتمدها. كما ان الادارة لا تركز على اجمالي الاقساط التي تكتتبها الشركة، انما على صافي الارباح المحققة. في حين تقدم منتجات تأمينية بأسعار وشروط مناسبة تساهم بتحقيق الأرباح.

■ هل تعتمدون سياسة جديدة في زيادة حجم التواصل مع الوسطاء؟

- نحن موجودون في سوق يضم حوالى ٦٢ شركة تأمين و١٦٨ وسيطا لذا نعمل على تنظيم عدد من اللقاءات مع الوسطاء الذين نرغب بالتعامل معهم بهدف التعريف بالشركة والقائمين عليها، وهذه تعد مجرد لقاءات تعارف وتشجيع على تداول الاعمال.

■ كلمة أخيرة؟

- أتمنى لجميع العاملين في مجلة «البيان الاقتصادية» التوفيق ودوام النجاح

والاستمرار. ■



### تعد الرقمنة خلال المرحلة الحالية خطرا مجهولا



- تعد الرقمنة خلال المرحلة الحالية التي نعيشها خطرا مجهولا، حيث من الصعب وضع تصور لحجم الاضرار الناجمة عن التعرض لهجوم إلكتروني كبير. لذا عملية مزاولة هذا الخطر يجب ان تتم بحذر شديد الى حين اتضاح مسرى الامور.

الى ذلك، فإن مخاطر الحرب والمواد النووية تستثنى من التغطيات التأمينية، نظرا الى حجم الاضرار التي من الممكن ان تتسبب بها هذه المخاطر، حيث ان التأمين ضد الاعتداءات الالكترونية سيكون بالمستويات نفسها، بحيث ان تعرض شركات كهرباء عالمية ومصانع لهجوم إلكتروني سينتج عنه سلسلة متتالية من الخسائر سيكون لها وقع سلبي على قطاع التأمين.

#### فرص جديدة لقطاع التأمين

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين على مستوى المنطقة ودولة الامارات؟

- تدل جميع المؤشرات الاقتصادية على وجود نمو ملحوظ خلال الاشهر الماضية في اقتصادات المنطقة مدعوم بارتفاع سعر برميل النفط الى مستويات جديدة تجاوزت ٨٠ دولارا، وقد بدأت دول الخليج الاعلان عن مشاريع ضخمة. وبالنسبة لدولة الامارات فقد حققت انجازا ونجاحا كبيرين في تطبيق ضريبة القيمة المضافة، والتي من شأنها توفير مصادر دخل اضافية للحكومة تمكنها من زيادة حجم الانفاق في اتجاهات مختلفة، منها الاجتماعية والاقتصادية، فضلا عن خلق فرص جديدة لقطاع التأمين، خصوصا في ما يتعلق بتأمينات العمال التي حلت مكان الضمانات البنكية التي كانت تفرضها الشركات على العمال، لتتحول الى تغطيات تأمينية. الى جانب وجود العديد من الخطوات التي سيتم اتخاذها ومن شأنها إعادة تنشيط قطاعات التأمين في منطقة الخليج.

#### الرقمنة خطر مجهول

■ في رأيكم، هل يشكل التأمين ضد مخاطر الاعتداءات الإلكترونية فرصة ام تهديداً لشركات التأمين؟





It's not about us.

**It's about succeeding together.**

We dedicate ourselves to building long-term relationships with our clients by providing tailored solutions and the most responsive service in the industry. From idea to product to success, we are with you every step of the way.

**RGA**

The security of experience. The power of innovation.

[www.rgare.com](http://www.rgare.com)

عبد المطلب مصطفى الجعدي (الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد للتأمين UNION - الامارات)؛



## تراجع مستوى المنافسة في السوق الإماراتية لضيق هوامش الربحية

حافظت شركة الاتحاد للتأمين UNION INSURANCE الإماراتية، والتي تولى إدارتها فريق يقوده عبد المطلب مصطفى الجعدي قبل أربعة أعوام مما نقلها الى الصف الأممي في السوق الإماراتية من حيث الأقساط المكتتبه والربحية المسندمة، على التصنيف الذي حصلت عليه العام الماضي من وكالة أ.ام.بست A.M.BEST الأميركية وهو B++ الذي يعادل BBB لدى ستاندرد أند بورز ويعني جيد GOOD، كما حافظت على تصنيفها الإئتماني وهو في مرتبة تريبل بي BBB مع نظرة مستقبلية مستقرة. وكانت توقعت وكالة «بست» للشركة ان تحتفظ برسملتها القوية وأن تتزود بمزيد من أغطية إعادة التأمين لحماية احتفاظها.

الرئيس التنفيذي للشركة عبد المطلب مصطفى الجعدي عزا انسحاب بعض الشركات من دبي الى نتائج المتردية والتي جاءت مغايرة للمرسوم لها، ولاحظ تراجع مستوى المنافسة في السوق الإماراتية لضيق هوامش الربحية، ونادى بضرورة تطبيق الشفافية في التعامل مع المؤمن لهم، معتبراً أن التحديات التي نواجهها تكمن في الاختيار الأنسب للمنتجات والخدمات وتدريب الكوادر داخل الشركة، متوقفاً تحقيق نتائج إيجابية خلال ٢٠١٩.



نحاول توسيع قاعدة اعمالنا في اكثر من اتجاه  
بهدف تحقيق التوازن في محفظة الاعمال



– تكمن المشكلة في ان معظم شركات التأمين لا تدرك حدود هذا النوع من التغطيات وكيفية التعامل معها، فضلاً عن عدم الاختيار الصحيح لشركات الاعادة التي ستعمل على اعادة تأمين هذا الخطر.

من جهة اخرى فإن معظم الشركات في المنطقة تحتاج لمزيد من التوعية حول هذا المنتج.

### الاختيار الأنسب

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

– تتمثل التحديات التي نواجهها بالاختيار الانسب للمنتجات والخدمات التي نطرحها في السوق، بالإضافة الى كيفية تدريب وتأهيل الكوادر داخل الشركة تحقيقاً لنتائج افضل.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة خلال المرحلة الماضية؟

– نحاول توسيع قاعدة اعمالنا في اكثر من اتجاه بهدف تحقيق التوازن في محفظة الاعمال، فضلاً عن اننا عملنا على عدد من المبادرات مثل تطوير نظام لتأمين السيارات بتقنية الذكاء الصناعي وعقد اتفاقيات مع شركات إماراتية كبرى مثل اتصالات وهيئة كهرباء ومياه دبي لتطوير منتجات ذات قيمة مضافة تناسب الاحتياجات التأمينية لعملائها ونتوقع تحقيق نتائج ايجابية خلال العام ٢٠١٩ مع استمرار العمل بالوتيرة نفسها. ■



الاختيار الأنسب للمنتجات والخدمات  
وتدريب الكوادر تحديات نواجهها



### شفافية التعامل

■ الإم تعززون انسحاب عدد من شركات الوساطة والاعادة العاملة في مركز دبي المالي العالمي من السوق الاماراتية؟

– تعود عملية الانسحاب الى ان هذه الشركات بنت توقعات جاءت مغايرة للواقع، فكانت النتيجة ارتفاع حجم تكاليفها ونفقاتها. ولكن لا تزال سوق التأمين في الامارات من الاسواق الكبرى، في وقت يسجل فيها تراجع مستوى المنافسة لضيق هوامش الربحية، وعلى الرغم من حجم الاعمال تعاني السوق فقدان هوامش تغطية التكاليف حتى.

■ كيف تتعاملون مع متطلبات العملاء الجديدة؟

– من المهم التركيز على الشفافية في التعامل مع العملاء والايفاء بجميع متطلباتهم. الى جانب بقاء الشركة على استعداد تام لتلبية احتياجاتهم توخياً للاحتفاظ بالعميل على المدى الطويل.

### التعامل بمهنية مع المعيد

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– مع استمرار تحقيق شركات الاعادة عوائد ربحية لن نتوقف عن التعامل مع الشركات المسندة، فضلاً عن اهمية تعامل الأخيرة بمهنية مطلقة مع المعيد.

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

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](http://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 مظهر حماده

(المدير العام لشركة العين الاهلية للتأمين - الامارات)؛

### تؤدي هيئة التأمين دورها بشكل جيد وثمة تواصل مع جمعية الامارات للتأمين

نوّه المدير العام لشركة العين الاهلية للتأمين محمد مظهر حماده بدور حكومة أبوظبي في دعم المشاريع القائمة والتي شكلت نقلة نوعية لقطاع التأمين، وبدور هيئة التأمين التي تتواصل مع جمعية الإمارات للتأمين بهدف تنظيم السوق، معتبراً التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية فرصة كبيرة ومهمة للشركات المسندة، مؤكداً الإستمرار وفق الاستراتيجية والنهج نفسيهما، سواء على مستوى الإستثمار أو عمليات الإكتتاب وخدمة العملاء.

### مستمرون وفق الاستراتيجية والنهج نفسيهما سواء على مستوى الإستثمار أو عمليات الإكتتاب وخدمة العملاء

الاعتداءات الإلكترونية فرصة أم تهديداً  
لشركات التأمين؟

– يشكل التأمين ضد الاعتداءات الإلكترونية فرصة كبيرة ومهمة لشركات التأمين المسندة بتعاملها مع المعيددين، بالرغم من مخاطرها المرتفعة، بحيث بات من القضايا الملحة والضرورية خلال المرحلة الحالية.

■ هل لديكم اي مشاريع مستقبلية؟

– ليس هناك من مشاريع جديدة انما نحن مستمرون بالعمل وفق الاستراتيجية والنهج نفسيهما، سواء على مستوى الاستثمار او عمليات الاكتتاب وخدمة العملاء، الى جانب المحافظة على السمعة الحسنة التي بنتها شركة العين الاهلية للتأمين خلال الاعوام الثلاثة والاربعين الماضية. ■

– في الحقيقة تؤدي هيئة التأمين دورها بشكل جيد وثمة تواصل مع جمعية الامارات للتأمين بهدف تنظيم السوق التي اضحت تضم شركات قوية وملتزمة وتحقق نتائج أفضل، وذلك لمصلحة الجميع، بمن فيهم حملة الأسهم والوثائق وشركات التأمين.

■ في رأيكم، أين تكمن فرص النمو في قطاع التأمين؟

– تنعم دول مجلس التعاون الخليجي بأوضاع جيدة، اما بالنسبة لدولة الامارات، ففرص النمو فيها موجودة بشكل كبير على الرغم من العدد الهائل لشركات التأمين، في وقت تقدم الجهات الرسمية كامل الدعم لشركات التأمين من الناحية الرقابية او المادية من خلال المشاريع الممولة حكومياً.

فرصة مهمة للشركات المسندة

■ في رأيكم هل يعتبر التأمين ضد

### نقطة نوعية للقطاع

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين في دولة الامارات وتحديداً في إمارة أبوظبي؟

– يشهد قطاع التأمين في إمارة أبو ظبي نقلة نوعية نظراً لوجود حكومة داعمة للمشاريع، بالإضافة الى تحسن وضع قطاع النفط والغاز. من جهة اخرى بدأت الحكومة بإطلاق المشاريع التي وعدت بها وتبلغ قيمتها حوالي ١١٠ مليارات دولار خلال السنوات الخمس المقبلة. اما بالنسبة لشركتنا فوضعها ممتاز، حيث وصلت نسب الارباح في النصف الأول من عام ٢٠١٨ الى مئة في المئة، فضلاً عن ان الاقساط المكتتبه بلغت حدود مليار درهم ونحن متفائلون خيراً بالمرحلة المقبلة.

تواصل الهيئة مع جمعية الإمارات للتأمين

■ في رأيكم هل من المطلوب اطلاق تشريعات جديدة تنظم قطاع التأمين وترعاه؟



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.



## Sami Shakhshir (CEO - Al Sagr Insurance - UAE)

**We are one of the leading insurance companies in the market to adopt and implement all regulations set by the Regulatory Authorities**

**A**l Sagr National Insurance Company (ASNIC), was incorporated on 25th December 1979 as a public shareholding company through an Emiri Decree by His Highness, the late Ruler of Dubai, and Vice President of the UAE, H.H Sheikh Rashid Bin Said Al Maktoum, and is registered with the Ministry of Economy & Commerce of the United Arab Emirates. The shareholders of the Company are all UAE nationals who are very prominent in the business world for their varied interest. Their sheer sense of realism and pragmatic approach has greatly contributed to the Company's stride towards progress over a span of more than three decades. Today, ASNIC is, undoubtedly, one of the seven leading insurance companies in the UAE in terms of premium income. The Company continues its pursuit of excellence in the sphere of service to its valued customers, always cater to their interest and offer several new insurance products with multiple benefits every year. In a Q & A with Sami Shakhshir, CEO of Al Sagr Insurance, he gave us an idea about the main risks facing their company and expressed his point of view regarding cyber reinsurance. He further talked about their latest achievements and developments. Shakhshir said that they are not only prepared for the increased regulatory supervision but also supports it. Below is an account of the interview.



**\* With no end in sight to the soft market cycle, are you able to continue to place business with quality reinsurers of your choice?**

- Al Sagr does not compromise on this aspect.

Al Sagr has always been prudent in their reinsurance business dealings. We have a panel of first class international reinsurance securities that are highly rated and with whom we are committed to deal with on both, treaty and facultative business. The benefit of this approach is to have secure reinsurance partners who will fulfill their obligations in a timely manner when it comes to prompt claims settlement.

**\* With increased regulatory supervision, how prepared is your company to the new risk landscape?**

- We actively monitor and map the ever changing pattern of risks from all angles both internal and external.

We have highly qualified insurance professionals with sound technical knowledge and business ethics. Our senior management have long adopted the strategy of best ethical insurance practice and we have always supported the regulatory framework making us one of the leading insurance companies in the market to adopt and implement all regulations set by the Regulatory Authorities. We also have a Risk and Compliance Department that ensures that all company's operational activities are in line with the rules and regulation of UAE insurance authorities and the UAE law.

We can therefore confidently say that Al Sagr is not only prepared for the increased regulatory supervision, but also supports this landscape.

**\* Name the top 3 enterprise risks which present a challenge to your company today and how are you addressing these?**

**a) Credit Risk:**

The risk of loss resulting from fluctuations in the credit standing of issuers of securities, counterparties and any debtors to which insurers are exposed (incl. default risk, spread risk, concentration risk).

We evaluate the credit standings, regularly follow ups with our debtors to minimize default risks and then actively ensure that the risks are spread so as to avoid concentration.

**b) Investment risk:**

The risk of loss resulting directly or indirectly from fluctuations in the level and in the volatility of market prices of assets, liabilities and financial instruments.

We strive to invest in securities which are not susceptible to wide fluctuations and are relatively immune to any market volatility.

**c) Claim risk:**

The risk of loss due to inadequate estimation and settlement processes for claims.

The Claims Department regularly monitors and reviews the estimations made so as to ensure that the reserves are properly and adequately created. Further, the settlement process are streamlined through well-established claims procedures and are documented. This ensures that the settlements are as per the policy terms and conditions, and there are no leakages.

**\* Many talk of cyber reinsurance as both opportunity & a threat. What do you think?**

- Cyber reinsurance business is expanding at an exponential speed. Recent attacks have proved that this risk needs proper cover and consideration. We think that growth in this line of business will continue until it becomes as big as property or casualty. Reinsurers, of course, will have a major role to play in this type of risk. The potential of substantial losses to the reinsurers through accumulation, plus the lack of historical data and the evolving nature of the hazard has led some reinsurers to steer away from cyber exposures. Other reinsurers with a higher risk appetite and a better understanding of the cyber threats have translated this as a big opportunity in selective cyber underwriting.

Although this type of risk is new, new improvements in terms of data modelling and tools to underwrite this type of risk are evolving. We see an opportunity in this type of risk to gain profit when it is underwritten in a prudent way and all terms and conditions are set in a scientific way.

**\* What are the latest achievements and developments of your company & how do you expect your results to be at the end of year 2018?**

- Al Sagr's technical performance improved significantly. Besides, awards from Insurance Authority and the Dubai Police Department are testimony to the excellent cooperation with the authorities on the motor class.

Al Sagr has launched several new products in 2018 in order to cater to medical coverage for SMEs and Individuals. It is specifically utilizing the online systems to target SMEs. A new software to automate the sales channels and a new software for medical underwriting and claims are also part of the developmental measures adopted by the Company.

With the above specific measures taken, aimed at achieving a right mix of Topline and Bottom line (profitable growth), we expect 2018 results to deliver overall positive results.

# Staying up-to-date makes a difference

To keep you informed of the must-to-know industry-related news and events, Arab Re goes beyond traditional reinsurance boundaries by bringing to you its

## News App



- ✓ Relevant Daily News from all over the world
- ✓ Our Corporate News and Events



Tune-in to panoramic news and download our new App

## Peter Englund

(Senior Executive Officer, Head of Commercial Insurance Middle East - **ZURICH**)

### Market conditions change by the day and the ability to adapt is key

In a Q & A on the sidelines of the mena awards event, Al Bayan Magazine met Mr. Peter Englund (Senior Executive Officer, Head of Commercial Insurance Middle East - Zurich) and conducted an interview with him in which he evaluated the market today and expressed his opinion regarding changing customer needs.

**\* How do you evaluate the market today after all the catastrophes which happened lately?**

- We saw a great amount of available reinsurance capital being absorbed by the natural disasters on a global level. While there will be initiatives in place to review and improve loss making portfolios; we still see an abundance of both traditional as well as alternative capital on selected accounts and in certain portfolios. This is partly explained by catastrophe bonds and their lack of correlation with other asset classes. We operate in what can be described as a 'hard-soft' market however and expect continued market turbulence.

**\* Do you see any changes in the clients' requirements?**

- I think our clients become more sophisticated and they expect both global and superior services and insights to a greater extent. They understand the benefits of technology and expect us to provide market leading service – backed by technology – but also in mitigating a new set of evolving risks. This is where cyber insurance and related services have an important role to play.



REINSURANCE CO OF THE YEAR: ZURICH  
من اليمين: فريد شديد يقدم الدرع الى PETER ENGLUND

## A Rescue with a click!



VIP/RESCUE

Buy A Policy

Request Assistance

Report A Claim

VIP RESCUE SAL: LEBANON

VIP RESCUE TECHNOLOGIES LTD: UAE





## Jean Louis Laurent Josi (CEO - Oman Insurance Company - UAE)

### Customer centricity is pivotal in building trust with your clients. If you do not transform yourself, you will not survive

**O**man Insurance Company (OIC) is one of the leading insurance companies in UAE and the Middle East, OIC has 12 branches including the Head Office-Operational Branch and a strong presence in every Emirate in the UAE, the Sultanate of Oman and Qatar. Established in 1975, OIC today is a financially sound and professionally managed organization. The company is rated 'A Excellent' by AM Best and 'A- Stable' by Standard & Poor's. The company practices true customer-focused service through its quality products, underwriting all types of risks in General, Life and Health Insurance, often going that extra mile to tailor-make special covers based on specific customer needs. OIC provides a complete range of insurance solutions covering General, Health and Life. Delivering insurance protection solutions across nearly every sector, OIC covers every customer segment - individuals, SMEs and large corporate enterprises.

Al Bayan Magazine interviewed Jean Louis Laurent Josi, CEO at OIC who evaluated 2018's market performance and shared expectations for 2019. During the discussion Josi stressed that a focus on customer centricity and satisfaction is important in building trust with customers.

**\* How do you evaluate the Insurance Market during 2018 in UAE specifically & in the region? And which lines have been challenged by 2018 catastrophes?**

- The UAE, like the rest of the Middle East, is still an emerging economy. This is great news since, as the region is growing, the insurance potential will grow in parallel. On top of that, the market is also under-insured due to lack of awareness. Indeed, too many people do not understand why insurance is important and still do perceive insurance as merely a mandatory inconvenience for which only the price is important.

So, being an emerging market, the Middle East has plenty of potential. That said, being an emerging market, it is also volatile. So there are ups and downs but the global trend is positive. Also, and having been here ten years ago, I see a huge difference between what I witnessed then and what I see now and it goes without saying the regulator has been a key contributor. Nonetheless, there is still work to do, not only to protect the customers but also to protect the insurance companies themselves. There are still some behaviors that go against what an insurer should do, but overall I see very positive transformations for the market.

**\* The market is soft. Do you think it is easy for big companies to find quality reinsurers to work with?**

- It is always related to what you want to achieve. If your objective is topline and volume, you will always find someone who will go cheaper and you will always find a low quality reinsurer, from a country that you've hardly heard of, that will be ready to "protect" you at a very low rate. This is not our objective as we focus on long term relationship with our clients, make sure that we will pay the claims on time, and have to make sure that the service and the product which we will offer to our customers will be the right ones.

**\* Do you think digital insurance is a threat or an opportunity?**

- It is definitely an opportunity but also a question of survival. I do believe that if you do not transform yourself, you will not survive. Today, we start serving our first wave of customers who were born into the internet age, people who were born 18 years ago and only understand the world in that context. Therefore, if you are not ready for that you will not survive. That said, it doesn't mean that everything has to be digitalized: customers still would need to have the option for face to face contact with the company, an intermediary or through a call center. You see that in China for instance, which is extremely well advanced and leverages a lot innovations coming from insurtech firms, nonetheless, it still has armies of intermediaries. For these reasons, at OIC, we are building solutions for multi-access deliveries, allowing our customers to choose the way they want to interact with us.

**\* Insurance penetration in the region still very low, what do you think must be done to increase it?**

- First, it is a great news that penetration is low because for the insurer it means potential for growth. If you look at Asia, you will see exactly the same trend: insurance is relatively new and has developed over a 30-year period and it is still the beginning for the majority of the countries. This is a normal process notably when knowing that, in Europe, insurance grew over a period of two centuries. So you cannot ask emerging countries today to shift insurance penetration overnight, it is only logical that it will take a slow gradual course.

The regulators do play an important role in increasing the penetration and, in the region, they have done a very good job by making the most important covers mandatory. Yet there is still lack of awareness, people do not understand why it is important to be covered. That is partly the mistake of insurers because they have not educated enough people on the value of insurance. For instance, a sole earner in a family should understand that if they passed away, a sound life insurance cover will provide some financial security in their absence and help their family to survive without them.

Moreover, there is a lack of trust towards the industry and this lack of trust is evident even in emerging countries. This is partly explained by the fact that insurance,

as a product, is quite strange: you receive no tangible product for the premium you pay, and yet it is a product that you hope you will never use... On top of that, insurers are not always good at keeping things simple and you don't always understand for what you are covered and for what you are not covered. We must therefore proactively work towards making insurance simple and transparent for the customer to understand.

For OIC, this is clearly an area of development to focus on since customer satisfaction is key to our ambition which is to be the most customer centric entity in the coming years. As of today, we already have customer satisfaction index but monitored by third parties. This year, we have rated 83 percent of satisfied customers. It is extremely high and every month I am going through the negative comments we receive from customers as well as the complains to better understand what to do to become excellent.

This is why customer centricity is so important. I want to make sure that if you deal with OIC, you will be happy because the process will be simple and you will get the service that you expect from a professional insurer. This also means that we need to pay claims on time, this is actually our product! Timely claims management goes a long way in building trust with insurance customers.

Pricing is obviously an important element but it can't be the only element that should drive the company. If price is the only variable, it will always end up in technical losses and counterparty risks by relying on doubtful parties. This is why OIC defines prices that are technically sound and that reflect the characteristics while carefully choosing extremely reliable partners who share our same values. Ultimately, if you want to be protected by a strong insurer, with a strong balance sheet, good service delivery and sound claims track record, then price cannot be the only deciding factor at the time of purchase.

**\* In your opinion, what are some of the insurance risks that are challenging these days for companies?**

- On the property market, I see definitely tensions and that is not new. It has been there for many years and prices, quite often, do not reflect the quality of the risks anymore. In the medical business you see tensions as well mainly generated by players who do not have sufficient expertise. At OIC, we do have that expertise and we have strong pricing teams who ensure that we make profitable decisions for both, the company and the customer. Similarly, we don't use TPAs and our teams serve our customers according to our standards. Ultimately, customers stay with us because they know the protection they receive is perfectly reliable and good value for money.

**\* Are there any new legislation required in the region to improve corporate performance?**

- The insurance authority here has been steadily making several positive amendments to ensure a healthy environment for the industry. They constantly engage with market leaders to understand the challenges and build solutions that can benefit both insurer and customer. That said, I believe that the industry and regulators should work together to solve the premium collection challenges and the unhealthy competition on credit terms. Clients are negotiating credit terms and choosing insurance partners based on the credit terms. However, we are insurers not bankers. Said differently, they should be standard credit terms for all. Also, we should not be in situation where intermediaries can collect the money. In many countries, the role of intermediaries is to advise their customers and not to collect the premium. Insurers have to do that and it will definitely help to solve the collection challenges the industry is facing.

**\* What are your expectations for 2019?**

- As said, we are in an emerging region so there are ups and downs. That said, I am positive for the future since the long term trend is supported by the global growth of the region as well as the lack of insurance awareness and the protection gaps insurers have to fill in.



## محمد عثمان

(الرئيس التنفيذي لشركة دار التأمين INSURANCE HOUSE)؛

## بات القطاع التأميني أكثر تنظيمًا نتيجة القرارات والقوانين التي أصدرتها هيئة التأمين

الرئيس التنفيذي لشركة دار التأمين INSURANCE HOUSE محمد عثمان رأى ان قطاع التأمين في الإمارات بات أكثر تنظيمًا نتيجة القرارات الصادرة عن هيئة التأمين، وتوقف عند ضرورة توافر التنسيق بين الهيئات الرقابية في الدولة لتطوير القطاع، حاصراً تحديد الفرص الإستثمارية بقرار كل شركة، مؤكداً استمرار دار التأمين في التوسع.

## تسجل الشركة نمواً مطرداً في معدلات الربحية منذ العامين الماضيين ومستمررون في هذا الاتجاه

– تم التركيز ضمن القرارات التي أصدرتها هيئة التأمين على الحدود المعينة للاستثمار في كل قطاع ولا شك بأن مجالات الإستثمار في الإمارات واسعة إلا أن القرار يعود لكل شركة في تحديد الفرص الاستثمارية المناسبة لها وبحسب الأموال المتوفرة لديها.

### عمليات رقمية

■ ما هي أبرز انجازات الشركة خلال العام الحالي، وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– تسجل الشركة نمواً مطرداً في معدلات الربحية منذ العامين الماضيين ومستمررون في هذا الاتجاه، بالإضافة الى أننا مستمررون في عملية التوسع والاعتماد على العمليات الرقمية في تعاملاتنا لنواكب التطور الإلكتروني الذي أصبح جزءاً من الحياة اليومية. ■

أنواع جديدة من التأمين ويجب أن ترافقها تشريعات كذلك لهذه الأنواع، ولا بد من وجود تنسيق ما بين الهيئات الرقابية في الدولة، بهدف الوصول الى بعض التأمينات الالزامية التي من شأنها تطوير القطاع ودفعه لتحقيق المزيد من النمو والتقدم.

### الشركة تحدد فرصها الإستثمارية

■ وهل يشكل التأمين ضد الاعتداءات الإلكترونية فرصة أم تهديداً للشركات؟

– يعد الاعتداء الإلكتروني نوعاً من أنواع الاخطار القابلة للتأمين، وبالتالي عند عملية تحديد الخطر من حيث الحدة والكمية يتطلب بيانات سابقة للقيام بعمليات التأمين من تسعير وشروط ومن ثم يصبح بعد فترة كبقية أنواع المخاطر التي يتم التأمين عليها. ■ في رأيكم، اين تكمن الفرص الاستثمارية حالياً في قطاع التأمين؟

### تنسيق بين الهيئات الرقابية

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في دولة الامارات؟

– بات القطاع التأميني أكثر تنظيمًا نتيجة القرارات والقوانين التي أصدرتها هيئة التأمين مؤخرًا، في ما يتعلق بالملاءة المالية وعملية التسعير وغيرها من الإجراءات والتدابير التي ساهمت في تطوير القطاع والعمل ضمن آلية محددة وأطر واضحة، واستثمار هيئة التأمين من خلال توظيفها محللين ماليين وإكتواريين وخبراء قانونيين قد أدى إلى الرقابة الحثيثة على القطاع.

■ في رأيكم، هل من الضروري وضع تشريعات جديدة تساهم في تنظيم سوق التأمين بشكل افضل؟

– إن التطور الإكتواري والرقمي المتسارع يواكبه تطور واستحداث

## ميشال عباس خلف

## الرئيس التنفيذي الجديد لشركة متلايف (MetLife)

استحوذت شركة متلايف على شركة أميركان لايف انشورنس كومباني (ALICO) من شركة أميركان انترناشونال غروب (AIG) عام ٢٠١٠. خلال السنوات الـ ٢١ التي قضاها مع (ALICO) تولى ميشال خلف مناصب قيادية عدّة في مختلف الأسواق حول العالم ومنها منطقة البحر الكاريبي وفرنسا وإيطاليا. في عام ١٩٩٦ تمّ تسميته أول مدير عام لشركة أليكو في مصر. في عام ٢٠٠١، تولى منصب نائب الرئيس الإقليمي في بولندا، ومانيا ودول البلطيق كما ترأس شركة AMPLICO LIFE التابعة لشركة ALICO في بولندا. وقد شغل بعدها منصب نائب الرئيس ومسؤول العمليات الأول في PHILAMLIFE، شركة AIG العاملة في الفلبين.



عين مجلس ادارة شركة متلايف الأميركية، السيد ميشال عباس خلف - رئيس الشركة الحالي في الولايات المتحدة، أوروبا، الشرق الأوسط وإفريقيا - رئيساً ومديراً تنفيذياً أول للشركة اعتباراً من الأول من أيار ٢٠١٩ وذلك خلفاً للرئيس والمدير التنفيذي الاول الحالي للشركة ستيف كنداريان. وقد تفوّق السيد ميشال خلف بإدارة الشركة في دول ومناطق مختلفة، وأسواق وثقافات متعدّدة. كما أن رؤيته لتطوير متلايف لتصبح من أنجح شركات التأمين في العالم من الناحية الديناميكية والمالية والاستثمارية سوف تعود بتأثير ايجابي على جميع أصحاب المصالح في الشركة. لقد أتى ميشال خلف بمعرفة عميقة في مجال التأمين وروح الاستثمار وبمهارات قيادية في كل منصب تولاه خلال مسيرته المهنية مع متلايف.

برئاسة ميشال خلف، لدى متلايف فرصة كبيرة لزيادة القيمة التي تخلقها لجميع أصحاب المصالح لديها. وقد صرّح ميشال خلف «تشرّفني بشدة الثقة التي وضعها مجلس الادارة بي واتطلّع الى قيادة هذه الشركة العظيمة... فمن خلال تسريع نمو الإيرادات، وتعزيز انضباط الانفاق، سوف نصبح أكثر نجاحاً من الناحية المالية ممّا سيساعدنا على الوفاء بالتزاماتنا تجاه العملاء، وخلق المزيد من الفرص للموظفين، وتقديم عائدات أقوى للمساهمين».

شغل ميشال خلف منصب رئيس متلايف لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا منذ عام ٢٠١١، وفي يوليو ٢٠١٧، تم منحه مسؤولية إضافية عن أعمال الولايات المتحدة الأميركية. وقبل توليه قيادة منطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا، شغل ميشال خلف منصب نائب الرئيس والرئيس التنفيذي الأول لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا (MEASA). وكان قد التحق بشركة متلايف من خلال

**APEX**  
Partner of Choice



[www.apexib.com](http://www.apexib.com)

## بلال أدهمي (الرئيس التنفيذي لشركة FIDELITY UNITED - الإمارات):

### غيرنا الإسم والهوية وعدلنا في استراتيجية العمل وطريقة التعامل مع الوسطاء والمؤمن لهم



كشف الرئيس التنفيذي لشركة FIDELITY UNITED بلال أدهمي والذي يمتلك خبرة تزيد عن ٢٤ عاماً في مجال التأمين الدولي العام في منطقة الشرق الأوسط عن تغيير اسم الشركة وتعديل استراتيجية العمل فيها وطريقة التعامل مع الوسطاء وتقديم الخدمات. خطوة يقوم بها من شغل مناصب تنفيذية عليا في شركات عالمية و محلية وصولاً الى منصبه الحالي في الشركة الذي تسلمه منذ ١ شباط (فبراير) الماضي.

وأضاف أدهمي ان الشركة حققت أعلى نمو محفظة تأمينية خلال الثمانية أشهر الأولى من ٢٠١٨ في السوق الإماراتية، منوهاً بكادرها المتمتع بخبرات عالمية.

وانطلاقاً من خبرته الكبيرة في المنطقة، فقد تمكن أدهمي من بناء وتطوير عمليات ناجحة، ما سيساهم في تعزيز طاقم عمل الشركة ومساعدتها في المحافظة على تعزيز مكانتها الريادية. وتوقف أدهمي عند المنافسة التي لها التأثير الكبير في ظل العلامة التجارية التي تتطلب الوقت لتسويقها، مشيراً الى ان نسبة النمو في حجم المبيعات وصلت الى ٥٧ في المئة.

– نواجه تحديات على مستوى توظيف الكوادر المناسبة، بالإضافة الى المنافسة الحادة في السوق والتي تولد صعوبات في ظل تغيير العلامة التجارية التي تتطلب الكثير من الوقت لتسويقها وتعريف الناس بالإسم والهوية الجديدين. لقد تمكنا من استقطاب كادر اداري من الدرجة الاولى يتمتع بخبرات عالمية سوف تساعد الشركة في انطلاقتها الجديدة وتساهم في استراتيجية الشركة نحو تقديم افضل الخدمات التأمينية في السوق الاماراتية.

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

– بالتأكيد يشكل فرصة مهمة لشركات التأمين بالرغم من عدم وجود الخبرات الكافية لهذا النوع من التأمين في الاسواق المحلية وذلك كونه منتجاً جديداً الا انها تبقى فرصة للشركات على المدى الطويل.

#### ٧٠ في المئة نمواً بحجم المبيعات

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– سجلت الشركة خلال العام ٢٠١٨ نمواً بنسبة تفوق الـ ٧٠ في المئة بحجم المبيعات. وتعد النتيجة إنطلاقة إيجابية للشركة، والاعلى على مستوى الامارات حيث سيكون التحدي الأكبر بالنسبة الينا الإستمرار بوتيرة النجاح نفسها خلال سنة ٢٠١٩. ■



### حققنا نمواً بنسبة

٧٠ في المئة

### بحجم المبيعات



الأولى من ٢٠١٨، وذلك للثقة الكبيرة بالشركة وكوادرها العاملة فيها، بحيث ان جميع العاملين أصحاب خبرات ويتمتعون بسمعة طيبة في السوق. فضلاً عن ان إسم فيدلتي أعطى الكادر البشري دفعة قوية في السوق الإماراتية.

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بانفسكم؟

– رغم المنافسة الشديدة في سوق الامارات الا اننا تمكنا من تجديد وتعديل كافة اتفاقيات اعادة التأمين وذلك من خلال معيدي تأمين مصنفين من درجة A+ ما ساعدنا على امكانية المنافسة في السوق الاماراتية وعزز ثقة عملائنا فينا.

#### تحديات توظيف

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

#### تعديل استراتيجية العمل

■ بعد قيامكم بتغيير الشعار هل تعتبر ذلك إنطلاقة جديدة للشركة؟

– نحن في صدد القيام بانطلاقة جديدة لشركة FIDELITY UNITED من خلال تغيير اسمها في السوق والعمل وفق صيغة مختلفة، وبذلك نكون غيرنا المفهوم الذي كانت تعتمده سابقاً بطرحنا منتجات جديدة و اساليب تسويق مختلفة بالإضافة الى تعديل إستراتيجية العمل في جميع الأقسام داخل الشركة وطريقة التعامل مع الوسطاء وأسلوب تقديم الخدمات.

■ هل ستوسعون في خطوط تأمينية جديدة؟

– كوننا شركة صغيرة الحجم فإن محفظتنا التأمينية محدودة نسبياً، ولكننا نعمل في مختلف خطوط التأمين إنما تدريجياً ولا نركز بالتالي على فروع تأمينية محددة ولكن هدفنا الاول هو توحيد طريقة خدمتنا لعملائنا وايجاد سبل جديدة وسهلة تمكن عملائنا ووسطاء التأمين من التواصل معنا.

#### أعلى نمو محفظة تأمينية

■ في ظل الأوضاع الحالية هل تجدونها إنطلاقة صعبة أم خطوة إيجابية؟

– نحن في صدد دخول سوق صعبة للغاية والمنافسة فيها شديدة إنما التقارير الأخيرة تشير الى تحقيق الشركة أعلى نسبة نمو للمحفظة التأمينية خلال الأشهر الثمانية



رامز أبو زيد (مدير عام شركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين):

## إمكاننا اختيار الأفضل بين المعيدين لنتائجنا القوية وتطلعاتنا

تصنيف أعلى وتقييم إيجابي ولقب الشركة الأكثر تميزاً حصدها شركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين DUBAI NATIONAL INSURANCE & REINSURANCE لمكانتها المرموقة داخل السوق الإماراتية ولطموح إدارتها وحسن تنظيمها ودرابيتها.

مديرها العام رامز أبو زيد لفت الى النتائج الإيجابية التي حققتها الشركات الإماراتية، ولاحظ تبدلاً في متطلبات العملاء، وإن المنافسة لم تعد تقتصر على الطرق التقليدية، مثبتاً إمكانية تعامل الشركة مع المعيدين واختيار الأفضل من بينهم نظراً لنتائجها القوية وتطلعاتها، واجداً أن السوق بحاجة لحملات توعية حول تغطيات الإعتداءات الإلكترونية.

الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

– تحتاج السوق لحملات توعية بهدف التعريف أكثر عن منتجات التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية ودفع وتيرة الطلب عليه الى الارتفاع.

### درجة تصنيف أعلى

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– نالت شركة دبي الوطنية للتأمين درجة تصنيف أعلى وتقيماً إيجابياً من وكالة التصنيف العالمية أي ام بست AM.BEST حيث حصلنا على B++ مع نظرة مستقبلية ايجابية، بالإضافة الى حصولنا على لقب الشركة الأكثر تميزاً في الإلتزام بالتعليمات المالية من قبل هيئة التأمين. ■

جميع هذه التسهيلات الى رفع منسوب المنافسة في بيئة العمل.

### تسويق تغطيات الإعتداءات الإلكترونية

■ مع إستمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– ليس من الصعب إيجاد معيد تأمين من الدرجة الأولى لأن النتائج في نهاية المطاف تحدد طريقة التعامل مع شركات الإعادة واختيار المعيد الأفضل، وبما أننا شركة تحقق نتائج قوية ولديها تطلعات فلا يصعب عليها التعامل مع معيدين ذوي خبرات، والجدير بالذكر ان الشركة تتعامل مع كبار معيدي التأمين العالميين وتتمتع العلاقة معهم باستقرار وثبات على مدار أكثر من خمس سنوات.

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات

كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في دولة الإمارات في ظل إنسحاب عدد كبير من الشركات من مركز دبي المالي العالمي؟

– الأوضاع جيدة، في حين أن نتائج الشركات هي التي تحدد ظروف القطاع، سواء كانت شركات أجنبية أم وطنية، مع العلم أن جميع الشركات الوطنية أفصحت عن نتائج إيجابية وهي في تطور وتقدم نحو الأفضل.

■ في رأيكم، هل تبدلت متطلبات الزبائن؟

– بالتأكيد تبدلت متطلبات العملاء في ظل التطور التكنولوجي الحاصل والمتغيرات التي تشهدها الأسواق العالمية، فضلاً عن أن المنافسة لم تعد تقتصر فقط على الطرق التقليدية عن طريق الوسطاء أو التعامل المباشر، إنما أضحت من خلال المنصات التكنولوجية والوسائل التقنية الحديثة، وبالتالي أدت

# STRENGTH. TRUST. STABILITY.

Malaysian Re (Dubai) Ltd. (MRDL) was established with the key objective of providing the best services to our customers in the Middle East region. Leveraging on its breadth and depth of experience and expertise, strong fundamentals and proven record of accomplishment, MRDL has grown in stature as an international player having established a strong market presence in the Middle East.

All businesses of MRDL are fully underwritten by Malaysian Reinsurance Berhad (Malaysian Re), the national reinsurer of Malaysia. Malaysian Re has been assigned Financial Strength Rating (FSR) of 'A'- (Excellent) by A. M. Best and Insurer Financial Strength (IFS) rating of 'A'- (Strong) by Fitch Ratings with stable outlook for both ratings.

MRDL will continue to expand its market presence and is committed to being at the forefront by providing solutions for both reinsurance and retakaful segments within the region.

## MALAYSIAN RE (DUBAI) LTD.(CL0306)

(A wholly owned subsidiary of MNRB Holdings Berhad)

Unit 101, Level 1, Gate Village 4, The Gate District Dubai International Financial Centre, P. O. Box 506571, Dubai, United Arab Emirates  
Tel : +971 4 323 0388 Fax: +971 4 323 0288  
Regulated by the Dubai Financial Services Authority

www.malaysian-re.com.my



أيمن خميس (مدير عام شركة الشارقة للتأمين - الامارات):



## لم نلاحظ تأثيراً سلبياً للكوارث الطبيعية على شركات التأمين في دولة الامارات العربية المتحدة

دعا مدير عام شركة الشارقة للتأمين أيمن خميس الشركات الكبرى للقيام بتحركات استباقية للحصول على تغطيات ضد الإعتداءات الإلكترونية، متوقفاً عن ضرورة القيام بحملة توعية للتعريف بمخاطر هذا النوع من الإعتداءات والتأثيرات السلبية الناتجة عنه، كاشفاً عن سعي من قبل الشركة للتشجيع لمحاولة جعل التأمين على المنازل إلزامياً في دولة الإمارات، متوقفاً ألا يكون للكوارث الطبيعية تأثير سلبي على شركات التأمين في دولة الامارات العربية المتحدة.

## نحن من الشركات التي سجلت نتائج جيدة وتتجه للتطور بثبات فني

للشركات الكبرى للحصول على هذا النوع من التغطيات ونحن كشركات تأمين نحاول تسويق هذا المنتج، وكل ما نحتاجه هو حملة توعية للتعريف بالمخاطر الناجمة عن هذا النوع من الاعتداءات والتأثيرات السلبية الناجمة عنه.

### أدخلنا تأمينات جديدة

■ هل تركزون في المرحلة الحالية على نوع معين من انواع التأمين؟

- عملنا مؤخراً على إدخال أنواع جديدة من المنتجات لم تكن تقدمها الشركة في السابق مثل التأمين على المنازل، حيث قدمنا أسعاراً تنافسية وعروضاً مميزة ونأمل ان يشهد هذا المنتج نمواً جيداً في السوق الاماراتي، مع العلم ان هذا النوع من التأمين مطلب أساسي في الدول الأوروبية ونطمح أن يصبح من التأمينات الالزامية في دولة الامارات مستقبلاً.

■ شهد العام ٢٠١٨ الكثير من الكوارث الطبيعية، في رأيكم هل ستعكس اضرارها على تجديد العقود مع شركات الاعادة؟

- حتى الآن لا توجد رؤية واضحة لتداعيات هذه الكوارث خلال التجديدات السنوية لاتفاقيات إعادة التأمين، ولكننا لا نتوقع تأثيراً سلبياً على شركات التأمين خصوصاً في دولة الامارات العربية المتحدة. ■

### ربحية إيجابية

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في دولة الامارات خلال العام ٢٠١٨؟

- بشكل عام لم يختلف قطاع التأمين العام ٢٠١٨ عن العام ٢٠١٧، وذلك لأسباب عديدة، لكن الأوضاع لا تزال مستقرة نظراً لتسجيل بعض فروع التأمين نمواً، في حين ان فروعاً أخرى تراجعت نسبياً مثل التأمين على المركبات، إلا أن معدلات الربحية بقيت إيجابية في معظم خطوط التأمين.

### توعية حول مخاطر الإعتداءات الإلكترونية

■ الملاحظ التركيز في الآونة الاخيرة على موضوع التأمين ضد الاعتداءات الإلكترونية، في رأيكم هل يشكل هذا النوع فرصة أم تحدياً امام شركات التأمين؟

- تشجع معظم شركات التأمين على هذا النوع من التأمينات، في حين ان عدداً كبيراً من المعيين لديهم القدرة على تحمل النسبة الكاملة من الخطر، ولكن لا تزال الشركات غير مدركة لحجم الاخطار ونتائجها المالية في حال تحققها، وبالتالي للأسف الشديد لا تصبح بعض أنواع التغطيات مطلباً أساسياً الا عندما ترتفع حدة المخاطر، ولكن من المفترض ان تكون هناك تحركات استباقية



## خوري وبارود

قطع تبديل سيارات ألمانية،  
أوروبية ويابانية مستعملة

جونييه - ٠٩/٨٣٢٨٧٩  
خليوي: ٠٣/٦٨٣٨٤٢ - ٣/٣٦٨٦٧٦





**DRIVEN BY PASSION FOR EXCELLENCE**





شادي محاميد (مدير عام شركة ميدغلف MEDGULF - الإمارات)؛

## لطالما رفعنا هدف تسجيل معدلات ربحية وتحقيق أرقام مرتفعة في المبيعات

نجحت شركة «ميدغلف» MEDGULF - الإمارات بالرغم من تحديات السوق الناشطة فيها، في تسجيل نتائج فنية جيدة بفضل سياسة اكتتابها المتحفظة والحكيمة، وأطلقت أحدث تطبيقاتها ذا المزايا العديدة والذي يتيح تحميل المطالبات الطبية وصولاً إلى اختيار المواعيد للدخول إلى المستشفى، وبذلك تواكب متطلبات الابتكار والتطبيق الرقمي من خلال تحديث عملياتها على الإنترنت وربطها بين إدارة الوثائق وإدارة تقديم العروض وشركات الوساطة. وبحسب مدير عام الشركة شادي محاميد فإن السوق الإماراتية شكلت تجربة مليئة بالتحدي، الأول متمثل باعتبار أنها تمارس جانباً واحداً من اختصاصاتها وهو التأمين الطبي، والثاني بالامتثال لقوانين وضوابط ثلاث جهات رقابية في ظل أجواء المنافسة الشرسية، وأبرز هدف تسجيل معدلات ربحية وتحقيق أرقام مرتفعة في المبيعات، مقدراً عالياً الضوابط المنيئة المعمول بها في السوق، فضلاً عن التعامل مع معيد استراتيجي ومصنف، ملاحظاً زيادة الوعي التأميني وارتفاعاً في الطلب على تغطيات الإعتداءات الإلكترونية، معولاً على الحصول على ترخيص لمزاولة التأمينات العامة مساهمة من الشركة في منح فرص عمل للشباب الإماراتي، وورش العمل في مختلف الإمارات.

### طلب على وثائق تغطية الإعتداءات الإلكترونية

■ في رأيكم، هل يشكل التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية تهديداً أم فرصة لشركات التأمين؟

– تتوجه الأسواق العالمية نحو التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي الذي بات أكثر فأكثر يحتل حيزاً من حياتنا اليومية وخططنا الاستراتيجية، وقد بدأنا نلاحظ زيادة الوعي التأميني وارتفاعاً في الطلب على هذا النوع من الوثائق في الآونة الأخيرة نظراً إلى تعرض كبرى الشركات والمؤسسات إلى عمليات قرصنة وهجمات إلكترونية. في حين قدمت العديد من شركات التأمين حلولاً تأمينية لتغطية أخطار الإعتداءات الإلكترونية، علماً أن كلفتها مرتفعة وتحتاج إلى خبراء متخصصين لتقييم ما تغطيه البوليصة.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة خلال العام ٢٠١٨ وكيف تقيمون نتائجكم؟

– نركز بشكل أساسي على تطوير الذكاء الاصطناعي داخل الشركة عن طريق إطلاق مشروع في بداية العام ٢٠١٩ يتمثل في البوابة الإلكترونية للتعامل مع الوسطاء، إلى جانب إطلاق تطبيق «ميدغلف» - الإمارات الذي يضم مزايا عديدة من تحميل المطالبات الطبية، وصولاً إلى اختيار المواعيد مع المستشفيات، ومن المتوقع أن يساهم هذا التطبيق في إعطاء الشركة بعداً أكبر في خدمات ما بعد البيع ومتابعة مباشرة مع المؤمن لهم. ونتوقع أن تكون نتائجنا قريبة مما حققناه العام الماضي، حيث كنا نتوقع الحصول على رخصة لمزاولة أعمال التأمينات العامة ولكن تم تأجيل الموضوع للعام ٢٠١٩، في حين أنه وبحصولنا على الترخيص سيكون له أثر إيجابي من جوانب عدة، فضلاً عن أن «ميدغلف» تعمل على منح فرص عمل للشباب الإماراتي، وتساهم في جميع ورش العمل في أكثر من إمارة، وتسعى إلى تطوير مشاركتها خلال العام المقبل، نظراً إلى أهمية إنضمام كفاءات إماراتية إلى فريق عملها. ■



## نعول على حصولنا على ترخيص لمزاولة التأمينات العامة مساهمة منا في منح فرص عمل للشباب الإماراتي



الإماراتية على صعيد تطبيق المتطلبات، وما المطلوب لنحسين وضع القطاع؟

– تقوم هيئة الرقابة بمتابعة دورية للشركات في ما يتعلق بملاءتها والتزامها بسياسة الإكتتاب وتحديد الأسعار، إلى جانب متابعة عمليات إعادة التأمين والحرص الشديد على عدم الإخلال بالإتفاقيات. وهذا دليل على وجود ضوابط متينة يتم العمل بموجبها، تصل إلى مطالبة الشركات بتقديم ملف متكامل عن كل عميل قبل إصدار وثيقة التأمين نظراً إلى دقة متطلباتها.

■ تشهد الأسواق معدلات مرتفعة من المرونة، هل ما زلتم قادرين على اختيار المعيد المناسب للتعامل معه؟

– في ما يخص السوق الإماراتية نتعاون مع معيد تأمين عالمي ALLIANZ، مع الإشارة إلى أن لكل دولة إتفاقية تأمين معتمدة مختلفة عن الأخرى، إنما بالنسبة إلينا نفضل التعامل مع شركاء استراتيجيين اعتدنا العمل معهم، مع حرصنا الدائم على التعامل مع شركات مصنفة.

ومنذ دخولنا السوق الإماراتية تعاملنا مع ALLIANZ وللعام الثالث على التوالي نجدد معه إتفاقية إعادة. أما كمجموعة «ميدغلف» فنعتمد سياسة التعامل مع شركاء استراتيجيين في التأمين الصحي والتأمينات العامة، حيث من الصعب اعتماد شريك محدد في الدول السبع التي لنا حضور فيها.

### منتج تأميني خاص بقطاع الشركات

■ كيف تصفون إطلاقكم في السوق الإماراتية وكيف تقيمونها مقارنة بالأسواق التي كان لديكم تواجد فيها؟

– دخلنا السوق الإماراتية منذ عامين تقريباً وكانت تجربة مليئة بالتحدي، نظراً إلى أن الترخيص الذي حصلنا عليه كان لمزاولة التأمين الصحي فقط، علماً أن مجموعة «ميدغلف» تزاوّل جميع أنواع التأمين. هذا الأمر شكل بالنسبة إلينا تحدياً كبيراً كوننا نمارس جانباً معيناً من إختصاصنا في سوق ضخمة تضم أعداداً كبيرة من الشركات العالمية. أما التحدي الآخر فيظهر في الامتثال لقوانين وضوابط ثلاث جهات رقابية، هيئة التأمين، هيئة الصحة في دبي وهيئة الصحة في أبوظبي في ظل أجواء من المنافسة الشرسية، وهذا تطلب من جانبنا عاماً من التحضير ولكننا نجحنا في تقديم منتج تأميني خاص بقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وحلول تأمينية للشركات الكبرى، وخلال العام ٢٠١٧ وصل حجم إيراداتنا إلى حدود ١١٣ مليون دولار محققين بذلك نمواً في حجم الأقساط المكتتبه، والجدير ذكره أننا نعمل عن طريق وسطاء تأمين وليس لدينا فريق مبيعات مباشر وهذا شكل أيضاً تحدياً كبيراً لضمان تقديم خدمة مميزة للوسطاء أصحاب الخبرات الطويلة في السوق الإماراتية والتي تزيد على ٣٥ عاماً. وهذا ما دفعنا إلى بناء جسور مع العملاء عن طريق وسطاء التأمين، كما استمر النجاح خلال العام ٢٠١٨ ورافقه الكثير من التحديات بحيث لا يقتصر على تحقيق أرقام مرتفعة في المبيعات وإنما تسجيل معدلات ربحية. وبالتالي نجحنا خلال نهاية العام ٢٠١٧ في تسجيل نتائج فنية جيدة واستمر الأمر حتى ٢٠١٨ وهذا يعود إلى سياسة الإكتتاب المتحفظة والحكيمة التي نتبعها.

### تعامل مع شركاء استراتيجيين

■ كيف تتعاملون مع هيئة الرقابة في السوق



# INNOVATIVE. COMMITTED. DIGITAL.

**Specialist insurance**  
for the MENA region and beyond

ArgoGlobal Underwriting (Dubai) Limited is part of Argo Group and regulated by the Dubai Financial Services Authority. For more information visit [argolimited.com](http://argolimited.com).



خالد الحسن (الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين GIG - الكويت)؛

نأمل بالارتقاء الى المثال لإدارتنا الحكيمة والمتوازنة وأسلوبنا في خدمة العملاء

وتقديم منتجات مبتكرة



خالد الحسن: PERSONALITY OF THE YEAR  
من اليمين: فراس العظم (ARIG) يقدم الدرع الى خالد الحسن

تعدّ مجموعة الخليج للتأمين GIG وهي مساهمة كويتية ومدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية من الشركات الرائدة في صناعة التأمين، والأكثر تنوعاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما وتعتبر رائدة من حيث الأقساط المكتتبة مع وضع تنافسي في الكويت والبحرين والأردن ومصر، وعلاوة على ذلك، فإن المجموعة لديها مصالح في العراق وسوريا ولبنان، المملكة العربية السعودية، الجزائر، تركيا والإمارات. وبذلك فإن إنتاجية وربحية المجموعة منتشرة بصورة جيدة على المستوى الجغرافي.

الرئيس التنفيذي للمجموعة خالد الحسن والذي تم تكريمه الشخصية التأمينية للعام ٢٠١٨ PERSONALITY OF THE YEAR في حفل ضخم في دبي قدر عالياً العاملين فيها لما يبذلونه من جهود رامية لدعم خططها الإستراتيجية، وأمل ان ترتقي المجموعة الى المثال لإدارتها الحكيمة والمتوازنة وأسلوبها في خدمة العملاء وتقديم منتجات مبتكرة، وقد أولى أهمية للاستثمار في الموارد البشرية بمختلف الأسواق التي تنشط فيها، مبرزاً تحدي التسويق الإلكتروني مبدياً طموحه الى ان تصبح المجموعة ضمن أفضل خمس شركات ناشطة في أسواق التأمين العربية.

## طموحنا ان تصبح المجموعة ضمن أفضل خمس شركات ناشطة في أسواق التأمين العربية

الى ذلك، نحاول الإستثمار في الموارد البشرية في مختلف الأسواق التي نتواجد فيها بهدف تحسين قدراتنا واستقطاب الخريجين الجدد الراغبين بالانضمام الى قطاع التأمين، بالإضافة الى سعينا الدائم كي نكون شركة تقدم الكثير من الإيجابيات داخل الأسواق الذي نتواجد فيها.

أما بالنسبة للتحديات التي تواجهها المجموعة أسوة بالعديد من شركات التأمين الأخرى فتتمثل في تطوير التسويق الإلكتروني وتحسين الأداء، في ظل المنافسة الحادة القائمة في الأسواق، حيث نعمل على تعزيز حقوق المساهمين للمحافظة على حملة الأسهم داخل المجموعة والشركات التابعة لها، وفي الوقت نفسه تحقيق معدلات ربحية ونسب نمو بصورة تعتمد على مفاهيم أساسية في التأمين وليس مجرد أقساط وحصص سوقية، كما نطمح أيضاً لنكون بين أفضل خمس شركات ناشطة في أسواق التأمين العربية. ■

### دعم الخطط الإستراتيجية

■ هل لنا بكلمة لمناسبة  
تكرمكم الشخصية التأمينية  
للعام ٢٠١٨

– نحن سعداء جداً بهذا التقدير والنجاح يعود الى الزملاء العاملين في مجموعة الخليج للتأمين وتضافر جهودهم لدعم الخطط الاستراتيجية، الى جانب قيامهم بأداء أدوار متميزة حققت تفوق للمجموعة.

### إدارة حكيمة ومتوازنة

■ كيف تنظرون الى الأسواق التي نتواجدون فيها، وهل أنتم متفائلون وما هي التحديات التي تواجهونها؟

– نحاول ان نكون المثال في مختلف الأسواق التي نتواجد فيها، عن طريق الإدارة الحكيمة والمتوازنة وأسلوب خدمة العملاء من خلال تقديم منتجات مبتكرة، الى جانب الحوكمة الصحيحة في صناعة التأمين العربية، حيث نأمل خلال السنوات المقبلة ان تطبق في جميع أسواق الدول العربية.

# HEALTHIER, TOGETHER.

GlobeMed Kuwait is the leading healthcare benefits management company in the country. With a patient-centered approach focused on health and wellness, GlobeMed Kuwait offers a comprehensive solution platform and self-service tools that empower members to be actively involved in managing and improving their own health.



TAKING CARE OF HEALTHCARE



[www.globemedkuwait.com](http://www.globemedkuwait.com)



## سامي شريف

(الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين (KIC):

### تأمينات الحياة على الأشخاص وتكوين الأموال في الكويت تعاني من ضعف في المنتجات التأمينية وشبكات التوزيع

في حوار مع السيد سامي شريف، الخبير الأكتواري والرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين يتعلق بوضع تأمينات الحياة في دولة الكويت أفاد أن حصة أقساط فرع تأمينات الحياة من أقساط كل فروع التأمين في الكويت صغيرة جداً، عازياً السبب إلى ضعف في ابتكار منتجات تلائم السوق الكويتي ونقص في الخبرات في تطوير شبكات التوزيع، موضحاً أن السوق الكويتي ككل الأسواق في العالم بحاجة لمنتجات تأمينية وأن شركة الكويت للتأمين قد صممت منتجاتها الجديدة الملائمة للسوق الكويتي وأنها بصدد تشكيل وتطوير شبكات التوزيع.

المستقلين ومن ثم المصارف وشبكات التسويق عبر الهاتف. وبالتالي فإن عدد المنتجين التقليديين لا يتجاوز الـ ٢٠٠ بائع في كل دولة الكويت. أما المصارف فقد تم منعها من ممارسة توزيع المنتجات التأمينية وأما باقي الشبكات فهي شبه معدومة الوجود أو النشاط. وفي دولة مثل الكويت يتجاوز عدد سكانها أربعة ملايين نسمة فإنها تستوعب ما لا يقل عن ٢٠٠٠ بائع تأمين حياة فردي.

■ في هذه الظروف المذكورة أعلاه هل ترون فرصة لتطوير السوق في الكويت؟

– نعم هناك فرصة للتطوير وتحتاج للإيمان بالنجاح والعمل الدؤوب قبل كطف ثمار هذه الفرصة. إن السوق الكويتي كغيره من الأسواق بحاجة للمنتجات التأمينية التي توفر الحماية فقط أو الحماية والإدخار معاً. ولقد قمنا مؤخراً بتصميم منتجات جديدة آخذين بالاعتبار ظروف المواطن الكويتي والوافدين وكذلك أخذنا بالإعتبار الفرص الإستثمارية وعوائدها. وتم تعيين كوادرات ذات خبرات سابقة وطويلة في تأمينات الحياة عملت سابقاً مع شركات أجنبية في المنطقة العربية. ونقوم حالياً باستقطاب نخب ممن عملوا في مجال مبيعات تأمينات الحياة بغية تطوير شبكات التوزيع. ونتطلع لأن يكون لدينا ما لا يقل عن ٥٠٠ موزعاً قبل نهاية العام ٢٠١٩.

وجدير بالذكر أن الكويت للتأمين هي أول شركة تأمين في الكويت والخليج العربي إذ تأسست عام ١٩٦٠ وقد حافظت الشركة منذ تأسيسها على سمعتها الطيبة وملاءمتها المالية في السوق الكويتي. وكان للشركة منذ تأسيسها تاريخ مشرق في فرع تأمين الحياة الفردي والتزمنا هذه السنة بالتركيز على هذا الفرع الحيوي كجزء من دورنا الريادي ومسؤوليتنا تجاه قطاع التأمين في الكويت والمجتمع الكويتي. ■

عائد ثابت على حساب الإدخار أعلى من معدل الفوائد السائد في الكويت كما ذكرنا وقد تسبب ذلك بخسائر لشركات التأمين. لذلك تحولت الشركات لتقديم منتجات تأمين يرتبط حساب الإدخار فيها بوحدات استثمارية مما يعطي فرصة للعميل لاستثمار أمواله بعائد أعلى علماً أنه يمكنه اختيار الصندوق ذي العوائد الثابتة المتماشية مع معدلات الفوائد في السوق. وباختصار رغم أن المنتجات التأمينية متشابهة إلا أنها يجب أن تراعي خصوصيات السوق التي ستخدمه.

ثانياً نقص في الخبرات:

استطاعت الشركات المحلية أن تنافس الشركات الأجنبية في مجال التأمينات العامة، أما في تأمينات الحياة فقد سيطرت الشركات الأجنبية على حصة الأسد في الأسواق العربية ومنها الكويت. ويعود السبب في ذلك إلى أن منتج تأمين الحياة الفردي بحاجة لخبرات أعمق لتسييره وإدارته وقد افتقرت المنطقة العربية لتلك الخبرات واتجهت الشركات المحلية للعمل في مجال التأمينات العامة. وقد تسبب ذلك بنقص في العرض وبالتالي بضعف في اختراق الأسواق. والتجربة في مصر هي خير دليل على ما ذكرناه. فلقد تميزت مصر بتوافر الخبرات المطلوبة في تأمينات الحياة وقامت فيها شركات وطنية خدمت السوق المصري لعقود طويلة وهذه التجربة لا تنطبق على السوق الكويتي.

ثالثاً نقص في شبكات التوزيع:

يعتمد نجاح شركات تأمين الحياة الفردي على توفر شبكات التوزيع للمنتجات التأمينية. فالمنتج التأميني يباع ولا يشتري إذ يقوم المنتج الناجح بالبحث عن العميل المناسب ليعديه بضرورة استحواء عقد التأمين على الحياة ويحثه على شرائه. ويتطلب تكوين فريق المنتجين من خبرات خاصة وعميقة لم تتوفر لدى الشركات المحلية لا في الكويت ولا خارجها. وقد تطورت شبكات التوزيع من التقليديين أي المنتجين التابعين للشركة إلى الوسطاء

■ كيف تصفون وضع تأمينات الحياة الفردية في دولة الكويت؟

– إن الأقساط السنوية العائدة لتأمينات الحياة في الكويت لا تتعدى حصتها ٢ في المئة من مجموع أقساط التأمين السنوية. ويعتبر هذا العدد ضئيلاً جداً لو قارناه مع دول أخرى في المنطقة حيث يتجاوز في لبنان نسبة الـ ٣٠ في المئة، وفي مصر تصل النسبة إلى ٤٠ في المئة وفي الإمارات ٢٥ في المئة. وبالرغم من وجود ٢٨ شركة تأمين مرخص لها في الكويت فإن عدد الشركات النشطة في تأمينات الحياة الفردية لا يتجاوز الأربع شركات نشاط أغلبيتها خجول.

■ ما هي برأيكم الأسباب الرئيسية لهذا الوضع في الكويت؟

– إلى جانب الأسباب البديهية الموجودة في الكويت وباقي المنطقة فإن هناك ٣ أسباب رئيسية ساهمت في تراجع تطور تأمينات الحياة الفردية في الدولة وهي:

أولاً: المنتجات التأمينية:

إن حاجات الناس التأمينية متشابهة في كل أقطار العالم فإينما ذهب سترى الناس بحاجة إلى حماية الدخل خلال ما قبل التقاعد والمعرض للتوقف نتيجة وفاة أو عجز كلي بسبب حادث أو مرض. وتراهم أيضاً بحاجة لدخل كاف بعد سن التقاعد. وهم أيضاً بحاجة لتغطية تكاليف تعليم أبنائهم وزواجهم. وعليه فإن البنية الأساسية لمنتجات التأمين متشابهة عالمياً إلا أن لكل مجتمع خصوصية تحتم على المنتج أن يكون له ميزة خاصة للتجاوب مع تلك الخصوصية. فطى سبيل المثال، لو نظرنا إلى معدل الفوائد في كل من مصر والكويت فإن معدل الفائدة في مصر تراوح ما بين ٩ في المئة و ١٦ في المئة في العشر سنوات الأخيرة وذلك مقارنة بـ ٢ في المئة في الكويت. وعلى الرغم من الفوائد المرتفعة عمدت بعض الشركات في مصر لطرح منتجات تأمينية مع حسابات إدخار مرتبطة بوحدات في صناديق استثمارية وبالعكس ففي دولة الكويت كانت أكثر المنتجات المطروحة في السوق ذات

# PROTECTION AS NEVER BEFORE!

**GET NOW**



**AUTO WARRANTY**



**ELECTRONICS WARRANTY**

## GET AAA EXTENDED WARRANTY



**ROADSIDE  
ASSISTANCE**



**HOME  
WARRANTY**



**MARINE  
WARRANTY**

■ [www.aaa-warranty.com](http://www.aaa-warranty.com)

■ [info@aaa-warranty.com](mailto:info@aaa-warranty.com)

<b>DUBAI</b> Call : 800 222 97	<b>KUWAIT</b> Call : +965 1808040	<b>QATAR</b> Call : +974 44278946	<b>BAHRAIN</b> Call : +973 17212448 / 17223351
<b>RIYADH</b> Call : +966 14723915	<b>DAMMAM</b> Call : +966 1138345400	<b>JEDDAH</b> Call : +966 126983123	<b>EGYPT</b> Call : +202 22632062
<b>OMAN</b> Call : +968 2470 8176	<b>LEBANON-BEIRUT</b> Call : +9615451777		

[aaawarranty](https://www.facebook.com/aaawarranty)

[aaawarranty](https://twitter.com/aaawarranty)

داود توفيق (رئيس شركة غزال للتأمين GHAZAL INSURANCE - الكويت):

## استقدمنا شركة تقييم للخروج بوضع استراتيجي ثلاثية



توفر شركة غزال للتأمين GHAZAL INSURANCE جميع أنواع التغطيات التأمينية للعملاء، وتستخدم للغاية موظفين ذوي كفاءة عالية ومحترفين يدعمونها من أجل تحقيق أهدافها على المستويين المحلي والإقليمي. وبالرغم من حداثةها فإن الشركة تحظى بثقة أكبر معيدي تأمين في العالم ممن يتمتعون بتقييم (A) من مؤسسات التقييم العالمية، كما وتتمتع الشركة بعلاقات مهنية متميزة تمكنها من إبرام اتفاقيات إعادة التأمين الإختياري مع العديد من شركات إعادة الإقليمية والعالمية.

رئيس مجلس ادارة الشركة داوود توفيق كشف عن استعانتها بشركة لتقييم أدائها والعاملين فيها والقيمة المضافة لعملهم فيها، وعن اتصالات ومشاورات لإدخال شركاء جدد غير المساهمين حالياً، الى تعيين مستشار إعلامي مهمته التسويق للشركة والمساهمة في توعية وتنقيف المجتمع الكويتي تأمينياً، وإن فضل تجنب التغطيات ذات الأخطار العالية، أبدى ارتياحه لتأمين الأفراد المربح، مؤكداً ضرورة توافر تغطيات الإعتداءات الإلكترونية بسبب خطورتها، مركزاً على أهمية طريقة إكتتاب المعيديين الصحيحة تجنباً لوقوعهم في الخسارة.

### «مشروعنا الأكبر قطاع الرياضة»

■ في ظل التطور التكنولوجي الحاصل حالياً هل تغطون في الشركة حالياً أخطار الاعتداءات الإلكترونية؟

– انه من التأمينات التي من الضروري وجودها بسبب خطورتها، ونحن في طور إعداد الهيكله وبالرغم من ان لدينا معيد تأمين متمكناً وباستطاعتنا التغطية الا اننا نفضل التريث وتجهيز الشركة لكي نحصل على المشروعات الكبيرة.

■ كيف تصفون علاقتكم بشركات إعادة التأمين بعد تجديد العقود؟

– ليس هناك مشكلة بين شركة غزال للتأمين ومعيدي التأمين، ولا زلنا نتعامل مع أهم شركات الاعادة الكبرى مثل «سويس ري»، لكن عموماً التعاون مع شركات اعادة حالياً ليس سهلاً، اذ ان السوق صعبة جداً.

■ في رأيكم هل تتوقعون ان يرفع المعيدون اسعارهم أو يشددون شروطهم خلال تجديديات العام ٢٠١٩؟

– الاساس هو طريقة الاكتتاب والعملية الصحيحة لهذا الاكتتاب. لقد خسرت شركات اعادة التأمين كثيراً في المنطقة خلال الاعوام الاخيرة.

### ٢٠١٨ عام تحضيري

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٨؟

– لن نكون خاسرين. ونأمل أن تكون النتائج لعام ٢٠١٩ بشكل يرسم واقع الخطة التي نعمل عليها في عام ٢٠١٨ لتكون واقعا اقتصاديا ذا ملاءة قوية ومتمينة تنعكس إيجاباً على نتائج الأرقام الطموحة للشركة. ■

## نتجنب التغطيات

### ذات الأخطار العالية ونرتاح لتأمينات الأفراد المربحة

العناصر التي تمثل قيمة مضافة للشركة. نأمل ان نتمكن من النجاح في مسعانا.

### تأمين الأفراد الأفضل

■ انطلاقاً من خبرتكم في قطاع التأمين، ما هي الفروع الثلاثة التي لا تفضلون العمل بها؟

– التأمين هو تأمين، ونعمل في جميع انواع التغطيات التأمينية، ربما نفضل ألا نعمل بالتغطيات ذات الأخطار العالية، فالامر منوط بشروط الأمن والسلامة والتأمين يتم بحسب طريقة الاكتتاب ونوع الخطر المغطى.

■ هل تفكرون بالتخصص في نوع معين من التأمين؟

– نحاول منذ العام ٢٠٠٨ التركيز على النوع المربح وهو تأمين الافراد. وسوق التأمين الكويتية غنية لكن غير واعية لأهمية التأمين، فنسبة ٩٠ بالمئة من الشعب الكويتي لا يمتلك تأميناً ومعنى ذلك ان التأمين على الافراد متاح بقوة. وانا لا ألوم الحكومة لانها لا تؤدي دوراً فعالاً انما أوجه اللوم الى شركات التأمين التي عليها ان تؤدي دوراً أكثر فاعلية.

■ بعد اعادة هيكله شركة غزال للتأمين ما هي خططكم او استراتيجيتكم الجديدة المتبعة؟

– مرت الشركة خلال الاعوام العشرة الاخيرة بظروف أثرت على وضعها. كما ان السياسة التي كانت متبعة من قبل اكبر المساهمين فيها تمحورت على كيفية الحفاظ على استمرارية الشركة وبقائها كلاعب اساسي في السوق. لقد تم الاتفاق مع بعض المساهمين الأساسيين والمؤثرين في الشركة لإعادة هيكلتها والعودة الى الاستراتيجية التي كانت معتمدة في أوائل نشأتها والتي لم نتمكن من السير بها حينها بسبب الأوضاع الاقتصادية والافتقار للعمالة الفنية التي كان يزخر بها السوق الكويتي قبل الغزو العراقي. وقد استعنا مؤخراً بشركة UNITED TALENT والتي ستتولى اعادة تقييم الشركة وتقييم افرادها من ناحية امكانياتهم الفنية، الادارية والقيمة المضافة لوجودهم في الشركة، مع امكانية استقطاب عناصر جديدة لها فعاليتها. وستتولى هذه الشركة كما قلت تقييم الافراد للخروج بوضع استراتيجي ثلاثية، كما اننا بصدد اجراء مشاورات لدخول شركاء جدد غير المساهمين الحاليين في الشركة، ونقوم حالياً بعدد من الاتصالات ببعض البنوك للتمويل والمشاركة في اتخاذ القرارات الاستراتيجية الجارية في الشركة. لقد عينا ايضاً مستشاراً اعلامياً بغية التسويق للشركة والمساهمة بعملية توعية وتنقيف المجتمع الكويتي بما فيه من المؤسسات والأفراد. ان العملية ليست بسيطة لكننا بدأنا المشوار وأجرينا الدراسات واستعنا ببعض



**WHEN IT COMES TO OUR FUTURE,  
THERE'S ONLY ABOVE AND BEYOND.**

As a key provider of professional reinsurance coverage, the new Oman Re brings a foundation of reliability along with a tenacious vision for minimizing 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.

عمرو محمد صالح خيوه (الرئيس التنفيذي لشركة عين للتأمين التكافلي - الكويت)؛

## البقاء في السوق للشركات الواعية المرتبطة بعلاقة وطيدة مع معيدين جيدين



شركة عين للتأمين التكافلي AIN TAKAFUL INSURANCE تعمل على تقديم خدمات التأمين الشاملة ومواكبة التطور المستمر بنشاط التأمين الإسلامي وتلبية احتياجات السوق، وذلك من خلال نخبة من الكوادر الفنية المتخصصة تدعمها هيئة شرعية تضم كوكبة من كبار علماء الفقه والشريعة الإسلامية. كشف الرئيس التنفيذي الحالي للشركة السيد/ عمرو محمد صالح خيوه عن الإنطلاق بالخطة الجديدة القاضية بإعادة هيكلة شاملة للشركة بكل أقسامها بل مجلس إدارتها أيضاً، واعتبر ان البقاء سيكون للشركات الواعية المرتبطة بعلاقة وطيدة مع معيدين جيدين وصاحبة الأرقام والنتائج الحسنة، واصفاً عمليات الدمج بين الشركات بالمفيدة وتقلل من عددها، أسفاً لعدم حصولها في السوق الكويتية، لافتاً الى اتباعها خطوات احترازية في تغطية أخطار الإعتداءات الإلكترونية، مبدئياً تفاؤله بالرؤية والإستراتيجية الجديدة للشركة.

## من إنجازاتنا الحفاظ على نفس حصتنا التأمينية وحدود اتفاقتنا في ظل سوق شديد المنافسة

– لم تحدث اي عملية دمج في الكويت وبمنظوري انها مفيدة جدا ان تقلل من العدد الضخم للشركات العاملة في السوق وهي ٥٣ شركة. كما ان العملية تساعد على زيادة الانتاج وخفض التكاليف. ولا احد ينكر المزايا المفيدة لعملية الدمج الا انها لم تحدث في سوق الكويت.

■ ما هي اهم انجازات شركتكم في العام ٢٠١٨؟  
– حققنا حتى الآن ٨٥ في المئة من الخطة المرسومة للميزانية، ومن اهم انجازاتنا في العام ٢٠١٨ هو الحفاظ على الحصص السوقية على الرغم من المنافسة التي ادت الى انخفاض اسعار التأمين مما انعكس على انخفاض اقساط التأمين لنفس الوثائق الصادرة في العام السابق، كما ان التغييرات التي أجريناها في مجلس الادارة ستسهم بدفع وتيرة العمل الى مزيد من الانجازات والنجاح.

### تغطية كل المخاطر

■ هل انتم متفائلون بالعام ٢٠١٩، خصوصا في ظل بوادر الافكار الخلاقية مثل التأمين ضد الاعتداءات الالكترونية وسواها؟

– التأمين قطاع خلاق ولا يمكن اختصاره بمنتج واحد، لكن المشكلة هي صعوبة التحقيق اذ لا وعي كافيا لدى الزبائن بأهمية تغطية اخطار القرصنة الالكترونية. نحن نتبع خطوات احترازية في هذا الموضوع، ونغطي كل المخاطر التي يتعرض لها المؤمن له، ولدينا عرض جيد مع معيد تأمين هو احد اهم عشرة معيدي تأمين في العالم. انا متفائل بالعام ٢٠١٩ حيث ان الادارة الجيدة يجب ان تخلق الفرص وتستفيد من الوضع الحالي أيأ كان خصوصا في ظل الرؤية الجديدة للشركة واستراتيجيتها الجديدة بالكامل. ■



## استراتيجيتنا حذرة لبعض افرع التأمين ومنفتحة على انواع اخرى والتوجه نحو التوسع



للتأمين ووفقا لمبادئه فيجب على الشركة ان تتعامل في هذا النوع أخذة في الاعتبار خبرة الشركة في هذا المجال وخبرة السوق، على سبيل المثال تأمين السيارات فمن الصعب على شركة عاملة في السوق تسعى الى الحصول على حصة تأمينية في كافة الافرع من التأمينات العامة ان تمتنع عن تقديم خدمة تأمين السيارات، إنما عليها ان تقنن تقديم الخدمة وفقا لسياستها الاكتتابية.

■ الملاحظ بروز تشريعات جديدة في منطقة الخليج ككل، فما رأيكم بها؟

– انها أمر رائع وضروري حيث ان العمل في سوق منظم ومراقب يعطي المجال للشركات للعمل باحترافية والتركيز على تطوير الخدمة التأمينية والمرتقب حدوث ذلك في السوق الكويتي قريبا.

## تحقيق ٨٥ في المئة من خطة الميزانية

■ كيف تنظرون الى موضوع الدمج بين الشركات؟

## علاقة جيدة مع المعيد

■ بعد تعيينكم رئيسا تنفيذيا لشركة عين للتأمين التكافلي، هل لديكم خطة او استراتيجية جديدة للشركة، وعلام تركز؟

– بدأنا خطتنا الجديدة منذ حوالي الشهرين ونركز فيها على اعادة هيكلة الشركة بالكامل، والاستفادة من التحديات التي واجهتها الشركة سابقا، ونعترف بأن السوق الكويتية صعبة وان علينا التماسي مع المنافسة. وتقضي الخطة الجديدة بإعادة النظر في السياسة الاكتتابية لبعض انواع التأمين والتوجه نحو التوسع بشكل اكبر وبناء فريق انتاج داخلي مؤهل للحد من سيطرة وسطاء التأمين.

■ وسط صعوبة سوق التأمين الكويتية والظروف القاسية التي تعيشها شركات التأمين إن لناحية معاناتها من الاسعار او غيرها، هل من السهولة على الشركات ايجاد معيد تأمين يتعاون معها؟

– للأسف، لقد خرج عدد من معيدي التأمين من سوق الكويت المعروفة بصعوبتها، والبقاء فيها كما نعتقد سيكون للأقوى، اي ذاك الذي يرتبط بعلاقة وطيدة مع معيد التأمين ويستطيع بالتالي ان يقدم خطأ جيدة. من جهتنا علاقة عين للتأمين التكافلي ممتازة مع معيدي التأمين وارقامها جيدة.

■ ما هي انواع التأمين التي لا تفضل الشركة التعامل بها؟

– في العموم لا يمكن تحديد انواع التأمين التي لا يفضل التعامل بها وانما تحدد الشركات طريقة اكتتابها في هذه الانواع. طالما ان هناك خطراً قابلاً



A dramatic sky with dark blue clouds and a bright blue lightning bolt on the left. A large, vibrant rainbow arches across the middle of the frame. Below the rainbow, a city skyline with various skyscrapers is visible against a bright, hazy sky, with the city reflected in the water below.

# EMBRACE BROKER CHALLENGE

WHEN YOUR BUSINESS IS WELL COVERED,  
NOTHING CAN STAND IN YOUR WAY.

## قتيبة النصف (الرئيس التنفيذي لشركة KFH TAKAFUL - الكويت):



### عدنا سياستنا الإكتتابية بهدف تحقيق الربحية

### واستعنا بفريق من الكفاءات

تعد شركة بيتك للتأمين التكافلي KFH TAKAFUL الخطط للاستفادة من فرص ازدهار إضافية واستغلالها على الوجه الأكمل، وذلك من خلال ابتكار أدوات تأمين مرنة خلقة توفر تغطية وحماية متكاملة قوامها الاستجابة التأمينية المثلى والخدمات الفورية المتطورة. وتقدم الشركة باقة واسعة متكاملة من منتجات التأمين كفيلة بالإيفاء باحتياجات الأفراد والمؤسسات والشركات بما لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية السمحاء.

رئيس الشركة التنفيذي قتيبة النصف عرض للاتفاقيات المعقودة مع شركات إعادة عالمية، واعتبر KFH TAKAFUL من الشركات القليلة المهيأة لمواجهة تحديات تنظيم السوق، معتبراً التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية فرصة كبيرة أمام شركات التأمين، مذكراً بأبرز المستجدات داخل الشركة والتي تناولت تعديل سياستها الإكتتابية بهدف تحقيق الربح، والإستعانة بفريق عمل فني كامل من ذوي الكفاءات، الى الإلتزام بالمنافسة الفنية الصحيحة داخل السوق وخارجها.

فريق عمل فني ذات خبرات عالية لإدارة الاخطار وكذلك اجراء المعاينات الميدانية لكافة الاخطار المكتسبة فيها.

#### هدف ربحي

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الإلكترونية CYBER هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– التأمين ضد الاعتداءات الإلكترونية cyber risk هو من أنواع التأمين المستحدثة مؤخراً ويعد فرصة كبيرة ومن اهم الاخطار المستهدفة خلال المرحلة المقبلة، نظرا لأهمية هذا النوع من التأمين لعملائنا وكافة الشركات التابعة والزميلة لتقديم الحماية التأمينية الكاملة لكافة العملاء ضد هذه الاخطار وذلك بعد الاعتداءات التي تمت على المؤسسات المالية الكبيرة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– من اهم المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة هي كالاتي:

تعديل السياسة الاكتتابية للشركة عموماً لتصبح هادفة الى الربح وليس تعظيم الاقساط المكتتبه والمكانة الربحية للشركة في سوق التأمين الكويتية وذلك من خلال تقديم خدمات تأمينية كثيرة وليس المنافسة السعرية.

تعيين فريق عمل فني كامل من ذوي الكفاءات الفنية العالية، سواء من داخل الكويت او خارجها.

الالتزام بالمنافسة الفنية السليمة والصحيحة داخل السوق وخارجها بما يساهم بتقديم الخدمات التأمينية المميزة لعملائنا. ■



## ملتزمون بالمنافسة الفنية الصحيحة داخل السوق الكويتية وخارجها



الداخلية والخطر كجهة رقابية فعالة داخلياً.

### جودة الأخطار التحدي الأهم

■ في رأيكم ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحديا لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– انها المنافسة – جودة الاخطار – الرقابة – فمن اهم التحديات التي تواجهها الشركة المنافسة السعرية بسوق التأمين الكويتية لذا فقد قامت الشركة خلال الفترة الماضية بتغيير السياسة الاكتتابية عموماً وفتح التأمين الصحي والسيارات خصوصاً لتصبح سياسة اكتتابية تهدف الى الربحية وليس تعظيم الاقساط المكتسبة.

الرقابة التأمينية والتي تعد نقطة تحول داخل الشركة وتهدف الى تحليل ومراقبة الاعمال الفنية كافة ودراسة الاحداث المكتتبه بشكل دوري لثقادي اي اخطار مفاجئة تواجهها الشركة.

الى جودة الاخطار وتعد من اهم التحديات التي تهدف لها الشركة في تلك المرحلة من حيث تقديم كافة الاستشارات التأمينية الفنية والنصائح والالتزامات للعملاء والتي تساهم في تحسين الجودة للأخطار المكتتبه فيها، وذلك من خلال

### اتفاقيات مع معيدين عالميين

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– في ظل السياسات والخطط الطموحة التي تهدف لها شركة بيتك تكافل – الكويت خلال السنوات القادمة من تقديم خدماتها التأمينية فإن شركة بيتك تهدف بشكل كبير وطموح خلال الفترة المقبلة، الى تقديم اقصى خدماتها التأمينية بسوق التأمين الكويتية – بصفة عامة وكذلك للشركات التابعة والزميلة بالسوق الخليجية بصفة خاصة تحت مظلة اعادة التأمين تعد الاقوى في السوق الكويتية حالياً. فقد قامت شركة بيتك تكافل بالتعاقد مع شركة سويس ري swiss re احد اكبر معيدي التأمين بالعالم لتصبح معيد التأمين الرائد على اتفاقيات اعادة التأمين النسبية، وكذلك تم التعاقد مع شركة Canopus Lloyds كانبيس لويديز مكتب التأمين باللويديز لتصبح معيد التأمين الرائد على اتفاقيات اعادة التأمين اللانسيبة وأيضاً التعاقد مع شركة سكور ري scor re لتصبح معيد الاتفاقيات اللانسيبة الاخرى.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– في ظل التحديات التي تواجهها سوق التأمين الكويتية بعدم وجود هيئة رقابية منفصلة تراقب اعمال شركات التأمين، فإن شركة بيتك هي احدى الشركات القليلة المهيأة للتأقلم مع التحديات الجديدة التي تنادي بها الشركة لتنظيم اداء السوق المحلية، لذلك فقد عينت الشركة مديراً للرقابة



# 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 upgraded ratings:

Financial Strength Rating (FSR) B+ (Good) with stable outlook.  
Issuer Credit Rating (ICR) bbb- with stable outlook

*"The ratings reflect the Syndicate's balance sheet strength, which A.M. Best categorizes as strong, as well as its adequate operating performance, neutral business profile and appropriate enterprise risk management. The rating upgrades reflect the material growth in the syndicate's absolute capital base and the resulting significant improvement in its 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  
foels@foels.com | www.foels.com



## أيمن العباسي

(مدير عام الشركة العربية الإسلامية للتأمين التكافلي - الكويت)؛

### محفظتنا متنوعة ولا نركز على خط تأميني واحد

تأسست الشركة العربية الإسلامية للتأمين التكافلي ARAB ISLAMIC TAKAFUL INSURANCE للقيام بأعمال التأمين وإعادة التأمين المحلية والتأمين على الحياة لحسابها الخاص أو بالنيابة عن الغير أو الإشتراك معهم على أساس فردي أو جماعي في دولة الكويت وخارجها، وقد تمكنت مؤخراً من الإستحواذ على حصة وازنة من السوق وحققت إقبالاً واسعاً على منتجاتها وخدماتها وتغطياتها.

مدير عام الشركة أيمن العباسي أشار الى تعاملها مع معيدين عالميين مصنفيين حماية حملة الوثائق، وتوقع حركة ناشطة وقوية لسوق التأمين المحلية لكثافة الأعمال والمشاريع، وشدد على ضرورة تنوع المحفظة وعدم التركيز على خط تأميني واحد، مرتقباً سنة جديدة مليئة بالتحديات والصعوبات على الرغم من حجم الأعمال الكبير في السوق المحلية.

وقوانين تساعد الشركات على العمل بطريقة منظمة وتحقيق عوائد مجزية، ولكن للأسف لا تزال هذه الخطوة مشروع قانون يتم العمل عليه.

#### حصة سوقية وازنة

■ ما هي أبرز إنجازات الشركة خلال العام الحالي؟

– منذ تسلمي منصب المدير العام للشركة منذ حوالي العام وأربعة أشهر نجحنا في الاستحواذ على حصة سوقية وازنة، وحققنا إقبالاً واسعاً على منتجاتنا، وذلك من خلال الاختيار الصحيح للأشخاص الذين نتعامل معهم في السوق، والتركيز على المحافظ العائلية. كما تمكنا من التعاون مع أسماء معروفة في السوق ساعدتنا في الحصول على حصة كبيرة حيث وصل حجم أقساطنا المكتتبة الى حوالي ٤ ملايين دينار.

■ ما هي نظرتكم لسنة ٢٠١٩؟

– من المتوقع ان تكون سنة ٢٠١٩ مليئة بالتحديات والصعوبات على الرغم من حجم الأعمال الكبير المتوافر في السوق المحلية، لذا نعتمد إستراتيجية مختلفة عن العام الذي سبقه بهدف مواكبة التغيرات، والتعامل مع مختلف القطاعات وفئات المجتمع. ■

#### خدمة مميزة وصدقية

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في دولة الكويت، وهل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– نحرص على التعامل مع شركات إعادة مصنفة تمتلك خبرات عالية، بهدف حماية حملة الوثائق، وبالرغم من ان جميع شركات التأمين العاملة في السوق تمتلك خبرات طويلة تزيد على ١٥ عاماً، لكن المشكلة تكمن في عددها الكبير والذي يصل الى ٤٥ شركة في سوق صغيرة الحجم نسبياً، إنما تتمتع بحجم أعمال ضخم، والمتوقع خلال السنوات الخمس المقبلة ان تشهد هذه السوق حركة قوية نظراً لزيادة حجم الأعمال والمشاريع وستجد الشركات التي تعمل بصدقية وشفافية ووفق معايير معينة فرصها الواعدة، إلى ذلك، ومن منطلق خبرتنا في السوق وجدنا ان الخدمة المميزة والصدقية تجذبان العميل للتعاون مع شركة التأمين.

#### حاجة الى هيئة رقابة

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– أبرز المخاطر التي نتجنبها هي التأمينات الصحية، باستثناء التأمين الصحي على

### أتوقع حركة ناشطة لسوق التأمين المحلية لكثافة الأعمال والمشاريع

الأفراد، التأمين على المركبات (ضد الغير)، بالإضافة الى التأمين الشامل على المركبات، في حين تعدّ التأمينات الأخرى مثل تأمين المسؤولية، التأمين ضد الحريق والتأمين الهندسي أكثر الفروع ربحية. ■ ما هي أبرز الخطوط التي تركزون على التعامل بها؟

– من المهم جداً تنوع المحفظة وعدم التركيز على خط محدد، ولكننا نستهدف الفروع التي تؤمن عوائد ربحية مجزية، مثل تأمينات المشاريع الهندسية، الممتلكات، تأمين المسؤولية. حيث ان الفروع الأخرى نجدها غير مربحة على المدى الطويل برغم التهافت على الإكتتاب في هذه الفروع.

■ في رأيكم، ما الذي تحتاجه السوق الكويتية لتطوير القطاع؟

– السوق الكويتية بحاجة الى هيئة رقابة تعمل على تنظيم السوق ووضع معايير



# 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

(رئيس الشركة الأولى للتأمين التكافلي FIRST TAKAFUL - الكويت)؛

### مقتنعون بعمل الجهة الرقابية على تنظيم السوق وحماية الشركات من الممارسات الخاطئة

تسعى الشركة الأولى للتأمين التكافلي FIRST TAKAFUL لخدمة احتياجات حاملي وثائق التأمين، وهي مستمرة في دمج التكنولوجيا وتحسين الكفاءة التشغيلية لديها مع التزامها الخدمة الشخصية، وتلبية جميع المطالبات بسرعة قياسية.

وأكد رئيس مجلس إدارة الشركة حسين العتال استمرارها في التعامل مع شركات إعادة تأمين كبرى ذات تصنيف إئتماني مرتفع، وذكر بأن الشركة من أولى الشركات التي طالبت بتشكيل كيان مستقل لرقابة التأمين لاقتناعها بأن الجهة الرقابية ستعمل على تنظيم السوق وحماية الشركات من الممارسات الخاطئة، عارضاً لتحديات المنافسة السلبية وضعف مستوى ثقافة التأمين، إضافة إلى عدم تعاون الشركات لدفع الاستردادات التأمينية في ما بينها، معتبراً تأمين أخطار الإعتداءات الإلكترونية فرصة جديدة وجيدة لشركات التأمين، متوقعاً نتائج جيدة وربحاً للمساهمين وفائضاً تأمينياً للمؤمنين بنهاية ٢٠١٨.

## المنافسة السلبية وضعف مستوى ثقافة التأمين وعدم تعاون الشركات لدفع الاستردادات التأمينية تحديات تواجهها

الاستردادات التأمينية في ما بينها خصوصاً الناجمة عن وثيقة ضد الغير في فرع المركبات فهناك ارصدة كبيرة بين شركات التأمين غير مدفوعة.

### فائض تأميني

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الإلكترونية cyber هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– يعتبر هذا النوع من التأمين فرصة جديدة وجيدة لشركات التأمين وخصوصاً مع التطور التكنولوجي السريع الذي يشهده العالم، وقد أدت الاعتداءات الإلكترونية الأخيرة إلى زيادة الوعي في هذا النوع من التأمين.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركاتكم، وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية ٢٠١٨؟

– كما تعلمون فقد تلقت «الأولى تكافل» عرضاً لشراء استثمارها في شركة نيوفا للتأمين في تركيا، مما قد يؤدي إلى إعادة هيكلة محافظتها الاستثمارية، أما بالنسبة للنتائج فإننا نتوقع الحفاظ على مستوى ربح مناسب للمساهمين، كما أن السياسة الاكتتابية المتحفظة أدت إلى تحقيق فائض تأميني للمؤمنين خلال عام ٢٠١٨. ■

عمل السوق وحماية الشركات من الكثير من الممارسات الخاطئة، مثل سياسة حرق الاسعار التي تتبعها بعض الشركات وتؤدي إلى انحدار السوق ووقوعه بالهافية، لذا لا تشكل ضوابط الجهة الرقابية أي عائق للشركة، حيث اننا من أكثر الشركات التزاماً بتطبيق أفضل المعايير المتبعة في القطاع.

### لا تعاون لدفع الاستردادات التأمينية

■ في رأيكم، ماهي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– من أهم التحديات التي تواجهنا المنافسة السلبية ما بين الشركات وسياسة حرق الاسعار التي يتبعها البعض، كما ذكرت سابقاً، وقامت الشركة خلال الأعوام الماضية باتباع سياسة تحفظية حيث نجحت في إعادة توازن محافظتها التأمينية بالتخلص من الاقساط غير المربعة.

ومن التحديات أيضاً ضعف مستوى ثقافة التأمين، وقد حاولنا جاهدين في «الأولى تكافل» ان نساعد في تبديد الظلام عن الوعي التأميني من خلال النشرة التأمينية التي تصدرها الشركة دورياً لنتمكن من المساهمة في نشر الوعي التأميني في السوق الكويتي، إضافة إلى عدم تعاون شركات التأمين لدفع

### تعاوم مع شركات إعادة ذات تصنيف مرتفع

■ مع استمرارية المرونة في السوق هل مازلتتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تخارونهم بأنفسكم؟

– أدت مرونة السوق في الآونة الأخيرة إلى اتجاه انحداري في أسعار التأمين، الأمر الذي انعكس على الاقساط المكتتبه بحيث أصبح حجمها غير كاف لمواجهة التعويضات وبذلك اتخذت بعض شركات إعادة التأمين قراراً بوقف قبول عمليات تأمين من سوق معينة أو من فرع تأمين معين مما جعل شركات التأمين تلجأ إلى معيدي تأمين محليين أو شركات إعادة تأمين غير مصنفة. إلا ان «الأولى تكافل» وبسبب نتائجها الاكتتابية الجيدة استطاعت الاستمرار في التعامل مع شركات إعادة تأمين كبرى ذات تصنيف ائتماني مرتفع.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– الشركة الأولى للتأمين التكافلي من أوائل الشركات في الكويت التي طالبت بتشكيل كيان مستقل لرقابة التأمين، وذلك لاقتناعها بأن الجهة الرقابية المتخصصة ستعمل على تنظيم



الشركة المركزية لإعادة التأمين  
COMPAGNIE CENTRALE DE REASSURANCE

**SERVING YOUR CHALLENGES,  
SUPPORTING YOUR ACTIVITY**



lot 135, N°2, Cité Administrative Plateau, Ouled Fayet, Alger 16035

Tél : +213 0 21 38 25 08 - Fax : +213 0 21 38 26 16

E-mail : [contact@ccr.dz](mailto:contact@ccr.dz) - Site Web : [www.ccr.dz](http://www.ccr.dz)



## الصادق أحمد الطوالي

(شركة وثاق للتأمين التكافلي WETHAQ - الكويت)؛

### تحديان يواجههما القطاع عدم انتشار الوعي الكافي حول التغطيات

### وأشكال الوثائق وندرة الكوادر الفنية المؤهلة والمدربة

تتابع شركة وثاق للتأمين التكافلي ترسيخ مكانتها المتميزة داخل الأسواق، وهي في سعي دائم لتطوير وطرح منتجات وتغطيات جديدة، وتعمل على التوسع في تلك الموجهة للعائلات مع الإبقاء على روحها التنافسية ليس على مستوى الكويت فحسب، بل على مستوى المنطقة.

ماذا قال نائب الرئيس التنفيذي بالوكالة في الشركة الصادق أحمد الطوالي في حديث إلى «البيان الإقتصادية» في عددها السنوي الممتاز ٢٠١٩:

وفي ظل نمو وتطور هذا النوع من الاعتداءات، لا بد لشركات التأمين من التكيف مع الأعمال الخاصة بهذه التغطيات وإعادة النظر فيها بما يتناسب وحجمها، حيث تعمل شركات التأمين العالمية على إيجاد طاقة اكتتابية تؤهلها لتلبية طلبات التأمين ضد تلك الاخطار. أما على الصعيد الإقليمي والمحلي، فلا يزال خطر مثل تلك الهجمات محدوداً، إلا أن ذلك لا يعني أنه قد لا يرتفع، مما يستدعي قيام شركات التأمين العربية، بإنتاج خدمات تأمينية تعمل على حماية العملاء من التعرض لعمليات القرصنة والهجمات الإلكترونية، إلى جانب السعي لتطوير قدراتها نفسها لحماية بيانات عملائها وضمان سربيتها التامة.

#### ٩,٩ ملايين دولار أقساطاً في ٦ أشهر

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– نواصل في «وثاق» مزاولة أنشطة التأمين التكافلي بمختلف أنواعها بما فيها إعادة التأمين، حيث تتم جميع عمليات التأمين والاستثمار طبقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية السمحة، التي تعتمد من قبل هيئة الفتوى والرقابة الشرعية، والتي ساهمت بتحقيق الشركة لمكانة متميزة في الأسواق فهي أول شركة تأمين تكافلية في الكويت توزع فائضاً تأمينياً، وهي الوحيدة التي توزع كامل الفائض التأميني بنسبة ١٠٠ في المئة.

ونتوقع في هذا الصدد نمو إجمالي الأقساط المكتتبة بنسبة لا تقل عن ٢٥ في المئة، كما نتوقع نمواً مرضياً جداً في أقساط بعض التأمينات النوعية كتأمينات الشامل للمركبات (التكميلي) والتأمينات الهندسية وأخطاء المهنة، وذلك إذا ما قورنت هذه الفترة بالنصف الأول من العام المنصرم.

وقد حققت الشركة إجمالي أقساط يزيد عن ٣ ملايين دينار كويتي (نحو ٩,٩ ملايين دولار أميركي) في النصف الأول من هذا العام، وبالطبع نطمح إلى مزيد من النمو حتى نهاية العام الجاري.

وفي «وثاق» نسعى دائماً إلى التطوير وطرح المنتجات الجديدة، التي تلبي احتياجات العملاء، وقريباً سنقوم بطرح منتجات مهمة وجديدة، وفريدة في طبيعتها، نأمل من خلالها التوسع في المنتجات الحيوية العائلية، والمنافسة بشكل متميز، ليس فقط على مستوى الكويت، بل على مستوى المنطقة. ■

#### غياب الأجهزة الرقابية

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– بداية، إن إعادة التأمين هي أحد أعمال وأنشطة الشركة، كما أن سياسة «وثاق» واستراتيجيتها، تحتمن عليها ضرورة التعامل مع شركات إعادة ذات الخبرة والكفاءة العالية والسمعة الممتازة، وذلك لضمان تسوية تعويضات العملاء في حال التعرض للمخاطر، بهدف زيادة المقدرة الإكتتابية للشركة، وتقليل مخصص الأقساط غير المكتسبة، وتقديم الحماية ضد الخسائر، إلى جانب الاستفادة من نصائح ومساعدة معيد التأمين الفنية في ما يتعلق بالتسعير وحدود الاحتفاظ وغطاء الوثيقة.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– في الواقع، إن «وثاق» من الشركات التي تدعو إلى وجود هيئات رقابية لتنظيم سوق التأمين في الكويت، والتي لا تزال تعاني من غياب مثل تلك الأجهزة الرقابية، حيث أن غيابها أدى إلى ضعف في أداء سوق التأمين المحلية، وزيادة المنافسة «الشرسة» غير المقننة بين الشركات، مما انعكس بدوره على أداء ومردود العديد من شركات التأمين المحلية.

ونحن في «وثاق» نعتقد أن العمل في ظل هيئة تقوم بتنظيم القطاع والإشراف عليه، هو أمر «صحي» ومثالي للشركات ويؤثر إيجاباً على نتائجها.

#### سياسة تحفظية واستراتيجية استثمارية

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– كما أشرنا سابقاً، فإن من أهم التحديات التي تواجه الشركات عموماً في الكويت ومن بينها «وثاق»، هي غياب تنظيم السوق وكثرة الشركات، مما ساهم في خلق المنافسة الحادة السلبية التي تؤثر وتضر بالسوق والشركات، إلى جانب عدم توافر القوانين الإلزامية المدروسة التي تتوافق مع احتياجات المجتمع في هذا الإطار.

ومن التحديات أيضاً، ضعف الوعي والثقافة التأمينية لدى المستهلك المحلي عموماً، حيث أن المستهلكين سواء كانوا أفراداً أو مؤسسات لا يمتلكون الوعي الكافي حول أنواع التغطيات التأمينية المتوفرة

### في «وثاق» نسعى دائماً إلى التطوير

وأنواع وثائق التأمين الممكن التمتع بها لحمايتهم وحماية مصالحهم ومواردهم.

ومن التحديات كذلك ندرة الكوادر الفنية المؤهلة والمدربة في قطاع التأمين المحلي والذي يعكس سلبياً على أداء العديد من الشركات، ولمواجهة هذه التحديات تواصل «وثاق» سياستها التحفظية والاستراتيجية الاستثمارية التي تتبعها والتي بفضلها – بعد فضل الله عز وجل – لا توجد أي مديونيات على الشركة.

كما ساعد ارتفاع الأنشطة التشغيلية والأقساط التأمينية في نمو التدفقات المالية للشركة، مما عزز ملاءتها المالية، وجعل موقفها المالي جيداً، فضلاً عن أن الابتكارات المتواصلة لمنتجاتها التأمينية وحصولها على التعاقدات الاستراتيجية ساهما بدعم وتعزيز مكانتها المالية.

#### التكيف مع تغطيات الإعتداءات الإلكترونية

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الإلكترونية (CYBER)، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– بالتأكيد، إن ارتفاع أقساط التأمين العالمية جراء القرصنة أو الاعتداءات الإلكترونية، جعل من هذا النوع من التأمينات ذا أهمية كبرى، لاسيما في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية، حيث ارتفعت قيمة عقود التأمين التي يطالب بها العملاء إلى مليارات الدولارات، وقد فاجأت هذه الأرقام شركات التأمين العالمية التي لم تكن مهياًة لاستيعاب هذا العدد المتزايد لطلبات التأمين ضد تلك الاخطار.

وفي رأينا، فإن تهديدات الإنترنت والهجمات الإلكترونية تتطور بسرعة ويدل عليها حجم الخسائر الناتجة عنها، سواء في ما يتعلق بانتهاكات خصوصية البيانات أو الأصول الملموسة وغير الملموسة للشركات، بما في ذلك أيضاً تكلفة تعطيل الأعمال، وقد أشار تقرير شركة (سويس ري) الذي صدر بداية العام الماضي إلى التوقعات بأن تصل أقساط التأمين ضد الأخطار الإلكترونية إلى ٢٠ مليار دولار في عام ٢٠٢٦.





Embracing Cultures &  
New Economic Values

broktech



[www.broktech.com](http://www.broktech.com)

سامر الحمرا (الرئيس التنفيذي بالوكالة شركة تآزر t'azur - الكويت)؛



## تشكل ٢٠١٩ سنة تحدٍ للشركات وهذا يتطلب منا العمل بوعي أكبر

تتبع شركة تآزر للتأمين t'azur آلية خاصة لقبول أو رفض الإكتتاب بأنواع محددة من المخاطر، وتسير وفق خطة موضوعة تتمثل في إعادة تشكيل محافظتها واعتماد سياسة انتقائية في اختيار الأخطار، مرتكزة على مفاهيم وأساسيات ثابتة في تقديم خدمة مميزة للعملاء ودفع التعويضات لحملة الوثائق.

الرئيس التنفيذي للشركة سامر الحمرا لاحظ تحفظ شركات إعادة العالمية في عمليات الإكتتاب بمنطقة الخليج، مشيراً إلى ان السوق الكويتية لا تزال تتيح حوافز للشركات لتحقيق النمو والتطور شرط ان تتمتع الأخيرة برقابة ذاتية، معتبراً ان نوعية الأخطار المكتتبه هي التي تحدد العلاقة مع المعيد، لافتاً الى دور توعوي تؤديه شركات التأمين حول الإقدام على شراء تغطيات الإعتداءات الإلكترونية.

الى ارتفاع مخاطر هذه الهجمات في ظل التطور التكنولوجي الحاصل. وبالتالي جميع الشركات العاملة في مجالات مختلفة مثل الإستثمار، العقارات البنوك معرضة لهذا النوع من الإعتداءات.

وهنا يأتي دور شركات التأمين لنشر الوعي وحاجة السوق لهذه التغطيات.

### الارتقاء بالخدمات

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة تآزر خلال العام ٢٠١٨، وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم مع نهاية العام الحالي؟

- تسلمت حديثاً منصب الرئيس التنفيذي بالوكالة للشركة وقد شكّل ذلك تحدياً كبيراً في تحقيق نقلة نوعية خلال فترة قصيرة والقيام بعملية إعادة هيكلة لفريق العمل والتوسع للحصول على حصة أكبر من السوق مقارنة بالأعوام الماضية، بالإضافة الى الإرتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء، فضلاً عن زيادة الاحتياطات على الأخطار المؤمنة سابقاً، وقد نجحنا في تحقيق هذه الأمور وهي تمثل إنجازاً مشرفاً للشركة خلال العام ٢٠١٨.

■ ما هي مشروعاتكم وتوقعاتكم للعام

٢٠١٩؟

- تشكل ٢٠١٩ سنة تحدٍ للشركات وهذا يتطلب منا العمل بوعي أكبر واعتماد آلية واضحة لاكتتاب الأخطار كونها ستكون مليئة بالصعوبات والمطبات. ■



## العلاقة التي تربط المعيدين بشركات التأمين تحكمها الأرقام والنتائج



- تستمر الشركة باعتماد خطة عمل تتمثل في إعادة تشكيل محافظتها واعتماد سياسة إنتقائية في اختيار المخاطر، وخلال الآونة الأخيرة أثبتنا ان عامل الخدمة أهم من السعر، فضلاً عن انها واجهت تحديات عديدة في المرحلة الماضية لتأمين خدمة مميزة للعملاء والإلتزام بدفع التعويضات لحملة الوثائق.

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

- كل خطر يمثل تحدياً خاصاً و لكل خطر آلية خاصة في دراسته وتقييمه بالنظر الى كيفية قبول او رفض الاكتتاب فهدفنا إيجاد الحلول التأمينية السليمة، قبل رفض التأمين نكتب مخاطر معينة وأخرى نرفضها.

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية، هل برأيكم هذه التغطيات فرصة أم تهديد للشركات؟

- تشكل هذه التغطيات فرصة للشركات، نظراً

### حوافز السوق الكويتية

■ مع إستمرار المرونة في السوق والأسعار المتدنية هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

- هناك عوامل عدة تشهدنا سوق التأمين بينها الكوارث الطبيعية التي تعرضت لها شركات إعادة العالمية خارج المنطقة، ما جعل العديد منها أكثر تحفظاً في عمليات الإكتتاب بمنطقة الخليج، كما وجعل من الصعب إيجاد شركات إعادة مصنفة ولديها الرغبة بدخول السوق في ظل المنافسة على الأسعار وعدم توافر جهات تنظيمية تملك القدرة على تنظيم السوق بشكل سليم، مع الإشارة الى انه لا تزال هناك حوافز تتيح للشركات تحقيق النمو والتطور داخل الكويت، وبالتالي العلاقة التي تربط المعيين بشركات التأمين الكويتية تحكمها الأرقام والنتائج من خلال الأخطار المكتتبه في حين ان شركات التأمين الساعية لتحقيق أعلى كم من الأقساط المكتتبه وتكبدت خسائر سيصعب عليها التعامل مع شركات إعادة من الدرجة الأولى.

### انتقاء المخاطر

■ تعاني سوق التأمين في المنطقة تحديات كثيرة، فضلاً عن تزايد عدد شركات التأمين في السوق الكويتية. كيف تتمكن شركة تآزر من إثبات وجودها؟



**“ DO NOT FOLLOW WHERE  
THE PATH MAY LEAD.  
GO INSTEAD WHERE THERE  
IS NO PATH AND LEAVE A TRAIL. ”**

**HAROLD R. MCALINDON**

ماجد عقل (الرئيس التنفيذي لشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL - قطر)؛



## تمر السوق التأمينية في قطر بمرحلة استقرار

تلتزم الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL بمعايير التكافل الإسلامي وتشرف على معاملاتها هيئة للفتوى والرقابة الشرعية من علماء الشريعة الأجلة للتأكد من ان معاملاتها تتم وفقاً للشريعة الإسلامية، وجديد الشركة انتقالها الى مبنى جديد. رئيسها التنفيذي ماجد عقل نفى أي تأثير للحصار المفروض على مختلف القطاعات ومن بينها قطاع التأمين، وذكر بمعاونة السوق القطرية تحديات عدة في مقدمها حرب الأسعار والمرونة المرتفعة، مطمئناً الى تعامل الشركة مع شركات إعادة مصنفة في المرتبة (A)، منوهاً بدور البنك المركزي الداعم والمساعد لشركات التأمين، معتبراً تغطيات الإعتداءات الإلكترونية فرصة بالنسبة للشركات، متوقفاً تحقيق النتائج نفسها كما في ٢٠١٧.

بالتأكيد فرصة مهمة لشركات التأمين باعتباره منتجا جديداً يحتاجه السوق. وبصفة كوننا نمثل شركة تأمين يتوجب علينا تقديم تغطيات لهذا النوع من المخاطر للبنوك وشركات الصرافة وغيرها من المؤسسات المالية.

■ ما هي الفروع التي لا تحبذون التعامل فيها؟  
- أبرز الفروع التي لا نرغب في توفير تغطيات لها، تأمين السندات، وتغطية الائتمان.

### الإنتقال الى مبنى جديد

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟  
- من المتوقع تحقيق النتائج نفسها كما في العام الماضي، الى جانب المحافظة على استقرار حجم الاقساط المكتتبه. بالاضافة الى انتقالنا الى مبنى جديد مما يعطي طابعاً مختلفاً للشركة، كل هذا يعد من الانجازات المهمة التي قمنا بها.

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٩؟

- نأمل تغير الواقع الذي نعيشه وانتهاء الحصار القائم، مما يساعد في تحسن الاوضاع وجعلها أفضل. ■



## لطالما شكل وجود البنك المركزي عاملاً مساعداً وداعماً أساسياً لشركات التأمين



السوق، ونتعامل مع شركات إعادة مصنفة في المرتبة (A).

■ يعمل البنك المركزي على تنظيم عمل الشركات في السوق القطرية، هل لمستم المزيد من التطور واليجابية في التعامل؟

- يقوم البنك المركزي بأداء جيد على مستوى تنظيم السوق والاسعار، بالاضافة الى تعاونه مع المعنيين لتطبيق الافكار الجديدة، ولطالما شكل وجود البنك المركزي عاملاً مساعداً وداعماً أساسياً لشركات التأمين. ومن المتوقع ان تتجه الامور نحو الافضل مستقبلاً.

### التغطيات الإلكترونية فرصة مهمة

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟  
- نقدم هذا النوع من التغطيات وهو

### المنافسة بنوعية المنتجات المقدمة

■ كيف تقارون وضع قطاع التأمين في دولة قطر خلال العام ٢٠١٨؟

- تمر السوق التأمينية في قطر بمرحلة استقرار، بحيث لم نشهد اي تغييرات فيها مقارنة بالعام الماضي، وعموماً لم تتأثر مجمل القطاعات في الدولة ومن بينها التأمين بموضوع الحصار بل استكملت الاعمال بالوتيرة نفسها.

■ تعاني السوق القطرية أسوة بالاسواق الاخرى تحديات عديدة تتمثل في المرونة والاسعار المتدنية، بم تعلقون؟

- تعاني السوق القطرية منذ اعوام تحديات كثيرة، منها حرب الاسعار والمرونة المرتفعة وغيرها من المشكلات، لكننا تأقلمنا مع هذا الوضع، وبالنسبة لنا نحن لا نؤيد حرب الأسعار بحيث أن المنافسة تكون من خلال تقديم نوعية منتجات وخدمات جيدة للعملاء.

### دعم من البنك المركزي

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

- لا نزال قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات برغم المرونة المرتفعة في



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](http://www.fenfar.gr)

## Nasser Bin Rashed Al-Misnad

(CEO - Damaan Islamic Insurance Company - Beema)

**We meet all the requirements of regulators and we believe services is the only way with which we can retain customers**

**D**amaan Islamic Insurance Company – Beema, the leading innovative Islamic insurance company committed to the highest standards of Sharia principles, was founded in 2009 as a fully Sharia-compliant private closed Qatari shareholding insurance company. It offers Takaful solutions that provide protection across a wide spectrum of risk categories. As governed by the Company's Memorandum and Articles of Association, the company conducts its operation on the basis of co-operative insurance in accordance with Sharia Rules and Principles. In addition to being a responsible Qatari corporation that regularly contributes to social causes, Beema provides the most contemporary and innovative Sharia-compliant insurance solutions. Al Bayan Magazine met Nasser Al-



Misnad, CEO of Beema and conducted an interview with him in which he talked about cyber insurance and gave us an idea about their latest achievements. He further expressed his point of view regarding the increased regulatory supervision. Al-Misnad said that there is enough capacity of quality reinsurers in the region. Below is the Q & A.

**\* With no end in sight to the soft market cycle, are you able to continue to place business with quality reinsurers of your choice?**

- Yes as you rightly said market is very soft particularly on certain class of business such as property & Engineering. However there is enough capacity of quality reinsurers in the region. So it is fine as of now.

**\* With increased regulatory supervision, how prepared is your company to the new risk landscape?**

- We welcome the increased regulatory supervision. As far as our company is concerned thankfully we meet all the requirements of regulators and we do not see any problem.

**\* Many talk of cyber reinsurance as both opportunity & a threat. What do you think?**

- Cyber Insurance is a fast catching up concept in this region. With the amount risk of cyber threats and frauds prevalent it is the right time to educate our customers about this product. Hence definitely it is an opportunity. Yes there is risk in any insurance business and that is our core business. I think if we price adequately with proper reinsurance spread we can make this product profitable as well.

**\* What are the latest achievements and developments of your company & how do you expect your results to be at the end of year 2018?**

- This year our major focus was on service level. We are investing more on services as we believe services is the only way with which we can retain customers. We have digitalized our entire motor claims process. For example the customer need not visit our office to lodge a claim he can register by a phone call or by WhatsApp and can leave the care directly in garage plus we have automated the claims process from B2C. this has greatly reduced the turnaround time.

As far as our results for this year is concerned we are hoping to close the year with a satisfying growth.



Reinsurance **LINK**

The solid link that makes a difference



## الياس شديد

(رئيس العمليات التنفيذي لشركة سيب SEIB - قطر)؛

## نقوم ذاتياً بمخاطر الملاءة لتكوين رؤية واضحة لقدرتنا

### على مواجهة المخاطر العالية

مكّنت القاعدة القوية لرأس مال شركة «سيب» SEIB وعملياتها السلسة ونموها المتسارع من توفير خدمة مميزة للعملاء، إذ تقدم مجموعة واسعة من حلول التأمين للشركات والأفراد لمساعدتهم على التركيز على أولوياتهم.

رئيس العمليات التنفيذي في الشركة الياس شديد، الذي تمكن بدهائه وثقافته من فرض مكانة SEIB في القطاع التأميني والإقتصادي القطري، رأى أن العلاقة بين معيد التأمين والشركة تعتمد على أداء الطرفين وبالأخص أداء شركة التأمين، وطمان الي توافر الكفاءة المطلوبة في الشركة وعلى مستويات مختلفة، بما يسمح لها بالتمشي مع السياسات الرقابية وشروط هيئات التنظيم، مذكراً بقيامها بتقييم ذاتي لمخاطر الملاءة المالية عبر تقرير ORSA المساعد على تكوين رؤية واضحة لقدرتها على مواجهة المخاطر العالية، معتبراً ثقة العملاء الثابتة بمستوى الخدمة العالمي الذي تقدمه هو الأساس لكل إنجاز، متوقفاً لمنتج الإعتداءات الإلكترونية نمواً حتمياً في السوق.

## لا بد من التنويه بالدور الإيجابي الذي تقوم به مجلة «البيان الإقتصادية» في تسليط الضوء

### على قطاع التأمين ومؤسساته

مخاطر تبييض الأموال وتمويل الإرهاب التي تعتمد وبشكل كبير على خلق بيئة تساهم أولاً في تنفيذ السياسات المفروضة من قبل الشركة، وثانياً وضع قواعد عمل تشبه شبكات صيد الأسماك فلما كانت الشباك متينة كلما قلت نسبة اختراقها وتمزيقها، حماية مخاطر الأخطاء البشرية عبر الإستثمار في تنمية الموارد البشرية وتطويرها.

### تأقلم مع الأوضاع الإقتصادية المتقلبة

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– الإعتداءات بذاتها هي تهديد للشركات والأفراد ومنها شركات التأمين. وكونها مخاطر يمكن تحديدها عن طريق فرق تقنية متخصصة ووسائل الكترونية متطورة، تشكل نتيجة ذلك قدرة لتقييم هذه المخاطر وتقييم المسؤولية المتأتية منها، وهكذا يُخلق منتج تأميني وتفتح بذلك سوق وافرة ولا بد أن ينتشر الطلب على هذا المنتج وينمو هذا السوق.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– ٢٠١٧ / ٢٠١٨ لا تعتبر من السنوات السهلة في قطاع التأمين بالمنطقة. إلا أن شركة «سيب» استطاعت التأقلم مع الأوضاع الإقتصادية المتقلبة وقد حافظت على مستوى رفيع من الأداء التقني والتسويقي وسنرى إنعكاس قدرة الطاقم البشري في «سيب» على نتائج نهاية ٢٠١٨ بشكل ايجابي جداً.

إن ثقة العملاء الثابتة بمستوى الخدمة العالمية التي تقدمها الشركة هي الأساس لكل إنجاز نقوم به. ولا بد من التنويه بالدور الإيجابي الذي تقوم به المنشورات الإعلامية كمجلة «البيان الإقتصادية» في تسليط الضوء على قطاع التأمين ومؤسساته. ■



## ثقة العملاء الثابتة بمستوى الخدمة العالمية التي تقدمها الشركة هي الأساس لكل إنجاز نقوم به



التنظيم. مثال على ذلك، موضوع قانون خصوصية البيانات GDPR وغيرها وكل ما يتطلب للحماية من مخاطر تبييض الأموال ومخاطر تمويل الإرهاب. وهنا كشركة نقوم بتطوير مستمر للسياسات والإجراءات الداخلية وتنفيذها عن طريق البرمجة الإلكترونية، كما عن طريق مراقبة وتعديل شروط التعامل مع العملاء ووسطاء التأمين.

### تقييم ذاتي لمخاطر الملاءة

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– التعامل مع المخاطر يبدأ بتحديدها بحسب الأهمية واحتمال حدوثها وتأثيرها على الملاءة المالية للشركة، ونحن في شركة «سيب» نقوم بشكل منتظم بتقييم ذاتي لمخاطر الملاءة المالية عبر تقرير ORSA الذي يساعدنا على تكوين رؤية واضحة لقدرة الشركة على مواجهة مخاطر عالية عبر سيناريوهات مختلفة مثل: الأخطار الطبيعية كالهزات الأرضية وسيول غير اعتيادية، مخاطر الاكتتاب وبالأخص كثافة تركيز المخاطر وخاصة في مدن تتركز فيها العمليات التجارية والصناعية في مساحات محصورة نسبياً، مخاطر العمليات التي قد تتعرض للاهتزاز نتيجة عوامل متعددة منها: المخاطر الإلكترونية أكانت عن طريق فشل البرامج داخلياً أو خروقات خارجية Cyber Attack، إدارة

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– المرونة في السوق هي عامل نسبي، فمعيد التأمين يهيمه النتائج التقنية والمالية وأن تكون حماية المخاطر مدروسة وذات رؤية واضحة. ومن هنا تعتمد العلاقة بين معيد التأمين والشركة على أداء الطرفين وبالأخص أداء شركة التأمين.

الثقة بين الطرفين تخلق شراكة مبنية على قواعد متينة وهذا ما يميز شركة التأمين «سيب» في العلاقة مع معيدي التأمين، بالإضافة إلى القدرة الإكتتابية والتوسع بالسوق والتأقلم مع حركة المرونة، وهذا ما يؤدي إلى علاقة ثابتة وطويلة الأمد مع معيدي التأمين.

### كفاءة موجودة

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم قادرون على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– التأقلم و«سيب» هما سيان. شركات التأمين التي لديها حوكمة ناجحة وبنية قوية وتعتمد سياسات واجراءات متقدمة ومستمرة في التطور مع متطلبات الهيئات الرقابية تكون محصنة تجاه المخاطر التي يمكن ان تنتج عن التغيير في سياسات الهيئات الرقابية، أكان في اتجاه المرونة أو التشدد.

وبالنسبة إلى سيب، الشروط والمتطلبات المفروضة من قبل الهيئات الرقابية والقوانين المحلية ومنها تغير القوانين في الدول والمناطق العالمية المؤثرة على مراكز الخدمات التي نقدم منها خدمات لعملائنا هي دائماً تحت المجهر، ولدينا طاقم متخصص لمتابعة هذه الأمور برغم بعض التحديات من وقت لآخر، إلا أن الكفاءة المطلوبة موجودة على مستويات مختلفة داخل الشركة وتسمح لنا بتنفيذ ما يلزم للتمشي مع السياسات الرقابية وشروط هيئات



# 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](http://www.barentsre.com)

● Panama ● Miami ● Paris ● Beirut

## رولان زعتر (الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية فالكون AFIC)؛



### الشراكة ساعدتنا على استقطاب الخبرات المحلية والإقليمية لتقديم أفضل المنتجات والخدمات

الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية فالكون AFIC رولان زعتر شرح عملية الشراكة بين شركة التأمين العربية وشركة فالكون العمانية ومغزاها، بحيث ساعدت على استقطاب الخبرات المحلية والإقليمية، من أجل تقديم أفضل المنتجات والخدمات، وكشف عن استراتيجية للوصول الى الهوية المتكاملة، موضحاً اتجاهات الشركة نحو خلق توازن بين استقطاب العملاء وتقديم عوائد ربحية للمساهمين، وتسجيل ارقام جيدة على مستوى عمليات الإكتتاب والمبيعات توجيهاً لتقديم منتجات وخدمات ذات قيمة مضافة، لافتاً الى بدء الشركة في تقديم منتجاتها باعتماد التطبيقات الرقمية والوسائل التكنولوجية.



#### هدف استراتيجيتنا

هو الوصول الى الهوية المتكاملة



## نعمل على خلق توازن بين استقطاب العملاء وتقديم عوائد ربحية للمساهمين لتقديم منتجات وخدمات ذات قيمة مضافة

#### تغطيات أوسع

■ ما أهمية ما حققتموه بعدما استحوذت الشركة العربية على «فالكون»؟

– تمت عملية الإستحواذ منذ عامين وبعدها انتقلنا الى مرحلة الطرح العام الأولي لأسهم الشركة، بحيث أضحت «العربية فالكون للتأمين» شركة مساهمة عامة مدرجة في بورصة عُمان، ولا شك في ان عملية الإستحواذ ساعدتنا على استقطاب الخبرات المحلية التي تمتلكها شركة فالكون وإضافة الخبرة الإقليمية التي تتمتع بها العربية في المنطقة، من أجل تقديم مزيد من أفضل المنتجات والخدمات التأمينية ونطاق تغطيات أوسع لعملائنا في المنطقة.

#### هوية متكاملة

■ هل كانت النتائج بعد عملية الإستحواذ على مستوى تطلعاتكم؟

– إن أي عملية إستحواذ لا بد أن تستغرق بعض الوقت حتى تتبلور بالشكل المطلوب، نظراً للعقلية المختلفة وطريقة العمل التي كانت تنفرد بها كل من الشركتين، لكن الحمد لله خلال فترة

وجيزة إستطعنا ان نتطور ونقطع أشواطاً مهمة، لكن ما زلنا نحتاج الى بذل جهود إضافية للوصول الى الهوية المتكاملة التي نصبو إليها. وبدأنا عملية تغيير أسلوب العمل داخل الشركة، فضلاً عن هيكلتها من أجل تقديم أفضل الخدمات الى عملائنا. والمعروف ان شركة العربية كانت تقدم خدمات تأمينية خاصة بقطاع التجزئة في حين ان خدمات «فالكون» كانت موجهة الى قطاع الشركات، لذا جمعنا هذه الخدمات مع بعضها البعض فازداد عدد عملائنا وتوسعنا في أنشطتنا.

أضاف رولان: من هنا لا بد من خلق توازن بين استقطاب العملاء وفي الوقت نفسه تقديم عوائد ربحية للمساهمين وتسجيل أرقام جيدة على مستوى عمليات الإكتتاب والمبيعات، لذا وكشركة طموحة لا يمكننا تقديم منتجات لا تعود بقيمة مضافة على العملاء، الأمر الذي لا يتيح لنا منافسة الشركات الأخرى في السوق التي تلجأ الى حرق أسعارها من أجل تحقيق أكبر حجم أقساط مكتتبه.

#### ■ اين انتم من التطور التكنولوجي؟

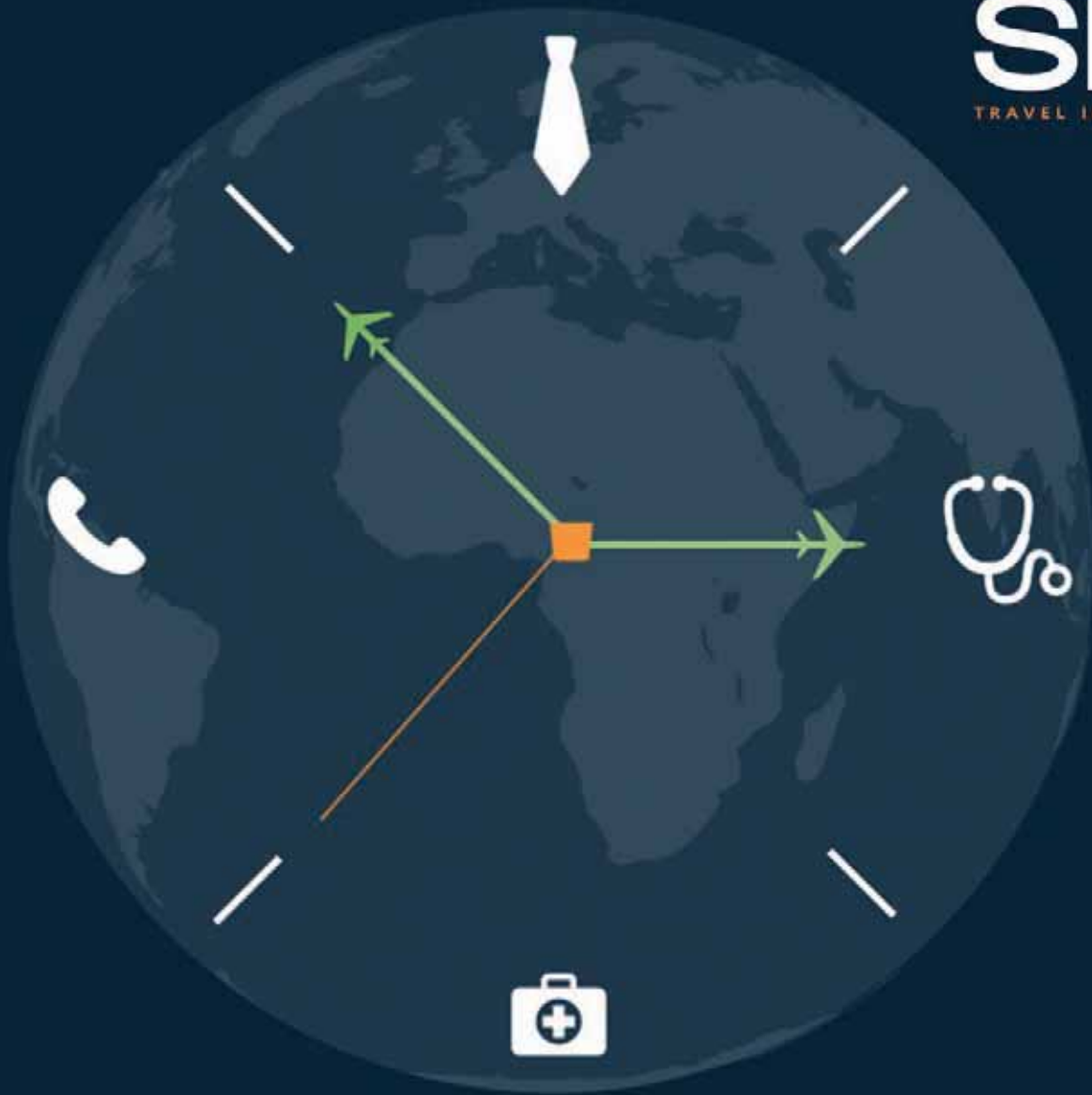
– بدأنا مؤخراً تقديم منتجات وخدمات باعتماد التطبيقات الرقمية والوسائل التكنولوجية، كما ابتكرنا منتجات تتوافق مع احتياجات ومتطلبات العملاء وهدفنا هو التعرف عن كثب على احتياجات العميل وخلق منتجات لتلبيتها، وهذا ما يمنحنا قيمة مضافة ويميزنا عن غيرنا من الشركات المنافسة.

■ هل دخلتم في مجال توفير تغطيات خاصة بالهجمات الإلكترونية؟

– لم نقم بعد بابتكار منتج خاص بالهجمات الإلكترونية، خصوصاً ان ذلك يتطلب الحصول على موافقة المنظمين، لكن في الوقت الحالي نعمل على دراسة السوق لمعرفة مدى الحاجة الى هذا النوع من التغطيات وعلى أساسها نقرر دخول هذا المجال من عدمه.

#### ■ كيف تقيّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨؟

– لا شك في ان عام ٢٠١٨ كان أفضل من العام الذي سبقه، لكن ما زال أمامنا الكثير للقيام به وقد بدأنا بوضع خطة خاصة بالعام ٢٠١٩ بهدف تحسين نتائجنا وتوفير أفضل الخدمات لعملائنا. ■



## AROUND THE CLOCK GLOBAL SUPPORT

Our call center operates 24/7, 365 days with multilingual agents. Doctors, lawyers, and experts are ready to support you wherever you are in the world.

**NORTH AMERICA**  
T +1 438 380 7080  
Toll-Free +1 877 570 7080  
**EUROPE**  
T +33 9 70 73 22 47

**MIDDLE EAST**  
T +961 9 223 994  
M +961 76 777 717  
**AFRICA**  
T +225 22 52 29 25

  @SIAssistance  
[siassistance.com](http://siassistance.com)

GOING PLACES.

إبراهيم الرئيس (الرئيس التنفيذي لشركة BKIC / GIG - البحرين)؛



## الدخول في عمليات اندماج واستحواذ الطريقة الوحيدة أمام الشركات البحرينية لتحقيق النمو

أكد الرئيس التنفيذي لشركة BKIC / GIG إبراهيم الرئيس ان الطريقة الوحيدة أمام شركات التأمين البحرينية الدخول في عمليات اندماج واستحواذ، واعتبر التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية فرصة أمام الشركات، مسلطاً الضوء على مزايا تطبيق BKIC/GIG الجديد عبر الهواتف الخليوية، آملاً بنمو مرجو في خطوطها التأمينية.

الرقمية، ومن أجل ذلك وتلبية لاحتياجاته المتغيرة أطلقنا تطبيقاً خاصاً عبر الهواتف الذكية تحت اسم GIGGO يستطيع من خلاله العميل تجديد الوثيقة وإنجاز المطالبات، فضلاً عن تسجيل المركبات إلخ.. انه نظام آلي متكامل يستخدمه العميل من دون الحاجة الى الحضور لأي فرع من فروع الشركة لإنجاز معاملاته.

### نمو مرجو

■ ما هي آخر إنجازات شركتكم؟

- نحن متفائلون بالعام ٢٠١٨ ونأمل بتحقيق النمو المرجو في خطوطنا التأمينية كافة، ومجموعتنا في تقدم مستمر وهي تضم ٤ شركات تحت مظلتها، ونعدُّ من المجموعات الرائدة في الأسواق التي لدينا حضور فيها مثل الأردن، مصر، البحرين والكويت. ■

## مجموعتنا في تقدم مستمر

- لا شك في أنه يشكل فرصة لشركات التأمين خصوصاً أننا نعيش في عصر التحول الرقمي، وازدياد عدد الإختراقات الإلكترونية التي باتت تشكل تهديداً للشركات. نحن نعمل على تسويق هذا النوع من الوثائق، مع العلم انه من التأمينات النادرة في البحرين وتكلفته مرتفعة نوعاً ما.

### تطبيق خاص

■ هل اختلفت احتياجات العملاء ومتطلباتهم في ظل التطور التكنولوجي الكبير والسريع الذي نشهده؟

- بالتأكيد، لا سيّما ان الجيل الحالي بات يعتمد بشكل كبير على المنتجات

### اندماج واستحواذ

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في البحرين خلال الفترة الحالية؟

- أضحّت السوق البحرينية صعبة في ظل تزايد عدد الشركات العاملة فيها، كما ان شركات إعادة تمر بمراحل عصيبة والمنافسة شرسة، سواء في مجال التأمين المباشر أم إعادة التأمين. ■ ما الدافع لاستحواذكم على شركة تأمين تكافلية؟

- تشهد عملية النمو في قطاع التأمين البحريني صعوبات، والطريقة الوحيدة لتحقيق النمو المرجو هي الدخول في عمليات اندماج واستحواذ، لا سيّما ان هناك العديد من الشركات الأجنبية المنافسة التي تمارس نشاطها في السوق من خلال فروعها المتعددة.

### تكلفة مرتفعة

■ في رأيكم، هل التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية يعدّ فرصة أم تهديداً للشركات؟

---

# 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.

A.M. BEST EUROPE تؤكد تصنيف «سوليدرتي البحرين» B++ بنظرة مستقبلية مستقرة

**أشرف بسيسو: شركاتنا التابعة مكنت المجموعة من تبوؤ القيادة والصدارة على المستويين الإقليمي والعالمي**

**جواد محمد: نحن فخورون جداً كوننا شركة التأمين التكافلي الوحيدة الحاصلة على مثل هذا التصنيف**



جواد محمد



أشرف بسيسو

أعلنت سوليدرتي SOLIDARITY البحرين، واحدة من كبريات شركات التأمين في البحرين وإحدى الشركات التابعة لمجموعة سوليدرتي القابضة، عن تأكيد تصنيفها للقدرة المالية (B++) FINANCIAL STRENGTH بنظرة مستقبلية مستقرة وتصنيف إئتماني "BBB" CREDIT RATING بنظرة مستقبلية إيجابية من وكالة التصنيف العالمية A.M.BEST.

وكانت أفادت وكالة التصنيف العالمية A.M.BEST في بيانها الرسمي أن هذه التصنيفات التي منحت لسوليدرتي البحرين تعكس كفاءة مستويات رأس المال والسيولة، وتنوع الإستثمار، ومرونة مالية جيدة كشركة مدرجة في بورصة البحرين.

وللمناسبة، عبّر الرئيس التنفيذي للمجموعة ونائب رئيس مجلس إدارة سوليدرتي البحرين أشرف بسيسو: «نحن فخورون بحصول إحدى شركاتنا التابعة على التصنيف والإعتماد العالمي. تمكنت سوليدرتي البحرين وفي زمن قياسي بعد إتمام عملية الدمج الناجحة بين شركة سوليدرتي التكافل العام

ش.م.ب. (مقفلة) والشركة الأهلية للتأمين ش.م.ب. من إحراز الريادة في سوق التأمين المحلية». وأضاف «إن شركاتنا التابعة في البحرين وغيرها من الأسواق الرئيسية مكنت المجموعة من تبوؤ القيادة والصدارة في مجال التأمين على المستويين الإقليمي والعالمي».

وعزّز السيد بسيسو بالقول «أن هذا الإنجاز البارز لسوليدرتي البحرين يعود الى الرؤية المستقبلية والاستراتيجيات الواضحة للمجموعة ككل وجهود كل من مجلس الإدارة، الإدارة التنفيذية والكوادر ذات الكفاءة العالية».

ومن جهته عبّر الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي البحرين جواد محمد: «إننا سعداء بالحصول على هذا التصنيف من وكالة تصنيف عالمية مرموقة على الرغم من تحديات سوق العمل المحلية والعالمية». وأشاد مواصلاً: «نحن فخورون جداً كوننا شركة التأمين التكافلي الوحيدة وإحدى شركات التأمين المحلية الحاصلة على مثل هذا التصنيف».

**أشرف بسيسو (الرئيس التنفيذي لمجموعة سوليدرتي SOLIDARITY -البحرين):**

## فرص نمو شركات التأمين تكمن بالاندماج في ما بينها

دعا الرئيس التنفيذي لمجموعة سوليدرتي SOLIDARITY أشرف بسيسو شركات التأمين الى مراجعة حساباتها والتأكد من أنها على مستوى من التنافسية في ظل التحديات العديدة، ورأى ان فرص نمو هذه الشركات تكمن بالاندماج في ما بينها، كما وثمة فرص في بعض فروع التأمين، متمنياً على الشركات إعادة النظر في استراتيجياتها وإطلاق كل ما هو جديد ومبتكر.

### على مستوى التنافسية

■ كيف تقيّمون وضع قطاع التأمين في المنطقة العربية؟



– هناك تحدّ كبير في سوق التأمين والاقتصاد ككل نظرا لارتباط التأمين بالوضع الاقتصادي الذي يعاني أزمات عديدة في كل من المنطقة العربية والخليجية. من هنا يتوجب على الشركات مراجعة حساباتها والتأكد من انها على مستوى من التنافسية في ظل التحديات والمشكلات العديدة، وعلى الرغم من بوادر الأمل يجب على الشركات اتخاذ الحيطة والحذر.

### فرص نمو في التأمين

■ في رأيكم أين تكمن فرص النمو؟

– تكمن فرص النمو في الاندماجات نظرا لوجود عدد كبير من الشركات العاملة في الأسواق العربية، وحيث تعد الاستحواذات والاندماجات الحل الأمثل. من جهة أخرى، لا يزال هناك فرص نمو في قطاعات التأمين التي لم تصل الى مستوى

الكفاءة مثل تأمينات الحياة وضمان الائتمان. CREDIT INSURANCE، لذا من الضروري التوجه نحو عمليات الابتكار والتطوير، كما على شركات التأمين إعادة النظر في استراتيجياتها بهدف اطلاق ما هو جديد، خصوصا مع النمو المتسارع في قطاع التكنولوجيا.

### الرقمنة مستقبل القطاعات

■ في رأيكم هل يعد التأمين على الاختراقات الالكترونية فرصة امام شركات التأمين أم تحدياً؟

– يعد فرصة مهمة لشركات التأمين نظرا لزيادة الطلب على وثائق الحماية الالكترونية، كما ويدفع الشركات للتوجه نحو الرقمنة التي تعد مستقبل جميع القطاعات.

■ هل انتم راضون عن نتائجكم في الاماكن التي تتواجدون فيها؟

– بالرغم من الصعوبات والتحديات الكثيرة نحقق أداء جيداً ونسير بحسب السياسة والأهداف الموضوعية، كما وضعنا خطة طموحة سنعمل بموجبها ولكننا لن نقوم بأي مشاريع توسعية خلال الفترة الحالية. ■

# 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](http://www.solidarity.com.bh)

سوليديرتي  
**SOLIDARITY**  
Al Ahlia Insurance

## Said Hathout (CEO - AlHilal Life - Bahrain)

### Al Hilal Takaful offers Sharia'a compliant unique products and propositions to address key needs of the people

In just a matter of a few years, Al Hilal Life / Al Hilal Takaful has moved from being a startup company with a limited customer base to become one of the leading Life & Medical insurance providers servicing thousands of customers in the markets where it operates. It continuously strives to provide its customers with refreshed and innovative insurance solutions aligned with their needs and ambitions. It always makes sure all its customers receive excellent and focused care from its team of highly dedicated professionals who would always go the extra mile to make sure the journey with them is smooth and pleasant. The



company is committed to the continuous development of its employees, capabilities and products, as well as spreading awareness about the importance of insurance protection & financial planning. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Said Hathout, CEO of AlHilal Life, talked about the biggest challenge the industry is facing and gave us an idea about their latest achievements and developments. Hathout said that the current regulations related to solvency are very reasonable and prudent for the benefit of both company and policyholders.

**\* How do you see the market today and what is the biggest challenge the industry is facing?**

- Life Insurance penetration in the region is low compared to most parts of the world. This is mainly due to the lack of understanding and awareness around the real importance and need for Life Insurance Products whereby most people tend to see Life Insurance as a commodity rather than a necessity. The perception of Life Insurance is that it's all about proceeds being paid on death which is a subject that most people tend to avoid thinking about. The spread of awareness about the importance of life insurance products as a financial planning tool covering both unforeseen situations (such as death, critical illness, disability) as well as foreseen future financial strains (such as retirement and children education expenses) is still lacking in this region. Furthermore, from an employee benefits point of view, the provision of life insurance by companies to employees is still low compared to other benefits such as medical insurance.

With the current challenging economic conditions in the region, disposable income of individual clients is being negatively affected and therefore their demand for life insurance, which is considered by most as a non-essential commodity, is being also negatively affected.

**\* Are there any changes to client requirements? How has that affected your company?**

- During the past couple of years we have observed a higher demand for critical illness products viewing that the financial impact a dread disease has on the individual and his or her family can be devastating. Furthermore, people are becoming more and more price sensitive and the need for transparent and Sharia'a compliant reasonably priced life insurance products is on the rise. Al Hilal Takaful is offering Sharia'a compli-

■ ■ ■  
**we are currently ranked as one of the top life insurance/family takaful providers in the Kingdom of Bahrain**  
 ■ ■ ■

ant unique products and propositions to address these key needs of the people. As part of our suite of products, we have dedicated critical illness plans, whole of life protection plans, short term / long term focused savings plans to cover for education, wedding or retirement. Our products are priced competitively as a direct consequence of our efficient distribution model whereby acquisition and administration costs and therefore applicable product charges are kept to a minimum.

**Bahrain's CBB is a very proactive regulator**

**\* Is there any new legislation required in the region to improve corporate performance?**

- Bahrain's CBB is a very proactive regulator and the current regulations related to solvency are very reasonable and prudent for the benefit of both company and policyholders.

**\* What are the latest achievements and developments of your company and how do you expect your results to be at the end of year 2018?**

- Al Hilal Life & its fully owned subsidiary Al Hilal Takaful have been offering life insurance products since 2009 and have recently started offering group medical products in 2017, both conventional and Takaful. We have a presence in both the Kingdom of Bahrain and the State of Kuwait. Our corporate products are unique and customized to cover all the life & medical insurance needs of both SME's and large corporate groups while our retail products range from simple reasonably priced unit-linked and protection products catering for the needs of the mass market to the more complex products targeting high net worth clients looking for key-man cover, estate planning and other specialized services. With our needs-based approach and focus on service, our client base has grown exponentially over the last few years and we are currently ranked as one of the top life insurance/family takaful providers in the Kingdom of Bahrain. Through the presence of our financial planners across all the branches of Ahli United Bank in Bahrain, we are playing a big role in spreading the awareness in terms of the importance of financial planning amongst the citizens and residents. We are also promoting the importance of health awareness and preventive care through conducting several free health check-up camps across Bahrain.

In terms of results, we are one of the fastest growing life & health insurers in Bahrain whereby the 2018 results are expected to show a double digits percentage growth in both top and bottom lines.





المؤسسة الإسلامية لتأمين  
الاستثمار وائتمان الصادرات

IsDB



مجموعة البنك الإسلامي للتنمية  
Islamic Development Bank Group

## المؤسسة الوحيدة متعددة الأطراف لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

في العالم التي تقدم منتجات تأمين وإعادة تأمين  
متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية



هي مؤسسة  
مملوكة للبنك الإسلامي  
للتنمية "AAA"، إضافة إلى  
44 بلدًا من البلدان الأعضاء  
في منظمة التعاون  
الإسلامي

حاصلة  
على التصنيف Aa3  
من وكالة موديز للتصنيف  
الائتماني، مع نظرة  
مستقبلية مستقرة

مهمة المؤسسة هي  
توسيع المعاملات التجارية  
وتشجيع تدفقات الاستثمار  
بين الدول الأعضاء  
في منظمة التعاون  
الإسلامي

[www.iciec.com](http://www.iciec.com)  
[iciec-communication@isdb.org](mailto:iciec-communication@isdb.org)

### ممثل المؤسسة في تركيا ورابطة الدول المستقلة

بوابة مجموعة البنك الإسلامي للتنمية  
رقم 1، الطابق 31، شقة 122 مسك  
سريير، إسطنبول - تركيا  
الهاتف: 212 234 8100 (+90) تحويلة 5556

### ممثل المؤسسة في دكار، السنغال

المكتب الإقليمي للبنك الإسلامي للتنمية  
18 شارع الجمهورية  
ص. ب. 6253 دكار ايتوال - السنغال  
الهاتف: 338891144 (+221) تحويلة 7735

### المقر الرئيسي للمؤسسة

طريق الملك خالد  
ص. ب. 15722 جدة 21454  
المملكة العربية السعودية  
الهاتف: 12 644 5666 (+966)  
الفاكس: 12 637 9755 (+966)

### ممثل المؤسسة في الرباط، المغرب

تقاطع شارع النخيل مع شارع الحور، حي الرياض  
ص. ب. 5003 الرباط 10104 - المملكة المغربية  
الهاتف: 537 54 88 00 (+212)

### ممثل المؤسسة في دبي، الإمارات العربية المتحدة

مكتب 201، مبنى رقم 12  
ساحة الخليج، الخليج التجاري  
ص. ب. 114462 دبي  
الهاتف: 42776256 / 42776257 (+971)

### ممثل المؤسسة في جاكارتا، اندونيسيا

المكتب الإقليمي للبنك الإسلامي للتنمية  
مكتب 8، دور C35  
طريق سوديرمان كاف 52 - 53 سينوباتي، سينيان  
جاكارتا 12190 اندونيسيا  
الهاتف: 2933 3468 (+62) 21 تحويلة 5625

## محمد عبدالله

(العضو المنتدب لشركة قناة السويس للتأمين SUEZ CANAL - مصر)؛



### هيئة الرقابة مطالبة بالتركيز على التأمينات الإلزامية

#### في بعض القطاعات

يبنّ العضو المنتدب لشركة قناة السويس للتأمين SUEZ CANAL محمد عبدالله أوجه ومؤشرات سوق التأمين المصرية الإيجابية، وعرض للفرص الموجودة والمتمثلة بالعديد من التغطيات التأمينية الجديدة، داعياً هيئة الرقابة على التأمين الى التركيز على التأمينات الإلزامية في بعض القطاعات، مشدداً على ضرورة ان تكون عمليات اكتتاب أخطار الإعتداءات الإلكترونية على درجة من الحرص والخبرة الواسعة، آملاً بالتوسع في التأمين المتناهي الصغر داخل السوق المحلية.

#### تأمينات جديدة

■ كيف تقيمون أداء قطع التأمين في مصر بعد تحسن الأوضاع الاقتصادية والمالية في البلاد؟

– شهد قطاع التأمين في مصر تحسناً ملحوظاً في ظل تحقيق نمو في مؤشرات عامياً بعد عام، أما ملتقى شرم الشيخ للتأمين فركز على التقدم الذي تشهده السوق المصرية، فضلاً عن وجود فرص ومجالات عديدة لزيادة حجم التأمينات لتشمل قطاعات جديدة، منها على سبيل المثال البحث في تغطيات للأصول الحكومية، ويدخل ضمن هذه

الفرص والمجالات تشديد رئيس هيئة الرقابة المالية على أهمية التأمين على الطلاب في المدارس والجامعات، حيث تتوفر لعدد كبير من هؤلاء تأمينات ضد الحوادث الشخصية. وبالإجمال هناك مؤشرات عديدة لتطور القطاع ونمو سوق التأمين المصرية.

#### فرصة مهمة للشركات

■ في رأيكم، ما الذي يتوجب على هيئة الرقابة القيام به لتطوير قطاع التأمين؟

– يتوجب على الهيئة التركيز على التأمينات الإلزامية في بعض القطاعات، من بينها نقابات الأطباء والمهندسين والمحاسبين والصيدالة الذين لا يتمتعون بتأمينات إلزامية. من جهة أخرى يجب التركيز أيضاً على تأمين المسؤولين العامة للمجمعات التجارية ودور السينما والمسارح.

■ في رأيكم، هل يعد التأمين ضد مخاطر الإعتداءات الإلكترونية فرصة أم تهديداً للشركات؟

– من الواجب ان تكون عمليات اكتتاب هذا النوع من المخاطر على درجة عالية من الحرص الشديد والخبرة الواسعة، وهذا من شأنه ان يشكل فرصة مهمة لشركات التأمين على المدى القريب، نظراً لارتفاع الطلب على هذه التغطيات.

#### التأمين المتناهي الصغر

■ في رأيكم، هل تكمن المشكلة في السوق المصرية في غياب الوعي التأميني أم أنها تعزى لعدم توافر السيولة لدى الناس من أجل شراء الوثائق التأمينية؟

– بدأت السوق المصرية السير بالتأمين المتناهي الصغر، ونأمل بتحقيق خطوات واسعة في هذا المجال، حيث من المتوقع زيادة الطلب عليه مستقبلاً. ■



محمد عبدالله محاطاً بأركان قناة السويس للتأمين

# 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](mailto:info@gsegypte.com)

[www.willistowerswatson.com](http://www.willistowerswatson.com)

Willis Towers Watson 

Willis Towers Watson RE Egypt : Registered with Egyptian Financial Supervisory Authority (EFSA) - Reinsurance Broker

## عماد عبد الخالق (مدير عام شركة التأمين الأردنية (JIC):



## نعمل على إعادة هيكلة الشركة وزيادة حجم أقساطها وتحقيق الربحية

كشف مدير عام شركة التأمين الأردنية القدير والتمتعن عماد عبد الخالق عن سير المفاوضات مع شركة «إتنا» AETNA العالمية المتخصصة في التأمين الصحي، وعرض لنتائج فروع الشركة خارج المملكة الأردنية، مرحباً بانضمام هيئة الرقابة على التأمين الى البنك المركزي، مشيراً الى مزاوله الشركة التأمين على مخاطر الإعتداءات الإلكترونية، مطمئناً الى تجديد الإتفاقيات مع «ميونيخ ري» مبرزاً التأمين الصحي كتحدٍ أكبر، لافتاً الى العمل على إعادة هيكلة الشركة وزيادة حجم أقساطها المكتتبه.

تأمينية خاصة بهذا النوع من المخاطر، الى جانب توفيرنا مثل هذه الوثائق للمصارف والشركات الأخرى.

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تخارونهم بأنفسكم؟

– لا توجد أي تغييرات، خصوصاً ان الشركات في مركز دبي المالي العالمي تتمتع بمرونة عالية وبالتالي الأسعار خيالية ونحن كشركة قمنا بتجديد اتفقاتنا الخاصة بعام ٢٠١٩ مع «ميونيخ ري» MUNICH RE القائد LEADER وجميع الشركات الأخرى.

## أولى في تأمينات الحياة

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– تتمثل أبرز المخاطر التي تشكل تحدياً بالنسبة إلبنا بفرع التأمين الصحي، حيث بدأت النقابات بتغيير الأسعار وبالتالي إنتقلت نتائج هذا الفرع من سيئ الى أسوأ. أما في ما يخص فرع التأمين على الحياة، فقد أصبحنا الشركة الأولى في هذا المجال في الأردن ونتائجنا فيه جيدة جداً.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١٩؟

– سنقوم بإعادة هيكلة الشركة والعمل على زيادة حجم الأقساط المكتتبه وتحقيق المزيد من العوائد الربحية، مع حرصنا على ان تكون نتائجنا الفنية جيدة. ■

من الذي سبقه. بالنسبة الى شركتنا، حققنا لغاية أواخر شهر أيلول (سبتمبر) أرباحاً فاقت تلك المحققة في ٢٠١٧.

## رقابة المركزي

■ وكيف هي نتائج فروعكم في بقية الدول؟  
– لدينا فروع في الدول الخليجية حققنا فيها أرباحاً وأقساطاً جيدة، وفي العراق نحن مساهمون فقط حيث حصدنا أرباحاً لا بأس بها وتحسنت أوضاع شركة التأمين العربية التي نساهم فيها في المملكة العربية السعودية.

■ ما هو المطلوب من هيئة الرقابة على التأمين بعد انضمامها الى البنك المركزي بهدف تحسين القطاع؟

– في ظني ان إنضمام الهيئة الى البنك المركزي يعد خطوة مهمة، خصوصاً ان المصارف في الأردن منظمة بشكل كبير وقوية. لذا، نرحب بأن نكون تابعين رقابياً الى البنك المركزي.

## تجديد الإتفاقيات

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

– لا شك في أنه فرصة، خصوصاً في ظل الإختراقات والإعتداءات التي تتعرض لها الشركات، ونحن في صدد إسناد تغطيات

■ تلقت شركتكم منذ فترة عرضاً مغرياً من شركة إتنا AETNA الأميركية للإستحواذ على أسهمها بالكامل. ما هي آخر التطورات التي طرأت على عملية الإستحواذ هذه؟

– تسير المفاوضات على قدم وساق لكن لم تنجز العملية بالكامل لغاية الآن. نحن حالياً في مرحلة تلبية المتطلبات القانونية، لا سيما ان «إتنا» شركة عالمية مرموقة، وبالتالي تستغرق المسألة بعض الوقت. وكان قد حصل بعض التأخير خاصة بعد ان استحوذت شركة CVS على «إتنا» بصفقة قيمتها ٦٩ مليار دولار لم يوافق عليها الكونغرس الأميركي بعد.

## أرباح محققة

■ هل سنصبح شركة التأمين الأردنية متخصصة فقط في مجال التأمين الصحي بعد ان تستحوذ «إتنا» عليها؟

– من المعروف ان «إتنا» متخصصة في مجال التأمين الصحي، لكن لغاية الآن لم يتم وضع دراسة لمعرفة الخطوات التي ستتخذها بعد إتمام عملية الإستحواذ، لكن باعتقادي لن يقتصر عمل الشركة على توفير تغطيات في مجال التأمين الصحي، بل أظن انها ستتعداه الى التعاطي بفروع تأمينية أخرى.

■ كيف نقيم وضع قطاع التأمين في الأردن؟  
– ثمة بعض الخسائر تتكبدها الشركات لكن بالإجمال نتائج الأخيرة كانت أفضل هذا العام



# *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](http://www.uibgroup.com)



## د. وليد زعرب

(مدير عام الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO - الأردن)؛

### هيئة التأمين حققت خطوات إيجابية لكن لم تستمر بذلك بسبب

### اعتمادها على الشخص الذي يقود المؤسسة وليس عليها بالذات

تطوّرت الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين «جوفيكو» JOFICO منذ ان بدأت أعمالها لتصبح واحدة من الشركات الرائدة في مجال التأمين مع خبرة واسعة في أنواع التأمين كافة وخدمة مميزة للأفراد والمؤسسات والشركات من خلال الوسطاء والوكلاء والفروع المنتشرة في أنحاء المملكة الأردنية، وقد سمحت قوتها المالية بتقديم خدماتها بتغطيات مرنة ذات منافع شاملة وبأسعار مناسبة، ولطالما اتخذت لها فلسفة الحفاظ على علاقة طويلة الأمد مع عملائها.

«البيان الإقتصادية» استوضحت مديرها العام ونائب رئيس مجلس إدارتها الدكتور وليد زعرب حول شؤون وشجون القطاع ومستجداته. والحوار الممتع مع وليد زعرب أفضى الى الولوج لمكامن تأثيرات الأوضاع الجيوسياسية في المنطقة على قطاعات التأمين في دولها، وإشارته الى ان تغطيات الإعتداءات الإلكترونية ستكون العنوان الأبرز لشركات التأمين في المرحلة المقبلة، ولكن هذا يعتمد على جاهزية المجتمعات في تقبل مثل هذا النوع من التأمينات. ماذا قال أيضاً؟

#### نقلة نوعية لهيئة الرقابة

■ هناك كلام متداول لجلع هيئة الرقابة تحت مظلة البنك المركزي، ما رأيكم؟  
- تم تأسيس هيئة التأمين في الأردن عام ١٩٩٩ وقد حققت خطوات إيجابية، ولكن للأسف لم تكن تملك قدرة المحافظة على الكوادر المؤهلة لمراقبة القطاع. ومما لا شك فيه ان الهيئة حققت نقلة نوعية لشركات التأمين كما ساهمت في وضعها على السكة الصحيحة على مستوى إبراز بياناتها المالية واعتماد معايير العمل التأميني الدولية. لكن لم تستمر هذه المسألة بسبب الاعتماد على الشخص الذي يقود المؤسسة وليس على المؤسسة نفسها، وكان قد اتخذ قرار قبل أكثر من ثلاثة أعوام في مجلس الوزراء يقضي بإلغاء هيئة التأمين وتحويل مهامها الى إشراف البنك المركزي الأردني وكانت قد أعطيت مهلة ثلاث سنوات للتطبيق، لكن خلال هذه الفترة لم ينجز شيء في هذا الإتجاه فقام البنك المركزي بطرح مشروع قانون جديد للتأمين، يتولى تطبيقه برغم أنه لم تتم المصادقة عليه من الناحية الدستورية، ولطالما البنك المركزي عزف عن أخذ القطاع تحت مظلته نظراً لكثرة المشكلات التي يعانها وبعضها متعلق بالعاملين فيه. وعموماً شركات التأمين محكومة وتشرف عليها الدولة، في حين ان القطاعات التي نتعامل معها غير ذلك، من هنا الخلل الكامن في قطاع التأمين، لا سيما في فرعي التأمين الصحي والتأمين على المركبات اللذين يشكلان النسبة الكبرى من إجمالي الأقساط المكتتبه وفي الوقت عينه غير محكومين من قبل المتعاملين بهما.

#### لا ضرورة لتصنيف شركة محلية

■ ماذا يعني لكم التصنيف الجيد الذي نلتموه مؤخراً من «أي أم بست»؟  
- في رأيي، لا أجد ضرورة لحصول شركات التأمين المحلية على تصنيف إئتماني، إذ تحكم هذه الشركات أنظمة وقوانين محلية، وبالعادة التصنيف الذي حصلنا عليه يعطى الى شركات إعادة المسند إليها تغطيات شركات التأمين. ثم ان طريقة تعاوننا مع العملاء لن تتغير سواء حصلنا أم لم نحصل على تصنيف، في حين ان جهات أخرى قد تولي هذا الموضوع أهمية كبرى باعتباره يعكس الملاءة المالية للشركة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

- لا شك في ان ٢٠١٨ كان عاماً صعباً إذ واجهنا خلاله تحديات كبيرة، لكن مؤخراً بدأت بوادر الإنفراج تظهر مع فتح المعابر مع سوريا، وبالتالي من المتوقع ان يثري هذا الأمر الحركة الإقتصادية من خلال عملية نقل البضائع من والى سوريا. لذا، نأمل خلال عام ٢٠١٩ ان ينعكس ذلك إيجاباً على السوق الأردنية، وبدوره على قطاع التأمين. وبالنسبة الى نتائجنا فقد كانت مقبولة في ظل الأوضاع السائدة، رغم أنه بإمكاننا تحقيق نتائج أفضل في حال لو كانت الظروف المحيطة بنا أفضل. ■

■ كيف تمارسون عملياتكم التأمينية في ظل الأوضاع القائمة في الأردن والدول المجاورة؟

- مما لا شك فيه ان الأوضاع صعبة على مستوى المنطقة ككل، في حين ان التبادل التجاري بين مختلف الدول العربية متوقف وقد خلق إنعكاسات سلبية على مجمل القطاعات ومنها التأمين. وعموماً الأوضاع الإقتصادية في المنطقة مرتبطة بالظروف السياسية، من هنا ضرورة إتخاذ قرارات سياسية ملحة تساهم في عودة الأوضاع الى طبيعتها على مستوى الإقتصاد والتبادل التجاري.

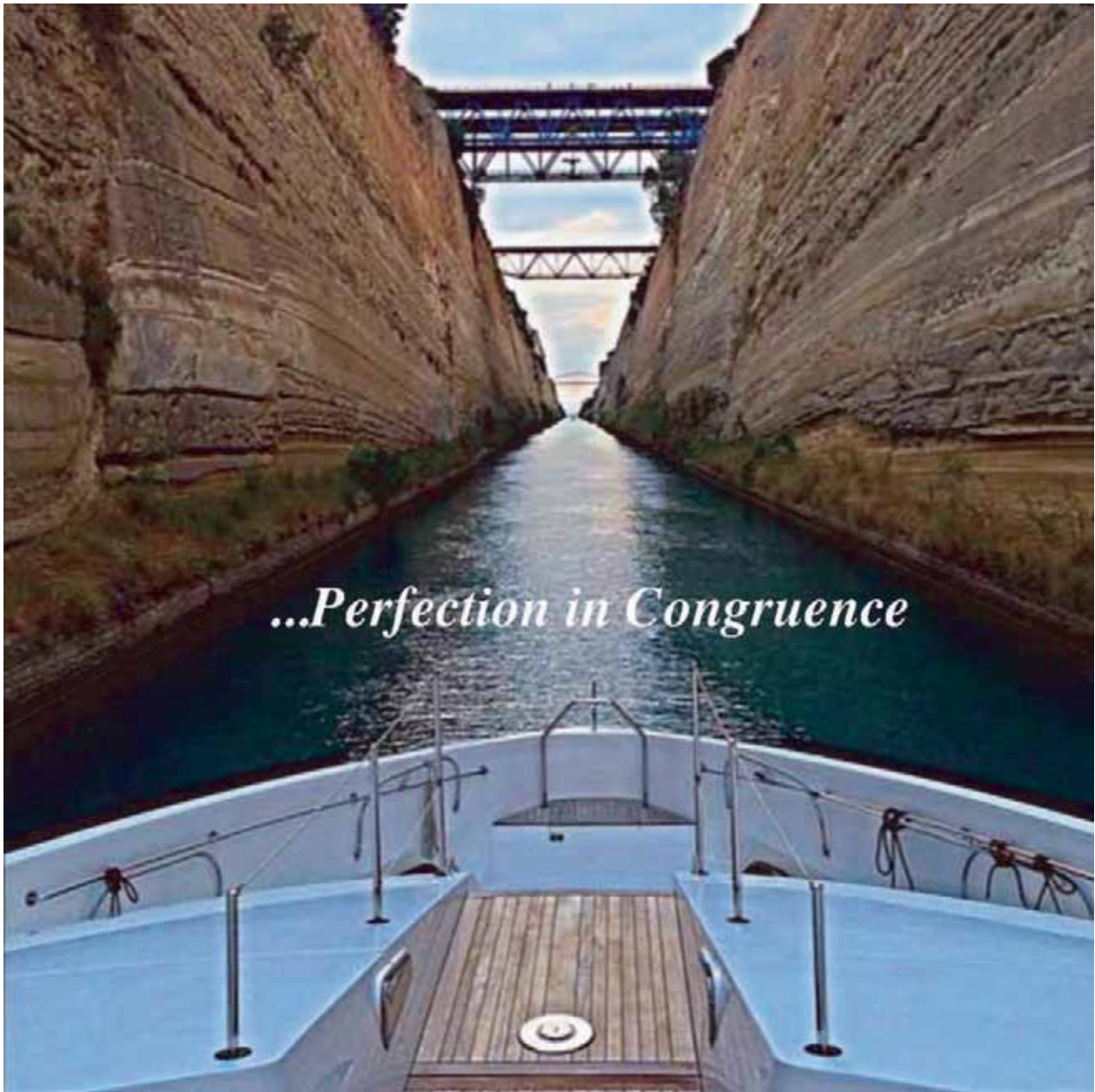
#### التأمين على المركبات تحدٍ مزمن

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟  
- يعد فرع التأمين على المركبات من التحديات المزمنة التي يصعب إيجاد حل لها في السوق الأردنية، أما بالنسبة للتأمين الصحي فإنه يعاني منافسة حادة، فضلاً عن بقية الفروع، حيث تشهد تراجعاً كبيراً للتأمين البحري متأتياً من تراجع فتح الإعتمادات لدى البنوك لتأمين المستوردات في ظل ضعف القدرة الشرائية، بالإضافة الى تراجع الطلب على تأمين الحريق على المستودعات بسبب انخفاض حجم البضائع المخزّنة، ونتيجة الأوضاع الإقتصادية الصعبة يقوم التجار باستيراد البضائع الضرورية والأساسية التي يحتاجها المواطنون.

#### جاهزية المجتمعات لتغطيات الإعتداءات الإلكترونية

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

- من المفترض ان تعتبر فرصة لشركات التأمين في ظل التوجه العالمي نحو الخدمات الرقمية المساعدة في عملية التوسع والإنتشار بسهولة مطلقة، ولكن في الوقت نفسه ثمة مخاطر داهمة، خصوصاً في الأمور المتعلقة بالتحويلات المالية، وتوسّع التجارة الإلكترونية وتطورها، وهنا يستوجب وضع ضوابط وأنظمة حماية لضمان أمن البيانات، ومع اعتماد الشركات والقطاعات المصرفية الحوسبة وتكنولوجيا المعلومات فإنها أضحت عرضة للتعرض لاعتداءات إلكترونية تشكل لها تحدياً يدفعها الى إيجاد سبل الأمن والحماية. من هنا يعدّ التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية العنوان الأبرز لشركات التأمين في المرحلة المقبلة، ولكن هذا يعتمد على مدى جاهزية المجتمعات في تقبل هذا النوع من التأمينات، نظراً الى ان المجتمعات العربية لا تزال متأخرة في مدى ملاحظة الأخطار التي تحيط بهذا الجانب، فضلاً عن ان الزبائن لا يتمتعون بوعي كافٍ لهذه التغطيات ويعتبرون أن المطالبة بها تصب في مصلحة شركات التأمين وليس لخدمة المجتمع.



COMMERCIAL & GENERAL S.A.L  
REINSURANCE BROKERS

Boustany Building, 1<sup>st</sup> Floor – Al Fours Street – National Museum Area – Beirut – Lebanon  
Tel: +9611615815 / 6 – Fax: +9611615817 - E-mail: [candgre@candgre.com](mailto:candgre@candgre.com)  
[www.candgre.com](http://www.candgre.com)



## د. علي الوزني

(الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين - الاردن - Jordan - gig):

### مستمرون في تحقيق نتائج إيجابية

### والإرتقاء الى مكانة مرموقة في السوق المحلي

تنشط مجموعة الخليج للتأمين - الاردن في مجال تطوير خدماتها التأمينية لمواكبة التطور في قطاع التأمين والوصول دائماً الى أعلى المعايير، حتى أضحت الشركة الرائدة في سوق التأمين الأردني من حيث الأقساط.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور علي الوزني، الذي تمكن بخبرته ومهارته من وضع الشركة على مسارها المعتاد، عزا معدلات الربحية المحققة الى الإجراءات التي اتخذها مجلس

الإدارة والادارة التنفيذية للشركة خلال العام ٢٠١٧ وصبت في تحسين الأداء للعام ٢٠١٨، وأشار الى تجاوز نسبة هامش الملاءة ١٧٥ في المئة وهو رقم لم تبلغه الشركة منذ فترة طويلة، متوقعا استمرارها في تحقيق نتائج إيجابية خلال ٢٠١٩ والإرتقاء الى مكانة مرموقة داخل السوق المحلي، مبرزاً بعض تحديات قطاع التأمين الأردني وتحديداً الصعوبات المرتبطة بفرع المركبات، ملاحظاً وعياً متزايداً من قبل الشركات لمتطلبات تغطيات المخاطر الإلكترونية، مؤكداً الحفاظ على موقعها في السوق والسعي لإبقائها دائماً في المرتبة الأولى بحصتها السوقية ومؤشرات الربحية وتنوع المحفظة التأمينية.

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– تتشابه التحديات في معظم الدول العربية وأبرزها وجود عدد كبير من اللاعبين في سوق لا تستوعب هذا الكم من الشركات، الصعوبات المرتبطة بفرع التأمين على المركبات وما تسببه من هدر في عوائد الشركات، الى نسب الاختراق المتدنية في المنطقة.

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– لا تزال المرونة متوافرة بشكل معقول في السوق، الامر الذي يفسر الانخفاض المتتالي في الاسعار، لا سيما في فرع التأمينات العامة الذي تشهد هوامش الربحية فيه تراجعاً بفعل الفائض الاكتتابي الموجود.

### تطوير الأدوات الإكتتابية

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

– لا شك في انها تعد فرصة، خصوصاً ان عملنا قائم على المخاطر المدركة التي تمس استمرارية الاعمال، ومؤخراً لاحظنا وعياً متزايداً لهذا النوع من المخاطر من قبل الشركات، وبالتالي بدأت الشركات تطوير أدواتها الإكتتابية الملائمة لهذه المخاطر وتحسين الكوادر والكفاءات القادرة على عرض هذا المنتج الإلكتروني ومعالجة مطالباته. اما في ما يتعلق باعتباره تهديداً، فنحن من الشركات التي تعمل في بيئة اعمال معرضة للمخاطر مثل الإعتداءات والاختراقات الإلكترونية، وبالتالي لا بد من اتخاذ الإجراءات اللازمة والضرورية من خلال تفعيل نظام الحماية، وقد قمنا بتعيين رئيس لقسم أمن المعلومات في الشركة تابع لدائرة المخاطر المؤسسية، كما نسعى الى الحصول على شهادة ISO 27001 وتحقيق مستوى متقدم في ما يتعلق بـ COBIT 5 التي تساعدنا على الحد من المخاطر المتعلقة بنظم المعلومات والاحتياجات الفنية.

■ احتلت شركتكم لسنوات عديدة المرتبة الأولى في السوق لناحية حجم الأقساط، ما هي توجهاتكم في المرحلة المقبلة؟

– سنعمل على الحفاظ على موقعنا في السوق وسنسعى جاهدين لنبقى دائماً في المرتبة الأولى بإذن الله وتحديداً من حيث الحصص السوقية، خصوصاً اننا نضع نصب أعيننا مجموعة من الاهداف ابرزها تحقيق مؤشرات ربحية مميزة وتنوع المحفظة التأمينية. ■



## سنسعى دائماً للبقاء في المرتبة الأولى بالحصص السوقية ومؤشرات الربحية



### نسبة هامش الملاءة في أفضل مستوياتها

■ اعتمدتم سياسة إنقاذية ناجحة بالرغم من الركود الذي يشهده سوق التأمين، هل بإمكانكم ان تفيدوننا بما تضمنته؟

– سجل قطاع التأمين الاردني في عام ٢٠١٨ ارقاما افضل من تلك المحققة في عام

٢٠١٧، بحيث وصل معدل نموه الى الضعف قياسا بمعدل النمو خلال ٢٠١٧، فضلا عن ارتفاع في نسب الربحية. اما انتقالنا الى معدلات الربحية في مجموعة الخليج للتأمين - الاردن فيعود الى اعتمادنا العديد من الاجراءات الايجابية خلال العام ٢٠١٧ صبت في تحسين الاداء وقد استمر العمل بها في العام ٢٠١٨ بفضل جهود فريق العمل.

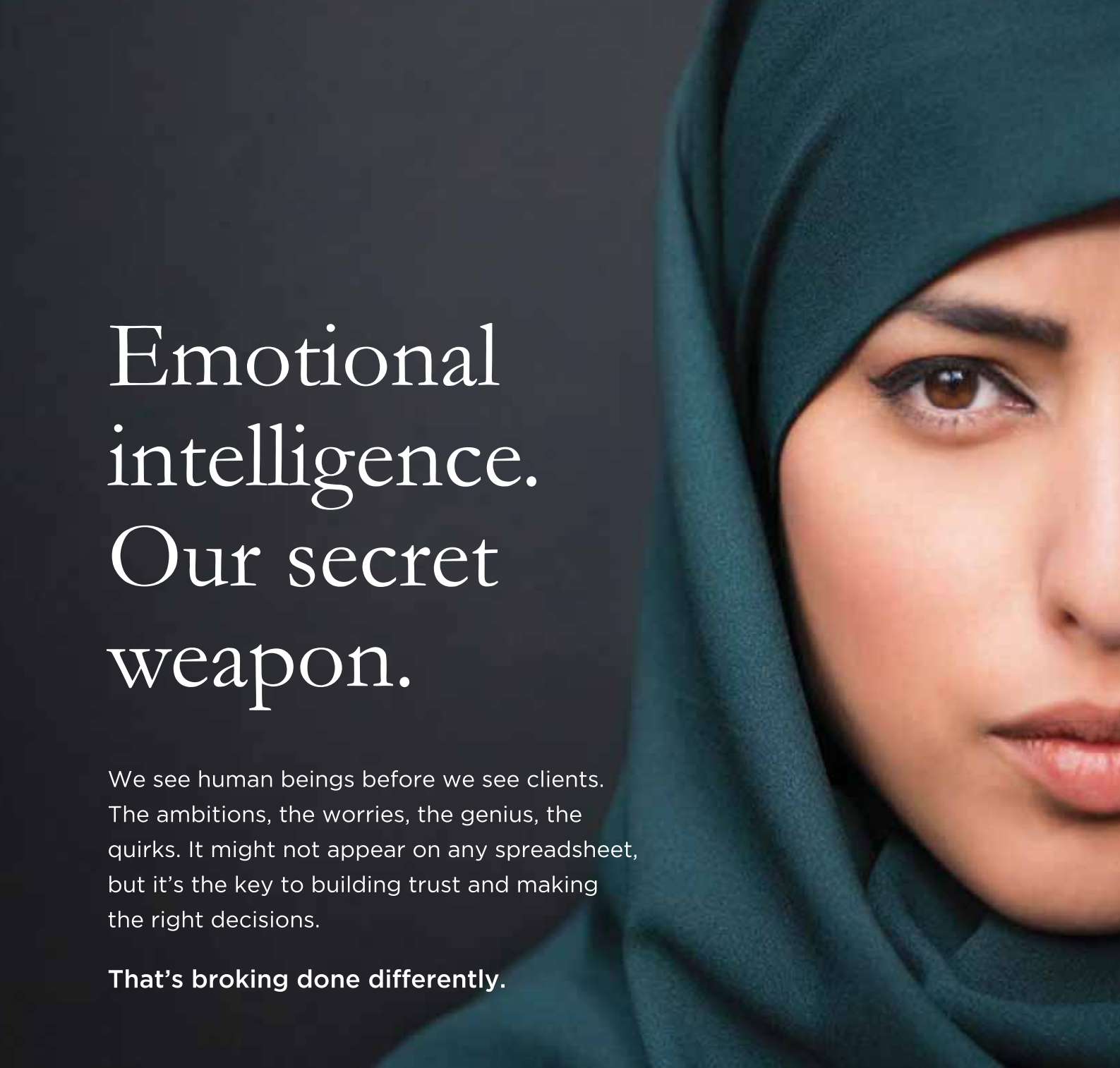
الى ذلك، قامت الشركة بنقلة نوعية في توجهها نحو عدم التركيز على الحجم انما تحقيق الربحية والاستمرار في خدمة العملاء، ومن اهم الامور التي تم التركيز عليها ايضا تلك المتعلقة بهامش الملاءة حيث تجاوزت نسبته ١٧٥ في المئة، وهذه النسبة لم تصل اليها الشركة منذ فترة طويلة واعتمدنا خطة حذرة مبنية على دراسة أرض الواقع ما أدى الى تحقيق معدلات ربحية جيدة جاءت متمشية مع توقعاتنا. كما ستستمر ان شاء الله هذه النتائج الايجابية للعام ٢٠١٩، حيث ننظر للسنة الجديدة بنظرة تفاؤلية لإيماننا بالامكانيات والقدرات التي تخولنا الاستمرار والوصول الى مكانة مرموقة في السوق المحلي، في حين ان التحديات التي مرت بها الشركة خلال المرحلة الماضية وتكبدتها خسائر ومن ثم النهوض من جديد تؤكد ان اساسياتها متينة وصلبة.

### نسب نمو الاقتصاد في حدود ٢,٢٪ سنويا للأعوام الثلاثة القادمة

■ في رأيكم هل التركيز على هذه الجوانب يساعد الشركة على تحسين وضعها في السوق بالرغم من الأوضاع الاقتصادية الصعبة؟

– يحق الاقتصاد الاردني معدلات نمو في حدود ٢,٢ في المئة سنويا ومن المتوقع أن يستمر في هذا المستوى للسنوات الثلاث القادمة، وبالرغم من ان المؤشرات الاقتصادية الداعية للتفاؤل محدودة، الا ان قطاع التأمين في الاردن يحق للعديد من الشركات عوائد معقولة على الاستثمار في ظل الظروف الصعبة التي تعيشها المنطقة.





# Emotional intelligence. Our secret weapon.

We see human beings before we see clients. The ambitions, the worries, the genius, the quirks. It might not appear on any spreadsheet, but it's the key to building trust and making the right decisions.

**That's broking done differently.**

Speak to us for all of your insurance needs:

**Lockton Insurance Brokers**  
+971 (4) 373 8777  
contact@mena.lockton.com

**locktoninternational.com**

Lockton Insurance Brokers LLC.  
Authorised and regulated by the Insurance Authority.



د. رجائي صويص (الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الاوسط للتأمين MEICO - الأردن):

## التحدي الأبرز الوضع الإقتصادي غير المساعد للشركات على نمو أعمالها



حافظت شركة الشرق الاوسط للتأمين MEICO على نفوقها في العديد من خطوط التأمين وعلى نسبة الأرباح الفنية المحققة بالرغم من نتائج تأمين المركبات الإلزامي العائق أمام تقدم كل الشركات الأردنية. ولطالما احتلت الشركة المراتب المتقدمة في سوق التأمين الأردنية وهي المعروفة بجيازتها الاحتياطات والإستثمارات العقارية المعززة لمكانتها وموقعها الرائد. عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة صاحب المهنية والحرفية المتميزتين لعقود طوال ومرشد قطاع التأمين الأردني الدكتور رجائي صويص طمأن الى استمرار الشركة في التعامل مع معيدين مصنفيين وتجديد اتفاقياتها، ودعا شركات التأمين الأردنية الى الإلتزام بالضوابط والسقوف الرقابية المعمول بها، وإعادة النظر بآليات العمل لديها وإجراء التعديلات اللازمة للإنتظام ضمن مجموعة الشركات الملتزمة، وبرز تحدي التعايش مع الوضع الإقتصادي والذي لا يساعد للشركات على النمو الطبيعي لأعمالها، متوقفاً للتأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية الإنتشار في المستقبل القريب، واجداً ان نمو بعض الشركات يتم على حساب أخرى. ماذا في وقائع المقابلة مع د. الصويص:

## حافظنا على تفوقنا في تأمينات البحري والهندسي والبنوك وعلى نسبة الارباح الفنية الجيدة بالرغم من الضغط الشديد الذي تسببه نتائج تأمين المركبات الإلزامي

يطرح على من يشعرون بالحاجة له كالبنوك والشركات المالية، ولا بد له من الإنتشار في المستقبل القريب، حيث ان هذه الاعتداءات تكررت مؤخراً في العالم الغربي أكثر منها في منطقتنا، الا ان المستقبل سيحمل لنا المخاطر نفسها التي تحدث في املاك اخرى من العالم. وقد نظمت مؤخراً ندوة في الاردن للتعريف بهذا الخطر، دعيت اليها البنوك ومؤسسات مالية.

### تفوق في تأمينات البحري والهندسي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– الوضع الاقتصادي في الاردن هو الذي يفرض نفسه على الاعمال وتطورها، وقطاع التأمين يتأثر بشكل مباشر بهذا الوضع. لذلك فإن نسبة النمو الاجمالية محدودة ومعظم النمو لبعض الشركات يتم على حساب شركات اخرى. وقد حافظنا في الشرق الاوسط للتأمين على تفوقنا في تأمينات البحري والهندسي والبنوك وعلى نسبة الارباح الفنية الجيدة بالرغم من الضغط الشديد الذي تسببه نتائج تأمين المركبات الإلزامي، الذي تتفاقم خسائره من دون ان يلوح حل في الأفق. ■

– ان التحدي الرئيسي الذي يواجه اي شركة تأمين في الاردن يكمن في التعايش مع الوضع الاقتصادي الذي تأثر كثيراً بوضع المنطقة الاقتصادي والامني، الذي لا يساعد الشركات على إحراز النمو الطبيعي المطلوب للاعمال اجمالاً. فالنمو الاجمالي محدود والاستثمارات لا تغطي المردود المطلوب وليس امام الشركات الا ارباحها الفنية إن بقي منها ما يسد مصاريفها المتزايدة. اما التحدي الآخر فهو سوء نتائج تأمين المركبات الإلزامي، حيث ان المشكلة المزمنة تكبر باستمرار ولا يوجد بالأفق ما يشير الى حلول قريبة لها. يبقى من الواضح ان بعض الشركات قادرة على التعامل مع هذه التحديات الا ان البعض الآخر وصل الى مرحلة يجب على مساهميها الرئيسيين إقرار ما يجب عمله لمستقبل تلك الشركات، وعلى هيئات الرقابة اتخاذ الاجراءات اللازمة من دون تأخير اضافي.

### تأمين محدود للإعتداءات الإلكترونية

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

– لا يزال التأمين من الاعتداءات الإلكترونية محدود الإنتشار في الاردن وفي معظم الدول العربية. بطبيعة الحال هو نوع جديد من التأمين

### إعادة النظر بآليات العمل

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– نعم لا زلنا قادرين على التعامل مع معيدين من الدرجة الاولى نختارهم بأنفسنا وقد تم تجديد اتفاقيات اعادة التأمين لشركتنا في فروع التأمين كافة مع المعيدين أنفسهم الذين نتعامل معهم منذ أعوام عديدة وجميعهم من المستوى الرفيع وذوي ملاءة مالية ممتازة.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم مهياون للتأقلم مع التحديات الجديدة؟

– كنا دائماً نطالب بالرقابة الفاعلة على شركات التأمين اذ اننا نضع لأنفسنا ضوابط وسقوفاً لا تتعارض مع التشدد التطبيعي لأي هيئة رقابية. ان الشركات التي لا تلتزم بالضوابط والسقوف الصحيحة عليها ان تبدأ بإعادة النظر بآليات العمل لديها وبإجراء التعديلات اللازمة للإنتظام ضمن مجموعة الشركات الملتزمة.

### تحدي نتائج تأمين المركبات

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟



أحمد محمد صبّاغ (مدير عام شركة التأمين الإسلامية - الأردن):

## نتوخي الدقة والشفافية مع المعيدين وصولاً الى تحقيق محفظة تأمينية متوازنة

كشف عضو مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية في الأردن ومديرها العام أحمد محمد صبّاغ عن مراعاتها في التعامل مع المعيدين توخي أقصى درجات الدقة والشفافية والحفاظ على مصلحة هؤلاء المعيدين في الإتفاقيات المعقودة معهم وعدم تجاوزها وصولاً الى تحقيق

محفظة تأمينية متوازنة، وأفصح عن جاهزية الشركة واستعدادها التام لتلبية متطلبات الهيئات الرقابية، معتبراً أكبر التحديات التي تواجهها استمرار النزف والخسائر المتأنية من تطبيق التأمين الإلزامي على المركبات، إضافة الى المنافسة السعوية بين الشركات المحلية، مبدياً الإلتزام بأسس التسعير الفني، معتبراً ان تهديد الإعتداءات الإلكترونية أوجد فرصة لشركات التأمين لإنتاج نوع جديد من التأمين، مؤكداً استمرار الشركة في تحقيق مزيد من النجاحات والإنجازات والتركيز على الإستثمار في العنصر البشري، متوقفاً ان تكون نتائج العام ٢٠١٨ قريبة مما تحقق في سابقه.

الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

- تطور الاعمال ووسائل الاتصال الحديثة ودخول الانترنت في العديد من التعاملات، جعلت الشركات والمؤسسات معرّضة للاعتداءات الالكترونية، وهذا التهديد أوجد فرصة لشركات التأمين لتحويله الى إصدار نوع جديد من انواع التأمين CYBER INSURANCE وإصدار هذا النوع من التأمين يتطلب من شركات التأمين الحصول على معلومات وافية بهدف مواكبة آخر التقنيات التكنولوجية في منظومة أمن البيانات وحماية أجهزة الحاسب الآلي من اي تدخل غير مصرح به وعدم تعريض بيانات ومعلومات هذه الشركات للتلّف، وان يتم تطبيق المعايير والاجراءات والسياسات الخاصة بالأمن السيبراني أثناء العمل.

### مزيد من النجاح والتقدم

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

- استمرت الشركة في تحقيق المزيد من النجاحات والانجازات والتركيز في الإستثمار في العنصر البشري من تدريب وتطوير للكوادر الوظيفية من خلال اشراكهم في دورات تدريب داخل او خارج الشركة، ومواصلة جهود المشاركة في المؤتمرات والندوات وإلقاء المحاضرات ونشر فكر التأمين التعاوني محليا وخارجيا بالإضافة الى تأكيد وكالة التصنيف العالمية الإسلامية تجديد حصول الشركة على تصنيف ائتماني بدرجة (A) وبمنظور مستقبلي مستقر للسنة الرابعة على التوالي.

ونتوقع ان تكون النتائج المالية للعام ٢٠١٨ بإذن الله تعالى قريبة لنتائج العام الماضي وتحقيق المزيد من النجاح والتقدم في الشركة. مع أطيب أمنياتنا لكم بدوام النجاح والتفوق، وكل عام وأنتم بخير. ■

## مستمرون في الإلتزام بالتسعير الفني وتحقيق المزيد من النجاحات والإنجازات

### خطر المنافسة السعوية

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟  
- اكبر التحديات التي تواجهها شركة التأمين الإسلامية استمرار النزف والخسائر المتأنية من تطبيق نظام التأمين الإلزامي على المركبات، وعدم منح شركات التأمين حرية الاكتتاب وتعويم الاسعار ليتناسب مع الخسائر الكبيرة في هذا الفرع من التأمين والذي يستنزف السيولة ومقدرات شركات التأمين.

وان التعامل الحالي في هذا الوضع هو من خلال مناقشة المسؤولين للاسراع في وضع الأسس اللازمة لتعويم هذا الفرع من التأمين، بالإضافة الى ذلك فإن الخطر الآخر الذي يمثل تحدياً لشركتنا هو استمرار المنافسة السعوية بين شركات التأمين المحلية ووصول اسعار التأمين الى مستويات منخفضة جدا وحتى في بعض الأحيان لا تغطي تكلفة اصدار وثيقة التأمين. إن شركة التأمين الإسلامية تتجنب الانجراف في هذا المسار وتنبه الدوائر الفنية فيها للإلتزام بأسس التسعير الفني وفق اتفاقيات اعادة التأمين المعقودة.

### تطبيق معايير وإجراءات الأمن السيبراني

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

- أولت شركة التأمين الإسلامية ومنذ تأسيسها في عام ١٩٩٦ جل الاهتمام للتعامل مع معيدي تأمين مصنفين من الدرجة الاولى ومن اصحاب الخبرات العالية والملاءة المالية الكبيرة، وهذا الاجراء ساهم الى حد كبير في انجاح مسيرة الشركة وتقديمها وتحقيق نتائج باهرة لغاية تاريخه ولله الحمد.

وقد روعي في عملية التعامل مع معيدي التأمين توخي أقصى درجات الدقة والشفافية والحفاظ على مصلحة معيدي التأمين في الاتفاقيات المعقودة معهم وعدم تجاوزها، وصولاً لتحقيق محفظة تأمينية متوازنة وذات نتائج ممتازة، وادت الى المحافظة على قائمة مميزة لمعيدي التأمين واستقرار هذه القائمة لغاية تاريخه، والتي ندعو الله ان تستمر لسنوات مقبلة عديدة.

### تلبية متطلبات الهيئات الرقابية

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم مستعدون للتعامل مع التحديات الجديدة؟

- بحسب رأينا فإن التشدد في السياسات الرقابية يكون مطلوباً وضرورياً في الامور التي تؤثر في مسار شركات التأمين والجهات التي تشرف عليها هذه الجهات الرقابية، وخصوصاً في الامور التي تتعلق بحماية مصالح الشركة والمساهمين والحفاظ على حقوق المؤمن لهم ومعيدي التأمين.

وان شركة التأمين الإسلامية لديها الجهوزية والاستعداد التام لتلبية جميع متطلبات الهيئات الرقابية، بما يتوفر لديها من كادر وظيفي عالي التدريب والكفاءة وهي توفر البنية التحتية وجميع الاجهزة لنظام الحاسوب المتطور في الشركة.



## علاء عبد الجواد

(الرئيس التنفيذي لسوليدرتي - الأولى للتأمين):

**أداؤنا ومستوى خدماتنا ساعدانا على التعامل مع تحدي**

**الأوضاع الاقتصادية الصعبة بأقل الأضرار الممكنة**

لطالما تميزت سوليدرتي - الأولى للتأمين بتقديم نفسها كشركة تأمين شاملة تغطي كل المتطلبات بما فيها مؤخراً التأمين على الحياة وهي المعروف عنها تمتعها بتصنيف B++ الأعلى الذي يمكن ان يمنح لشركة أردنية.

الرئيس التنفيذي للشركة علاء عبد الجواد أبدى تطلعا لتحقيق نسب الربحية المطلوبة، واعتبر التحدي الأبرز أمام جميع الشركات الأردنية الوضع الاقتصادي الصعب وتراجع الحركة التجارية، مشيراً الى ان أداء الشركة ومستوى خدماتها ساعدنا على التعامل مع هذا العائق بأقل الأضرار الممكنة، مظهراً ثقته بالبنك المركزي الأردني في الوصول الى حلول جذرية لمشكلة التأمين على المركبات، مطالباً بإعادة دراسة قيمة الدية والمصاريف الطبية.

بأننا مع البنك المركزي سنصل الى حلول جذرية، ليس فقط لجهة الاسعار انما ايضا في كل الامور الاخرى مثل القضايا التي ترفع بغير وجه حق على الشركات، او الاحكام الصادرة بحقها، الى آلية اعتماد الخبراء في المحاكم التي تحتاج ايضا لاعادة نظر. كما وان التغطية ايضا مبالغ فيها وشركات التأمين متضررة وكذلك المستهلكون بسبب المعادلة الصعبة اذ ان تحديد دية الوفاة بمبلغ ٢٠ الف دينار هو انتقاص لقيمة الانسان الذي لا يقاس بالمال، كما وان المصاريف الطبية المحددة باتت غير مجدية وتنتقص من الأطراف كافة. لذا لا بد من اعادتها وايجاد الحلول لها لمصلحة الجميع.

### أعلى تصنيف إئتماني لشركة أردنية

■ كيف تقيّمون عملية استخوانكم على شركة اليرموك؟  
- لقد مرّ على عملية الاستخوان حوالي ٣ اعوام بحيث تم تنفيذ الاندماج في شهر فبراير ٢٠١٦، انها العملية الاولى والوحيدة في السوق الاردنية وقد نجحت وولدت نتائج ايجابية عديدة اهمها الاعفاء الضريبي الذي تمتعت به الشركة على مدار الاعوام الثلاثة وحصلت على ترخيص مزاولة التأمين على الحياة برغم انه لا يجد صدها المرتفع في الاردن بعد. ان الفائدة الكبرى التي خرجت بها الشركة هي في قدرتها على تقديم نفسها كشركة تأمين شاملة تغطي كل المتطلبات، والتأمين على الحياة هو من المنتجات التي نركز عليها حالياً وهو في نمو مطرد.

### ■ كيف كانت نتائجكم لهذا العام؟

- نتائجننا المالية جيدة جدا وقد جاءت بحسب توقعاتنا. والتصنيف الائتماني الاخير اكد على ثبات وقوة المركز المالي للشركة وحافظ على التصنيف الممنوح لها وهو B++ . انه أعلى تصنيف ائتماني يعطى لشركة اردنية. ونحن سعداء بهذا الانجاز، ونتطلع للاستمرار في التطور برغم التحديات والمصاعب الاقتصادية. ■



## واثقون بالبنك المركزي في الوصول لحلول جذرية لمشكلة التأمين على المركبات



في النهاية. ان أداء شركتنا ومستوى خدماتها ساعدنا على التعامل مع هذه المشكلة او هذا التحدي بأقل الأضرار الممكنة.

■ لدى البنوك المزيد من الخيارات للتعاون مع شركات تأمين تكافئ من خلال الـ BANCASSURANCE فهل بدأتكم انتم بالاستفادة من هذا المجال؟

- أبرمنا العديد من الاتفاقيات الجيدة والمميزة مع البنوك الاسلامية، ونحن على تناغم كبير معها، الا انها لم ترتق الى شكل بنك اسلامي وتجمعنا علاقات BANCASSURANCE لاعتبارات عديدة.

### حلول جذرية مع المركزي

■ هل ما زال التأمين على المركبات ضد الغير التحدي الأبرز الذي تواجهونه؟

- للاسف لقد وصلنا الى مرحلة اليأس وعدم الثقة بالجهات الرقابية الحالية. العام ٢٠١٨ كان سيئا جدا في هذا المجال، نأمل بأننا عندما نتحول رقابيا الى البنك المركزي بأن يجد لنا حلا جذريا لهذه المعضلة، ربما قد يكون الحل ليس تحرير الاسعار فقط اذ كانت نتيجتها في بعض الدول الاخرى كارثية، وقد استغرقت وقتا طويلا حتى تحسنت الاوضاع ولتعود الأوضاع الى مسارها الصحيح. في اعتقادي ان الشركات في الاردن لا تستطيع تحمل سنتين كارثيتين اخرين على الاعوام الطويلة السابقة التي تربو على ١٥ عاما في تأمين السيارات، لكنني أثق

■ ما الذي استطعتم تحقيقه بعد اشهر من توليكم ادارة سوليدرتي - الأولى للتأمين وما هي المعوقات التي واجهتكم؟

- اكبر انجاز لنا كان تحقيق استراتيجية الشركة التي تم الإعداد لها لثلاث سنوات بدءا من العام ٢٠١٨. لقد نجحنا في التنفيذ وانطلقنا بها بعد التحول من اولوية النمو الى الربحية. اما عنوان الاستراتيجية فهو FROM BIG TO FIT وقد حققنا نسب النمو الموضوعية، والاهم من ذلك هو تحقيقنا نسب الربحية المطلوبة. لقد حققنا نسبة نمو عالية في بعض فروع التأمين التي تحقق لنا قاعدة عملاء اكبر من خلال التركيز على الاعمال الصغيرة والتأمينات الشخصية. فطورنا الكثير من المنتجات التي تناسب هذه الفئات والتي تحتاج لعمليات اكتتاب اقل من سواها. لقد حققنا في هذه التأمينات نسبة نمو تفوق ٤٠ في المئة، اما النمو المحقق على المستوى العام فقد تجاوز الـ ٧ في المئة مقارنة بالعام الفائت وهو مطابق للموازنة المقررة في مجلس ادارة الشركة. اما على مستوى المعوقات التي واجهتنا خلال ٢٠١٨ فهي تلك التي شملت السوق وتتلخص بالوضع الاقتصادي الصعب. لقد تم فتح الحدود مع سوريا مؤخرا، وهذا الانفتاح لم ينعكس بعد ايجابا على الاقتصاد ولا بد من اجراء ترتيبات لوجستية بين الطرفين الاردني والسوري تنعكس ايجابا على التجارة البنينية، وعموما لا يزال النمو ضعيفا، ما ينعكس على واقع التأمين ونموه بغياب المشاريع الحكومية الجديدة. كما ان حركة التجارة تراجعت دراماتيكيًا نتيجة اغلاق الحدود، وفي هذا الاطار يحاول العديد من الشركات والمؤسسات ونتيجة إقرار قانون الضريبة الجديد التخفيف من التكاليف الادارية. ان بند التأمين هو من اكثر البنود التي تتأثر بهكذا حالات، لذا هناك تحد كبير في ما يتعلق بالاسعار الفنية المناسبة لحصول المستهلكين على تأمينات جديدة بأسعار مقبولة تحقق الربحية للشركة

# الشركة .. الأسرع نمواً



 سوليدرتي  
**SOLIDARITY**  
الأولى للتأمين FIRST INSURANCE

 Tel: +962 6 5777555  
 Fax: +962 6 5777550  
 P.O.Box: 189 Amman 11822 Jordan  
 info@solidarity.com.jo  
 www.solidarity.com.jo

منال حسن جرار (المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية WATANIA - الاردن):



## فرص واعدة في العديد من فروع التأمين في السوق الأردنية

لفتت المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية WATANIA منال حسن جرار الى صعوبة ودقة سوق التأمين الأردنية، وكشفت عن قيام الشركة بحملات توعية للقطاعات حول أهمية تغطيات مخاطر الإعتداءات والإختراقات الإلكترونية، متمسكة فرصاً في العديد من فروع التأمين من بينها التأمينات الشخصية، واعدة بإطلاق برامج متقدمة قريباً.

■ في رأيكم، أين تكمن فرص نمو فروع التأمين على مستوى الاردن والدول العربية؟  
- تكمن الفرص في فروع متعددة داخل السوق المحلية منها التأمين الرقمي، التأمينات الشخصية، التأمين عبر المصارف الذي لا يزال غير فعّال في السوق الاردنية، وبالتالي يعدّ من الفرص المهمة لتطوير القطاع.

### برامج متقدمة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟  
- تحقق الشركة نمواً جيداً والامور تسير بالشكل الصحيح، فضلاً عن أننا نركز على خطوط تأمين مختلفة عن تلك التي يركز عليها القطاع، الى جانب اطلاق برامج متقدمة سيتم العمل عليها قريباً، مع التطلع نحو خطط ومشاريع جديدة للمستقبل. ■



## تحقق الشركة نمواً جيداً والامور تسير بالشكل الصحيح



نلاحظ اهتماماً ووعياً لدى بعض الجهات للحصول على التغطية التأمينية ضد مخاطر الهجمات الإلكترونية.

### فرص في بعض الفروع

■ ما المطلوب من هيئة التأمين لتحسين قطاع التأمين في الاردن؟  
- تمر هيئة التأمين بمرحلة انتقالية مع البنك المركزي الأردني، حيث تم تعيين مدققين للاشراف على عمل شركات التأمين في السوق، ما يجعل من الهيئة أكثر فعالية والخطة ايجابية تأسيساً للمراحل المقبلة.

### قطاعا المركبات والصحي الخاسران

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في السوق الاردنية مقارنة بأسواق المنطقة؟

- الاوضاع في سوق التأمين الاردنية صعبة ودقيقة نظراً للظروف المحيطة بنا، ففي وقت يحقق فرعاً المركبات والصحي في الدول المحيطة معدلات نمو جيدة، يواجهان خسائر في السوق الاردنية.  
■ في رأيكم، هل يشكل التأمين ضد الاعتداءات الإلكترونية فرصة أم تهديداً لشركات التأمين؟

- بدأنا خلال المرحلة الماضية التركيز على هذا النوع من خطوط التأمين، بدافع ايجاد برامج وفرص جديدة حيث يعدّ التأمين ضد مخاطر الاعتداءات الإلكترونية من أبرز المنتجات التي نركّز عليها في الوقت الحالي، بالإضافة الى قيامنا بحملات توعية للقطاعات حول أهمية تغطية هذه المنتجات، مع الإشارة الى اننا

الوطنية

شركة التأمين الوطنية



عالمًا

1965 - 2015

أفق عالمي  
في سوق محلي

+962 6 5681979

[www.natinsurance.com.jo](http://www.natinsurance.com.jo)

رشيد الهباب (مدير عام شركة التأمين العربية ARABIA JORDAN - الأردن):



## تحويل هيئة الرقابة الى البنك المركزي خطوة جيدة وإن كانت سترفع مستوى الاعباء على شركات التأمين

المعروف عن شركة التأمين العربية ARABIA JORDAN حفاظها على الربحية الفنية ونمو أقساطها بما يعادل أو يفوق معدل السوق الأردنية، وقد أطلقت مؤخراً نظام أتمته جديداً شاملاً لجميع عملياتها، وهي الحريصة دوماً على تقديم أفضل الخدمات لعملائها.

مدير عام الشركة رشيد الهباب وصف قطاع التأمين بالإستثماري والمعتمد على النشاط الإقتصادي، وتحويل هيئة الرقابة على التأمين الى البنك المركزي بالخطوة الجيدة وإن كانت سترفع مستوى الاعباء على شركات التأمين، مبدياً تأييده لهذه الخطوة شريطة التنسيق بين الشركات والمركزي، عارضاً لواقع وضع قطاع التأمين ومعاناته العديد من المشكلات والمعوقات، مؤكداً استمرار دخول معيدين جدد الى السوق الأردنية، موضحاً ضرورة نشر الوعي حول التأمينات ضد مخاطر الإعتداءات الإلكترونية.

### أطلقنا نظام أتمته جديداً شاملاً لجميع عملياتنا مع حرصنا على تقديم أفضل الخدمات لعملائنا

الموضوع أضحي ظاهرة عالمية، وهو غير متعارف عليه بالشكل المطلوب في المنطقة، لذا نحاول نشر الوعي حوله وتسويقه، مع العلم ان الطلب عليه ما زال محدودا لارتفاع تكلفته، كما وان العديد من الشركات لم تأخذ على محمل الجد حتى الساعة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

- نعد من الشركات التي لا تزال تحافظ على الربحية الفنية ونمو اقساطها بنسب اكبر من تلك المسجلة في السوق، في جميع الخطوط التأمينية برغم من التحديات، أبرزها ضعف القدرة الشرائية وتغطيات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتأمينات الفردية، وقد اطلقنا مؤخرا نظام أتمته جديدا شاملا لجميع العمليات داخل الشركة ونحرص على تقديم افضل الخدمات الى العملاء، والحمدلله حصتنا السوقية في نمو مستمر.

### تحديات كبيرة

■ ما هي خطتكم للعام ٢٠١٩؟

- في ظل التطورات السياسية والاقتصادية والاضاع الداخلية في البلاد، نأمل بالاستمرار بالقوة نفسها، مع العلم اننا ندرك ان التحديات ستكون كبيرة خلال ٢٠١٩، خصوصا في حال دخول البنك المركزي كهيئة رقابية، اذ من الممكن ان يفرض متطلبات وشروطا قد تزيد من العبء على شركات التأمين، وعموما كلنا أمل بتحسن أداء الشركات العام. ■

### أمل بانتعاش الإقتصاد

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في ظل الأوضاع الاقتصادية والأمنية غير المستقرة في المنطقة؟

- نظراً للظروف الاقتصادية والسياسية السائدة والتنافس الكبير بين الشركات، أصبح دخل شركات التأمين يعتمد على الربح الإستثماري أكثر بكثير من الربح الفني، فبالرغم من الإستقرار داخل الأردن إلا أن المحيط الملتهب وضعف حركة الإستثمار الداخلي والخارجي حذت من نمو القطاع إضافة الى الحدود شبه المغلقة مع دول الجوار وتأثيرها على حركة الشحن والتبادل التجاري.

### المركزي سلطة رقابية

■ ثمة حديث عن تحويل هيئة الرقابة على التأمين الى البنك المركزي. كيف تقيمون هذه الخطوة وهل من مطالب ترفعونها الى الهيئة؟

- لا شك في انها خطوة جيدة، مع العلم ان ذلك قد يؤدي الى ارتفاع مستوى الاعباء على شركات التأمين، خصوصا ان البنك المركزي يشرف على المصارف وجميع القطاعات المالية الاخرى، رغم ذلك باعتقادي ان من مصلحة القطاع التحوّل الى البنك المركزي شريطة التنسيق بين شركات التأمين ومعه، خصوصا ان القطاع عانى خلال الاغوام العشرة الاخيرة وتراجعت ارباحه بشكل كبير، بحيث كانت معظم الأرباح المحققة استثمارية اكثر منها تشغيلية، فضلا عن المشكلات المتأتية من التعرف المفروضة على فرع المركبات ونقص السيولة وضعف القدرة الشرائية

## المعيدون الجدد مستمرون في دخول السوق الأردنية

لدى المواطن. من هنا ترحيبنا بأن يكون البنك المركزي بمثابة السلطة الرقابية على شركات التأمين، ونأمل ان يتفهم وضع الشركات واحتياجاتها والمشكلات التي تعانيها من أجل الوصول الى برّ الأمان.

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلت قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

- ان عدد معيدي التأمين الذين يودون العمل في المنطقة في تزايد، في وقت تتميز المنطقة بعدم حصول كوارث طبيعية فيها، ولا يزال المعيدون مؤمنين بأن السوق الاردنية مريحة بالنسبة اليهم والدليل دخول معيدين جدد الى هذه السوق.

### نشر الوعي حول التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

- تعدّ فرصة بالنسبة الى شركات التأمين في حال ادركت كيفية التعامل معه، ولا شك في ان هذا





## خدماتنا

التأمين ضد أخطار النقل • تأمين السفر • تأمين المركبات • تأمين الحريق • التأمين الهندسي  
 تأمين الإئتمان التجاري • التأمين الصحي • تأمين الحياة • برنامج شهادتي • برنامج المستقبل • برنامج التأمين من أجل الحياة

**Arabia** التأمين العربية  
 INSURANCE JORDAN الأردن

Tel : 00962 6 5630530 • Fax : 00962 6 5622303 • P.O.Box 20031 Amman 11118 Jordan • info@alcj.jo • www.alcj.jo

f Arabia Insurance Company Jordan

t @AICJordan

YouTube AICJordan



## د. لانا بدر

(المديرة العامة للمجموعة العربية الاوروبية للتأمين EURO ARAB - الاردن)؛

### توافر فرص النمو في تأمينات الحياة والتأمين الإلكتروني

قَدّرت المديرة العامة للمجموعة العربية الاوروبية للتأمين EURO ARAB د. لانا بدر عالياً الجهود المبذولة من قبل هيئة التأمين الأردنية لتنظيم القطاع وتطويره، ونوّهت بالدعم الذي توفره للشركات بالرغم من محدودية تدخلها نظراً للأوضاع الاقتصادية الحالية، وأضافت ان فرص النمو متوافرة في تأمينات الحياة والتأمين الإلكتروني، معتبرة ان التطورات على صعيد الاتصالات تشكل فرصة كبيرة أمام الشركات لتسويق هذه التأمينات، متوقعة تحقيق الشركة نتائج ايجابية.



### نحاول الوصول الى معدلات ربحية في جميع الفروع وهذه الخطوات تساعدنا على تسجيل أرقام جيدة وانهاء العام بتفاؤل



#### جهود هيئة التأمين

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في الاردن؟

– يعاني قطاع التأمين الاردني مشكلات وصعوبات في فرع تأمين المركبات، ولم نتوصل حتى الساعة الى حل في ما يتعلق بالمسؤولية والتعويض ضد الغير، وهذه الازمة تعانيتها جميع الشركات العاملة في السوق.

أضافت د. لانا: تبذل الهيئة جهوداً كبيرة لتنظيم القطاع وتطويره ضمن امكاناتها المتاحة، ومؤخراً حصلت إشكالية بين شركات التأمين ونقابة الصيادلة نتيجة طلب النقابة العمل باتفاقية جديدة تصب في مصلحة الصيادلة وتهمش شركات التأمين ومع تفاقم الأوضاع والتصعيد نحو وقف التعامل مع شركات التأمين وقفت الهيئة الى جانبنا وقدمت لنا الدعم الكامل نظراً للمعاناة التي نعيشها. اما

بالنسبة لفرع التأمين على المركبات فتحاول الهيئة ترتيب الاوضاع وايجاد حلول مناسبة ولكن الامكانات محدودة جدا في ظل الاوضاع الاقتصادية الصعبة التي نعيشها، مما يجعل الهيئة غير قادرة على تكثيف مطالبتها وتحميل المواطن أعباء اضافية، في حين اننا كقطاع خاص نقدم الدعم الكامل للحكومة من خلال شركاتنا ومؤسساتنا.

#### فرص نمو في تأمينات الحياة

■ في رأيكم أين تكمن فرص النمو في قطاع التأمين؟

– تكمن فرص النمو في خطوط تأمين جديدة تشهد نمواً مثل تأمينات الحياة والتأمين الإلكتروني، مع ما يتبع ذلك من ضرورة التركيز عليها بشكل اكبر، في حين ان الخطوط الحالية تشهد منافسة شرسة وهبوطاً في الاسعار ما يحول دون امكانية المنافسة وتحقيق معدلات ربحية،

حيث تحاول معظم الشركات المحافظة على معدلات ربحية لكنها تواجه معوقات عديدة في الوصول الى هدفها.

#### نتائج ايجابية

■ في رأيكم، هل يشكل التأمين ضد الاعتداءات الإلكترونية فرصة أم تهديداً لشركات التأمين؟

– تشكل هذه الاعتداءات فرصة كبيرة امام الشركات، في ظل المطالبات العديدة التي تزيد من وعي الناس للتوجه نحو هذا النوع من التغطيات مع ادراك اهميتها.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة مع قرب نهاية العام ٢٠١٨؟

– من المتوقع تحقيق نتائج ايجابية جدا مقارنة بأوضاع السوق، نظراً لاعتمادها سياسة متحفظة ودراسة الاخطار بدقة. بالاضافة الى اننا نحاول الوصول الى معدلات ربحية في جميع الفروع، وهذه الخطوات تساعدنا على تسجيل أرقام جيدة وانهاء العام بتفاؤل. ■

STANDARD  
& POOR'S

BB



نخدمكم لنمو... نمو 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:

f EuroArabIns

o euroarabins



## عماد الحججه

(المدير العام للشركة المتحدة للتأمين UNITED - الأردن)؛

### ستعاني بعض الشركات التي لم تتخذ احتياطات صحيحة للقضايا المنظورة إزاء تسريع إجراءات المحاكم في فرع المركبات

المدير العام للشركة المتحدة للتأمين UNITED عماد الحججه ألقى في مقابله مع «البيان الإقتصادية» الضوء على تأثير الأوضاع الإقتصادية السلبية على قطاع التأمين الأردني، وتناول الإجراءات الأخيرة التي طاولت القضايا العالقة المرتبطة بالتأمين على المركبات فوجد فيها مزيداً من الصعوبات ستعانيها الشركات التي لم تتخذ الاحتياطات الصحيحة، مطمئناً الى رغبة المعيددين العالميين بالتعاون مع السوق الأردنية، حاصراً الطلب على تغطيات أخطار الإعتداءات الإلكترونية بالجهاز المصرفي والشركات المساهمة العامة، كاشفاً عن قرب إطلاق الشركة لمنتج تأميني فريد من نوعه في السوق المحلية.

### نحن في صدد إطلاق منتج سيكون الأول من نوعه على مستوى العالم العربي

#### المعيدون راغبون بالسوق الأردنية

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟  
- القدرات متوافرة في السوق وما زلنا نشهد إقبالاً من المعيددين الراغبين في الحصول على حصص في السوق الأردنية، وفي اعتقادي ان شركات إعادة الكبرى في العالم تتطلع نحو شركات معينة ولديها اعتباراتها الخاصة. لذا، لا نجد صعوبة في إيجاد معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية.

#### التأمين الإلكتروني محدود

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟  
- الطلب على هذا النوع من التأمين محدود نسبياً، إذ يقتصر في الوقت الحالي على الجهاز المصرفي والشركات المساهمة العامة بسبب تخوفها على الأموال المتعلقة بالضريبة والضمان الإجتماعي والمعروفة بالأموال الأميرية.

■ كيف تقيمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨ وما هي خططكم للعام المقبل؟

- وضع الشركة كان جيداً ومستقراً خلال العام ٢٠١٨ وحققنا نمواً بنسب معقولة، خصوصاً أننا من الشركات التي تتبع سياسة متحفظة، كما واننا في صدد إطلاق منتج سيكون الأول من نوعه في الأردن، إن لم يكن الأول على مستوى العالم العربي سوف يتم الإعلان عنه في بداية عام ٢٠١٩. ■



### المعيدون العالميون راغبون بالتعاون مع سوق التأمين الأردنية



يتم تزويد البنك المركزي بجميع المعلومات والبيانات والتقارير لجميع شركات التأمين والتي تم إعدادها من قبل شركات التدقيق المعينة من قبله بهدف ان يكون على بينة في المرحلة المقبلة، والمتوقع ان تتأثر الشركات التي لا تتمتع بوضع مستقر سلباً بتحويل الهيئة تحت مظلة البنك المركزي نظراً الى اعتماد المركزي سياسة أكثر تشدداً في تطبيق التعليمات، ولكن تبقى الخطوة وعلى المدى البعيد مهمة ويجابية في مسيرة تطوير قطاع التأمين.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

- تتأثر مجمل القطاعات بالأوضاع الإقتصادية وأي عملية إنكماش في الإقتصاد تطاول مختلف القطاعات والأعمال، بما فيها التأمين، ناهيك عن التأثر بالأوضاع المحيطة بالمنطقة. كما ان المنافسة لا تزال حادة بوجود بعض الشركات التي تتهاوت على حجم أعمال بأسعار غير منطقية وفنية نتيجة تغيير إدارتها التنفيذية، بحيث يكون هدفها الاول زياده الاقساط الأمر الذي يؤدي إلى زيادة المنافسة غير الصحية وبالتالي تؤدي إلى مزيد من الخسائر المعلنة وغير المعلنة.

#### إنتاجية وربحية

■ كيف تتمكنون من التعامل مع الأوضاع الإقتصادية الصعبة على مستوى المنطقة؟  
- تعاني معظم شركات التأمين، نتيجة الأوضاع الإقتصادية الصعبة وتدني الطلب على التغطيات التأمينية، حيث يعتمد العديد من المواطنين الى استبدال التأمين الشامل على المركبات بتأمين ضد الغير بسبب عدم قدرتهم على دفع قيمة البوليصة، ناهيك عن تأثيرات الأوضاع الإقتصادية السلبية على العديد من فروع التأمين مثل التأمين البحري والحريق وغيرهما.

وبالنسبة الينا في الشركة المتحدة للتأمين فإننا اعتمدنا سياسة معتدلة ومستقرة مدى الأعوام الماضية حققنا بموجبها نتائج إيجابية من حيث الإنتاجية والربحية، في حين تعاني معظم شركات التأمين في السوق الأردنية تحديات كثيرة، خصوصاً في فرع التأمين على المركبات، وفي هذا الإطار صدرت تعليمات مؤخراً بضرورة التسريع في القضايا والإجراءات في المحاكم الأردنية المتعلقة بهذا الفرع، ولكنها انعكست بطريقة سلبية على الشركات التي لم تعتمد عملية تحوط صحيحة، الأمر الذي دفعها الى الوقوع بمزيد من الصعوبات، حيث من المتوقع ان تتظاهر بنهاية العام الحالي نتائج سيئة في فرع التأمين على المركبات باستثناء الشركات التي اعتمدت احتياطات صحيحة.

■ في رأيكم، هل تحول هيئة الرقابة تحت مظلة البنك المركزي خطوة إيجابية، وما المطلوب لتنظيم السوق بطريقة أفضل؟

- صدرت تعليمات رسمية قضت بجعل قطاع التأمين تحت مظلة البنك المركزي الأردني، وسوف



## 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](http://www.arig.net)

Arab Insurance Group (B.S.C.) - a reinsurance firm regulated by the Central Bank of Bahrain

## حاتم حسين (مدير عام شركة فيلادلفيا للتأمين PHILADELPHIA - الاردن)؛



## إنضمام هيئة الرقابة على التأمين الى البنك المركزي يسبر بنتائج إيجابية

نائب رئيس مجلس إدارة شركة فيلادلفيا للتأمين PHILADELPHIA ومديرها العام حاتم حسين رأى انه لا بد من التكيف مع مختلف الظروف والإستمرار في إنجاز العمليات التأمينية عن طريق أساليب جديدة، وذكر بالمشكلة الأبرز التي تعانيها السوق الأردنية وهي التنافسية الحادة في ما بين الشركات، مؤكداً العلاقة الوطيدة التي تجمع الشركة مع معييديها العالميين، معتبراً ان التأمين الإلكتروني أضحى مطلباً أساسياً، مشروطاً التعامل مع منتجته بالشروط والأسعار المطلوبة لكي يشكل فرصاً للشركات، متوقعاً نتائج جيدة مع إنضمام هيئة الرقابة الى البنك المركزي الأردني.

### تنافس في سوق صغيرة

■ كيف تمارسون نشاطكم في ظل الأوضاع الاقتصادية والأمنية غير المستقرة في المنطقة؟

– لا شك في ان قطاع التأمين يتأثر بالأوضاع الاقتصادية والأمنية لكن لا بد من التكيف مع مختلف الظروف ومحاولة الإستمرار في أعمالنا وأنشطتنا بشتى الطرق، وذلك عن طريق اعتماد أساليب جديدة وابتكار خطوط تأمينية متطورة.  
■ ما هي أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين؟

– نعاني المنافسة الشرسة لا سيما ان السوق الاردنية صغيرة نوعاً ما وجميع الشركات تبذل قصارى جهدها للحصول على حصة وحجم اعمال اكبر، وسط انعكاسات الاحداث والاضواح السلبية في الدول المجاورة، فضلاً عن صعوبة ايجاد كوادر كفية متخصصة ذات كفاءات عالية.

### التأمين الإلكتروني مطلب أساسي

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– تجمعنا علاقات وطيدة مع معييدي التأمين الذين نتعاون معهم منذ اعوام طويلة، وبالتالي لم تواجهنا هذه المشكلة، وجميعهم يمتلكون الخبرة والمعرفة ونحن مرتاحون للتعاون معهم.

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

– اصبح التأمين الإلكتروني مطلباً أساسياً، لا سيما في ظل التطور التكنولوجي والتحول الرقمي الذي نشهده، وتحول التأمين ضد المخاطر الإلكترونية الى جزء لا يتجزأ من التأمينات الضرورية والملحة، وفي حال تم التعامل مع هذا المنتج بالشروط المطلوبة والاسعار المعقولة، فإنه بالتأكيد سيشكل فرصة للشركات.

### أرباح مرجوة

■ هل تجدون ان متطلبات العملاء تغيرت في ظل الاوضاع السائدة في السوق؟

– هناك الكثير من العملاء الذين وصلوا الى مرحلة من التقدم والوعي ويريدون اللحاق بركب الاسواق العالمية، لكن في المقابل قسم آخر منهم ما زالت متطلباته تقليدية نوعاً ما.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم خلال عام ٢٠١٨؟

– لم تصدر بعد ميزانية الشركة الخاصة بالعام ٢٠١٨، والمؤشرات حتى نهاية شهر ايلول (سبتمبر) كانت جيدة الى حد ما، لكن نأمل تحقيق أرباح مرجوة تتماشى وتطلعاتنا في ظل الأوضاع الراهنة.

■ ما المطلوب من هيئة الرقابة على التأمين بهدف تحسين السوق؟

– يمتلك البنك المركزي كوادر متخصصة مؤهلة وكفية ونتوقع ان يسفر انضمام الهيئة الى البنك المركزي عن نتائج ايجابية تفيد قطاع التأمين وتخدمه. ■

# 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

بدر عطاري (مدير عام شركة نيوتن للتأمين NEWTON INSURANCE - الأردن)؛

## طورنا منتجات موجهة لقطاع الأعمال الصغيرة والمتوسطة وفعلنا أقسام خدمة الزبائن والموافقات في الفرع الصحي والمطالبات

مدير عام شركة نيوتن للتأمين NEWTON INSURANCE بدر عطاري كشف عن الإجراءات التي قام بها بعد تسلمه إدارتها ومن بينها تعزيز طريقة الإكتتاب وتطوير المنتجات الموجهة لقطاع الأعمال الصغيرة والمتوسطة، وتفعيل أقسام خدمة الزبائن والموافقات في الفرع الصحي والمطالبات، الى اعتماد برمجيات تكنولوجية غاية في الحداثة وغيرها من الإجراءات التي قللت من خسائرها، ووصف عطاري سوق التأمين الأردني بالصغيرة والمحدودة، ورأى ان الفرص تكمن في أعمال التجزئة والعمليات الصغيرة، مركزاً على حسن إدارة الأخطار والعمل على تحقيق النتائج الإيجابية المرجوة، مسلطاً الضوء على معاناة السوق المحلية من المنافسة في ظل غياب الإجراءات الرقابية، آملاً بتطوير وتحسين قطاع التأمين ونتائجه لتصبح إيجابية بعد انتقاله إلى المظلة الرقابية للبنك المركزي الأردني.



### نركز على حسن إدارة الأخطار وتقديم التغطيات الفنية المناسبة والعمل على تحقيق النتائج الإيجابية المرجوة

حصّة من سوق التأمين معتمدين على تقديم خدمات متواضعة بأسعار غير منطقية وغير سليمة، إذ من غير الممكن التحكم بـ ٢٥ شركة تأمين في السوق الأردني في ظل غياب الاجراءات الرقابية على قطاع التأمين ما فاقم الوضع وزاده سوءاً. وفي رأيي إنتقال القطاع إلى مظلة ورقابة البنك المركزي الأردني سيكون إيجابياً لإرتقاء خدمات القطاع وتحسين اوضاعه.

#### سياسة تحفظية

■ قزرتم الإكتتاب في اعادة التأمين بالرغم من خسارة العديد من الشركات التي سبقتم في هذا المجال؟

– بلغ حجم الأقساط المكتتبه في السوق الأردنية ٦٠٠ مليون دينار، تعود نسبة أكثر من ٦٥ في المئة منها الى أقساط تأمين المركبات والصحي وتوزع النسبة المتبقية على التأمينات العامة. ومع وجود عدد كبير من شركات التأمين العاملة في الأردن يعني ان النمو ليس بالأمر السهل، لهذا قررنا الإكتتاب في إعادة التأمين وذلك بعد الحصول على سعة إكتتابية من قبل معيد التأمين Swiss Re فنحن نقوم بإكتتاب الأخطار بشكل متحفظ الى جانب إنتقاء المخاطر التي نرغب في اكتتابها بكل دقة، في حين ان معظم الشركات الأخرى ترغب بالإكتتاب في جميع أنواع المخاطر إعتقاداً منها بأن ذلك سيزيد من حجم أعمالها في السوق، إلا ان هذا الأمر جعلها تتكبد خسائر.

لقد تمكنا من تحقيق أقساط مكتتبه بقيمة ١,٤ مليون دينار حتى الآن، مع الإشارة الى ان جميع القرارات والعمليات تدار من مركزنا الرئيسي في الأردن. ■

إكتتاب أقساط بلغت ١,٤ مليون دينار خلال عامين. ان سوق الاردن صغيرة ومحدودة والفرص امامنا هي في اعمال التجزئة والاعمال الصغيرة. ونحن ندير محفظتنا بشكل مدروس وواع، ولدينا فريق عمل على جانب كبير من التخصص والثقافة والمعرفة، نشرف على تطويره بدورات تدريبية وتثقيفية بشكل دائم داخل الشركة وخارجها. لقد سجلت الشركة في بداية العام ٢٠١٨ خسارة بمقدار ٥٥٠ الف دينار وهي حالياً تسجل ربحاً وصل الى ٢٠٠ الف دينار نتيجة لوضع الاستراتيجية الصحيحة التي أسهمت بدفع الشركة نحو الامام بالإضافة الى تعديل الاسعار لتحقيق نسبة اعلى من المنافع. وانا لا اعتبر نفسي مدير تأمين انما مدير اخطار، اذ ان الجزء المهم من العمل هو كيفية ادارة الاخطار وتحقيق الربح المرجو. وفي هذا الاطار نساعد المؤمن لهم في ادارة الخطر في الوضع الإقتصادي الذي يواجه تحديات كثيرة للظروف السائدة في المنطقة ودول الجوار، كما أننا نشعر بدعم وتوجيهات مجلس الإدارة الجديد لتطوير أعمالنا وتوسيعها داخل الأردن وفي الدول العربية وخصيصاً في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي من أجل تحقيق التطور والنجاح للشركة.

#### معوقات داخلية وخارجية

■ ما هي اهم المعوقات التي تواجهكم؟

– تتوزع هذه المعوقات ما بين داخلية وخارجية وبمواجهة ذلك نعمل على تطوير فريق العمل عن طريق التدريب وتطوير مهاراته. اما المعوقات الأخرى فتتمثل بالمنافسة التي تواجهنا من أجل أخذ

#### تطور ونجاح

■ ما هي اهدافكم بعد تسلمكم إدارة الشركة منذ شهر اغسطس الماضي، وما هي خطتكم لتطويرها والنهوض بها؟

– اعمل في الشركة منذ عامين وهي من الشركات الرائدة في سوق التأمين الأردني حيث تحتل المرتبة الأولى من حيث الملاءة المالية وحاصلة على تصنيف إئتماني B+ / bbb- من وكالة التصنيف العالمية AM Best، بالإضافة الى أنها حصلت على جائزة MENAIR كأفضل شركة تأمين في السوق الأردني للأعوام ٢٠١٥، ٢٠١٦ و ٢٠١٨ على التوالي. تسلمت الادارة العامة للشركة في شهر اغسطس ٢٠١٨. منذ بداية عملي في الشركة حددت أنا وفريق العمل بعض نقاط الإهتمام لتقديم أفضل التغطيات للمؤمن لهم وتحسينها ومن اول الأهداف التي وضعناها نصب أعيننا العمل على تعزيز طريقة الإكتتاب لما لها من دفع في تطوير الاعمال والخدمات للحفاظ على العملاء لمدة طويلة، لا سيما في ميدان الاعمال الصغيرة والمتوسطة فعملت مع الفريق على تطوير المنتجات الموجهة لهذا القطاع الى جانب انواع جديدة من التأمين، مع اخذني بالاعتبار دور قسم خدمة الزبائن الفعال حيث قمنا بتقوية هذا القسم، كما عززنا قسم الموافقات في التأمين الصحي الى جانب قسم المطالبات، فعملنا على تحديث النظام المعلوماتي واعتماد برمجيات تكنولوجية غاية في الحداثة. تعمل شركة نيوتن للتأمين على توسيع قاعدة عملائها وزيادة فروعها، لذا ومنذ العام ٢٠١٧ بدأنا اكتتاب أعمال إعادة التأمين لمنطقة الخليج من خلال مكتب مركز دبي المالي العالمي وقد حققنا



## المهندس أسامة جعينة (مدير عام شركة المنارة للتأمين - الأردن)؛



## ضرورة تفاعل هيئة الرقابة مع الشركات وتقدير ظروفها في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة

تقدم شركة المنارة للتأمين جميع أنواع منتجات وخدمات التأمين . ومع تولي المهندس أسامة جعينة إدارتها العامة ستخضع خلال ٢٠١٩ لعملية تقييم وهيكلية تمهيداً لإنطلاقتها من جديد وبأكثر فعالية، كما وستعتمد سياسة إكتتابية متحفظة لاسيما في فرعي المركبات والصحي. ويوضح جعينة انه سيولي أيضاً خطوياً تأمينية جديدة مريحة أهمية أكبر، بحيث يُعمل على زيادة أقساطها وبنفس الوقت التخلص من الحسابات الخاسرة، واجداً ضرورة تفاعل هيئة الرقابة على التأمين أكثر مع الشركات وتقدير ظروفها في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة.

الإعادة الإلزامية والإختيارية، وفي حال كانت الأرقام خاسرة بنهاية العام، سينسحب بالتأكيد المعيدون والعكس صحيح. كما قمنا بتحسين إتفاقيات الإعادة في الشركة لعام ٢٠١٩ مع معيدي تأمين عالميين وإقليميين من حيث زيادة الطاقة الإستيعابية للإتفاقيات بالإضافة إلى إعادة هيكلية الإتفاقيات لتناسب الشركة بشكل أفضل، وجميعهم مصنّفون من قبل وزارة الصناعة والتجارة.

### التعامل مع المشكلات

■ ما المطلوب من هيئة الإشراف على التأمين في الأردن بهدف تحسين القطاع؟

– لا بدّ من أن تتفاعل الهيئة أكثر مع شركات التأمين وتقدر ظروفها، خصوصاً أن الأوضاع الاقتصادية صعبة ولا تتوافر إيرادات وأرباح سوى من خلال عمليات التأمين دون الإستثمارات. وعموماً البلاد تعاني مشكلات إقتصادية عديدة ومن الضروري التعامل معها وإيجاد حلول لها.

■ كيف تقيّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨؟

– للأسف، نعاني بعض الخسائر جراء الآثار التي تركتها الأعوام العشرة الماضية لكننا نعمل على تصحيح كل الأخطاء وإيجاد الحلول للمشاكل التي تعرضت لها الشركة، تمهيداً للإنتقال بتحقيق الربحية خلال ٢٠١٩. ■

### سياسة إكتتابية متحفظة

■ ما هي الإستراتيجية التي ستتبعونها بعد توليكم إدارة شركة المنارة للتأمين؟

– نقوم حالياً بإعادة تقييم وهيكلية الشركة تمهيداً لإنطلاقتها الكبيرة في عام ٢٠١٩، حيث سنعيد تقييم السياسة الإكتتابية وسنركز على الخطوط التأمينية المربحة باعتمادنا على سياسة إكتتابية متحفظة، لاسيما في فرعي المركبات والصحي اللذين كانا يسببان خسارة للشركة. لذا، نأمل خلال ٢٠١٩ الإنتقال الى مرحلة جديدة نحقق من خلالها الربح المرجو والأهداف المنشودة.

### إدخال منتجات جديدة

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– يكمن التحدي الأكبر في فرعي المركبات والصحي، لذا لا بدّ من معرفة كيفية تسجيل أرباح من خلال هذين الفرعين. الى جانب ذلك، هناك خطوط تأمينية أخرى سنوليها اهتماماً أكبر وسنزيد من أقساطها وهي تأمينات الهندسي، البحري وضد الحرائق، كما سنعمل على إدخال منتجات جديدة الى الشركة لم نسبق ان تعاملنا بها. ومن الممكن ان نبدأ في توفير تغطيات خاصة بالمخاطر والإعتداءات

## سنعتمد سياسة إكتتابية متحفظة لا سيّما في فرعي المركبات والصحي

الإلكترونية، لكن لا بدّ من ترتيب هذه المسألة مع شركات الإعادة والإعداد لها خلال ٢٠١٩، تمهيداً لإطلاقها في ٢٠٢٠، خصوصاً أن هناك طلباً متزايداً على هذا النوع من التأمينات.

### التحول الرقمي

■ هناك بعض الشركات التي إعتمدت مبدأ التحول الرقمي وبدأت ببيع وثائق عبر الإنترنت، كيف تنظرون الى هذه الخطوة؟

– أشجع هذه الخطوة، لكن لغاية الآن ما زالت تقتصر هذه العملية فقط على وثيقة السفر، ولا بدّ من تسويق منتجات أخرى مثل التأمين على المركبات والتأمين ضد الغير.

### تحسين عمليات الإعادة

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– يجب ان تحافظ شركة التأمين على مستوى ربحية معين في ما يتعلق بإتفاقيات



أحمد مشعشع (مدير عام شركة التأمين الوطنية NIC - فلسطين)؛

## سمعنا ووفأونا بالتزاماتنا وإدارتنا الحكيمة للمخاطر تتيح لها اختيار المعيد

تسعى شركة التأمين الوطنية NIC الى تعظيم قيمة حقوق المساهمين من خلال تعظيم عائد الإستثمار وتوفير أفضل الخدمات التأمينية والعمل بشفافية ونزاهة مع جميع أصحاب العلاقة وتقديم وسائل الدعم والرعاية للمجتمع الفلسطيني والإقتصاد الوطني. كما تتطلع الى مركز الصدارة في قطاع التأمين من خلال تقديم خدمات مميزة للقطاعات الإقتصادية كافة والعمل على توفير أفضل التغطيات المناسبة للعملاء، مع العلم ان NIC هي أولى شركات التأمين الفلسطينية وتأسست عام ١٩٩٢.

مدير عام الشركة أحمد مشعشع الذي تمكن بتفوقه العلمي والمهني من إكمال مسيرة نجاح الشركة بعد تسلمه قيادتها ركز في حديثه الى «البيان الإقتصادية» على سمعتها والوفاء بالتزاماتها وإدارتها الحكيمة للمخاطر واتباعها مبادئ التأمين المثلى، إضافة الى نجاحها في التعامل مع المعيدين وتحقيقها نتائج مريحة، واعتبر السياسات الرقابية التي تصب في مصلحة السوق ضرورية وليست تشدداً، منطوقاً الى التحديات والمخاطر المرتبطة بالتغيرات الداخلية والخارجية في ظل الاحتلال الإسرائيلي، مشيراً الى محدودية الطلب على تغطيات الإعتداءات الإلكترونية في السوق المحلية، مشدداً على الإستثمار في رفع الوعي التأميني لدى العملاء لتحويل مسألة تهديدات الشركات الى فرصة لتسويق هذا النوع من التأمينات، مؤكداً العمل على الإبتكار وتطوير المنتجات داخل الشركة حفاظاً على مسيرة ٢٥ عاماً من النجاح والقيادة، متوقفاً لها احتلال موقع الصدارة في الأرباح التشغيلية.



### السياسات الرقابية التي تصب في مصلحة السوق ضرورية وليست تشدداً

### ما زلنا وسوف نبقي نواجه ونبتكر ونطور خدماتنا لنحافظ على مسيرة ٢٥ عاماً من النجاح والقيادة



#### صدارة في الأرباح التشغيلية

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– بسبب ثورة التكنولوجيا الحالية والانترنت في جميع انحاء العالم من المؤكد ان ال CYBER يعد من الفرص الواعدة في الأسواق كافة، ومع الوقت سوف يصبح حاجة ضرورية لكافة العملاء لحماية معلوماتهم، ولكن مازال الطلب عليه خجولاً من قبل العملاء محلياً وبحاجة الى الإستثمار في رفع الوعي التأميني للعملاء واستغلال وجود التهديدات للشركات وتحويلها الى فرصة لتسويق التأمينات ضد هذه الاعتداءات وتطوير أداء الشركات العاملة في فلسطين من حيث التحوط ضد هذه الاعتداءات. ■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– كما أسلفنا سابقاً ان السوق الفلسطينية تواجه الكثير من التحديات والتغيرات أكان على مستوى العملاء او المنافسين او الأوضاع الاقتصادية والسياسية والتي تؤثر بالتالي على نشاط هذه السوق، ولكن ما زلنا وسوف نبقي نواجه ونبتكر ونطور خدماتنا لنحافظ على مسيرة ٢٥ عاماً من النجاح والقيادة ونتوقع في نهاية ٢٠١٨ ان تحافظ التأمين الوطنية على مركز الصدارة في الأرباح التشغيلية. ■

في المنطقة يحتم علينا اتباع استراتيجية المرنة لمواجهة التحديات والاستمرار وهذا كان سر التأمين الوطنية في الماضي قدما منذ ٢٥ عاماً.

#### تحديات ومخاطر

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– التحديات كثيرة ومتنوعة ومختلفة بحسب التغيرات الخارجية او الداخلية في السوق، لذا وبحسب معطيات هذه التحديات يتم مواجهتها للحصول على أفضل النتائج. ويمكن تلخيص أهم المخاطر بالآتي: مخاطر انكماش سوق التأمين ومحدودية النمو بسبب عراقيل الاحتلال الإسرائيلي والتحكم بالمعابر الحدودية مما يعطل حركة النمو التجاري بالشكل المهني والعملية للدولة، مخاطر ارتفاع حوادث السير بشكل كبير من حيث العدد والنوعية سواء للأضرار المادية أو الجسدية بسبب ارتباط قوانين التعويض واحتساب العجوزات بالقوانين الإسرائيلية التي فرضت علينا من خلال اتفاقيات وبروتوكولات باريس الاقتصادية، مخاطر متعلقة بارتباط الاقتصاد الفلسطيني بالاحتلال الإسرائيلي وعدم مقدرة الاقتصاد الفلسطيني على التقلت من التبعية للاقتصاد الإسرائيلي في استخدام العملة الإسرائيلية والتحكم بمؤشرات النمو الاقتصادي بشكل مباشر.

#### مصادقية مع المعيدين

■ مع استمرار المرنة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– سمعة شركة التأمين الوطنية NIC فلسطين المقرونة بالوفاء بالتزاماتها وإدارتها الحكيمة للمخاطر واتباعها مبادئ التأمين المثلى لصوغ سياسة اكتتاب منظمة ومدروسة، بالإضافة إلى نتائج أعمال التأمين الفنية المريحة على مدار ٢٥ عاماً والمصادقية الكبيرة أمام كبار معيدي التأمين في العالم ممن تعاملوا معها، ستنجح لنا حرية اختيار معيدي التأمين الخاص بالتأمين الوطنية لأن اختيارنا المناسب يؤدي دوراً في توفير تغطيات تأمينية مناسبة وأسعار منافسة لعملائنا و خيارنا للمعيد يشكل جزءاً من ميزتنا التنافسية التي نقدمها للعملاء.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم مهياون للتألق مع التحديات الجديدة؟

– في حال اعتبار ان السياسات الرقابية تصب في مصلحة سوق وصناعة التأمين نعتبرها ضرورية وليس تشدداً ونعمل دائماً على دعمها والتمسك والتقيد بها لضمان جودة الخدمات التأمينية المقدمة للمجتمع والعملاء، والوضع الاقتصادي والسياسي المتغير في فلسطين او

# RE

Wind is the natural flow of air, pulling and diverging to go where it is needed; a ceaseless force. Its momentum inspires great efficiency in the way we transfer knowledge to our stakeholders. Trust Re believes in the continuous rejuvenation and prosperity of the insurance and reinsurance industry through sponsoring education and the sharing of expert knowledge.

# JUVENATION



**TRUST RE**  
REINSURER OF CHOICE

[WWW.TRUSTRE.COM](http://WWW.TRUSTRE.COM)



## جمال الحمود

(رئيس شركة GLOBAL UNITED - فلسطين)؛

### ليس امامنا خيار آخر غير دعم اقتصادنا الوطني ومساعدة المواطنين على الصمود أمام جميع العراقيل

مفعم بحسه الوطني ومساندة شعبه يتحدث رئيس مجلس إدارة الشركة العالمية المتحدة للتأمين GLOBAL UNITED جمال الحمود الى «البيان الإقتصادية» فيرى ان غياب الاستقرار وعدم وضوح الرؤية في دول المنطقة أبرز التحديات، مسلطاً الضوء على معاناة السوق الفلسطينية من المنافسة وتوقف الولايات المتحدة عن دعم بعض المشاريع القائمة، مشيراً الى نجاح الشركة في تحقيق نمو بأقساطها وأرباح فنية لاعتمادها سياسة إكتتابية رشيدة، نافياً وجود أي معوقات تعترض تجديد إتفاقيات إعادة التأمين، حاصراً الإهتمام بتغطيات الإعتداءات الإلكترونية بالبنوك الفلسطينية، لافتاً الى توافق على المواضيع الإستراتيجية بين هيئة الرقابة على التأمين والشركات.

وحقق المعيدون ارباحا على مدى الاعوام الثمانية الماضية، وبالتالي لا تعترضنا معوقات في عملية تجديد إتفاقاتنا.

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

- في ما خص السوق الفلسطينية، لا اعتقد ان التأمين ضد الاعتداءات الإلكترونية من اولويات الشركات في الوقت الحالي. اما في ما يخص المصارف فربما تولي هذا النوع من التغطيات اهتماماً.

#### دور إيجابي لهيئة الرقابة

■ هل تجدون ان الاجراءات المتخذة من قبل هيئة الرقابة على التأمين فعالة وتفيد القطاع؟

- لا شك في ان هيئة الرقابة على التأمين تؤدي دورا ايجابيا جدا وتحاول توجيه شركات التأمين للمحافظة على مكتسباتها ودعمها لترسيخ استقرارها، وبالرغم من وجود اختلافات في وجهات النظر بين الهيئة وبعض الشركات، الا ان هناك توافقا ضروريا على المواضيع الاستراتيجية. ■



### سياستنا الإكتتابية الرشيدة وراء تحقيقنا نمواً بالأقساط وأرباحاً فنية



الفنية الموجودة في السوق تؤثر سلبا على نتائج شركات التأمين، ولكن عموما وبرغم التحديات النتائج مرضية وقد نجحت شركتنا في تحقيق نمو بحجم اقساطها وارباح فنية معتمدة سياسة اکتتاب رشيدة يقودها فريق عمل ذو خبرات واسعة في صناعة التأمين، مكنتنا من التغلب على جميع الصعاب والاستمرار بالوتيرة نفسها بفضل مثابرة ودعم الطاقم الفني صاحب القدرة على مواجهة كل التحديات.

#### لا مشكلة في تجديد الإتفاقيات

■ هل لمستم اقبالا من قبل معيدي التأمين على التعامل معكم؟  
- ليس لدينا مشكلات في إتفاقيات إعادة التأمين ونتائجنا الفنية جيدة جدا

#### دعم الإقتصاد الوطني

■ كيف نتمكنون من التأقلم مع الازواج القائمة في السوق الفلسطينية؟

- مستمرون في متابعة اعمالنا برغم الازواج الصعبة والتحديات الكثيرة، اذ ليس امامنا خيار آخر غير دعم اقتصادنا الوطني ومساعدة المواطنين على الصمود امام جميع العراقيل. وبالنسبة اليانا في الشركة العالمية المتحدة فأوضاعنا جيدة ومستقرة برغم بعض التوترات السياسية كوننا اعتدنا التأقلم مع الظروف واستكمال اعمالنا بمرونة وسلاسة.

#### سياسة اکتتاب رشيدة

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحاضر؟

- ابرز التحديات التي تعانينا المنطقة ككل غياب الاستقرار وعدم وضوح الرؤية، فضلا عن ضبابية تحيط ببعض المسائل. اما بالنسبة لفلسطين فإنها تعاني اوضاعا اقتصادية صعبة في ظل توقف الولايات المتحدة عن دعم بعض المشاريع القائمة، الى جانب شح في السيولة. فضلا عن ان المنافسة غير

الصالحية  
المتحدة للتأمين  
GLOBAL UNITED INSURANCE

الرقم المجاني: 1800 200 200  
[www.gui.ps](http://www.gui.ps)

# لأجيالنا القادمة





## نهاد أسعد

(مدير عام شركة المشرق للتأمين AL - MASHREQ INSURANCE - فلسطين)؛

## حريصون على تلبية المتطلبات التنظيمية والقانونية الصادرة عن الهيئات الرقابية

تتبعاً لشركة المشرق للتأمين مكانة ريادية في سوق التأمين الفلسطينية من خلال حضورها الفاعل وتقديم باقة من الحلول التأمينية المتنوعة والمتطورة التي تلبي حاجات شرائح المجتمع ومتطلباتها، وتتمتع الشركة بعلاقات استراتيجية مع كبرى شركات التأمين وإعادة العالمية، بالإضافة إلى علاقات استراتيجية مع العديد من العملاء والموردين، كما تستحدث الشركة أفضل التطورات التكنولوجية التي من شأنها المساهمة في تحديث السياسات والإجراءات التي تتيح لها النمو وتحقيق أهدافها وتعزيز مكانتها التنافسية في السوق الفلسطينية، ناهيك عن جهدها المبذول لتجسيد التميز في علاقاتها وبناء ثقافة الريادة والثقة والشفافية والإبتكار والمحافظة عليها والتخلي بأخلاقيات العمل والمسؤولية الإجتماعية.

وأبدى مدير عام الشركة نهاد أسعد في حوار مع «البيان الاقتصادية» الحرص على تلبية المتطلبات التنظيمية والقانونية الصادرة عن الهيئات الرقابية، وتوقف عند الظروف الصعبة التي تعمل في ظلها والمتأثرة من الإحتلال الإسرائيلي، معتبراً أن تغطيات الإعتداءات الإلكترونية أضحت حاجة جديدة في الأسواق التأمينية وفرصة جيدة بالنسبة للشركات، مطمئناً إلى تحقيق الشركة نتائج مستقرة على مدار الأعوام الفائتة، متوقعاً أن تكون جيدة في نهاية ٢٠١٨.

## تغطيات الإعتداءات الإلكترونية أضحت حاجة جديدة في أسواق التأمين

القطاع، والذي تتأثر به السوق الفلسطينية بسبب صغر حجمها ومحدوديتها.

### أرباح مستقرة

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– «كل خطر جديد يعتبر فرصة جديدة خاصة بقطاع التأمين». وهذا ينطبق على الإعتداءات الإلكترونية التي أصبحت حاجة جديدة في الأسواق التأمينية والتي هي في الوقت نفسه بمثابة فرصة جديدة أيضاً.

ولأهمية هذا المحور لاحظنا في الآونة الأخيرة أن موضوع القرصنة والإختراقات الإلكترونية جاء في المراتب الأولى ضمن اهتمامات العديد من المؤتمرات وشركات إعادة التأمين التي كانت قد ركزت على هذا الموضوع لما يطرحه من فرص وتحديات.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– تسعى المشرق للتأمين للمحافظة على مكانتها المرموقة في قطاع التأمين وذلك من خلال رفق الشركة بالطواقم الفنية المؤهلة وبرامج إعادة التأمين المميزة والخدمة السريعة والمتنوعة للمؤمنين لديها. الأمر الذي انعكس إيجاباً على نتائج الشركة وجعلها تحقق أرباحاً مستقرة على مدار الأعوام الفائتة. كما نتوقع ان تكون النتائج إيجابية وبالوتيرة نفسها في نهاية هذا العام. ■

## نتائجنا مستقرة على مدار الأعوام الفائتة ونتوقعها جيدة بنهاية ٢٠١٨

والقانونية كافة الصادرة عن الهيئات الرقابية، مع الأخذ بالإعتبار أن بعض الأنظمة والمعايير تتطلب فترة زمنية للبدء بتطبيقها وذلك لتهيئة البرامج وتدريب الموظفين.

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– تعمل المشرق للتأمين في الظروف نفسها كبقية شركات قطاع التأمين الفلسطيني وأكبر خطر يعترض هذا القطاع لا شك هو الظرف السياسي وما ينبثق عنه من ظروف اقتصادية صعبة، فلا يخفى على احد صعوبة الاوضاع السائدة في فلسطين كنتيجة طبيعية لاستمرار وجود الإحتلال الاسرائيلي وما يتبعه من تحديات إقتصادية وسيطرة على المعايير تفرض على شركات التأمين قيوداً في ممارسة أعمالها. كما يؤثر ذلك على استقرار سوق التأمين وفرص النمو فيها كتأثيره على بقية قطاعات المجتمع الفلسطيني.

والخطر الآخر الذي يشترك فيه الجميع عموماً هو المنافسة غير الفنية والعنيفة التي تركزت على الأسعار مما يؤدي إلى ضعف العائد على الاستثمار في هذا

## أفضل برامج الحماية

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– تتمتع شركة المشرق للتأمين بعلاقات تاريخية مع أكبر شركات إعادة التأمين في العالم، وذلك بفضل العلاقة المهنية الواضحة وسياسة الاكتتاب الفنية التي تتبعها وامتدادها الجغرافي من خلال الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين في الأردن.

وقد ساهمت كل هذه العوامل بشكل كبير في الحفاظ على قدرة الشركة على التعامل مع معيدين تأمين ذوي خبرات عالية، إذ تحرص الشركة وبشكل مستمر على تقديم أفضل برامج الحماية لمؤمنها من الأفراد والشركات، وبالرغم من أن جودة الخدمات المقدمة ترتب على الشركة تكلفة إضافية، إلا أن المشرق للتأمين تحرص على توفير الغطاء التأميني السليم وليس الشكلي لجمهور المؤمنين لديها، وذلك التزاماً منها بتوفير كل ما هو أفضل من أجل الحفاظ على علاقات استراتيجية ومنتينة مع شركائها.

## تلبية المتطلبات القانونية


■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– من المعروف أن السياسات الرقابية في أي بلد تُستمد وتتأثر من خلال خصوصية العمل والقوانين السائدة فيه. كما أن القوانين والأنظمة والمعايير العالمية للعمل في هذه المهنة تفرض وبشكل مستمر سياسات جديدة، ونحن في شركة المشرق للتأمين حريصون دائماً على تلبية المتطلبات التنظيمية




شركة المشرق للتأمين  
AL-MASHREQ INSURANCE CO.

نُبدع في تصميم منتجاتنا لنلبي احتياجاتك  
ثقة... مصداقية... وفاء دائم

 [info@mashreqins.com](mailto:info@mashreqins.com)

 Al-Mashreq Insurance Co شركة المشرق للتأمين

 [www.mashreqins.com](http://www.mashreqins.com)



د. محمد السباعوي

رئيس مجلس الإدارة / الرئيس التنفيذي

٦٦,٣٤ مليون دولار موجودات «الأهلية للتأمين» - فلسطين  
وهامش ملاءتها يفوق المطلوب من هيئة سوق المال

## أركان الشركة لـ «البيان الاقتصادية»: نتطلع الى تفعيل الرقابة كي نقوم بدورها في خدمة القطاع عملياً ووفقاً للواقع الذي تعيشه المناطق الفلسطينية

تمكنت شركة «الأهلية للتأمين» بفضل إدارتها الحكيمة وجهود العاملين فيها وحرصها على مستوى خدماتها من تجاوز كل التحديات في السوق الفلسطينية، فعلى صعيد بياناتها المالية بلغ إجمالي موجوداتها ٦٦,٣٤ مليون دولار في ٢٠١٧ ووصل هامش الملاءة فيها الى حدود تفوق المطلوب من قبل هيئة سوق رأس المال، وعلى الصعيد الإداري تم تدعيم كادر العمل بالعديد من الكفاءات ذات الخبرات الطويلة في قطاع التأمين، كما ارتقت الشركة بتصنيفها في بورصة فلسطين إذ تم رفع تصنيف سهمها من السوق الثانية الى الأولى.

الإجابات على أسئلة «البيان الاقتصادية» شارك فيها أركان الشركة رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي الدكتور محمد السباعوي ومساعد الرئيس التنفيذي للشؤون المالية والتدقيق مريد شراب ومدير دائرة إعادة التأمين محمد عبيد الذين رصدوا تغييرات جوهرية في عمليات وديناميكيات أسواق التأمين وما تزال هذه التغييرات مستمرة، وأبدوا الحرص على توزيع برامج إعادة على معيدين ذوي تصنيف جيد جداً الى ممتاز ولديهم القدرة والكفاءة على تلبية التزاماتهم تجاه الشركة، وسلطوا الضوء على معاناة السوق الفلسطينية في ظل الإحتلال الإسرائيلي وعدم وجود قوانين واضحة وصارمة ترعى القطاع، معتبرين تأمين الأخطار الإلكترونية أسرع أنواع التأمين نمواً، وانها تشكل فرصة مهمة لشركات التأمين لزيادة حجم أقساطها وتنوع محافظها ورفع أرباحها. ماذا قال أيضاً أركان الشركة:



محمد عبيد

مدير دائرة إعادة التأمين



مريد شراب

مساعد الرئيس التنفيذي للشؤون المالية والتدقيق

– بلا شك ان قطاع التأمين مبني على المخاطر وتحديداً في الأجواء التي نعيشها في فلسطين، حيث لم تقتصر هذه المخاطر على الجانب الفني وما تغطيه الشركات من خلال شرائها للخاطر، بل الامر يمتد الى ابعد من ذلك خصوصاً مع وجود الاحتلال وعدم وجود قوانين واضحة وصارمة.

ومن اهم المخاطر تلك التي تجلت خلال الفترة الماضية في علاقة الشركة مع الصندوق الفلسطيني لتعويض مصابي حوادث الطرق الذي لم يرق بالوفاء بالتزاماته التي حددها قانون التأمين بشكل كامل والتي كان لها الأثر على شركتنا خصوصاً وعلى قطاع التأمين عموماً، كذلك عدم الاستقرار السياسي الحالي في فلسطين والذي يشكل خطراً كبيراً على قطاع التأمين تحديداً وتواجد الاحتلال وعدم قدرة أجهزة الدولة على السيطرة على جميع المناطق الجغرافية التي تغطيها وثائق التأمين التي تصدرها شركات التأمين، بالإضافة إلى تطلعنا إلى المزيد من أساليب تفعيل الرقابة كي نقوم بدورها لخدمة قطاع التأمين بشكل عملي ووفقاً للواقع الذي تعيشه المناطق الفلسطينية خصوصاً مع عدم الاستقرار الاقتصادي والسياسي.

### دراسة المخاطر الإلكترونية

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– تأمين الأخطار الإلكترونية Cyber Insurance هو منتج تأميني مصمم لحماية المؤسسات والشركات ضد الهجمات والجرائم الإلكترونية. وفي عصر تكنولوجيا المعلومات والفضاء الإلكتروني

يستحوذون على حصص رئيسية من برامج الاعادة بشكل سنوي، كما أننا نتابع الأخبار والمستجدات في سوق التأمين من خلال وسائل الاعلام ومن خلال وسطاء اعادة التأمين. وكذلك نحرص على لقاء ممثلي شركات الاعادة خلال المؤتمرات والمحافل الدولية لنكون علاقات شخصية ومميزة مع معيدي التأمين. كما أن المنافسة الشديدة في السوق الفلسطينية تحتم علينا بناء علاقات مميزة مع معيدي التأمين تمكننا من الحصول على التغطيات المطلوبة بأسعار مناسبة.

### خطر الإحتلال

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى أنتم قادرون على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– إن السعي المستمر من قبل الجهات الخاصة بتنظيم أعمال قطاع التأمين للعمل على تطوير وتنظيم مهنة التأمين والحفاظ على مستوى جيد في الأعمال جعلها تتشدد في الإجراءات الرقابية تجاه شركات التأمين، الامر الذي أوجد أعباء كبيرة على الشركات. في المقابل ومن حرص شركتنا على القيام بواجباتها تجاه المؤمنین، بالإضافة للحفاظ على مستوى راق من المهنية تقوم الشركة وبشكل مستمر بتطوير أنظمة الرقابة وضبط الجودة الخاصة بها، وللغاية عينت العديد من الكوادر المؤهلة والقادرة على تنظيم الاعمال بحيث يتم تطوير أي إجراءات تطلب من الشركة وبشكل مستمر لتتلاءم والسياسات الرقابية التي يتم وضعها من قبل هيئة سوق رأس المال.

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– مما لا شك فيه أن أسواق إعادة التأمين العالمية تمر بظروف استثنائية، والمتابع لأحوال السوق خلال الأعوام القليلة الماضية يلاحظ التعقيدات والمشكلات التي تشهدها أسواق إعادة التأمين. فقد شهدنا سقوط بعض شركات إعادة تأمين والتي كانت ذات تصنيف ممتاز، وبعض شركات الاعادة تعرضت الى خفض أو حتى سحب تصنيفها الائتماني بشكل مفاجئ، وأخرى واجهت مشكلات من نوع خاص تتعلق بقصور اداري أو عمليات اختلاس او اساءة ائتمان.

وهناك بعض التعقيدات التي تواجه عمليات اعادة التأمين في الشرق الأوسط على وجه الخصوص تتعلق بحالات عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي في المنطقة، والتي دفعت بعض أسواق الاعادة الى العزوف عن المنطقة برمتها. كل هذه المشكلات والتعقيدات أدت الى تغييرات جوهرية في عمليات وديناميكيات أسواق الاعادة وما تزال هذه التغييرات مستمرة. وبدأنا نرى صعود أسواق جديدة – مثلاً في شرق وجنوب شرق آسيا وأفريقيا – وهبوط أسواق أخرى.

ونحن في «الأهلية للتأمين» نحرص دائماً على توزيع برامج الاعادة لدينا على معيدين ذوي تصنيف جيد جداً الى ممتاز ولديهم القدرة والكفاءة على تلبية التزاماتهم تجاه الشركة اذا ما دعت الحاجة. حيث تراكمت لدينا خبرة جيدة على مدى الأعوام الماضية التي تمكننا من تقييم شركات الاعادة التي نتعامل معها. مع الحرص على زيارة معيدي التأمين الذين



سعر السهم بشكل أسرع وأفضل، وتم الحفاظ على تواجد الشركة ضمن مؤشر القدس في بورصة فلسطين عن قطاع التأمين، إذ تعتبر الأهلية للتأمين الوحيدة المصنفة ضمن مؤشر القدس والذي يعتبر دليل المستثمرين في بورصة فلسطين. ووفقاً للخطة التي وضعتها إدارة الشركة والتي تنظر لتعزيز وتقوية مكانة «الأهلية للتأمين» في سوق فلسطين ورفع مكانتها، فإن الشركة تتوقع تحقيق نتائج جيدة جداً هذا العام وهذا ما سوف يمكن الإدارة من توزيع أرباح على مساهميها، إضافة إلى رفع رأس مال الشركة بنسبة ٢٥ في المئة والبالغ حالياً ١٠ ملايين دولار والذي يتزامن مع مرور اليوبيل الفضي على تأسيس الشركة. ■

الطويلة في قطاع التأمين والتي اضافت الكثير لعمل الشركة، كما تم البدء بتطبيق خطة جديدة للانتشار الأقصى في العديد من المدن والمناطق التي لم يكن للشركة تواجد فيها، والتي تهدف لتعزيز الإنتاج المباشر للشركة ودعم محافظتها التأمينية.

**قالاً:** على صعيد سهم الشركة والبورصة:

تمكنت الشركة من الصعود في تصنيفها في بورصة فلسطين إذ تم رفع تصنيف سهم الشركة من السوق الثانية إلى السوق الأولى، والذي يشمل فئة قليلة من الشركات المدرجة في بورصة فلسطين، حيث يتيح الانتقال للسوق الأولى لحركة التداول بالارتفاع او الانخفاض بنسبة ٧.٥ في المئة بدلاً من ٥ في المئة الامر الذي يفتح المجال لنمو

الواسع أصبح التأمين ضد الأخطار الالكترونية حاجة ملحة للشركات والمؤسسات في القطاعات كافة، خصوصاً وأن تأثير هذه الهجمات أصبح يشكل خطراً حقيقياً وربما وجودياً.

ويعتبر تأمين الأخطار الالكترونية من أسرع أنواع التأمين نمواً في الأعوام الأخيرة، حيث من المتوقع أن يصبح حجم أقساط التأمين الإلكتروني ما يقارب ١٤ مليار دولار بحلول سنة ٢٠٢٢ (حسب تقرير Allied Market Research). مما لا شك فيه ان التأمين ضد الأخطار الإلكترونية يشكل فرصة مهمة لشركات التأمين لزيادة حجم أقساطها وتنوع محافظتها ورفع أرباحها، ولكن في المقابل فإن هذا النوع من التأمين يمكن أن يشكل تهديداً خطيراً على الشركات التي تمنح تغطية غير مبنية على أسس وقواعد علمية ومهنية. لذلك يتوجب على صناعة التأمين وإعادة التأمين دراسة المخاطر الالكترونية التي تواجهها القطاعات المختلفة بشكل عميق وشامل حتى تتمكن من توفير التغطيات المناسبة بأقساط ملائمة تكون مربحة للشركات.

### ٦٦,٤٣ مليون دولار موجودات

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم، وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

- خلال العام ٢٠١٨ استطاعت الشركة المحافظة على مكانتها في السوق كذلك المحافظة على حجم محافظتها التأمينية، جاء ذلك برغم الكثير من التحديات الخارجية والداخلية التي واجهتنا خلال العام ولكن بفضل الله وجهود العاملين بالشركة وسياسة الإدارة الحكيمة والحرص على مستوى الخدمات للعملاء تم تجاوز كل التحديات، هذا وكانت أهم الإنجازات خلال العام ٢٠١٨:

**أولاً:** على صعيد البيانات المالية وحتى نهاية الربع الثالث ٢٠١٨، فقد بلغ إجمالي موجودات الشركة ٦٦,٣٤ مليون دولار، هذا ونمت حقوق الملكية للشركة بواقع ٣ في المئة مقارنة بنهاية العام الماضي إذ بلغت ٢١,٥٢ مليون دولار مقارنة بـ ٢٠,٩٠ مليون دولار نهاية العام الماضي، إضافة إلى تعزيز استثمارات الشركة ذات السيولة العالية إذ تمكنت من رفع قيمة النقد والودائع كما في نهاية الربع الثالث من العام ٢٠١٨ إلى ١٢,٧٠ مليون دولار مقارنة بـ ١٠,٩٨ مليون دولار في نهاية العام ٢٠١٧ أي بنسبة زيادة ١٥ في المئة. وبلغ إجمالي أعباء التعويضات ما قيمته ١٧,٠٨ مليون دولار مقارنة بـ ١٣,٩٧ مليون دولار للفترة نفسها من العام ٢٠١٧ وبنسبة ارتفاع بلغت ٢٢ في المئة.

وتم تحقيق هامش ملاءة للشركة يفوق الحدود المطلوبة من قبل هيئة سوق رأس المال إذ بلغت نسبة هامش الملاءة للشركة كما في نهاية العام ٢٠١٧ ما نسبته ١٨٢ في المئة، مع الإشارة الى ان شهادة هامش الملاءة يتم إصدارها من قبل هيئة سوق رأس المال مرة واحدة مع نهاية كل عام.

**ثانياً:** وعلى الصعيد الإداري تم دعم كادر العمل خلال العام ٢٠١٨ بالعديد من الكفاءات ذات الخبرات



## 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



+971 (0) 2626639



[dubaib@arabloscadystem.com](mailto:dubaib@arabloscadystem.com)



[www.arabloscadystem.com](http://www.arabloscadystem.com)

## جمال عواد (شركة التكافل الفلسطينية للتأمين):

## خدماتنا المقدمة علامة فارقة في السوق الفلسطينية

مدير عام شركة التكافل الفلسطينية للتأمين جمال عواد اعتبر إحدى ميزاتها قدرتها وخبرتها في التعامل مع معيدين مليونيين وأصحاب كفاءة، ووصف الخدمات المقدمة من قبلها بالعلامة الفارقة في السوق الفلسطينية، منطوقاً إلى المخاطر الاقتصادية والإلتزام بتسعيرة بعض المنتجات وارتفاع تكاليف الخدمات المقدمة للجمهور..



■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

إحدى ميزات شركة التكافل الفلسطينية للتأمين قدرتها وخبرتها في التعامل مع معيدين من ذوي الخبرة والكفاءة والملاءة القوية إلى جانب الحرص على العمل مع معيدين تكافليين وفق معايير الرقابة الشرعية المعمول بها في الشركة وفي كبرى الشركات العالمية.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

الخدمات المقدمة من قبل الشركة سواء البيع أو خدمة ما بعد البيع (التعويض) تمثل علامة فارقة في سوق التأمين الفلسطينية للشركة مما جعلها قادرة على النمو المطرد والمستمر في السوق نتيجة ثقة المتكافلين (حملة البوالص) بخدماتها وصدقيتها.

## مخاطر متنوعة

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟  
- أهم المخاطر: أ- المخاطر الاقتصادية العامة في فلسطين والمرتبطة بالوضع السياسي.

ب- الإلتزام بالتسعيرة لبعض المنتجات والتي استطاعت الشركة الحد منها من خلال تميز خدماتها وصدقيتها.

ج. ارتفاع تكاليف الخدمات المقدمة للجمهور خصوصاً في القطاع الصحي والاصابات الناتجة عن حوادث العمل والسير.

## توسعان أفقي وعمودي

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

- تعتبر القوانين والتشريعات الأساس في تصميم وبيع المنتجات وهي خدمة متوفرة لدى الشركة وطبعاً لا تشكل تهديداً لها كون الشركة تتعامل مع معيدين من ذوي الكفاءة والخبرة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

- الشركة في تطور مستمر وبنمو عالٍ يعكس ثقة الجمهور في أدائها وهو ما ينعكس على كافة الجوانب المالية للشركة، إضافة إلى سعي الشركة للتوسع الأفقي عبر فروعها ومكاتبها وشبكة وكلائها، وتوسع عمودي لمنتجاتها وجودة خدماتها. ■

## يحيى محمد ابو عيدة

(مدير عام شركة فلسطين للتأمين PIC):

## تعكف الإدارة التنفيذية على مراجعة مجمل السياسات والجراءات بهدف تطويرها لترتقي بالشركة إلى مراتب متقدمة بين الشركات العاملة بالسوق الفلسطينية

تعكف الإدارة التنفيذية الجديدة في شركة فلسطين للتأمين PALESTINE INSURANCE CO (PIC) على مراجعة مجمل سياساتها وإجراءاتها بهدف الإرتقاء بالشركة إلى مراتب متقدمة بين الشركات العاملة في السوق الفلسطينية.

ماذا قال مدير عام الشركة يحيى محمد ابو عيدة للبيان في عددها السنوي؟

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

- بالرغم من المرونة العالية في الأسواق التأمينية، فإن شركة فلسطين للتأمين ومنذ تأسيسها تتعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات مميزة، مصنفة مالياً A, B ويتم اختيارهم بناء على خبرتنا الطويلة في سوق التأمين والتعامل والعلاقات السابقة معهم منذ أعوام وبمساعدة وسطاء إعادة التأمين.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

- استطاعت شركة فلسطين للتأمين أن تبني القواعد الأساسية التي تنطلق منها مهامها وأعمالها وأن تترجم طموحاتها على أرض الواقع بما يتماشى مع مجمل السياسات والجراءات الرقابية، حيث أن الأنظمة والتعليمات والقرارات تلائم التطور النوعي في صناعة التأمين في الأسواق العالمية والاقليمية. وتواصل الجهات الرقابية عملها لتنظيم قطاع التأمين والإشراف عليه، بما يكفل توفير البيئة الملائمة لتطويره وتعزيز دوره في الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال: وضع سياسات مفصلة لتطوير قطاع التأمين وتنميته، وإعداد الأنظمة والتعليمات اللازمة لتنفيذها، بالتعاون والتشاور مع الجهات المختصة والشركات ذات العلاقة، القيام بكل ما يلزم لتوفير المناخ الملائم لنمو قطاع التأمين وتقديمه، الحفاظ على حقوق ومصالح المؤمنين والمستفيدين من خدمات التأمين، والرقابي بهذه الخدمات بما يكفل حماية حقوق جميع الأطراف.

■ في رأيكم، ما هي أهم ٣ مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

- يعيش الاقتصاد الفلسطيني عموماً مجموعة من الظروف الصعبة التي تتمثل بغياب الاستقرار السياسي والاقتصادي اللازم لتشجيع وتنمية الاستثمار، أما على صعيد التحديات أو المخاطر التي تواجهها الشركة في قطاع التأمين، فتتمثل بدخول منافسين جدد لتقديم خدمات التأمين بالسوق الفلسطينية، بالإضافة لعدم فصل القضاء أو المحاكم بالقضايا التأمينية بالسرعة اللازمة.

كما أن هناك تحدياً إضافياً يواجه مختلف الشركات العاملة في السوق الفلسطينية يتمثل بضعف الوعي بالثقافة التأمينية على الصعيد العام بين المواطنين وعدم المعرفة بأنواع التأمين وتفصيل الخدمات التأمينية والأحكام والشروط التي يخضع لها كل نوع من أنواع التأمين. ■

## بسام يوسف البناء

(المدير العام والمفوض لشركة أور الدولية للتأمين UR INTERNATIONAL - العراق):

### خطة للتوسع بإنشاء مكاتب والتعاقد مع وكالات إنتاجية واستحداث قسم للتأمين الطبي



يكرّس المدير العام والمفوض لشركة أور الدولية للتأمين بسام يوسف البناء خبراته المتراكمة في خدمتها والإرتقاء بها الى المكانة المرموقة التي تطمح اليها، وفي رسالة بعث بها الى «البيان الإقتصادية» ضمنها خطة العمل المرتكزة على محاور حيوية في مقدمها تطوير الموارد البشرية لتحسين كفاءة الاداء مع رفد الشركة بعناصر كفية إضافية، مراجعة محافظ التأمين المتداولة مع اعتماد الجانب الإحصائي لتشخيص مكامن الخلل ومعالجته، مراجعة اتفاقيات إعادة التأمين وتعديل بعضها بما يخدم مصلحة الشركة، إضافة الى اتباع أسلوب العمل الجماعي والتركيز على ادارة الاخطار الكبيرة وتحليلها مع تنمية المهارات الفردية للمنتسبين وإشراكهم في الكشوفات الموقعية في مجال الإصدار والتفويض وكذلك المناقشات الفنية.

كما أبدى **البناء** اهتماماً بالجانب الاعلامي والتسويقي وتحقيق أقصى إستفادة ممكنة من كوارر الشركة للقيام بهذه المهمة مع تحسين مكاتب الشركة وخلق فرص تدريبية للمنتسبين داخل العراق وخارجها وتحسين مستواهم المعيشي وإيجاد حال من الاستقرار الوظيفي لتشجيعهم على العطاء الأفضل.

وكشف **البناء** عن خطة لتوسيع الشركة جغرافياً من خلال انشاء مكاتب والتعاقد مع وكالات إنتاجية واستحداث قسم للتأمين الطبي وتعيين طبيب ذي خبرة واسعة والشروع في تسويق هذا النوع من التأمين، الى التوسع في تعاملها المصرفي وعدم حصر تعاملاتها المالية في مصارف محددة.

UIC United Insurance Company  
www.uic.com.sy  
رباعي 5046

سوا منقوى

باسم حدادين (الرئيس التنفيذي لشركة DILNIA - العراق)؛

## نقوم بالاستعدادات اللازمة فنياً وإدارياً لمواكبة التطورات

### بعد عودة الأوضاع الى طبيعتها في البلاد



أضحت شركة «دلنيا للتأمين» DILNIA الاسم الأبرز والمفضل في إقليم كردستان بالرغم من المنافسة القوية وأحدث مستجداتها افتتاح فرع مبيعات في أهم موقع بالسليمانية، كما انها وضعت خططها للانتشار في بقية المدن وتحديداً بغداد، هذا ما أفضى به الرئيس التنفيذي للشركة باسم حدادين الذي سلط الضوء على خصوصية السوق العراقية وتعامل المعيددين مع الشركات الناشطة فيها، ورأى ان هناك إمكانية للتأقلم مع تشدد السياسات الرقابية من قبل هيئات التنظيم خصوصاً إذا كانت تصب في مصلحة قطاع التأمين، كاشفاً عن استعدادات داخلية لمواكبة التطورات فنياً وإدارياً بعد عودة الأوضاع الى طبيعتها في العراق، مذكراً بمعاونة توافر الموارد البشرية الكفية للعمل في القطاع، لافتاً الى أن نصوص التغطيات المشمولة بالتأمين على مخاطر الإعتداءات الإلكترونية غير مكتملة بعد وغير مقياسية.

### ٣ مخاطر رئيسية يعاني منها القطاع

★★★

## «دلنيا للتأمين» أصبح الاسم الأبرز والمفضل في الإقليم الذي نعمل به

التغطيات المشمولة بهذا التأمين ما زالت غير مكتملة وغير مقياسية، وبالتالي تعريف التغطيات بالوثائق المصدرة تبقى حتى الساعة قابلة للتأويل. وفي رأيي ان الاضرار التي قد تنجم عن حوادث القرصنة الالكترونية مثلا وبأنواعها يمكن ان تكون كارثية مع أن عدد تلك الحوادث/المطالبات غير مرتفع نسبياً، وبالتالي اعتقد ان الشركات (المؤمن لهم) التي ستشتري هذا التأمين سيكون بالنسبة لها ضرورة لحماية مركزها المالي بالإضافة الى سمعتها وحاليا قد تكون مربحة لشركات التأمين، مع التأكيد على عدم نضج التجربة كون هذا التأمين حديثاً، ولا يمكن التكهّن بنتائج على المدى الطويل، ولكن من الواضح سرعة تجاوب الاسواق وزيادة السعة التأمينية وهو مؤشر على توقعات ايجابية لهذا النوع من التغطيات.

### تركيز على الربحية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– بات واضحاً لدينا من نتائج الربع الثالث ان شركتنا ستتحول للربح عند نهاية العام ٢٠١٨، كما أن «دلنيا للتأمين» أصبح الاسم الأبرز والمفضل في الإقليم الذي نعمل به مع وجود منافسة قوية. باشرنا أيضاً بتعزيز حضورنا لخدمة عملائنا وتم مؤخراً افتتاح فرع مبيعات في أهم موقع بالسليمانية، كما وضعنا الخطط للانتشار في بقية المدن وتحديداً بغداد، بالإضافة لذلك نعمل حالياً على تنوع منتجاتنا بما يتوافق وحاجات السوق مع التركيز طبعاً على الربحية كهدف أساسي. ■

– كما اسلفت، الخطر الاساسي لعمل شركتنا وعمل كل القطاعات حالياً في العراق هو الاوضاع السياسية والاقتصادية التي تمر بها البلاد والتي بدأت بحمدالله بالتحسن، ونأمل أن تنعكس ايجاباً على عملنا قريباً. وحتى نكون جاهزين، نقوم حالياً بترتيب بيتنا الداخلي لنكون مستعدين فور تحسن الامور كما نقوم بتطوير كفاءة موظفينا وتحديث الانظمة الالكترونية لمواكبة آخر التطورات فنياً وإدارياً.

أما الخطر الثاني وهو مشابه للكثير من دول المنطقة، فهو ندرة الموظفين ذوي الكفاءة العالية في القطاع وصعوبة استقطابهم، ونحن نقوم بدورنا جنباً الى جنب مع الجهات الرقابية المسؤولة لرفع مستوى الموظفين وتطوير إمكانياتهم وتحضير موظفي الصف الثاني من خلال التدريب المستمر. وأخيراً نعاني مشكلة ضعف الوعي التأميني وضرورة خلق الطلب على منتجاتنا التأمينية في سوق تفتقر الى الطلب على تلك المنتجات. وقد قمنا مؤخراً بوضع سياسة تسويقية مبتكرة وخصصنا لذلك ميزانية محددة للتطوير، وتشير ارقامنا الى تحسن نتائجنا في وقت قياسي.

### تغطيات الإعتداءات الإلكترونية غير مكتملة

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الالكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

– تأمين السايبر ما زال غير مجرب بالشكل الكافي من قبل المؤمن لهم او حتى من قبل شركات التأمين وإعادة التأمين نفسها. حتى الآن نصوص

### خصوصية السوق العراقية

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– الحقيقة أن السوق العراقية لها خصوصيتها، وذلك بسبب الاوضاع السياسية التي مرت بها البلاد. فبالرغم من ان حجم السوق التأمينية المتوقع بالعراق مرتفع جداً، خصوصاً النفط والغاز، الا أن عدد شركات إعادة التأمين التي ترغب بالدخول أو التوسع بهذا السوق ما زال دون الطموح وهذا يحذ من اختيارات شركات التأمين، انما ذلك لا يمنع نهائياً التعامل مع بعض تلك الشركات وخصوصاً اذا كانت الشركة المسندة لديها الامكانات الفنية اللازمة لطمأنة المعيد كما هو الحال مع شركتنا.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– تقوم سياستنا الحالية على استباق الامور وتطبيق أفضل الطرق المتعارف عليها عالمياً لنكون مراقبين على أداؤنا بأنفسنا والتعامل مع التطورات التي قد تطرأ، كما انها فعلياً موجودة وبالتالي اعتقد اننا قادرين على التأقلم بالرغم من التشدد احياناً وخصوصاً اذا كانت من مصلحة القطاع بالنهاية.

### ندرة الموظفين ذوي الكفاءة

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

**10 Years**  
*of success*

**MOTORcare**  
egypt



# End to End Motor Claims Management



[motorcareegypt.com](http://motorcareegypt.com)



**MotorCareEgypt**



## فادي سعادة

(الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA - العراق):

### نوعنا المحفظة وحسن الخدمات المقدمة للمؤمن لهم

يتربق الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين فادي سعادة انعكاسات إيجابية يولدها ارتفاع الناتج المحلي في العراق الى حدود ٤,٩ في المئة خلال ٢٠١٩، واعتبر الظروف السياسية غير المستقرة التي تشهدها البلاد أبرز التحديات الى جانب غياب الوعي التأميني لدى المواطنين وعدم الزامية بعض التأمينات. ملاحظاً تجاوباً من قبل شركات الإعادة العربية والأجنبية مع متطلبات السوق العراقية الضخمة، كاشفاً عن إنجاز تنويع المحفظة وتحسين الخدمات المقدمة للمؤمن لهم، أملاً بإصدار قوانين و تشريعات متقدمة تفعيلاً للقطاع.

التغطيات محدوداً جداً في السوق العراقية، نظراً الى ان هذا المنتج لا يزال نادراً وغير متعارف عليه من قبل الشركات والمؤسسات الكبرى.

■ ما هي أبرز إنجازات الشركة خلال المرحلة الماضية؟

- حققنا العديد من الإنجازات خلال المرحلة الماضية والتي كان أبرزها إطلاق منتجات جديدة، فضلاً عن تنويع المحفظة بشكل أكبر وتحسين الخدمات المقدمة للعملاء، ومن المتوقع ان يشكل العام ٢٠١٩ إنطلاقة جديدة للشركة.

#### تحسن في الأرباح

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٨؟

- بحسب الأرقام الاولية لميزانية ٢٠١٨ فإنها تؤشر الى المحافظة على حجم الأقساط المكتتبه خلال العام ٢٠١٧، فضلاً عن وجود تحسن جوهري في الأرباح مقارنة بالعام الماضي.

■ كلمة أخيرة؟

- نتمنى تحسن الظروف في العراق خلال المرحلة المقبلة، بما ينعكس إيجاباً على قطاع التأمين وإتاحة الفرصة أمامه للتطور والنمو. كما نأمل تفعيلاً أكبر لإصدار القوانين والتشريعات المتقدمة الراعية للقطاع. ■



### نأمل بإصدار تشريعات وقوانين متقدمة تفعيلاً للقطاع



بالتأكيد ممنوعة بموجب القوانين العراقية، بحيث ان الأخيرة تفرض إتمام عمليات التأمين عبر شركات تأمين وطنية مسجلة في العراق، وفي حال المخالفة يبلغ ديوان التأمين الذي يعمل على اتخاذ الإجراءات اللازمة.

■ هل تلمسون تجاوباً من شركات إعادة التأمين العربية والعالمية في السوق العراقية؟

- ثمة تجاوب تبديه شركات الإعادة، سواء كانت عربية أم عالمية، نظراً للسوق العراقية الضخمة والتي بدأت تشهد ارتفاعاً في قطاع التأمين العراقي، سواء من خلال طرح منتجات جديدة أو زيادة الأقساط المكتتبه.

#### تنويع المحفظة

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية، هلا لاحظتم إقبالاً على هذا النوع من التأمينات من المؤسسات الكبرى أو المصارف، وهل تعد فرصة أم تهديداً للشركات؟

- لا يزال الطلب على هذا النوع من

#### غياب الوعي التأميني

■ كيف تتمكنون من متابعة أعمالكم في ظل الظروف القائمة في العراق؟

- تمر العراق بظروف صعبة خلال المرحلة الحالية ولكن التوقعات العالمية تشير الى إعادة استكمال وتفعيل جميع المشاريع فيها خلال العام ٢٠١٩، وهذا من شأنه توليد انعكاسات ايجابية على الأوضاع الإقتصادية، كما من المتوقع ان يرتفع الناتج المحلي الإجمالي الى حدود ٤,٩ في المئة خلال العام ٢٠١٩ وهذا بطبيعة الحال سيتظهر حركة إيجابية في قطاع التأمين.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- تتمثل أبرز التحديات التي نواجهها راهناً في الظروف السياسية غير المستقرة، بالإضافة الى غياب الوعي التأميني لدى المواطنين، حيث ان جزءاً كبيراً من المشاريع غير مؤمن، فضلاً عن عدم وجود أي من أنواع التأمين الإلزامية المفروضة من جانب الدولة على مختلف القطاعات والأفراد.

#### ارتقاء قطاع التأمين العراقي

■ هل صحيح ان العديد من المشاريع يتم تأمينها خارج العراق من دون الاستعانة بشركات تأمين عراقية، وما هو دور هيئة التأمين؟

- في حال صحة هذه الأخبار فهي



(GAIF)

General Arab Insurance Federation  
www.GAIF-L.org

# AqabaConf

Since 2008

www.AqabaConf.com



(JIF)

Jordan Insurance Federation  
www.JIF.jo

## 2019 AqabaConf Agenda

April 15- 17, 2019  
InterContinental Hotel - Aqaba/Jordan

### First Session: Digital Integration Between Risk & Insurance

#### ✓ Cyber Threats & Insurance



Lockton MENA

#### ✓ E- Insurance/ Bancassurance



Dr. Mazen Abouchakra - Managing Director -  
MENA & Cyprus - Gen Re - Lebanon

### Third Session: Natural Catastrophic Exposure

#### ✓ Nat Cat Pricing



Mrs. Esen Temiz Onal - Head of Retro Team  
Milli Reasurans - Turkey

#### ✓ Agricultural Insurance



Mr. Deepak Mishra - Head of Agriculture Insurance  
JB BODA - India

### Second Session: Conventional Insurance Vs. Takaful

#### ✓ The Principles of Conventional Insurance & Takaful Insurance (Joint presentation)



Mr. Saad Makki- CEO & Managing Director  
(Former)  
Dar Al-Salam Takaful Insurance Co. - Kuwait



Mr. Mohamed Mahmoud Mousa - Assistant  
Manager of Fire and General Accident Dept. -  
Dar Al-Salam Takaful Insurance Co. - Kuwait

#### ✓ Conventional Insurance Against Takaful Insurance from Reinsurance Perspective



hannover re  
Mr. Mahomed Akoob - Managing Director  
Hannover Re Takaful - Kingdom of Bahrain

### Fourth Session: Risks Vs. Capital

#### ✓ Risks & Capitalization of Insurers in MENA



A.M. Best  
Mr. Vasilis Katsipis - General Manager, Market  
Development - A.M. Best - UAE

#### ✓ Role of Regulatory Authorities in Improving The Performance of Insurance Markets



Mr. Wael Mahadeen - Acting Director - Insurance Directorate -  
Ministry of Industry Trade & Supply - Jordan



www.AqabaConf.com

محمد رستم (الشركة الوطنية للتأمين NIC - سورية):



## حافظنا على معيدي التأمين العالميين

## ونتعاون مع وسطاء إعادة اللبنانيين

بعد تأسيسها انطلقت الشركة الوطنية للتأمين سريعاً نحو الريادة بزمن قياسي وخطوات راسخة ودراسة واعية، الأمر الذي مكّنها من حصد لقب الشركة الأولى بحسب تصنيف هيئة الإشراف السورية على التأمين، وذلك لحجم إنتاجها وحصتها السوقية لعام ٢٠١٧، هذا اللقب الذي كان أمانة بين يدي الشركة استطاعت ان تحافظ عليه حتى الساعة. وقد تمكنت «الوطنية للتأمين» من كسب ثقة أهم العملاء سواء كانوا أفراداً أم هيئات اعتبارية من خلال برامجها المميزة وأسعارها المناسبة مع احتفاظها بسوية الخدمة المقدمة والصدقية العالية في العمل.

نائب رئيس مجلس إدارة الشركة النشيط والمتقاني محمد رستم الذي وصلت الشركة الى الصدارة بفضل رؤيته، لا يقصّر في وضع قراء «البيان الاقتصادية» في صورة واقع القطاع في القطر السوري وما آلت اليه أوضاعه وقد حرص هذا العام على تأكيد حفاظها على معيدي التأمين المتعاونين وهم يمثلون شركات عالمية مقدرة، والتعاون مع شركات وسطاء إعادة اللبنانيين، وأشار الى تفاعل الشركة إيجاباً مع السياسات الرقابية المفروضة من قبل الهيئات الناظمة، مسلطاً الضوء على مخاطر ثلاثة تشكل تحدياً لشركات التأمين عموماً والسورية تحديداً، معتبراً ان الإعتداءات الإلكترونية تعد فرصة للشركات في حال تمت دراستها بشكل واف، واجداً أنه لا يزال الوقت مبكراً لتسويق وطرح مثل هذا التأمين في السوق السورية، واعداً بالإستمرار في تبوؤ المرتبة الأولى ومواكبة كل جديد.

## تصدرنا شركات التأمين الخاصة وحلنا بالمرتبة الأولى بالنسبة للمبيعات

على بلدنا في ظل الأزمة الراهنة والتي أشرنا إليها في السؤال الأول.

### أولى في المبيعات

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟  
- قد تعتبر فرصة إذا ما تمت دراستها بشكل واف ولكن برأيي لا يزال من المبكر التسويق وطرح هذا النوع من التأمين في سورية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

- بالنسبة لنتائج الشركة. الوطنية للتأمين فقد تصدرنا شركات التأمين الخاصة وحلنا بالمرتبة الأولى بالنسبة للمبيعات حتى الربع الثالث لعام ٢٠١٨، وهذا حسب تصنيف الهيئة العامة للإشراف على التأمين، وسنكون بالمرتبة الأولى ان شاء الله في نهاية العام، وسنعمل جاهدين للحفاظ على هذه المكانة ورفع سوية أداء شركتنا لمواكبة كل جديد في سوق التأمين.

مع خالص تمنياتنا لكم بميلاد مجيد وعام جديد ملؤه الخير والبركة لكم ولعائلاتكم ولفريق عمل مجلة البيان. ■



## نتفاعل إيجاباً مع السياسات الرقابية المفروضة من قبل الهيئات الناظمة



الإجراءات أو التدابير فإن هذا يتم ضمن القوانين الناظمة التي تعمل جميعاً تحت سقفها.

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

- أهم ثلاثة مخاطر والتي تشكل تحدياً لشركات التأمين عموماً هي: نقص الكفاءات في قطاع التأمين والذي يعتبر من أخطر نتائج الأزمة التي يمر بها بلدنا الحبيب، ولكننا استطعنا سد هذه الثغرة بتأهيل الكوادر الموجودة لدينا، سواءً عن طريق الدورات التدريبية المحلية أو الإقليمية، فروق أسعار صرف العملة المحلية والذي شكل تحدياً بالنسبة لنا خاصة في ما يتعلق بتسديد التزاماتنا لمعيدي التأمين أو البطاقة البرتقالية، العقوبات الاقتصادية المفروضة

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

- كما تعلمون إن العقوبات الاقتصادية الجائرة لازالت قائمة على بلدنا الحبيب سورية ومع ذلك فإننا حافظنا على علاقاتنا مع كبار معيدي التأمين (زيورخ - سويس ري - ميونيخ ري...) وذلك من خلال المراسلات و اللقاءات الشخصية وخصوصاً خلال المؤتمرات ذات الطابع التأميني. كما أسهمت علاقاتنا الطيبة والتعاون الوثيق مع شركات وسطاء إعادة التأمين اللبنانيين بتغطية جميع احتياجاتنا في هذا المجال.

### تحديات وعقوبات

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

- إن الوطنية للتأمين تحترم جميع هيئات التنظيم التي تنتسب إليها ونحن نتفاعل بشكل إيجابي مع هذه السياسات مادامت ضمن اختصاص هذه الهيئة وتخدم قطاع التأمين عموماً، وإن كنا نعارض بعض



# مانها معقّدة

مع تطبيق ImpaCare،  
خدمة التأمين الصحي صارت  
أسرع، أسهل وأوفر



الإدارة العامة،  
دمشق، روضة

+963 11 333 4004

[www.impa-tpa.com](http://www.impa-tpa.com)

[www.facebook.com/IMPA.TPA](https://www.facebook.com/IMPA.TPA)



## مالك شفيق البطرس (مدير عام الشركة المتحدة للتأمين UIC - سورية): ملتزمون المعايير المطلوبة ونتبع السياسات الرقابية من حوكمة وأداء مهني عالٍ



مروان عفاكي  
رئيس مجلس إدارة UIC



مالك شفيق البطرس

مدير عام الشركة المتحدة للتأمين UIC مالك شفيق البطرس أسف للعقوبات الجائرة على سورية والتي حرمت الشركات المسندة فيها من تجديد اتفاقياتها مع المعيددين الأوروبيين، مما اضطرها للجوء الى معيدين آسيويين وأفارقة ذوي تصنيف عالمي جيد، وأكد البطرس التزام الشركة بالمعايير المطلوبة واتباعها السياسات الرقابية من حوكمة وأداء مهني عالٍ، مبرزاً تعاملها مع تغطيات الإعتداءات الإلكترونية كحاجة تأمينية جديدة لدى طالبي التأمين، متطلعاً الى تطوير المحفظة والعمل على تنوعها وتوازنها من حيث طبيعة الأخطار المكتتبه.

### اضطررنا للجوء الى معيدين أفارقة وآسيويين بفعل العقوبات المفروضة على البلاد

بمعايير فنية تتوافق مع السياسة الاكتتابية للشركة وضمن غطاء كاف من معيدي التأمين. وبالنسبة لتغطية الاعتداءات الالكترونية CYBER فإننا نتعامل معها كحاجة تأمينية جديدة لدى طالبي التأمين ونحن مستعدون لتغطيتها عند طلبها.

#### نتائج مالية وفنية إيجابية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائج نهاية العام ٢٠١٨؟

– لقد استمررنا بالعمل خلال الأزمة، وقمنا بتغطية أخطار الارهاب والعنف السياسي، كما قمنا بتغطية احتياجات زبائننا في هذا المجال في تأمين الشحن والممتلكات والصحي والحياة، كما قمنا بالعمل على تطوير الكادر الوظيفي لدينا من جميع النواحي وخصوصاً الفنية من خلال ضخ خبرات جديدة في الشركة، والعمل على تقديم خدمة مميزة وباحترافية عالية لزبائننا، وقد انعكس ذلك ايجاباً على نتائج الشركة المالية والفنية، ونتطلع دوماً الى تطوير محافظتنا التأمينية والعمل على تنوعها وتوازنها من حيث طبيعة الأخطار المكتتبه، وهذا يبدو واضحاً عند الاطلاع على نتائج أعمال الشركة خلال عام ٢٠١٨. ■

### نتطلع الى تطوير محفظتنا والعمل على تنوعها وتوازنها من حيث طبيعة الأخطار المكتتبه

#### اللجوء الى معيدين آسيويين وأفارقة

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟  
– أهم التحديات التي تواجهها شركتنا في السوق السورية هي العقوبات المفروضة على عمليات إعادة التأمين والتحويلات وتبدل أسعار الصرف، لذلك لجأنا الى معيدي تأمين في الأسواق الآسيوية والأفريقية وشراء عقارات للحفاظ على رأسمال الشركة من تقلبات أسعار الصرف. ونسعى دوماً لخلق قنوات استثمارية جديدة تعود بعائد استثماري مرض للشركة.  
■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الإلكترونية، CYBER هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟  
– نعمل دوماً على تغطيات تأمينية جديدة يحتاجها طالبو التأمين في السوق السورية،

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– للأسف، إن العقوبات الجائرة على سورية وتحديد في ما يخص قطاع التأمين حرمتنا من تجديد اتفاقيات إعادة التأمين المبرمة قبل الأزمة مع معيدي التأمين الأوروبيين، ولكننا تمكنا من الدخول الى الأسواق الآسيوية والأفريقية وانتقاء أهم معيدي التأمين فيها ذوي التصنيف العالمي الجيد، وفعلاً تم التعامل معهم ضمن سنوات الأزمة. ومازلنا نعمل على استقطاب أهم معيدي التأمين في الأسواق التي ما زالت مهمة بالدخول إلى السوق السورية لإبرام اتفاقيات إعادة تأمين معها، بالإضافة لإعادة التأمين الاختياري.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– كوننا شركة تأمين مساهمة عامة مدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية السورية، فإننا ملتزمون بكافة المعايير المطلوبة ونتبع السياسات الرقابية بما فيها أفضل الممارسات المهنية في مجال الحوكمة التي تحفظ حقوق جميع المساهمين وحملة الوثائق، وتبقى المهنية العالية في الأداء هي المعيار الأساسي لعملنا.

WIDER Presence  
WIDER Expertise  
WIDER Satisfaction



Jordan

Lebanon

Turkey

UAE

UK



**Jordan**  
Amman  
Queen Rania Street  
Abdullah Isleem Bldg  
Office No 6 - 3<sup>rd</sup> floor  
Tel : +962 6 5673448  
Fax: +962 6 5671880



**Lebanon**  
Addison Bradley International  
Patriacke Howayek Street  
Beirut Central District  
P.O.Box: 175/400 - Beirut - Lebanon  
Tel : +961-1-98 39 85 / 6 / 7 / 8  
Fax: +961-1-98 39 89



**Turkey**  
Maslak / Istanbul  
ADDISON SIGORTA Aracilik Hizmetleri Ltd  
Tel : +90 212 2907333  
Fax: +90.2122907335



**UAE**  
ADDISON BRADLEY ARABIA HOLDING L.L.C.  
604 Al Yamama Tower  
Port Saeed, P.O.Box 113684  
Dubai - United Arab Emirates  
Tel : 971 4 295 0499  
Fax: 971 4 295 0488



**UK**  
London  
17 A Curzon Street, Third Floor  
Tel : 44(0)20 7355 1616  
Fax: 44(0)20 7355 2773

Email: [abgroup@addisonbradley.com](mailto:abgroup@addisonbradley.com)

طارق هائل سعيد (رئيس الإتحاد اليمني لشركات التأمين ورئيس الشركة المتحدة للتأمين)؛



## علاقتنا المميزة مع المعيددين ساهمت في استمرار التعامل معهم

في حديثه الى «البيان الإقتصادية» رأى رئيس الإتحاد اليمني لشركات التأمين ورئيس الشركة المتحدة للتأمين UNITED طارق هائل سعيد ان المرونة في اختيار المعيددين ذوي الخبرات والكفاءات لا تزال متوافرة، وان علاقات الشركة المتميزة مع المعيددين المتعاونين ساهمت في استمرار التعامل معهم، واعتبر ان دور اتحاد شركات التأمين لا يزال محدوداً بالرغم من المحاولات الجادة من قبل الشركات للنهوض بالقطاع، غير ان التعاون المثمر مع مؤسسات واتحادات التأمين العربية والشركات العالمية أدى دوراً كبيراً في تأقلمنا مع الوضع، مركزاً على قدم التشريعات والأنظمة الراعية لقطاع التأمين، داعياً للترويج لتغطيات الإعتداءات الإلكترونية باعتبارها واعدة بالنسبة للشركات، مؤكداً حرص الشركة على تقديم أفضل المنتجات والخدمات من خلال تعزيز مكانتها في السوق المحلية، مذكراً بالعمل على وضع خطط مدروسة وتطوير خدمات الفرع الصحي وإدارة النفقات الطبية.

للترويج لتغطيات الإعتداءات الإلكترونية باعتبارها واعدة  
بالنسبة للشركات

## التعاون المثمر مع اتحادات التأمين العربية والشركات العالمية أدى دوراً كبيراً في تأقلمنا مع الوضع

قانون الإشراف والرقابة على شركات التأمين الصادر في عام ١٩٩٧ والذي لم يتم تعديله، بالإضافة إلى قانون التأمين الإلزامي للسيارات وقانون التأمين الصحي حيث تعذر تنفيذ القوانين لعدم صدور اللوائح التنفيذية حتى الآن.

■ موضوع الساعة هو التأمينات

ضد الاعتداءات الإلكترونية CYBER هل ترون ان هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– الأخطار الإلكترونية من العوامل الجديدة التي طرأت على عالم التأمين، وقد بدأت شركات التأمين بإبرام عقود تحمي المؤسسات التي تتعرض للاعتداء أو الإرهاب الإلكتروني. وبالتأكيد تعتبر هذه التأمينات من الفرص الكبيرة والواعدة لشركات التأمين وينبغي الترويج لها بشكل اكبر والعمل على إيجاد التغطيات المناسبة لحماية رؤوس الأموال نظرا لكثرة الاعتداءات التي تعرضت لها كبريات الشركات العالمية المالية والمصرفية في الآونة الأخيرة.

### تطوير خدمات التأمين الصحي

■ ما هي أخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم، وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– تحرص «المتحدة للتأمين» على تقديم أفضل الخدمات والمنتجات التأمينية من خلال تعزيز مكانتها في سوق التأمين اليمنية.

وكانت مؤشرات النتائج للعام ٢٠١٨ جيدة بالرغم من الظروف السياسية والاقتصادية التي تمر بها اليمن. كما قامت المتحدة بتوزيع فائض التأمين التكافلي على عملائها لعام ٢٠١٧ كمؤشر جيد لاستمرار تقدم الشركة. وتم رفع رأسمال الشركة من ١.٥ مليار ريال إلى ٢ مليار ريال ليكون أعلى رأس مال مدفوع في السوق اليمنية. ونحن نعمل حالياً على وضع خطط مدروسة وتطوير خدمات التأمين الصحي وإدارة النفقات الطبية بشكل اكبر لما لهذا المجال من أهمية كبيرة في الفترة الراهنة. بالإضافة إلى تطوير بعض الخدمات في تأمين المركبات والعمل أيضاً على تطوير وحدة خدمة العملاء الموجودة حالياً لتلبي تطلعات عملائنا. ■

البيان ■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زالتتم قادرين

على التعامل مع معيددين ذوي خبرات وكفاءات عالية تخفرونهم بأنفسكم؟

– بالتأكيد لا زالت هناك مرونة في اختيار معيددين ذوي خبرات وكفاءات عالية من الدرجة الأولى، إلا أن هذا يعتمد

في الأساس على استقرار الأوضاع التي تمر بها اليمن ومرونة السوق، حيث نواجه بعض الصعوبات في اختيار المعيددين إلا أن العلاقات المتميزة التي تربطنا بهم ساهمت في استمرار التعامل، خصوصاً مع من لديهم خبرة وكفاءة ومعرفة بسوق التأمين اليمنية.

■ في ظل تشديد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى انتم جاهزون للتأقلم مع التحديات الجديدة؟

– في الواقع، نحن نبذل قصارى جهدنا للتأقلم مع المتغيرات والتحديات الجديدة، ونظراً للأوضاع التي تمر بها اليمن لا يزال دور الاتحاد اليمني للتأمين محدوداً، بالرغم من المحاولات الجادة والمسؤولة من قبل جميع شركات التأمين للنهوض بهذا القطاع الحيوي. والحمد لله استطعنا عقد العديد من الاجتماعات ومناقشة الكثير من القضايا المتعلقة بالتأمين للخروج بأفضل الحلول من هذا الوضع الصعب والمعقد والعمل على التأقلم مع أي تحديات مستقبلية. كما أن هناك تعاوناً كبيراً ومثمراً بيننا وبين كثير من المؤسسات والاتحادات التأمينية العربية، بالإضافة إلى شركات التأمين العالمية مما يساهم في التأقلم مع الوضع الحالي.

### غياب الدور الحكومي الرقابي

■ في رأيكم، ماهي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– أجد أنها التسويق : فتسويق الخدمات التأمينية لا يكاد يذكر وتم إيقاف معظم الحملات الدعائية على الرغم من محاولاتنا الحثيثة لتفعيلها في الفترة المقبلة في حال استقرت الأوضاع في اليمن، وغياب الدور الحكومي الرقابي على شركات التأمين، إضافة إلى التشريعات والقوانين والأنظمة التي تتعلق بقطاع التأمين، وعموماً فإن التشريعات والقوانين المتعلقة بقطاع التأمين قديمة وبحاجة إلى تطوير نوعي خصوصاً



مجيب ردمان (الشركة اليمنية القطرية للتأمين YEMENI QATARI INSURANCE):

## التضخم والمنافسة خطران تواجههما سوق التأمين اليمنية

أكد مدير عام الشركة اليمنية القطرية للتأمين YEMENI QATARI INSURANCE مجيب ردمان القدرة على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية، وذكر بجهوزيتها حيال أي تشدد قد تشهده سوق التأمين اليمنية، متوقعاً ان يكون للتأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية الأثر الأكبر في السوق اليمنية، كاشفاً عن العمل على تأهيل الكادر الوظيفي في الشركة لمواكبة تطورات صناعة التأمين.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

- تسير شركتنا بخطة ثابتة سنة بعد أخرى بحسب ما هو مخطط لها، سواء من حيث النتائج أو موقعها في السوق اليمنية وما زال لدينا الكثير إذ نعمل على تأهيل الكادر الوظيفي لمواكبة كل التطورات التي تشهدها صناعة التأمين. ■

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسهم؟

- ما دامت شركتنا قادرة على إدارة الاخطار والتعامل باحترافية في الاكتتاب والتأقلم مع الاحداث والتعامل معها بمهنية عالية فلا مشكلة لدينا وما زلنا قادرين على التعامل مع

معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية يهتمهم كذلك توفر الخبرات والكفاءات العالية لدى شركات التأمين التي يرغبون في التعامل معها.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم قادرون على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

- الحقيقة شركتنا في جهوزية حيال أي تشدد قد تشهده سوق التأمين اليمنية ولأنها تتعامل منذ نشأتها وفقاً لتوجيهات هيئة التنظيم وتعمل وفق المعايير الدولية المتعارف عليها عالمياً وتواكب كل التطورات في صناعة التأمين.

### خطر المنافسة

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

- في الوقت الراهن التضخم هو أهم خطر يمثل تحدياً للسوق اليمنية كما وأن المنافسة المحمومة والتي تركز على العبث بالجوانب الفنية تشكل أحد الاخطار التي تواجه السوق بأكملها وليس شركتنا فحسب، فالبعد عن تقديم الخدمات والتي هي معيار اختيار العميل أصبحت بعيدة كل البعد وانتقل التنافس الى الاسعار والشروط الفنية.

كما أن الاوضاع السياسية والاقتصادية التي ما زال عالمنا العربي يعيشها عملت على تقليص الفرص وأعاقت اي تطور في صناعة التأمين، لذا نتمنى أن تنجلي قريباً ويعود الجميع أفضل مما كان عليه سابقاً.

### فرص التأمينات ضد الأخطار الإلكترونية

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

- تخلق المعاونة دائماً الفرص، والتأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية سيكون لها الأثر الأكبر على سوق التأمين وستعمل على رقد السوق بالاقساط وستستفيد منه شركات التأمين وستخلق أفكاراً وفرصاً جديدة لم تكن موجودة في السابق، لذا مواكبة التطورات والتعامل مع الاحداث عند وقوعها هو النجاح بذاته.

Yemeni Qatari Insurance  
Clear Vision



اليمنية القطرية للتأمين  
رؤية واضحة



[www.yqinsurance.com](http://www.yqinsurance.com)

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

E-mail: [info@yqinsurance.com](mailto:info@yqinsurance.com)  
Sana'a Trade Center, Algeria St.  
Sana'a - Yemen, P.O. Box: 2222

عبد الرحيم بلة عبد القادر (شركة النيلين للتأمين المحدودة – السودان):

## أسواق إعادة التأمين مفتوحة عالمياً وإقليمياً وداخلياً للشركات السودانية المسندة نمو بنسبة ٦٥ في المئة في إجمالي أقساطنا بنهاية ٢٠١٨



أكد مدير عام شركة النيلين للتأمين المحدودة عبد الرحيم بلة عبد القادر ان أسواق إعادة التأمين مفتوحة عالمياً وإقليمياً وداخلياً للشركات السودانية المسندة، ورأى ان معايير الاختبار في هذا الوضع مختلفة وتتداخل فيها العلاقات التاريخية مع المعيد، مذكراً بالتزام الشركة وإيفائها بكل الضوابط التي يصدرها الجهاز القومي للرقابة على التأمين، معتبراً ان التأمين على المخاطر الإلكترونية لا تمثل تهديداً للشركات في حال وضعت له الشروط المناسبة، متوقفاً للشركة نمواً بنسبة تصل الى ٦٥ في المئة عن العام ٢٠١٧.



### بتوفيق من الله وبجهد العاملين بالشركة ومجلس ادارتها نسير قدما في سوق التأمين السوداني للحفاظ على السيرة الحسنة التي ظلت تحافظ عليها طوال السبعة والثلاثين عاما التي مضت من عمرها



تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟  
- في رأبي الشخصي ان خطر الاعتداءات الإلكترونية CYBER وتأمينه يعتبر خدمة تقتضيها الضرورة في ظل التطور التقني الذي يشهده العالم والمتقدم على مدار الساعة. لذا فإنني ارى انه لا يمثل تهديداً للشركات اذا وضعت له الشروط المناسبة للاصدار والاعادة مع توفر المعلومات للمساعدة على تقييم الخطر.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

- بتوفيق من الله وبجهد العاملين بالشركة ومجلس ادارتها نسير قدما في سوق التأمين السوداني للحفاظ على السيرة الحسنة التي ظلت تحافظ عليها طوال السبعة والثلاثين عاما التي مضت من عمرها المديد بإذن الله. ونتوقع بنهاية العام ٢٠١٨ ان نحقق نسبة نمو عام في حدود ٦٥ في المئة عن إجمالي الاكتتاب في العام السابق ٢٠١٧. ■

من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم قادرون على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

- حالياً في السودان كل الضوابط واللوائح يحكمها قانون الاشراف والرقابة على التأمين لعام ٢٠١٨ وهو قانون وليد تكافتت كل الجهود لاجراجه بصورة مرضية معقولة التطبيق. ونحن من جانبنا نوفي ونلتزم بكل الضوابط التي يصدرها الجهاز القومي للرقابة على التأمين متى صدرت من طرفه، طالما تتماشى مع القانون الضابط لكل اللوائح كما أشرت سابقاً.

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

- كل المخاطر التي نغطيها الآن وتلك التي نفكر في تغطيتها مستقبلاً تمثل لنا تحدياً، فالتحدي ليس لأخطار معينة بل هو في تجويد الخدمة بصفة عامة ولكل اخطار المحفظة التي تقدمها الشركة.

٦٥٪ نمواً بالاكتتاب بنهاية ٢٠١٨

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات

### أسواق إعادة مفتوحة للشركات السودانية

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

- اذا كان المعنى (بالمرونة) وفرة العرض في سوق إعادة التأمين، فهو صحيح وواقع معاش، حيث ان اسواق إعادة التأمين مفتوحة الآن عالمياً وإقليمياً وداخلياً لشركات التأمين السودانية، ومع هذه الوفرة تكون معايير الاختيار مختلفة وتتداخل فيها العلاقات التاريخية مع المعيد ومعقولية الشروط الممنوحة وتصنيف المعيد نفسه. ونحن من جانبنا نميل الى الاسناد المباشر لمعظم اتفاقياتنا واسناد بعضها لوسطاء تأمين مرموقين بعد توجيههم للاسناد لمعيدي تأمين باختيارنا.

### إيذاء والتزام بكل الضوابط

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة

“We stand by you”



النيلين للتأمين  
El Nilein Insurance

“بنقف معاك”

Khartoum • Gamhoria Street • Near Red Crescent

Tel.: (249) 183 - 771354 / 771747 / 778190

Fax: (249) 183 - 773482

P.O.Box: 11867 Khartoum - Sudan

info@elnilen-insurance.com

www.elnilen-insurance.com

الخرطوم • شارع الجمهورية • قرب الهلال الاحمر

تلفون: ٧٧١٣٥٤ / ٧٧١٧٤٧ / ٧٧٨١٩٠ - ١٨٣ (٢٤٩)

فاكس: ٧٧٣٤٨٢ - ١٨٣ (٢٤٩)

ص.ب: ١١٨٦٧ الخرطوم - السودان

## عبد المحسن عبد الباقي سراج

(العضو المنتدب لشركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين SHIEKAN - السودان):

### نتمنى على شركات إعادة العربية إيلاء الإهتمام

#### الكافي بالسوق السودانية



أشار العضو المنتدب لشركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين SHIEKAN عبد المحسن عبد الباقي سراج الى فتح قانون التأمين الجديد السوق أمام دخول شركات إعادة ومسندة جديدة الى السوق السودانية، وأوجدت جواً من المنافسة، وأيد التعامل مع شركات عربية وإقليمية نظراً لشروطها الأفضل، متمنياً على شركات إعادة العربية إيلاء الإهتمام الكافي بالسوق السودانية وطرح اتفاقيات سهلة الشروط وبأسعار مناسبة، لافتاً الى دخول «شيكان» في توفير تغطيات لإعتداءات الإلكترونية.

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في السودان بعد رفع العقوبات الأميركية؟

– يمر قطاع التأمين السوداني بمرحلة أفضل مما كان عليه خلال الأعوام الماضية، خصوصاً بعد تدفق إستثمارات ضخمة نتيجة رفع الحظر، ومن المتوقع تحقيقه معدلات نمو مرتفعة جداً خلال الفترة المقبلة. هذا وساهم قانون التأمين الجديد في فتح السوق أمام شركات إعادة ومسندة جديدة، ما أوجد جواً من المنافسة سيكون له دوره في الإرتقاء بالخدمات المقدمة.

#### اهتمام إعادة العربية بالسوق السودانية

■ في رأيكم، هل تدعم شركات إعادة التأمين العربية السودان بشكل صحيح؟  
– لا تزال غالبية عمليات التأمين داخل السودان من اختصاص الشركات الأوروبية، ولكننا نحبذ التعامل مع الشركات الإقليمية والعربية، نظراً لسهولة التعامل معها وشروطها الأفضل، وبالتالي نتمنى خلال المرحلة المقبلة ان تولي شركات إعادة العربية اهتماماً بالسوق السودانية وطرح اتفاقيات سهلة الشروط وبأسعار مناسبة كي تتمكن الشركات السودانية من التعاون معها.

#### التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية

■ ما هي آخر مستجدات شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين، وكيف تقيمون نتائجكم؟  
– من أبرز إنجازات الشركة الدخول في مجال التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية والتسويق لهذا المنتج، نظراً الى ان العديد من المؤسسات المالية وغيرها في بقية القطاعات معرضة لهذا النوع من الأخطار.  
■ ما هي أبرز خططكم المستقبلية؟  
– من أهم الخطط التي سنعمل عليها فصل التأمين العام عن التكافل، وقد تم تأسيس شركة تابعة متخصصة في التأمين الطبي والتكافل وتأمين الممتلكات وذلك تماشياً مع مندرجات القانون الجديد، وأطلق عليها اسم «شركة التأمين التكافلي وتأمينات الأشخاص».

## سليم النعاس النعاس

(رئيس مجلس إدارة الإتحاد الليبي لشركات التأمين ومدير عام الشركة المتحدة للتأمين - ليبيا):

### محفظة التأمين في البلاد على حالها بسبب عجلة الإقتصاد المتوقفة



مدير عام الشركة المتحدة للتأمين ورئيس مجلس إدارة الإتحاد الليبي لشركات التأمين في ليبيا سليم النعاس النعاس عزا المنافسة بين الشركات العاملة في السوق الى عددها الكبير ومنح العديد من التراخيص بعد العام ٢٠١١. وأسف لعدم تكبير محفظة التأمين في البلاد بسبب العجلة الإقتصادية المتوقفة، مقدراً وقوف شركات إعادة العربية والإفريقية الى جانب الشركات المحلية بعد خروج إعادة الأوربية من السوق الليبية، واصفاً نتائج الشركة بالثابتة.

■ كيف تتمكنون من ممارسة أعمالكم في ظل الظروف الصعبة التي تشهدها ليبيا؟

– تمر البلاد بظروف إستثنائية أدت الى توقف عجلة الإقتصاد بسبب تردي الأوضاع السياسية والأمنية والإقتصادية والتي انعكست بطبيعة الحال سلباً على قطاع التأمين. يضاف الى ذلك المنافسة القائمة بالأسعار بسبب منح تراخيص للعديد من الشركات بعد العام ٢٠١١، حيث أصبح عدد شركات التأمين يفوق الـ ٢٥ في السوق الليبية ما سبب تعثر القطاع.  
الى ذلك، وبعدها انتخبت رئيساً لمجلس إدارة الإتحاد الليبي لشركات التأمين في ليبيا ساعمل على تصحيح مسار القطاع، بما فيه خدمة شركات التأمين وحملة الوثائق.

■ مع ارتفاع عدد شركات التأمين العاملة في السوق هل كبر حجم المحفظة التأمينية؟

– للأسف لم يكبر حجم المحفظة نظراً الى ان العجلة الإقتصادية تكاد تكون شبه متوقفة، كما ويعود الطلب المتزايد على افتتاح شركات تأمين الى امتلاك بعض الأشخاص للأموال ورغبتهم الدخول في هذا القطاع، متوقعين ان تنشط الحركة بعد التوافق السياسي واستقرار الأوضاع.

■ هل تحظى السوق الليبية باهتمام شركات إعادة العربية والأجنبية؟  
– خرجت شركات إعادة الأوربية من السوق، في حين بقيت الشركات الافريقية والعربية الداعم الوحيد للسوق الليبية.

#### نتائج ثابتة

■ ما هي أبرز إنجازات الشركة المتحدة للتأمين خلال العام الحالي؟  
– تسجل الشركة نتائج ثابتة، كما نحقق سنوياً أرباحاً جيدة ويتم توزيع ما يزيد على ١٠ في المئة عوائد على المساهمين.  
■ هل أصبح تحويل العملات خارج ليبيا متاحاً؟  
– وضع البنك المركزي الليبي خطة لتضييق الخناق على التحويلات المالية من وإلى الدولة.

وتعود وجهة نظر المركزي في ظل الظروف الاستثنائية، الى اعتماد الأولوية للغذاء والدواء واستثناء العديد من القطاعات الإقتصادية، بما فيها قطاع التأمين، لكننا على تواصل مع هيئة الإشراف على التأمين والبنك المركزي لشرح وجهة نظرنا من هذا الموضوع.



مكرم بن ساسي (مدير عام شركة الزيتونة تكافل ZITOUNA TAKAFUL - تونس)؛

## نشجع الجهات الرقابية والهيئات الإشرافية على تعزيز معايير الحوكمة

### تصدياً للممارسات التي تضر بملاءة شركات التأمين



من أهداف شركة الزيتونة تكافل ZITOUNA TAKAFUL تحقيق رقم معاملات يصل إلى ٥٥ مليون دينار، ورفع حصتها السوقية إلى ٤ في المئة من إجماليها بحلول سنة ٢٠٢٣ توازياً مع تقديمها منتجات متكاملة وخدمات مبتكرة ذات قيمة مضافة.

مدير عام الشركة مكرم بن ساسي، الذي يحمل خبرة طويلة في قطاع التأمين، شدّد على التعامل مع المعيّدين في السوق العالمية طبقاً للمعايير الدولية، وأظهر تشجيعاً للجهات الرقابية والهيئات الإشرافية على تعزيز معايير الحوكمة تصدياً للممارسات التي تضر بالملاءة المالية لشركات التأمين، متوقفاً عند التحدي الأكبر وهو الوضع الإقتصادي الراهن في تونس، مجرباً مقارنة بين المقومات والتسهيلات التي يتمتع بها التأمين التقليدي دون التكافلي، معتبراً تغطيات الإعتداءات الإلكترونية فرصة لتحسين التطور المعلوماتي والتكنولوجي.



## مقومات وتسهيلات يتمتع بها التأمين التقليدي دون التكافلي



تزايد مخاطر الأمن الإلكتروني، ولذلك وجدت نفسها مجبرة على البحث عن مقاييس جديدة لمعرفة حجم المخاطر والتعويضات التي يمكن أن تدفعها في حال حدوث «أعاصير أو هجوم إلكتروني». فالعديد من شركات التأمين تضع بنوداً في عقود التأمين طالبة من المشتركين المحافظة على تصنيفهم لكي تستطيع معرفة سلامتهم طوال المدة التعاقدية.

ونحن نعتبر أنّ هذه التغطيات فرصة لتحسين ومواكبة التطور المعلوماتي والتكنولوجي ومن ذلك تعزيز الابتكار في الأعمال والمنتجات، وبالتالي تحسين نوعية الخدمات وفتح المجال لتقديم صناعة التأمين وفقاً لسياسات قابلة للتطور.

### ٥٥ مليون دينار رقم معاملات

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– من أهم المستجدات الأخيرة لشركة الزيتونة تكافل هو التغيير في تركيبة رأس مالها على اثر عملية التفويت التي قامت بها الدولة التونسية.

وبالنسبة لنتائج الشركة فكل المؤشرات ايجابية وهدفنا في أواخر سنة ٢٠١٨ هو السير في النسق نفسه التصاعدي لتحقيق رقم معاملات يناهز ٥٥ مليون دينار ورفع حصتنا في سوق التأمين إلى ٤ في المئة بحلول سنة ٢٠٢٣. توازياً مع انفراد شركة الزيتونة تكافل بتسويق باقة من المنتجات المتكاملة والخدمات المبتكرة ذات قيمة مضافة عالية متطورة وملبية لحاجات المواطن التونسي اليوم. ■

## تغطيات الإعتداءات الإلكترونية فرصة لتحسين التطور المعلوماتي والتكنولوجي



الاقتصادية الصعبة وحقت أرباحاً محترمة، وتعتبر الشركة أنّ التحديات المقبلة ستكون حتماً أكبر...

وأهم المخاطر التي تمثل تحدياً اليوم هي الوضع الاقتصادي الراهن في البلاد والذي يمثل حاجزاً يمنع مواصلة النمو المرجو.

نشير أيضاً إلى أنّ التأمين التكافلي يمثل قاعدة صغيرة بالنسبة للتأمين التقليدي، إلى جانب النقص التشريعي. فشركات التأمين التكافلي غالباً ما تكون مقيدة بخطوط وتفتقر لمميزات شركات التأمين التقليدية التي تعتبر أكبر وتستفيد من وفورات الحجم الأفضل. هذا إلى جانب النقص في خطوط الاستثمار المطابقة للمالية الإسلامية.

### فرصة لمواكبة التطور التكنولوجي

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

– تواجه شركات التأمين معضلة كبيرة بسبب

## تعزيز معايير الحوكمة

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيّدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– بالطبع، نحن نسعى للقيام بشراكة فعالة لإدارة الأخطار المحيطة بأعمالنا، ويتجلى ذلك من خلال التعامل مع المعيّدين في سوق التأمين، طبقاً للمعايير الدولية وبحسب الصلابة المالية لتوفير خدمات من درجة عالية لمشركينا.

■ في ظلّ تشدّد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– نتبنى تشي الهيئات الرقابية والهيئات الإشرافية ونشجعها على الاستفادة من التجارب الدولية من خلال تبادل المعلومات والخبرات خصوصاً في مجال التأمين الرقمي بكل تطبيقاته وأيضاً تحديث الأطر التنظيمية وتعزيز معايير الحوكمة تصدياً لعديد الممارسات التي تضر بالملاءة المالية لشركات التأمين وتهدد استمرارية نشاطها. كما نطلب من الهيئات الرسمية والمجالس التشريعية ضمان تنفيذ القوانين والانظمة للارتقاء بمستوى القطاع في المنطقه العربية تماشياً مع المعايير الدولية.

## تحدي الوضع الإقتصادي الراهن

■ في رأيكم ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– تمكّنت تأمينات «الزيتونة تكافل» من رفع التحدي في السنوات الماضية برغم الظروف

## Raymond Cham (CEO - Bankers)

**The overall turbulent and economically critical situation as well as the transformation into digitization are the main threats facing our sector**

**B**ankers is a one-stop general and life insurer that provides insurance and financial planning, as well as term life solutions tailored to fit the client's personal and business needs. It offers a comprehensive range of products covering all insurance lines (medical, property, casualty, liability and life). It is committed to deliver quality customer service, as well as effective and efficient claims management along with first class assistance services. Its highly privileged relationship with the heavyweights of the reinsurance world provides its clients with additional security and peace of mind. Al Bayan Magazine met Raymond Cham, Chief Executive Officer of Bankers and conducted an interview with him in which he expressed his point of view regarding cyber-attack insurance and talked about the main risks that they are facing. He further gave us an idea about their recent developments. Below is an account of the interview.



**We expect to reach the same level of progress in 2018 as in previous years, thus consolidating our results in line with our strategy to sustainably improve our performance**



**\* With the persistence of flexibility in the market, are you still able to deal with qualified reinsurers with the highest level of expertise and skills, that you choose?**

- Bankers is a member of the Nasco Insurance Group, which counts among its specialties the reinsurance business. And while the market is rather soft at the moment, we stick to partnering with rated reinsurers to secure good protection. As a matter of fact, the panel of reinsurers with whom we have been working for years has not changed. Proof of long-lasting, trusted relationships, also based on a technically performing portfolio. For some time, our strategy focuses on technical performance, by developing a healthy and profitable portfolio, which ensures smooth growth on the basis of well-studied rates, rather than entering into rate competition at the risk of compromising the quality of our portfolio.

**\* Given the tightening of regulatory policies imposed by regulators, to what extent are you prepared to adapt to new challenges?**

- We perceive positively the tightening of the regulatory framework, since we believe that a regulated environment ensures the consolidation of our industry while guaranteeing consumer's rights. We are a compa-

ny that is rated by an international rating agency since 2014, internally ready to adapt to regulatory requirements, and we are constantly making the changes enforced by insurance regulators.

**\* In your opinion, what are the three most important threats to your company and how do you handle them?**

-The main challenge our sector is facing today is the overall turbulent and economically critical situation in our country. Therefore, in line with our strategy to ensure growth with sustainable profitability, our concern is also to work with solvent customers.

The introduction by regulators of compulsory GR in health insurance is a major challenge for our industry. As for us, although this measure did not have any real impact since we included this benefit years ago in the medical coverage offered to our customers, we closely monitor the technical performance of our portfolio, to adjust the premium in accordance with the results.

Another challenge we face is transformation into digitization. Launched two years ago, our efforts to develop digital solutions and services that address the needs and behaviors of consumers are ongoing and should continue.

**\* The topic today is insurance against cyber-attack; do you think this type of coverage is an opportunity or a threat to companies?**

- Representing a real threat to businesses and institutions of all types, the scourge of cyberattacks is an opportunity for the insurance industry to offer appropriate solutions. Today, Bankers is ready to propose coverage designed to protect against this new type of risks.

**\*What are the latest developments in your company? How do you expect your results to be at the end of 2018?**

- Bankers efforts to improve its products and services are continuous. Among the highlights this year is the launch of "Shelter Advanced Commercial", the ultimate safety net specially designed to meet all insurance needs of shops and small businesses; and most of all, the launching of "Bankers Drive Assist", our mobile app designed to provide Bankers motor policyholders an easy way to report an accident and get their claim handled through automated processes.

We expect to reach the same level of progress in 2018 as in previous years, thus consolidating our results in line with our strategy to sustainably improve our performance.

# 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](http://aonbenfield.com).**

## أنطوان عيسى

(رئيس مجلس إدارة ALLIANZ SNA والرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا لمجموعة ALLIANZ):



## وضع شركاتنا جيد بالرغم من الوضع الاقتصادي الجامد

تعد جميع الشركات المنضوية تحت لواء ALLIANZ من الشركات المتقدمة على مستوى أسواق الشرق الأوسط وشمال افريقيا، نظراً لتعاونها مع مجموعة ALLIANZ أكبر المؤسسات المالية في العالم، استناداً الى خبراتها وتقدمها التكنولوجي في مجال الخدمات الرقمية، وقد تمكنت بقيادة الضامن القدير والمتفوق أنطوان عيسى رئيس مجلس إدارة ALLIANZ SNA والرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا لمجموعة ALLIANZ من ترسيخ وتوسع هذه الشركات وتحقيق أفضل النتائج.

في مقابلتنا مع أنطوان عيسى طمأن الى وضع الشركات الجيد، ونوّه بالدور المناط بهيئات الرقابة في كل من السعودية ومصر ولبنان، مؤكداً مقولة تغيّر متطلبات العملاء التأمينية والتي لم يعد التعامل معها الامن خلال أدوات وطرق حديثة تستلزم تطوير القوانين.

اليكم وقائع الحوار:

## فرص واعدة في السوق المصرية

■ هل تتمكنون من متابعة أعمالكم في الأسواق التي تتواجدون فيها في ظل الأوضاع الاقتصادية؟

– إن وضع الشركة جيد في كل من لبنان ومصر والمملكة العربية السعودية. وبالرغم من تباطؤ الإقتصاد في العالم العربي بأجمعه، تمكنا من تحقيق معدلات نمو وأرباح جيدة في المملكة، أما بالنسبة للسوق المصرية فسنجلنا معدلات نموفاقت توقعاتنا، فضلاً عن تحقيق ربحية، وأملنا كبير بهذه الأسواق نظراً لفرصها الواعدة. وفي ما يتعلق بالسوق اللبناني فالنتائج أيضاً إيجابية بالرغم من تباطؤ العجلة الاقتصادية.

## ضرورة اقرار قوانين حديثة في لبنان

■ كيف تقيّمون أداء هيئات الرقابة في الأسواق التي تتواجدون فيها؟

– في ما خص السعودية تؤدي هيئة الرقابة على شركات التأمين هناك دوراً مهماً في تنظيم السوق وذلك وفق أرفع المستويات، وبالرغم من صعوبة تلبية الشركات لمتطلباتها، إنما يبقى ذلك إيجابياً على المدى البعيد كونه يساهم في تحسين أداء السوق على المستويات كافة. كما وتعمل الهيئة المختصة في السوق

تغيّر متطلبات العملاء  
فرض أدوات وطرق  
تعامل حديثة تستلزم  
تطوير القوانين

المصري أيضاً على تحسين أدائها والتركيز على الحوكمة، ولكن الأمر يختلف في لبنان، حيث نواجه صعوبات لجهة فعالية الرقابة، مقارنة بالدول العربية الأخرى والسبب يعود الى غياب العمل على إصدار قوانين جديدة. وعدم إعادة النظر في موضوع رسمة الشركات التي تعد رساميلها متدنية جداً قياساً بتلك المعتمدة في الدول المجاورة التي أقرت رفع رأس مال شركات التأمين مواكبة لتطور السوق، ونأمل من المعنيين في لبنان العمل على هذا الجانب في المرحلة الحالية.

## برنامج حديث

■ في رأيكم، هل اختلفت متطلبات الزبائن؟

– بالتأكيد، اختلفت متطلبات الزبائن فضلاً عن

تبدل التقنيات مع ظهور الإنترنت ووسائل الإتصال والعمل الحديثة، وبالتالي لم يعد بالإمكان التعامل مع العملاء كالسابق، بحيث ان الأدوات الجديدة تتطلب تحديداً للقوانين المعمول بها.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

– أطلقنا العام الحالي برنامجاً جديداً تحت إسم (SPIRAL) وهو عبارة عن تطبيق ذكي يتيح لنا طرح أسئلة على العملاء للإطلاع على احتياجاتهم وتوفير النصائح لهم، بهدف الاستجابة لمتطلباتهم وفق طرق علمية حديثة وذلك تمكياً للعميل من إختيار الحل المناسب له.

## تغطيات خاصة بالإعتداءات الإلكترونية

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

– نعد من الشركات المتقدمة على مستوى الأسواق العالمية في هذا المجال وقد طرحنا تغطيات تأمينية خاصة بالإعتداءات الإلكترونية، من منطلق ان هذا الخطر يشكل تهديداً ليس فقط لشركات التأمين، إنما على مستوى القطاعات كافة. يبقى أنه من الضروري الحصول على تغطيات ضد هذه الإعتداءات نظراً لخطرها على المداخل المالية للشركات وأعمالها وسمعتها. ■



# C NNECTUW

**Your (Re)insurance Gateway to  
specialist Lloyds and London  
Market Capacity.**

**Delivered.**

**Some of our current Underwriting  
Capacities:**

- Directors & Officers Liability
- Bankers Blanket Bond
- General Liability
- Professional Indemnity
- Political Violence
- Crisis Management
- Yacht
- Bloodstock
- Fine Art

Boundary House, 7-17 Jewry Street  
London EC3N 2EX, United Kingdom  
Tel.: +44 20 7702 1689  
Email: [uw@connectuw.com](mailto:uw@connectuw.com)  
[www.connectuw.com](http://www.connectuw.com)

شيرين الزين (مديرة تطوير الاعمال في مجموعة ميدغلف MEDGULF)؛



## أمل ان أكون على قدر المسؤولية التي أوكلت اليّ وأؤكد هنا اهمية الالتزام بكل ما رسمه والدي من خطط استراتيجية

حطّت شيرين الزين كريمة الضامن المخضرم لطفي الزين رحالها في قطاع التأمين مندفعة بطموح لا يحدّ وخلفية حقوقية لرسم معالمه المواكبة لعصر التكنولوجيا والتقنيات الحديثة.

ومن منطلق ممارستها مسؤولياتها وبثقة كبيرة ومرتسخة كمديرة تطوير الاعمال في مجموعة ميدغلف MEDGULF تصرّ على إنجازات عدة على صعيد المنتجات والخدمات المواكبة للتطور، وتطمح الى جعل المجموعة الرقم واحد في القطاع وان كانت رائدة بنتائجها المحققة وأرباحها «المرجوة» بالرغم مما واجهته من تحديات، متوقفة عند ضرورة إصدار تشريعات وقوانين متقدمة تصب في تحسين وضع الشركات والمؤمن لهم.

## يسيطر الرجال على قطاع التأمين ومن هذا المنطلق لدي الكثير من الفرص للتألق كإمرأة

– طموحي جعل المجموعة الرقم الاول في القطاع في الأرباح، وبكل صراحة مجموعتنا إن كان في مصر او في دبي والبلدان التي انتشرت فيها مؤخراً، تحقق نتائج جيدة. وحتى في السوق المصرية والمعروفة بأنها تنافسية بامتياز، حققنا الارباح المرجوة، عدا عن ذلك واجهت مجموعتنا تحديات كثيرة في المنطقة العربية لم تواجهها اي شركة ثانية البتة، ولله الحمد ما نزال نشيطين ومميزين.

### قوانين متقدمة

■ بما أن خلفية دراستك الحقوق، هل المطلوب اليوم قوانين جديدة لتحسين قطاع التأمين، وهل هناك قوانين عالمية من الضروري تطبيقها في منطقتنا العربية؟

– بالطبع، ففي المنطقة العربية اليوم يتم تسليط الضوء على الشق القانوني لقطاع التأمين، والجدير ان يكون هناك مشرّعون للقطاع واصدار قوانين متقدمة لتحسين وضع الشركات والمؤمن لهم.

وفي هذا الاطار يلزم قطاعات التأمين في منطقتنا العربية الكثير من التعديلات في قوانينها وتطبيقاتها للارتقاء بها الى المستويات العالمية.

■ كإمرأة، كيف تصفين الوضع في القطاع؟

– يسيطر الرجال على قطاع التأمين ومن هذا المنطلق لدي الكثير من الفرص للتألق كإمرأة. ■



## نعمل على إنجازات على صعيد المنتجات والخدمات المواكبة للتطور



المجموعة او يعمل في قطاع التأمين، وانما انا محظوظة كونه أرشدني نحو هذا المجال، وأمل ان أكون على قدر المسؤولية التي أوكلت اليّ وأؤكد هنا اهمية الالتزام بكل ما رسمه والدي من خطط استراتيجية ومواكبة كل ما يتعلق بالقطاع. ■ يجري الحديث عن الاعتداءات الالكترونية في الكثير من المؤتمرات. في رأيك، هل تعتبر هذه الاعتداءات فرصاً أم تهديداً لشركات التأمين؟

– الاعتداءات الالكترونية هي فرص وتهديدات، وذلك نسبة لكيفية ادارة اکتتاب مخاطرها ومدى توافق منتجاتها.

### ارباح ونتائج رائعة

■ هل أنت راضية عن النتائج التي تحققتها مجموعة ميدغلف؟ وهل يرتبط طموحك وهدفك في جعل المجموعة الرقم واحد في قطاع التأمين؟

### تطور الشركات تكنولوجياً

■ كيف تنظرين الى قطاع التأمين بعد التحاقل به منذ عامين، وكيف تجدین واقع قطاع التأمين في لبنان والمنطقة العربية؟

– بداية، درست الحقوق في جامعة القديس يوسف في لبنان وبعدها أكملت دراستي العليا في لندن في مجال الادارة المالية وقوانين الشركات، ولم يكن لدي خلفية دراسية في التأمين، عندما بدأت العمل في القطاع خلال السنتين الأوليين وكنت حينها أستطلع جوانبه وأسعى للتأقلم معه داخلياً وخارجياً. ومؤخراً اي منذ حوالى الشهرين، تسلمت منصب مديرة تطوير الأعمال في المجموعة ومن مهامي تقوية أصر التعاون مع وسطاء التأمين، وتوصلت الى ان لبنان والمنطقة العربية بحاجة للخبرات العالمية بما خص المنتجات التأمينية المبتكرة والتكنولوجيا.

وبالنسبة إليّ، اهم ما يجب ان نتطرق اليه اليوم هو تطوير شركاتنا تكنولوجياً لتصبح مخوّلة لتقييم المنتجات غير المتوافرة حالياً في السوق وبذلك تصبح مواكبة للتطورات العالمية.

### الالتزام بما رسمه الوالد

■ أنت نجلة قطب مهم جدا من أقطاب التأمين. هل لديك خطط جديدة للتوسع خارج لبنان؟

– طبعاً، وليس لانه والدي لطفي الزين رئيس

---

# Get Covered Before You Get Covered...

---



Unexpected medical problems, sudden motor issues, hazardous property damage... "Unsecured Future".  
Save yourself and avoid massive debt from potential bills!

**Medgulf, your partner for life.**



**+961 1 985000**

[www.medgulf.com.lb](http://www.medgulf.com.lb)

**MEDGULF** 

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



## إيلي نسناس

(مدير عام شركة أكسا الشرق الأوسط AXA ME):

### ثلاثة مخاطر أساسية: عدم الإستقرار إفلاس وسطاء التأمين والعقوبات الدولية

تواصل شركة أكسا الشرق الأوسط AXA MIDDLE EAST تنفيذ استراتيجيتها المتعلقة بدراسة المخاطر وترسيخ الرقابة الذاتية والمتأنية والجدية، وتنصرف الى وضع خططها المستقبلية الممتدة حتى سنة ٢٠٢٥ والهادفة الى تطوير أعمالها أخذة في الإعتبار استخدامات الوسائل التكنولوجية الرقمية.

مدير عام الشركة الضامن الضليع والمهني ايلي نسناس اعتبر ان وضع الشركة كتاب لمجموعة أكسا العالمية يخولها التمتع باختيارها المعيددين العالميين وبلا صعوبة، وتطرق الى أهم المخاطر التي تمثل تحدياً بالنسبة للشركة، كاشفاً عن بوليصة تأمين محلية خاصة بالشركة وهي الشركة الوحيدة في لبنان التي لديها مثل هذا الغطاء.

### تهدف خططنا إلى توسيع آفاق العمل وتطويره لتزويد عملائنا بأعلى مستويات الخدمة والرضا

الشركة لمراقبة عملياتها التجارية من منظور الامتثال من دون إبطاء كبير في عمليات الاكتتاب الخاصة بها.

#### بوليصة خاصة بالشركة

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديدا للشركات؟

– لم يعد الأمر خطراً كبيراً على AXA Middle East لأن لدينا الآن بوليصة تأمين محلية خاصة بنا، بالإضافة إلى غطاء للمجموعة. قد نكون شركة التأمين الوحيدة في لبنان التي لديها مثل هذا الغطاء، ناهيك عن أن لدينا فريقنا المتخصص في أمن المعلومات.

اما بالنسبة لمخاطر الإنترنت فهي بالفعل فرصة لشركة AXA Middle East التي تتم ترجمتها من خلال توفير حلول تأمينية لعملائنا لتغطية مخاطر التعرض لهذه المخاطر.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– تنصرف شركة اكسا الشرق الأوسط الى وضع الخطط المستقبلية الممتدة حتى سنة ٢٠٢٥، والهادفة إلى توسيع آفاق العمل وتطويره وشموليته، أخذة في الاعتبار دور الإنترنت والإعلام الرقمي والمنافسة على مختلف الأصعدة، وذلك لتزويد عملائها بأعلى مستويات الخدمة والرضا. ■

وأهم ثلاثة مخاطر هي:

بلد أو مخاطر السوق: لبنان كان ولا يزال يمر بفترة من عدم الاستقرار السياسي / عدم اليقين (الانتخابات، تشكيل مجلس الوزراء)، والتوتر الجيوسياسي في منطقة الشرق الأوسط التي تستمر في إلقاء ظلالها على السوق المحلية على صعيد الاقتصاد (أسعار الفائدة، العملات الأجنبية، الربط بالدولار، التضخم، أسعار النفط).

يتم التأثير بارتفاع التكاليف وانخفاض القوة الشرائية، وبالتالي الصعوبة في الحفاظ على عائد المبيعات، سواء للأعمال الجديدة والتجديد. كما تتم ترجمة المخاطر مع صعوبة قيام شركة التأمين باستثمار أصولها وأقساطها في المركبات الاستثمارية المحلية من دون تعريض نفسها لمخاطر التخلف عن تسديد الاقساط من الطرف الآخر.

مخاطر التوزيع: خطر إفلاس وسطاء التأمين وخصوصاً أولئك الذين لديهم حجم مبيعات كبير في السوق.

العقوبات الدولية: صعوبة الامتثال نظراً لتعقيد الإطار وتنوع الأعمال والعمليات. القضية الأساسية بالنسبة للبنان هي جودة البيانات التي تسمح بفحص فعال وإدارة العلاقة مع كل من المنظمين (المحلي والدولي) والعميل المباشر. وهذا من شأنه أيضاً أن يضيف تكلفة على

#### رقابة ذاتية متأنية

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– كون أكسا الشرق الأوسط تابعة لمجموعة أكسا العالمية، فهذا يخولها التمتع بحقها في التعاون مع المعيددين الذين تختارهم.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى اي مدى قادرون على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– نحبذ دور لجنة مراقبة هيئات الضمان في مهام الرقابة والإشراف على قطاع التأمين خصوصاً مع تزايد عدد شركات التأمين.

وشركتنا تواصل قديماً في تنفيذ استراتيجية صحيحة تقوم على أساس دراسة المخاطر والرقابة الذاتية المتأنية والجديّة قبل بيع وتسويق اي منتج تأميني.

#### مخاطر السوق والتوزيع والعقوبات

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– يحدد قسم دراسة المخاطر لدى اكسا الشرق الأوسط سنويا اهم المخاطر التي تواجه الشركة ويتفرغ لدراسة كيفية منع او خفض مستوى تأثير هذه المخاطر على الاعمال.





FOCUSED  
PROTECTION.  
ALWAYS.

---

[IGINSURE.COM](https://www.iginsure.com)

INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE

## لوسيان لطيف جونيور

(المدير العام لمجموعة ليبانو سويس (LIBANO SUISSE):

## نرجو ارتفاع الرقابة الى مثيلتها على المصارف التي أثبتت جدارتها وصدقيتها



«ليبانو سويس» LIBANO SUISSE إحدى شركات التأمين الناجحة بكل المقاييس، فهي تواكب التطورات التكنولوجية العالمية وتتبنها وعلى جاهزية تامة للخوض والمساهمة في قطاع النفط والغاز الموعد وورشة إعمار كل من سوريا والعراق. ونظراً لتمتعها بملاءة قوية وبفريق عمل متمكن بخبرته وعلمه فإنها قادرة على المنافسة الشريفة وإطلاق المزيد من البرامج التي لاقت إقبالاً واسعاً محققة التفوق والتقدم.

في حوار «البيان الاقتصادية» مع مدير عام المجموعة جامع الإختصاصات والكفاءات لوسيان لطيف جونيور عن شؤون ومستجدات سوق التأمين اللبنانية ذكر بارتياح المجموعة الى المعيين المتعاونين وان لا مبرر جوهرياً لاستبدالهم، ورأى ان التشدد من قبل الهيئة الرقابية يصب في مصلحة الجميع والقطاع ككل، وما نرجوه ارتفاعها الى مصاف مثيلتها على المصارف التي أثبتت جدارتها وصدقيتها، آملاً بإقرار قانون لقطاع التأمين مواكب للتطور الحاصل في القطاعين العربي والغربي، معتبراً ان الخطر الأكبر على شركات التأمين التراجع الاقتصادي الذي شهدناه ولا نزال، مطمئناً الى وضع «ليبانو سويس» ونموها المقبول قياساً بالظروف التي مر بها لبنان. وهنا تفاصيل الحوار:

## نأمل بإقرار قانون لقطاع التأمين مواكب للتطور الحاصل في القطاعين العربي والغربي

التشدد يصب في مصلحتنا وفي مصلحة القطاع ككل، وما نأمل ونرجوه أن ترتقي هذه الرقابة إلى مصاف الرقابة على المصارف التي أثبتت جدارتها وأعطت مصداقية للبنوك في لبنان، ما ساهم في تدعيم القطاع المصرفي واستقطابه رؤوس أموال لمغتربين لبنانيين وللإخوان العرب وحتى لأفراد أو مؤسسات غربية.

تسأل إذا كنّا قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة ولم تُشر إلى تلك التحديات، فهل تقصد بها الوضع الاقتصادي المأزوم ومدى انعكاساته على كل القطاعات الإنتاجية؟ أم تقصد به التطور التأميني الذي تشهده دول عربية خليجية، تحديداً المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات، والإثنان جدّتا القوانين لمواكبة التطورات التي يشهدها هذا القطاع عالمياً؟

في مُطلق الأحوال، فإننا كشركات محلية نأمل أن يُصار إلى إقرار قانون جديد لقطاع التأمين طبعاً بعد استعادته من اللجان المعنية وإعادة دراسته وإدخال ما يلزم لكي يأتي هذا

اللبنانية تتمتع بخبرات وكفاءات عالية وإلا لما خاضت هذا المعترك المحفوف بالمخاطر والذي يتطلّب ملاءة كبيرة جداً لأعمال التغطيات. من جهتنا، فإننا مرتاحون مع شركات الإعادة التي نتعامل معها ولا يوجد مبرر جوهري للإنتقال إلى غيرها.

## قانون جديد للتأمين

■ في ظلّ تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى أنتم قادرون على التأقلم مع التحديات الجديدة؟  
- بدايةً أُشير إلى أننا نؤيد أي سياسة رقابية متشدّدة من قبل الهيئة المعنية التابعة لوزارة الإقتصاد القيمة على شركات الضمان، لأن هذا



## وضعنا بخير

## ونمونا مقبول قياساً

## بالظروف التي مر بها

## لبنان



## مرونة في اختيار المعيد

■ مع استمرار «المرونة» في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

- إذا كنت تقصد بـ «المرونة» تراجع الأسعار بسبب العروض المتواضعة من قبل شركات التأمين المحلية وكثرة الطلب عليها من قبل شركات الإعادة المتنافسة في ما بينها للفوز بالأقساط، خصوصاً مع اشتداد الأزمة الاقتصادية المحلية منها والعربية والعالمية، وهو ما جعل سوق العمل تتراجع، فإن هذه «المرونة» تكاد تكون مشتركة بين شركات الإعادة التي تتعامل مع السوق اللبنانية، ما يسمح لنا كشركات تقليدية بأن نختار شركة الإعادة التي نريد ما دامت الأسعار متقاربة إلى حد بعيد، علماً أن لكل شركة معيّد أو أكثر تمّ التعامل معهم منذ أعوام، ونادراً ما يصار إلى استبدال هذا المعيد بذاك إذا كانت الشركة المحلية مرتاحة بخيارها ولا تجد موجباً للانتقال إلى معيد آخر، هذا مع العلم أن جميع شركات الإعادة التي تتعامل معها الشركات

## «ليبانو سويس» قدرة على المنافسة الشريفة وعلى إطلاق المزيد من البرامج أياً تكن صعبة متسلحةً بملاءة قوية وبفريق عمل متمكن بخبرته وعلمه وبشفافية يشهد لها الجميع

الحكومة في مؤتمر Cèdre الأخير ليتمّ الإفراج عن قرض الـ ١١ مليار دولار الذي يحتاجه لبنان كي ينطلق في نهضة بنوية وإعمارية واقتصادية وبيئية لعلّ النمو يرتفع من نسبة ١ إلى ٥ في المئة، وبأقلّ تقدير نهاية ٢٠١٩.

يبقى موضوع النتائج التي حققتها «ليبانو-سويس» في ٢٠١٨. فمع أن المحصلة الأخيرة لم تُعرف بعد، وهي بحاجة إلى وقت، إلا أنني أستطيع القول أن الشركة عرفت نمواً مقبولاً إلى حدّ كبير، نسبة إلى الظروف التي مرّ بها لبنان، على أمل أن يزداد هذا النمو مستقبلاً إذا تحققت أمنيات اللبنانيين والتي تبدأ بتشكيل حكومة قوية تُنعش الإقتصاد الذي به وحده يستعيد لبنان عافيته.

ما تجدر الإشارة إليه، أن النمو المحقق جاء نتيجة الجهد الدؤوب الذي يقوم به فريق العمل وإطلاقه برامج جديدة، منها الملحق الإضافي على البرنامج الاستشفائي والذي أطلقنا عليه Perpetual Health Plus الذي شقّ طريقه بنجاح. فضلاً عن النجاح المتنامي لفرع شركتنا في مصر، والذي أطلقنا عبره من قبل عدة سنوات في برامج استشفائية وحياتية تكافلية تسجّل اليوم نجاحاً كبيراً في البيئة المصرية. بالإضافة إلى ما تقدّم، وكما بات معروفاً، سنبيع البوالص لمن يشاء عبر الـ Online قريباً، من دون أن ننسى التطبيق الهاتفية Mobile Application الذي يسهّل على الوسطاء والزبائن مهمة الاطلاع على كلّ ما له علاقة بتجديد البوالص وموعد التجديد، وكذلك موعد استحقاق معاينة السيارة في مركز الميكانيك وغيرها من الخدمات. ولا بد من الإشارة هنا إلى أن إدارة الشركة تواكب دائماً التطورات التكنولوجية العالمية وتتبنّاها. وتستعدّ «ليبانو-سويس» لأحداثٍ منتظرة في العام ٢٠١٩، بينها التقيب عن النفط والغاز في المياه الإقليمية وإعادة الاعمار في كلّ من سوريا والعراق. ■

### الخطر الأكبر على شركات التأمين التراجع الإقتصادي الذي شهدناه ولا نزال

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية Cyber، هل برأيكم هذه التغطيات تُعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟  
- تتوالد أجهزة الحماية الإلكترونية ولا أقول تتكاثر لأن العلماء جميعاً، وفي مختلف الدول، منكبّون على الطرق الكفيلة لمنع تلك الإعتداءات. وهنا أكرّر ما سبق ذكره في السؤال السابق، وهو أن العبء الأكبر تتحمّله شركات إعادة وليست الشركات المباشرة، إضافة إلى أن كلّ شركة إعادة تحترم نفسها تنصح الشركة التقليدية باعتماد إجراءات معيّنة كي تتفادي هذه القرصنة.

#### مزيد من البرامج

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟  
- أن تحصّل شركتنا لأربع مرّات متتالية على تصنيف ISO يدلّ، بما لا يقبل الشك، على أن أوضاع «ليبانو سويس» بخير وأنها قادرة على المنافسة الشريفة، وعلى إطلاق المزيد من البرامج، أياً تكن صعبة، متسلحةً بملاءة قوية وبفريق عمل متمكن بخبرته وعلمه، وبشفافية يشهد لها الجميع. إن «ليبانو-سويس» مرتاحة إلى وضعها وقد ورد اسمها على لائحة شركات التأمين العشر الأولى. ما نحتاجه فقط، كما يحتاجه القطاع بأكمله، وكلّ القطاعات الانتاجية الأخرى، هو أن تتشكّل حكومة قادرة على مواجهة الصعاب وتذليلها وعلى محاربة الفساد والسير في تحقيق الشروط التي طُلبت من

القانون مواكباً للتطور الحاصل في قطاعي التأمين العربي والغربي. كما نأمل أن يكون اللجنة الرقابة على شركات الضمان سلطة أكثر فاعلية للتعويض عن عدم تمكّن جمعية شركات الضمان ACAL من تحقيق رغبة التمتع بنظام الـ ordre الذي لم تقرّه لها مجالس الوزراء السابقة لأسباب غير واضحة والذي لو أُقرّ لتمكّنت Acal من تحقيق الكثير من الإنجازات.

#### حجم الأقساط الحصن الحصين

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟  
- إذا كنت تقصد بـ «المخاطر» تلك الناتجة من برامج نغطّيها تُعدّ نسبة مخاطرها كبيرة، فأودّ أن أوضح أننا حذرون لهذه الناحية ولا نختار إلاّ البرنامج الذي يحقق لنا توازناً بين الخسائر والأرباح، علماً أن أيّ برنامج خطر نخضعه لفريق إكتواري يعمل داخل الشركة وينكبّ على درس تلك المخاطر وقيّمها، فضلاً عن ذلك، فإن دراسة المخاطر تبقى مرهونة بشركات إعادة التي تُمسك، بالنهاية، بأقساط برامجنا، وبالتالي فهي التي تشغل في دراسة المخاطر وفي التحذير منها باعتبارها المسدّد المالي الأول.

برأيي، فإن الحالة الوحيدة التي تُشكّل خطراً كبيراً علينا، كما على بقية الشركات، تكمن في التراجع الإقتصادي الذي شهدناه ولا نزال، والذي يبدو أنه إلى تفاقم، مع الأسف، خصوصاً مع تعثر ولادة الحكومة. ولا حاجة بي إلى القول أن ازدهار الإقتصاد يحقّق النمو لجميع القطاعات الإنتاجية وليس لقطاع التأمين فقط. وعندما يزدهر الإقتصاد في لبنان وتعود الحركة تدبّ في شرايين الأسواق وأعمال البناء وفي الصناعة والزراعة وفي قطاع الخدمات، فإن أيّ خطر يأتي من أيّ برنامج تأميني لا يعود يشكّل أيّ عبء مهما كان كبيراً، لأن حجم الأقساط سيزداد ويرتفع، وهذا هو الحصن الحصين الذي نحتاج إليه.

فاتح بكداش (نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة أروب AROPE للتأمين):



## تخطينا بمروننا العالية كل العقبات الإقتصادية وحافظنا على نسبة ايجابية من الربحية وحقوق المساهمين

أكد فاتح بكداش نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة أروب AROPE للتأمين متابعتها عن كثب القرارات الصادرة عن لجنة مراقبة هيئات الضمان والمراجع الرقابية كافة، وعرض للتحديات الكبيرة التي تحيط بقطاع التأمين، مشيراً الى عمل الشركة وبمرونة عالية لتخطي كل العقبات الإقتصادية وإدارة التحديات والمحافظة على نسبة ايجابية من النمو والربحية وحقوق المساهمين، واجداً في اي منتج تأميني جديد فرصة للشركات، متوقفاً نمواً في ارباح الشركة.

المستخدمين الأفراد والشركات، بالإضافة إلى بياناتهم ومعلوماتهم وبرامجهم من القرصنة أو السرقة. ونحن كشركة تأمين نجد في أي منتج تأميني جديد فرصة جديدة، خصوصاً إذا كان يأتي إستجابة لطلب السوق. ونحن نتوقع ارتفاع الطلب على التغطيات ضد القرصنة والجرائم الإلكترونية والهجمات السيبرانية والتي يُرَجَّح إنتشارها بشكل أكبر في المستقبل القريب.

### نمو في الأرباح

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية ٢٠١٨؟

– ٢٠١٨ كانت سنة صعبة بالتأكيد، كما هو الحال في مختلف القطاعات بسبب الركود الإقتصادي والجمود السياسي المهيمن. عملنا خلال هذه السنة على تطوير خدماتنا وإضافة برامج جديدة سنطلقها على مشارف نهاية العام. هذا وقد اختتمت أروب السنة بوصولها إلى الـ ٢٠١٨ جوائز MENA Insurance Review عن فئة «شركة التأمين الأكثر ابتكاراً للعام ٢٠١٨» (Most Innovative Insurer) ونحن بانتظار النتائج مطلع العام ٢٠١٩ أمّا بالنسبة إلى نتائج أروب، ومع كل الصعوبات والأوضاع الاقتصادية المتردية، فننتوقع نمواً في الأرباح. ■

ونحن في «أروب» نعتزم باستمرار تطبيق القرارات الجديدة والإلتزام بها، لا سيما تلك التي تصب في مصلحة القطاع.

### التغيرات المناخية تحد جديد

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– يواجه قطاع التأمين في لبنان تحديات كثيرة على رأسها ضعف الإطار القانوني، وتباطؤ العجلة الإقتصادية وضعف القدرة الشرائية لدى المواطنين، وبالتالي تراجع المناخ الإستثماري. إلى ذلك، باتت الكوارث الطبيعية والتغيرات المناخية في المنطقة تشكل تحدياً جديداً للشركات لجهة المخاطر والتغطيات. في ظل ذلك، تعمل «أروب» بجدد للتكيف وبمرونة عالية لتخطي العقبات الإقتصادية وإدارة التحديات والمحافظة على نسبة إيجابية في النمو والربحية وحقوق المساهمين، من خلال سياستنا الإكتتابية الحكيمة ومحفظتنا المتوازنة والمتكافئة.

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– يتطور قطاع التأمين وتغطياته مع تطور الحياة ومتطلباتها. وفي ما يخص التكنولوجيا وتكاثر المخاطر الناتجة عنها، كان لا بد من إضافة تغطيات تأمينية حديثة لحماية

### تطبيق القرارات الرقابية والإلتزام بها

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– إن إستراتيجية اختيارنا للمعيدين غير مرتبطة بمرونة السوق وحركته وإنما بسياسة أروب الإكتتابية المحافظة والثابتة. فتقوم أروب باختيار المعيين على أسس محددة لجهة التصنيف المالي ونسبة الملاءة وحجم حصّة المعيد من السوق على الصعيد العالمي، وغيرها من المعايير. فنحن على سبيل المثال نتعامل مع نخبة من المعيين العالميين نذكر منهم شركة «سكور»، وهي من مساهمي شركة أروب أيضاً، وشركة «ميونخ ري»، و«هانوفر ري» و«مابفري ري».

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– لا شك في أن نشاط العمل الرقابي قد تطوّر بشكل ملحوظ مؤخراً، ونعتمد أن لذلك تأثيراً إيجابياً على تنظيم عمل القطاع، وأداء الشركات وحماية مصالح العملاء. ونحن في «أروب» نتابع عن كثب ليس فقط القرارات الصادرة عن لجنة مراقبة هيئات الضمان، وإنما أيضاً تلك المنبثقة عن المراجع كافة.

# تغطية صحية من الدرجة الأولى وبلا حدود!

برنامج Expand للرعاية الصحية حول العالم يقدم التغطية لعلاج الأمراض التالية:

- ✕ علاج السرطان, تغيير صمام القلب, عملية زرع عضو كبرى وزرع نقي العظام, جراحة الأعصاب, عملية مجازة الشريان التاجي (الأوعية الدموية لعضلة القلب)
- ✕ تغطية العلاجات الطبية خارج بلد الإقامة الدائمة
- ✕ تغطية بقيمة ١,٠٠٠,٠٠٠ د.أ. (مليون دولار أمريكي) كحد سنوي, مع حد إجمالي للبوليصة مدى الحياة بقيمة ٢,٠٠٠,٠٠٠ د.أ. (مليون دولار أمريكي)
- ✕ رأي طبي اضافي
- ✕ تكاليف السفر للمريض وللشخص المرافق
- ✕ تسهيل إجراءات السفر بهدف العلاج



1219



\*تطبق الشروط والأحكام



آروب للتأمين ش.م.ل. رأس المال ٤٣,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله | الزلفا . شارع ميشال المر . مبنى آروب  
ص.ب. ٥١٨٦ - بيروت . لبنان | هاتف ٩٦١١٩٥٧٧٧ | فاكس ٩٦١١٨٨٧٨٦ | arope@arope.com | www.arope.com

كلمتنا كلمة®

سلام حنا (مدير عام شركة ليا للتأمين LIA - لبنان)؛

## التحدي الأكبر أمام قطاع التأمين غياب النمو الإقتصادي



أشار مدير عام شركة ليا للتأمين LIA سلام حنا الى معاناة قطاع التأمين نتيجة الركود الحاصل في العديد من القطاعات، ورأى ان التحدي الأكبر بالنسبة له غياب النمو الإقتصادي، ملاحظاً زيادة متطلبات العملاء، متوقعاً ارتفاع وتيرة الطلب على تغطيات مخاطر الإعتداءات الإلكترونية، أما المشاريع المستقبلية للشركة فهي قيد الدرس وتتماشى مع الأوضاع التي نعيشها.

### نتوقع ارتفاع وتيرة الطلب على تغطيات مخاطر الإعتداءات الإلكترونية

الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

– تشكل التأمينات ضد الاعتداءات الإلكترونية فرصة للشركات، ولكن على مستوى السوق اللبنانية لم يتم الاعلان عن عملية قرصنة او اختراق الالكتروني، وبالتالي في حال حدوث هذا الامر سيزداد الطلب على هذا النوع من التغطيات، كما سيزداد الوعي حول اهميتها وضرورة شراء هذه التغطية، مع العلم ان هناك العديد من شركات الاعادة تقدم هذه الخدمة.

■ ما هي آخر مستجدات شركة ليا للتأمين؟  
– الارقام المحققة لهذا العام قريبة جداً من تلك المسجلة في ٢٠١٧، بحيث بقيت على معدلات مستقرة نتيجة الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي نعيشها والتي ادت الى انكماش قطاع التأمين. ■

الشركات تساعدها في التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية، انما تسجيلها نتائج سلبية يجعل من الصعوبة التعامل مع شركة اعادة ذات تصنيف جيد.

■ في رأيكم، هل تبدلت متطلبات الزبائن؟  
– من الواضح زيادة متطلبات الزبائن خلال المرحلة الماضية، بالاضافة الى انه بات توجههم الاكبر نحو الشركات التي تقدم التسعيرة الأدنى.

#### تفعيل الرقابة وتنظيمها

■ هل تؤيدون عملية التشدد المفروضة من قبل هيئة الرقابة، وهل من مطالب ترفعونها؟  
– في الحقيقة ان عمل لجنة الرقابة على شركات الضمان جيد، ونتمنى تشديد رقابتها على سوق التأمين بفعالية أكبر.

#### معدلات مستقرة

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد

#### غياب النمو التحدي الأكبر

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في الوقت الحالي؟

– في ظل الصعوبات والتحديات الاقتصادية يعاني قطاع التأمين بطبيعة الحال مشكلات نتيجة الركود الحاصل في العديد من القطاعات، بيد انه وخلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٨ ارتفع إجمالي الاقساط المكتتبه بنسبة واحد في المئة مقارنة بالعام الماضي.

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– يعد الاقتصاد المحرك الاساسي لمجمل القطاعات لذا فإن التحدي الاكبر بالنسبة لقطاع التأمين غياب النمو الاقتصادي.

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– النتائج الايجابية التي تحققها



**La Medicale**  
Third Party Administrator  
s.a.l

---

**Taking health care  
to the next level**

---

## رزق الخوري

(رئيس مجلس إدارة شركة كامبرلند للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. CUMBERLAND)؛



## صناديق التعاضد سوق تهريب تأمينية وعلى الوزارات المعنية ولجنة الرقابة تسلم ملفها ومعالجته وإيجاد الحلول له

يوصل رئيس مجلس إدارة شركة كامبرلند للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. CUMBERLAND INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L. رزق الخوري مسيرته المهنية الناجحة ليزداد تألقاً.

في حديثه مع «البيان» توقف رزق عند تراجع القدرة الشرائية لدى المواطنين في لبنان، وكرّر حملته على صناديق التعاضد غير الخاضعة لهيئة الرقابة التابعة لوزارة الإقتصاد والتجارة، واصفاً إياها بسوق تهريب تأمينية Parallel Market، مطمئناً الى استمرار شركات إعادة فئة أولى مع الشركات اللبنانية المسندة صاحبة الأهداف والرؤية المحددة ومن بينها «كامبرلند»، داعياً العاملين في قطاع التأمين الى الإلتزام بالقانون المعمول به حالياً، ولجنة الرقابة الى القيام بدورها الرقابي والداعم للقطاع، معتبراً ان التأمين الإلكتروني بات من أولويات الشركة، واعداداً بإطلاق منتجات جديدة وخدمات خاصة بالوسطاء بموجب العقد الموحد معهم.

صناديق التعاضد هي عبارة عن سوق تهريب Parallel Market تأمينية لا تتوافر فيها رؤوس الأموال، الإحتياطات، الضرائب والرقابة. من هنا على الوزارات المعنية ولجنة الرقابة تسلم هذا الملف ومعالجته وإيجاد حلول له.

### ٨ في المئة نمو

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديداً للشركات؟

– بالتأكيد هي فرصة لشركات التأمين، خصوصاً أن التحول الرقمي لم يعد جديداً داخل الأسواق العربية. ثم ان التأمين الإلكتروني بات من أولويات شركتنا ونركّز عليه بشكل كبير ونحاول زيادة الوعي حياله.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بالإجمال، كان عام ٢٠١٨ جيداً، بحيث حققنا بعض النمو بلغت نسبته حوالي ٨ في المئة بالرغم من الأوضاع الإقتصادية المضطربة، وذلك نتيجة إرتفاع حجم الأقساط المكتتبه. لم تكن سنة مثالية لكننا لم نتعرض لأي خسائر وتمكنا من المحافظة على عملائنا. وخلال عام ٢٠١٩ سنطلق منتجات جديدة وخدمات خاصة بالوسطاء، لا سيّما أنه في عام ٢٠١٨ أصبحت تعاملاتنا مع الوسطاء تتم وفق عقد موحد STANDARD UNIFIED CONTRACT تم الإتفاق عليه مع نقابة وسطاء التأمين، كما سنعقد محاضرات وننظم ورش عمل لتسليط الضوء على منتجاتنا الجديدة، لا سيّما تلك المتعلقة بالتأمين الإلكتروني. ■

### قرارات صارمة لهيئة الرقابة

■ بمّ تعلقون على قرارات هيئة الرقابة وما المطلوب لتطوير أداؤها؟

– تقوم هيئة الرقابة بتنفيذ القانون، وبالتالي المطلوب من جميع العاملين في قطاع التأمين من شركات ووسطاء وهيئات الإلتزام بالقانون الحالي، في حين إتخاذ قرارات خارج إطار القانون لا يؤدي الى نتائج إيجابية ويشكل مصدراً للفوضى في السوق. لذا يتوجب على هيئة الرقابة ممارسة دورها الى أقصى حد، فضلاً عن فرض إجراءات رقابية على بيانات الشركات للتأكد من احتياطاتها وعمليات الإعادة وعدم دخول هذه الشركات «دهاليز» صناديق التعاضد والتهرب من المحاسبة الضريبية والإستثمارات المفروضة على شركات التأمين.

### معالجة ملف صناديق التعاضد

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– بالإضافة الى ما سبق وذكرته، أكرّر هنا مسألة عدم تطبيق القانون وغياب النمو والسيولة في السوق والفلتان الحاصل في صناديق التعاضد. فلا بدّ من هيئة الرقابة ان تأخذ موضوع صناديق التعاضد على عاتقها، خصوصاً أننا كشركات لا نمتلك سلطة تنفيذية ورقابية لمعالجة هذه المشكلة، وكل ما يمكننا القيام به هو إطلاق صرخة لوقف التفلّت الحاصل، لكن حتى الآن لم نلقِ رجع صدًى وتجاوباً مع صرخاتنا؟! برأيي،

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في لبنان في ظل الظروف الإقتصادية الصعبة التي نعيشها؟

– يرتبط قطاع التأمين بالأوضاع الإقتصادية التي تمر بها البلاد، بحيث انه خلال الأعوام الخمسة الماضية لم نلمس نمواً في عدد البوالص بالرغم من تحقيق نمو في حجم الأقساط المكتتبه بنسبة تراوح بين ٤ و ٥ في المئة. وذلك يعود الى إنخفاض القدرة الشرائية لدى المواطنين، بالإضافة الى المشكلة القائمة مع صناديق التعاضد التي تعد بمثابة سوق تهريب Parallel Market، بغياب إحصاءات دقيقة حول حجم أعمال هذه الصناديق علماً ان صناديق التعاضد التي تمارس أعمال التأمين غير خاضعة لهيئة الرقابة التابعة لوزارة الإقتصاد والتجارة حتى الآن.

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– تعد الأسعار في لبنان الأعلى مقارنة بدول الخليج والدول العربية الأخرى وخصوصاً في فروع الممتلكات، الهندسي والتأمينات الصحية وغيرها، وبالتالي فإن السوق اللبنانية مربحة ونتائج الشركات الفنية جيدة نسبياً. والعديد من شركات الإعادة ترغب في التعامل مع شركات التأمين اللبنانية التي تملك أهدافاً ورؤية محددة، وبالتالي فإن شركات الإعادة المصنفة درجة أولى مستمرة في التعاون معنا منذ العام ٢٠٠٤، ونحن بدورنا نجدد إتفاقيات الإعادة سنوياً ولا توجد مشكلة تعترضنا في هذا المجال.



*A Man's House is His Castle*

*Cumberland Saves You The Hassle*



There is only One

**Cumbrella**

for your rainy days

**C u m b r e l l a**

your comprehensive residential insurance

Cumbrella is "YOUR" personal statement policy that protects your household against the unexpected.



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  
Tel: 961.1.366596 / 7 / 8

Tripoli : Mina Street, Mandarine Bldg., Tel: 961.6.200018 / 200019

Jounieh : Jounieh Highway, Sarkis Agha Bldg. Above FAP, 3rd Floor  
Tel: 961.9.831979 / 830978

Hazmieh : Mar Roukoz Center - 3rd Floor (Facing Mar Roukoz Church)  
Tel: 961.5.952813 / 4 / 5

Email : [info@cumberland.com.lb](mailto:info@cumberland.com.lb) [www.cumberland.com.lb](http://www.cumberland.com.lb)



**Cumberland**

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

Insuring **One** Client At A Time

سامر أبو جوده (مدير عام شركة التأمين العربية ARABIA INSURANCE):



## نعوض اي تراجع بفضل امتدادنا الجغرافي وإطلاقنا منتجات مبتكرة

شدد مدير عام شركة التأمين العربية ARABIA INSURANCE سامر أبو جوده على ضرورة طرح الشركات منتجات مبتكرة وخدمات مميزة في ظل ما تشهد الأسواق من منافسة حادة ومضاربة في الاسعار، وطمان الى تعويض الشركة أي تراجع بفعل امتدادها الجغرافي، واعتبران نتائج الشركة المحققة هي التي تحدّد مستوى المعيد، كما أيد عمليات الإندماج في ما بين الشركات توخياً لكيانات ضخمة وأكثر متانة وحصانة. ماذا جاء في مقابلة احد القيادات الشابة والامكانات العالية سامر أبو جوده؟

### خدمات مميزة

■ كيف تقيّمون وضع سوق التأمين في المنطقة في ظل الأزمات التي تشهدها الأسواق العالمية؟

– تركت الاضطرابات التي تعانيتها الأسواق العالمية انعكاساتها السلبية على اسواق المنطقة وتحديدا على قطاع التأمين، ولكننا نحاول في «التأمين العربية» من خلال امتدادنا الجغرافي تعويض أي تراجع وإطلاق منتجات مبتكرة، بالإضافة الى ذلك تشهد الأسواق منافسة حادة ومضاربة في الأسعار، وبما ان ضعف النمو الإقتصادي يحول دون زيادة في حجم الاستثمارات واستقطاب مشروعات جديدة، وتجنباً للدخول في حرب أسعار، من المهم طرح منتجات مبتكرة وتقديم خدمات مميزة للعملاء.

### نتائج الشركة المسندة تحدّد مستوى المعيد

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– النتائج التي تحقّقها شركة التأمين المسندة هي التي تحدّد مستوى المعيد الذي تتعامل معه، وفي ما خص «التأمين العربية» فقد سجلت أرقاماً إيجابية تساعدها في

اختيار المعيد الأفضل، ولكن عموماً هناك بعض الصعوبات في التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية، خصوصاً مع الأوضاع الإقتصادية الصعبة التي يعانيتها معظم الأسواق ومبدأ التشدد الذي يعتمده المعيدون مؤخراً.

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– تختلف هذه المخاطر بين سوق وأخرى، فضلاً عن أننا نعمل بموجب معايير معينة لا يمكن تخطيها.

### عمليات الإندماج ضرورية

■ هل لديكم النية للتوسّع خلال المرحلة المقبلة؟

– كان للشركة تجارب عديدة سابقة حيث انتشرنا في أسواق عديدة، وفي الوقت الراهن النية موجودة ولكننا في إنتظار الفرص المناسبة.

■ بمّ تعلقون على عمليات الإندماج والاستحواذ في ما بين الشركات؟

– إن عمليات الإندماج ضرورية ومهمة ونحن نؤيدها كونها تساعد في خلق كيانات ضخمة وأكثر متانة وحصانة، والجدير ذكره أننا نصب تركيزنا حالياً على الإستثمار في مجال التكنولوجيا لتطوير خدماتنا. ■

# THE BEST DECISION YOU'LL MAKE TODAY

We always strive to live up to our name by managing your healthcare schemes at competitive rates through fast and effective 24/7 services.

Today, let the best assist you!

**Best Assistance**

YOUR HEALTH, OUR CONCERN

**A member of the Nasco Insurance Group**

Lebanon - France - UAE - KSA - Qatar - Egypt  
Turkey - Nigeria - Tunisia - Iraq

**+961 1 425 426**

**[www.bestassistance.com](http://www.bestassistance.com)**

** Best Assistance Lebanon**

DOWNLOAD OUR **MOBILE APP**



## ليبب نصر (الرئيس التنفيذي لشركة أدير للتأمين)؛



## خطتنا توسعية ونتبع سياسة اكتتابية متحفظة

## مع مواكبة التطور الرقمي

تتمتع شركة «أدير» للتأمين باستعداد وجاهزية كاملين لتقديم أفضل المنتجات والخدمات التأمينية لتحقيق نتائج ايجابية، كما تركز على المحافظة على علاقاتها الوثيقة مع عملائها والوسطاء المتعاملين معها. الرئيس التنفيذي للشركة لبيب نصر تحدث الى «الديان الاقتصادية» عن خطتها التوسعية واتباعها سياسة اكتتابية متحفظة ومواكبتها للتطور الرقمي، وأوضح نقاط هذه الخطة المرتكزة في قسمها الثالث على خدمة العملاء وفق افضل الطرق والعمل على استقطاب آخرين جدد، وشدد على تعاونها مع شركات اعادة تأمين لا يقل تصنيفها عن BBB حفاظاً على مصداقيتها وقدرتها على دفع المستحقات، أملاً بتحسين الأوضاع في سوريا لتوسع أدير للتأمين سوريا عملياتها ونشاطاتها، منوهاً بدور هيئة الرقابة على التأمين، مطالباً بتعديل بعض القوانين الراعية لقطاع التأمين، بهدف تحسين السوق وتنظيمها بشكل افضل، معتبراً تغطيات اخطار الاعتداءات الالكترونية فرصة بالنسبة للشركات.

## مشكورة هيئة الرقابة على دورها وتشدها لكن المطلوب تعديل بعض القوانين الراعية لقطاع التأمين

العمل محدودة، الامر الذي يشكل عبئاً على الشركات ويدفعها لتقديم افضل الخدمات والمنتجات بالامكانيات المتاحة بهدف المحافظة على موقعها في السوق، ناهيك عن تأثيرات الاوضاع الاقليمية الصعبة في الدول المجاورة ومتطلبات التعايش معها، لا سيما في سوريا.

## تعديل بعض القوانين

■ هل تعتبرون هيئة الرقابة على التأمين في لبنان متشددة وما القرارات المطلوبة منها لتطوير القطاع؟

– الهيئة مشكورة على التشدد الذي تتبناه، خصوصاً انه في ظل وجود قطاع تأمين يضم حوالي ٥٠ شركة تأمين والعديد من الوسطاء، لا بد من وجود سلطة رقابة متشددة وشفافة حتى تسير الامور بالشكل المطلوب وليكون القطاع منظماً. برغم ذلك، لا بد من تعديل بعض القوانين المتعلقة بقطاع التأمين، فضلاً عن اصدار قوانين جديدة بهدف تحسين السوق وتنظيمها بشكل اكبر.

## تغطيات الاخطار الالكترونية فرصة

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الالكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

– انها فرصة وليست تهديداً إذ تتيح لنا تقديم وثيقة تأمين جديدة الى عملائنا يتزايد الطلب عليها يوماً بعد آخر، لا سيما في ظل الاعتداءات والاختراقات الالكترونية التي بتنا نشهدها عالمياً، مع العلم ان سوق هذه الوثيقة سيكون محدوداً، إذ ان الوضع الاقتصادي لا يسمح لجميع الشركات بشراء هذا النوع من التغطيات برغم ادراكها مدى اهمية هذه الوثيقة.

■ كيف كانت نتائجكم خلال العام ٢٠١٨؟

– كانت ٢٠١٨ جيدة حيث حققنا نمواً في اجمالي الاقساط تفوق نسبته ١٠ في المئة، فضلاً عن نمو في الارباح. وبالرغم من الصعوبات الاقتصادية التي سنشهدها خلال العام ٢٠١٩، الا اننا على أتم الاستعداد لتقديم افضل ما لدينا وتحقيق نتائج ايجابية من خلال الخطة السنوية التي سننبتها، مع المحافظة على علاقاتنا الوثيقة مع عملائنا والوسطاء المتعاونين معنا. ■

■ ما الاستراتيجية التي ستتبعونها بعدما توليتم الرئاسة التنفيذية للشركة؟

– سنستمر في التوجه نفسه الذي كان سبباً في نجاح الشركة طوال الاعوام الماضية، لكن بعزيمة واصرار اكبر، وسنتوسع في السوق مع اتباع سياسة حذرة ومتحفظة في عمليات الاكتتاب، كما سنحافظ على علاقاتنا مع المعيدين ونواكب التطور التكنولوجي والتحول الرقمي داخل الشركة وخارجها. اما خطة العمل التي سننبتها خلال العام ٢٠١٩ فمتشعبة وتتضمن حوالي ٣٠ نقطة سيتم التركيز عليها فضلاً عن مشاريع، بعضها سينجز في العام نفسه والبعض الآخر سيتم العمل فيه حتى ٢٠٢٠. وستقسم هذه النقاط الى ثلاثة اقسام، القسم الاول سيركز على العملاء بحيث سنتواصل معهم بصورة مستمرة عبر وسائل التواصل الاجتماعي، الرسائل النصية عبر الهواتف الذكية، مراكز الاتصال لمواكبة متطلباتهم واحتياجاتهم. اما القسم الثاني فيركز على الكفاءة الداخلية، بمعنى ان تتوافر داخل الشركة انظمة واساليب متطورة وفرع خاص بتكنولوجيا المعلومات. اما القسم الثالث فيركز على النمو وتفعيل كيفية خدمة عملائنا بأفضل الطرق والعمل على استقطاب عملاء جدد.

## تحديات الاوضاع الاقتصادية الصعبة

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما لزم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– نتبع عرفنا داخل الشركة يقضي بعدم التعامل مع أي شركة اعادة تأمين، تصنيفها الائتماني اقل من BBB، وذلك من اجل المحافظة على مصداقيتنا مع عملائنا وقدرتنا على دفع التعويضات. كما ونتبع فلسفة معينة في الشركة ونتعاون مع وسطاء اعادة تأمين عالميين بحيث تجمعنا علاقات متينة مع بعضهم تمتد على مدى اعوام طويلة، وقد تمكنا من تجديد كل الاتفاقيات معهم قبل نهاية العام مما سيحولنا للدخل في العام ٢٠١٩ بزخم كبير ونحن على مقربة من عملائنا.

■ في رأيكم، ما هي ابرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين؟

– عالمياً، لا شك في ان التحول الرقمي من ابرز التحديات. اما في لبنان فتكمن التحديات في الاوضاع الاقتصادية الصعبة، حيث لا شركات جديدة وفرص

# بتفرق ع نقطة خليك مأمّن، خليك أدير



01 263 263 | adirinsurance.com

شركة أدونيس للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. (أدير) شراكة بنك بيبيلوس وناتيكس-يس أسورانس فرانس  
مركز أيا أوتوسنراد السدرة - ص.ب. 1441 - 90 - حديقة النين لبنان - تلفون: 01 263 263 - فاكس: 01 263 263  
البريد الإلكتروني: info@adirinsurance.com - الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance.com - رأس المال: 20,000,000,000 ل.ل. مدفوع بكامله - س.ب. 41128 - الرقم للتالي: 11 بيروت  
مستقلة في لبنان في سجل هيئات الضمان (رقم 194 تاريخ 1982/4/14) وخاضعة لأحكام الرسوم رقم 9812 تاريخ 1982/5/4

**ADIR**  
INSURANCE  
000000

## أنطوني خوام (شركة SECURITE ASSURANCE):



## حافظنا على خدماتنا المقدمة للمؤمن لهم ونعمل باستمرار على تطويرها وتحسينها

جديد شركة SECURITE ASSURANCE إطلاقها منتجاً متخصصاً بتغطية الأخطار السيرانية، وهي في سعي دائم الى طرح منتجات بهدف تحسين مستوى خدماتها والتعامل مع وكلائها، ولطالما كانت محل ثقة المواطنين وخيارهم الأول.

نائب الرئيس التنفيذي في الشركة الشاب الديناميكي المدفع والمطلع على جوانب العملية التأمينية أنطوني خوام عزا تسجيلها نمواً الى محافظتها على الخدمات التي تقدمها للمؤمن لهم والعمل باستمرار على تطويرها وتحسينها، وعزا عدم معاناة الشركة لأي مشكلة في التحصيل لتعاونها مع وكلاء متخصصين وأصحاب خبرات ذوي إدارة صحيحة للمحفظة، مؤكداً التعاون المستمر مع معيدين عالميين مصنفين في مختلف أنواع التغطيات، معتبراً التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية فرصة وتهديداً للشركات في آن.

### لا نعاني مشكلة التحصيل لتعاوننا مع وكلاء متخصصين وأصحاب خبرات ذوي إدارة صحيحة للمحفظة

التأمين في هذا المجال. انما بالنسبة اليها تقع علينا مسؤولية تقليص المخاطر الناجمة عن هذه التغطيات، لذا عمدنا الى اطلاق منتج متخصص بالأمن الإلكتروني سيطرح في السوق خلال العام ٢٠١٩.

#### ميزانية جيدة

■ أين انتم من متطلبات هيئة الرقابة، وهل لديكم اي مطالب ترفعونها لها؟

– تتمتع شركتنا بملاءة مالية قوية وتعمل على تطبيق جميع القرارات الصادرة عن وزارة الاقتصاد والتجارة، كما حصلنا على شهادة من الوزارة لتقيدنا بالقوانين والنظم الموضوعه، بالإضافة الى تمتعنا بميزانية جيدة ومعدلات ربحية جيدة.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨، وما هي خططكم للعام المقبل؟

– سجلت الشركة خلال ٢٠١٨ ارقاماً جيدة محققة نسب نمو ومعدلات ربحية، بالإضافة الى ملاءة مالية قوية، وتتمثل مشاريعنا المستقبلية في تقديم خدمات مميزة للعملاء والابتكار في المنتجات المطروحة في السوق بهدف تحسين مستوى الخدمة والتعامل مع وكلائنا. ■

زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– جميع شركات الاعادة التي نتعاون معها حاصلة على تصنيف ائتماني (A+)، اذ نتعامل مع «سويس ري» في مجال تأمين المركبات و CCR في اعادة التأمينات الطبية و«هانوفر ري» في تأمين الممتلكات وشركات إعادة أخرى من المستوى نفسه، وبالتالي لا نواجه مشكلة في هذا المجال ومستمرمون في التعاون مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية.

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

– يعتبر هذا النوع من التغطيات فرصة وتهديداً للشركات في الوقت نفسه، فهو يشكل فرصة، بحيث ان حجم الاقساط المكتتبة عالمياً في مجال الأمن السيراني يزداد بوتيرة سريعة، حيث وصلت الى ثلاثة مليارات دولار خلال العام ٢٠١٧، ومن المتوقع ان تتضاعف النسبة خلال العام ٢٠١٨، ولكن تعتبر هذه التغطية تهديداً للشركات، بحيث انه خلال العام ٢٠١٧ تخطت المطالبات معدل الاقساط المكتتبة، وذلك يعود الى عدم خبرة شركات

■ ما هي ابرز الانجازات التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠١٨ في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة؟

– سجلت الشركة معدلات نمو جيدة مردها الى اطلاق منتجات جديدة وتحسين اخرى موجودة سابقا بهدف دعم الوكلاء في مكافحتهم للظروف الاقتصادية الصعبة التي نمر بها، وكانت من ابرز أسباب تسجيلنا نمواً المحافظة على الخدمات التي نقدمها للعميل والعمل باستمرار على تطويرها وتحسينها.

■ تعاني معظم الشركات في السوق ازمة تحصيل الاقساط، هل تواجهون هذه المشكلة؟

– بطبيعة الحال هناك مشكلة تعانيها السوق تتمثل في صعوبة تحصيل الاقساط المكتتبة الى جانب معاناة بعض الشركات مشكلات مالية، ولكن نحن نتعامل مع وكلاء متخصصين واصحاب خبرات يمتلكون القدرة على الادارة الصحيحة للمحفظة وفي الوقت نفسه نحاول دائماً السيطرة على الاوضاع داخل الشركة وعدم الانحراف عن المسار الصحيح، لذا، لم نواجه مشكلات بالمطلق على هذا الصعيد.

#### منتج أمن إلكتروني

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما



ميشال حاصباني ( مدير عام شركة كونفيدانس انشورنس غروب - CIG ):

## التشدد في السياسات الرقابية يبين مدى قدرة الشركات على التكيف مع الظروف

أكد مدير عام شركة كونفيدانس انشورنس غروب - CIG ميشال حاصباني التعامل مع المعيّدين أنفسهم، ورأى ان التشدد في السياسات الرقابية يبين مدى قدرة الشركات على التكيف مع الظروف، وان الإعتداءات الإلكترونية تمثل تهديداً حقيقياً للشركات، كاشفاً عن زيادة محفظة الشركة بنسبة ٥٥ في المئة.

الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

– ان الاعتداءات الإلكترونية خطيرة جدا والتغطيات ستصبح ضرورية جدا لأن تلك الاعتداءات تمثل تهديداً حقيقياً للشركات في العالم وتكبدها خسائر جسيمة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– زادت شركتنا محفظتها بنسبة ٥٥ في المئة تقريبا عام ٢٠١٨ نظرا لإدخال خدمات اضافية على فروع التأمين. ■

– ان التشدد في السياسات الرقابية من هيئات تنظيم القطاع تبين مدى قدرة الشركات على التكيف مع تلك الظروف وتبين ايضا ملاءمة الشركات التي تمتلك لتلك السياسات. وهذه الرقابات ضرورية جدا وتعطي صدقية للشركات لا بل تساعد على تصحيح أخطائها إن وجدت.

### إدخال خدمات إضافية

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟  
– لا يوجد مخاطر والحمد لله تمثل تحدياً لشركتنا.  
■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات

### رقابات ضرورية

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيّدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– مهما كانت ظروف شركات إعادة التأمين فإننا نتعامل مع المعيّدين أنفسهم منذ أكثر من عشرين عاماً لذلك لا نرى انفسنا مجبرين على التغيير او اختيار معيّدين جدد مهما كانت المستجدات.

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

## YOU'RE COVERED



and  
everything  
in between



Introducing Premium Broking House, the only Political Violence/Political Risks Insurance & Reinsurance specialists in the MENA region, are here to support all your professional needs, from the smallest to the largest property and investments worldwide and everything in between.

To protect your business

Call us to explain +961 | 489 555

info@premiumbroking.com

premium BROKING HOUSE SAL  
INTERNATIONAL REINSURANCE CONSULTANTS

www.premiumbroking.com



## أسعد ميرزا

(رئيس ومدير عام شركة ذي كابيتال THE CAPITAL):

### تحصيل المستحقات هو أحد أهم التحديات التي تواجهها الشركات

أشار رئيس ومدير عام شركة ذي كابيتال انشورنس أند رينانشورنس كومباني THE CAPITAL أسعد ميرزا الى ان الظروف الصعبة التي شهدناها خلال ٢٠١٨ حالت دون زيادة ملحوظة في أرقام القطاع حيث ركزت معظم الشركات على تحصيل المستحقات، ورأى أنه بات هناك صعوبة في إيجاد معيدين من الدرجة الأولى بسهولة، داعياً هيئة الرقابة على التأمين الى التخفيف من الضغوط على الشركات، متوقفاً ألا تلقى تأمينات مخاطر الإعتداءات الإلكترونية تجاوباً في الوقت الحالي إلا من قبل البنوك، أما بتأليف الحكومة للإطلاق بورشة تحسين القوانين والأنظمة الراعية لقطاع التأمين.

### بالرغم من الظروف الصعبة سجلنا أرقاماً إيجابية

طلب عليها من قبل قطاعات أخرى نظراً لتكلفتها المرتفعة.

■ هل صحيح ان البطاقة البرتقالية للتأمين فاقدة الصلاحية وباتت غير شرعية؟

- لا تزال البطاقة البرتقالية سارية المفعول ولكن تكمن المشكلة في صدور أحكام قضائية بحق بعض شركات التأمين تصل قيمتها الى مليون دولار، في حين ان التغطية لا تتعدى قيمتها الـ ٧٥٠ مليون ليرة. لذا فهناك مساع للنظر في الحكم الصادر عن احد القضاة.

#### أمل بتأليف الحكومة

■ ما هي آخر مستجدات الشركة، وكيف تقيمون نتائجكم؟

- سجلت الشركة ارقاما ايجابية، وبالنسبة للمشاريع المستقبلية فنحن في صد التحضير لعدد منها ولكن لا يمكننا اطلاقها بانتظار ما ستؤول اليه الاوضاع السياسية والاقتصادية بحيث ان المرحلة الحالية صعبة والرؤية ضبابية، لكن كلنا امل بتأليف حكومة كي نتمكن من الاستفادة من مقررات مؤتمر «سيدر» والعمل على تحسين القوانين والانظمة الراعية لقطاع التأمين. ■

#### إعادة نظر بحكم قضائي

■ في رأيكم، هل القرارات التي تأخذها هيئة الرقابة على التأمين تساهم في تحسين القطاع وما المطلوب منها؟

- تقوم هيئة الرقابة بدورها على اكمل وجه ولكن في ظل الظروف التي نعيشها يتوجب عليها تخفيف الضغوط عن الشركات.



### بات من الصعب ايجاد معيدين من الدرجة الاولى بسهولة



■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

- لن تلقى هذه التغطيات إقبالا واسعا من قبل الشركات والمؤسسات، باستثناء البنوك، بحيث ان المصرف المركزي سيطلب من المصارف ان توفر مثل هذه التغطيات، وبالتالي لا نتوقع في الوقت الحالي ان يسجل

#### تحصيل المستحقات

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في لبنان في ظل الظروف الصعبة، وكيف تمكنت من التأقلم معها؟

- عانينا بعض التحديات والصعوبات خصوصا في ما يتعلق بتحصيل المستحقات، غير ان حجم الاقساط المكتتبه هذا العام كان متقارباً مع ذلك المحقق في ٢٠١٧، في حين ان الظروف الصعبة لم تقسح لنا المجال لزيادة الاعمال وتطويرها نظرا لتركيزنا على تحصيل المستحقات من السوق، وهذه هي حال معظم الشركات نتيجة الظروف المالية الصعبة التي يمر بها الجميع.

اما بالنسبة الى اتفاقيات الاعادة فقد انتهينا من عمليات التجديد ولم نعان مشكلات او عراقيل.

■ هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

- بات من الصعب ايجاد معيدين من الدرجة الاولى بسهولة، نظرا الى توجه المعيدين ذوي الخبرات الفنية الى اختيار الزبائن بأنفسهم كونهم مستثمرين ولديهم مساهمون.



# Protecting your future.



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

Head Office - Sin El Fil

Tel: 00961 1 497545 - 486686  
Fax: 00961 1 494441  
P.O.Box: 55513, Beirut - Lebanon  
E-mail: [capital@capital-cir.com](mailto:capital@capital-cir.com)  
[www.capital-cir.com](http://www.capital-cir.com)

MEMBER OF



أنطوني الفضل (مدير عام شركة نورث أشورنس NORTH ASSURANCE)؛



## قادرون على التأقلم مع التحديات الجديدة باعتبارها ايجابية لمصلحة سوق التأمين

أكد مدير عام شركة نورث أشورنس NORTH ASSURANCE الضامن الديناميكي أنطوني الفضل العمل وبجهد للحفاظ على العلاقة المتينة التي تربط الشركة بمعيديها منذ عشرات الأعوام باعتبارهم مظلة أمان لزبائننا، ووجد ايجابية في التحديات تصب في مصلحة سوق التأمين، مشيراً الى ان الركود الإقتصادي الذي يعانيه لبنان حالياً يمثل خطراً حقيقياً، معتبراً تغطيات الإعتداءات الإلكترونية فرصة وتهديداً في آن، متوقفاً تحقيق نتائج جيدة بالرغم من الوضع الإقتصادي الصعب.

### مظلة أمان

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– بالرغم من استمرار المرونة في السوق فإننا ما زلنا قادرين على التعامل مع معيدين تأمين ذوي خبرات وكفاءات عالية نظراً لتاريخنا الطويل معهم المبني على الثقة المتبادلة. فهؤلاء المعيدون يشكلون مظلة أمان لزبائننا كونهم يتمتعون بقدرات مالية عالية. من هذا المنطلق، فإننا نعمل جاهدين للمحافظة على هذه العلاقة المتينة المستمرة منذ عشرات الأعوام.

### إيجابية التحديات

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم قادرون على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– كشركة نعمل ضمن القوانين والسياسات الرقابية المفروضة من قبل

### فرصة وتهديد

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

– نعتبر أن عقد تأمين الـ CYBER LIABILITY يشكل حالياً فرصة وكذلك تهديداً لشركات التأمين في الوقت نفسه. فهذا النوع الجديد من التأمين يمكن ان يخلق مردوداً جديداً للشركات ويمكن أيضاً أن يشكل خطراً لأن احتساب الخطر والحوادث المتوقعة وقيمتها مهمة صعبة باعتبار هذه التغطية جديدة كلياً.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– تنمو شركتنا بشكل مستمر وثابت ونتوقع نتيجة جيدة لسنة ٢٠١٨ بالرغم من الوضع الاقتصادي الصعب الذي تواجهه سوق التأمين في لبنان. ■

## تنمو شركتنا بشكل مستمر وثابت

هيئات تنظيم الضمان فتجدوننا دائماً قادرين على التأقلم مع هذه التحديات الجديدة التي نجد فيها إيجابية لمصلحة سوق التأمين.

■ في رأيكم، ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– يتمثل الخطر الحقيقي بفعل في الركود الاقتصادي الذي يعانيه لبنان حالياً إذ يؤثر على اسعار التأمينات التي تتدنى بفعل المضاربة الحادة والخوف من تخلف بعض الزبائن عن الدفع بسبب الازمة الاقتصادية الضاغطة.



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



and what's not

محمد الهيري (رئيس شركة أليج ALIG - لبنان)؛



## مركزات استراتيجيتنا إعادة هيكلة المحفظة وزيادة الكتلة النقدية عبر تحصيل المستحقات

طمأن رئيس مجلس إدارة شركة أليج للتأمين ALIG محمد الهيري الى سيرها على السكة الصحيحة والإنطلاق بتحقيق معدلات ربحية، حيث ترقب ان تصل الأرباح بنهاية ٢٠١٨ الى ٣ ملايين دولار، وأوضح ان الاستراتيجية المعتمدة تركز على إعادة هيكلة الشركة كما وتوظيف كفاءات بشرية شابة، واستقطاب اكتتابات مربحة وتحصيل المستحقات، مشيراً الى ان الشركة تعمل على إعادة صياغة جميع اتفاقيات إعادة مع كبرى الشركات العالمية تماشياً مع متطلبات السوق، مبدياً الحرص على تقديم أفضل المنتجات والخدمات، متوقفاً تغييراً في نظرة المؤمنين الى مخاطر الاعتداءات الإلكترونية مع زيادة وعيهم لها.

### سجلت الشركة خلال الأشهر الستة الأولى من العام ٢٠١٨ نتائج إيجابية ونسب أرباح هي الأعلى منذ تأسيسها

– لقد تمكنت الشركة من إعادة صياغة اتفاقياتها الموقعة مع كبرى الشركات العالمية، التي بدورها تقدم لنا الدعم التقني الكامل نظراً لنتائجنا الإيجابية ولتقنتهم في الإدارة الجديدة.

■ في رأيكم، هل تبدلت متطلبات العملاء؟

– متطلبات العملاء في تغير دائم وبدورنا نحاول مواكبة التغيرات في السوق وتقديم أفضل ما يمكننا.

#### تغطيات الإعتداءات الإلكترونية فرصة

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

– تعد تغطيات الإعتداءات الإلكترونية فرصة لشركات التأمين، مع العلم بأنه ومع زيادة الوعي لدى المؤمنين كما ومع زيادة تفهمهم لشروطها ومع ارتفاع الاعتداءات الإلكترونية عالمياً في الآونة الأخيرة سترتفع المطالبات على هذا الفرع وبالتالي على الشركات العمل على صياغة عقودها لكي لا تشكل هذه العقود تهديداً لها. ■



### نعمل على إعادة صياغة اتفاقياتنا مع كبرى الشركات العالمية



#### معدلات ربحية

■ كيف تتمكنون من التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية الصعبة لإنجاح خطتكم؟

– في عام ٢٠١٨ لجأنا الى خفض محفظة أعمالنا بحدود ٢٥ في المئة، وذلك عبر عدم تجديد المحافظ ذات النتائج السلبية واستبدالها بالعمل على اكتتابات تحقق ربحية أعلى إلى جانب المحافظة على نمومي موجودات الشركة النقدية عبر القيام بتحصيل أموالنا في السوق.

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

#### ٣ ملايين دولار أرباحاً

■ عيّنتم مؤخراً رئيس مجلس إدارة شركة أليج، ما هي خطتكم لتحسين أداء الشركة وعودتها للمراتب الأمامية؟

– سجلت الشركة خلال الأشهر الستة الأولى من العام ٢٠١٨ نتائج إيجابية ونسب أرباح هي الأعلى منذ تأسيسها، ونتوقع مع نهاية العام الحالي تحقيق ربحية تصل قيمتها الى ما يزيد على ٣ ملايين دولار.

الى ذلك، وضعنا استراتيجية عمل مختلفة تتمثل في التركيز على إعادة هيكلة المحفظة لتحقيق عوائد ربحية مقبولة، فضلاً عن أن الشركة قد نكّحت إدارتها بموارد بشرية شابة. ■ بمّ تعلقون على استمرار المشكلات بين مساهمي الشركة؟

– في الحقيقة لا يوجد نزاعات أو مشكلات بين المساهمين، إنما ما يحصل هو أن المساهمين الذين يملكون الحصة الأكبر في الشركة وضعوا خطة عمل وتم رفعها الى هيئة مراقبة شركات الضمان للموافقة عليها، وقد أتت هذه الخطة بثمار إيجابية على الشركة مما انعكس إيجاباً على جميع المساهمين.



Michel Sioufi, December 1982

## 65 YEARS OF EXCELLENCE AND COMMITMENT TO DISTINCTIVE CLIENT SERVICE

Sioufi & Co is a leading insurance brokerage firm based in Lebanon.

Founded in 1954, by Mr. Michel Sioufi, a pioneer in the insurance market in Lebanon, his vision was to build a company that relies on strong partnerships and strong commitments towards their partners...

Imposing a set of values, through hard work, determination and conviction, his legacy remains intact through his children, managers and team of Sioufi & Co today.

Embracing long lasting relationship with their clients, standing at the edge of innovation in the Lebanese insurance field, they will guide you and work with you to build and cater the best solution for you.

*A legacy of trust*

**SIOUFI & CO**  
– ASSUREUR CONSEIL DEPUIS 1954 –



## إيلي طرييه (رئيس مجلس ادارة - المدير العام لشركة CLA للتأمين - لبنان): ندرس الخطر في العمق ولا نعتمد سياسة خفض الأسعار لاستقطاب المزيد من الأعمال



حافظت شركة CLA للتأمين برغم الأوضاع الاقتصادية والسياسية المعقدة في لبنان ومشكلة تحصيل المستحقات على حجم أقساطها المكتتبه أسوة بالعام ٢٠١٧ وبنمو أرباح بنسبة ٦ في المئة. رئيس مجلس ادارة الشركة المدير العام ونائب رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان إيلي طرييه عزا هذه النتائج الى دراستها الخطر في العمق ومتابعة أعمالها مع عملائها وعدم اعتمادها سياسة خفض الأسعار لاستقطاب المزيد من الأعمال، موضحاً انها تتعامل مع شركات إعادة عالمية ولا تعترضها صعوبة في ذلك، كاشفاً عن إطلاق خمسة برامج تأمينية جديدة تعنى بالإدخار والتعليم والحوادث الشخصية.

### عمليات الدمج ما بين الشركات يجب ان تكون صحية وتخدم السوق

المزيد من التشدد، بحيث ان فرض شروط تفوق قدرة الشركات على تنفيذها امر سلبي ويؤدي الى توقف عملها، وكل ذلك يستدعي توجيهها نحو عمليات دمج في ما بينها، خصوصاً في حال توفر حوافز ضريبية تسمح بمثل هذه الاندماجات، اضافة الى توافر الحوكمة الصحيحة وشروط وضع الميزانيات وفق الاسس والمعايير الدولية، الى توافر رأس المال القائم على المخاطر RISK BASED CAPITAL، اي قدرة الشركات على اكتتاب المخاطر، واتخاذها جانب الحذر في اكتتاب مخاطر يمكن ان تنعكس سلباً على رأسمالها. ومن هنا تكمن اهمية القيام بعمليات اندماج في السوق اللبنانية التي تضم ما يزيد على ٥٠ شركة، وهذا الرقم يعد ضخماً مقارنة بحجم السوق المحلية، مع التذكير بأن عمليات الاندماج يجب ان تكون صحية وتخدم السوق وهذا ما تعمل عليه هيئة التأمين بالتعاون مع البنك الدولي وجمعية شركات الضمان في لبنان وصولاً الى الهدف المرجو.

#### خمسة برامج

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

- أطلقنا منذ عام حوالى خمسة برامج تأمينية جديدة توزعت على تأمينات حياة، ادخار وتعليم، بحيث يدفع المؤمن له أقساطاً شهرية تجمع لحسابه وتدفع له عند تقاعده، بالإضافة الى ذلك، لدينا برامج متعلقة بالحوادث الشخصية يتم دفع أقساطها شهرياً أيضاً، الى جانب تطوير بعض البرامج الخاصة بالتأمينات العامة. ■

#### تعاون مع شركات إعادة عالمية

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بانفسكم؟

- نتعامل باستمرار مع شركات إعادة ذات تصنيف ائتماني جيد (A)، ونحن كشركة الاعتماد اللبناني للتأمين نتعاون مع شركات إعادة عالمية مثل سكرور SCOR وهانوفر ري HANNOVER RE وبارتنر ري Partner Re ولم نواجه اي صعوبة في تجديد اتفاقيات إعادة التأمين معها للعام ٢٠١٩، بخلاف بعض شركات التأمين التي تعاني صعوبة في التحصيل او مشكلات في المطالبات، والمرجح ان تجد صعوبة في التعامل مع معيدين ذوي خبرات من دون اقدام هؤلاء على زيادة اسعار تغطياتهم.



### أطلقنا خمسة برامج تعنى بالإدخار والتعليم والحوادث الشخصية



#### دوافع للإندماج

■ هل يتطلب من هيئة التأمين المزيد من الرقابة لتحسين قطاع التأمين؟

- تقوم هيئة التأمين بواجباتها واكثر، ولكن المسألة تكمن في امكانية شركات التأمين على تحمل

لبنان ■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين في لبنان خلال العام ٢٠١٨ في ظل الظروف التي نعيشها؟

- شهدت سوق التأمين المحلية خلال ٢٠١٨ تراجعاً في معدلات النمو قريبة من الاعوام الماضية نتيجة الأوضاع الاقتصادية والسياسية المعقدة التي تمر بها البلاد، كما انعكس انخفاض حجم الاستثمارات سلباً على قطاع التأمين، فضلاً عن ارتباط بعض الشركات بالمصارف التي تعاني بدورها من ركود نتيجة توقف الدعم المقدم من مصرف لبنان للقروض الاسكانية وهذا بطبيعة الحال أدى الى تراجع حجم أقساط التأمين ضد الحريق وتأمينات الحياة، ناهيك عن معاناة بعض الشركات مشكلة تحصيل الاقساط والتي تترتب عليها ديون، فضلاً عن تركيز الشركات على تحصيل اقساط البوالص المصدرة سابقاً. اما بالنسبة الى شركة CLA للتأمين فقد تمكننا من المحافظة على حجم الاقساط المكتتبه اسوة بالعام الماضي مع نمو في الارباح بمعدل ٦ في المئة، وهذا يعود الى الدراسة الدقيقة في انتقاء الأعمال، فضلاً عن اننا لا نعتمد سياسة خفض الاسعار لاستقطاب المزيد من المخاطر بل نحرص على دراسة الخطر في العمق، وبهذه الطريقة نتضمن من المحافظة على التغطيات ذات المخاطر الواضحة ومتابعة اعمالنا مع العملاء الذين نتعامل معهم منذ اعوام عدة.

من جهة اخرى نقدم برامج متنوعة للعملاء الحاصلين على قروض اسكانية على مدى طويل، على امل ان نتضمن من ايجاد حلول لهذه التحديات خلال العام المقبل والانطلاق من جديد ببرامج مبتكرة ومتنوعة.

## SAFESTEPS



A wise choice for a **bright future**

## SAFEFUTURE



Plan a **safer tomorrow**

## SAFEHOME



Save for their **future home**

## SAFEGWAY



Enjoy **secure driving**

## SAFEMIND



Prevent the unpredictable

## SAFETRAVEL



Your **guaranteed safety** across the world



CREDIT LIBANAIS D'ASSURANCES  
ET DE REASSURANCES SAL

T R U S T U S

## جورج أيوب (مدير عام شركة TRUST COMPASS INSURANCE):



## سنعمل على تطبيق سياسة استراتيجية بداية ٢٠١٩ بهدف توسيع محفظة أعمالنا وتعزيز النمو لدينا

تعمل شركة TRUST COMPASS INSURANCE على إطلاق منتجات خاصة بفرعي التأمينات العامة والطبي والحياة نهاية العام الجاري، هذا ما قاله مدير عام الشركة جورج أيوب في مقابلة مع «البيان الإقتصادية» حذر في سياقها من مغبة بقاء الأوضاع في لبنان على حالها، كاشفاً عن عملية إعادة هيكلة ووضع استراتيجية جديدة للشركة تنطلق في تطبيقها سنة ٢٠١٩، متوقفاً ان يحقق فرعاً للتأمين البحري والطبي نمواً ملحوظاً وتصاعدياً في المرحلة المقبلة، داعياً الجهات الرسمية المعنية بقطاع شركات التأمين الى ضبط نشاط الأخيرة في مجال تغطية الإعتداءات الإلكترونية خوفاً من حدوث مطالبات ضخمة.

### منتجات جديدة

■ هل لديكم أي مطالب من هيئة التأمين لتحسين وضع القطاع؟

- تتكبد شركات التأمين في فرع المركبات خسائر فادحة، ما يفرض على هيئة الرقابة على شركات التأمين التحرك والعمل على توحيد الأسعار.

■ كيف تقيمون نتائج شركتكم خلال العام الحالي وهل من منتجات معينة يتم التركيز عليها؟

- نعمل على إطلاق عدد من المنتجات في فرع التأمينات العامة والتأمين الطبي والحياة في نهاية العام الجاري على ان تصبح في متناول الجميع خلال ٢٠١٩. هذا وسجل ارتفاع في عدد الوثائق بنسبة ٢٣ في المئة بينما لم تتجاوز نسبة الزيادة في حجم الأقساط المكتتبه ال ٧ في المئة، ولكننا متفائلون بتحقيق نتائج نهائية مرضية. ■

### نمو فرعي البحري والهندسي

■ في رأيكم، أين تكمن فرص النمو في القطاع التأميني؟

- المتوقع خلال المرحلة المقبلة ان يحقق كل من فرع التأمين البحري والهندسي نمواً ملحوظاً وتصاعدياً، مع توقف الحرب الدائرة في سوريا واستقرار الأوضاع.

■ هل يعد التأمين ضد مخاطر الإعتداءات الإلكترونية فرصة أم تهديداً للشركات؟

- بالتأكيد هو فرصة لجميع شركات التأمين، ولكن في الوقت نفسه يجب على الجهات الرسمية المعنية التحرك على هذا الصعيد لضبط الأوضاع خوفاً من حدوث مطالبات ضخمة في السوق ومن ثم إنسحاب شركات إعادة. وبالإجمال خطوة شركات التأمين تغطية الإعتداءات الإلكترونية جيدة، وتبشر بالخير أكثر في حال جعل هذه التغطية إلزامية للقطاع المصرفي، والتي من الممكن ان تتوسع نحو قطاعات أخرى مثل الجامعات والمستشفيات.

### إعادة هيكلة واستراتيجية جديدة

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في لبنان؟

- لا تطورات في السوق المحلية، نظراً للأوضاع السياسية غير المستقرة التي نشهدها منذ فترة، إنما مع تحسن الظروف هناك العديد من الفرص غير المستغلة في ظل نسب اختراق متدنية، ولكن للأسف الأمور ستتجه نحو المأسوية في حال بقيت الأوضاع على ما هي عليه.

■ ما هي الخطط التي نرحبكم في تحقيقها منذ توليكم منصب المدير العام للشركة؟

- أتولى هذا المنصب منذ حوالى العام تقريباً وقد أجريت العديد من التعديلات الداخلية. وحالياً نحن في صدد القيام بعملية إعادة هيكلة ووضع سياسة استراتيجية سنعمل على تطبيقها بداية سنة ٢٠١٩ بهدف توسيع محفظة أعمالنا وتعزيز النمو لدينا، على أمل ان نكون في نهاية العام قد نجحنا في تحقيق نقلة نوعية واجتياز مرحلة مهمة.



# 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 8<sup>th</sup> floor Commodore str. Hamra  
Tel: +961 1 346345 Fax: +961 1 754949

Sar Center 8<sup>th</sup> floor Mkales Round about Sin El Fil  
Tel: +961 1 510103/4 Fax: +961 1 490303

[www.trustlebanon.com](http://www.trustlebanon.com)



ميشال نجيم (مدير عام شركة UFA للتأمين)؛

## على جمعية شركات الضمان تشكيل لوبي فاعل لمتابعة

### مشكلات قطاع التأمين

رأى مدير عام شركة UFA للتأمين ميشال نجيم في المنافسة غير المبنية على اسس تقنية والبعيدة عن أي منطلق بين الشركات في السوق المحلية مشكلة اساسية، وشكى انعدام القدرات التنفيذية لجمعية شركات الضمان واقتصار دورها على الصفة الإستشارية، مقترحاً اللجوء الى لجنة متخصصة فيها لاصدار قرارات تلحظ تدابير واجراءات تحمي الشركات وتفيدها في توجيهها بمجال اكتتاب اخطار الاعتداءات الالكترونية، لافتاً الى تركيز شركة UFA خلال ٢٠١٩ على التنظيم والتطوير الداخلي ومتابعة ما يجري في أسواق التأمين المحلية والعربية والعالمية من مستجدات.

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الالكترونية CYBER هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديدا للشركات؟

– بالتأكيد ليست تهديدا، ومن المفروض اللجوء الى لجنة متخصصة في جمعية شركات الضمان كي تقرر بعض الاجراءات والتدابير في هذا المجال وتكون موجهة للشركات، فمن منالم تتعرض بطاقته الائتمانية للقرصنة، حيث الجميع معرّض لذلك وفق أخبت الطرق، كما وهناك انواع من القرصنة تطاول الشركات والمؤسسات الكبرى وتكبدها خسائر فادحة، من هنا حاجة هذا الموضوع الى دراسة معمقة جدا والاستعانة بخبرات اجنبية لا ضير به في هذا المجال، اذ اننا في حال قدرنا حجم اضرار هذه الاعتداءات ندرك كيفية التصرف والاستعانة بشركات اعادة تأمين نسدن اليها مثل هذه الاخطار مهما بلغ حجمها.

#### حفاظ على المكتسبات

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم، وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– سنركز وبفعالية خلال ٢٠١٩ على تنظيم وتطوير النظام المعلوماتي للشركة كما وإعادة النظر ببعض الإجراءات التنظيمية، بانتظار تحسّن الوضع المحلي من منطلق الحفاظ على مكتسباتنا وحمائيتها، بدل الدخول في مغامرات بلا أفق. رغم أننا نعتبر شركتنا من الشركات المليئة مالياً ونسبة تحصيل مستحقاتنا من الأعلى وتداركاً للترجع المطرد بالوضع الإقتصادي للبلد فإننا سنركز متابعتنا اللصيقة لعمليات تحصيل المستحقات المالية مع الحرص على عدم خسارة اي زبون، وان كانت سياستنا في هذا المجال حازمة لكنها في الوقت نفسه مبنية على التواصل الدائم والإيجابي مع الوسطاء والزبائن.

بالنهاية أتمنى أن تكون سنة ٢٠١٩ نافذة أمل للبنان واللبنانيين وأن يتحسن ويتطور أداء قطاع التأمين وهو المؤمن والضامن لإستمرارية عمل قطاعات انتاجية عديدة ويكون على مستوى تطلعات المستهلك والمجتمع. ■

### منافسة شرسة في سوق غير منظمة تترافق مع ارتفاع كلفة التعويضات

■ ما هي المشكلة الرئيسية في قطاع التأمين حالياً؟

– تكمن المشكلة الاساس اليوم في المنافسة الشرسة القائمة بين الشركات، ويعود ذلك الى محدودية السوق وكثرة عدد هذه الشركات، وما خلفته الازمات المتتالية والاضواح الاقتصادية الخانقة على قطاع التأمين اسوة ببقية القطاعات، ليسود بذلك مبدأ المنافسة على تقاسم قالب الجبنة، «الذي أضحى صغير الحجم» وذلك بدلاً من خلق فرص جديدة حتى ولو كانت محدودة.

ومع الأسف وفي ظل غياب القدرات التنفيذية لجمعية شركات الضمان واقتصار دورها على اصدار التوجيهات وبعض المشورات التقنية نلحظ ظاهرة حرق الاسعار بين الشركات والطلب المتكرر للزبون لخفض التعريفات، وهذا ما يضطرنا احيانا الى تغطية اخطار بأسعار غير تقنية ارضاء لزبون تعاوننا معه لأعوام بعد تلقيه عروض اسعار غير منطقية من ناحيتي الاسعار والتغطيات وذلك من شركات عدة.

ولا بدّ من الإشارة الى ان ما يؤثّر سلباً على نتائج شركات التأمين هو الحوادث العالية الكلفة في كافة فروع الضمان من جراء ارتفاع كلفة الفواتير الإستهوائية بنتيجة ازدياد الإصابات بالأمراض المستعصية حيث أن فواتير بعضها يتراوح بين ٢٠٠ ألف و٢٠٠ ألف دولار بالإضافة الى ارتفاع كلفة التعويض عن الأضرار المادية في فروع الضمان الأخرى وبالمقابل لم تشهد أسعار بوالص التأمين ارتفاعاً بشكل متوازن بما يتناسب والمخاطر، لا بل بالعكس فقد اضطررنا في بعض الحالات الى خفض أسعارنا للحفاظ على الزبائن.

#### السياسات الرقابية

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية من قبل هيئات التنظيم الى اي مدى انتم قادرين على التأقلم مع التحديات الجديدة؟

– تتعامل شركتنا بكل ايجابية وشفافية مع كافة الهيئات الرقابية ذات الصلة بقطاع التأمين وتلتزم بالتالي بالقرارات والتوصيات الصادرة عنها رغم



### فضلنا الحفاظ

## على مكتسباتنا وحمائيتها بدل الدخول في مغامرات بلا أفق



صعوبة تنفيذ بعضها لأسباب متنوعة، انما عندما يكون الهدف منها هو مصلحة الوطن بشكل عام ومن ورائه مصلحة المواطن والقطاع فإن على شركات الضمان وضع كل الجهود بهدف التأقلم مع التحديات. على سبيل المثال لا الحصر، تقوم لجنة الرقابة على شركات التأمين التابعة لوزارة الاقتصاد والتجارة بممارسة دورها الرقابي والتنظيمي في محاولة منها لحماية مصالح المستهلك كما ومصالح المتعاملين مع شركات الضمان في لبنان، لكن وفي حالات محددة تكون قراراتها وتوصياتها غير مبنية على المحافظة على مصلحة كافة أطراف العملية التأمينية، فلما وكبت ذلك على جمعية شركات الضمان أن تكون لاعبا أساسياً ومشاركاً فاعلاً وبالتنسيق مع كافة الأطراف الأخرى وعلى رأسهم هيئة الرقابة للوصول الى قرارات وتوصيات تحفظ حقوق الجميع والأهم المحافظة على حقوق قطاع التأمين وهو الضامن الوحيد والمسؤول الأول عن تعويض أضرار المؤمنين.

#### الازمة الاقتصادية أهم المشكلات

■ ما هي أهم ٣ مخاطر تمثل تحدياً لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– الحقيقة، انها الازمة الاقتصادية وفي حال استمرت على وتيرتها التصاعدية سينتقل الوضع من سيئ الى اسوأ والارجح اننا ناهبون الى الاسوأ، اضف الى ذلك المنافسة غير الصحية والتي تلحق أضراراً فادحة بقطاعنا والتي ذكرناها تكراراً في متن حديثنا، كما وسوء إدارة بعض المخاطر وغياب الشفافية.



UEFA ASSURANCES

## Joane Tabet (United Assurance)

**UNITED**  
**ASSURANCE**

### The soft market with increased competition in prices and offering is changing the exposure of insurance & reinsurance companies

**S**erving the customer with pride, moral commitment and transparency has always been the golden concepts of United Assurance. Its chosen path for success in the Insurance industry has never been the easiest one. It is built on two major principles which are the moral philosophy type of ethics and patience.

Today, United Assurance's Insurance portfolio comprises 10,000 satisfied policyholders who are enrolled in a variety of Health, Accident and General Insurance schemes. This performance is a testament to its strategic position and capabilities and to its team dedication and expertise. The company's goal is to constantly pursue continuous development: always optimizing its portfolio value and skills as well as its management practices. Al Bayan Magazine met Joane Tabet, ACII Operations Manager of United Assurance who talked about the main risks they are currently facing as well as the recent developments of their company. She further expressed her point of view concerning cyber-attacks insurance. Tabet said that at United Assurance they care mainly about strong equity, good liquidity and favorable technical results. Below is the Q & A.



■ ■ ■  
**we are striving daily as a team, to meet our everlasting vision of providing specialized and tailor-made insurance products and services with an unbeatable service experience**

■ ■ ■  
**\* With the constant flexibility in the market, are you still able to deal with highly qualified reinsurers that you choose?**

- This soft market that we are witnessing with increased competition in terms of prices and offering is of course changing the exposure of the insurance and reinsurance companies. United Assurance has always been associated with a conservative approach.

We have been in growing partnership with our reinsurers of choice since 1991.

A relationship based on trust, good performance and conservative strategy.

**\* In light of an increased authority imposed by the regulatory bodies, to what extent is your company able to meet to the new requirements?**

- At United Assurance, we are proud of our operation and technicality; we care mainly about a strong equity, a good liquidity and favorable technical results as opposite to a higher turnover figure.

Therefore, we are certain that based on our performance and ethics; we are willing and able to meet the new requirements.

**\* What are the three main risks 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 that are making it harder to navigate daily.

The main obstacle that results from these dis-

ruptions is the Change in regulation that adds considerable costs and reserving practices.

The second main obstacle relates to the collection of the premiums. It is becoming a struggle, across all industries. One can only question the extent to which one can base a decision on commercial considerations and sustain with the increased cost of living and the rising medical treatment expenses.

The Third main obstacle is the flagrant lack of inter-company recoveries and the lack of implemented guidelines and jurisdiction when it comes to compensations on motor compulsory disability or death claims. These two combined have a large effect on the under-reserving of claims and related budgeting.

Our good ratios and 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, however, are fighting daily to maintain our strategy in light of changing regulatory requirements, market economic situation and uncertainties in assessing costs.

**\* The topic of the hour is cyber attacks insurance; in your opinion does this cover present an opportunity or a threat to companies?**

- Cyber-attack insurance presents both an opportunity and a threat to companies.

While the product offering provides a new mar-

ket share and innovation, it will of course present an increased exposure to an unknown or unprecedented type of risk on the market.

The challenge is mainly in assessing, pricing and keeping pace with the evolving risk.

While the definition of the risk or extent of coverage is still debatable, no standard of practice has been shaped to make sure most of the iceberg is secured and this will result in very expensive claims.

**\* What are the recent developments within your company and what are your predictions for your results of 2019?**

While of course maintaining our organic growth, we are striving daily, as a team, to meet our everlasting vision of providing specialized and tailor-made insurance products and services with an unbeatable service experience.

We are collectively still working on different internal projects including the digitalization of our service offering to enhance our customer experience.

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 step is key in guiding our recent developments. Consequently, we benefit from overall stable results for year 2018 in respect of profitability and market share.

As for 2019, Considering the fact that United Assurance's offering is still meeting the satisfaction requirement of our niche market, we always look forward, with the same vision and ethical conduct, to our arithmetic growth.

More importantly, we are expecting to finalize and implement our corporate governance structure.

# Rentrer dans sa coquille c'est se mettre à l'abri de tous les risques



Tonna galea



Calliostoma



Lacuna vincta



Conus mediterraneus



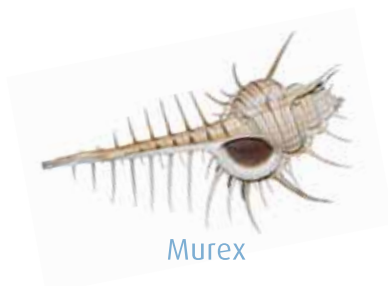
Fusus rostratus



Buccinus undatus



Clathrus



Murex



Aporrhais pes-pelecani

## روجيه زكار (مدير عام شركة كومرشال COMMERCIAL)؛



### رؤيتنا المستقبلية قائمة على تقديم خدمات مثالية والتعامل بكل صدقية وشفافية والإلتزام بمتطلبات العملاء

أكد مدير عام شركة كومرشال COMMERCIAL روجيه زكار استمرارها بالتعاون مع معيدين عالميين ذوي كفاءات عالية، وعدّد ثلاثة أخطار تواجهها الشركة وهي المنافسة غير المشروعة وتطور استعمال التكنولوجيا الرقمية وإيجاد أسواق جديدة، مذكراً بالتزامها السياسات الرقابية وقرارات وزارة الإقتصاد ولجنة مراقبة هيئات الضمان، متوقفاً ان تصل أقساط تغطيات الأخطار الإلكترونية الى ٥٠ في المئة من إجماليها عالمياً، مبيناً أن رؤية الشركة المستقبلية قائمة على تقديم خدمات مثالية والتعامل بكل صدقية وشفافية والإلتزام بمتطلبات العملاء.

وهي تشمل الاضرار المادية التي تلحق بالمصارف والمؤسسات المالية مباشرة وايضا المسؤولية حيال الزبائن. ويتوقع ان يمثل التأمين ضد الاعتداءات الالكترونية CYBER ATTACKS ٥٠ في المئة من مجمل أقساط التأمين العالمية. لهذه الاسباب يعتبر هذا النوع من التأمين فرصة لشركات التأمين لزيادة محافظتها ولكنه ايضا يشكل تهديدا حيث شركات التأمين ايضا معرضة لهذه الاخطار ولتزايد قيمة تغطية هذه الاخطار.

#### خدمات مثالية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– أتمنى في بداية هذه السنة الجديدة أن يبدأ الوضع الإقتصادي بالتحسن الأمر الذي سيؤثر إيجابا على مجمل الدورة الإقتصادية في لبنان. ثم ان الرؤية المستقبلية والسياسات التي اتبعتها شركتنا منذ سنوات عدة بشكل مدروس قائمة على تقديم الخدمات المثالية والتعامل بكل صدقية وشفافية والالتزام بمتطلبات عملائنا بالرغم من الاوضاع الإقتصادية السيئة التي نمر بها وخصوصاً في السنوات الاخيرة. ■

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، إلى أي مدى أنتم قادرون على التأقلم مع التحديات بأنفسكم؟

– إن شركتنا والتي تمارس التأمين منذ ٥٧ عاما كانت ولا تزال تلتزم بكل السياسات الرقابية وقرارات وزارة الاقتصاد والتجارة وما يصدر عن لجنة مراقبة هيئات الضمان في الوزارة التي نؤمن بأنها تعمل وبشكل ممتاز على دعم مستقبل هذا القطاع وتحديثه لمواجهة كافة التحديات المستقبلية.

#### فرصة وتهديد

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أو تهديدا للشركات؟

– مع تطور وازدياد استخدام الانترنت والتحول الرقمي في كافة الميادين الاقتصادية ووسائل التواصل الاجتماعي تتزايد الفرص امام القراصنة للولوج الى البيانات الشخصية ومعلومات الشركات وأصبح ذلك من اكثر الاخطار التي تواجهها القطاعات الاقتصادية كافة خصوصا المصارف والشركات المالية. في الاسواق العالمية ارتفع الطلب على عقود التأمين ضد أخطار الـ CYBER ATTACKS التي يطالب بها الزبائن الى مليارات الدولارات،

■ مع استمرار المرونة في السوق، هل ما زلتم قادرين على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارونهم بأنفسكم؟

– إن لـ «الكومرشال إنشورنس» تاريخاً طويلاً من التعاون المثمر مع معيدي تأمين عالميين يتمتعون بالخيارات والكفاءات العالية والضرورية لتأمين التغطيات الضرورية لعملائنا، وشركتنا لاتزال مستمرة بتعاونها هذا، كما نتعاون أيضا مع وسطاء ومعيدين محليين.

■ في رأيكم ما هي أهم ثلاثة مخاطر تمثل تحديا لشركتكم وكيف تتعاملون معها؟

– في رأيي أهم ثلاثة أخطار هي: المنافسة غير المشروعة ونحن نواجه هذه الاخطار بالإبتعاد عن هذه المنافسات غير المدروسة، التطور السريع في استعمال التكنولوجيا الرقمية التي دخلت إلى كل مفاصل حياتنا اليومية خلال العقد الماضي ونعمل على مواكبته من خلال الإعداد لتطبيقات جديدة، وبدأنا فعلا في إعتما بعض هذه التطبيقات لخدمة عملائنا بشكل أفضل ولتعزيز قدرة الشركة على الاستجابة لتغيرات القطاع. ويبقى الخطر الثالث العمل على توسيع عمل الشركة من خلال إيجاد أسواق جديدة خارج لبنان.



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

منير خرما (الرئيس التنفيذي لمجموعة غلوب مد GLOBEMED):

## نواجه ارتفاع أسعار التأمين باحتواء الكلفة وتضخيم وتزوير المطالبات وبضبط الأخطاء الطبية والمشكلات المترتبة على سوء أداء القطاع الصحي



تواصل مجموعة غلوب مد GLOBEMED ادخال التحسينات والبرامج الجديدة الهادفة والتقنيات الحديثة في سبيل توفير خدمات صحية مقدمة بطرق ذكية حاصدة توسعاً في أسواقها. وفي لبنان ترسخ GLOBEMED LEBANON ريادتها في مجال إدارة منافع الرعاية الصحية حيث تقدم الدعم لشركات التأمين وصناديق الإستثمار المشتركة ومخططات أصحاب الأعمال الكبيرة مع أدوات وخدمات متقدمة للرعاية مثل إدارة الإكتتاب والسياسة، إدارة شبكة مقدمي الخدمات، والموافقات ومعالجة المطالبات، تسوية لمقدمي الخدمات والمعالجة وخدمات العملاء وخدمات استخبارات الأعمال.

الرئيس التنفيذي للمجموعة الإداري الحكيم وصاحب النظرة الشمولية منير خرما أوضح ان هناك استراتيجيات ووسائل عملية عدة يمكن اعتمادها لمواجهة ارتفاع أسعار التأمين أبرزها احتواء الكلفة من خلال الحد من الهدر، ومنها برامج صحة السكان ورعاية السكان لتحسين الصحة والعافية العامة من جهة واحتواء الكلفة من جهة أخرى، وكذلك احتواء تضخيم وتزوير المطالبات من قبل بعض مقدمي الخدمات وضبط الأخطاء الطبية والمشكلات المترتبة على سوء الأداء من قبل القطاع الصحي داخل المستشفيات وخارجها، ورأى ضرورة تفهم احتياجات المؤمن وخصوصيته ورفع مستويات الخدمة لتكون أكثر استجابة وتواصلًا وحساسية تكييفاً مع احتياجاته من خلال الحلول، وهذا ما تقوم به «غلوب مد» من خلال برامج إدارة خدمات العملاء، و«غلوب مد فت» للهواتف الذكية والذي يفي بالاحتياجات الشخصية للمؤمنين كما لعامة الناس، مذكراً بزيادة «غلوب مد» في تطبيق ضمانة التجديد GR على بوالص التأمين في السوق اللبنانية منذ عقدين من الزمن، واجداً ضرورة ان يخلق التأمين نوعاً من التعاضد بين أعضاء المجتمع، لافتاً الى نتائج إيجابية حققتها مختلف شركات المجموعة العاملة في مختلف الدول، كاشفاً عن أنظمة جديدة أطلقتها المجموعة مرتبطة بإدارة المطالبات ومن بينها النظام الصحي الخبير (ARC) ذو المزايا والخصائص التنظيمية، والبرنامج المتفوق لإدارة منافع الصيدلانية الذي يدقق في وصفات الأدوية ويمنع أي سوء استخدام لها، الى برنامج مرتبط بخدمات شركات الهواتف النقالة المساندة للقطاع تسويقياً.

صفتها الأدوية ويمنع أي سوء استخدام لها، الى برنامج مرتبط بخدمات شركات الهواتف النقالة المساندة للقطاع تسويقياً.

## ضرورة تفهم احتياجات المؤمن وخصوصيته ورفع مستوى الخدمة لتكون استجابة وتواصلًا وحساسية تكييفاً مع احتياجاته

أصبحت متوفرة لقطاع الطبابة والإستشفاء. وعلى مستوى آخر، يجب التركيز على إحتواء تضخيم وتزوير المطالبات من قبل بعض مقدمي الخدمات، وكذلك ضبط الأخطاء الطبية والمشكلات الصحية التي تترتب على سوء الأداء من قبل القطاع الصحي داخل وخارج المستشفيات، فهذه تكاليف مستترة ويمكن ضبطها. وفي هذا الإطار، تقدم غلوب مد برنامجاً لإدارة النتائج Outcomes Management يطبق في بعض البلدان، وغايته مراقبة النتائج الإستشفائية السلبية التي تحدث في المستشفيات. كما نحن بصدد البحث عن الحالات التي تشكل حالات تزوير وما إلى ذلك. وعليه سنقدم، خلال عام ٢٠١٩، للجهات الضامنة التي تعمل مع بعض شركات غلوب مد برنامجاً للكشف عن التزوير والهدر (Fraud and Abuse).

### تفهم لاحتياجات المؤمن

هل هناك من تغير بمتطلبات الفئات التي تخدمها غلوب مد؟ وكيف أثر ذلك عليها؟  
- أود أن أوضح أن طبيعة عملنا كشركة TPA

ستؤدي دوراً بارزاً في هذا الإرتفاع في السنوات المقبلة. وفي هذا الصدد، لا بدّ من التفكير بمسألة استبدال الأدوية الباهظة الثمن بأدوية رديئة أو أدوية الجنيريك التي لها المفعول والإستعمال عينه إنما سعرها أقل.

وهنا اتطرق إلى أهمية برامج الوقاية والعافية التي يجب أن تتخذ حيزاً مهماً في استراتيجيات الشركات للحدّ من الطلب على خدمات الرعاية الصحية. فلا بدّ من توظيف برامج صحة السكان (Population Health) ورعاية السكان (Population Care) لتحسين الصحة والعافية العامة من جهة، وبالتالي احتواء الكلفة من جهة أخرى. فبرامج صحة السكان هي مجموعة من البرامج المتخصصة التي تسعى لتثقيف وحث المؤمنين على إتباع أسلوب عيش صحي، وكذلك تركّز على تذكير المؤمنين بمواعيد اللقاحات، وزيارات الطبيب، وأخذ الأدوية في مواعيدها وغيرها. أما برامج رعاية السكان فتصبّ في رفع مستوى التقديمات الصحية والتنسيق في ما بين الخدمات المطلوبة وغيرها من التقنيات التي

### برنامج إدارة النتائج

ما هي آثار ارتفاع أسعار التأمين الصحي؟ وكيف يمكن لشركات التأمين وشركات TPA أن تتعامل مع هذا الأمر؟  
- إرتفاع أسعار التأمين أمر لا بدّ منه لأنه يتأثر بدناميكيات تطور التكنولوجيا الطبية وأدواتها، وكذلك بالتضخم الدائم للأسعار، وزيادة الإستهلاك لخدمات الرعاية الصحية من قبل المواطنين وغيرها.

هناك استراتيجيات عدة ووسائل عملية يمكن تطبيقها لمواجهة هذا الإرتفاع، أبرزها محاولة إحتواء الكلفة من خلال الحدّ من الهدر الذي بات يشكل تحدياً أساسياً بالنسبة للعديد من شركات التأمين، وبالتالي أرباب العمل، ويثقل كاهل قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية بتكاليف كبيرة. هذا في الواقع ما حدث على وجود علم متكامل مبني على أسس الأداء الطبي لضبط الهدر وإحتواء الكلفة. فضلاً عن ذلك، هناك مسألة تضخم أسعار الأدوية الجديدة، مثل أدوية العلاج المناعي للأمراض السرطانية، التي



أهدافه السامية المتمثلة في تلبية إحتياجات الناس الصحية وقت الحاجة. من منظاري للأمر المتعلقة بهذا الشأن، أرى أنه على التأمين أن يخلق نوعاً من التعاضد بين أعضاء المجتمع، لذا لا بد أن تتضافر الجهود، والتعاضد بين شركات التأمين بهدف العمل على أساس برنامج إعادة نكي وخلاق يساعدها على حماية الشركات من التأثير السلبي لبعض الفئات العمرية وذلك على أسس أكتوارية علمية وبعد نظر.

### تطوير الأنظمة والبرامج

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم مع نهاية العام؟

– كان ٢٠١٨ عاماً مميزاً بالنسبة لغلوب مد. فقد ازدادت ارتباطاتنا التعاقدية وخدماتنا إلى مناطق وأقاليم جديدة بما فيها شمال أفريقيا مثلاً الجزائر، وآسيا الوسطى مثلاً كازاخستان وغيرها. أما على صعيد النتائج المالية، فجاءت النتائج إيجابية بشكل إجمالي في مختلف شركات غلوب مد والحمد لله. ونتوقع ان تستمر بتحسّن مطرد في السنين المقبلة بإذن الله.

على صعيد طاقاتنا وقدراتنا التقنية، فقد طورنا أنظمتنا المرتبطة بإدارة المطالبات. وفي هذا الإطار، تقدم غلوب مد لزبائنها نظاماً خبيراً صحياً (ARC) يميّز ملايين الحالات بدقة عالية ما يؤدي لمكثنة الموافقات المسبقة، مع الأخذ بالإعتبار الضرورة الطبية (Medical Necessity) لمعظم الحالات العلاجية المطلوبة، ويصدر قرارات الموافقة الفورية بناء على ذلك، فضلاً عن التدقيق بالفواتير. وبالتوازي مع ARC، لدى «غلوب مد» برنامج متفوق لإدارة منافع الصيدلية (Pharmacy Benefits Management) الذي يدقّق في وصفات الأدوية، وبالتالي يمنع حصول أي سوء استخدام للوصفات. هذا البرنامج نعرضه منفصلاً للإستعمال من قبل شركات التأمين وشركات الإدارة وغيرها من الشركات الراغبة بالإستفادة من هذين البرنامجين مباشرة كأنظمة قائمة بذاتها أو كسلة خدمات متكاملة.

وآخر مستجداتنا دخول «غلوب مد» الى قطاع مستحدث في المنطقة مرتبط بخدمات قطاع شركات الهواتف النقالة لمساندة القطاع في التسويق لعدة أنواع من التأمين والخدمات. إنه قطاع جديد في المنطقة ويتطلب منا بناء تقنيات وخبرة في هذا المجال. ونحن متشوقون لتطوير هذا القطاع في المناطق التي تعمل فيها «غلوب مد».

(Customer Relationship Management – CRM) يستند إلى قنوات إتصال عدة منها الهاتف أو البريد الإلكتروني أو الفاكس أو الموقع الإلكتروني أو تطبيق «غلوبمد فت» حيث يمكن الإستفسار أو طرح الأسئلة أو اي مسألة قد يواجهها المريض المؤمن في تأمينه الصحي. ولدينا طاقم متخصص ومدرب للردّ على كافة الإستفسارات والأسئلة أو تصحيح أي مسألة أو خطأ قد يقع مع المريض بصورة سريعة ومباشرة.

ويُفي تطبيق غلوبمد فت (GlobeMed FIT) للهواتف الذكية (Mobile Phones) بالإحتياجات الشخصية للمؤمنين، كما لعامة الناس، ويمكنهم من تتبع جوانب الصحة، واللياقة، والتغذية، إضافة إلى إدارة التغطية الصحية للمؤمنين عبر تقديم المطالبات وتعبئها، وكذلك الإستفادة من خاصية التذكير بمواعيد الأدوية، والتحقق من تطابق أدويتهم، وتحديد أقرب مقدمي خدمات الرعاية الصحية مع تفاصيل الإتصال بهم، وساعات العمل، والخدمات المقدمة وغيرها. لذا توجّهنا منصباً على توفير خدمات صحية مقدمة بطرق ذكية تعنى بكل مؤمن بصورة شخصية ومنفردة، مثلاً متابعة برنامج الحمية لتخفيف الوزن.

## رواد في تطبيق ضمانة التجديد على بوالص التأمين في السوق اللبنانية منذ عقدين

■ ما رأيكم بقرار وزير الإقتصاد اللبناني بالإزام شركات التأمين بيع ضمانة التجديد GR دون تغيير شروط العقد؟ وهل بإمكان جميع شركات التأمين التعامل مع هذا الأمر؟

– نحن نحیی معالي وزير الإقتصاد والتجارة ورئيسة لجنة الرقابة على هيئات الضمان في لبنان، على هذا القرار الجريء وندعم جهود الوزارة في هذا الصدد. في الواقع كانت غلوب مد رائدة في تطبيق ضمانة التجديد (Guaranteed Renewability- GR) على بوالص التأمين في السوق اللبنانية منذ عقدين من الزمن أو أكثر، وذلك وفق برنامجها المميز، برنامج تأميني دائم Perpetual Plan المتضمن لميزة ضمانة التجديد لمدى الحياة. والآن مع تطبيقها على العقود كافة، أرى أن قطاع التأمين يرتقي بدوره في خدمة المجتمع لتحقيق

## جديدنا أنظمة وبرامج جديدة مرتبطة بإدارة المطالبات والتدقيق بمواصفات الأدوية

تحتم علينا التفكير بإتجاهين على صعيد الجهات التي نخدمها. فلدينا الجهات الضامنة من شركات تأمين وأرباب عمل، وكذلك لدينا المرضى المؤمنين لدى هذه الشركات. فالؤمنون هم محط تركيز خدماتنا خصوصاً على صعيد البرامج التأمينية التي تتمحور حول تلبية إحتياجاتهم وتوقعاتهم المتغيرة والمتطورة بإستمرار. لذا نحرص على التواجد بقربهم خصوصاً وقت الحاجة عند طلب خدمات الرعاية الصحية.

لقد إزدادت بعض الفئات التي نخدمها. فنحن كشركة TPA نخدم ليس فقط شركات التأمين، إنما أيضاً برامج التمويل الذاتي (Self-Funded Schemes) لأرباب العمل الكبار وكذلك هيئات الضمان الإجتماعي Social Insurance، وبرامج وزارة الصحة في لبنان و المملكة العربية السعودية. نتشارك جميع هذه الفئات قواسم مشتركة عدة على صعيد إحتياجاتها ومطالباتها. فجميع هذه الفئات تريد الإستفادة من خدمات واضحة وسهلة تؤدي الغرض المطلوب منها من دون إرباك المؤمن. اليوم المطلوب إظهار المزيد من التفهم لإحتياجات المؤمن وخصوصيته، ورفع مستويات الخدمة لتكون أكثر استجابةً، وتواصلًا، وحساسيةً، وتكيفاً مع إحتياجات المؤمن من خلال الحلول، والموظفين، والموارد المتوفرة لهم. فتربط شركات التأمين علاقة بالمريض عند إحتياجه لخدمة صحية، لذا على شركات الخدمات أن تكون متحسسة تماماً لوضعه ومتفهمه لإحتياجاته كي لا تصبح المعاملة مضنية ومذلة. أشدّد على ضرورة وجود تواصل أكبر بين شركات التأمين وشركات الTPA والمريض.

وفي هذا السبيل، تضع «غلوب مد» خدمات مكاتبها الميدانية الموجودة في أكبر المستشفيات تحت تصرف المريض المؤمن أكان على صعيد مساعدته في معاملات الدخل وتسهيّلها، أو إرشاده في ما يتعلق بالعلاج أو الفحوصات المطلوبة، كما زيارته والحرص على حصوله على كافة الخدمات المطلوبة. كما نوظف برنامجاً متطوراً لإدارة خدمات العملاء

جورج عبد المسيح (مدير عام شركة بست أسيسٲانس BEST ASSISTANCE):



## لشركات الـ TPA دورها في إرشاد زميلاتها في قطاع التأمين وتوفير المجال الحيوي لها للإستمرار والنمو

تحضر شركة «بست أسيسٲانس BEST ASSISTANCE لإطلاق نسخة جديدة من موقعها الإلكتروني بعد إدخال تعديلات على التطبيق الهاتفي مواكبة للتطور التكنولوجي السريع، وتركز اهتمامها على تسريع العمل داخل أقسامها وبين بعضها البعض ومع مزودي الخدمات مباشرة وكل ذلك بالتعاون مع الشركة الأم «ناسكو إنشورنس غروب» NASCO.

مدير عام الشركة جورج عبد المسيح عزا ارتفاع أسعار التأمين الصحي الى التقدم العلمي والتكنولوجي الذي يجتاح عالم الطب، وبرز دور شركات إدارة المحافظ الطبية TPA في إرشاد شركات التأمين، ورأى ان الزبائن يبحثون دوماً عن سهولة التعاطي مع شركة أهل للثقة تفهم متطلباتهم وتدير ملفاتهم الطبية، مؤكداً متابعة الشركة لتطوير نظامها التكنولوجي وتطوير خدماتها وتقديم حلول جديدة مبتكرة، معتبراً ان ضمانة التجديد ترفع منسوب الثقة في قطاع التأمين والتجارة برعاية وزير الإقتصاد والتجارة.

### نحرص على متابعة تطوير نظامنا التكنولوجي وخدماتنا وتقديم حلول جديدة مبتكرة

تغيير شروط العقد؟ وهل بإمكان جميع شركات التأمين التعامل مع هذا الواقع؟

– نرى في القرار الذي اتُخذ أخيراً خطوة جيدة، فضمانة التجديد ترفع منسوب الثقة في قطاع التأمين برعاية وزير الإقتصاد والتجارة، ولما فيه خير المؤمنين وشركات التأمين، على السواء.

■ ما هي المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– اتسم العام ٢٠١٨ بالنجاح التام بالنسبة إلى «بست أسيسٲانس». فنتحدث في نهاية العام عن ازدياد عدد الشركات المتعاقدة معنا على صعيدي القطاع العام والقطاع الخاص محلياً وعالمياً، وبالتالي ارتفاع عدد المؤمنين.

إلى ذلك، نحن في طور إطلاق نسخة جديدة من الموقع الإلكتروني للشركة وإدخال تعديلات مهمة على التطبيق الهاتفي مواكبةً للتطور التكنولوجي السريع، وبغية تقديم خدمات ذات مستوى عالٍ جداً لجميع الأطراف المتعاملين معنا، وبخاصةً لحاملي بطاقة «بست أسيسٲانس».

كما نركز جُلَّ اهتمامنا على برنامج المعلوماتية الذي طوّرتة الشركة منذ أعوام وقد وصلنا به إلى مرحلة متقدمة جداً. هو يسرّع، في شكل غير مسبوق، العمل داخل كل من أقسامنا وبين بعضها البعض ومع مزودي الخدمات مباشرة، ناهيك عن توسيع شبكة المزودين في شكل كبير لتغطي اليوم حتى أكثر المناطق النائية. وكذلك، نعمل حثيثاً مع شركتنا الأم، «ناسكو إنشورنس غروب»، لمواكبة كل التطور بما يتوافق وأهداف المجموعة. ■

### ضمانة التجديد ترفع منسوب الثقة في قطاع التأمين برعاية وزير الإقتصاد والتجارة

باستمرار، بدءاً بمراكز عملها، معتمدين أحدث التكنولوجيا. من هنا، فإنهم يطمحون إلى الحصول على معلوماتهم والوصول إلى ملفاتهم الإلكترونية في سهولة، وإعطاء المؤمنين لديهم أو موظفيهم أكبر كمّ ممكن من التفاصيل والتسهيلات، حالاً، وأينما كانوا.

وفي هذا النطاق أيضاً، تعمل «بست أسيسٲانس» على تطوير نظامها التكنولوجي وعدم التوقف لحظة عن إيجاد سبل جديدة لتطوير خدماتها وتقديم حلول جديدة مبتكرة، مواكبةً لمتطلبات السوق وحاجات الزبائن الخاصة، كل على حدة، فتتوافق مع الزبون على آلية عمل ترضيه هو قبل إرضائنا.

إذاً ممّا لا شك فيه أن تطور متطلبات الزبائن لا يؤثر سلباً في شركتنا، بل يدفعنا إلى تقديم المزيد دائماً وملاقاتهم في طموحاتهم.

### توسيع شبكة المزودين

■ ما رأيكم بخطوة وزير الإقتصاد اللبناني بإلزام شركات التأمين ببيع ضمانة التجديد GR من دون

■ ما هي آثار ارتفاع سعر التأمين الصحي؟ وكيف يمكن لشركات التأمين وشركات الـ TPA أن تتعامل مع هذا الأمر؟

– كما هو معلوم، فارتفاع أسعار التأمين الصحي أصبح يشكل عبئاً كبيراً على عاتق المؤمنين، أمّا سبب هذا الارتفاع فيعود إلى ارتباط جزء مهم منه مباشرةً بالتقدم العلمي والتكنولوجي الذي يجتاح عالم الطب في سرعة كبيرة. هنا، يأتي دور شركات إدارة المحافظ الطبية TPA في استئجار كل جديد مقبل، فتنصح شركات التأمين وترشدها في شأن إعادة هيكلة منتجاتها التأمينية والتغطيات الممنوحة، لكي تؤمّن لتلك الشركات المجال الحيوي للاستمرار والنمو.

### فهم المتطلبات وإدارة الملفات

■ هل هناك تغيير بمتطلبات الزبائن؟ وكيف أثر ذلك على الشركة؟

– لا يمكن الحديث عن تغيير مطلق في متطلبات شركات التأمين، بل نصفه بالتطور الطبيعي والمحق. ليس جديداً السعي الدائم لدى شركات التأمين إلى تحقيق أفضل النتائج على كل المستويات، وتحديدأ النتائج المالية، عبر خفض الكلفة التشغيلية لمؤسساتها، مستعينة بخدمات من خارج المؤسسة. ويبحث الزبائن عن سهولة التعاطي في العمل مع شركة أهل للثقة، تفهم متطلباتهم وتدير ملفاتهم الطبية بحرفية عالية، وتكون سريعة في الاستجابة وتوفير الخدمات المطلوبة. وزبائننا، إضافةً إلى إيجادهم كل ما يطلبونه عملياً لدينا، فهم أسوة بالشركات كافة، يتجهون نحو كل جديد ويواكبون التطور



# 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](mailto:Customerservicedept@fidelity.com.lb) [www.fidelity.com.lb](http://www.fidelity.com.lb)



## كريستيان غريغوروفيتش

(الرئيس التنفيذي لشركة ALLIANZ PARTNERS MEA AND NEXtCARE):



## نعمل بالتعاون مع مزودي الخدمات الطبية وبالتنسيق معهم على عدم حصول تضخم في الأسعار

أكد الرئيس التنفيذي لشركة ALLIANZ PARTNERS MEA AND NEXtCARE كريستيان غريغوروفيتش العمل على عدم حصول تضخم في أسعار الخدمات الطبية، بالتعاون مع مزودي هذه الخدمات وبالتنسيق معهم، وإذ وصف هذا التضخم بالمنطقي استحضراً معاناة المؤمن لهم المتمثلة في محدودية ميزانياتهم ما يجعلهم غير قادرين على تقبل زيادة الكلفة في التأمينات الصحية، وذكر باعتناء الشركة أنظمة الحماية لتجنب المخاطر الناجمة عن الإعتداءات الإلكترونية، جازماً بالإستمرار في التوسع بالخدمات وتنويع الخدمات والمحفظة وتطوير حلول رقمية جديدة، معتبراً معدلات خسارة الشركات المتعاونة مقبولة نسبياً.

- ستحقق الشركة ارقاماً وفق الخطة الموضوعية ونحن مستمرين في العمل داخل الاسواق التي نتواجد فيها، بالإضافة الى التوسع وتنويع الخدمات والمحفظة، الى جانب التواصل مع الشركات المتعاونة والاستماع الى احتياجاتها ومتطلباتها. وتتمثل خطتنا أيضاً في تطوير حلول رقمية جديدة، وقد قدمنا سابقاً العديد من الحلول المبتكرة لشركائنا في المنطقة.

### معدلات الخسارة مقبولة

■ بعدما اوضحت معدلات خسائر التأمين الصحي مقبولة في المنطقة، كيف تتعاملون مع هذه المسألة؟

- كانت معدلات خسارة الشركات التي نتعامل معها مقبولة نسبياً ويعود ذلك لأخذها بالاعتبار النصائح التي نقدمها لها. والمعروف ان معدلات الخسائر تتأثر بحجم الاقساط المكتتبه وليس بعدد المطالبات ولكن الضغوط على الاسعار التي تعانيتها الاسواق حادة جدا وتؤثر على هوامش جميع اللاعبين في السوق ومن بينهم شركات التأمين، مع العلم ان هذه الشركات اوضحت أكثر وعياً وتعد بتحسين أوضاعها خلال العام ٢٠١٩.

## مستمرون في التوسع بالخدمات وتنويع المحفظة وتطوير حلول رقمية جديدة

تستجيب لعملائها تلجأ الى الاقتطاع من المنافع التي تعطى للموظفين.

■ كيف تتعاملون مع الإعتداءات الإلكترونية؟

- نعتمد جميع البرامج وأنظمة الحماية لتجنب المخاطر الناجمة عن الإعتداءات الإلكترونية، وعموماً عمليات القرصنة لا تزال منتشرة وبأشكال مختلفة، ولكن مع التطور التكنولوجي تراجعت الإعتداءات الإلكترونية بشكل ملحوظ. ونحن بدورنا نعتمد أنظمة متطورة ونراقب باستمرار هذا النوع من العمليات.

### توسيع وتنوع الخدمات

■ ما هي آخر مستجدات شركة NEXtCARE، وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

### تضخم منطقي

■ كيف تقبّلون واقع قطاع التأمين الصحي في المنطقة العربية في ظل ارتفاع أسعار التأمينات الصحية، وما هي التسهيلات التي تقدمونها لإتاحة المجال أمام العملاء للحصول على هذه التغطيات؟

- تتركز مهامنا كشركة رعاية صحية على إستمرارية تقديم الشركات منتجات التأمين الصحي بهدف ضبط ارتفاع أسعارها.

وفي هذا الإطار نعمل بالتعاون مع مزودي الخدمات بهدف عدم حصول تضخم، مع العلم ان عملية التضخم القائمة في المنطقة تعد منطقية لجهة كلفة التأمين الصحي، بالرغم من ان بعض الأسواق شهد سابقاً عمليات تسعير خاطئة ولكن الآن بدأت الامور بالتحسن.

### تجنب عمليات القرصنة

■ هل تلمسون تغييراً في متطلبات الزبائن، وكيف اثر ذلك على اعمال الشركات ومنها شركتكم؟

- يعاني العملاء مشكلة تتمثل في محدودية الميزانية ما يجعلهم غير قادرين على تقبل زيادة الكلفة على التأمينات الصحية الخاصة بهم. لذا وفي الكثير من الحالات يلجأون الى الضغط على شركات التأمين وشركات الرعاية الصحية بهدف المحافظة على الاسعار كما هي، والملاحظ ان بعض الشركات لكي

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](http://www.tameen.ae)



شركة عمان للتأمين  
Oman Insurance Company

معاً  
للأمام

المركبات • العقارات • المستحقات • التأمين البحري • الرعاية الصحية • الحياة • الأعمال ٣٦٠



## مروان مطره جي

(رئيس الشركة الدولية لإدارة الخدمات الطبية IMPA - سوريا)؛

## أي شركة إدارة محافظ طبية لا يمكنها كبح جماح ارتفاع أسعار الخدمات الطبية

طلّقت الشركة الدولية لإدارة الخدمات الطبية إيمبا IMPA ونهائياً وسائل العمل الكلاسيكية والمعتادة في تقديم الخدمة، بطرحها تطبيق الصحة المحمولة الفريد من نوعه في السوق السورية، وها هي تنطلق باستراتيجية جديدة متقدمة توفر أفضل الخدمات لشركات التأمين ولمزودي الخدمات الطبية من خلال توفير الحصول والإطلاع على الموافقات المسبقة داخل وخارج المستشفى بتفاصيلها، وتنظيم الملفات الطبية للمرضى والتواصل المباشر معهم ومراقبة وضعهم الصحي أينما حلوا، الى ما هنالك من خدمات اختصرت وقت الشركات والمضمونين وسهّلت أمورهم وبأقصى سرعة. رئيس الشركة أحد أركان الرعاية الصحية في سوريا مروان مطره جي اعتبر ان أي شركة إدارة محافظ طبية TPA لا يمكن ان تكبح جماح الارتفاع في أسعار الخدمات الطبية باستثناء تلك التي باستطاعتها ان تؤخر وفي بعض الحالات النادرة هذه الارتفاعات ولكن لا تلغيها أو تؤجلها، لافتاً الى تحقيق الشركة نمواً ملحوظاً في حجم منتسبها وكذلك في النتائج الطبية.

الصحي والمشاركين في خدمة إيمبا كيرفي الحصول على الخدمة الأفضل والمساعدة أينما وجدوا. اما بالنسبة لمزودي الخدمة فيمكنهم التطبيق من: الحصول والإطلاع على الموافقات الطبية المسبقة داخل وخارج المشفى بتفاصيلها الكاملة مثل أنواع الخدمات الطبية وقيمتها المادية، تنظيم الملفات الطبية للمرضى ومشاركتها معهم، وكذلك التواصل المباشر معهم ومراقبة وضعهم الصحي أينما حلوا، التواصل الآني والمباشر مع مركز المساعدة (CALL CENTER) والذي يعمل ٢٤ ساعة على مدار الاسبوع والمؤلف من كادر طبي وإداري كامل.

### نمو ملحوظ

■ في ظل تشدد السياسات الرقابية المفروضة من قبل هيئات التنظيم، الى أي مدى أنتم مهياون للتأقلم مع التحديات الجديدة؟

– بالنسبة للهيئات الرقابية وتشدها فإننا نعتبر ان هذا هو المطلوب منها ولا يجب ان يكون هناك مشكلة في هذا المجال طالما ان التشدد ليس مزاجيا او وليد حدث طارئ بل هو وفق معايير وأصول محددة مسبقا وقد يجري تعديلها وفقا لتطور السوق واداء الشركات المعنية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– اعتمدنا طريقة العمل التي شرحتها أعلاه والتي جاءت تطويرا لنظام المطالبات الالكتروني التي بدأنا في العام ٢٠١٤ وهي مستمرة وسوف يتم تطويرها بصورة دائمة في المرحلة القادمة وهذه وسائلنا الجديدة وهي تلقى اهتماما ورواجا لدى زبائننا كما انها انعكست بصورة مباشرة وواضحة على نتائج العام ٢٠١٨. واستطعنا ان نحقق نموا ملحوظا في حجم محفظة العملاء وكذلك في النتائج الطبية، كما نلاحظ ان الشركات المنافسة بدأت تسعى لتطوير اعمالها والعمل على تنزيل تطبيقات الموبايل وهذا يسرنا جدا لما فيه من تطوير لعمل السوق واداء شركات الادارة. ■

## حققتنا نمواً ملحوظاً في حجم منتسبنا وبالتالي النتائج الطبية

المرضى نحو تشخيص مبدئي للحالة المرضية لتقديم العلاج المناسب، توفير قنوات اتصال مباشرة بين مقدمي الرعاية الصحية وبقية الاطراف لاغراض الاستفسار عن حالاتهم المرضية والعلاجات المقترحة، زيادة سرعة تشخيص الحالات المرضية واستعراض الملف الطبي الخاص بالمرضى والتشخيصات والتقارير الطبية الخاصة به، كذلك الاطلاع على نتائج الفحوصات التشخيصية والطبية. كما يسمح التطبيق بمعرفة واختيار أقرب مزود خدمة طبية من خلال خريطة توضيحية تربط موقع المؤمن له بعنوان مزود الخدمة وتعليمات الوصول إليه، ومعرفة الخدمات الطبية المتوفرة لدى هذا المزود وساعات العمل والاتصال المسبق به، الاطلاع الفوري والآني على الموافقات والوصفات الطبية خارج المشفى بتفاصيلها الكاملة، مثل أنواع الخدمات المقدمة وقيمتها المادية بالإضافة الى تفاصيل الوصفات المزمّنة الشهرية المستحقة، الاطلاع الفوري والآني على الموافقات الطبية المتعلقة بدخول المشفى للعلاج أو العمليات الجراحية أو الولادات، وأنواع الخدمات التي ستقدم وقيمتها المادية، استعراض ومشاركة الطبيب المعالج بالملف الطبي الخاص بالمرضى والتشخيصات والتقارير الطبية الخاصة به، والحالات أو المؤثرات التي يعاني منها المريض أو الحالات تحت المعالجة، كذلك الاطلاع على نتائج الفحوصات التشخيصية والطبية متى يحتاجها في أي زمان ومكان، استخدام التطبيق في التواصل الآني والمباشر مع مركز المساعدة (CALL CENTER) والذي يعمل ٢٤ ساعة على مدار الاسبوع والمؤلف من كادر طبي وإداري كامل لمساعدة حملة بطاقات التأمين

■ ما هي آثار ارتفاع سعر التأمين الصحي؟ وكيف يمكن لشركات التأمين وشركات ال TPA ان تتعامل مع هذا الأمر؟

– لا شك في ان ارتفاع اسعار التأمين الصحي ترك ويترك أثرا سلبيا على نمو هذا القطاع، وللأسف لا يوجد لدى شركات التأمين وشركات ال TPA في معظم البلدان ولا اتحدث هنا فقط عن لبنان وسورية، أي تأثير مباشر على كبح جماح هذا الارتفاع بسبب عدم رقابتها وسيطرتها على الكلفة، وبالتالي هي رهينة في هذا المجال باستثناء انها قد تستطيع ان تؤخر وفي بعض الحالات النادرة هذه الارتفاعات ولكن لا تلغيها أو تؤجلها.

ان الطريقة الوحيدة للسيطرة على ارتفاع اسعار التأمين الصحي هي في ايجاد التوازن المناسب بين الكلفة والقسط، بما يضمن استمرار نمو هذا القطاع بالحد الأدنى، ومن جهة اخرى السعي مع الهيئات الرقابية وذات الصلة المباشرة لاجاد آلية محددة تضمن استقرار الكلفة وبالتالي الاقساط ولو بالحد الأدنى.

### استراتيجية جديدة

■ هل هناك تغير بمطالبات الزبائن؟ وكيف أثر ذلك على الشركة؟

– في ما يخص متطلبات الزبائن فهي تأخذ الاولوية لدينا والمتطلبات الاساسية التي يسعى اليها الزبائن هي اضافة الى الخدمة هناك موضوع الاسعار الذي تطرقنا اليه وهنا نحن في ايمبا وضعنا منذ نهاية العام ٢٠١٧ وبداية العام ٢٠١٨ استراتيجية جديدة في عملنا وقررنا الطلاق النهائي مع كل وسائل العمل الكلاسيكية والمعتادة في تقديم الخدمة وكما اطلقنا في العام ٢٠١٤ نظام المطالبات الالكتروني، حيث اصبح اليوم هو اساس عمل معظم شركات ال TPA، فقد اطلقنا تطبيق الصحة المحمولة وهو توفير الرعاية الصحية من خلال استخدام الاجهزة المحمولة، او ما يعرف بـ MOBILE HEALTH APPLICATION.

أما اهداف استخدام تطبيقات الصحة المحمولة فهي كالآتي: توفير المعلومات حول صحة المريض وتوجيه المستخدم بناء على هذه المعلومات حول صحة



شركة التأمين الوطنية  
NATIONAL INSURANCE COMPANY



# معاً... لأبعد حُدود

1700252525  
[www.nic-pal.com](http://www.nic-pal.com)

Palestine

جاد معوض (مدير عام شركة غلوب مد GLOBEMED - السعودية):

## التأمين الصحي في المملكة يبقى أحد أبرز روافد منظومة التأمين وذلك جراء حرص المملكة والجهات النازمة وعملها الدؤوب والمتفاني في سبيل توفير التأمين الصحي الإلزامي ليشمل كافة المواطنين والمقيمين على حد سواء



توفر غلوب مد GLOBEMED - السعودية الشركة الرائدة في إدارة خدمات الرعاية الصحية، الدعم اللازم لشركات التأمين وصناديق التعاضد وأرباب العمل والمجموعات الكبيرة، عبر استخدام أحدث الأدوات وأكثرها تطوراً وتقديمها لأفضل الخدمات وبتقديمها ما يزيد على ٢٥ عاماً من خبرة ومعرفة مجموعة «غلوب مد» التي تنتمي إليها، حيث إن لدى «غلوب مد - السعودية» جميع المهارات البشرية والتقنية اللازمة التي تسمح لها بتقديم حلول متفوقة.

وتعمل الشركة على إدارة عملية الإحالة الطبية في القطاع العام إلى الخاص داخل المملكة، وتضع خبراتها ومعارفها لدعم القطاع العام في توفير الرعاية الصحية لأفراده، كما وتستمر في نهجها واستراتيجيتها الهادفة إلى تقديم أفضل الخدمات والحلول التي تلبي احتياجات الشركات المتعاقدة معها والمؤمنين لديها، مع حرصها طبعاً على مواكبة أحدث التطورات التقنية في قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية لمواجهة تحديات سوق التأمين من جهة ودعم الشركات المتعاونة معها من جهة أخرى.

مدير عام الشركة جاد معوض الذي أثبت تفوقه في مجال عمله رأى أن الارتفاع في أسعار التأمين الصحي لم يتخط معدل الزيادة الطبيعية السنوية وإن الزيادة التي يمكن أن تطرأ على وثيقة التأمين لا تكون عشوائية، لا بل هي ناجمة عن دراسات معمقة تقوم بها شركات التأمين لملف المؤمن له، وأشار إلى أن المملكة كانت سباقة في توفير التأمين الصحي الإلزامي ليشمل المقيمين والمواطنين على السواء، وكشف عن تطوير «غلوب مد - السعودية» نظاماً لإدارة خدمة العملاء تحت اسم CRM بهدف متابعة طلبات المؤمن لهم، إلى تطبيق غلوب مد فت GLOBEMED FIT للهواتف المحمولة والذي يسهل إدارة التأمين الصحي للأفراد المؤمن لهم لدى الجهات الضامنة العاملة مع الشركة، معتبراً التعاون مع القطاع العام في السعودية قيمة مضافة لعملنا في قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية، لافتاً إلى تحقيق الشركة نتائج مميزة وإيجابية ما انعكس زيادة في المحفظة.

## وقع الإختيار علينا كشركة إدارة المطالبات الصحية الوحيدة لدعم جهود وزارة الصحة في مجال إدارة عملية الإحالة الطبية من القطاع العام إلى القطاع الخاص داخل المملكة

هناك توجه كبير نحو الرقمية من آليات البيع، وصولاً إلى آليات الخدمة. ونحن علينا كجهات معنية بالرعاية الصحية أن نواكب هذه المتطلبات، وبالفعل كانت «غلوب مد» سباقة في هذا الإطار منذ بداياتها حين أطلقت أول نظام متصل بشبكة الإنترنت وقر الربط المطلوب بين الأطراف المعنية كافة في الرعاية الصحية من جهات ضامنة إلى مؤمن لهم ومقدمي خدمات رعاية صحية. ولم يتوقف دفق خدماتنا وحلولنا الرائدة والمتطورة منذ ذلك الحين، فعملنا على تعزيز المكننة في عملنا، سيما على مستوى المطالبات والموافقات المسبقة ما ساهم بتسريع عملية إصدار الموافقات وحصول المؤمن لهم على الخدمة المطلوبة.

وخلال العامين الماضيين، حرص مجلس الضمان الصحي التعاوني على وضع آليات فعالة للرد على العميل المؤمن له في ما يخص بكافة شؤونهم ومتطلباتهم المرتبطة برعايتهم الصحية. كما حرص على نشر الوعي حول حقوق العميل في هذا الإطار. وفي هذا السياق، طورت «غلوب مد السعودية» نظاماً متطوراً لإدارة خدمة العملاء (CRM) بهدف متابعة طلبات المؤمن لهم، والرد على كافة تساؤلاتهم، وتزويدهم بكافة المعلومات المرتبطة بتأمينهم ورعايتهم الصحية. كما طرحنا تطبيق غلوبمد فت (GlobeMed FIT) للهواتف

بالوصفات الطبية للأدوية ويحرص على الحد من إمكانية أي تلاعب بالوصفات وغيرها. وثانياً، نوفر لهم إمكانية مراقبة المحفظة والإستهلاك بشكل محدث وفعال.

وأشدد على أن التأمين الصحي في المملكة يبقى أحد أبرز روافد منظومة التأمين، وذلك جراء حرص المملكة والجهات النازمة لسوق التأمين الصحي في السعودية، وعملها الدؤوب والمتفاني في سبيل توفير التأمين الصحي الإلزامي ليشمل كافة المواطنين والمقيمين على حد سواء. لا بل يمكنني القول أن المملكة كانت سباقة في هذا المجال إنطلاقاً من حرصها وإلتزامها بالشأن الصحي الذي يشكل أحد أبرز أسس رؤية السعودية ٢٠٣٠ لتوفير أفضل رعاية لكافة الناس في المملكة.

### نظام متطور لخدمة العملاء

هل هناك من تغيرٍ بمتطلبات الزبائن؟ وكيف أثر ذلك على الزبائن؟

نحن نعيش حالياً في العصر الرقمي ونشهد تطوراً هائلاً ومتسارعاً بشكل غير مسبوق في التقنيات الرقمية التي باتت يستخدمها المؤمن لهم في حياتهم اليومية. وهم بدورهم يتوقعون أن تواكب الشركة التي توفر لهم التأمين الصحي هذه التطورات والتقنيات بما يليب احتياجاتهم المتطورة والمتغيرة باستمرار. وعليه،

### خدمات تساهم باحتواء الكلفة

ما هي آثار ارتفاع أسعار التأمين الصحي؟ وكيف يمكن لشركات التأمين وشركات TPA أن تتعامل مع هذا الأمر؟

ليس هناك من ارتفاع في أسعار التأمين الصحي في المملكة بشكل يتخطى معدل الزيادة الطبيعية السنوية. فهذه الزيادة تبقى دوماً ضمن إطار المعقول والمقبول إذ أنها جزء من منظومة التأمين الصحي بحيث تتم مراجعة الاستخدام سنوياً وتعديل الأسعار تبعاً.

وأود التوضيح أن أي زيادة قد تطرأ على وثيقة التأمين لا تكون عشوائية، لا بل تقوم شركات التأمين بدراسات سنوية معمقة لملف الفرد المؤمن له وذلك لمراجعة الاستخدام لمنافع الوثيقة، وبناء عليه تطبق الزيادة مع الأخذ في الاعتبار دوماً ضرورة توفير التغطية الصحية المطلوبة للأفراد المؤمن عليهم.

ونحن كشركة TPA يبقى دورنا أن نقدم الدعم اللازم لشركات التأمين من خلال توفير خدمات تساهم باحتواء الكلفة، وفي الوقت عينه توفر أفضل رعاية للمؤمن لهم. وعلى سبيل المثال، نقدم برامج لإحتواء الكلفة مثل برنامج إدارة المنافع الصيدلانية Pharmacy Benefits Management الذي يدقق



## يبقى دورنا كشركة TPA أن نقدم الدعم اللازم لشركات التأمين من خلال توفير خدمات تساهم بإحتواء الكلفة وفي الوقت عينه توفر أفضل رعاية للمؤمن لهم

عاماً من خلال مجموعة غلوب مد، تحت تصرف القطاع العام في المملكة.

### مواكبة أحدث التطورات التقنية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم مع نهاية العام؟

– نحن مستمرين في نهجنا واستراتيجيتنا التي تهدف أساساً إلى تقديم أفضل الخدمات والحلول التي تلبي احتياجات الشركات المتعاقدة معنا والمؤمنين لديها. لا شك أن تعاوننا مع القطاع العام، كما ذكرت سابقاً، هو من أبرز المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتنا خلال العامين الماضيين. وستمضي «غلوب مد السعودية» قدماً في مواكبة أحدث التطورات التقنية في قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية بهدف مواجهة تحديات سوق التأمين من جهة، ودعم الشركات العاملة معها من جهة أخرى.

لقد كانت نتائجنا مميزة وإيجابية العام الماضي ما أنعكس زيادةً على المحفظة التأمينية التي نخدمها. وسنعمل خلال عام ٢٠١٩ على تبني المزيد من التقنيات الرقمية، بما يضمن للعملاء تجربة مميزة لضمان رضاهم وخدمة الإستراتيجيات العملية للشركات العاملة معنا. ■

السعودية هو قيمة مضافة لعملائنا في قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية. يشهد قطاع التأمين الصحي نمواً هائلاً في السعودية نتيجة عمل وإلتزام الجهات النازمة على توفير أفضل رعاية للمواطنين والمقيمين. فهناك إعادة بلورة شاملة للقطاع، بما يتماشى مع رؤية المملكة ٢٠٣٠، وبرنامج التحول الوطني ٢٠٢٠، لتحقيق عدد من الأهداف، تتمثل في الوصول بالحالة الصحية لسكان المملكة العربية السعودية لأقصى وأفضل مدى ممكن على صعيد الرعاية، كما الفاعلية وإمكانية تحمل العبء المالي للعلاج والرعاية الصحية.

ونحن نضافر جهودنا مع وزارة الصحة والجهات المعنية كافة لتحقيق هذه الأهداف، سيما بعد وقوع الإختيار علينا كشركة إدارة المطالبات الصحية الوحيدة لدعم جهود الوزارة في مجال إدارة عملية الإحالة الطبية من القطاع العام إلى القطاع الخاص داخل المملكة.

ونشكر وزارة الصحة على ثققتها وتوجهها البناء لتفعيل العمل على نطاق أوسع بين القطاعين العام والخاص بهدف تقديم أفضل رعاية للمواطنين، سيما وأن القطاع الخاص يملك الخبرة والمعرفة اللازمة لدعم القطاع العام في هذا المجال. ونحن في غلوب مد نضع كل خبرتنا ومعرفتنا التي راكمناها على مر ٢٨

المحمولة، الذي يسهل إدارة التأمين الصحي للأفراد المؤمن لهم لدى الجهات الضامنة العاملة مع غلوب مد السعودية. فبات بإمكان المؤمن لهم تقديم طلبات الموافقة، والإسترداد النقدي، والإطلاع على منافع وثقتهم، وتتبع ملفهم الطبي وغيرها بواسطة هاتفهم المحمول. كما أن تطبيق «غلوب مد» يتيح للمؤمنين وعامة الناس تتبع شؤونهم الغذائية والصحية واللياقة البدنية من خلال أقسامه المخصصة التي تجمع بين عدة وظائف ومميزات فريدة. هذا إضافة إلى توفير الخدمات للمؤمنين من خلال مراكز الإتصال العاملة على مدار الساعة والأسبوع، ومكاتب الشركة المتواجدة في المستشفيات الكبرى.

ونحن، بدورنا، نضافر جهودنا مع كافة الجهات المعنية ونقدم للمؤمن لهم خدمات رعاية صحية متميزة، مثلاً نوفر لهم خدمات رزمة «أوروم» Aurum التي تقدم الموافقة الفورية على كافة خدمات الرعاية، وأرقى خدمات العملاء عند مقدمي خدمات الرعاية الصحية، وخدمات مكتب المساندة والحجوزات وغيرها.

### يتصرف القطاع العام

■ ما هي أحدث مستجدات تعاونكم مع القطاع العام في السعودية؟

– من موقعي أؤكد أن التعاون مع القطاع العام في

# قناة السويس للتأمين

## Suez Canal Insurance



# SCI

Since 1979

16569  
Call Center

المركز الرئيسي: ٣١ شارع محمد كامل مرسى - المهندسين - الجيزة  
تليفون: ٣٧٦٠١٠٥١ - ٣٧٦٠٦٨٦٨ فاكس: ٣٣٣٥٤٠٧٠ - ٣٣٣٥٠٩٨١

## د. رنوى الحاصباني (رئيسة شركة INTERMED):



## ليس في إمكان معظم الشركات توفير ضمن التجديد GR من دون موافقة المعيد

كعادتها تجيب رئيسة شركة INTERMED على أسئلة «البيان الإقتصادية» باقتضاب سهل وممتنع في آن وتضع الإصبع على الجرح مستندة الى خبراتها الطويلة في مجال عمل شركات إدارة المحافظ الطبية TPA، فقد أشارت الى تداعيات سلبية على المواطن جراء ارتفاع أسعار التأمين الصحي، ولاحظت تغيرات في متطلبات الزبائن أثرت على الشركات، معتبرة ان ليس بإمكان معظم الشركات توفير ضمانة التجديد GR من دون موافقة المعيد، مطمئنة الى وضع الشركة.

– ان خطوة معالي وزير الاقتصاد ضرورية لضمان التجديد وبنظرنا ليس بإمكان معظم الشركات توفير ضمانة التجديد GR اذا لم يوافق معيد التأمين على تلك الشروط.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– ان وضع شركتنا مستقر والنتائج

مستقرة ايضا. ■

■ هل هناك تغير بمتطلبات الزبائن؟ وكيف أثر ذلك على الشركة؟

– نعم هناك متغيرات بمتطلبات الزبائن وخصوصاً اولئك الذين خفضوا درجات الاستشفاء نظراً لارتفاع الباهظة وغير المحمولة، وطبعاً أثر ذلك على شركات التأمين.

### خطوة ضرورية

■ ما رأيكم بخطوة وزير الإقتصاد اللبناني بإلزام شركات التأمين ببيع ضمانة التجديد GR من دون تغيير شروط العقد؟ وهل بإمكان جميع شركات التأمين التعامل مع هذا الواقع؟

### آثار سلبية لارتفاع أسعار التأمين الصحي

■ ماهي آثار ارتفاع سعر التأمين الصحي؟ وكيف يمكن لشركات التأمين وشركات ال-TPA ان تتعامل مع هذا الأمر؟

– انعكست آثار ارتفاع سعر التأمين الصحي سلبي على المواطن والمؤمن لهم مما زاد عمل شركات إدارة المحافظ الطبية TPA بأن تتعامل مع فواتير الاستشفاء بدقة اكثر نظراً لدخول عوامل وفحوصات جديدة ومتطورة في مجالات التشخيص.

البيان

**KARAMNA**  
Lebanese Restaurant

Owner: Mr. Omar Al-Shamman

1<sup>st</sup> Branch: Maarod St., Downtown, Beirut  
Tel.: +961 1 999 499  
Mob.: +961 3 008 877

2<sup>nd</sup> 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

# ASPIRE. AIM. ACHIEVE.

Backed by our solid financial position, strong and minimum rated reinsurance securities, DAMANA helps you aim for success, overcome hurdles and achieve your business aspirations.

 **DAMANA**  
MIG

[damana.com](http://damana.com) 

DAMANA is a registered trademark for Saudi Arabian Insurance Company B.S.C. (c)



أنطوان عيد (مدير عام شركة لا ميديكال LA MEDICALE):

## على الجهات الضامنة توزيع المخاطر على أكبر عدد منها وعدم احتكار السوق والاستثمار بمعظم المحافظ الإستشفائية تقليصاً للخسائر

رأى مدير عام شركة لا ميديكال LA MEDICALE أنطوان عيد ان ارتفاع أسعار التأمين الصحي أدى الى انعكاسات سلبية على القطاع، وان الحلول لا تقتصر على الشركات الإدارية والجهات الضامنة بل تقتضي تضافر جهود أطراف عدة، وعزا تزايد طلبات المضمونين الى المضاربات المبالغ فيها من قبل بعض الجهات الضامنة نافياً أي وجود لمصطلح قانوني تحت اسم GR باعتباره لا يمت بصلة الى علم التأمين وهو ابتكار احدى الشركات. مطالباً الجهات الضامنة بتوزيع المخاطر على أكبر عدد منها وعدم احتكار السوق والاستثمار بمعظم المحافظ الإستشفائية لتقليص الخسائر، محذراً وزارتي الصحة والاقتصاد من سقوط الهيكل على رأس الجميع، كاشفاً عن العمل على أحد البرامج الذي يفيد كل الجهات الضامنة العاملة مع «لا ميديكال».

### نعمل على أحد البرامج الذي يفيد كل الجهات الضامنة المتعاونة

المصطلح وقد بات امراً واقعاً، مما اضطر شركات الضمان واعادة الضمان الى ابتكار تغطية تؤدي بطريقة او بأخرى الى تنفيذ قرار الوزارة، ولكن بمضمون مختلف، كتغطية المبالغ المالية من دون التقيد بالفترة الزمنية للاستشفاء.

ان ما عجزت عن القيام به الدول ووزاراتها، يلقي الآن على عاتق الشركات الضامنة، اما بالنسبة للحلول فهي بعيدة المنال، وأقول وأكرر انه على الجهات الضامنة كافة، توزيع المخاطر على أكبر عدد ممكن منها، وعدم احتكار السوق والاستثمار بمعظم المحافظ الاستشفائية، كما تسعى له بعض الشركات الادارية، فتتقلص الخسائر، وتستقيم الامور.

ومن ناحية ثانية ان الزيادات السنوية التي تقوم بها بعض المستشفيات سوف تؤدي الى ما لا تحمد عقباه، ومن هنا بات لزاماً على وزارتي الصحة والاقتصاد، التدخل لمنع سقوط الهيكل على رأس الجميع.

#### تحديث البرامج المعلوماتية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– تقوم شركة «لاميديكال» بتحديث برامجها المعلوماتية كافة، وقد أنهت أحد أكبر برامجها، وهي تقوم بأخر الأعمال التجريبية عليه، قبل وضعه قيد العمل وإفادة كل الجهات الضامنة العاملة معها من خدمات هذا البرنامج.

أما بالنسبة لنتائج سنة ٢٠١٨ فهي ككل سنة مكللة بالنجاح ولو لم يكن هذا النجاح على قدر طموحاتنا نظراً للظروف الاقتصادية السيئة التي يمر بها لبنان والمنطقة. ■

– إن المضاربات المبالغ بها من قبل بعض الجهات الضامنة، ووسطاء التأمين، أدت إلى تزايد طلبات المضمونين، لتتخطى مفهوم التأمين فتصل إلى Check-Up وإلى استشفاءات غير ضرورية. وبات هذا الأمر وكأنه حق مكتسب للمضمون، وأن أي تدخل طبي من قبل الجهات الضامنة للحد منه، بات يعتبر عملاً موجهاً ضد المضمون والغاية منه تخفيف الأعباء على الجهات الضامنة، وليس الحد من الإفراط في طلب التحاليل المخبرية والشعاعية وغير المرتبطة بالمشكلة الصحية التي يعاني منها المضمون.



### على وزارتي الصحة والاقتصاد التدخل لمنع سقوط الهيكل على رأس الجميع



■ ما رأيكم بخطوة وزير الاقتصاد اللبناني بالزام شركات التأمين ببيع ضمانات التجديد GR من دون تغيير شروط العقد؟ وهل بإمكان جميع شركات التأمين التعامل مع هذا الواقع؟

– لا يوجد في مبدأ التأمين اي مصطلح قانوني يدعى GR، هذا مصطلح صناعة لبنانية، لا يمت الى علم التأمين بصلة، ابتكرته احدى الشركات، واعتمده بعض الجهات الضامنة لتستقطب أكبر عدد من وسطاء التأمين والمضمونين وهذا ما حصل، اما ما قامت به وزارة الاقتصاد فهو الزام الشركات بتطبيق

#### حلول بجهود من الأطراف

■ ما هي آثار ارتفاع سعر التأمين الصحي؟ وكيف يمكن لشركات التأمين وشركات ال TPA ان تتعامل مع هذا الأمر؟

– إن ارتفاع أسعار التأمين الصحي أدى إلى انعكاسات سلبية على هذا القطاع، كما أدى إلى تدني عدد المؤمنين في الدرجة الأولى وإلى توجه الأكثرية إلى الدرجة التعاقدية. كما أن الحلول لا تقتصر على الشركات الإدارية والجهات الضامنة، بل تقتضي تضافر جهود عدة أطراف، ونذكر على سبيل المثال:

أ – ان الحلول تقضي بالعمل على تسهيل شؤون المغتربين ليتمكنوا من تحويل قدر ما يستطيعون من أموال إلى لبنان، فيتحوّل قسم من هذه المبالغ إلى أقساط تأمين للأهل ...

ب – ان الحلول تقضي باعتماد برامج تأمينية للطبابة الكلاسيكية، وبرامج أخرى للطبابة التي تعتمد التقنيات الحديثة كالعلاجات بواسطة الروبو وغيرها.

ج – ان الحلول تقضي بالعمل على إجراء دراسة إكثورية للكلفة الإستشفائية، والعمل مع نقابة المستشفيات للإلتزام بهذه الدراسة.

د – ان الحلول تقضي بأن تصبح الطوارئ في المستشفيات مركزاً يؤكد على الوضع الصحي الذي يستدعي الدخول، وذلك الذي يستطيع المغادرة الفورية من الطوارئ.

هـ – ان الحلول تقضي بإيجاد لجان طبية مختصة يقتصر عملها على تحديد الأدوات الطبية الواجب اعتمادها في العمليات الجراحية من تلك المبالغ بها.

#### طلبات المؤمنين الى تزايد

■ هل هناك تغيير بمتطلبات الزبائن؟ وكيف أثر ذلك على الشركة؟



الشركة القطرية العامة  
للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.ق.

## مطاعم ومقاهي

قسائم توفير من مجموعة واسعة من المطاعم والمقاهي



تطبق الشروط والاحكام  
[www.qgirco.com](http://www.qgirco.com)

## سالم حيدر

نائب الرئيس الإقليمي لمجموعة غلوب ميد (GLOBEMED) مدير عام غلوب ميد كويت و غلوب ميد قطر)؛



## نسعى لتطوير منصات غلوب ميد والإستثمار أكثر في أنظمة تكنولوجيا المعلومات

تعدّ غلوب ميد كويت لإدارة مطالبات التأمين الصحي شركة رائدة في إدارة خدمات الرعاية الصحية في البلاد، حيث توفر الدعم اللازم لشركات التأمين وأرباب العمل ذوي المجموعات الكبيرة، عبر استخدامها لأحدث البرامج وأكثرها تطوراً وتقديمها لأفضل الخدمات كإدارة وثائق التأمين وعمليات الإكتتاب، إدارة شبكة مقدمي الخدمات الصحية، معالجة المطالبات والموافقات، الاهتمام بشؤون المحاسبة وإجراء التسويات مع مقدمي الخدمات الصحية.

نائب الرئيس الإقليمي لمجموعة غلوب ميد ومدير عام غلوب ميد كويت و غلوب ميد قطر سالم حيدر رصد نمو فرع التأمينات الصحية في السوق الكويتية بسبب زيادة كلفة الاستشفاء، ورأى ان المراقبة الدقيقة للوثائق والتغطيات تساعد الشركات في مجال الإكتتاب ومراقبة المطالبات، مشيراً الى الإنتقال أكثر وأكثر للإعتماد على الأتمتة داخل الشركة بهدف رفع مستوى الخدمات المقدمة للمؤمن لهم، كاشفاً عن السعي لتطوير المنصات الخاصة بشركة غلوب ميد الأم والإستثمار أكثر في مجال أنظمة تكنولوجيا المعلومات، متوقعا تحقيق نتائج أفضل بنهاية ٢٠١٨.

– نستثمر رؤوس اموال وازنة في مجال تكنولوجيا المعلومات أسوة بالشركات الكبرى، كما نعمل على تخصيص مبالغ ضخمة للاستثمار في مجال الأمن الالكتروني لتعزيز حصانة الشركة ضد اي اعتداء محتمل، بحيث ان اعتماد التكنولوجيا هو مستقبل جميع القطاعات.

### تطوير المنصات

■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

– نعمل حالياً على تطوير جميع المنصات الخاصة بشركة GLOBEMED ونستثمر بشكل اكبر في مجال أنظمة تكنولوجيا المعلومات.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم في نهاية

العام ٢٠١٨؟

– نتوقع تحقيق نتائج أفضل من العام الذي سبقه، مع تسجيل معدلات نمو ملحوظة في اسواق متعددة، كما اننا في صدد التحضير لعدد من المشروعات خلال العام ٢٠١٩ في عدد من الدول. ■

### مراقبة دقيقة للوثائق والتغطيات

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين والأمين الصحي في دولة الكويت؟

– يسجل فرع التأمينات الصحية نمواً في السوق الكويتية نظراً لارتفاع الطلب عليه بسبب زيادة كلفة الاستشفاء والضغط المتزايدة على المستشفيات الحكومية، وكل ذلك أدى الى ارتفاع الطلب على التأمين الخاص.

■ في رأيكم، ما هي الآثار السلبية لارتفاع اسعار التأمين الصحي على الشركات، وما هي الخطوات التي تتعمدونها لجذب العملاء؟

– نشهد منافسة قوية بين الشركات نتيجة ارتفاع حجم محفظة التأمين الصحي لديها، ما انعكس على سعر البوليصة، ولكن مما لا شك فيه ان المراقبة الدقيقة للوثائق والتغطيات تساعد الشركات لجهة الاكتتاب ومراقبة المطالبات.

### ارتقاء بمستوى الخدمات

■ هل لمستم تغييراً في متطلبات العملاء؟  
– يزداد الطلب على الارتقاء بمستوى

## الانتقال الى اعتماد الأتمتة (Automation) لرفع مستوى الخدمات المقدمة للمؤمن لهم

الخدمات المقدمة للزبائن الذين اصبحوا اكثر تطلبا في مختلف الاسواق، انما من المهم معرفة كيفية تحقيق التوازن بين الخدمة التي يحتاجها العميل وعملية مراقبة الوثيقة، حيث يجب الالتزام بالشروط التي تنص عليها الاخيرة، وذلك من خلال الانظمة المعتمدة، هذا وبدأنا الانتقال اكثر فأكثر الى اعتماد الأتمتة (Automation) التي تساهم في ارتفاع مستوى الخدمات المقدمة للعملاء في مجال التغطيات الصحية.

■ ارتفعت في الأونة الاخيرة الهجمات والاعتداءات الالكترونية في مختلف القطاعات مع ارتفاع استخدام التقنيات المتطورة، ما هي الاجراءات المعتمدة من قبلكم لتلافي هذه المخاطر؟



# من أصالة الماضي نحو ريادة الغد



الأولى تكافل  
FIRST TAKAFUL

دولة الكويت



1 88 00 55

لكل ما هو مهم • For All That Matters

أول شركة تأمين تكافلي تأسست في عام 2000 في دولة الكويت وتعمل وفق أحكام الشريعة

روبير جميل بهو المستشار المخضرم (رئيس الشركة التعاونية للاستشارات التأمينية المحدودة (CIC))

## اذا قررت ساما رفع رأسمال شركات التأمين في المملكة العربية السعودية فإن هذه الخطوة ستشكل عائقاً أمام الشركات الصغيرة منها في امكانية تطبيقها الا انها ستساهم في تنظيم السوق



تعمل الشركة التعاونية للاستشارات التأمينية المحدودة على تطوير إدارة المخاطر وافتتاح فروع لها في مختلف الدول العربية بدءاً من بيروت والإمارات، ولطالما حافظت على ريادتها وصدارتها بين مستشاري التأمين وفي مجال إدارة المخاطر في المملكة العربية السعودية.

رئيس الشركة روبر بهو رأى ان قطاع التأمين السعودي يمر في مرحلة تصحيح، مشيراً الى معاناة الوسطاء أزمة كبيرة نتيجة الأوضاع الاقتصادية، لافتاً الى مخالفات تعوق تحقيق عمليات الدمج بين شركات التأمين السعودية، ملاحظاً ارتفاعاً في الطلب على تغطيات الإعتداءات الإلكترونية.

### لانزال في المرتبة الاولى كمستشاري تأمين وادارة الاخطار في المملكة العربية السعودية ونستقطب اعمالاً من مختلف الشركات الخاصة والجهات الحكومية

ساعد انتشار الوعي لهذا النوع من التأمين في زيادة الطلب عليه ويجب على شركات التأمين والوسطاء أن يقوموا بواجب شرح الأخطار الالكترونية وكيفية درئها وأهمية ذلك التأمين.

#### خبرة ٤٠ عاماً

■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

– الحمد لله أننا لانزال في المرتبة الأولى كمستشاري تأمين وادارة اخطار في المملكة العربية السعودية ونستقطب اعمالاً من الشركات الخاصة والجهات الحكومية.

ان خبرتنا تعود إلى اربعين عاماً ونتمتع بطاقتنا استشاري كبير ذوي الخبرات والشهادات التأمينية العالمية ونحن بصدد العمل على تطوير ادارة المخاطر وافتتاح فروع في بيروت والخليج، كما اننا نقوم بتطوير منتج يعالج الاخطار البيئية بانتظار اصدار قوانين الزامية لحماية البيئة. ■

#### فشل عمليات الاندماج

■ ما هي معوقات الاندماج وعدم نجاح عمليات الدمج في المملكة العربية السعودية؟  
– ان عمليات الاندماج في السعودية بقيت كمحاولات دون أي نجاح لأسباب عديدة منها غياب الانسجام والتواصل بين الشركات والخلاف على توزيع الحصص والادارة وايضاً مشكلة تحليل البيانات لكل شركة بسبب عدم توفر الشفافية الكاملة لذلك خلافاً للشركات العاملة في الدول الاوروبية والولايات المتحدة.

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الالكترونية Cyber insurance ، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

– إن ارتفاع عمليات القرصنة والاعتداءات الالكترونية في الآونة الاخيرة دفع العديد من الشركات الكبيرة الى طلب تغطيات Cyber insurance وقد

■ كيف تقبمون وضع قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– لا شك في أن قطاع التأمين في المملكة سيمر قريباً بمرحلة تصحيح لأسباب عديدة منها اعلان العديد من الشركات بخسائر آخر العام وعدم تمكنهم من زيادة رأس المال مما سيؤدي إلى عمليات اندماج أو تصفية وهذا سيساهم في تنظيم قطاع التأمين للأفضل. ولازال سوق التأمين يشهد على احتكارية سوق التأمين الصحي من قبل بوبا والتعاونية وهذا يؤدي إلى زيادة الاقساط وخاصة أن مجلس الضمان الصحي قد اضاف شروطاً وإجراءات جديدة مما انعكس على زيادة الاقساط وزيادة الاعباء على المواطن.

أما وسطاء التأمين فإن اغلبهم يعانون الآن من انخفاض في الانتاج والعمولة نتيجة الأوضاع الاقتصادية مما سينعكس سلباً على أدائهم وسيدفعهم إلى تقليص النفقات والموظفين وبالتالي الخدمات.





خالد جشي (شركة المعايين العرب ALA):

## تطبيق قوانين تنظيم قطاع التأمين تنعكس ايجاباً على مختلف الأسواق

مدير العمليات في شركة المعايين العرب ALA خالد جشي ربط ارتفاع عدد الكوارث الطبيعية بارتفاع نسب المطالبات، ولاحظ انعكاس تطبيق القوانين التنظيمية ايجاباً على مختلف الأسواق، مطلقاً مطلب وجود خبرات وتخصصات في كل فرع من خطوط التأمين، داعياً الشركات الى مضاعفة الجهود في أسواق الخليج والتعاون معاً بهدف الإستفادة من التكنولوجيا المتاحة، كاشفاً عن تركيز مشاريع الشركة حالياً على دخول السوق المصرية.

### تخفيف الضغط على شركات التكنولوجيا

■ في ظل التطور التكنولوجي السريع هل تجدون ان عمليات الاختراق الالكتروني في ارتفاع أم تراجع؟  
- يتوجب على قطاع التأمين في دول الخليج التوجه نحو التكنولوجيا المتطورة والعمليات الرقمية، وكل ما نحتاجه هو مضاعفة الجهود في أسواق الخليج والتعاون معاً بهدف الاستفادة من التكنولوجيا المتاحة، انما يتطلب من هيئات الرقابة تخفيف الضغط على الشركات التكنولوجية كي تتمكن من العمل بمرونة أكبر.  
■ ما هي أبرز مشاريعكم التطويرية في الشركة؟  
- تتركز مشاريعنا الحالية على دخول السوق المصرية خلال الاشهر الستة المقبلة. ■

تعاميم وقوانين لتنظيم سوق التأمين، هل تم وضع قوانين خاصة بشركات معاينة الخسائر؟

- تساهم هذه القوانين على المدى البعيد في وضع قواعد لكل مقدمي الخدمات في صناعة التأمين، وتنعكس علينا أيضاً بصورة ايجابية في مختلف الاسواق. وفي ما خص المملكة السعودية ستصوب هذه القوانين في مصلحة السوق على المدى البعيد.

■ هل ثمة مطالب او تشريعات معينة ترفعونها الى الجهات المعنية؟

- بالتأكيد، ثمة مطالب عديدة، من بينها أهمية وجود خبرات وتخصصات في مجال عملنا لكل فرع من خطوط التأمين.

### ارتفاع نسب المطالبات

■ كيف تنظرون الى واقع قطاع التأمين في المنطقة في ظل الازمات والكوارث الطبيعية؟

- ترتفع نسب المطالبات في بعض خطوط التأمين في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة وارتفاع عدد الكوارث الطبيعية. وكشركة المعايين العرب أوضاعنا جيدة ونسعى الى التعاون مع الشركات الاخرى لتحسين الأوضاع في أسواق التأمين الخليجية.

### خبرات وتخصصات

■ تؤدي هيئات التأمين دوراً بارزاً في إصدار



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

## استراتيجية شاملة لـ «أبكس» APEX لإدارة المخاطر ومتابعة تنفيذها

## يعقوب صوالحة وعائشة ظاظا: الإستثمار في التحديث والتطوير أساسي إذ أن المنافسة بالطرق التقليدية ستلاشى مع مرور الوقت



تعمل شركة أبكس APEX لوساطة التأمين وإعادة التأمين على تطوير دائرة الاستشارات لتشمل استشارات في إدارة المخاطر بشركات التأمين.

في مقابلة مع «البيان الإقتصادية» تحدث كل من الرئيس التنفيذي - إدارة المخاطر - MENA يعقوب صوالحة ومديرة تطوير الأعمال عائشة ظاظا عن الهدف من وراء تطبيق نظام فعال لإدارة المخاطر داخل الشركة، وتطرقت إلى ما تقدمه «أبكس» لعملائها وتحديداً أعضاء مجالس إدارات شركات التأمين والمدراء العاميين في مجال توضيح المتطلبات الواجب اتباعها في ما يخص إدارة المخاطر، عارضين للفوائد التي ستعود على الشركات بعد تطبيقها نظام إدارة مخاطر فعالاً، ومن بينها إدارة أفضل لعملياتها وتفعيل قدراتها التنافسية ورفع درجة ثقة الهيئات الرقابية والمستثمرين بها، مشددين على السعي الدائم للإستمرار في التطوير وإدخال الخدمات الإلكترونية المتطورة في إدارة أعمالها.



نركز في عملنا على دمج إدارة المخاطر من الناحية النظرية مع التطبيق الفعلي من الناحية العملية، حيث لدينا المعرفة والقدرة على معرفة الإخطار التي تواجه شركات التأمين وكيفية إدارتها بالطريقة المثلى ضمن أفضل الممارسات الدولية المتعارف عليها.

## تطوير الخدمات

■ كيف كانت نتائج عام ٢٠١٨ وما هي تطعاتكم وخططكم لعام ٢٠١٩؟

- لقد كان عاماً جيداً عموماً بالرغم من إستمرار المنافسة الشديدة في قطاع التأمين. كما تعلمون فإننا في «أبكس» لدينا ثلاثة فروع رئيسية وهي الوساطة ووساطة إعادة التأمين والاستشارات التأمينية لعملائنا، سواء كانوا من القطاعات المالية والتجارية أو من قطاع التأمين نفسه، حيث قمنا بتفعيل أعمال الإستشارات في الشركة لتشمل الإستشارات في إدارة المخاطر لشركات التأمين العاملة في منطقتنا العربية وبعض الدول الإفريقية، بالإضافة إلى التوسع في أعمالنا لتشمل دول شمال أفريقيا ودول الخليج العربي.

كذلك فقد قمنا بالمشاركة في معظم التجمعات والمؤتمرات التأمينية التي عقدت خلال العام، كما قمنا بعقد مؤتمر أبكس الثالث في عمان وقمنا بعرض ومناقشة أوراق عمل لأعمال تأمينات متخصصة مثل وثيقة تأمين البنوك الشاملة، مسؤوليات المدراء وأعضاء مجالس الإدارة وتأمينات الأخطار السيرانية والتي تعد من أحدث الأخطار الحديثة التي تواجه بيئة الأعمال في منطقتنا.

هذا ونسعى للإستمرار في تقديم وتطوير خدماتنا خلال العام ٢٠١٩ كما نعمل على إدخال الخدمات الإلكترونية المتطورة لإدارة أعمالنا، وذلك لتبسيط المعاملات والسرعة والدقة في إنجاز المطلوب وتوفير خدماتنا على مدار الساعة، حيث أننا نرى أن الإستثمار في التحديث والتطوير أساسي على المديين المتوسط والطويل إذ أن المنافسة بالطرق التقليدية ستلاشى مع مرور الوقت. ■

- سيشمل تطوير أعمالنا قطاعات الشركة وفروعها كافة وأهم الأعمال التي سنقوم بها خلال العام ٢٠١٩ هو تطوير دائرة الإستشارات لدى الشركة لتشمل استشارات في إدارة المخاطر في شركات التأمين، حيث نلمس الإهتمام الكبير لهذا الموضوع لدى جميع الأطراف من شركات إعادة التأمين، الهيئات الرقابية والإشرافية وشركات التصنيف العالمية.

ومن متطلبات الحكمة الرشيدة أنه على مجلس الإدارة «واجب» إيجاد نظام فعال لإدارة المخاطر ويجب أن يشكل مجلس الإدارة لجنة من أعضائه لإدارة المخاطر التي تحيط بأعمال الشركة.

كما يجب تحديد دور ومسؤوليات لجنة إدارة المخاطر وتواصلها مع مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية بالشركة ومن إهم أدوارها: وضع إستراتيجية شاملة لإدارة المخاطر ومتابعة تنفيذها، تحديد المخاطر التي قد تتعرض لها الشركة نتيجة كافة أعمالها، الإشراف على نظام إدارة المخاطر بالشركة، أما الفوائد التي ستعود على الشركات من وراء تطبيق نظام فعال فهي: إدارة أفضل لعمليات الشركة وحماية أفضل لممتلكاتها وإيراداتها (مع إحتساب Cost vs. Benefits).

وهذا يساعد على القدرة التنافسية للشركة من حيث الدقة والمراجعة المستمرة لتقييم الأخطار وطريقة إدارتها السليمة، إضافة إلى إهتمام شركات التصنيف العالمية بموضوع إدارة المخاطر وربطه بطريقة مباشرة بمعادلات (رأس المال المطلوب مقابل رأس المال المتوفر) لإحتساب القدرة المالية لشركة التأمين Financial Strength Rating، إلى رفع درجة الثقة من قبل الهيئات الرقابية والمستثمرين.

ما نقدم في أبكس (APEX) يعتمد بشكل كبير ووثيق على مدى رغبة الشركة بتطبيق نظام فعال لإدارة المخاطر (رغبة مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية) بالإضافة إلى تحديد الهدف من وراء التطبيق.

إننا في دائرة الإستشارات/إدارة المخاطر في «أبكس»

■ ما هو الوقت الذي تحتاجه شركة التأمين المتوسطة الحجم لتحديد نظام إدارة مخاطر فعال؟

- الهدف من وراء تطبيق نظام فعال يحدد الوقت اللازم لإتمامه، هو رغبة الشركة فقط في تطبيق متطلبات الحكمة وإعداد الخطوات والإجراءات التي يجب إتباعها، وتبقى حبراً على ورق ما لم تكن هناك رغبة حقيقية بإستغلال الإمكانيات المتاحة لتفعيل نظام جدي وفعال في إدارة المخاطر يساعد الشركة على تحقيق أهدافها الإستراتيجية المعدة، ويساعد على حصولها على تصنيف عالٍ من قبل شركات التصنيف العالمية إن رغبت بالإضافة إلى جميع الفوائد التي ذكرت سابقاً.

■ ما هي طريقة عملكم تجاه عملائكم ومتى بدأتم بتقديم هذه الخدمة بدائرة الإستشارات؟

- لقد بدأنا العمل بجدية على تقديم هذه الخدمة منذ بداية عام ٢٠١٨، وذلك عن طريق القيام بورشات عمل للعديد من عملائنا وبالأخص أعضاء مجالس إدارات شركات التأمين والمدراء العاميين، وذلك بنشر ثقافة إدارة المخاطر والتركيز على أهميتها لإدارة الشركة بالشكل الأمثل، بالإضافة لشرح وتوضيح المتطلبات الواجب إتباعها من قبل لجان مجلس الإدارة وإرتباطها بالإدارة التنفيذية للشركة، والمساعدة على توضيح العلاقة مع إدارة التدقيق الداخلي والخارجي للشركة بالإضافة إلى علاقتها بالإدارة القانونية ودوائر الإمتثال.

إن عملية إدارة المخاطر عملية تفاعلية مستمرة تحتاج إلى جهود من جميع العاملين في الشركة في المرحلة الأولى للتطبيق ومع المراجعة الدورية المستمرة والتطوير المستمر تصبح إدارة المخاطر جزءاً أساسياً وضرورياً من أعمال الشركة.

## تطوير دائرة الاستشارات

■ ما أحدث ما ستقدمون لعملائكم خلال العام ٢٠١٩؟

## Ossama Atoui (CEO - AAA Warranty Services)

### The testimonials of our clients proclaims our greatness as the world's best provider of extended warranty programs

**AAA Warranty Services**, an internationally licensed company to provide extended warranty for vehicles has always placed an outstanding focus to providing high values to clients through various warranty plans. It comes up with protection plans for new and used cars, appliances and technology products, homes and furniture, and Boats and Yachts and the services such as Roadside Assistance and Replacement vehicle. In a short span of time, since its inception in the year 2015, it has achieved a leadership position in the automotive warranty in Middle East and other countries and it is growing faster than ever. Its global footprints spread all over Middle East and North Africa.

**Ossama Atoui**, CEO of **AAA Warranty Services** declared that the extended warranty market is witnessing and upward trend because of high cost of repairs, benefits and better customer experiences, stating that growing trends of automobile and electronics products are considered to be the factor governing the growth for extended warranty market. "This has compelled consumers to think of extending the usual one or two year warranty provided by manufacturer". He added that the global markets have been witnessing a consistent growth since the last few years. "In many respects, the Middle East market is also in a transition, notably, expansion is being driven due to high awareness for the extended warranty and its benefit in the region".

**Atoui** proclaimed that their customers depend on the financial strength and stability provided by the company, announcing that the services are backed by Hannover Re, an "A" rated Reinsurance Company in the world. "The core of our culture and the cornerstone of our business model are to operate our business with trust adherence, and I believe clients' trust and confidence is our most valuable asset".

Moreover, **Atoui** assured that their service revolves around being personalized and providing an unparalleled range of services to their clients, stating that being the world's best provider of extended warranty programs and related services, they have managed to establish an exceptional legacy since the beginning and thus serving the demands of more than one million clients.

He added that they strive to provide unmatched service, experience and recognition to their customers. "Having several claim offices and branch offices and numerous dedicated claims, our clients are able to receive an enduring, easier and faster after-sales service". Furthermore, the company has offices in Dubai (Head Office), Kuwait, Qatar, Bahrain, KSA, Egypt, Oman and Lebanon and it nurtures healthy links with most of the automotive dealers in the region to provide the best service to the customers.

Aside from the warranty programs, the company is devoted to provide the service of Roadside Assistance, Replacement Vehicle and the service contract. "Our customers never have to leave stranded due to any vehicle misfortunes, they can seek the help of our 24 hour Roadside Assistance Program". **Atoui** ended that customer service is the key to the success of any business, declaring that they at **AAA Warranty Services** have a dedicated wing to provide support 24/7 for the services they deliver, assuring that the testimonials of their successful clients underlines the company's greatness.



الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين  
COMPAGNIE ALGERIENNE D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE

منذ 1963 في خدمة المواطن  
والاقتصاد الوطني



الثقة

المشتركة



الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين  
COMPAGNIE ALGERIENNE D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE

Société par actions au capital de 17 000 000 000 DA  
Siège social: 48, Rue Didouche Mourad, Alger 16000  
Tél : +213 (0)21 63 20 73 / 88  
[www.caar.dz](http://www.caar.dz)



## جورج قبان (الرئيس التنفيذي لشركة DIFC / UIB)؛

### DIFC مبني على أسس سليمة ويعتمد الانضباط والرؤية الاستراتيجية

### وهيئة إشراف ورقابة ذاتية ذات مستوى عالمي

إنجازات مشرفة تخطتها الشركة المتحدة لوسطاء التأمين LTD (DIFC) UIB أرست مكانتها وموقعها بين شركات الوساطة الإقليمية وحتى العالمية، خصوصاً بعدما نالت المجموعة خامس (5) تصنيف أكبر وسيط لإعادة التأمين في العالم. الرئيس التنفيذي للشركة ورئيس جمعية التأمين في DIFC جورج قبان سلط الضوء على وضع الشركات في مركز DIFC، ورأى أننا ما زلنا نعاني منذ ١١ عاماً تداعيات الأزمة المالية العالمية التي حصلت في ٢٠٠٨، وتطرق إلى الوضع الجيوسياسي غير المستقر في المنطقة وانعكاسه على الاستثمار وبالتالي على قطاع التأمين، معلقاً الأسباب الكامنة وراء ندرة عمليات الدمج والاستحواذ في المنطقة بضعف هيئات الرقابة في التطبيق والتنفيذ وتردي الشفافية والإفصاح عن البيانات والأرقام، واجداً أن صناعة التأمين على مشارف دورة جديدة وأن الفترة تحولية، جازماً أن الأسواق ستتأقلم مع الظروف التي تعيشها، لافتاً إلى تحقيق الشركة نمواً ملحوظاً في الربحية ناتجاً عن التنوع المعتمد.

## اقتصاد عدد من الدول أصبح مرهوناً بالحماية المتوفرة من UIB بموازرة المعيددين العالميين

الرقب أحيانا، لكن ربما في بعض الأسواق تخطى الرقيب الحدود المنطقية لدوره، لكن عندما يوجد نقص في المستوى المعتمد لواقعية الأرقام المعطاة وشفافيتها فإن المستثمر يشعر بالخوف. إذا نظرنا إلى دول أخرى حيث تستحوذ بعض الشركات على أخرى فليديها المستندات والأرقام والوقائع التي باستطاعتها الاعتماد عليها بشكل سليم، وبالتالي أن عملية الاستحواذ تكون أسهل. كذلك يوجد عامل الفردية إذ لا يقبل مالك شركة أن يبيع لشركة منافسة. هذا العامل موجود في صناعة التأمين داخل عدد من البلدان في العالم العربي.

### مستوى عالمي

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركتكم UIB وما هي خطتكم للعام المقبل؟

– في العام الماضي وبشكل فريد من نوعه رأيت الشركتان اليابانيتان سامبو وMSI وهما من العمالقة في العالم وهما على تنافس قيمة مضافة في شركة UIB وقد ساهمتا في ملكيتها. لدى اليابانيين ثقافة شبيهة بثقافتنا نوعاً ما إذ لديهم رؤية بعيدة المدى ومبدأ الشفافية والانضباط والاستمرارية وهي فضائل نحبهها وتتماشى مع فلسفتنا. إن مجموعة UIB لا زالت على مستوى عالمي تنافس أهم الوسطاء في العالم، وقد تم تصنيفها خامس (5) أكبر وسيط لإعادة التأمين في العالم وربما ثاني أو ثالث أكبر وسيط متخصص في الدول النامية.

أعود لأذكر أن عدداً من الدول في العالم إختارت مجموعة UIB لمعاونتها في إدارة مخاطرها ولحماية أهم قطاعاتها الاقتصادية بموازرة المعيددين العالميين، إن نتائج العام ٢٠١٨ أفضل من العام ٢٠١٧ على مستوى المجموعة وحققنا نمواً ملحوظاً في الربحية ناتجاً عن التنوع الذي اعتمده منذ أعوام. ■

التحتية والمشروعات. إن كل هذه الأوضاع أدت إلى نوع من التخوف والحذر وتدني نسبة الاستثمار وهذا كله بالطبع انعكس على صناعة التأمين. إن الوضع الاقتصادي العالمي ورغم بعض الاستثناءات يمر بفترة مليئة بالتحديات، ونحن في المنطقة لسنا بمنأى عما يحدث في بقية العالم. هذه هي طبيعة الأوضاع. إن البعض يغار بشكل سلبي مما انجزته دبي وبعض دول الخليج فيروج الأشاعات في وقت تصد أهم الشركات العالمية الخليج للاستثمار فيه بسعة اكتتابية كبيرة يسخرونها لتحقيق الغاية، بحيث أنني اطمئن الجميع بأن DIFC مبنية على أسس سليمة وكل ما يبني على أسس سليمة ويعتمد الانضباط والرؤية الإستشرافية، إلى جانب هيئة رقابة وإشراف بمستوى عالمي فلن تقوى عليه الرياح العاتية، إذ إن الأساس السليم يساعد على المقاومة والصمود. أنا اتكلم باسم DIFC وأقول بأنها بألف خير وهي في نهاية المطاف، مقارنة بالطلب وحاجة السوق المحلية، فإن قدرتها قوية وبفائض يشجع على جعلها ذات إمكانات عالية على الاكتتاب، ليس فقط في الإمارات أو السعودية إنما يتم حالياً اكتتاب أخطار في بلدان آسيوية مثل تركمستان، طاجكستان وفي إفريقيا الوسطى وغيرها.

### هيئات ضعيفة في التطبيق

■ تنتشر في العالم كله عمليات دمج واستحواذ بينما بقيت الدول العربية بعيدة عنها، ما أسباب ذلك وما الذي يمنع تطبيقه؟

– لكي تتم عملية الدمج أو الاستحواذ وإن يقتنع المساهمون بذلك لا بد من وجود معطيات معينة وأسس سليمة. نجد الكثير من هيئات الرقابة فاعلة نسبياً في التشريع لكنها ضعيفة في التطبيق والتنفيذ. ونحن نعلم بأنه في عدد من دول المنطقة العربية لدى مالكي الشركات نفوذ أقوى من نفوذ

■ الملاحظ خروج عدد من الوسطاء وشركات إعادة من مركز DIFC فهل السبب يعود للفائض في عدد الشركات أم إلى أسباب أخرى؟

– تم منذ تسعة أشهر الاستحواذ على مجموعة تالبت TALBOT من قبل شركة AIG حيث يُعمل على إعادة هيكلتها ونقل محافظتها لتكون أكثر جدوى اقتصادية في سنغافورة، بمعنى أنه وجد أن لا حاجة لبقاء تالبت في DIFC، والمعروف أن لدى شركة AIG مكتبين. واحد في مركز DIFC وآخر في دبي. أما بعض الشركات الأخرى التي انسحبت فقد دخلت مركز DIFC ومعظمها لم يتمتع بالنفوذ والقوة المطلوبة وقد عملت بشكل يشبه عمل الوسطاء. لدى علم بوسيط واحد لم يعمل وفق أسس سليمة فانسحب من المركز ولم اسمع بسواه من الوسطاء. إن المنطقة ككل وكذلك الاقتصاد العالمي يمران بمرحلة صعبة إذ أننا لا نزال نعاني منذ ١١ عاماً تداعيات الأزمة المالية العالمية التي حصلت في العام ٢٠٠٨ والتي كان الإقتراض غير المنطقي أحد مسبباتها لجهات لا تستطيع الالتزام. لقد تم حل هذه المشكلة بمنح المزيد من القروض وبأسعار فائدة أدنى وصلت إلى صفر تقريباً. حالياً، وبما أن الاقتصاد الأميركي يشهد فترة نشاط تمّ رفع الفائدة من ١ إلى ٢ بالمئة وأكثر مما يعني زيادة ١٠٠ في المئة وأكثر لخدمة الدين، وفي الأساس لا يمكن رد الدين وقد اضيف إليه المزيد من الديون مما يشير إلى احتمال نشوب أزمة مالية ثانية. إنها دورة اقتصادية طبيعية نعيشها منذ عشر سنوات، كما أن المشكلة في الأساس لم يتم حلها بالكامل وثمة ترقب وخوف شامل، وعلينا ألا ننسى أن هناك وضعاً جيوسياسياً غير مستقر في منطقتنا لذا ثمة تخوف من الاستثمار، كما أن النزاع بين الأخوة في دول الخليج ترك أثره السلبي واستنزف موارد مسخرة لغير الاستثمار في البنية

# Fort your SAFETY «حصن أمانك»



الشركة الأهلية للتأمين ش.م.ك.ع.  
AL AHLEIA INSURANCE CO. S.A.K.P.

الكويت | البحرين | الأردن | العراق | لبنان | اليمن  
المكتب الرئيسي

1888444  
[www.alahleia.com](http://www.alahleia.com)

## عمرو السرطاوي

(الرئيس التنفيذي لشركة AON BENFIELD الشرق الأوسط وشمال افريقيا):

### تطبيقاتنا تساعد الشركات على الحصول على تغطيات اعادة تناسب وعملية التطوير التي تشهدها السوق

حصر الرئيس التنفيذي لشركة AON BENFIELD الشرق الأوسط وشمال افريقيا عمرو السرطاوي تشدد المعيددين بالأسعار والشروط في الدول والمناطق التي شهدت كوارث طبيعية، وتوقع إقبال المنطقة العربية على معدلات نمو على مختلف المستويات، مذكراً بارتكاز مشاريع الشركة على تقديم تطبيقات وبرمجيات تساعد شركات التأمين على حيازة تغطيات إعادة تناسب وعملية تطوير السوق، مؤكداً الاستمرار في اعتماد السياسة نفسها وتقديم أفضل الخدمات للعملاء.



### نعد من شركات الوساطة الرائدة على مستوى المنطقة ونخطط لافتتاح مكاتب جديدة كي نكون أقرب الى عملائنا



وعملية التطوير التي تشهدها السوق.

#### تنوع عمليات الإكتتاب

■ يتطلب من شركات الإعادة الإبتكار في عملها لمواكبة احتياجات السوق، ما هي نصيحتكم للمعديين العرب؟

– من المهم على شركات الإعادة العربية تنوع عملياتها والإكتتاب في خطوط جديدة حيث ان هناك فرص كبيرة للنمو.

■ كيف تقيّمون موقع الشركة على مستوى المنطقة؟

– نعد من شركات الوساطة الرائدة على مستوى المنطقة ونحن مستمرون في اعتماد السياسة نفسها وتقديم أفضل الخدمات لعملائنا، بالإضافة الى أننا زدنا مؤخراً عدد الموظفين في السعودية العربية، الى جانب التخطيط لافتتاح مكاتب في المنطقة كي نكون أقرب الى عملائنا في تقديم الخدمات. ■

■ نلحظ اهتماماً كبيراً بالمخاطر الناجمة عن الإعتداءات الإلكترونية، في رأيكم هل تشكل هذه الإعتداءات تهديداً أم فرصة لشركات التأمين؟

– تعد تهديداً للمجتمعات وإنما فرصة مهمة للشركات، كونها تعد مستقبل قطاع التأمين لأهمية تغطياتها.

#### تغطيات متناسبة مع التطوير

■ في رأيكم، أين تكمن فرص النمو في أسواق المنطقة؟

– أجد ان المنطقة العربية مقبلة على معدلات نمو على مختلف المستويات حيث سيكون التأمين الإلكتروني بين مؤشرات هذا النمو، ولكن هذا يتطلب بعض الوقت في منطقتنا العربية.

■ ما هي أبرز مشاريعكم للسنوات المقبلة؟  
– تتركز أبرز مشاريعنا على تقديم تطبيقات وبرمجيات تساعد شركات التأمين على الحصول على تغطيات إعادة تناسب



#### تشدد في مناطق الكوارث

■ شهد العالم هذا العام عدداً كبيراً من الأعاصير كبدت الشركات خسائر ضخمة. بصفتكم من كبرى شركات وساطة الإعادة هل لمستم أي تشدد أو زيادة في الأسعار خلال موسم التجديدات؟

– حقيقة، لا نتوقع زيادة في الأسعار في منطقتنا، فقد شهدت السوق العالمية خلال السنوات الماضية أعاصير كثيرة نتج عنها خسائر ضخمة فاقت قيمتها المئة مليار دولار، ولم تؤثر على منطقتنا العربية، وبالتالي فإن التأثيرات السلبية ستعكس على المناطق العربية التي شهدت كوارث طبيعية دون غيرها، حيث من المتوقع ان تكون التجديدات صعبة في حين لن تتأثر الأسواق الأخرى.





Al Sagr Insurance, one of the leading insurance companies in the region offers unique insurance solutions for corporates and individuals. Our primary focus is on providing utmost customer satisfaction through professional and quality services. Al Sagr's motto is and has always been the happiness of our valued clientele.

## OUR INSURANCE SERVICES

Al Sagr is experienced and licensed to transact all kinds of insurances including but not limited to:

- Property Insurance
- Engineering Insurance
- Liability Insurance
- Miscellaneous Covers
- Marine Cargo Insurance
- Marine Hull Insurance
- Motor Insurance
- Medical Insurance
- Life Insurance
- Travel Insurance

### Al Sagr National Insurance Company

Diplomatic Area, Al Seef Road, Bur Dubai, Tel: 04-7028500, Fax: 04-3968442, PO Box 14614, Dubai, UAE  
E-mail: [asnic@alsagrins.ae](mailto:asnic@alsagrins.ae), Website: [www.alsagrins.ae](http://www.alsagrins.ae)

جورج زينة (المدير العام لشركة GRS للتأمين):

## المنافسة بين الفرقاء والوسطاء قوية جدا والاسعار تتهاوى بفعل الوضع الاقتصادي



تنضوي شركات الضمان اللبنانية، والتي يصل عددها الى ٥٠ شركة كلها الى جمعية شركات الضمان في لبنان بالإضافة الى ٤ شركات إعادة تأمين عالمية، وهي تعاني كما كافة القطاعات الاقتصادية من الاوضاع الحالية الضاغطة على كامل الوضع اللبناني. ورغم ذلك يمكن اعتبار انها لا تزال في أوضاع جيدة حيث يسجل القطاع التأميني نموا سنويا لا يقل عن ٤٪. ومما لا شك فيه ان المنطقة لا تزال تمر ومنذ عدة سنوات في اوضاع امنية واقتصادية صعبة، وهذا يشمل القطاع التأميني، ويؤثر سلباً عليه، وتوسع شركات التأمين في ظل هذه الاوضاع الى المحافظة على اوضاعها ومكانتها وخلق مجالات جديدة لدعم تطورها وامكانياتها.

ويقول المدير العام لشركة GRS للتأمين جورج زينة إن اساس نجاح شركتنا يكمن في فهم الاحتياجات الفردية والحفاظ على علاقة متينة ووثيقة مع العملاء، وحريصون دائماً على تلبية احتياجات ومتطلبات عملائنا من خلال باقات الخدمات التأمينية الشفافة والسهلة الفهم والادراك بما يتواءم مع احتياجاتهم المتزايدة والمتنوعة عبر الاعتماد على فريق نخبوي من الموظفين المتخصصين الذين يقومون بمعالجة الطلبات وفق المعايير التي تتناسب مع حاجة السوق والعمل وبما يصب في تعزيز سمعة الشركة وحضورها في السوق اللبناني.

ويسأل: مع انحدار الاقساط فإن عمولة الوسيط تنخفض، والتحدي هو كيف لنا المحافظة على المستوى نفسه من الانتاج مع انخفاض العمولة وتراجع الاقتصاد بشكل كبير؟

«البيان الاقتصادية» التقت زينة في مكتبه وكان هذا الحوار:

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الاعتداءات الالكترونية CYB هل هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديدا للشركات؟

– سبق وذكرنا ان هناك تغطيات جديدة ومن ضمنها تغطية هذا النوع من الاعتداءات التي لا تزال جديدة في السوق، فلكل باب من ابواب التأمين خبراء ومختصون ولكن في مجال الـ CYB فإن الخبراء في شركات التأمين غير موجودين حتى الساعة بل يتم الاعتماد على ما يقوله الوسيط في هذا المجال. نحن نعيش اليوم في عصر الذكاء الاصطناعي الذي يشق طريقه بسرعة كي يحل مكان الانسان العامل مثل الروبوت الذي تبدو هيمنته واضحة في العمل في مصانع السيارات، فتطور الذكاء الاصطناعي ادخل ثورة في العالم والتأمين على الاخطار بمعظمها تغير وعلينا اللحاق بهذا النظام وما ينتج عنه.

### نتائجنا افضل من نتائج ٢٠١٧

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– بالطبع نحن نتأثر ايضا بالاوضاع الحالية إن في لبنان او في المنطقة او في الخارج وكل قلب او تغير فيها ينعكس على عملنا ولكن الحمد لله كان العام ٢٠١٨ بالنسبة لنا جيدا وفي حالة تطور والنتائج كانت افضل من نتائج العام ٢٠١٧، والتجديد في الاتفاقيات للعام ٢٠١٩ تسير على خير ما يرام، جددنا كامل محفظتنا. ■

بذل جهود أكثر من اجل إحداث نمو أكبر والنمو احيانا يتآكل بفعل المنافسة التي تؤدي الى انخفاض الاسعار.

### قوة الاستيعاب الخارجية

■ مع الاتجاه العالمي نحو عمليات الدمج والاستحواذ هل تشعرون أن شركات الإعادة العربية ووساطة الإعادة محصنة ام ستدخل في هذه العمليات في مرحلة ما؟

– لا زلت اسمع طروحات جديدة لتأسيس شركات اعادة تأمين جديدة فكيف لنا الحديث عن الدمج او الاستحواذ والحالة هذه؟ اسسنا شركات اعادة تأمين عديدة ولكن لا بد ان نعود الى الاسواق العالمية التي شهدت عمليات دمج حيث لاحظنا لاعبين جدداً برؤوس اموال جديدة. وفي عملية الدمج تحصل تنازلات، لذلك لا بد لكل شركة ترغب بالدخول في عملية دمج أن تدرس الايجابيات والسلبيات المتأتية من هذه الخطوة، والمهم ان يكون الدمج بين افرقاء متساوين في الاصول والمسؤوليات وان يكون هناك ارادة تعاون لخلق شركة اعادة قوية جدا تضاهي الشركات الاوروبية. ولكن علينا ان لا ننسى ان الاخطار تطورت بشكل دائم ويجب اللجوء دائما الى قوة الاستيعاب الخارجية خاصة اذا كنا نتكلم عن قطاع النفط وقطاع الطيران وقطاع النقل البحري، هذا كله يحتاج الى تغطية وخبرات عالمية.

■ كيف تقيمون سوق التأمين اليوم وما هو الامر الاكثر تحديا للوسطاء؟

– سوق التأمين في تطور دائم، لكن ليس هناك من نمو اقتصادي بالشكل المطلوب، وما ينقصنا هو شريحة أكبر من المخاطر تكتتب وتشجع شركات التأمين على الاكتتاب في هذه الاخطار الجديدة، فتوزيع الخطر مبدأ اساسي ولا يمكن ان يتم توزيعه الا بالاعداد الكبرى وهذا يأتي مع ازدياد نسبة النمو، بحيث ان سوق التأمين وحالة الاقتصاد في البلد مترابطان.

التحدي بالنسبة للوسيط المباشر او وسيط اعادة التأمين هو ان يعيد الاكتتاب وبحسب الاصول بحيث يكون متجانساً مع الخطر، والمنافسة بين الفرقاء والوسطاء قوية جدا واصبحت الاسعار متهاوية. ومع انحدار الاقساط فإن عمولة الوسيط تنخفض والتحدي هو كيف لنا المحافظة على المستوى نفسه من الانتاج مع انخفاض العمولة وتراجع الاقتصاد بشكل كبير؟

### النمو يتآكل بفعل المنافسة

■ هل هناك تغير في متطلبات الزبائن وكيف أثر ذلك على الشركة؟

– في اسواق المنطقة لا تغيير كبيراً في متطلبات الزبائن ومعظم الاخطار يتم اكتتابها بشروط تقليدية وليس هناك من جديد. الامر الوحيد الذي يؤثر على الشركات بمعظمها هو





فلسطينية الهوية... عالمية الأداء



الأهلية للتأمين  
AHLIA INSURANCE

درعك الحصين

فلسطين - رام الله - الماصيون - 17 - شارع نزار قباني ص.ب 1933

+972 2298 6634/5 info.ramallah@ahlia.ps @ www.ahlia.ps Ahlia Insurance

## Jamil El Bahou

(Chairman and Group Chief Executive - Silverbrook Holdings)

### Consolidation will be in the horizon amongst (re) insurers both regionally and globally over the next two to three years

Silverbrook Holdings is the parent company of several successful ventures in the areas of (re)insurance, real estate, and e-commerce principally in Europe and emerging markets such as Crescent Global, GBN Worldwide, and the Connect Group. On the occasion of our annual publication, Al Bayan Magazine sat down with Mr. Jamil Bahou, Chairman and Group Chief Executive of Silverbrook Holdings who talked about the biggest challenges facing the market and expressed his point of view regarding mergers and acquisitions. He further gave us an idea about cyber reinsurance and the latest achievements and developments of their company. Bahou said that 2018 was the best year on record for them. Following is an account of the interview.



**\* How do you see the market today & what are the biggest challenges?**

- The market is going through an interesting time. We see consolidation on the horizon amongst (re)insurers both regionally and globally. That has already started to happen in the London market, and I believe will cascade to the rest of the world including the Middle East. This is a time of change and disruption, and the market landscape will change dramatically over the next two to three years.

In terms of challenges, we believe finding competitive capacity will likely be the main challenge for a number of reinsurance brokers and ceding companies that lack the portfolio both size and profitability wise to negotiate, which will subsequently eliminate their role in many places. With rising costs, and tightening regulations, smaller companies and especially startups will likely disappear faster.

We see strong new demand for coverages in the digital age such as Cyber, Tech and Media PI, and coverage for Robotics and IOT. Traditional coverages will become harder to get at current price points, with certain risks becoming uninsurable both regionally and internationally.

**\* Are you seeing any changes in client requirements how has that affected your company?**

- We have not seen any changes in our cedant's and producers requirements that we didn't anticipate. Clients continue to be more difficult on pricing, but our job is to help them compete more effectively against their peers in their local markets, and that is what we do.

The difficult part has been for some clients we had to turn away due to an increase in our minimum premium requirement. We do a lot for our clients like our multinational peers in the reinsurance arena, and as you know what you pay for a premium product or service in any other industry is more than what you pay for standardized services.



### 2018 will end up one of the best years on record for us



Luckily for our clients, we've made the investments in digital and capacities ahead of the curve. The clients we have and want recognize this, and we work on a semi-exclusive basis in these areas.

**\* With the global trend for Mergers & Acquisitions, do you feel that Arab Reinsurers & Reinsurance brokers are immune or will be exposed to this at some stage and if so, what will be the pre-requisites?**

- I think the recent events in the region has answered the above question although for different reasons.

Yes, I believe everyone will be affected mainly on the availability of capacity and ultimate hardening of the market in certain areas.

I don't believe there is a future of local or regional reinsurance players to play a prominent role in the region in the current environment.

The lucky few will survive by offering follow capacity, at least for the next several years in my view especially as key markets like London consolidate. The recent withdrawal of certain Lloyd's managing agents and other international players from Singapore and more recently Dubai will only add to business going back to London and Europe as resources and capital are redeployed.

**\* Many talk of cyber reinsurance as both opportunity & a threat. What do you think?**

- For us Cyber is an opportunity. We have A rated capacity, and have already offered that on a selected basis to several of our ceding company partners in the region.

We do very well in this area. It's a threat if you are acting only as a reinsurance broker capacity provider, and you do not have the crisis management resources to manage a claim or quantify the threat.

My advice to my peers is that this isn't just another product, and do it right if you are going to do it at all.

**\* Tell us a little about 'Silverbrook' and your latest rebranding at the holding level, and other areas of the Group?**

- It's no secret that we have outgrown the role of regional (re)insurance brokers years ago, and it was time to evolve at the umbrella level as part of our growing up.

Crescent today is one brand amongst a stable of brands and investments, which includes our London based underwriting business and global network operating outside the Middle East. We are a Global investment group based in London overseeing a portfolio of investments predominantly in the insurance and reinsurance arena again in different parts of the world.

**\* What are the latest achievements and developments of your company & how do you expect your results to be at the end of year 2018?**

- 2018 will end up one of the best years on record for us. We continue to invest in our network, underwriting, and reinsurance platforms globally where we believe we can get the return on capital we expect. We were one of the first to realize digital is the future, and are now very well positioned.



للمزيد من المعلومات، يمكنكم التواصل معنا عبر الوسائل التالية:

☎ 1884433 | 📞 92211000 | @ INFO@KIC-KW.COM

🌐 WWW.KIC-KW.COM | 📷 KIC-KW | 📺 KUWAITINSURANCECO

الكويت للتأمين  
KUWAIT INSURANCE





نبيل بازاري (رئيس شركة كوجنت - CIBL)؛

## شركات إعادة غير المصنفة تتسبب بخلل في الأسواق بسعيها للاستحواذ على أكبر حجم من الأقساط بأسعار متدنية جداً

لطالما تميزت شركة كوجنت لوساطة إعادة التأمين (CIBL) COGEN INSURANCE BROKERS LIMITED عن غيرها من الشركات بتركيزها على خطوط تأمينية متخصصة ومبتكرة خصوصاً مع تأسيسها شركة SYNDICATE SOLUTIONS الاستشارية والعاملة على تطوير فرع التأمين الطبي وزيادة ربحيته، كما وتتعاون كوجنت مع بنك GENERO CAPITAL لتغطية الأخطار التي لم تستوف أقساطها، وبذلك توجد حلولاً متكاملة للعملاء في العديد من الدول.

رئيس الشركة نبيل بازاري لاحظ تراجعاً في معدلات الإنفاق على التأمين في قطاعي الشركات والأفراد، وأكد مقولة التغيير والتبدل في متطلبات الزبائن، وتوقف عند ما تسببه شركات إعادة غير المصنفة من خلل في الأسواق بسعيها للاستحواذ على أكبر حجم من الأقساط بأسعار متدنية جداً، مبرزاً تسجيل الشركة نتائج ومؤشرات جيدة وتحديداً في مجالات الوساطة المتخصصة، كاشفاً عن خطط توسعية نحو السوق الإفريقية نظراً للفرص الواعدة فيها.

## المطلوب دعم شركات إعادة العربية ليتسنى لها الاستعانة بإختصاصيين في مختلف المجالات

٩٠ في المئة من إجماليه، بالإضافة الى ذلك أسسنا شركة SYNDICATE SOLUTIONS وهي متخصصة في مجال الاستشارات في العديد من أنواع التأمينات، وتحديداً التأمين الطبي، وتعمل على تطوير هذا الفرع وزيادة معدلات ربحيته. ولدينا العديد من الزبائن في المنطقة العربية من شركات تأمين ووساطة وإعادة بالإضافة الى شركات رعاية صحية. كما نفخر باستقطاب معيدين من السوق الأوروبية.

### مكتب إقليمي

■ هل لديكم خطط معينة للمرحلة المقبلة؟  
- لدينا خطط توسعية نحو السوق الإفريقية نظراً للفرص الواعدة فيها، إما من خلال مكتبنا في إمارة دبي وإما عن طريق افتتاح مكتب إقليمي يخدم الدول الإفريقية.

والجدير نذكره، ان شركة كوجنت وشركة SYNDICATE SOLUTIONS تابعتان لهولندغ تضم عدداً من الشركات في قطاعات مختلفة مثل قطاع المشروعات والمأكولات، التعليم، الدفع الإلكتروني، الرياضة، بالإضافة الى القطاع المصرفي من خلال بنك استثماري GENERO CAPITAL وهذه الشركات تساهم في تغذية بعضها البعض. على صعيد آخر فإن الركود الاقتصادي الذي تعيشه بعض المناطق الأخرى يقف عائقاً أمام البنوك في تقديم تمويلات ما يقلص من عدد المشروعات التجارية وتلك المتعلقة بالبنية التحتية، ومن هذا المنطلق نتعاون مع بنك GENERO CAPITAL لتغطية الأخطار التي لم تستوف أقساطها وهذا يوجد حلولاً متكاملة أمام الزبائن في دول عدة مثل الجزائر، العراق، ليبيا، أفغانستان وغيرها من دول إفريقيا. ونعتمد هذه الهيكلية لتسهيل عملية تمويل المشروعات. ■

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين على مستوى المنطقة في ظل الظروف التي تشهدها؟

- تأثر قطاع التأمين كبقية القطاعات بسبب الركود الاقتصادي طوال الأعوام الماضية والذي نتج عنه تراجع في معدلات الإنفاق على التأمين في قطاعي الشركات والأفراد. وهذا الواقع تعاني منه العديد من الأسواق الأخرى خارج منطقتنا بفعل الركود الاقتصادي العالمي.

■ هل لمستم تغييراً في متطلبات الزبائن؟

- تتبدل متطلبات الزبائن وفق زيادة مستوى الوعي التأميني ومتطلباتهم، الى جانب التنوع في الطلبات، بالإضافة الى ارتفاع الطلب على أنواع جديدة من التأمين مثل التأمين الإئتماني والتأمين ضد أخطار العنف السياسي. وبناء عليه نشهد تغييراً جديراً ومستمرّاً في متطلبات العملاء.

### دعم إعادة العربية

■ مع إستمرار المرونة في السوق، هل ما زالت شركات التأمين المباشرة قادرة على التعامل مع معيدين ذوي خبرات وكفاءات عالية تختارها بنفسها؟

- للأسف الشديد هناك عوامل مؤثرة أدت الى تراجع الأسعار في أسواق المنطقة تعود الى الدعم الذي تتلقاه شركات التأمين من المعيدين، يدفعها الى خفض أسعارها، بحيث ان شركات إعادة غير المصنفة تسعى للحصول على أكبر حجم من الأقساط من خلال التعاون مع شركات مسندة بأسعار متدنية جداً. في حين ان شركات إعادة المصنفة عالمياً أعلى من درجة (A) تحرص على إبراز خبراتها أو تحويل الخسارة الى ربحية.

## سجلنا مؤشرات ونتائج جيدة و٩٠ في المئة من إجمالي أقساطنا في مجالات الوساطة المتخصصة

■ في رأيكم، ما هي الأسباب التي تحول دون إمكانية سير بعض شركات إعادة العربية على السكة الصحيحة؟

- ثمة أسباب عديدة، كما ان لكل شركة حيثياتها، ولكن المطلوب توفير دعم أكبر لشركات إعادة العربية، الى جانب رفع رأس المال، مما يزيد من قدرات الشركة المالية وتوافر إمكانية استعانتها بإختصاصيين في مختلف المجالات، وهذا يساهم في تحسين النتائج على المدى الطويل، في حين ان بعض الشركات لا تتوافر لديها الكوادر الفنية المتكاملة للاكتتاب بطريقة صحيحة.

### شركة SYNDICATE SOLUTIONS

■ ما هي آخر مستجدات الشركة خلال العام ٢٠١٨؟

- تسجل الشركة عاماً بعد عام زيادة في حجم الأقساط المكتتبه ومعدلات ربحية، كما ولا تزال تركز على المجالات المتخصصة مثل تغطيات العنف السياسي، التأمينات الطبية، التأمين الإئتماني، الى جانب تركيزها مؤخراً على التأمينات الإلكترونية، فضلاً عن ان حجم أقساطنا في المجالات المتخصصة يمثل أكثر من

# شركة الظفرة للتأمين ش.م.ع. AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.



منذ ١٩٧٩

وكالة Moody's تمنح شركة الظفرة للتأمين تصنيفاً ائتمانياً  
من الفئة Baa1 للقوة المالية للتأمين؛ مع نظرة مستقبلية مستقرة .



نحن نتفهم جميع احتياجات التأمين الخاصة بك ،  
مع الظفرة أنت ظافر دائماً.

فرع الشارقة  
ص.ب: ٢٨٨٩٢  
تلفون: ٠٦ ٥٥٣٦٠٦٠  
فاكس: ٠٦ ٥٥٣٦٠٩٧

فرع بدع زايد  
ص.ب: ٥٠٠٩٤  
تلفون: ٠٢ ٨٨٤٦٠٤٨  
فاكس: ٠٢ ٨٨٤٧١٢٣

فرع العين  
ص.ب: ١٥١٥٩  
تلفون: ٠٣ ٧٥١٢٠٠٠  
فاكس: ٠٣ ٧٦٤٤٧١٠

فرع دبي  
ص.ب: ١٤٠٠٦  
تلفون: ٠٤ ٢١٠٣٧٧٧  
فاكس: ٠٤ ٢٩٧٤١١١

أبوظبي (المركز الرئيسي)  
ص.ب: ٣١٩  
تلفون: ٠٢ ٦٩٤٩٤٤٤  
فاكس: ٠٢ ٦٧٢٩٨٣٣  
٠٢ ٦٧٧١٨١٣

الموقع الإلكتروني: [www.aldhafrainsurance.ae](http://www.aldhafrainsurance.ae)

الإيميل: [info@aldhafrainsurance.ae](mailto:info@aldhafrainsurance.ae)

## جهد خانم (الرئيس التنفيذي لشركة لينك لوساطة التأمين واعادة التأمين LINK):



### اتباعنا الوسائل الرقمية انعكست على نتائجنا إيجاباً

الشريك والرئيس التنفيذي في شركة لينك لوساطة التأمين واعادة التأمين LINK جهد خانم طمأن الى تحقيق نتائج أفضل خلال ٢٠١٨ والى ان اتباع الوسائل الرقمية انعكست على الشركة إيجاباً، سواء في التأمين المباشر أو الإعادة، ولاحظ ازدياد الوعي التأميني لدى العملاء حيال التحول الرقمي ونواتج إيجابية للتطور التكنولوجي في ظل الأوضاع الإقتصادية الراهنة، كاشفاً عن اعتماد استراتيجية واضحة وثابتة ومتحفظة والتركيز على إثبات الوجود في مجال التأمين المباشر في بعض المناطق، مؤكداً قدرة الشركة على التأقلم والتكيف مع التحديات الإقتصادية الصعبة، مبدياً تفاؤلاً للعام ٢٠١٩.

### استراتيجيتنا واضحة وثابتة ومتحفظة

#### ونركز على إثبات وجودنا في مجال التأمين المباشر في بعض المناطق

##### تحدي التحصيل

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم؟

– مهما كانت التحديات الاقتصادية صعبة فإننا قادرون على التأقلم والتكيف معها، في حين ان المسألة المتعلقة بقدرة العميل على تسديد الاقساط لا يمكن التحكم فيها برغم حرصنا على توفير تغطيات تناسبه وتتوافق مع احتياجاته ومتطلباته في ظل الاوضاع الراهنة، بالاضافة الى ذلك هناك مشكلة مرتبطة بعملية تحديث القوانين في ما يتعلق بمسألة التحول الرقمي.

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها في

عام ٢٠١٩؟

– ننظر الى عام ٢٠١٩ بتفاؤل ونتوقع ان يكون افضل من العام ٢٠١٨، بالرغم من استمرار بعض التحديات، لكننا على يقين بقدرتنا على التأقلم معها وسنتبع استراتيجية عامة وسنتجنب الوقوع في الاخطاء نفسها التي واجهت العديد من الشركات في السابق. ■

والاعادة، وبالتالي بدأ التطور التكنولوجي يثمر نتائج ايجابية ظهرت في اسواق المنطقة، وعموماً في ظل الأوضاع الاقتصادية الراهنة، باتت متطلبات العملاء تتمثل في الحصول على تغطيات بأسعار مقبولة، خصوصاً في وقت تشهد الاسواق مرونة ومنافسة شرسة.

■ ما الذي يميز لينك عن مثيلاتها من الشركات؟

– نعتمد استراتيجية واضحة وثابتة ومتحفظة، اذ لم يكن هدفنا يوماً التوسع بشكل كبير، بحيث لا يعد بإمكاننا خدمة عملائنا بالطريقة المقبولة. فنحن لا ندخل اي سوق قبل دراسته بدقة ومن دون معرفتنا المسبقة اننا سنتمكن من تقديم افضل خدمة للعملاء بوجود كادر فني متمكن ومحترف قادر على تلبية الاحتياجات والمتطلبات كافة. بالاضافة الى ذلك ركزنا خلال هذا العام على اثبات وجودنا في مجال التأمين المباشر في بعض المناطق، الى جانب تطوير خدماتنا الرقمية.

##### نتائج أفضل من ٢٠١٧

■ كيف تقيمون قطاع التأمين خلال العام ٢٠١٨؟

– لا شك في ان التحديات التي واجهناها عام ٢٠١٧ استمرت خلال ٢٠١٨، الامر الذي فرض على الشركات التأقلم مع الوضع القائم والعمل وفقه. ونحن من الشركات التي تمكنت في عام ٢٠١٨، بالرغم من كل الظروف، من تحقيق نتائج افضل من العام الذي سبقه. والى جانب الوضع الاقتصادي الصعب، حصلت تطورات في مجال الرقمنة مما فرض علينا طريقة معينة في التعامل مع العملاء وهذه الطريقة استغرقت وقتاً لتظهر نتائجها، لكنها انعكست علينا بالايجاب في نهاية المطاف، سواء في مجال التأمين المباشر او الاعادة في مختلف الاسواق.

##### إثبات الوجود في التأمين المباشر

■ هل لمستم تغييرات في متطلبات العملاء؟

– بالفعل، بحيث ازداد وعي العملاء حيال التحول الرقمي فبدأوا يتقبلون الطرق الجديدة المتطورة المتبعة في مجال التأمين

نحيطكم برعايتنا



الشركة الوطنية للتأمين  
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

# Ronald Chidiac

(General Manager - Broktech Insurers & Reinsurance Brokers SAL)

**We embrace change & leverage technology to offer customers new & innovative products, services & solutions**

**R**onald Chidiac, General Manager of Broktech Insurers & Reinsurance Brokers SAL holds an Engineering degree in Statistics, Economy, and Actuarial Science from ENSAE- Ecole Nationale de la Statistique et de l'Administration Economique- France and has 20 years of experience in the insurance industry. He started his career as an actuary in founding SARIMA sarl in 1995, a consultancy firm that provides actuarial, statistical, and risk management services in Lebanon and the region. In 2002, he became the Managing Director of MOTION sal, an organization providing insurance companies with integrated TPA services and Cost containment expertise related to Motor. After his stint in MOTION, Mr. Chidiac turned his focus to further promote the actuarial and insurance-related consultancy services. It is in that context that he contributed in launching Total Care Lebanon and Total Care Saudi medical TPAs before joining PwC as a Partner in 2008. He worked with PwC on developing the actuarial practices within the MENA region and providing the market with strategy-driven consultancy services. In 2010, he joined Arab Re as General Manager and managed to raise the visibility of the company to a higher level. Al Bayan Magazine met Mr. Chidiac on the occasion of its annual publication and conducted an interview with him.



**\* Ho do you see the market today & what is the most challenging for brokers?**

- In the current challenging market conditions, the secret ingredient for survival is how committed and equipped each insurer, reinsurer, and broker are to adapt quickly and efficiently to a rapidly changing market.

Big data and data analytics and disruptive technologies such as tech startups and Bitcoins are the wave of the future. When we read that almost 90% of the world's data has been created in the last two years alone, we can assume the huge impact that technology will have on the sector in the very near future. Many market analysts warned that traditional firms who refuse to embrace change will struggle to remain relevant. Gartner has even warned that almost 80% of what it calls "heritage financial firms" might face extinction within a decade from now if they don't embrace digital transformation.

Traditional brokers are facing aggressive competition from market entrants who are armed with the latest technology to support their competitive edge. Those who aren't willing to innovate and figure out ways to integrate continuous improvement into their business model will suffer irreparable damage and might unfortunately soon be irrelevant.

**\* Are you seeing any changes in client requirements how has that affected your company?**

- Traditional business models have changed and now more and more customers expect their insurers to offer them competitive products and digital platforms where they can easily buy their insurance and file their claims. Companies are now requested to provide a

more comprehensive experience to their customers and move faster to market.

We, at Broktech, are embracing change and leveraging technology to offer our customers new and innovative products, services and solutions not only to meet new needs and demands, but also to create ones.

**\* With the global trend for Mergers & Acquisitions, do you feel that Arab Reinsurers & Reinsurance brokers are immune or will be exposed to this at some stage and if so, what will be the pre-requisites?**

- Arab reinsurance companies and brokers will sooner than later be compelled to make strategic moves in order to be able to survive and remain relevant. We have already seen several regional reinsurers facing adverse situation and/or results. Brokers' margins are very squeezed now and moving into the fairly near future, mergers and acquisitions might seem the only lifeline for many. Other than that, we also need a change in business models and practices, and a better risk management culture.

**Cyber has become the buzzword for many news headlines**

**\* Many talk of cyber reinsurance as both opportunity & a threat. What do you think?**

- Cyber has become the buzzword for many news headlines. There is hardly a single day that passes in which we are not reminded of Cyber risk. In 2018 alone, the scale of data breaches was tremendous. From Facebook's Cambridge Analytica scandal which exposed the data of over 80mn users, to Under Armour

FitnessPal mobile app's hack which led to the compromise of 150mn accounts, the recent disclosure of the breach of the US National Republican Congressional Committee email system, and the Marriott's breach which exposed the personal information of up to 500 million people - all these are proof enough of the urgent and growing need for Cyber security.

This is surely an opportunity for the insurance sector; however, the main issue resides in properly understanding the risk as very few companies can assess their exposure. Even insurers who are very much at risk do not buy such cover or take the right measures to mitigate this risk. Existing covers are long overdue for updating to meet new demands.

To that end, we have already started working with our global partners on a wording enhancement to approach the market with clearer and better adapted Cyber covers.

**\* What are the latest achievements and developments of your company & how do you expect your results to be at the end of year 2018?**

- We focused in 2018 on engineering new ways of better transferring risks and developing modeling tools for pricing and capital management.

So, we benefited from this year mainly to reinforce our abilities and invest in the future rather than playing the "competition game" and concentrating only on bottom line results.





# دببي 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

سعد خباز (شركة بيت التأمين - IHC - السعودية) :

## لم نكتفِ ببناء محفظة جيدة ومتنوعة بل تعديناها الى استحداث أقنية جديدة انعكست إيجاباً على نتائجنا



تعتبر شركة بيت التأمين - IHC أحد أفضل ثلاثة وسطاء في المملكة العربية السعودية وتتمتع بمحفظة متوازنة، وتوفر خدمات الوساطة بمهنية وحرفية مستندة الى خبراتها وعلاقتها مع شركات التأمين.

وصف مستشار رئيس مجلس الإدارة في الشركة سعد خباز سوق التأمين السعودية بالمستقرة وأنها لا تزال تحافظ على مستوى الإنتاجية مقارنة بالعام السابق، وتوقع ان تشهد تحديات كبيرة لشركات التأمين العاملة فيها مع توجه مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» لطلب منها رفع رؤوس أموالها الى ٥٠٠ مليون ريال، وفي ما يخص الوسطاء فقد رأى أنهم سيواجهون تحدي الأنظمة المتعلقة بالحوكمة وتطبيق أنظمة التحكم، ملاحظاً تغيراً واضحاً في متطلبات الزبائن ويتمثل بالضغط المستمر للحصول على أسعار مخفضة جداً مقابل تغطية شاملة، واجداً فرصاً أكبر للسوق في الزامية التأمين الطبي للرعايا السعوديين وأفراد أسرهم العاملين في القطاع الخاص والذي سيبدأ تطبيقه مطلع ٢٠١٩، مذكراً بأن شركة بيت التأمين لم تكتفِ ببناء محفظة جيدة ومتنوعة بل تعدتها الى استحداث أقنية جديدة انعكست إيجاباً على نمو محفظتها ونتائجها.

### فرص أكبر للسوق في إزامية التأمين الطبي للسعوديين العاملين في القطاع الخاص

■ أين ترون الفرصة الأكبر والأهم لتحقيق نمو في إيرادات الشركة بالمستقبل؟

- من خلال فتح أقنية جديدة لمنتجات التأمين الأخرى الى جانب منتجات التأمين الطبي والمركبات والتركيز على فرص السوق المتجددة مثل الزامية التأمين الطبي للمواطنين السعوديين وافراد أسرهم الذين يعملون في القطاع الخاص والذي سيبدأ تطبيقه اعتباراً من مطلع العام ٢٠١٩.

#### أقنية جديدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم، وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

- تتمتع شركتنا والله الحمد بقاعدة عملاء واسعة وشاملة تم بناؤها بشكل جيد على مدى الأعوام السابقة نتيجة للخدمات المميزة التي تقدم لهؤلاء العملاء، ولم تقف شركتنا عند بناء محفظة جيدة ومتنوعة بل تعدتها الى استحداث أقنية جديدة خلال هذا العام والتي كانت مثمرة بفضل الله وستنعكس ايجاباً على نتائج الشركة وتعكس محافظتنا على مستوى النمو الذي نطمح اليه دوماً. ■

#### تحدي الحوكمة

■ كيف تقيمون سوق التأمين اليوم، وما هو الامر الاكثر تحدياً للوسطاء؟

- نرى ان سوق التأمين السعودية اليوم تشهد نوعاً من الاستقرار وما زالت محافظة عموماً على مستوى الإنتاجية مقارنة بالسنة السابقة، الا انها لا تزال تعتمد بشكل كبير وجذري على منتجي تأمين المركبات وتأمين الطبي اما منتجات التأمين الأخرى فهي ما تزال متواضعة مقارنة بهذين المنتجين.

ومن الممكن ان نشهد خلال العام ٢٠١٩ تحديات كبيرة لشركات التأمين العاملة في المملكة في ضوء اتجاه مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» لطلب من شركات التأمين العاملة في المملكة زيادة رؤوس أموالها لتصبح ٥٠٠ مليون ريال سعودي لشركات التأمين وألف مليون ريال سعودي لشركات اعادة التأمين و١٥٠٠ مليون ريال سعودي للشركات التي ترغب بالعمل كشركات تأمين واعادة تأمين.

أما في ما يخص التحديات التي ستواجه وسطاء التأمين فنكمن في تطبيق جميع الأنظمة المتعلقة بحوكمة هذه الشركات بالكامل وتطبيق أنظمة



### الوسطاء أمام تحديي الحوكمة وتطبيق أنظمة التحكم



التحكم CONTROL LINES OF DEFENSE الامر الذي سيتطلب زيادة لا بأس بها في المصاريف ويستلزم البحث عن مصادر جديدة للربحية لتغطية هذه المصاريف.

#### أسعار مخفضة مقابل تغطية شاملة

■ هل هناك تغير بمتطلبات الزبائن وهل أثر ذلك على الشركة؟

- هناك بلا شك تغير في متطلبات الزبائن ويتمثل باتجاههم للضغط المستمر للحصول على اسعار منخفضة جداً مقابل التغطية الشاملة وهذا يمثل تناقضاً واضحاً ويسبب انخفاضاً بالانتاج للوثائق المجددة، ويؤدي بالنتيجة الى ضرورة استقطاب عملاء جدد وتوسيع القاعدة الانتاجية بشكل كبير ومجد.

# 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

## سامر علي الفايز (الرئيس التنفيذي لشركة النخبة لوساطة التأمين وإعادة التأمين ELITE): تعمل مؤسسة النقد على تطوير قطاع التأمين وستساهم مبادراتها في تعزيز أداء شركات التأمين والوساطة



تعد شركة النخبة لوساطة التأمين وإعادة التأمين ELITE من الشركات النادرة الملتزمة بمعايير ومتطلبات مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما»، وتقدم لعملائها خدمات وحلولاً مميزة تهدف الى تسهيل حياتهم، بحيث توفر لهم خطط تأمين موثوقة ومتوافقة مع حاجاتهم بغية تبديد مخاوفهم، تغطي الفرد وصولاً الى العائلة وبدءاً من شركة صغيرة الى شركة كبيرة.

واستناداً الى مهاراتها الكبيرة ودرائتها ستتوسع الشركة لتتخطى حدود المنطقة لتلبية لحاجات العملاء الدوليين، وبناء على خبرتها الواسعة في مجال الأخطار، تبني تحالفاتها مع أعرق الشركات في هذا المجال بهدف تقديم تغطية وخدمة ممتازتين.

الرئيس التنفيذي للشركة سامر علي الفايز المعروف بإدارته الشفافة والمنزهة كشف عن خطة خمسية تعتمدها الشركة، وعول على دور «ساما» لزيادة وعي العملاء حول قطاع الوساطة، عازياً غياب النمو في الأقساط المكتتبه الى الأوضاع الاقتصادية الصعبة، محملاً الشركات مسؤولية وقوعها في الخسارة لافتقادها الى الإدارة الحكيمة وحسن التدبير، مطالباً بدعم أكبر للوسطاء في السوق السعودية.

### سنقدم حلولاً مميزة بهدف تسهيل حياة عملائنا

– بالنسبة الى قطاع الوساطة كانت هناك مساع عديدة كي نستقطب وسطاء تأمين، ولكن للأسف لم نخرج بنتائج إيجابية، وذلك يعود الى ان حجم محفظة الوسطاء العاملين في السعودية غير مناسب لاستقطابهم، لكننا في الوقت نفسه نحن جاهزون للاستحواذ على أي شركة وساطة ترغب بالانضمام الينا.

■ هل تجدون أي تغيير في متطلبات الزبائن؟

– أصبح العملاء أكثر وعياً، في حين بات الصراع بين الشركات يتركز على المنافسة بالأسعار.

### تطلع الى مراتب متقدمة

■ هل لديكم أي مطالب ترفعونها الى هيئة الرقابة ومؤسسة النقد؟

– بصفة كوني نائباً لرئيس لجنة وسطاء التأمين نشكرهما على الدور الذي أدته ولكننا نطالب بتقديم دعم أكبر لوسطاء التأمين، خصوصاً في موضوع العقد الموحد مع شركات التأمين، حيث قامت اللجنة بتوكيل محام لمتابعة القضية مع مؤسسة النقد، وسيكون ذلك بمثابة إنجاز السوق.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة وكيف تتوقعون نتائجكم في نهاية ٢٠١٨؟

– مستثمرون في الاستثمار بقطاع تكنولوجيا المعلومات، ونعد من الشركات القليلة في السوق التي تلتزم بالمعايير ومتطلبات مؤسسة النقد. كما سنقدم حلولاً مميزة بهدف تسهيل حياة عملائنا، في حين ان النتائج المحققة لهذا العام جيدة وسنستمر بالوقوة نفسها للتألق في السوق والوصول الى مراتب متقدمة. ■

### على بعض الشركات مسؤولية وقوعها في الخسارة لافتقادها الى الإدارة الحكيمة وحسن التدبير

– تعود اسباب غياب النمو في حجم الأقساط المكتتبه الى الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تمر بها المملكة، حيث تشير التقارير الأخيرة الى ان نسب النمو الاقتصادي فيها لن تتعدى ٢,٥ في المئة، ما يؤثر سلباً على نتائج شركات التأمين، لكن من المتوقع ان يسجل القطاع معدلات نمو خلال ٢٠١٩.

أما بالنسبة الى النتائج السلبية لبعض شركات التأمين، فقسم منها لا يعد خسارة فعلية إنما بمثابة إحتياطات تطلبها مؤسسة النقد، أما القسم الآخر فمرتبط بافتقاد إدارتها للحكمة وحسن التدبير، حيث ان بعضها يعاني تآكلاً في رأس المال ولا يتجاوز رأسمالها المئة مليون ريال.

### جاهزون للاستحواذ

■ تشهد الأسواق العالمية عمليات دمج في مختلف القطاعات ومنها قطاع التأمين، هل هذه الخطوة مستبعدة في السعودية؟

### استثمار في التجارة الإلكترونية

■ بعد استلامكم الرئاسة التنفيذية للشركة ومن خلال الخبرة التي تحملونها، ما هي أبرز النقاط التي تركز عليها خطة عمل للشركة؟

– وضعنا خطة خمسية وتمت الموافقة عليها من قبل مجلس الإدارة وتشمل عمليات التوسع نحو مناطق استثمارية جديدة مثل البحر الأحمر ومدينة «نيوم»، بالإضافة الى الاستثمار في قطاع التجارة الإلكترونية، ونحن في انتظار موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» والحصول على الرخصة لمباشرة أعمالنا.

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية وهل يتأثر قطاع الوساطة بالأوضاع القائمة؟

– تعمل مؤسسة النقد على تطوير قطاع التأمين وستساهم مبادراتها في تعزيز أداء شركات التأمين والوساطة، وذلك من خلال جعل بعض المنتجات إلزامية الى جانب تنشيط القطاع. على صعيد آخر نراهن على دور مؤسسة النقد في زيادة وعي العملاء بهدف تفعيل دور القطاع، نظراً لسيطرة الوسطاء على ٥٠ في المئة من سوق التأمين ونتوقع ارتفاع هذه النسبة عاماً بعد عام.

### معدلات نمو في ٢٠١٩

■ الملاحظ غياب أي تحسن في نتائج شركات التأمين برغم الجهود التي تبذلها مؤسسة النقد، في رأيكم ما هي الاسباب؟



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

محمود المدهون (الرئيس التنفيذي لشركة المملكة لوساطة التأمين KINGDOM BROKERAGE - السعودية):

## نحتاج الى دعم هيئات الرقابة والشعور بوجودنا لنكون أكثر قوة نعمل على التصحيح وحمل المشرّع على إصدار قوانين تغير القطاع نحو الأحسن



حافظت شركة المملكة لوساطة التأمين KINGDOM BROKERAGE على وضعها المتقدم خلال ٢٠١٨ في ظل انكماش السوق وضغوط الضريبة على القيمة المضافة، وهي في صدد إطلاق مشروع جديد تعوّل على النهوض والإرتقاء من خلاله.

الرئيس التنفيذي للشركة الضامن القدير وخبير الوساطة محمود المدهون طمأن الى ان الأوضاع بدأت تأخذ منحى إيجابياً مع منتجات جديدة ومشروعات حكومية، وتوقف عند عائق الضريبة على القيمة المضافة التي أثرت على قطاع التأمين وتحديداً على السيولة المالية لدى الشركات، ورأى اننا بحاجة الى دعم هيئات الرقابة وشعورها بوجودنا لكي نكون أكثر قوة، وكشف عن العمل بالتعاون مع شركات التأمين على عدد من الخطوط الجديدة المبتكرة، كاشفاً عن مشروع جديد للشركة وعد بالإعلان عنه في حينه.

ماذا في مقابلة المدهون أيضاً:

الحالي فكيف تتجاوزون مع هذا المطلب؟

– نعتد الأساليب والوسائل الحديثة في عملنا ونستحدث منتجات جديدة. لئلا في السعودية لا يزال التركيز والاهتمام منصبين على فرعي التأمين الصحي والمركبات ويتم اهمال المنتجات الأخرى، وفي هذا الاطار نحاول لفت الانتباه الى هذه المنتجات المهمة التي نعمل فيها مثل التأمين ضد الاعتداءات الالكترونية وغيرها. ان التعديلات او التطويرات في خطي التأمين على المركبات والصحة بطيئة جداً، كما ان المضي بأي منتج جيد يحتاج لموافقة «ساما». وعموما نعمل مع شركات التأمين على عدد من خطوط التأمين الجديدة المبتكرة.

### البقاء على المستوى نفسه

■ كيف تقيمون أداء شركتكم خلال العام ٢٠١٨ في السوق، وما هي خطتكم وتوقعاتكم للعام ٢٠١٩؟

– كان العام ٢٠١٨ متوازنا لم نتقدم فيه ولم نراجع، لقد حافظنا على ما نحن عليه، اذ ان حجم السوق لم يتسع انما انكمشت. لقد اردنا خلال هذا العام الحفاظ على عملائنا والبقاء ضمن مستوانا في ظل منافسة شرسة، بالإضافة الى العمل بالضريبة المضافة التي شكلت ضغطا على كل الشركات العاملة في السوق. هذا ولدنا مشروع جديد مع مطلع العام ٢٠١٩ سنعلن عنه في حينه. ■



## نسعى مع الشركات المسندة لإعداد خطوط تأمين جديدة مبتكرة



السعودية بعد التشريعات التي اصدرتها مؤسسة النقد «ساما»، وهل وصل القطاع الى حقه؟

– ركزت التشريعات في الاعوام الماضية على شركات التأمين وانظمتها وادائها باعتبارها تشكل الجزء الأكبر من القطاع. وقد كانت المهن الحرة ومن بينها الوكالات تتكون في السوق ولا يتم التركيز عليها مما جعل قطاع الوساطة ضعيفا، أما حاليا وخلال اجتماعات قطاع الوساطة فقد ركزنا على ابتكار طرق ووسائل لتعزيز القطاع والعمل على اعداد برامج تدريب للوسطاء واخرى للتوعية اعلاميا وادخال تعديلات تقنية على الشركات ومعبيد التأمين. نحاول ذاتيا تصحيح الأمور فإذا لم يفكر المشرّع بإصدار قوانين جديدة تغير القطاع وتصححه، فإننا ندفعه الى ذلك للشعور بوجودنا وبأننا نحتاج الى دعمه لكي نكون أكثر قوة.

### استحداث منتجات جديدة

■ بات الابتكار في المنتجات مطلوبا في الوقت

### ضغوط من شركات إعادة

البيان ■ ما هو تقييمكم لعام ٢٠١٨ على صعيد سوق وساطة التأمين؟

– لم يكن العام ٢٠١٨ الأسوأ بالنسبة لنا انما لم يكن ايضا بحسب توقعاتنا، اذ لم نتخيل ان الأوضاع ستكون صعبة الى هذا الحد. كل ما توقعناه بالنسبة للمشروعات التي املنا بتنفيذها خلال العام بدأت الآن بالتبلور مع نهاية العام وهذا التأخير هو الذي جعل العام صعبا، بالإضافة الى الضريبة المستجدة على القيمة المضافة التي اثرت بدورها على قطاع التأمين والذي بدوره اخذ الكثير من الوقت للتأقلم معها، بحيث انه حتى شهر حزيران (يونيو) استطاعت سوق إعادة التأمين التماشي معها. اذ ان الضريبة المضافة التي تمثل ٥ في المئة شكلت ضغطا على المؤمن لهم جميعا وقد ضغطت شركات إعادة على الوسطاء لحسم الـ ٥ في المئة من عمولتهم وهي فعليا تشكل ٥٠ في المئة او ٣٣ في المئة من اي عمولة في اي خط عمل. لقد شكل هذا الامر ضغطا هائلا خلال الفترة الاولى، كما ان طريقة دفع الضريبة اثرت على السيولة المالية لدى كل الشركات، مما حملنا على اتخاذ تدابير مالية تساعدنا على الاستمرار، لكن في نهاية العام بدأت الأوضاع تأخذ منحى ايجابيا مع منتجات جديدة ومشاريع حكومية جديدة.

### دعم من المشرّع

■ كيف تقيمون قطاع وساطة التأمين في المملكة



## سامي العلي (الرئيس التنفيذي لشركة الجدارة العالمية لوساطة التأمين - السعودية)



### اختيارنا للشركات المسندة سيعتمد على سمعتها الطيبة ودفعها المطالبات في الوقت المحدد وتعاملها الراقي مع المؤمن له

شركة الجدارة العالمية لوساطة التأمين JADARA AL ALAMIA BROKERAGE CO من شركات وساطة التأمين الجديدة الساعية الى حصة من سوق الوساطة معززة بإدارة حكيمه منظمه واضحه الغايات والأهداف، ومتسلحة بخصيصيه في أعمالها كوسيط مرشد للمستهلكين طالبي تغطيات التأمين.

رئيسها التنفيذي الحامل شهادة الزمالة العليا من معهد التأمين الملكي البريطاني FCII سامي العلي كشف عن التركيز على التأمينات العامة بالدرجة الأولى.

وأوضح ان اختيار الشركات المسندة المتعاونة سيعتمد على درجة تمتعها بالسمعة الطيبة ودفعها المطالبات في الوقت المحدد، الى جانب تعاملها الراقي مع المؤمن له، مبدياً أسفه لتعامل أقسام التسويق في الشركات مع الزبون من دون إطلاعها على بنود الوثيقة وشرح أبعادها وخلفياتها، واصفاً الرقابة في السوق المحلية بالشديدة والمساهمة في تعزيز أداء الشركات، مشدداً على مقولة تعيين الشخص المناسب في المكان المناسب.

في حين ان البعض الآخر يبحث عن التغطيات الإلزامية الأقل كلفة، بالإضافة الى ذلك وللأسف الشديد لا يوجد أحد من الذين يقومون بعمليات التسويق، سواء في المملكة أو الدول العربية الأخرى يشرح مضمون وثيقة التأمين للعميل.

■ علام سترتكز الشركة في تأدية أعمالها؟

– ستركز أعمالنا على عمليات وساطة التأمين فقط ولن ندخل في مجال وساطة إعادة التأمين، كوننا لا نرغب في ممارسة تخصصات متعددة ونحن في بداية الطريق، وبالتالي نحن مقتنعون بأن مؤسسة النقد العربي السعودي فصلت وساطة التأمين عن الإعادة.

■ هل تجدون قرارات «ساما» صارمة بالنسبة لشركات التأمين والوساطة، وما المطلوب لتطوير سوق التأمين في الدولة؟

– من غير الصعب تنفيذ القرارات الصادرة عن «ساما» باعتبارها تصب في مصلحة السوق الضعيفة أصلاً. وبالتالي الرقابة في السعودية شديدة وتساهم في تعزيز أداء الشركات.

#### الشخص المناسب بالمكان المناسب

■ في رأيكم، ما الذي تحتاجه السوق لتحقيق المزيد من التطور والتقدم؟

– تحتاج السوق الى تعيين الشخص المناسب بالمكان المناسب وبحسب الكفاءة، خصوصاً في المناصب العليا، ما سيساهم بالتأكيد في تحسين عمل شركات التأمين ورفع مستوى أدائها، وفي حال التأخر في تطبيق هذه الخطوة لن تتطور الشركات وستترك انعكاساتها السلبية على السوق. ■



### الرقابة السعودية شديدة ومساهمة في تعزيز أداء الشركات



– حتى الآن لا تزال سوق التأمين تناضل وتكافح، أملي ان تتحسن الظروف الى الأفضل. ■ في رأيكم، ما هي الأسباب التي تحول دون نجاح عمليات الإندماج في السعودية؟

– إنتشرت في الآونة الأخيرة أقاويل حول عمليات إندماج بين عدد من الشركات، ولكن لم تصل الأمور الى النهاية المتوقعة ولا تزال الاسباب غير معروفة. والمتوقع ان تكون الشركات خلصت الى الاقتناع بأن عملية الإندماج لم تعد ضرورية بعد تحسن أوضاعها المالية.

■ في رأيكم، هل من الصعب تحقيق عمليات الإندماج في الدول العربية؟

– كلا، من المهم حصول عمليات إندماج بين الشركات في مختلف القطاعات، وان يتم الاختيار بحسب الكفاءة لإدارة الكيان الجديد.

#### تركيز على عمليات الوساطة

■ هل تبدلت متطلبات العملاء مقارنة بما كانت عليه في المرحلة الماضية؟

– واقعاً الزبائن أنواع، هناك بعض الشركات التي تحرص على تقديم الحماية لها ولموظفيها،

#### المركبات والتأمينات الطبية ثانوية

■ ما هي أهداف افتتاح شركة وساطة تأمين جديدة وهل للسوق السعودية القدرة على تحمل المزيد من شركات الوساطة؟

– تتمتع السوق السعودية بالقدرة على استيعاب المزيد من شركات الوساطة، ولكننا افتتحنا هذه الشركة توخياً لتحقيق أهداف مختلفة عن تلك الساعية اليها الشركات، حيث لن يكون التركيز على متطلبات الأفراد والتأمينات الطبية والتأمين على المركبات، إنما وبشكل أساسي على التأمينات العامة مثل الحريق، الهندسة، التأمين البحري، تأمين الممتلكات. ويأتي في المرتبة الثانية التأمين على المركبات والتأمينات الطبية في حال طلب منا ذلك، ولكنه لن يكون هدفنا الأساسي البحث عن مؤمنين لهذين الفرعين.

■ كيف سيتم اختيار شركات التأمين التي ستعاملون معها؟

– سيقع اختيارنا على شركات التأمين ذات السمعة الحسنة في السوق والتي تدفع المطالبات في الوقت المحدد لها، الى جانب تعاملها الجيد والراقي مع العملاء، نظراً الى ان مؤسسة النقد شددت في الآونة الأخيرة على ما يسمى العناية بالعملاء. بالإضافة الى الاختيار الصحيح للعملاء أصحاب المفهوم الصحيح للخطر والحماية والساعين للحصول على تغطيات تأمينية توفر لهم الحماية الكاملة.

#### الاندماج مهم

■ كيف تقيمون وضع سوق التأمين في المملكة العربية السعودية؟





## جورج الفرزلي

(رئيس ومدير عام شركة PMC RE)

مما لا شك فيه ان الاوضاع صعبة

ومعظم القطاعات تعاني ركوداً وانكماشاً واضحين

شكا رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة PMC RE لوساطة إعادة التأمين جورج الفرزلي الأوضاع الصعبة التي انعكست ركوداً وانكماشاً واضحين في مختلف القطاعات، وأشار الى كفاح شركات إعادة العربية للبقاء والإستمرار في ظل الأوضاع الجيوسياسية المضطربة في المنطقة، ملاحظاً طلب المصارف والمؤسسات المالية تغطيات مخاطر الإعتداءات الإلكترونية.

المصارف والمؤسسات المالية الكبرى بدأت طلب هذه التغطية نظراً لأهميتها، من المتوقع ان يزيد الطلب على التأمين ضد الاعتداءات الالكترونية ليشمل شريحة أوسع من الشركات العاملة. يبقى ان تحديد السقف المالي للتغطية قد لا يكون كافياً إزاء المطالبات التي قد تكون مهمة ومعقدة.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

– الامور تسير بطريقة ايجابية ولكن يصعب علينا تحقيق معدلات النمو المطلوبة بسبب البيئة الاقتصادية والسياسية القائمة. ■

– تعاني شركات الاعادة العربية بين الحين والآخر بعض المشكلات المرتبطة بالاوضاع الجيوسياسية، ومن المؤسف ان تتعرض لصعوبات متتالية، حيث تحاول في كل مرة النهوض من جديد والاستمرار في عملها.

**طلب على تغطيات الإعتداءات الإلكترونية**

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

– نقدم هذا النوع من التغطيات، في حين ان

### مشكلات جيوسياسية

■ كيف تتعاملون مع الاوضاع السائدة في البلاد كوسطاء إعادة تأمين؟

– مما لا شك فيه ان الاوضاع صعبة ومعظم القطاعات تعاني ركوداً وانكماشاً واضحين ومن بينها قطاع التأمين، ولكننا نقوم بجهد كبير ونأمل ان تتحسن الاوضاع السياسية والاقتصادية في البلد مما سينعكس بصورة ايجابية على مجمل القطاعات.

■ كيف تقيمون اداء شركات إعادة التأمين العربية؟

## تأمين منزلي شامل

ابتداء من 75 دينار



مع بيتك تكافل بيتك في أمان



kfhtakaful.com

kfhtakaful

180 30 30



السيارات



البحري  
والطيران



كافة  
أخطار  
المقاولين



حريق  
وحوادث  
عامة



الملكية



إصابات  
العمل  
والممتلكات



إعادة  
التأمين



التكافل  
الجماعي  
والصحي

## فادي الشرقاوي

(الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM لوساطة واعادة التأمين):



## نمونا المحقق مرده الى نشاطنا التسويقي وتفعيل فريق العمل

طمأن الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM لوساطة التأمين واعادة التأمين فادي الشرقاوي الى تحقيق الشركة نمواً والإستمرار في دعم عملائها، عازياً ذلك الى نشاطها التسويقي وتفعيل فريق العمل، والعمل على مشروعات مباشرة وتقديم خدمات استشارية، كاشفاً عن خطة الشركة المستقبلية الهادفة الى دعم فريق العمل بشكل أكبر.

### تطوير فريق العمل

■ ما هي الاسباب التي ساعدتكم في تحقيق معدلات نمو هذا العام؟  
- الفضل يعود الى النشاطات التسويقية التي قمنا بها، فضلاً عن تطوير فريق العمل وزيادة عدده، بالإضافة الى العمل على مشروعات مباشرة وخدمات استشارية في مجال ادارة المخاطر.

### تعميق الخبرات

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

- ستركز خطتنا المستقبلية على دعم فريق العمل بشكل اكبر، الى جانب التخصص في خدمات التأمين الشخصية وتقديم منتجات عالية الجودة.

والجدير ذكره، اننا نصب كامل تركيزنا في الوقت الحالي على السوق ونبذل جهوداً كبيرة بهدف تعميق خبراتنا وتقديم الافضل

لعملائنا. ■

### دعم العملاء

■ كيف تقيمون سوق التأمين اللبنانية لهذا العام؟

- مما لا شك فيه ان الاسواق صعبة ولكن المشكلة الاكبر تتمثل في نقص السيولة وصعوبة تحصيل الاقساط، لكن توازياً سجلت الشركة زيادة في حجم اعمالها كما ان الشركات المتعاملة معها حققت نمواً.

■ في رأيكم، الى اي مدى ستستمر هذه المشكلة وما هي الحلول المطروحة؟

- الازواج الاقتصادية المتردية حالت دون امكانية دفع المستحقات المتوجبة على العملاء، ولكن مع تحسن الظروف

الاقتصادية يصبح المؤمن لهم

اكثر تفاؤلاً ويتقلص تخوفهم من

التوترات الاقتصادية. بدورنا

يتوجب علينا دعم العملاء الذين

تربطنا معهم علاقات وطيدة

وقديمة.



# PLATINUM

REINSURANCE BROKERS SAL



## عماد الحسيني

(الرئيس التنفيذي لشركة الوسطاء السعوديون (SAUDI BROKERS):

### صعوبات تعترض وسيط التأمين وتقلص دوره وربحيته في السوق المحلية

الرئيس التنفيذي لشركة الوسطاء السعوديون SAUDI BROKERS عماد الحسيني تطرق في حديثه لـ «البيان الاقتصادية» الى الصعوبات التي تعترض وسيط التأمين وتقلص دوره وربحيته، كما أشار الى معاناة شركات الوساطة في ظل زيادة حجم نفقاتها، واجداً فرصاً كبيرة للنمو في فرع المركبات مستقبلاً، داعياً الى نشر الوعي حول أهمية متطلبات التأمين.

المركبات مستقبلاً ولا بد من نشر الوعي حول اهمية المتطلبات المتعلقة بجميع الخطوط التأمينية، خصوصاً انها أصبحت متقدمة جداً، لكن وللأسف العملاء لم يواكبوا بعد كما يجب.

#### نظام محاسبة جديد

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– عموماً كان عام ٢٠١٨ أفضل من سابقه وقد اتبعنا نظام محاسبة جديداً متمشياً مع متطلبات مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) وارقامنا جيدة. ■

تدني نسب العمولة، المنافسة الحادة، بالإضافة الى متطلبات القوانين والانظمة المعمول بها، وكل هذه المعوقات أدت الى تقليص معدلات الربحية نظراً لزيادة حجم النفقات، ما وضع شركات الوساطة أمام معضلة صعبة الحل.

#### صعوبة في التحصيل

■ هل لمستم تغييراً في متطلبات الزبائن؟  
– لم نشهد اي تبدل في متطلبات الزبائن انما نعاني من صعوبة في تحصيل الاقساط.  
■ في رأيكم، اين تكمن فرص النمو في القطاع؟  
– أظن ان هناك فرصاً كبيرة للنمو في فرع

#### معوقات تقلص الربحية

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– يمر قطاع التأمين السعودي بالعديد من الصعوبات، اما بالنسبة لنا كوسطاء فيطغى المفهوم العام لتوصيف الوسيط واعتباره بائعاً من واجبه تقديم أسعار مناسبة ومخفضة للعملاء، ما يؤدي الى تقليص دوره وهنا المشكلة التي تعيشها السوق حالياً.

■ ما هي التحديات الأخرى التي يعانيتها الوسطاء في المملكة العربية السعودية؟  
– يعاني الوسطاء تحديات كثيرة، من بينها

B E R Y T U S

بدر بن سعد الشايح (العضو المنتدب لشركة DIAMOND INSURANCE BROKER)؛



## حاجة السوق المحلية للتنظيم والتخصية سبيلاً لوصولها الى الحال الصحية

تتبعوا شركة داييموند لوساطة التأمين DIAMOND INSURANCE BROKER موقعاً متقدماً بين شركات الوساطة العاملة في السوق السعودية، وتعد رأس الحربة بقيادة العضو المنتدب بدر بن سعد الشايح لتحقيق مطالب الوسطاء المرخص لهم، ولطالما عرفت الشركة بوفاء عملائها وثبات معدلات التجديد لهم وخدمتها الثابتة وكل ذلك حولها للتوسع في المستقبل القريب.

ويعرض الشايح لواقع قطاع الوساطة الذي تشن عليه منافسة من بعض شركات التأمين في وقت لا يعي الزبون لأهمية الوسيط في شراء تغطياته التأمينية، ويأسف الشايح لانجذاب السوق الى المنتجات التقليدية والالزامية، أملاً أن تتطور هذه السوق وتنتقل في إصدار منتجات حديثة تفيد الفرد والمؤسسات وتسويقها بشكل ملائم، داعياً الشركات الى ضرورة تنويع المحفظة تحقياً لسوق صحية، مقترحاً حلول الوسطاء في مهماتهم مكان موظفي المبيعات المعتمدين لدى الشركات، بما يوفر على الأخيرة نفقات ومصاريف باهظة، مطالباً بوضع قانوني للوسطاء يضمن حقوقهم، مؤكداً حاجة السوق السعودية للتنظيم والتخصية سبيلاً لوصولها الى الحال الصحية.

### لطالما شكلت معدلات التجديد للمؤمن لهم احد عناصر نجاحنا مما يدل على خدمتنا الثابتة

ذلك ان شركة التأمين لا زالت تنافس الوسيط رغم ضخامة السوق السعودية وطاقتها الكبيرة، ولو اجرينا مقارنة بالشركات في بعض الأسواق المجاورة لوجدنا ان الاخيرة تستوعب عدد شركات اكبر من سوق السعودية رغم صغر حجم تلك الأسواق وتتفوق عليها حجماً، والاخيرة برغم ذلك لم تأخذ حقها فعلاً من ناحية حجم البيع ومعدل استهلاك الفرد السعودي او المقيم على التأمين، بمعنى ان هناك طاقة ضخمة واعدة في سوق التأمين السعودية وكل ما نحتاجه هو التخصص من قبل شركات التأمين والوسطاء وان يعي المشرّع وكل من يؤدي دوره في سوق التأمين، سواء شركة تأمين او وسيط، بأن السبيل الوحيد للوصول الى سوق صحية وجيدة هو التنظيم والتخصية.

#### خدمة ثابتة

■ ما هي اهم انجازات الشركة خلال العام ٢٠١٨ وما هي استراتيجيتها للعام المقبل؟

– تأسست الشركة في العام ٢٠١٥ وفي العام ٢٠١٨ حققنا انجازات مهمة، كما واطلقنا منتجات مبتكرة وغيرنا الهوية. ولطالما شكلت معدلات التجديد للمؤمن لهم احد عناصر نجاحنا مما يدل على خدمتنا الثابتة. هذا ولا نزال في مرحلة التطور كشركة وسنكمل درب نجاحنا، بحيث ان السنوات المقبلة ستكون للتوسع اكثر. يبقى ان سوق السعودية كبيرة ومتفائلون بالاوام المقبلة ونعمل على ترسيخ قيم ومبادئ تبدأ بالعميل الاول لدينا اي الموظف وهو ما نسماه العميل الداخلي ومن ثم الخارجي. ■

حاجات الفرد والشركات مع تسويقها بشكل ملائم. ونجد انه حتى وفق آلية تسويق شركات التأمين يبقى التسويق متأخراً بشكل ملحوظ في مجال التأمين الطبي والمركبات. وهنا لا بد من تنويع المحفظة في السوق تحقياً للهدف المرجو وهو جعل السوق صحية، كما وعلى الشركات ان تتفرغ لتطوير بنية محافظها بدلا من ان تكون المنافس في البيع والترويج.

#### الوسيط مساعد للشركات

■ هل تشكل منافسة شركات التأمين هذه ابرز التحديات التي تواجههم؟

– اجل، فبعض شركات التأمين تنافسنا في منتجاتنا وعمالئنا مما يؤثر على صحة الجو العام في سوق التأمين. فباستطاعة وسيط التأمين مساعدة الشركات في الحد من المصاريف والإنفاق على فريق البيع المباشر، فلو استبعدنا جميع موظفي المبيعات من سوق التأمين واعتمدنا فقط على الوسطاء فستوفر الشركات الكثير من النفقات ما بين رواتب واستحقاقات التأمين الطبي والاجتماعي وغيره.

#### تنظيم وتخصية

■ هل تعتقدون بأن القطاع منظم فعليا في المملكة السعودية، وما الذي يحتاجه بعد لكي يصبح بمقدوركم العمل بشكل اكثر فعالية؟

– لم يكتمل تنظيم السوق بعد بشكل قطعي ولا تزال في مسار التنظيم وبخطى ثابتة، الا انها تحتاج لمتطلبات كثيرة منها الوضع القانوني لوسطاء التأمين الضامن لحقوقهم. اصف الى

#### منافسة الوسطاء

■ كيف تقيمون وضع قطاع الوساطة في المملكة في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة؟

– كان العام اكثر تنافسية على قطاع الوساطة لعوامل عدة، فبعد ان حدّ الوضع الاقتصادي من التنافسية الحادة وادى الى خفض عمولة التأمين الالزامي على المركبات اصبح الوكلاء في ضائقة، وكان لا بد عليهم من الاتجاه لمصادر اخرى كتوسعة نشاطهم، فحاضوا قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الذي هو من اختصاص وسطاء التأمين، وزاد ذلك توقف التأمين الصحي للأفراد تماما مما حمل الوكلاء على الدخول في منافسة صريحة مع الوسطاء، ما جعل هؤلاء امام تحد تنافسي خطر، في وقت لا يزال الزبون يجهل او لا يقبل تماما دور الوسيط وبأنه الامثل له في حال قرر شراء اي تغطية تأمينية.

#### تنويع المحفظة

■ هل لاحظتم اي تبدل في حاجات العملاء ومتطلباتهم في سوق التأمين؟

– للاسف ما زالت السوق تنجذب الى المنتجات التقليدية والأكثر طلباً مثل التأمين الطبي والمركبات. ولأن هذه المنتجات الزامية فالشركات لم تعد تستطيع الخروج من هذا الاطار خوفاً من صعوبة بيع المنتجات الاخرى باعتبارها اختيارية وليست الزامية. نأمل بتطور السوق وبإصدار منتجات متطورة حديثة تفيد



## أيمن الحوت

(الرئيس التنفيذي لشركة مارش MARSH - الإمارات):

### المرونة والتشدد يختلفان بين منتج تأميني وآخر

الرئيس التنفيذي لشركة «مارش» MARSH الإمارات أيمن الحوت قلل من أهمية انسحاب بعض الشركات من السوق الإماراتية، ورأى ان العملاء باتوا حالياً أكثر وعياً وحرصاً على مصالحهم، معتبراً ان المرونة والتشدد يختلفان بين منتج تأميني وآخر، داعياً الشركات الى اقتناص الفرص والاختيار الصحيح لتغطياتها خصوصاً مع ادخالها منتجات مبتكرة تحقيقاً للنمو.

■ كيف تقيّمون واقع قطاع التأمين الإماراتي في الوقت الحالي؟

– تضم السوق الإماراتية عدداً كبيراً من الشركات، وخروج قسم منها هو أمر طبيعي ويعتمد على سياسة واستراتيجية كل شركة، ومن الأهمية بمكان التركيز على حجم هذه الشركات وحصتها من السوق. في حين ان الشركات العاملة في السوق فاعلة والدليل قيامها بالعديد من عمليات التوسع، بمعنى انه ليس هناك من تأثير دراماتيكي لهذا الانسحاب علماً ان التأثير الأساسي ينبع من التغييرات في الطاقة الاكتتابية على المستوى العالمي.

■ هل لمستم تغييراً في متطلبات الزبائن؟

– بات العملاء أكثر وعياً وحرصاً على مصالحهم، فضلاً عن إيلاء العميل أهمية للخدمة بشكل أساسي والقيمة المضافة التي يمكنه الحصول عليها، وفي ظل الأوضاع الاقتصادية التي نشهدها ثمة تركيز أيضاً على عملية التسعير.

### الاختيار الصحيح

■ بالرغم من الحوادث التي حصلت إستمرت المرونة في الأسواق. في رأيكم أين تكمن فرص النمو في الوقت الحالي؟

– يختلف موضوع المرونة والتشدد بين منتج تأميني وآخر، حيث أنه في بعض الفروع نلاحظ تشدداً سببه انخفاض الطاقة الاستيعابية وعمليات الإكتتاب لبعض شركات إعادة، مما ينعكس ارتفاعاً في الأسعار. ولكن بعض الفروع التي لا تزال ضمن إتفاقيات إعادة التأمين، لا تزال ضمن الوضعية الاعتيادية، وبالنتيجة هناك إمكانيات لتحقيق النمو، إنما يجب التركيز على الاختيار الصحيح لتغطياتها وكيفية إقتناص الفرص، خصوصاً مع إدخال منتجات مبتكرة.

### فرصة وتهديد في آن

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

– يشكل التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية فرصة وتهديداً للشركات في آن، فهو يعدّ فرصة مهمة نظراً لارتفاع الطلب على هذه التغطيات، وفي الوقت نفسه يشكل تهديداً لها في حال حصول تراكم مطالبات ناجمة عن حدث معين وهذا يتطلب توفير حماية جيدة عن طريق برنامج إعادة تأمين متكامل. ■



Your Protection is our Concern



LIFE INSURANCE

التأمين على الحياة



GENERAL INSURANCE

التأمينات العامة



HEALTH INSURANCE

التأمين الصحي



MOTOR INSURANCE

التأمين على المركبات

MORE THAN 35 YEARS OF TRUST

أكثر من خمس وثلاثين عاماً من الثقة

Head office: 2nd & 3rd Floor, Warba Centre, Deira, Dubai  
Tel: 04 6051111 www.alliance-uae.com

## كيف كيشيشيان KEV KESHISHIAN

الرئيس التنفيذي لشركة LONSDALE &amp; ASSOCIATES – (السعودية):



## التنافسية غير المنطقية لا تصب في مصلحة الوسطاء والعملاء

شركة LONSDALE & ASSOCIATES حائزة على ترخيص من قبل سوق «لويدز» في لندن وتتمتع بكفاءات بشرية وتقنية متقدمة وبسمعة طيبة في اسواق المنطقة العربية وجاهزيتها تامة وكاملة في جبه التحديات وتخطيها، وهي تقدم تغطيات تقليدية وغيرها المتعلقة بالمخاطر الناشئة لعملائها.

ولاحظ الرئيس التنفيذي للشركة في المملكة العربية السعودية كيف كيشيشيان تأثر بعض شركات الوساطة بالأوضاع بحيث تراجع في تقديم المنافع لعملائها بعكس شركة LONSDALE التي حققت نمواً في أعمالها. ورأى ان التنافسية غير المنطقية لا تصب في مصلحة الوسطاء والعملاء، راصداً خروج العديد من الوسطاء من السوق لعدم امتلاكهم الموارد مثل الكوادر البشرية والقدرات التقنية المطلوبة، متمنياً مزيداً من تنظيم السوق السعودية المحلية وتشديد الرقابة من قبل «ساما» لحماية دور الوسيط كونه يقوم بواجباته في دعم الشركات ونموها وتطورها، مرتقباً نمو هذه السوق وارتفاع معدلات ربحية الشركات فيها.

## نتمنى مزيداً من تنظيم السوق المحلية وتشدد «ساما» في رقابتها حماية لدور الوسيط

ولاحظنا خروج العديد من الوسطاء بسبب عدم امتلاكهم للموارد مثل الكوادر البشرية والقدرات التقنية المطلوبة. والمتوقع خروج المزيد من الوسطاء بسبب عدم قدرتهم على الإستمرارية.

## تغطيات للمخاطر الناشئة

■ الملاحظ وجود تركيز كبير على تقديم منتجات مبتكرة من قبل شركات التأمين والتطرق لموضوع الاعتداءات الالكترونية، هل تقومون بالتسويق لهذا النوع من المخاطر؟

– نحن من اوائل الوسطاء الذين قاموا بالتسويق لهذه المنتجات، فضلاً عن اننا حائزون على ترخيص من قبل سوق لويدز في لندن، ولدينا الكفاءات المطلوبة والخبرات التقنية وتربطنا علاقات مع الشركات الكبرى المعرضة لهذا النوع من الاعتداءات، حيث نعمل على تقديم تغطيات خاصة بها، فضلاً عن اننا نقدم تغطيات للمخاطر الناشئة مثل العنف السياسي والمخاطر الائتمانية وقد نجحنا في تسويقها مع قسم من العملاء. ونتمنى خلال العام ٢٠١٩ تنظيم السوق السعودية بشكل اكبر وتشديد الرقابة من قبل «ساما» لحماية دور وسيط التأمين كونه يقوم بواجباته في دعم الشركات في سبيل نموها وتطورها، ونتوقع حدوث نمو في السوق، ارتفاع معدلات الربحية، فضلاً عن تحولها الى صلبة نظرا للخسائر التي شهدتها خلال العام الماضيين. وعموماً علينا النظر بطريقة ايجابية باستمرار كي نتمكن من تطوير ادائنا وفريق عملنا. ■



## علينا النظر بطريقة ايجابية باستمرار كي نتمكن من تطوير ادائنا وفريق عملنا



التي لم تتقيد بالنظام الاكثوري وما ينص عليه مجلس الضمان الصحي في ما يخص التأمين الصحي، ولم تعتمد تقنية في عملية التسعير، في حين ان البعض منها يلتزم بالانظمة. وكل ذلك أدى الى فرضى في السوق وانخفاض في الأسعار كما خسائر لعدد من شركات التأمين غير المهنية. وبالنسبة اليها ما يهمنها هو المحافظة على العملاء المتعاملين معنا، بحيث ان التنافسية غير المنطقية في السوق لا تصب في مصلحة أحد- لا شركات التأمين ولا الوسطاء ولا مصلحة العميل.

## خروج وسطاء من السوق

■ هل لمستم تشدداً خلال تنظيم قطاع وساطة التأمين من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي ساما؟

– مما لا شك فيه اننا لمسننا تفعيلاً لعملية الرقابة بهدف تنظيم السوق بطريقة افضل، كما

## ارقام أفضل في ٢٠١٩

■ كيف تقيمون وضع قطاعي التأمين والوساطة في منطقة الخليج خلال العام ٢٠١٨؟

– في الواقع انخفضت معدلات الربحية لقطاع التأمين في حين لم نشهد تغييراً في اجمالي الاقساط المكتتبة، حيث استحوذ فرعاً الصحي والمركبات على نسبة تجاوزت ٨٠ في المئة من اجمالي الاقساط المكتتبة في المملكة العربية السعودية، وكذلك الامر في دول الخليج. وفي مجال الوساطة وبحسب خبرتي سجل توجه العديد من العملاء مباشرة الى شركات التأمين بهدف خفض التكاليف على حساب الخدمات والتغطية المناسبة ولكننا نجحنا في تحقيق نسب نمو، ولكنها جاءت عكسية لاتجاه السوق الذي شهد انخفاضاً في انتاجية الوسطاء وشركات التأمين، ومهما يكن نتوقع تسجيل ارقام افضل خلال العام المقبل خصوصاً وأن عملاءنا يتقنون بنا.

## التنازل عن المنافع

■ الملاحظ وجود تحديات كثيرة مرتبطة بالاسعار وارتفاع المرونة في السوق. هل تأثرتم بهذا الامر؟

– بالتأكيد تأثرنا كغيرنا من الشركات بأوضاع السوق بسبب الانخفاض في حجم الاقساط وعدد الوثائق، نظراً الى تقليص العديد من الشركات لحجم اعمالها ونفقاتها. للاسف الشديد هناك العديد من الشركات



عادل شبّي (مدير عام شركة PRO ASSUR لوساطة التأمين - تونس):

## اتفاقية التعاون مع APEX ستفتح لنا آفاقاً أرحب لضمان أكبر فرص للنجاح والتطور

مدير عام شركة PRO ASSUR لوساطة التأمين عادل شبّي اعتبر نشر ثقافة التأمين تحدياً أكبر يواجهه الوسطاء، ورأى ان صعوبة الإجراءات والتعقيدات المعتمدة دولياً في نطاق مقاومة الإرهاب وتبييض الأموال قد تؤثر سلباً على رقم المعاملات، مذكراً بالإنجاز المحقق عقد إتفاقية تعاون وشراكة مع «أبكس» لإعادة التأمين، متوقفاً تسجيل قفزة في رقم المعاملات بنسبة ٢٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٧.

أكبر فرص للنجاح والتطور على جميع الأصعدة وتحديداً في ما خص تأمين النقل والطاقة.

### تطوير رقم المعاملات

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– قمنا هذه السنة بدعم الفريق العامل بطاقات شابة مما رفع عدد الموظفين الى عشرين كادراً، الأمر الذي سيسهل علينا تقرب خدماتنا للحرفاء وضمان فرص أكثر لتطوير رقم المعاملات الذي نتوقع أن يسجل هذه السنة قفزة بنسبة ٢٥ في المئة مقارنة بالسنة الماضية. ■

السوق التأمينية.

### شراكة وتعاون مع «أبكس»

■ أين ترون الفرصة الأكبر والأهم لتحقيق نمو في إيرادات الشركة في المستقبل؟

– أكبر فرصة أتاحت لشركتنا هذه السنة تمثلت بتطوير المنظومة المعلوماتية، مما سيسهل لنا الإقتراب أكثر من جميع الحرفاء في كافة أرجاء الوطن. هذا وسيمثل هذا المعطى الجديد دفعا قويا لتواجد شركتنا في الأسواق الإفريقية مستقبلاً.

نعتبر أن أكبر إنجاز قامت به شركتنا هو توقيعنا لإتفاقية شراكة وتعاون مع شركة أبكس APEX لإعادة التأمين والتي ستفتح لنا آفاقاً أرحب لضمان

### تحدي نشر ثقافة التأمين

■ كيف تقيمون سوق التأمين اليوم، وما هو الامر الأكثر تحدياً للوسطاء؟

– التحدي الأكثر صعوبة الذي يواجهه وسطاء التأمين هو نشر ثقافة التأمين لدى العامة ورأب الصدع وملء الفجوة التي تفصل بين المؤمن والمؤمن له.

■ هل هناك تغيّر بمتطلبات الزبائن؟ وكيف أثر ذلك على الشركة؟

– المعطى الجديد الذي قد يؤثر سلباً على رقم المعاملات هو صعوبة الإجراءات والتعقيدات المعتمدة دولياً في نطاق مقاومة الإرهاب وتبييض الأموال مما قد يؤثر سلباً على تطور



## رائد جشي (شركة المشرق العربي ARAB ORIENT):

## نحرص على تقديم خدمة مميزة للعميل وكسب ثقته وتوفير الدعم الكامل له



تحرص شركة المشرق العربي - ARAB ORIENT قطر على تقديم دعم مميز لعملائها وذلك ضماناً لإلمامهم التام بتغطيتهم التأمينية وحصولهم على أفضل تغطية من ناحية وبأكثر الأسعار تنافسية، كما وتنتقل الى علاقة استراتيجية طويلة الأمد مع عملائها، وللغاية تستمر في تقديم خدماتها المتضمنة مراجعة مستمرة للوثائق والحفاظ على استمرارية سريانها، وعقد اجتماعات منتظمة مع العملاء وعرض المستندات، بالإضافة الى تقديم التقارير التفصيلية وخدمات شاملة لتولي أمور المطالبات، وتكمن قوة «المشرق العربي» في فريقها ذي الخبرة التأمينية العالية برئاسة جمال الحمود، حيث يتسم أعضاء هذا الفريق بالخبرة المتنوعة على المستويين المحلي والإقليمي، والخبرة الفنية الشاملة المزودة برؤية واضحة لسوق التأمين ودراية بالمنتجات التأمينية المختلفة.

نائب المدير العام في الشركة رائد جشي سلط الضوء على مكان المنافسة المعلنة من قبل بعض الشركات على الوسطاء، لكنه عاد وأبدى ارتياحاً لتعامل معظمها مع وسطاء من أصحاب الخبرات والمرخص لهم من قبل البنك المركزي القطري، مشدداً على تقديم خدمة مميزة للعميل وكسب ثقته مع توفير الدعم الكامل له، متوقفاً عند دراسة تفاعل السوق المحلية مع تغطيات أخطار الإعتداءات الإلكترونية والتي بنتيجتها توضع أسعار الوثائق، متوقفاً تحقيق نتائج وأرقام جيدة شبيهة بتلك المحققة خلال العام السابق.

## دراسة تفاعل السوق

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة أم تهديداً للشركات؟

– في السابق لم يكن هناك طلب كبير على هذا النوع من المخاطر، بسبب عدم إستيعاب الناس لها. وحتى الآن نحن لم نقدم هذا النوع من التغطيات في إنتظار دراسة مدى تفاعل السوق المحلية مع هذه التغطيات والأسعار التي سيتم وضعها، وهذا الامر يتطلب بعض الوقت.

■ ما هي أهم الأعمال التي يتم التركيز عليها في المشرق العربي، وكيف تقيّمون أوضاع الشركة؟

– تتركز أعمال الشركة على تأمين المركبات والممتلكات والفرع الهندسي، كما دخلنا في مجال التأمين الصحي، بعدما لاحظنا نمو المحفظة بسبب زيادة الوعي حول هذا النوع من التغطيات، ومن المتوقع تحقيق أرقام جيدة هذا العام شبيهة بتلك المحققة خلال العام السابق، بالإضافة الى انتقالنا الى مكاتب جديدة توفر لنا تسهيلات عديدة ضمن موقع مميز.

■ هل لديك أي إقتراحات تقدمونها لتحسين أوضاع الوسطاء في قطر خلال المرحلة المقبلة؟

– في الحقيقة نحن متفائلون بما ستؤول اليه السنوات المقبلة، ونشيد بدور مصرف قطر المركزي بتبني معايير وقوانين تساعد على تنظيم قطاع الوساطة وتطويره في قطر. ■



## نشيد بدور مصرف قطر المركزي في تنظيم أعمال التأمين لشركات ووسطاء التأمين



في العام المقبل ان يكون هناك تشدد في اسعار وشروط التأمين. وقد أدى الى تدني الأسعار في السوق وانعكس سلباً على الوسطاء. من جهتنا نرفض هذا الواقع ونفضل الإلتزام بالأسعار الفنية.

ومن جهته قام البنك المركزي بوضع تسعيرة موحدة للعمليات وتحديد الأسعار لفرع التأمين الاجباري على المركبات وهذا ساعد نسبياً.

■ كيف ننظرون الى التطور التكنولوجي الحاصل والمسهل لعملية الحصول على بوليصة تأمين عبر استخدام التطبيقات الذكية؟

– يمكن للعميل إختيار البوليصة التي يريد عن طريق هذه التطبيقات، ولكنه لن يحصل على السعر الأفضل والخدمة المميزة. ونحن كشركة المشرق العربي نحرص على تقديم خدمة مميزة للعميل وكسب ثقته، مع تقديم الدعم الكامل له.

■ كيف تقيّمون وضع قطاع التأمين في دولة قطر خلال العام ٢٠١٨؟

– شهد العام ٢٠١٧ نوعاً من التباطؤ ولكنه كان جيداً بشكل عام ولكن خلال العام ٢٠١٨ تحسنت أوضاع السوق، وتمكنا من التغلب على تداعيات الحصار ومن المتوقع ان تكون الظروف إيجابية وأفضل من السنة السابقة. ■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم كوسطاء تأمين؟

– ثمة منافسة مع شركات تأمين على مستوى سوق الوساطة، حيث ان البعض منها وحتى الآن لا يتيح المجال لدور الوسطاء ويرغب في تسويق الوثائق بشكل مباشر، ولكننا بدأنا نلاحظ ومنذ فترة تعامل بعض شركات التأمين مع عدد من الوسطاء أصحاب الخبرات والمرخص لهم من البنك المركزي القطري ومركز قطر للمال، نظراً الى أهمية التعامل مع وسطاء ذوي خبرات وإمكانات واسعة، فضلاً عن امتلاكهم محفظة أعمال ضخمة.

وثنم السيد رائد جشي دور البنك المركزي في تنظيم أعمال التأمين في السوق القطري ولكن لا تزال هناك منافسة قوية وتخفيض كبير لأسعار تأمين السيارات.

■ هل تعاني السوق القطرية مرونة مرتفعة وتدنياً في الأسعار أسوة بعدد كبير من الأسواق؟

– تعاني السوق أسعاراً متدنية ومرونة مرتفعة، ولكن يتوقع عدد من شركات التأمين





**حسني حالومي** (الرئيس التنفيذي لشركة اتحاد وسطاء التأمين ITTIHAD - السعودية):

## في عامنا العاشر نفتخر بثبات خطواتنا في التقدم للامام من حيث جودة الخدمة والارباح السنوية للشركة

اعتبر الرئيس التنفيذي لشركة اتحاد وسطاء التأمين ITTIHAD حسني حالومي مواكبة التكنولوجيا أبرز التحديات التي تواجه الوسطاء، وأشار الى لجوء الشركة لتفعيل كفاءة أقسامها، استجابة لمتطلبات العملاء وحفاظاً على مستوى جودة خدماتها، متوقفاً دخول شركات إعادة ووساطة إعادة في المستقبل القريب بعمليات دمج بغرض توفير الملاء المالية والأنظمة المتطورة والكوادر المؤهلة، واصفاً التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية بالفرصة بالنسبة لشركات التأمين التي لا بد ان تضع معايير صارمة لقبول اكتتاب هذا النوع من التأمينات.

### تطور ونمو مستمران

– يعتبر التأمين ضد المخاطر الإلكترونية فرصة لان اعداد الشركات والبنوك العربية التي تؤمن ضد القرصنة الإلكترونية في تزايد مستمر مع تضاعف حدة هجمات القرصنة في الآونة الاخيرة، كما انه يعتبر تهديداً لشركات التأمين في ظل التطور السريع للسبل والوسائل التي يتبعها القرصنة في مهاجمة اهدافهم، والتي تتطلب من شركات التأمين معايير صارمة لقبول طلبات التأمين ووضع سقف مناسب لحدود التغطية والتعويض.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف نتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– شركة اتحاد وسطاء التأمين ومنذ افتتاحها في العام ٢٠٠٨ وهي في تطور ونمو مستمرين، ولعلنا في عامنا العاشر نفتخر بثبات خطواتنا في التقدم للامام من حيث جودة الخدمة والارباح السنوية للشركة. ■

■ مع الإتجاه العالمي نحو عمليات الدمج والإستحواذ، هل تشعرون ان شركات إعادة العربية ووساطة إعادة محصنة أم ستدخل في مثل هذه العمليات في مرحلة ما؟

– مما لاشك فيه ان بعض شركات اعادة التأمين ووساطة الاعادة ستكون مرغمة في المستقبل القريب للدخول في عمليات دمج او بيع بغرض توفير الملاء المالية المناسبة مع انظمة تقنية متطورة وكوادر مؤهلة بالاستفادة من الخبرات المختلفة.

يبقى ان من اهم الخطوات المطلوبة لنجاح مثل هذا الدمج تعديل خطط العمل لتلافي الاخفاقات السابقة.

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

■ كيف تقيمون سوق التأمين اليوم، وما هو الامر الاكثر تحدياً للوسطاء؟

– تطورت سوق التأمين في المملكة بصورة كبيرة وبما يتناسب مع تطور الوعي التأميني لمجتمع المملكة، ولعل من اكثر التحديات التي تواجه الوسطاء مواكبة التطور التكنولوجي.

■ هل هناك تغير بمتطلبات الزبائن؟ وكيف أثر ذلك على الشركة؟

– مع اختلاف مستوى مقدمي خدمات التأمين في السوق السعودية من حيث السعر ونوع الخدمة المقدمة، فإن الزبون يضع التحدي الاكبر امام الوسيط بتقديم افضل خدمة وبأقل سعر وقد أثر ذلك على الشركة بزيادة كفاءة الاقسام العاملة في مجال خدمة العملاء لضمان جودة مستوى الخدمة التي تناسب طموح العميل.



**ITTIHAD**  
INSURANCE BROKERS

شارع التحلية، ميغا بيزنس سنتر، الطابق الثالث  
ص.ب. ٢٢٢٠٤، جدة ٢١٤٩٥ المملكة العربية السعودية  
هاتف: +٩٦٦ ٩٢٠ ٠٠ ١٠٦٦ فاكس: +٩٦٦ ٩٢٠ ٠٠ ١٠٢٢

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](http://www.ittihad.com)

## شكيب ابو زيد

## تفاوت في نمو أسواق التأمين العربية المرتبط اساساً بمشكلاتها الجيوسياسية والإقتصادية



توقع شكيب ابو زيد ارتفاع نسب نمو صناعة التأمين العربية قياساً بالناتج القومي للدول وان تصل الأقساط المكتتبه الى حدود ١٠٠ مليار دولار.

وعرض أبو زيد في مقابلة مع «البيان الإقتصادية» لواقع بعض الأسواق العربية مستخلصاً ان هناك تفاوتاً في نموها المرتبط اساساً بمشكلاتها الجيوسياسية والإقتصادية، وإذ فسّر الأسباب التي تحول دون إقدام شركات التأمين في المنطقة العربية على الإندماج في ما بينها، نظراً لفوائدها المتعددة، ترقب حصول بعض الإندماجات لكن ليس بأعداد كبيرة، ملاحظاً تحسن نوعية الخدمات التأمينية المقدمة في العديد من الدول العربية، جازماً بأنه سيتم فرض التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية في كل دول العالم من قبل البنوك المركزية وهيئات الرقابة على التأمين.

بالعملاء للتركيز على الخدمة المميزة والسريعة، وإذا نظرنا الى بعض الأسواق في المنطقة مثل المغرب، لبنان والإمارات العربية المتحدة نجد ان نوعية الخدمات التأمينية فيها الى تحسن.

## فرض التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية

■ موضوع الساعة هو التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية CYBER، هل برأيكم هذه التغطيات تعتبر فرصة او تهديداً للشركات؟

- يشكل هذا الأمر خطراً على شركات التأمين على مستوى بيانات ومعلومات الزبائن، ولكن من جهة أخرى يشكل فرصة لها نظراً للمخاطر الناجمة عن الإعتداءات الإلكترونية على مختلف القطاعات، وبالرغم من تدني الطلب على التغطيات ضد الإعتداءات الإلكترونية في منطقتنا العربية لكن خلال السنوات الثلاث المقبلة من المتوقع ان يتم فرض التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية في كل دول العالم من قبل البنوك المركزية وهيئات الرقابة على التأمين.

■ هل أنتم متفائلون بصناعة التأمين في العالم العربي؟

- تبلغ إجمالي أقساط التأمين المكتتبه في المنطقة العربية ما يزيد على ٤٠ مليار دولار، بعدما شهدت هذه الصناعة تطوراً مهماً على مرّ الأعوام، وبالتالي هناك مجالات عديدة لنمو هذه الصناعة وتطويرها في المنطقة، والدليل على ذلك ارتفاع نسب النمو مقارنة بنمو الناتج القومي الإجمالي من ١,٥ الى ٣,٤ في المئة، مع استمرار ارتفاع هذه المعدلات خلال السنوات المقبلة على صعيد العالم العربي، بحيث سيرتفع معها إجمالي الأقساط المكتتبه الى حدود ٨٠ أو ١٠٠ مليار دولار. ■



## نترقب حصول إندماجات بين الشركات في المنطقة العربية لكن ليس بأعداد كبيرة



- تعود الأسباب التي تحول دون تحقيق إندماجات الى ان معظم شركات التأمين في منطقتنا العربية ذات طبيعة عائلية، بحيث أنه في أواخر التسعينات وبداية الألفية الحالية نلاحظ ان الشركات أضحت مدرجة في البورصة وهذا ما يتيح لها المجال واسعاً لتحقيق إندماجات، مع العلم ان لعمليات الإندماج فوائد متعددة، منها خلق كيانات ضخمة تملك القدرة على الاستثمار في الموارد البشرية ومنتجات معينة. لذا نأمل حصول عمليات إندماج في منطقتنا العربية، خصوصاً بين الشركات الكبرى صاحبة الإمكانيات الضخمة، فعلى سبيل المثال مجموعة ساهم المغربية نجحت في التوسع والإستثمار في قطاعات متنوعة غير التأمين. وعموماً من المتوقع حصول إندماجات في المنطقة ولكن ليس بأعداد كبيرة.

■ في رأيكم، هل اختلفت متطلبات الزبائن مقارنة بالسابق؟

- باتت متطلبات الزبائن أكبر وأوسع نتيجة إتاحة المجال للمقارنة من خلال استخدام الإنترنت والتطبيقات الذكية، وهذا ما يدفع

## نمو متفاوت لقطاعات التأمين العربية

■ كيف تصفون واقع قطاع التأمين في المنطقة؟

- يمر قطاع التأمين على مستوى السوق الإماراتية بوضع جيد ومستقر نتيجة إتخاذ مجموعة من التدابير خلال العام الماضي مرتبطة بفرعي المركبات والصحي، أعطت زخماً لشركات التأمين. أما بالنسبة للمملكة العربية السعودية فتستمر سوقها في نشاطها وتحقق معدلات نمو جيدة، بالإضافة الى أسواق أخرى تسجل معدلات نمو مرتفعة جداً مثل المغرب.

أما السوق اللبنانية فسجلت نسبة نمو متوسطة وصلت الى ٥ في المئة. وفي الحديث عن الشق السلبي بقطاع التأمين يمكن تقسيمه الى اثنين، الأول معاناة بعض الدول العربية من حصار ومشكلات سياسية مثل سوريا، اليمن، ليبيا والعراق، حيث ان الأقساط المكتتبه فيها ضعيفة، ولكن نتمنى مع إعادة الإعمار إستعادة هذه الأسواق لزخمها الذي كان في السابق. والثاني يتمثل في غياب النمو الإقتصادي، حيث ان النسب المحققة ضعيفة في العدد الأكبر من دول المنطقة، وتحديداً الدول المنتجة للنفط بسبب تراجع أسعاره، بالإضافة الى المنافسة الشرسة في الأسواق والتي تدفع بالأسعار الى التراجع بالرغم من تسجيل نمو في حجم الأخطار.

## نوعية الخدمات الى تحسن

■ تشهد الأسواق العالمية العديد من عمليات الدمج والاستحواذ، في رأيكم ما هي الأسباب التي تحول دون حدوث مثل هذه الإندماجات في منطقتنا العربية؟



دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.  
Dubai National Insurance & Reinsurance P.S.C.

غسان وازن (الرئيس التنفيذي لشركة MSH مجموعة SIACI ST HONORE):

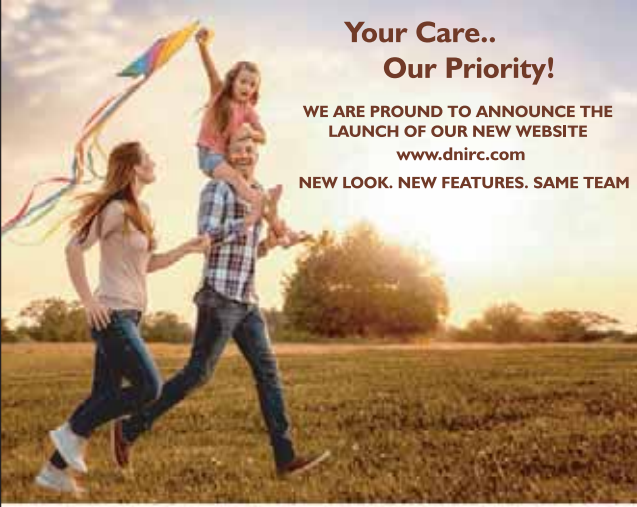
نعمل على طرح منتج يمكننا تسويقه ويحاكي تطلعات العملاء  
ويلبي احتياجات المواطنين بحسب قدرتهم الشرائية

الرئيس التنفيذي لشركة  
MSH التابعة لمجموعة  
SIACI ST HONORE غسان  
وازن عرض للأعمال التي  
تقوم بها في مجال وساطة  
التأمين والرعاية الصحية،  
وكشف عن تحضيرها لمنتج  
يحاكي متطلبات ذوي القدرة  
الشرائية المحدودة وعن  
استحواذها على شركات  
يمكن ان تعاونها في تقديم  
خدمات الوساطة، لافتاً الى  
افتتاحها مكاتب في تونس  
بهدف توسيع أعمالها  
وحضورها في قارة افريقيا.



Your Care..  
Our Priority!

WE ARE PROUD TO ANNOUNCE THE  
LAUNCH OF OUR NEW WEBSITE  
www.dnirc.com  
NEW LOOK. NEW FEATURES. SAME TEAM



MOTOR INSURANCE



HOME INSURANCE



MEDICAL INSURANCE



ENGINEERING INSURANCE



TRAVEL INSURANCE



MARINE INSURANCE

#### Our Other Products Include

Motor Fleet • General Accident • Liability  
Property • Group Medical  
Group Life & Personal Accident

To get a quote please call +971 4 2956700  
or mail us at mails@dnirc.com

#### خدمات مميزة

كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في المنطقة بما فيه التأمين الصحي؟  
- يعاني قطاع التأمين منافسة شرسة تؤدي الى الضغط على  
الاسعار وتراجعها، في حين ان بعض الشركات في السوق تلجأ الى خفض  
اسعارها بهدف الحصول على حجم اعمال اكبر.  
■ نظرا لارتفاع اسعار التأمين الصحي، هل لديكم برامج فريدة من نوعها تجعله في  
متناول الجميع؟

- تستهدف شركة MSH اصحاب المداخل المرتفعة، ولكننا نعمل على طرح  
منتج يمكننا تسويقه ويحاكي تطلعات العملاء ويلبي احتياجات المواطنين بحسب  
قدرتهم الشرائية، وهذا المنتج معتمد من هيئة الصحة في ابوظبي ودبي ويتناسب  
مع ثلاث فئات من العملاء.

وقد تسلمت الرئاسة التنفيذية للشركة منذ فترة وجيزة، حيث كان الهدف  
الاساسي بناء شركة ثابتة تقدم خدمات مميزة للعملاء في اماره دبي والانتقال من  
خلالها الى اسواق المنطقة ككل، لذا انطلقنا بالعمل على تسويق خدماتنا ومنتجاتنا  
خارج دولة الامارات.

#### توسع في افريقيا

■ استحوذت مجموعة SIACI ST HONORE على شركة وساطة اعادة تأمين  
عربية غير فاعلة وحتى الآن لم تباشروا اعمال وساطة الاعادة بشكل فعال، ما هي  
الاسباب برأيكم؟

- تعد مجموعة SIACI ثالث اكبر وسيط في فرنسا وهدفها التوسع داخل  
اوروبا وقارة آسيا ولديها مكتب في سنغافورة والشركة تعد الاكبر في مجال  
الرعاية الصحية وتعمل كوسيط في الصين، بالاضافة الى افريقيا والشرق  
الاطلس، الى جانب امتلاكها منصة كبيرة في تورونتو لخدمة العملاء. وعلى  
مستوى منطقتنا ستقوم بالعديد من الاستحواذات وضم الشركات تحت مظلة  
مجموعة SIACI ST HONORE.

■ هل انتم راضون عن نتائجكم للعام ٢٠١٨ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠١٩؟  
- ستحقق الشركة ارباحا هذا العام وسنعمل على مضاعفتها خلال العام  
المقبل، بالاضافة الى افتتاحنا مكاتب في تونس كمرکز أساسي لتوسيع  
اعمالنا وحضورنا في قارة أفريقيا. ■

## مايكل كيرنر رئيساً تنفيذياً لـ «ميونيخ ري» للتأمينات المتخصصة

أعلنت شركة ميونيخ لإعادة التأمين الأمريكية MUNICH RE عن تعيين مايكل كيرنر Michael Kerner في منصب الرئيس التنفيذي لشركة «ميونيخ ري» للتأمينات المتخصصة، وهي وحدة تأمين تجارية جديدة في أميركا الشمالية. وسوف يقدم تقريراً إلى توني كوشينسكي Tony Kuczinski، الرئيس والمدير التنفيذي لميونيخ ري في الولايات المتحدة. ومن خلال منصبه الجديد، سيشرّف كيرنر Kerner على توحيد وحدات أعمال عديدة تابعة لمجموعة ميونيخ ري تحت مظلة التأمين التجاري الأساسي الجديد.

وللمناسبة رحّب كوشينسكي بإنضمام كيرنر إلى الشركة وقال أن خبرته العميقة في قطاع التأمين ومعرفته في إدارة مجالات وظيفية متعددة في مؤسسة عالمية تعد عوامل مهمة ستساعد في توحيد وتنمية أعمال التأمين التجاري المتخصص الأساسية الخاصة بالشركة، مشيراً إلى أن شركة ميونيخ ري للتأمينات المتخصصة تعد تكملة لشركات أميركان مودرن American Modern و هارتفورد ستمبولر Hartford Steam Boiler وأجزاء أخرى من عائلة ميونيخ ري في الولايات المتحدة. وصرّح بيتر رودر Peter Roeder، رئيس مجلس إدارة ميونيخ ري أميركا وعضو مجلس إدارة شركة «ميونيخ ري»، أن «ميونيخ ري» للتأمينات المتخصصة سوف توحّد خبرة أقسام التأمينات المتخصصة التجارية المتعددة، مؤكداً أن الوحدة الجديدة ستصبح جزءاً هاماً ومرتباً من «ميونيخ ري» في الولايات المتحدة، لافتاً إلى أن كيرنر هو المرشح المثالي لقيادة شركة «ميونيخ ري» للتأمينات المتخصصة.

ويتمتع كيرنر بأكثر من ٣٠ عاماً من الخبرة في سوق إعادة التأمين العالمية. على مدى العامين الماضيين، شغل منصب نائب الرئيس التنفيذي لقسم إدارة المخاطر والإستراتيجية في Everest Re. وقبل ذلك، أمضى ٢٢ عاماً في شركة زيورخ للتأمين في مجموعة متنوعة من المناصب التنفيذية العليا، بما في ذلك الرئيس التنفيذي للتأمينات العامة. وأعرب كيرنر عن حماسه للانضمام إلى «ميونيخ ري»، مؤكداً بذل جهود بهدف تحقيق رؤية الشركة لتقديم خدمة أفضل للعملاء والوسطاء.



Michael Kerner

MUNICH RE

## مقاضاة شركات بيع ألعاب في الولايات المتحدة لبيعها ألعاب أطفال تحتوي على نسب مرتفعة من الرصاص

أعلنت المدعي العام لولاية نيويورك، باربرا أندروود Barbara Underwood، أنه تمت مقاضاة شركات تارغت Target Corp، وول مارت Walmart، ومستورد الألعاب لاروز إنديستريز LaRose Industries بسبب بيعها ألعاباً خاصة بالأطفال تحتوي على نسب مرتفعة من مادة الرصاص.

وتتعلق الدعوى القضائية التي رفعت في محكمة ولاية نيويورك في ألباني Albany بقطع مجوهرات «كراي زيلز» Cra-Z-Jewelz الخاصة بالأطفال والتي استوردتها لاروز وباعتها شركتا «تارغت» و «ول مارت»، إذ وجدت الاختبارات التي أجراها مكتب المدعي العام أن هذه القطع تحتوي على مستويات من الرصاص تزيد ١٠ أضعاف عن النسب المعترف بها دولياً.

وبالرغم من أن هذه القطع تم سحبها من السوق، إلا أن الشكاوى أشارت إلى أن الشركات فشلت في اتخاذ الإجراءات الكافية لضمان عدم استيرادها لهذه الألعاب مرة أخرى وتوزيعها وبيعها، خصوصاً أن ذلك يضع أطفال نيويورك في خطر العواقب الصحية الضارة الناجمة عن التعرض للرصاص الذي يحتويه هذه القطع.

وتسعى الدعوى القضائية إلى فرض عقوبات مدنية تراوح مجتمعة بين ٧٠ إلى ٦٠٠٠ دولار لكل قطعة من مجموعة Cra-Z-Jewelz التي تسعى الشركات إلى بيعها في نيويورك. كما تسعى أيضاً إلى إصدار أمر يوجه لاروز وتارغت، عندما تعملان كمستورد، لتنفيذ برنامج لمراقبة الجودة لعمليات التصنيع في الخارج وبرنامج اختبار لمستويات الرصاص، فضلاً عن سعيها إلى تأكيد حصول «تارغت» و «ول مارت» كنتاج تجزئة على شهادات الامتثال للألعاب المستوردة التي يتم بيعها في نيويورك وبرنامج اختبار لمستويات الرصاص. ولفتت «ول مارت» إلى أنها قامت بسحب الألعاب من متاجرها وعن شبكة الإنترنت منذ حوالي ٣ أعوام ولم تعد تبيعها، وأوضح المتحدث باسم الشركة قيامها بمناقشة هذا الأمر مع مكتب المدعي العام في نيويورك وأنها ستستجيب للدعوات والمطالب الصادرة عن المحكمة.

وبدورها صرحت شركة «تارغت» أنها توقفت عن بيع اللعبة في أبريل (نيسان) من العام ٢٠١٦ مباشرة بعد أن أبلغها المدعي العام في نيويورك عن المشكلات المتعلقة بالمنتج.



Barbara Underwood

مدعي عام ولاية نيويورك

## هيئة التأمين في الهند تسمح للمعدين الأجانب الحصول على عقود إلى جانب GIC Re

ذكرت صحيفة «تلغراف» أن هيئة التأمين في الهند قامت بتعديل قواعد إعادة التأمين الحالية للسماح لمعدي التأمين الأجانب بالتقدم للحصول على عقود، إلى جانب شركة التأمين العامة الهندية المملوكة للحكومة في حال عرضت أسعاراً أقل من «جي أي سي ري» GIC Re.

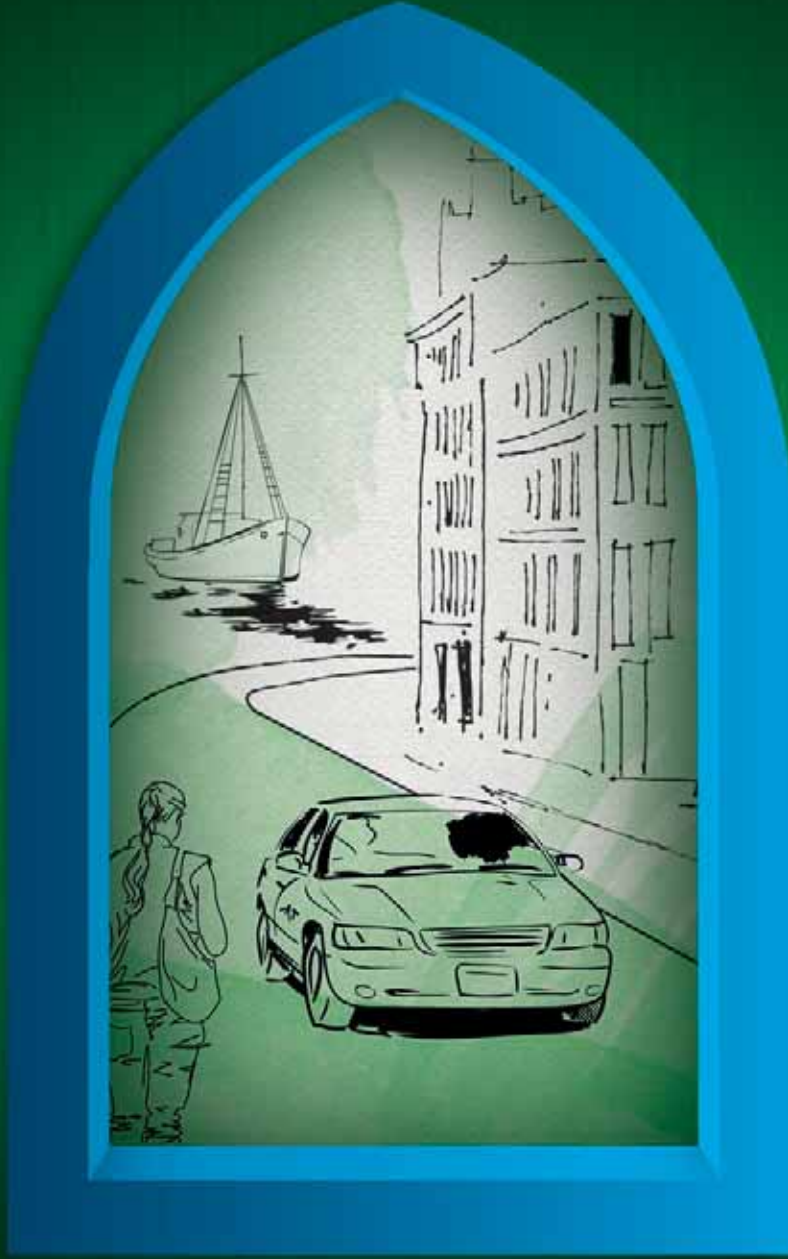
وأشارت الهيئة إلى أن شركات إعادة التأمين الأجنبية يمكنها الفوز بالعقود إذا لم تستطع شركة «جي أي سي ري» مطابقة الأسعار المنخفضة. وبموجب القواعد السابقة، يمكن لمعدي التأمين الأجانب إبرام عقود إعادة التأمين فقط إذا لم تمارس «جي أي سي ري» «حقها الأول في الرفض».



General Insurance Corporation

GIC

# راحة واطمئنان



دار التأمين  
INSURANCE HOUSE  
P.S.C - ع.م.س



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](http://www.insurancehouse.ae)

راحة واطمئنان

الملتقى الجزائري انعقد في ٥ و ٦ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٨

## وزير المال: مساهمة التأمين في الناتج المحلي ما تزال متدنية جداً



من اليسار: سيدالي اوازان، يوسف بن ميسية، ابراهيم كسالي، وداد بلهوشات وحاج محمد سبع



من اليسار: ابراهيم كسالي، الوزير عبد الرحمن راوية وحاج محمد سبع



JAMES VICKERS



من اليسار: GIRAUDON يكرم ERNST RAUCH



محمد حكيم صوفي

(AGRICULTURE) والكوارث الطبيعية (NATURAL DISASTERS) ما تزال تحتاج الى تطوير وتنوع أغطية التأمين.

وبيّن راوية ان هناك هامش نمو قوياً لنشاط التأمين في الجزائر خارج فرع تأمين السيارات وتأمين المخاطر الصناعية الكبرى التي تمثل وحدها ٨٤ في المئة من إجمالي أقساط التأمين:

ورأى راوية ان تطوير وتنوع قطاع التأمينات يبقى متوقفاً على تحسين مستمر لنوعية الخدمات المقدمة للمؤمنين ومواصلة جهود عصرنة القطاع، معتبراً ان اللجوء الى تكنولوجيات الإعلام والإتصال في ظل محيط يسجل طلباً متنامياً وتنافسياً أكثر فأكثر محفز لتنمية نشاطات شركات التأمين كما انه محرك قوي لتحسين نوعية الخدمات المقدمة للزبائن وتحفيز السوق بمنتجات مبتكرة واسعة الانتشار.

انعقد في العاصمة الجزائرية «ملتقى الجزائر حول التأمينات» الذي دعا اليه الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين الجزائرية (UAR) بمشاركة شركة إعادة التأمين المركزية الجزائرية (CCR ALGERIE) وذلك يومي ٥ و ٦ تشرين ثاني (نوفمبر) ٢٠١٨.

### كلمة وزير المالية

افتتح الملتقى بكلمة لوزير المالية الجزائري عبد الرحمن راوية الذي دعا الشركات الى توسعة مروحة منتجاتها وطرح أغطية جديدة للتأمين بحيث من شأنها ان تستقطب المواطنين ورجال الأعمال والمزارعين الى إبرام عقود تأمين جديدة. وقال ان أقساط التأمين في الجزائر لم تتجاوز ١,١٢ مليار دولار أميركي العام الماضي ما يعني ان مساهمة التأمين في الناتج المحلي (PIB) ما تزال واحداً بالمئة وهذه النسبة تعتبر متدنية جداً مقارنة بدول أخرى. أضاف «ان فروع التأمين على الحياة (LIFE) والتأمينات الزراعية



من اليمين ابراهيم سلامه



من اليسار: رئيسة شركة GAM السيدة عثمان تكرم  
رئيس شركة SCOR دنيس كسلر



من اليسار: حاج محمد سبع يكرم ناصر سايس



من اليمين: رومل طباجه وجان واكيم



من اليسار: حبيب بن حسين ومحمد دخيلي

### حاج محمد سبع

وأوضح من جهته رئيس اللجنة المنظمة للملتقى والرئيس المدير العام للشركة المركزية لإعادة التأمين حاج محمد سبع «ان هذه التظاهرة التي جمعت أكثر من ٥٠٠ متعامل وخبير في مجال التأمينات تسعى لأن تكون فضاء للتشاور والتبادل بين الخبراء الجزائريين والدوليين والإستفادة من الخبرة التي تتمتع بها الشركات الأجنبية في هذا المجال.

وهدف الملتقى لمناقشة العلاقة بين التكنولوجيات الرقمية وقطاع التأمينات من أجل تقديم مجموعة واسعة من المنتجات تتناسب مع احتياجات الزبائن وإمكانية وصول أفضل وفهم أكبر لأهمية التأمين حسب شروح حاج محمد سبع.

كما هدف الملتقى إلى إظهار الجهود الدولية في مجال عصرنة وتسويق منتجات التأمين، لا سيما التأمين على الأشخاص، الذي يشكل بحسب المنظمين مستقبل المتعاملين في السوق الوطنية.

كما ناقش المشاركون فرص التعاون بين شركات التأمين الوطنية والأجنبية في إطار تطوير التكنولوجيات الحديثة خدمة للقطاع.

وأشار الوزير راوية إلى دور قطاع التأمين كمحرك للتنمية الاقتصادية والإجتماعية وإلى ان مساهمته الفعالة في تمويل الاقتصاد ستعزز أكثر بالنظر إلى إمكانيات السوق المحلية وآفاق نموها، كما ان للقطاع مساهمة مهمة في السوق المالية بفضل قدرته على تجنيد الادخار وتوظيفه.

وأوضح راوية ان الملتقى يندرج في إطار الإصلاح المالي الذي يركز على تعزيز تنافسية وتنوع سوق التأمينات وهو سوق مفتوحة تضم شركات عمومية وخاصة وطنية وشركات خاصة أجنبية وأخرى بالشراكة مع كبريات شركات التأمين الدولية.

### ابراهيم جمال كسالي

واعتبر رئيس اتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين ابراهيم جمال كسالي ان المتعاملين في مجال التأمينات في البلاد دخلوا «المنعرج الرقمي» من خلال الإدماج التدريجي للتطورات التكنولوجية في هذا القطاع.

وأشار كسالي إلى انه بين هذه التطورات الرقمية التسويق عن بعد لمنتجات التأمين وإعادة التأمين وذلك بعد تحويل مواقع شركات التأمين إلى بوابات تجارية مما يسمح بالقيام بتقييم للخدمات عن بعد والإكتتاب في بعض المنتجات عن طريق البطاقات المصرفية.

### جلسات العمل

**جلسة العمل الأولى:** تحدث فيها JOELLE DURIEUX حول فينتك FINTECH

**جلسة العمل الثانية:** تحدث فيها جايمس فيكرز JAMES VICKERS رئيس شركة WILLIS و دنيس كسلر DENNIS KESSLER رئيس شركة SCOR حول الاقتصاد العالمي والاجراءات المالية والتأمين

**جلسة العمل الثالثة:** تحدث فيها SHINJI SHIRAI من SWISS RE و pierluigi fasano حول اخطار التأمين.

**جلسة العمل الرابعة:** تحدث فيها ERNST RAUCH من شركة MUNICH RE حول الثورة التكنولوجية.

**جلسة العمل الخامسة:** تحدث فيها GHISLAIN LE CAM مدير التحليل في AM BEST حول آثار التقدم التكنولوجي على القدرة المالية لشركات التأمين والاعادة.

**جلسة العمل السادسة:** تحدث فيها DAVID FLANDRO من JLT RE حول اعادة التأمين التقليدية والاسواق المالية.

## مآدب تكريمية

اقام الاتحاد الجزائري لشركات التأمين ورئيس شركة CCR حاج محمد سبع مآدب تكريمية للمشاركين في الملتقى.



من اليمين: ناصر سايس وليماء بن محمود



من اليسار: ياسر البحارنة، عبد الخالق رؤوف خليل، وداد بلهوشات، ابراهيم كسالي، حاج محمد سبع ومن اليمين: يوسف بن ميسية







WHEN YOU ARE PASSIONATE ABOUT SOMETHING,  
YOU PROTECT IT IN THE BEST WAY.  
**ZURICH INSURANCE.**  
FOR THOSE WHO TRULY LOVE THEIR BUSINESS.



## أبوظبي الوطنية (أدنيك) ADNIC :

زيادات قياسية على المستويات كافة خلال الأشهر التسعة الأولى

الأقساط ٢,٢٣ مليار درهم إماراتي والأرباح ٢١٩ مليون درهم



احمد ادريس

شركة أبوظبي الوطنية (أدنيك) ADNIC أعلنت نتائجها للأشهر التسعة الأولى من هذا العام وهي تبين ان الشركة حققت أرباحاً صافية بقيمة ٢١٩ مليون درهم إماراتي (٥٩,٢ مليون دولار أميركي) بزيادة نسبتها ٢٢,٦ بالمئة عما كانت عليه نهاية شهر أيلول (سبتمبر) من العام ٢٠١٧.

رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ محمد بن سيف آل نهيان والرئيس التنفيذي للشركة احمد ادريس اعربا عن

ارتياحهما لهذه النتيجة وقالوا ان الشركة أبلت البلاء الحسن خلال الشهور التسعة الأولى من هذه السنة وهذه النتيجة تؤكد جودة الخدمات التي تقدمها الشركة والتي تجعل منها الخيار الأفضل للزبائن. كما ترفع هذه النتيجة العائد الذي يوزع على المساهمين بنهاية العام الى المستوى الأعلى.

ومن بين النتائج التي حققتها الشركة خلال الفصول الثلاثة الأولى:

- ارتفاع الأقساط المكتتبة الى ٢,٢٣ مليار درهم إماراتي بزيادة ١٢,٦ بالمئة عما كانت عليه خلال الفترة عينها من العام ٢٠١٧.
- ارتفاع الأرباح الاكتتابية UNDERWRITING PROFIT الى ٣٠٤,٧ ملايين درهم إماراتي بزيادة ٢٧,٥ بالمئة عن الفترة عينها من العام ٢٠١٧.
- ارتفاع الإستثمارات الى ٣,٨٨ مليارات درهم إماراتي بزيادة ١٤,٤ بالمئة.
- ارتفاع الأصول الى ٧,٣٢ مليارات درهم إماراتي بزيادة ٩,٣ بالمئة عن الفترة عينها من العام ٢٠١٧.

## ٧,٧٤ مليون دينار أرباح الأهلية للتأمين

بنهاية الشهر التاسع من ٢٠١٨



يوسف السعد

أظهرت البيانات المالية للشركة الأهلية للتأمين - الكويت تحقيقها أرباحاً في الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري بقيمة ٧,٧٤ مليون دينار، مقابل أرباح بنحو ٧,٠٩ مليون دينار للفترة المماثلة من العام السابق بارتفاع نسبته ٩,٢ في المئة.

وعزت الشركة ارتفاع أرباح الفترة الى زيادة الإيرادات التشغيلية. وحققت الشركة هذه النتائج المشرفة وفي ظل الظروف الصعبة بفضل رئسها التنفيذي يوسف السعد.

## ساما أوقفت ثلاث شركات تقدم خدمات تأمينية في المملكة لمخالفتها الأنظمة

اصدرت مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA قرارا بايقاف ٣ شركات تقدم خدمات تأمينية وهي:

- شركة البراك للفحص والمعاينة.
- شركة دار ميعاز لوساطة التأمين.
- شركة امتثال المتحدة لوكالة التأمين.

وذلك لمخالفتها الانظمة وعدم تقيدها بالتعليمات التي وجهتها اليها مؤسسة النقد. وازافت المؤسسة انها بصدد اتخاذ التدابير بحق الشركات المخالفة حماية لمستهلكي خدمات التأمين.

## دراسة إحصائية للاتحاد الأردني لشركات التأمين حول تطور القطاع خلال ٤ عقود

نمو رؤوس أموال الشركات بنسبة ٤٧٢٥,٥ في المئة وحصص الفرد بنسبة ٥٧٢٥ في المئة

وبيّنت الدراسة أنه عندما كان عدد سكان المملكة ١,٥٦ مليون نسمة عام ١٩٧١، فإن أقساط التأمين للسنة نفسها بلغت ١,٩ مليون دينار أردني أي أن حصة الفرد من الأقساط لم تكن تتجاوز ١,٢ دينار، مقارنة بعدد سكان لعام ٢٠١٧ الذي بلغ ١٠ ملايين نسمة مرتفعاً بنسبة ٥٤٤ في المئة فيما وصلت أقساط التأمين لعام ٢٠١٧ الى ٥٩٤ مليون دينار بحصة فرد بلغت ٦٩,٩ ديناراً بارتفاع نسبته ٥٧٢٥ في المئة مقارنة بعام ١٩٧٠.

وفي جانب التعويضات، فقد أظهرت الاحصائية أن تعويضات قطاع التأمين خلال عام ١٩٧١ بلغت ٨٧٩ ألف دينار، فيما بلغت تعويضات القطاع ٤٥٩ مليون دينار خلال عام ٢٠١٧.

ومن جانب آخر، فقد أظهرت الإحصائية النمو الكبير في استثمارات شركات التأمين والتي وصلت عام ١٩٧١ الى ٤,٣ ملايين دينار، ووصلت الى ٥٦٥,٧ مليون دينار عام ٢٠١٧ مرتفعة بنسبة ١٢٩٤٤,٧ في المئة.

كما أن رؤوس أموال شركات التأمين شهدت نمواً كبيراً حيث كانت ٥,٥ ملايين دينار فقط عام ١٩٨١، فيما بلغت ٢٦٥,٤ مليون دينار عام ٢٠١٧ مرتفعة بنسبة ٤٧٢٥,٥ في المئة خلال ثلاثة عقود.

أصدر الاتحاد الأردني لشركات التأمين دراسة إحصائية عن أعمال قطاع التأمين المحلي للفترة بين ١٩٧١-٢٠١٧، واشتملت على العديد من المؤشرات الاقتصادية والتأمينية ونسب تطورها خلال هذه الفترة وارتباطها بعدد السكان خلال كل مرحلة ونسب النمو السكاني في المملكة.

ويأتي إعداد هذه الإحصائية التجميعية سعياً من الاتحاد لتوفير المعلومات الخاصة بقطاع التأمين للباحثين والمستثمرين والمهتمين بأعمال القطاع إضافة الى طلاب الجامعات لتمكينهم من إعداد الدراسات التفصيلية عن القطاع ودراسة فرص الاستثمار بهذا القطاع الاقتصادي الحيوي والهام.

وأظهرت الإحصائية العديد من المؤشرات الخاصة بقطاع التأمين ونسب نموها خلال ٤٧ عاماً حيث شملت المخصصات الفنية، حقوق المساهمين، أرباح القطاع (داخل وخارج المملكة)، إضافة الى جداول تفصيلية لفروع التأمين من حيث الأقساط والتعويضات والأرباح والخسائر) موزعة حسب الشركات وذلك للفترة من (٢٠٠١-٢٠١٧)، وتطور أعداد الشركات العاملة في السوق والتغييرات التي طرأت عليها من تغيير للأسماء أو اندماجات، حيث يعمل حالياً في السوق (٢٤) شركة تأمين علماً بأنه سبق وأن وصل عدد شركات التأمين عام ١٩٨٧ الى ٣٣ شركة.

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](mailto:management@lib-uae.com)

## فنشرش فارس تحصل على موافقة «لويدز» للتسجيل كوسيط في سوقها



محمد السيد



رأفت فارس



زيد فارس



باسم فارس

أعلنت شركة فنشرش فارس Fenchurch Faris، إحدى شركات التأمين الأكثر ديناميكية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، أنها حصلت على موافقة من Lloyd's في لندن للتسجيل كوسيط في سوق Lloyd's. ويوفر سوق «لويدز» مع خبرة في مجال الإكتتاب مكتسبة على مدى قرون ومدعومة برأس مال عالمي متنوع وتصنيفات مالية ممتازة، شبكة عالمية تضم أكثر من ٤ آلاف متخصص في قطاع التأمين في أكثر من ٢٠٠ إقليم حول العالم. وبفضل نموها الثابت، يعد دخول Fenchurch Faris إلى سوق لندن خطوة طبيعية في تطور الشركة المستمر، جنباً إلى جنب مع عملائها وشركائها المخلصين. إن النطاق الإضافي الجديد، والإشراف التنظيمي الذي توفره سوق لويدز سيمكّن الشركة من مواصلة مبادراتها الرامية إلى النمو لتلبية احتياجات ومتطلبات عملائها المتغيرة. والجدير ذكره أن مدير عام الشركة محمد السيد يبذل جنباً إلى جنب مع فريق عمله جهوداً دؤوبة ومتواصلة من أجل تحقيق هذا التطور.

### اتحاد الخليج للتأمين التعاوني» تحصل على موافقة هيئة السوق المالية على شراء أسهم مساهمي «الأهلية للتأمين»



مبير البوروني

GULF UNION

حصلت شركة «اتحاد الخليج للتأمين التعاوني» GULF UNION على موافقة هيئة السوق المالية لشراء كل أسهم مساهمي الشركة «الأهلية للتأمين التعاوني» من خلال عرض مبادلة أوراق مالية. وعلنت هيئة السوق المالية صدور قرارها المتضمن الموافقة على طلب شركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني لزيادة رأس مالها من ١٥٠ مليون ريال (٤٠ مليون دولار) إلى ٢٤١,٩ مليون ريال (٦٤,٥ مليون دولار) وذلك

عن طريق إصدار ٩,١٩ مليون سهم عادي لغرض شراء كل اسهم مساهمي الشركة الاهلية للتأمين التعاوني من خلال عرض اوراق مالية.

وفي حال موافقة مساهمي شركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني على قرار زيادة رأس المال وموافقة مساهمي الشركة الأهلية للتأمين التعاوني على العرض المقدم في الجمعية العامة غير العادية لكل منهما، سيتم إصدار أسهم العوض لمصلحة مساهمي الشركة الأهلية المستحقين وفقاً لسجل المساهمين للشركة الأهلية للتأمين التعاوني لدى شركة مركز إيداع الأوراق المالية وإلغاء إدراج أسهم الشركة الأهلية للتأمين التعاوني في السوق المالية السعودية وذلك بعد نفاذ قرار الإدماج.

### رسالة شكر لغازي أبو نحل وعائلته وموظفي ترست العالمية من سميير سكر بعد قرار تقاعده المبكر



المدير التنفيذي لتأمينات الحياة والتأمين الصحي في مجموعة ترست العالمية للتأمين سميير سكر قرر التقاعد المبكر بعد أكثر من ٢٨ عاماً من العمل المتواصل في القطاع. ووجه رسالة مؤثرة لرئيس مجموعة ترست العالمية غازي أبو نحل وجميع أفراد العائلة وكل من عمل معه خلال فترة ١٩ عاماً شكرهم فيها على ما أبدوه من تعاون لإنجاح مهامه، خلال هذه

الفترة والتي شملت عضوية مجالس إدارة مختلفة لأكثر من ٦ شركات تابعة للمجموعة وعضوية لجان تابعة لمجالس الإدارة والتي تجاوز عددها ثمانين لجان.

وعلمت «البيان الاقتصادية» ان سكر سيزور شركات عدة تابعة للمجموعة قبل نهاية شهر شباط ٢٠١٩ (آخر يوم عمل له) حيث من المقرر ان يقام له حفل وداع يليق بشخصه وجهوده المبذولة وبما قدمه لقطاع التأمين، علماً أنه كان صرّح لمجلتنا أنه سيقضي معظم وقته خلال العام ٢٠١٩ مع بناته وأحفاده في أستراليا والولايات المتحدة، ووعدنا بأنه سيعود بعد ذلك الى العمل وسيطلعنا على آخر مستجداته.



غزال للتأمين  
GHAZAL INSURANCE



تغطيتكم غايتنا،،

[www.ghazalins.com](http://www.ghazalins.com)  
1 82 88 00

## الدوحة للتأمين القطرية DOHA INSURANCE في مرتبة ممتاز

اقساطها ارتفعت بنسبة ٤٠ بالمئة والعائد على حقوق المساهمين ٨ بالمئة

اصدرت وكالة ا.م.بست A.M.BEST بيانا بتاريخ ١١ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٨ تؤكد فيه ان شركة الدوحة للتأمين القطرية DOHA INSURANCE حافظت على موقعها المتقدم في مرتبة آ- A MINUS الذي يعني ممتاز EXCELLENT.

واضافت ان ميزانية الشركة تبين ان الشركة في موقع قوي جدا وانها تتمتع بأداء مهني قوي وادارة اخطار مناسبة. وذكرت وكالة بست BEST ان شركة الدوحة للتأمين تتمتع برسمة بلغت مستواها الاعلى سنة ٢٠١٧ والى ذلك فإنها تملك سيولة ممتازة

CAPITAL ADEQUACY WAS ASSESSED AT THE STRONGEST LEVEL IN 2017 AND HAS AN EXCELLENT LIQUIDITY

كما ان الاقساط التي حققتها الشركة ارتفعت بنسبة ٤٠ بالمئة خلال العام ٢٠١٧ اما ارباحها فقد بلغت ٤٣ مليون ريال قطري بينما بلغ العائد على حقوق المساهمين ٨ بالمئة.



جاسم المفتاح



بسام حسين

## ورشة عمل عن تأمينات الطاقة لمجموعة الدوحة للتأمين



افتتح رئيس مجموعة الدوحة للتأمين الشيخ نواف ناصر بن خالد آل ثاني ورشة عمل نظمتها المجموعة في فندق وست إن في الدوحة. حضر فعاليات الورشة نحو ١٠٠ من وكلاء وسطاء ومهتمين. وألقى علي الأصمغ كلمة قبل انطلاق الجلسات التي تطرق فيها خبراء لتأمينات الطاقة من بينهم RICHARD TAYLOR, MR JOE McMAHON MS.EMILY HOPPER, ونواف حسن.

وبعد الغداء تابعت ورشة العمل أعمالها حيث حضر السيد JOLYON LORD عن ART FINE والسيد ريتشارد تايلور عن المخاطر السيبرانية.

## جهد بدر الدين رحيمه (شركة الكوت للتأمين واعدة التأمين AL KOOT - قطر):

### معدلات نمو إضافية سيحققها الفرع الصحي في قطر مع زيادة الطلب على منتجات التأمين الصحي

تسير شركة الكوت للتأمين واعدة التأمين AL KOOT بخطوات ثابتة وتحقق الإنجازات. مدير التأمين الصحي والحياة في الشركة جهد بدر الدين رحيمه توقع ان يحقق الفرع الصحي معدلات نمو إضافية خلال ٢٠١٩ مع زيادة الطلب على منتجات التأمين الصحي سواء من المؤسسات والشركات أو من الأفراد، ولاحظ استقراراً في أسعار قطاع التأمين الصحي بعد تأثر نتائج بعض الشركات وخروج بعضها الآخر من السوق القطرية لأسباب خاصة بها، منوهاً بدور البنك المركزي لقيامه بخطوات وطيدة وراسخة في موضوع التشريعات والقوانين الرامية للقطاع.

اي المؤمن له، ولكن حالياً بدأنا نلاحظ استقراراً في السوق بعد تأثر نتائج بعض الشركات ومغادرة بعض الشركات الأخرى السوق القطرية نتيجة أسباب خاصة تتعلق باستراتيجية هذه الشركات.

#### إرساء المرونة بين تشريعات التأمين

■ هل انتم راضون عن القوانين الموضوعه لتنظيم السوق، ام هناك مطالب للدفع نحو تنفيذ بعض الإصلاحات؟

- يسير مصرف قطر المركزي بخطوات وطيدة وراسخة في موضوع التشريعات والقوانين، ونحن بدورنا نبذل ما بوسعنا لتطبيق جميع التعاميم والقرارات الصادرة عنه.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم مع نهاية العام ٢٠١٨؟

- تسير شركتنا بخطوات ثابتة، ومع بداية العام ٢٠١٩ ستحقق العديد من الانجازات والعمليات المهمة والتي سيعطن عنها في القريب العاجل، ومن المتوقع ايضا ان ترفع حصتها السوقية إلى ما يزيد عن ٥٠ في المئة في التأمين الصحي. ■



■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في السوق القطرية خلال العام ٢٠١٨ وتحديدًا بفرعي الصحي والحياة؟

- يشهد قطاع التأمين القطري مرحلة نمو مطرد وفرصا واعدة نتيجة المشاريع العديدة القائمة في البلاد، وتحقق مجمل فروع التأمين معدلات نمو وتحديدًا فرع التأمين الصحي، حيث الطلب عليه مرتفع من قبل مؤسسات كبرى، في حين ان نسبة مهمة من المؤسسات في قطر تبرم اتفاقيات تأمين صحي وهذا الطلب في إزدياد. وعموماً من المتوقع ان يحقق القطاع معدلات نمو اضافية خلال ٢٠١٩ في ظل هذه الزيادة المطردة في الطلب.

■ تشهد السوق مرونة مرتفعة، فضلا عن منافسة حادة ما بين الشركات، هل هذا الامر ينسحب على فرعي الصحي والحياة؟

- الملاحظ أفول المرونة في السوق، من منطلق استحالة التلاعب بأسعار التأمين الصحي والذي يتطلب حرصاً شديداً في عملية ادارة السيولة، في حين ان المنافسة غير الفنية تعود بآثار سلبية على مجمل القطاع وتحديدًا المستفيد النهائي



## Your Specialised Insurance Hub



Offering a wide range of innovative, regional & international Insurance, Reinsurance, Risk management and IT solutions

For more information please visit one of our branches or contact DIG call Center

+974 4429 2777

 [www.dig.qa](http://www.dig.qa)

Scan QR Code to  
Download DIG  
Mobile App.



## حامد مبروك

(رئيس شركة WILLIS TOWERS WATSON - مصر):

توسع بمثلث خدمات الموارد البشرية ووساطة التأمين  
وإعادة والخدمات الإستشارية

شدد رئيس «ويليس تاورز واتسون» WILLIS TOWERS WATSON الشركة الاستشارية العالمية الرائدة في مجال الوساطة والحلول حامد مبروك على دور الوسيط في توعية المستهلكين على احتياجاتهم وخلق المنتجات السهلة التطبيق لسد هذه الاحتياجات.

ورأى مبروك ان المستهلكين يعمدون الى شراء وثائق التأمين في حال كانت تتلاءم مع احتياجاتهم ومتطلباتهم، فالمسألة منوطة بمعرفة احتياجات الفئات المختلفة في المجتمع وطرح منتجات تلبي هذه الاحتياجات وعندها يمكن ان نلمس إقبالاً واسعاً على شراء التغطيات.

وأشار مبروك الى وضع الشركة الجيد في السوق المصرية، وهي تتوسع بمثلث الخدمات الجديد الخاص بها والمتمثل بخدمات الموارد البشرية ووساطة التأمين وإعادة والخدمات الاستشارية.

## ارباحها ارتفعت الى ٣,٧ ملايين دولار خلال ٩ اشهر

أنور الشنطي (ترست العالمية للتأمين):

## لها دور هام في بناء وتطوير أجيال المستقبل وفتح آفاق اقتصادية لهم



أفصحت شركة ترست العالمية للتأمين TRUST فلسطين عن البيانات المالية للشهور التسعة الأولى المنتهية في ٢٠/٩/٢٠١٨. والتي أشارت الى ان صافي أرباح الفترة بعد الضريبة قد بلغت ٣,٦٧ ملايين دولار أميركي مقارنة مع ٣,٤١ ملايين دولار أميركي للفترة نفسها من العام ٢٠١٧ بارتفاع بلغت نسبته ٧,٥٢٪. أما مجموع الموجودات فقد بلغ ١٩٣,٩٥ مليون دولار أميركي بعد ان كان ١٨٤,٠٧ مليون دولار أميركي بارتفاع نسبته ٥,٣٦٪. أما مجموع حقوق الملكية فقد بلغ ٥٩,٦

مليون دولار أميركي، علماً أن رأس المال المدفوع قد ارتفع من ١٠ ملايين دولار أميركي في العام ٢٠١٧ الى ١٥ مليون دولار أميركي هذا العام.

من جهة أخرى، رُحبت مؤسسة إنجاز فلسطين بانضمام شركة ترست العالمية للتأمين لأعضاء الهيئة العامة والمكوّنة من ٢٤ عضواً من كبرى شركات القطاع الخاص الفلسطيني، الذين يلعبون الدور الأكبر والفاعل في دعم إنجاز مادياً ومعنوياً من خلال تقديم مساهمات مالية سنوية وتجنيّد متطوعين للمشاركة في تنفيذ برامج المؤسسة. بدوره، أكد مدير عام شركة ترست العالمية للتأمين وعضو مجلس إدارتها السيد أنور الشنطي على دعم شركته المستمر للإستثمار بشابات وشبان الوطن لضمان مستقبل أفضل، كما أشار الى ان شركة ترست تحرص دائماً على ان تكون شريكة في بناء وتطوير القطاعات المختلفة ويسعد ان يكون عضواً في إنجاز فلسطين كمؤسسة فلسطينية لها دور هام في بناء وتطوير أجيال المستقبل وفتح آفاق اقتصادية لهم.

## عيسى عصفور (الشريك المفوض في شركة AAA لبنان):

## نواكب التطور التكنولوجي للإرتقاء بخدماتنا وتطوير أعمالنا

الشريك المفوض في شركة الإستشارات العربية للتأمين AAA عيسى عصفور أكد السعي للحفاظ على موقعها ومكانتها في السوق المحلية في ظل الظروف الصعبة التي تشهدها، ورأى ضرورة مواكبة التطور التكنولوجي للإرتقاء بخدماتنا وتطوير الأعمال وقطاع الوساطة عموماً، متمنياً تحسن الأوضاع السياسية والإقتصادية بعد عام مليء بالصعوبات.

## تحصيل المستحقات

■ كيف تتمكنون كوسطاء من التعامل مع الأوضاع الإقتصادية التي تشهدها الساحة اللبنانية؟

– نحن كأى شركة تجارية قائمة وعاملة في لبنان نحاول في ظل الظروف الإقتصادية الصعبة المحافظة على موقعنا والسعي المستمر لتحصيل المستحقات، كوننا نعاني مشكلة في هذا المجال بسبب تراجع السيولة لدى المؤسسات والأفراد.

## مواكبة التطور التكنولوجي

■ كيف تتأقلمون مع التطور التكنولوجي الحاصل؟

– من الضروري مواكبة التطور التكنولوجي المتسارع للإرتقاء بخدماتنا، ونحاول بالإمكانات المتاحة إنجاز قسم من أعمالنا عبر استخدام التطبيقات وشبكات الإنترنت ومواقع التواصل الإجتماعي، كما نبذل كل ما بوسعنا للإستثمار وتطوير أعمالنا وقطاع الوساطة.

■ في رأيكم، هل تبدلت متطلبات الزبائن؟

– بالتأكيد، هناك تغييرات ولكن لم نلمس فعلياً متطلبات الجيل الجديد، إلا أنه حتى الآن لا تزال عمليات التأمين في السوق اللبنانية تقليدية.

## تطلع الى المستقبل بتفاؤل

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨ وما هي خططكم للعام المقبل؟

– نتمنى ان تتحسن الأوضاع خلال العام ٢٠١٩، بعد عام مليء بالصعوبات عانته مختلف القطاعات، أملين ان تكون المرحلة المقبلة أفضل ومواكبة لأوضاع سياسية واقتصادية مريحة، ومن الضروري التطلع الى المستقبل بنظرة تفاؤلية. ■





الإتجاه الصحيح



## المهندس نبيه مسعد

(مدير عام شركة اديسون برادلي ADDISON BRADLEY):

## نحضر لعمليات توسع خارج منطقة الشرق الأوسط



كشف مدير عام شركة اديسون برادلي ADDISON BRADLEY المهندس نبيه مسعد ان معظم أعمالها حالياً مصدرها لبنان، الأردن، البحرين، مصر والإمارات، بعدما كانت تتركز في معظمها على مجموعة «ميدغلف» حيث كان مصدر جزء

كبير من أساطها المملكة العربية السعودية، ولفت الى ان الشركة في صدد التحضير لعمليات توسع خارج منطقة الشرق الأوسط بعد ان بدأت بتركيزها على المشاريع الكبرى، مؤكداً استمرارها في مجال إدارة المخاطر ووساطة إعادة التأمين مع مجموعة «ميدغلف» وشركات أخرى في اسواق جديدة.

## جاك بريص

(شركة أسيسست أميركا ASSIST AMERICA):

## مواكبون دائمون لأحدث الابتكارات التكنولوجية في عملنا



رأى المدير الإقليمي لشركة أسيسست أميركا ASSIST AMERICA المقدمة لخدمات المساعدة والطوارئ جاك بريص ان المنطقة العربية في طور الانضمام الى الأسواق المتقدمة في عالم التأمين الرقمي، حيث بدأنا نلحظ اهتماماً ووعياً أكبر لهذا الموضوع، وأوضح ان الشركة من الأوائل التي وفرت تطبيقات على الهواتف الذكية من بين مختلف

الشركات في العالم التي توفر الخدمات نفسها، فضلاً عن أننا في مواكبة دائمة لأحدث الابتكارات التكنولوجية الدائمة لعملائنا.

ولفت بريص الى ان «سهولة تنظيم الرحلات السياحية والحصول على عروض مناسبة ساهمت في زيادة أعداد المسافرين، وهذا العامل إنعكس إيجاباً على نشاطنا الذي يقتصر على تقديم التغطيات للحالات الطارئة خلال السفر»، معتبراً «ان زيادة حركة المسافرين ساهمت في عدم تأثرنا سلباً بالركود الحاصل في المنطقة».

## وثاق للتأمين التكافلي: مستعدون لتعويض عملائنا عن أضرار سياراتهم من جراء تطاير الحصى في الشوارع

تأمين السيارات، تعوض المشترك بقيمة الخسائر المادية التي تنشأ عن الهلاك أو التلف الكلي أو الجزئي الذي يصيب المركبة المؤمن عليها وملحقاتها وقطع غيارها الناتج عن الأخطار المختلفة كحوادث التصادم، والانقلاب، والحريق، والفعل المتعمد من الغير، والسرقه والسطو أو التلغيات الناتجة عنهما، أثناء النقل البري أو النهري أو بالآلات والمساعد، والمسؤولية المدنية تجاه الغير عن الأضرار المادية، وذلك داخل وخارج الكويت من خلال ملحق التمديد الجغرافي حسب وجهة البلد المطلوبة».

وأوضح «أن من التأمينات الخاصة بالسيارات أيضاً تأمين المساعدة في الطريق، وملحق السيارة البديلة،

حيث يوفران للمشارك حماية ضد الأخطار التي قد يتعرض لها على الطريق». ولفت المزروعى إلى «أن هذا النوع من التأمينات يمنح مالك المركبة الأمان وراحة البال، لما يوفره من غطاء مالي للتكاليف الباهظة التي قد يتحملها الأفراد أو الشركات نتيجة حدوث هذه الأضرار».

أما عن تأمين زجاج، فقد أفاد المزروعى بأنه من «الوثائق التي توفرها الشركة أيضاً في هذا الشأن ويستفيد منها العملاء الذين يتعرضون للأضرار جراء كسر الواجهات الزجاجية للمحلات والمجمعات التجارية بفعل عوامل عدة، مما يعود عليهم بالخسارة، مبيناً أن الوثيقة تغطي الألواح الزجاجية وواجهات المحال والمجمعات التجارية الزجاجية، وكذلك الجمعيات التعاونية ومعارض السيارات».



فواز المزروعى

أكدت شركة «وثاق للتأمين التكافلي» الكويتية استعدادها لتعويض عملائها عن الأضرار التي لحقت بسياراتهم جراء مشكلة تطاير الحصى في الشوارع، الناتجة عن الأمطار الغزيرة التي شهدتها البلاد مؤخراً، وتسببت بكسر زجاج بعض السيارات أو إلحاق الضرر بهيكلها، وذلك من خلال وثائق التأمين التي توفرها وتشمل تغطية هذا النوع من الأخطار.

وقال مساعد الرئيس التنفيذي للإنتاج والتسويق والتطوير فواز سعد المزروعى إن «وثاق» تؤكد بذلك التزامها تجاه عملائها وحرصها على استفادتهم من المزايا التي توفرها وثائقها المتعلقة بتأمين السيارات الشامل (التكفيلي) وملحقاتها، وتأمين الحريق والممتلكات الذي يشمل تأمين الزجاج.

أضاف «أن وثيقة تأمين السيارات الشامل (التكفيلي) تعوض المشترك بقيمة الخسائر التي تنشأ عن الهلاك أو التلف الكلي أو الجزئي الذي يصيب المركبة المؤمن عليها وملحقاتها، وقطع غيارها الناتج عن الأخطار المختلفة، مثل حوادث التصادم أو الانقلاب، والحريق، والصاعقة، والانفجار، والاشتعال الذاتي، والسرقه أو السطو أو الغصب، وخطأ الغير أو فعله المتعمد، عدا ما كان نتيجة خيانة الأمانة أو النصب، أثناء النقل بالأنواع المنصوص عليها»، داعياً إلى ضرورة «توعية الجمهور حول الأهمية القصوى لهذا النوع من التأمين في تعويض الخسائر التي تلحق بالمركبات».

وذكر المزروعى أن وثيقة تأمين التمديد الجغرافي التي تدرج ضمن فئة

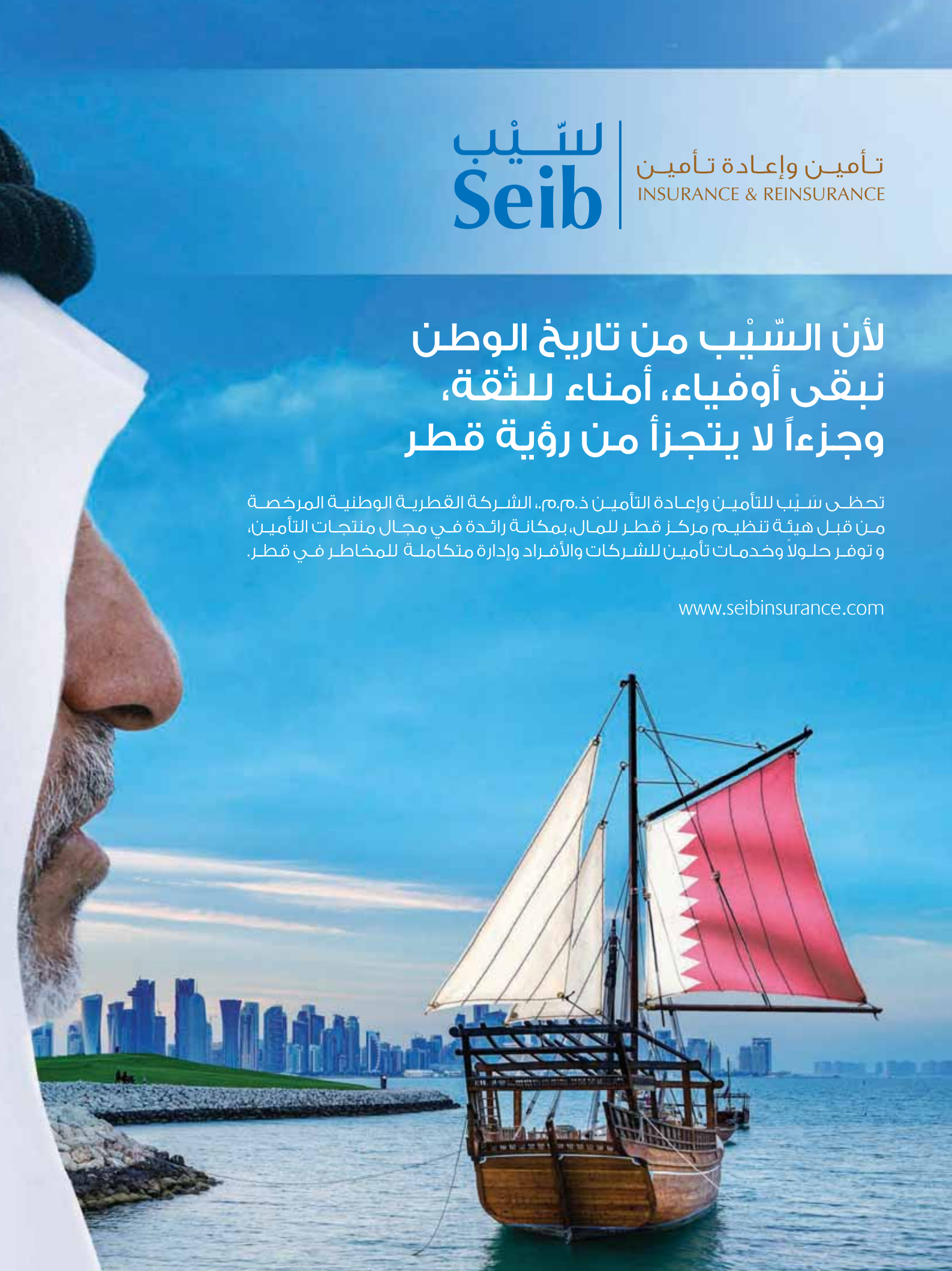
السَّيْب  
Seib

تأمين وإعادة تأمين  
INSURANCE & REINSURANCE

## لأن السَّيْب من تاريخ الوطن نبقى أوفياء، أمناء للثقة، وجزءاً لا يتجزأ من رؤية قطر

تحظى سَّيْب للتأمين وإعادة التأمين ذ.م.م، الشركة القطرية الوطنية المرخصة من قبل هيئة تنظيم مركز قطر للمال، بمكانة رائدة في مجال منتجات التأمين، وتوفر حلولاً وخدمات تأمين للشركات والأفراد وإدارة متكاملة للمخاطر في قطر.

[www.sebinsurance.com](http://www.sebinsurance.com)



## أرباح الظفرة للتأمين الى ٦٢,٩ مليون درهم خلال ٩ أشهر



كمال السرطاوي

كشفت نتائج الأعمال الدولية لشركة الظفرة للتأمين عن ارتفاع أرباحها بنسبة ٥١ في المئة خلال الربع الثالث المنتهي في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٨. ووفقاً لبيان الشركة المنشور على موقع سوق «أبوظبي المالي»، حققت الشركة صافي ربح بلغ ٢٨,٨ مليون درهم إماراتي مقابل صافي ربح في الربع المقابل من العام ٢٠١٧ بلغ ١٩ مليون درهم.

وبلغت أرباح الشركة المحققة

خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٨ حوالي ٦٢,٩ مليون درهم، مقابل أرباح بلغت ٢٨,٨ مليون درهم بالنصف المقابل من ٢٠١٧. ويعود تحقيق هذه النتائج الجيدة الى السياسة المحافظة التي يتبعها الرئيس التنفيذي كمال السرطاوي.

## بمشاركة غالبية الأسواق العربية

### اللجنة العربية لتأمينات السيارات تقر مقترح إصدار البطاقة البرتقالية إلكترونياً

أقرت اللجنة العربية لتأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة في اجتماعها الأخير بمسقط مقترح إصدار البطاقة البرتقالية إلكترونياً، بحضور ممثلي أسواق التأمين العربية الفنين، إضافة الى مدراء دوائر الحاسوب وتكنولوجيا المعلومات IT في عدد من المكاتب العربية الموحدة.

وقدم ممثل السوق الأردنية ومدير الإتحاد الأردني لشركات التأمين ماهر الحسين عرضاً حول تصورات الإتحاد



ماهر الحسين يحاضر

الأردني لإصدار البطاقة والأكليات المقترحة للتنفيذ والجهات المستفيدة منه والهدف من هذا المشروع والإيجابيات التي ستعكس على كل من مستخدمي البطاقة البرتقالية. وكان سبق للإتحاد الأردني ان تقدم العام ٢٠٠٨ مشروع متكامل حول تصورات إصدار البطاقة البرتقالية إلكترونياً وإعداد برنامج حاسوبي متكامل قام بتوزيعه على جميع المكاتب العربية إيماناً منه بأهمية تحفيز الأسواق العربية لمواكبة التصور التكنولوجي في مختلف المجالات الاقتصادية ومن ضمنها التأمين. هذا وحظي الإجماع بغالبية أسواق التأمين العربية وضمن أسواق: الأردن، سلطنة عُمان، الإمارات، سوريا، الكويت، البحرين، تونس، الجزائر، العراق، قطر، مصر، لبنان وليبيا بدعم من الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل.



## بداية جيدة لـ CHRIS RILEY



تمكن كريس رايلي CHRIS RILEY الذي تسلم مهامه منذ اشهر كرئيس تنفيذي لشركة رويال صن اللابنس لاعادة التأمين في مركز دبي المالي العالمي SEO-RSA/DIFC من اكمال المسيرة الناجحة للشركة.

واشار الى ان الشركة تعمل بشكل متحفظ ومهني في اسواق المنطقة وهي في صدد اطلاق منتجات جديدة تلبى حاجات الشركات.

## ٤٥ اجتماعاً للجنة تأمينات الحياة التكافل والصحي

### في الإتحاد الأردني



انفردت لجنة تأمينات الحياة التكافل والصحي التابعة للإتحاد الأردني لشركات التأمين بعقد ٤٥ اجتماعاً خلال دورتها السابقة للفترة بين ٢٠١٦ و٢٠١٨.

ويأتي انفراد هذه اللجنة وتميزها بعدد اعضائها البالغ (٧) اعضاء من شركات التأمين العاملة في المملكة بخلاف بقية اللجان الفنية العاملة تحت اطار الإتحاد التي تضم (٥) أعضاء فقط، وذلك لمتابعتها المواضيع الفنية والتأمينية والتشريعية المتعلقة بتأمينات الحياة والتأمين الطبي.

وتضمنت الـ (٤٥) إجتماعاً لهذه اللجنة اجتماعات مشتركة مع إدارة التأمين ولجان التعاقدات الطبية مع مقدمي الخدمات الطبية ووزارة العمل بالاضافة الى وزارة السياحة والآثار واجتماعات تنسيقية مع شركات التأمين العاملة في المملكة والجهات الاخرى التي ترتبط اعمالها مع تأمينات الحياة والتأمين الطبي تم خلالها مناقشة أهم المواضيع التي تخص تأمينات الحياة (التكافل) والصحي.

## شرطة دبي تكرم «الصقر للتأمين» لتعاونها مع ادارة المرور

كرّمت شرطة دبي ممثلة باللواء مهندس مستشار محمد سيف الزفين، مساعد القائد العام لشؤون العمليات شركة الصقر الوطنية للتأمين، لتعاونها الدائم مع الادارة العامة للمرور.

وتسلم مساعد المدير العام / السيارات في الشركة فرج العمري شهادة التقدير، واكد حرص الشركة على تعزيز التعاون مع شركة دبي وتقديم كل الدعم اللازم.

Global Risk Solutions



**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](http://www.rsagroup.com)

RSAI PLC UK / DIFC Branch



## أرباح الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب

الى ١٧,٦ مليون دولار في ٢٠١٧

وشكر من نييل قطران للشركات الأعضاء على دعمها اللامحدود



نييل قطران

AWRIS

حقق الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS أرباحاً إجمالية بلغت ١٧,٦ مليون دولار وعائداً استثمارياً متميزاً يعتبر الأعلى في مسيرة الصندوق، حيث بلغ مقداره ٧,٧ ملايين دولار بزيادة نسبتها ٣٠,٤٠ في المئة عن العام ٢٠١٦. أما مجموع حقوق الأعضاء فقد بلغ

حوالي ١٦٠ مليون دولار، مع الإشارة الى توزيعه ارباحاً تراكمية تصل الى اكثر من ٢١٥ مليون دولار للشركات الاعضاء.

وشكر الرئيس التنفيذي للصندوق نييل قطران الشركات الأعضاء على دعمها المتواصل واللامحدود للصندوق من خلال إسناداتها المستمرة للأقساط التي شكلت العمود الفقري لإنتاجية الصندوق ووعود بالإستمرار في تقديم أفضل المستويات الاحترافية في إدارة الصندوق الناجح منذ انطلاقة.

ويبلغ عدد الشركات الأعضاء ١٩١ شركة من شتى أنحاء العالم العربي في ٢٠١٧ مقارنة بـ ١٨٨ شركة في ٢٠١٦، وهو دليل واضح على الثقة التي يتمتع بها الصندوق في سوق التأمين العربية.

نديم محشي (موتور كير - مصر):

## عملنا يركز على تقليل عمليات الغش والتلاعب في فرع تأمينات السيارات



كشف العضو المنتدب لشركة موتور كير مصر MOTOR CARE EGYPT الرائدة في إجراء المعاينة وتقدير الاضرار لحوادث السيارات المؤمن عليها والمعاينة عند اصدار وثيقة التأمين على السيارة، عن اعترافها بزيادة قاعدتها الرأسمالية الى ٩ ملايين جنيه.

وذكر بأن الشركة حاصلة على ترخيص مزاولة المهنة والنشاط في الهيئة العامة للرقابة المالية منذ ٢٠٠٨ وكانت من اوائل الشركات في مصر والمنطقة العربية التي تقوم بهذا العمل وهي حالياً تتعامل مع ١٤ شركة تأمين من كبرى الشركات العاملة في السوق المصرية.

واشار الى انه بالإضافة الى ان جميع مراحل عملية المعاينة وتقدير الاضرار - بداية من تلقي طلب المعاينة الى ظهور التقرير النهائي جميع تلك المراحل - لدينا تتم ديجيتال «اون لاين» عن طريق شبكة قوية تمتلكها الشركة. وهي تسمح للعملاء وشركات التأمين بالاطلاع على تقارير المعاينة وبالصور على الشبكة مباشرة، وهذا ما يميزنا عن غيرنا من باقي الشركات التي تعمل في هذا القطاع في السوق المصري بالإضافة الى سرعة الاداء وادق التفاصيل.

واوضح محشي ان عمل الشركة يركز على التطوير في مهنة المعاينات وتقدير الاضرار لفرع السيارات وكذلك الحد وتقليل عمليات الغش والتلاعب التي كانت تحدث في فرع تأمينات السيارات وتسببت في نزيف خسائر شركات التأمين، لافتا الى ارتكاز استراتيجيتها على ثلاثة محاور رئيسية هي التركيز على تطوير قدرات المعايين التابعين للشركة وزيادة اعدادهم، القيام بتطوير النظام الخاص بالشركة واستحداث تكنولوجيا متطورة في عملها، تطوير وتحسين علاقات العمل مع شركات التأمين كافة وكذلك مع خبراء المعاينة.

## Steven Barnett (Regional President AIG MEA):

## Over capacity puts pressure on profitability of business

Resilience, individuality that shines through as a contribution to the team, being comfortable with change, complexity and ambiguity as well as a willingness to be part of something bigger than oneself are the main characteristics that the Regional President MEA of AIG Steven Barnett focuses on and looks for in developing talent at the company. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Steven Barnett evaluated the insurance market and gave us an idea about their latest achievements. He said that cyber risk is the biggest concern for the insurance industry.

Below is an account of the interview.

## \* How do you evaluate the insurance market?

- The most challenging thing in the market is probably over capacity and this is creating an environment where pricing is a little bit too competitive and puts pressure on profitability of business. The market is still developing and maturing, and there has been a surplus of capacity driving very competitive pricing which in turn has put pressure on profitability.

## \* What is the most important challenge facing the insurance industry today?

- I think one of the biggest challenges is also an opportunity if handled in the right way; cyber risk is probably one the biggest risks the insurance industry in the coming years.

## \* Where do the opportunities for revenue growth lie in the MENA region?

- There are many differing areas of opportunity in the MENA region with one being the increasing awareness of the individuals' personal insurance needs and being met by the affordability, ease of access and information digitization brings.

## \* What are the latest achievements for AIG?

- The greatest achievement is standing up a leadership team and getting our strategies ready for execution in 2019.





العامّة 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



## أرباح اللانيس للتأمين ترتفع الى ٤٠,٦٧ مليون درهم خلال ٩ أشهر



أيمن عزارة

أظهرت النتائج المالية لشركة اللانيس للتأمين ALLIANCE ارتفاعاً في أرباحها بنسبة ١١,٢٦ في المئة الى ٤٠,٦٧ مليون درهم خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٨ مقابل صافي أرباح بلغ ٣٦,٥٥ مليون درهم في الفترة المقابلة من العام ٢٠١٧. يرئس الشركة التنفيذي للشركة هو السيد أيمن عزارة.

## «الخليج للتأمين» تنظم حملة تبرع للمحتاجين تعاوناً مع Operation Hope



خالد السنوسي

استهلت مجموعة الخليج للتأمين gig العام ٢٠١٩ بحملة تبرع للمحتاجين بالتعاون مع منظمة Operation Hope غير النفعية والهادفة الى تخفيف المعاناة داخل الكويت منذ عام ٢٠٠٥.

وقام موظفو المجموعة بالتبرع باحتياجات العمال ذوي الدخل المنخفض ممن يعيشون في أماكن لا تتوفر فيها كل المستلزمات المعيشية للإنسان بالقرب من الحدود الكويتية وسط الصحراء في مناطق تفتقر الى الدفء والطعام. وشملت التبرعات الملابس الشتوية، والمواد الغذائية و مواد العناية الشخصية.

وتعتزم مجموعة الخليج للتأمين، الاستمرار على مدار

هذا العام في بذل جهودها لتلبية احتياجات أكبر عدد ممكن من المحتاجين. إنه واجب نتقاسمه جميعاً. وفي هذا الإطار صرح المدير الاول للمجموعة خالد السنوسي: «إنه لمن دواعي سروري أن أرى موظفينا يشاركون في التبرع للمحتاجين، فمن المهم التأكيد من أننا كبشر نحدث فرقاً في حياة البشر، لأن هؤلاء الرجال يواجهون تحديات قاسية في أسلوب معيشتهم. وبالطبع لم يكن أي من هذا ليتحقق دون دعم Operation Hope التي كشفت لنا الجانب الآخر من الحياة في الكويت».

## هيئة التأمين الاماراتية تدرس تأمين المركبة بالكيلومترات



فريد لطفى



ابراهيم الزعابي

بدأت هيئة التأمين في الامارات بدرس آليات تطبيق حساب تكلفة وثيقة التأمين الشامل وضد الغير بحسب عدد الكيلومترات المقطوعة او التي يرغب العميل بتغطيتها.

ولفت مدير عام الهيئة ابراهيم الزعابي الى وجود اكثر من طريقة لتطبيق هذا النوع من التأمين على المركبات، منها تركيب جهاز حساب السرعة والمسافة المقطوعة ومن ثم ربط تكلفة التأمين على المركبة بالاستخدام الفعلي وهو امر يحتاج الى التنسيق مع عدد من الجهات المعنية. و اضاف: ان الوسيلة التأمينية لتطبيق هذا النوع من التأمين تكون من خلال الدفع المسبق لثمن الوثيقة مع الاتفاق على المسافة المغطاة تأمينياً مع الشركة المصدرة، مع توفير امكانية استرجاع قيمة التأمين في حال قطع مسافات اقل وهو امر متاح للشركات ضمن اللوائح والحدود المنظمة. من جهة أخرى قال امين عام جمعية الامارات للتأمين فريد لطفى: ان تأمين السيارات بحسب المسافات المقطوعة منتج تأمين يخدم سائقي السيارات الذين لا يقطعون مسافات طويلة ومن ثم يتطلعون الى دفع اقساط تأمين تتناسب واحتياجاتهم الفعلية.

وقال لطفى: ان شركات التأمين العاملة في الدولة لديها من الخبرة والطاقت الاستيعابية ما يؤهلها ل طرح احدث المنتجات العالمية في شتى فروع التأمين.

## البرّد HAIL فاجأ شركات التأمين ومستوردي السيارات وألحق بهم خسائر بملايين الدولارات

### خلاف حول تغطية السيارات المتوقفة في العراء

وكلاء السيارات كانوا اكثر المتضررين من البرّد HAIL الذي هطل مع الامطار الغزيرة خلال الاسابيع الاخيرة في لبنان، ذلك ان معظمهم يستوردون السيارات الجديدة ويودعونها داخل مستودعاتهم المسقوفة او في العراء IN THE OPEN. كما ان السيارات المستعملة التي تستبدل بسيارات جديدة تعرض في مستودعات مكشوفة. ويحمل مستوردو السيارات عقود تأمين ضد الحريق والاضرار الطبيعية FIRE AND NATURAL PERILS ما يعني ان السيارات تعتبر مغطاة بتلك العقود ضد الاضرار الناجمة عن عوامل طبيعية، الا ان عقود التأمين تستثنى السيارات المودعة في العراء OUT DOOR IN THE OPEN وهذا ما لم يلحظه مستوردو السيارات ولم يكونوا ينتظرون أن تلحق الأمطار والبرّد اضراراً بالسيارات المودعة في العراء الا ان البرد الذي تساقط الحق خسائر جسيمة بأجسام السيارات. ان سماكة THICKNESS الصفائح المستعملة في اجسام السيارات لم تكن كافية لتحمل ضربات البرد. وهذا ما ادى الى حصول اضرار جسيمة تقدر بملايين الدولارات وهي ما تزال موضوع جدال بين المستوردين والشركات الضامنة.

### التأمين البحري يشمل الاضرار

وتبين ان بعض المستوردين يحملون عقود تأمين بحرية MARINE POLICIES تغطي شحنات السيارات التي استوردت حديثاً حتى وصولها الى المستودعات وهي مغطاة ضد جميع الاخطار ALL RISKS بموجب الغطاء المسمى الف (A) وقد تعرضت السيارات المستوردة حديثاً والتي تعتبر مغطاة بعقد التأمين البحري لفترة تراوح بين ٣٠ و ٦٠ يوماً خلال وجودها في المرفأ او في مستودع مؤقت ضد جميع الاضرار بما فيها العوامل الطبيعية. والمستوردون الذين يحملون هذه العقود يطالبون شركات التأمين بقيمة الاضرار التي لحقت بالسيارات. وهناك احاديث لم تؤكد بعد عن دعاوى سوف ترفع من وكلاء السيارات ضد الشركات التي رفضت دفع التعويضات.



نستمر  
بتميزنا



حققت الخليج للتأمين الجازاً جديداً يضاف الي سجل الجازاتها الحافل بالتميز ولا سيما الجائزة الاخيرة، أفضل علامة تجارية في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا للتأمين ٢٠١٨، والتي تعد ثمرة جهودنا المستمرة في تعزيز تجربة العملاء من خلال علامة تجارية قوية لها وقعها في جميع أماكن تواجدنا إقليمياً. نعتبر علاقتنا مع عملائنا اهم ركيزة في تقدمنا الريادي في عالم صناعة التأمين.

[www.gulfinsgroup.com](http://www.gulfinsgroup.com)



الكويت • مصر • البحرين • الأردن • تركيا • الجزائر • سوريا • العراق • الإمارات العربية المتحدة • لبنان • المملكة العربية السعودية

## حفل الميلااد السنوي لشركة IGI لاعادة التأمين



من اليمين حاتم الجبشه



واصف الجبشه يشاركهم فرحة العيد



الثانية من اليمين: عايدة أبو جابر (محبوبة الجميع)

اقامت شركة IGI لإعادة التأمين حفلها الميلاادي السنوي لمناسبة الاعياد المجيدة في عمان، جامعة كوادرها الذين عاشوا اجواء الفرح والبهجة وتلقوا الهدايا القيمة.

### واصف جبشه

وجّه رئيس شركة IGI وواصف جبشه كعادته في كل عام، كلمة إلى موظفي الشركة أشار فيها إلى أن ٢٠١٨ يعد خطوة ناجحة أخرى في مسيرة الشركة التي باتت تعد شركة عالمية ذات جذور شرق أوسطية، وعزا النمو المحقق إلى الأشخاص الرائعين الذين يعملون في الشركة، معتبراً التزامهم وعملهم الجاد والريادي هو السبب في تحقيق الشركة ما وصلت إليه في عملية التطور، لافتاً إلى أن نجاحهم يأتي في أوقات صعبة، حيث تعلن شركات عديدة تخارجها من الاسواق. ولفت جبشه أيضاً إلى أنه خلال هذا العام، وللمرة الأولى، سيخطى إجمالي أقساط الشركة المكتتبه ٣٠٠ مليون دولار، في حين ستبلغ مجمل الأصول مليار دولار، عازياً هذه النتائج البارزة إلى فريق العمل المتميز، الجاد والمثابر، مذكراً بتأكيد التصنيف الائتماني للقوة المالية للشركة من قبل ستاندرد أند بورز بدرجة A- مع نظرة مستقرة، في حين جاء تصنيف أي أم بست A- (ممتاز) مع نظرة إيجابية.



CITY RE و GUARDIAN تعملان بمهنية عالية



روبير جنفريان

الاستراتيجية التي وضعها  
رئيس شركتي GUARDIAN  
و CITY RE لوساطة التأمين  
واعادة التأمين بالعمل بمهنية  
عالية انعكست ايجابا على اعمال  
الشركتين اللتين ما زالتا  
تحققان النجاح وتتوسعان في  
انحاء العالم العربي انطلاقا من  
المقر الرئيسي في عمان -  
الاردن.

مازن أبو شقرا رياضي قطاع التأمين لهذا العام



لا بد ان نشير في  
عددنا السنوي الى  
فوز مازن أبو شقرا  
بدورة ملتقى شرم  
الشيخ السنوي الأول  
في كرة المضرب  
ليتوج رياضي قطاع  
التأمين لهذا العام، مع  
الإشارة الى ان العديد من الزملاء الرياضيين في القطاع أظهروا تمتعهم بمهارات  
حرفية وفنية عالية.  
وهكذا جمع مازن بين مهارات النشاطين التأميني والرياضي.

تعرفه واحدة للنساء والرجال

في كاليفورنيا

ولاية كاليفورنيا تصدر الولايات  
المتحدة في السباق نحو اعداد انظمة تلائم  
التطورات الجارية على المستوى البشري  
والتقني والاجتماعي. فقد اصدر مفوض  
التأمين دايف جونز DAVE JONES  
INSURANCE COMMISSIONER  
تعليمات تحظر التمييز بين الرجل والمرأة في  
تسعير تأمين السيارات.  
اما السائقين ذوي الجنس غير المحدد  
TRANS GENDER فسوف يحصلون على  
رخصة قيادة تصنفهم NON BINARY اي  
محايد NEUTRAL ويعامل كغيره من  
الذكور والاناث.

عرض من كونسورتيوم

تقوده «هانوفر ري» لشراء شركة

تأمين يونانية بمليار دولار

قدم كونسورتيوم تتولى قيادته شركة  
هانوفر ري HANNOVER RE عرضا  
لشراء ٧٥ في المئة من اسهم  
HELLENIC GENERAL INSURANCE  
THE ETHNIKI، اليونانية مقابل مبلغ يصل  
الى ٨٩٣ مليون يورو اي ما يعادل مليار  
دولار.

وذكرت مصادر علمية ان المديرية  
العامة للمنافسة التابعة للمفوضية  
الاوروبية دعت البنك الوطني اليوناني  
مالك الشركة المذكورة الى اتمام عملية  
البيع بحلول شهر آذار (مارس) ٢٠١٩.

(وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان)



شركة التأمين الإسلامية ... أمان ونماء منذ التأسيس

شركة التأمين الإسلامية أول شركة تأمين إسلامي في الأردن تأسست عام 1996م برأس مال وقدره 2 مليون دينار أردني وأصبح  
الآن 15 مليون دينار أردني. وقد أنشئت شركة التأمين الإسلامية على أساس نظام التأمين التعاوني المقر شرعا من الجامع  
الفقهية وهيئات كبار الشرع الحنيف كبدل شرعي عن التأمين التجاري. وهي شركة مالية تدير أموالها وفق مبادئ وأحكام  
الشريعة الإسلامية الفراء وعلى أساس الوكالة بأجر معلوم، والمضاربة بأموال حملة الوثائق.

حققت شركة التأمين الإسلامية نجاحات متواصلة خلال مسيرتها منذ التأسيس، وقد ساهمت في إنشاء عدة شركات تعمل في  
مجال التأمين واعادة التأمين الإسلامي في كل من اليمن، لبنان، السعودية، تونس وقريبا في الجزائر. وكما صدر عن الشركة  
العديد من المؤلفات حول موضوع التأمين التكافلي الإسلامي مما جعلها منارة للعمل التأميني الإسلامي ومشلا لا يحتذى به لدى  
العديد من شركات التأمين التكافلي محليا وعربيا ودوليا.

وحصدت شركة التأمين الإسلامية العديد من الجوائز خلال مسيرتها كان آخرها جائزة الابتكار والتميز في تطوير خدمات  
التكافل لعام 2017، كما حصلت على شهادة إدارة الجودة الأيزو 9001:2015.

Tel: 06-562 0151  
Fax: 06-562 1414  
E-mail: islamicinsurance@orange.jo  
Website: Islamicinsurance.jo

شركة التأمين الإسلامية م.ع.م.  
The Islamic Insurance Co.  
ISO 9001:2015 Certified  
الإدارة العامة: عمان، شارع وسفي التل، مجمع الطيحات (90)

## MENA INSURANCE AWARDS



REINSURANCE CO OF THE YEAR: ZURICH  
من اليمين: فريد شديد يقدم الدرع الى PETER ENGLUND



LIFE INS CO OF THE YEAR: ORIENT INS  
من اليمين: أشرف العزوني (RGA) يقدم الجائزة الى عمر الأمين



PERSONALITY OF THE YEAR: خالد الحسن  
من اليمين: فراس العظم (ARIG) يقدم الدرع الى خالد الحسن



HEALTH INS CO OF THE YEAR: ORIENT INS  
من اليمين: د. باسل الهنداوي (DIFC) يقدم الجائزة الى عمر الأمين



GENERAL INS CO OF THE YEAR: EMIRATES INS  
من اليمين: PETER ENGLUND (ZURICH) يقدم الجائزة الى JASON LIGHT



SERVICE PROVIDER OF THE YEAR: MILLIMAN  
من اليمين: أسامة نور يقدم الجائزة الى SAFDER JAFFER



محمد الهواري وفادي هندي يتوسطان المدعوين



من اليسار: فاتح بكداش، فادي شماس ورونالد شدياق



SHEELA SUPPIAH - RAJ



SIVAM SUBRAMANIAM



صورة جامعة للفائزين



REINSURANCE BROKER OF THE YEAR: CHEDID RE  
من اليمين: فريد لطفي يقدم الجائزة الى فريد شديد



BROKER OF THE YEAR: HOWDEN  
من اليمين: شادي المحاميد (MEDGULF) يقدم الجائزة الى ATINC YILMAZ



TPA OF THE YEAR : NEXICARE  
من اليمين: ياسر البحارنة (FAIR) يقدم الجائزة الى كريستيان غريغوروفيتش



طاولة ARIG



من اليمين: عبد اللطيف ابو قورة، ناديا صالح، أيمن خميس وعبد المطلب مصطفى



فريد لطفي وقرينته محاطاً بعلي وعليا لطفي



من اليسار: طارق هائل سعيد وشكيب أبو زيد



من اليسار: احمد رجب، سامية حيد، حامد ميروك، ROBEN ALI وشادي سعادة



طاولة MEDGULF ويظهر من اليمين: أيمن الحوت الرئيس التنفيذي لشركة MARSH الإمارات واندريه داوود



طاوله GLOBEMED



طاوله ZURICH INSURANCE



طاوله RGA



طاوله NEXICARE



طاوله CHEDID RE ويظهر من اليسار: كريم زرقا وعصام لحام



طاوله AIG



طاوله ORIENT



طاوله MEDGULF



طاوله UNION INSURANCE



طاوله OMAN INS



المشرق العربي لوساطة التأمين

**ARAB ORIENT INSURANCE BROKERS**

حلول تأمينية متكاملة

**Integrated Insurance Solution**



كافة أنواع التأمين

**All Kinds of Insurance**

E-mail : [info@araborientqatar.com](mailto:info@araborientqatar.com) Website : [araborientqatar.com](http://araborientqatar.com)

Tel : +974 4465 0094

مجمع التضامن الإداري، الدائري الرابع، الدوحة - قطر

Al Tadamon Complex, D Ring Road. Doha - Qatar

## بنكرز اشورنس BANKERS

## تنامت حتى بلغت المرتبة الاولى بين الشركات اللبنانية حقوق المساهمين ٧٥,٤٣ مليون دولار اميركي والعائد ١٤,٢٢ بالمئة

الشركة بموجب عقود التأمين  
الادخارية على الحياة.

– الاحتياط الفني لعقود  
التأمين على الحياة  
: TECHNICAL LIFE PREMIUM RESERVES  
١,٦ مليار ليرة لبنانية (١,٠٦  
مليون دولار اميركي) وهذا  
المبلغ يمثل احتياط عقود التأمين  
المؤمنة على الحياة.

– الاحتياط الحسابي لعقود  
التأمين على الحياة  
المربوطة بوحدات استثمارية

INVESTMENT UNIT LINKED LIFE INSURANCE RESERVES  
٢٦,٧٠٩ مليار ليرة لبنانية (١٧,٨٠ مليون دولار اميركي). وهذا المبلغ  
يمثل الاموال المودعة لدى الشركة بموجب عقود تأمين استثمارية على  
الحياة.

– الاحتياط الفني لعقود التأمينات العامة  
: NON LIFE INSURANCE RESERVES  
١١٧,٧٣٢ مليار ليرة لبنانية (٧٨,٤٨ مليون دولار اميركي) وهذا  
المبلغ يشمل احتياط الاقساط غير المكتسبة  
UNEARNED PREMIUM RESERVES واحتياط المطالبات قيد التسوية  
OUTSTANDING CLAIMS.

– الموجودات / الاصول  
: ASSETS ٢٩٨,٨٤٧ مليار ليرة لبنانية  
(١٩٩,٢٣ مليون دولار اميركي).

يرأس مجلس ادارة الشركة **أوجين (جينو) نادر** ويضم المجلس كلا من  
الاعضاء: **ريمون الشام** الذي يشغل منصب المدير العام في الوقت عينه،  
**كبريال بجاني** الرئيس التنفيذي لمجموعة ناسكو فرنسا  
NASCO FRANCE، **حسن حمدان**، **رامي الصباغ** و**المحامي جواد بولس**.



ريمون الشام



جينو نادر

بنكرز اشورنس  
BANKERS ASSURANCE  
ش.م.ل. شركة لبنانية أسستها  
مجموعة ناسكو للوساطة  
NASCO GROUP في السبعينات  
من القرن الماضي لتعنى بتغطية  
الاطار التي ترد اليها من الزبائن  
في السوق اللبنانية.  
ومع تنامي اعمال ناسكو  
NASCO التي تحوّلت الى شركة  
اقليمية فعالمية، نمت شركة  
بنكرز BANKERS وكبر حجمها  
الى ان بلغت المرتبة الاولى بين

شركات التأمين اللبنانية. وبعد ان تسلّم ادارتها **أوجين (جينو) نادر**  
(نجل **سابا نادر**) مؤسس ناسكو NASCO. وسعت الشركة جهازها  
الاداري ليضم كبار الخبراء والحقوقيين، كما حدثت أجهزتها الالكترونية  
لتماشى كبرى شركات التأمين العالمية.  
وقد نشرت الشركة ميزانيتها لسنة ٢٠١٧ وهي تبين انها حققت النتائج  
الآتية:

– الارباح PROFIT: ١٦,١٠٧ مليار ليرة لبنانية (١٠,٧٣ ملايين دولار  
اميركي).  
– حقوق المساهمين / الاموال الخاصة EQUITY: ١١٣,١٤٩ مليار ليرة  
لبنانية (٧٥,٤٣ مليون دولار اميركي).  
وبذلك تكون بنكرز قد حققت عائدا على حقوق المساهمين  
RETURN ON EQUITY نسيته ١٤,٢٢ بالمئة.

– الاحتياط الحسابي لعقود التأمين على الحياة  
: MATHEMATICAL LIFE RESERVES ١٢,٢٢٨ مليار ليرة لبنانية  
(٨,٨٢ ملايين دولار اميركي) وهذا المبلغ يمثل الاموال المودعة لدى

### الاتحاد الوطني (مجموعة ناسكو NASCO GROUP): عززت ملاءتها وصوّبت اوضاعها وتحوّلت الى الربحية

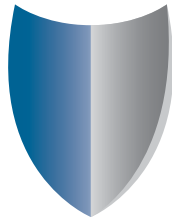
الاتحاد الوطني شركة الضمان العامة للشرق الادنى ش.م.ل. UNION NATIONALE هي اولى شركات التأمين التي تأسست في لبنان بعيد حصوله على استقلاله.  
وقد مرّت بصعوبات انتهت قبل ثلاث سنوات باستحواذ مجموعة ناسكو NASCO GROUP عليها، حيث عملت على تعزيز ملاءتها وتسوية المطالبات العالقة في  
ذمتها في لبنان والخارج. وتركز الشركة اعمالها في الامارات العربية المتحدة UAE حيث لمجموعة ناسكو محفظة كبيرة من اقساط التأمين. ويتبين من الميزانية التي  
نشرتتها الشركة لسنة ٢٠١٧ ان مجموعة ناسكو NASCO GROUP قد أفلحت في تصويب اوضاع الشركة وتحويلها الى الربحية.  
وتبين الميزانية ان الشركة حققت النتائج الآتية:

– الارباح PROFIT: ٦,٥٩٠ مليارات ليرة لبنانية (٤,٣٩٣ ملايين دولار اميركي).  
– حقوق المساهمين / الاموال الخاصة ٥٥,٣١٩ مليار ليرة لبنانية (٣٦,٨٧ مليون دولار اميركي).  
– الاحتياط الفني والحسابي لعقود التأمين على الحياة LIFE TECHNICAL AND MATHEMATICAL RESERVES: ١,٠٥٥ مليار ليرة لبنانية (٧٠٣ آلاف  
دولار اميركي).

– الاحتياط الفني للتأمينات العامة NON LIFE TECHNICAL RESERVES: ١٠٩,٩٨١ مليارات ليرة لبنانية (٧٣,٣٢ مليون دولار اميركي). وهذا المبلغ يمثل  
الاقساط غير المكتسبة UNEARNED PREMIUM والعائدة لعقود حديثة العهد اصدرتها ناسكو NASCO كما يمثل المطالبات قيد التسوية OUTSTANDING CLAIMS.  
يرأس الهيئة الجديدة لمجلس ادارة الشركة: **أوجين (جينو) نادر**.  
ويضم المجلس كلا من: شركة ناسكو انشورنس القابضة NASCO INSURANCE HOLDING، المحامي **جواد بولس** و**مارك ابي عاد**.



**Arabia**  
Falcon Insurance



التأمين  
**العربية**  
فالكون



**Beyond  
insurance  
there's  
reassurance**

**بعد التأمين  
هناك إعادة  
تأمين**

**Head Office Address :**

Sultanate of Oman - Muscat (AL Qurum)  
P.O. Box: 2279, Ruwi, P.C. 112  
Tel : +968 24660900  
Fax: +968 24566476

**Our Branches:**

- Seeb Branch : Tel +968 24424483
- Sohar Branch : Tel +968 26847111
- Nizwa Branch : Tel +968 25410859
- Salalah Branch : Tel +968 23290911
- Ruwi (CBD) Branch : Tel +968 24700219
- Suwaiq (Bidaya) Branch : Tel +968 26709610

## الاتحاد للتأمين توقع اتفاقية مع هيئة كهرباء ومياه دبي لتوفير تأمين شامل للسيارات لمتعاملها



سعيد محمد الطائر  
هيئة كهرباء ومياه دبي

عبد المطلب مصطفى الجعدي  
UNION

وقعت شركة الاتحاد للتأمين UNION، اتفاقية مع هيئة كهرباء ومياه دبي لتقديم تأمين شامل على السيارات تم تصميمه خصيصاً لمتعاملي الهيئة. تأتي بوليصة التأمين الشاملة على السيارات العادية والكهربائية مع تغطية حصرية لمحتويات المنزل ومزايا فريدة مثل اصلاح الوكالة لمدة تصل الى ٥ سنوات، ومزايا المبلغ النقدي بدل المركبة البديلة، واستبدال السيارة، اضافة الى تغطية المصاريف الطبية الطارئة، والعديد من المزايا الاخرى.

وقال العضو المنتدب الرئيس التنفيذي لهيئة كهرباء ومياه دبي **سعيد محمد الطائر**: يسعدنا انضمام الاتحاد للتأمين الى قائمة الشركات التي توفر خصومات وعروضا حصرية لمتعاملي هيئة كهرباء ومياه دبي ضمن متجر ديوا الذي اطلقته الهيئة عبر تطبيقها الذكي، ضمن جهودها لترسيخ مكانتها كجزء من حياة كل فرد وأسرة في المجتمع، وفي اطار حرصها على تشجيع التبني الذكي وتعزيز سعادة متعاملها وتوفير قيمة مضافة لخدماتها لتلبية احتياجات المتعاملين وتخطي توقعاتهم، والاسهام في تحويل دبي الى المدينة الأذكي والاكثُر سعادة في العالم. من جهته، قال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد للتأمين **عبد المطلب الجعدي**: نحن فخورون بأن نتعاون مع هيئة كهرباء ومياه دبي وأن نكون اول شركة تأمين توفر حلاً على هذه المنصة الرقمية الفريدة. واذاف: تعد هذه الشراكة دليلاً آخر على قدرتنا الفنية على تصميم منتجات تلبي الاحتياجات الفريدة لعملائنا.

### وتطور نظاماً لتأمين المركبات بتقنية الذكاء الاصطناعي

طورت شركة الاتحاد للتأمين UNION في الامارات نظاماً بتقنية الذكاء الاصطناعي لإصدار بوليصة تأمين السيارات في اقل من دقيقة واحدة. ويتوفر النظام الجديد على الموقع الالكتروني للشركة وهو متاح على مدار الساعة.

وعلق **عبد المطلب الجعدي**: يعتبر النظام المعزز بتقنية الذكاء الاصطناعي A.I. الاول في قطاع تأمين السيارات بالدولة ويعد علامة بارزة في تحقيق استراتيجية الشركة الرقمية التي تهدف الى تطوير كفاءة عملياتنا وتخصيص تجربة عملائنا، موضحاً ان الامر بسيط ويتطلب من العميل تحميل مستندين فقط، ثم يقوم النظام الذكي بالتعرف على الصور بقراءة البيانات في غضون ثوان لتوفير ملخص كامل لبيانات كل من السائق والمركبة. ثم يختار العميل الغطاء التأميني المفضل والمزايا الاضافية الاختيارية. ثم يقوم في النهاية بإجراء عملية الدفع بطريقة آمنة، وتستغرق العملية كاملة اقل من دقيقة واحدة يتم بعدها ارسال البوليصة الى العميل عبر البريد الالكتروني.

## تصنيف (A3) لـ «ولاء للتأمين» من «موديز» لقوتها ومكانتها وجودة أصولها



صلاح محمد الجبر

أعلنت شركة ولاء للتأمين التعاوني WALAA على تصنيف القوة المالية من الفئة (A3) من وكالة التصنيف الائتماني الدولي «موديز» مع نظرة مستقبلية مستقرة.

ويعكس التصنيف قوة ومكانة «ولاء» السوقية وعلامتها التجارية وقوة جودة الأصول المدفوعة

باستراتيجية استثمارية متحفظة مع أصول عالية المخاطر ومستوى كفاية رأس المال القوي والربحية الأخيرة الجيدة وكفاية الاحتياط الجيدة مع تطور عملية تحديد ومراقبة مستوى الاحتياطي التي يدعمها خبراء التأمين العاملون في الشركة.

وعلق الرئيس التنفيذي لشركة «ولاء» **جونسون فرجيس** «نحن سعداء وفخورون بالحصول على تصنيف (A3) من وكالة موديز، ويعد هذا إنجازاً مهماً في رحلة ولاء حيث ان الشركة بصد إتمام نكراها السنوية العاشرة، وهي شهادة على العمل الجاد لجهود فريقنا للوفاء بما يتطلع إليه عملائنا. سيظل التزامنا بمصلحة المساهمين في الشركة من أولوياتنا حيث سيعزز هذا الإنجاز من قوة ولاء التنافسية وخطة الشركة في النمو». يذكر ان الرئيس التنفيذي للعمليات في الشركة السعودية المتحدة للتأمين التعاوني WALAA هو **صلاح محمد الجبر**.

## «بيتك تكافل» تعلن عن بدء استقبال التعويض لعملائها المتضررين

### من الأمطار بموجب وثيقتي التأمين المنزلي والحريق

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة بيتك للتأمين التكافلي «بيتك تكافل» قتيبة النصف عن بدء استقبالها طلبات التعويض من عملائها حملة وثيقة التأمين المنزلي الشامل ووثيقة تأمين الحريق والأخطار الإضافية، المتضررين من جراء الأمطار الغزيرة التي ضربت البلاد مؤخراً،



قتيبة النصف

وأسفرت عن أضرار كبيرة في العديد من البيوت، وذلك تأكيداً على التزام الشركة تجاه عملائها، وحرصها على استفادتهم مما توفره وثائق التأمين التي بحوزتهم من مزايا وتعويزات، تؤكد جدوى وشمولية الوثيقة التأمينية وضرورتها للعملاء.

وأضاف **النصف**: «تعتبر «بيتك تكافل» الشركة السبّاقة في هذا المجال، ما يؤكد على صدقية أدائها، وتميز علاقاتها مع عملائها، ووفائها بالتزاماتها تجاه المتضررين في كل الظروف، ووفق الضوابط والشروط التي تتضمنها الوثائق التأمينية بحوزة العملاء».

**NAS تقدم حلولاً لشركات التأمين الإماراتية**



ما زالت شركة NAS بفضل رئيستها التنفيذي جوبولس تقدم حلولاً مميزة لشركات التأمين الإماراتية وحافظت على الشركات التي تتعامل معها، لا بل وسعت محافظتها في ظل الظروف الصعبة التي تشهدها المنطقة.

**ALAFQA تحافظ على مسيرتها الناجحة**



افادنا رئيس شركة الآفاق السعودية ALAFQA لوساطة التأمين واعادة التأمين الياس غفري ان الشركة تحافظ على مسيرتها الناجحة وانها لا تزال تشهد نمواً في حجم اعمالها وانها استعانت مؤخراً بخبرات سعودية ماهرة وكفوية.

**LEADERS الإماراتية تحافظ على موقعها المتقدم**



من اليمين: عزام تيسير وسميح العيساوي

حافظت شركة ليدرز انترناشونال LEADERS لوساطة التأمين على موقعها المتقدم ضمن شركات ووساطة التأمين في الامارات وهي ما زالت تقدم ضمانات بعد البيع للسيارات MOTOR EXTENDED WARRANTIES. يدير الشركة سميح العيساوي وعزام تيسير.

**ثلاثة احكام قضائية بريطانية تعتبر السائق المتعامل مع UBER اجيراً يستفيد من تقديرات العمال  
الا ان UBER لم تستسلم ولجأت الى المحكمة العليا**

اتحاد السائقين المتعاملين مع شركة UBER في بريطانيا UBER DRIVERS UNION الذي يضم اكثر من ٥٠ الف سائق حقق ثلاثة انتصارات قضائية حيث حاز على احكام تعتبر السائق اجيراً يعمل بأوامر صادرة عن الشركة المدعي عليها وبالتالي يستفيد من كافة الحقوق والتقديمات التي يتوجب على أرباب العمل تقديمها الى الاجراء في بريطانيا لا سيما التأمين الصحي والضمان الاجتماعي والتقاعد الخ.. الا ان شركة اوبر UBER قررت عدم الاستسلام وتقدمت بطلب نقض الاحكام الى المحكمة العليا البريطانية SUPREME COURT.

**وجهة نظر اوبر UBER**

وترى اوبر UBER ان الاحكام الصادرة ضدها جاءت في غير موقعها الصحيح حيث ان السائقين المتعاقدين معها يعملون لحسابهم الخاص SELF EMPLOYED وهم يتلقون طلبات نقل الزبائن عبر منصتها الالكترونية ELECTRONIC PLATFORM وليس لهم تواصل مع ادارة الشركة. الزبون يتصل بالمنصة والمنصة تنقل الطلب الى السائق. وهذا الاخير ينقل الزبائن وفقاً لتعرفة متفق عليها وتتقاضى اوبر UBER من السائق المتعاقد عمولة وحسب. الا ان القضاء البريطاني اعتبر ان السائق المتعامل مع الشركة يتعاقد مع ادارتها وهي توافق او لا توافق على مؤهلاته وعلى اعتماده كسائق وان التعليمات التي تصدر عن المنصة PLATFORM صادرة عن ادارة الشركة.

**المنصات الأخرى تنتظر**



ويأخذ القرار الذي سوف يصدر عن المحكمة العليا في بريطانيا أبعاداً هامة جداً وسوف تكون له انعكاسات هائلة في حال وجدت المحكمة ان المتعاونين مع المنصات الالكترونية او ما يعرف بأعمال GIG TRADING وهي كثيرة هم اجراء وليسوا متعاقدين ذلك ان الاجير يستفيد من تقديرات يتعين على رب العمل ان يوفرها له وهي مكلفة جداً. ويشمل التأمين الصحي اضافة الى اشتراكات الضمان الاجتماعي وصناديق التعاضد. ومن الشبكات التي تعمل بواسطة منصات الكترونية PLATFORM نذكر AIRBNB التي تعنى بحجز المنازل والشقق الخاصة للسائح خلال شغورها.

**تأمين المسؤولية المدنية لحملة السلاح المرخص .. ممنوع  
صناديق لويديز خالفت فجرى تغريمها وأجبرت على إلغاء العقود**

وافقت السلطة المحلية للخدمات المالية ولاية نيويورك NEWYORK DEPARTMENT OF FINANCIAL SERVICES على عقد تسوية مع عشر صناديق في لويديز LLOYD'S SYNDICATES يقضي بأن توقف ملاحقاتها بحق لويديز مقابل دفع الصناديق العشر غرامة قدرها خمسة ملايين دولار اميركي. وذلك لإقدام الصناديق على تأمين المسؤولية الناجمة عن استعمال السلاح الفردي لبعض سكان نيويورك خلافاً لقانون محلي يحظر على شركات التأمين تغطية تلك المسؤولية لأي من سكان الولاية حتى ولو كان السلاح مرخصاً.



وإضافة الى دفع الغرامة تهدت لويديز نيابة عن الصناديق العاملة فيها بتنفيذ الالتزامات الآتية:

- ١) إلغاء جميع عقود تأمين المسؤولية المدنية الناجمة عن استعمال الاسلحة التي سبق ان اصدرتها في اي وقت سابق.
- ٢) الامتناع مستقبلاً عن تغطية تلك المسؤولية بحق اي طرف في حال طلب اليها ذلك مستقبلاً.

## شديد ري تفوز بجائزة افضل شركة وساطة اعادة تأمين



REINSURANCE BROKER OF THE YEAR: CHEDID RE  
من اليمين: فريد لطفي يقدم الجائزة الى فريد شديد

فازت شركة شديد ري CHEDID RE بجائزة افضل شركة وساطة اعادة تأمين في المنطقة. وأعرب رئيس الشركة فريد شديد عن فخره بالفوز متوجهاً بالشكر لزملائه في العمل ولكوادر الشركة لتعاونهم المستمر ودعمهم وثقتهم بالشركة.

## جامعة النجاح توقع اتفاقيتي تأمين مع ترست العالمية



انور الشنطي

وقع نائب رئيس جامعة النجاح الوطنية للشؤون الإدارية الدكتور ماهر أبو زنت ومدير فرع شركة «ترست» العالمية للتأمين في نابلس زياد لبادة، اتفاقية تأمينات الجامعة، وفي الوقت ذاته، وقع رئيس نقابة العاملين في الجامعة الدكتور باسل منصور اتفاقية التأمين الصحي للموظفين المتقاعدين، بحضور القائم بأعمال رئيس الجامعة الدكتور ماهر الننتشة، ومدير التأمين الصحي في شركة ترست هاشم حجاوي. وأعرب لبادة عن تقديره لقرار وثقة

جامعة النجاح لاختيار التعاون مع شركة «ترست» من خلال العطاء الذي تم تقديمه للجامعة، مشيراً الى تأمين ممتلكات الجامعة وموظفيها لمدة عامين. بدوره، عبر الدكتور الننتشة عن سعادته بإحالة العطاء إلى شركة ترست العالمية للتأمين وتمنى أن تكون هذه الاتفاقية أساساً لتعاون مثمر بين الجامعة والشركة. يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة ترست العالمية في فلسطين هو انور الشنطي.

## «موديز» تصنف «الكويت للتأمين» عند درجة A3 مع تثبيت النظرة المستقبلية المستقرة

أكدت وكالة موديز للتصنيف الائتماني، تقييمها لشركة الكويت للتأمين، المدرجة ببورصة الكويت عند درجة A3، مع تثبيت النظرة المستقبلية المستقرة. وبحسب المذكرة البحثية الصادرة عن «موديز»، فإن تأكيد التصنيف يعكس موقف الشركة في السوق المحلية كعلامة تجارية معروفة، إلى جانب رأس مالها القوي، فضلاً عن ربحية مع معدل نمو مجمع خلال 5 سنوات بلغ ٨٦،٥ في المئة في ٢٠١٧. وأشارت «موديز» إلى أن الربحية الإجمالية للكويت للتأمين لا تزال معرضة للتقلب من محفظة استثمارية عالية المخاطر كما موضح في نتائج عام ٢٠١٦، ولكن توجد نقاط قوة في استراتيجية الاستثمار للشركة. وكشفت المذكرة البحثية أن «الكويت للتأمين» حافظت على أدائها الأعلى في السوق، حيث أصبحت ثاني أكبر مجموعة تأمين، متوقعة مواصلة الشركة تسجيل نتائج قوية بفضل تركيزها على الاكتتاب، والاستفادة من علامتها التجارية وسمعتها في السوق، مع تنفيذها لخطوات تطوير واسعة في هيكلها الإداري. وبلغت أرباح الكويت للتأمين بنهاية تسعة أشهر من العام الجاري ٥،٢٦ ملايين دينار. يذكر ان رئيس الشركة التنفيذي هو سامي شريف.



سامي شريف

## سلطان المنصوري: اقساط التأمين في الامارات لسنة ٢٠١٨ بلغت ١٣,٦ مليار دولار اميركي

## او عزنا الى الشركات منح حسومات للسيارات الكهربائية

## وندرس تزويد السيارات بالصندوق الاسود TELEMATICS



وزير الاقتصاد في الامارات العربية المتحدة سلطان بن سعيد المنصوري، اعلن ان اقساط التأمين المكتتبه لسنة ٢٠١٨ خرقت للمرة الاولى عتبة الـ ١٢ مليار دولار اميركي وبلغت ١٣,٦ مليار دولار وبذلك تبقى الامارات سوق التأمين الاكبر حجماً في العالم العربي. وقال الوزير المنصوري: لقد دخلت السيارات الكهربائية أسواق الامارات وباتت تستعمل ونحن نشجع على استعمالها، وقد او عزنا الى شركات التأمين ان تمنح حسوماً خاصاً لحملة عقود التأمين على هذا النوع من السيارات تشجيعاً لاستعمالها.

اضاف: كما اننا بصدد درس احتمال الدعوة الى استعمال الصندوق الاسود الخاص بالسيارات TELEMATICS الذي يسجل تحركات السيارة وسلوك السائق في القيادة على ان يمنح السائق الذي يزود سيارته بهذا الصندوق حسماً خاصاً على غرار ما يجري في الدول المتقدمة.



الشركة العربية الإسلامية للتأمين التكافلي (ش.م.ك.م.)

Arab Islamic Takaful Insurance Co. (k.s.c.c)



Al-Tijaria Tower | 20<sup>th</sup> Floor | Alsoor Street | Al-Sharq | Kuwait

P.O.Box: 4580 Postal Code 13046 Safat - Kuwait.

T: +965 22200051 | F: +965 22200054

[www.aiic-kw.com](http://www.aiic-kw.com)

## التجارية المتحدة (يوسي اي) اللبنانية UCA LEBANON

### توسعت اقليميا وكونت محفظة متوازنة

الإرباح ٢,٧ مليون دولار وحقوق المساهمين ٢٦,٥ مليون دولار



عبدو الخوري



كريم حماده



جك صاصي

التجارية المتحدة للتأمين ش.م.ل. UNITED COMMERCIAL ASSURANCE SAL (UCA) شركة تأمين لبنانية رائدة، أسست في السبعينات من القرن الماضي، وكونت لنفسها محفظة متوازنة ومكانة بين الشركات في لبنان. كما توسعت اقليميا وساهمت في شركات شقيقة لها في المملكة العربية السعودية وسوريا ومؤخراً في مصر. نشرت الشركة ميزانيتها لسنة ٢٠١٧ وهي تبين انها حققت النتائج الآتية:

– الإرباح PROFIT: ٤,٠٥ مليارات ليرة لبنانية (٢,٧٠ مليون دولار اميركي).

– الاموال الخاصة / حقوق المساهمين EQUITY: ٣٩,٨٥٤ مليار ليرة لبنانية (٢٦,٥٦ مليون دولار اميركي). اي ان نسبة العائد على حقوق المساهمين ROE بلغت ١٠,١٦ بالمئة.

– الاحتياط الفني والحسابي لعقود التأمين على الحياة LIFE TECHNICAL AND MATHEMATICAL RESERVES: ١,٠٦٨ مليار ليرة لبنانية (٧١٢,٥٨ ألف دولار اميركي).

– الاحتياط الفني لعقود تأمين الاخطار العامة NON LIFE TECHNICAL RESERVES: ٢٢,٧٣٣ مليار ليرة لبنانية (١٥,١٨ مليون دولار اميركي) ويشمل هذا المبلغ احتياط الاقساط غير المكتسبة UNEARNED PREMIUMS والمطالبات قيد التسوية OUTSTANDING CLAIMS.

يرأس مجلس ادارة الشركة جك صاصي ويضم المجلس كلا من الاعضاء: مجموعة فرعون انفسمنت (مجموعة الشيخ غيث فرعون)، عبدو الخوري، كريم حماده، الياس الخوري.

### شريك رقمي وأداة خدمة ذاتية في التأمين الصحي

#### غلوب مد تطلق تطبيق «غلوبم دت» على الهواتف الذكية بمميزات متطورة ورائدة

أطلقت شركة غلوب مد، الشركة الرائدة في إدارة منافع ومطالبات الرعاية الصحية في الشرق الاوسط وشمال افريقيا، التطبيق الجديد «غلوبم دت» GlobeMed FIT للهواتف الذكية، تطبيقاً فريداً وشاملاً يعنى بجوانب التأمين كافة، والصحة، واللياقة، والتغذية من خلال أقسامه الرئيسية الأربعة التي توفر مميزات حصريّة مصممة لتلبي الإحتياجات الشخصية لكل مستخدم. وهو متاح لجميع الأفراد المؤمنين لدى الجهات الضامنة المتعاقدة مع شركات ادارة المطالبات الصحية ضمن مجموعة غلوب مد كما لعامة الناس من خلال تحميله مجاناً على نظامي أندرويد وأي.أو.أس.

يجمع «غلوبم دت»، كشريك رقمي في العافية وأداة خدمة ذاتية في التأمين الصحي، وظائف أربعة تطبيقات في تطبيق واحد. يتيح التطبيق للمستخدم إدارة تأمينه الصحي من تقديم وتتبع مطالبات إعادة التسديد، ومطالبات الأدوية المزمنة، ومطالبات الموافقة المسبقة وصولاً إلى الإطلاع على منافع وثيقة تأمينه الشخصية وتحديد أقرب مقدمي خدمات الرعاية الصحية وأكثر، كلها من راحة منزله.

كشريك رقمي في العافية، يدعم تطبيق غلوبم دت المستخدمين لبلوغ أهدافهم وتحقيق النتائج عبر تحديد أهداف اللياقة البدنية والتغذية. كما يتيح مراقبة الإستهلاك اليومي للسعرات الحرارية والنشاطات البدنية، فضلاً عن احتساب عدد السعرات الحرارية التي تم إستهلاكها وفق القيم الغذائية للوجبات المحلية والعالمية. من خلال التطبيق، بات بإمكان المستخدم تتبع مؤشرات الصحة، والإحتفاظ بجميع فحوصاته الطبية، وتعيين خاصية التذكير بالأدوية، وأكثر. فمع تطبيق «غلوبم دت» باتت كل هذه المزايا متوفرة للمستخدمين بسهولة، دون تأخير وفي أي وقت وأي مكان.





**WE HAVE RELOCATED TO HAZMIEH  
WE ARE THRILLED TO WELCOME YOU  
TO OUR NEW PREMISES**



**Jisr el Basha | Hazmieh | 05 927 777**

توسع ونمو في اعمال C&G



هلا غطمي

ايلى خطار

افادنا الشريكان المفوضان لشركة C&G لوساطة اعادة التأمين ايلى خطار وهلا غطمي ان سياسة التوسع التي اعتمدها الشركتان في الشرق الاوسط وشمال افريقيا والخليج كان لها وقعها الايجابي على اعمال الشركة و اشار الى ان الشركة تنمو انما بشكل ثابت ومستقر.



جونى قرنبى مديرا عاما  
لـ «توتال كير لىبانون»

عينت شركة توتال كير لىبانون TCL لادارة المحافظ الطبية جونى قرنبى مديرا عاما لها. ويمتلك قرنبى خبرات متراكمة اضافها الى مسيرته المهنية خلال ٢٧ عاما في ادارة فرع الصحة في كل من الشركة السورية العربية وشركة ليا للتأمين LIA.

٧,٥٥ ملايين دولار ارباح «فيدلتي» في ٢٠١٧

والعائد على حقوق المساهمين ٢٨٪



موريس ريكاردو سليمان

فريدريك صيقلى

ريكاردو سليمان

بيّنت ميزانية شركة فيدلتي إنشورنس أند ري إنشورنس كومباني ش.م.ل. FIDELITY اللبنانية للعام ٢٠١٧ تحقيقها ارباحاً بلغت نسبتها ٢٧,٩٣ بالمئة من الأموال الخاصة / حقوق المساهمين ROE وفي ما يأتي النتائج:  
- الأرباح PROFIT: ١١,٣٣١ مليار ليرة لبنانية (٧,٥٥ ملايين دولار أميركي).  
- الأموال الخاصة / حقوق المساهمين: ٤٠,٥٥٦ مليار ليرة لبنانية (٢٧,٠٣ مليون دولار أميركي). وبذلك يكون العائد على حقوق المساهمين قد بلغت نسبته ٢٧,٩٣ بالمئة وهي نسبة لا يحظى بمثلها إلا المساهمون المحظوظون.  
- الأصول ASSETS: ١١٦,٧ مليون دولار أميركي.  
وبلغ إجمالي أقساطها ٧٦,٢ مليون دولار، لتحتل المرتبة الخامسة في أقساط التأمينات العامة غير الحياة.  
ويتوقع ان تحتل المرتبة الثانية أو الثالثة خلال العام ٢٠١٨.  
يرأس مجلس إدارة الشركة ريكاردو سليمان ويضم المجلس كلاً من السيدة لارا سليمان، فريدريك صيقلى وموريس ريكاردو سليمان.

البحر المتوسط استحوذت عليها مجموعة البحر المتوسط قبل سنوات ونقلتها الى الصف الأمامي

حقوق المساهمين ١٨,٦ مليون دولار والعائد ١٠,٥٤ بالمئة

مجموعة البحر المتوسط للتأمين وإعادة التأمين MED INSURANCE شركة لبنانية كانت تحمل اسم CONTINENTAL TRUST وهي شركة مرخص لها بتعاطي الأخطار العامة دون الحياة NON LIFE فيما مضى وقد استحوذت عليها مجموعة البحر المتوسط قبل سنوات وعدلت اسمها ليصبح GROUPEMED INSURANCE. وبالنظر لما يتمتع به بنك البحر المتوسط BANKMED أخذت الشركة وبسرعة قياسية حجماً كبيراً وانتقلت الى الصف الأمامي لشركات التأمين في لبنان.  
وقد نشرت الشركة ميزانيتها لسنة ٢٠١٧ وهي تبين الآتي:  
- الأرباح PROFIT: ٢,٩٦٤ مليار ليرة لبنانية (١,٩٧ مليون دولار أميركي).  
- حقوق المساهمين / الاموال الخاصة EQUITY: ٢٨,٠٢٨ مليار ليرة لبنانية (١٨,٦٨ مليون دولار أميركي). وبذلك يكون العائد على حقوق المساهمين ١٠,٥٤ بالمئة.



عمر بيلاني

- الاحتياط الفني لعقود التأمينات العامة NON LIFE RESERVES: ٣٤,٦٤١ مليار ليرة لبنانية (٢٣,٠٩ مليون دولار أميركي). وهذا المبلغ يشمل احتياط الأقساط غير المكتسبة UNEARNED PREMIUM RESERVES والمطالبات قيد التسوية OUTSTANDING CLAIMS.  
- الموجودات / الأصول ASSETS: ٨٤,٢٦٤ مليار ليرة لبنانية (٥٦,١٧ مليون دولار أميركي).  
يرأس مجلس إدارة الشركة: عمر بيلاني وهو ضامن معروف سبق ان تولى رئاسة شركة التأمين الوطنية السعودية. ويضم المجلس كلاً من الأعضاء السادة: أسامة سلمان، مروان الأبيض وريكاردوس رحمه.





بييار تلحمي



سليم صفيير

## بيروت لايف BEIRUT LIFE؛

العائد على حقوق المساهمين ٢١,٥٤ بالمئة

شركات الـ BANCASSURANCE تشدد قبضتها

### على اقساط الحياة

تتأكد يوماً بعد يوم صلابة شركات التأمين على الحياة اللبنانية وقدرتها على التنافس مع الشركات الأجنبية، خاصة من خلال سهولة الوصول الى منتجاتها وقدرتها على توزيع عوائد سنوية سخية على الأموال المدخرة لديها.

وما يساعدها على تثبيت وجودها أكثر وأكثر في الأسواق اللبنانية هو الدعم الذي تتلقاه من المصارف المالكة لناحية التوزع الجغرافي لتلك المصارف، ولثقة الزبائن بها.

ومع ان حصرية التعامل مع شركة تأمين واحدة لزبائن المصرف لم تعد ممكنة من خلال التعاميم التي أطلقها مصرف لبنان في السنوات الماضية، إلا ان شركات الـ BANCASSURANCE ما زالت تتمتع ببعض الأفضلية عند الزبائن.

شركة بيروت لايف ش.م.ل. BEIRUT LIFE التابعة لبنك بيروت BANK OF BEIRUT والتي تحصر اعمالها بعقود التأمين على الحياة نشرت ميزانيتها لسنة ٢٠١٧ وهي تبين ان الشركة حققت ارباحاً استثنائية وتجاوزت بأبعاد تلك حققها غيرها من شركات التأمين في لبنان. وتبين الميزانية ان النتائج جاءت كالآتي:

– الارباح : ٧,٢٧٥ مليارات ليرة لبنانية (٤,٨٥ ملايين دولار اميركي).  
– الاموال الخاصة / حقوق المساهمين ٢٣,٧٩٨ مليار ليرة لبنانية (٢٢,٥١ مليون دولار اميركي) ما يعني ان العائد على حقوق المساهمين بلغت نسبته ٢١,٥٤ بالمئة.

– الاحتياط الحسابي لعقود التأمين على الحياة MATHEMATICAL RESERVES ON LIFE SAVINGS : ١٣,٩١٤ مليار ليرة لبنانية (٩,٢٣ ملايين دولار اميركي) وهذه المبالغ تمثل الاموال المدخرة لدى الشركة.

– الاصول / الموجودات ٤٩,٥٤٢ مليار ليرة لبنانية (٣٣,٠٢ مليون دولار اميركي).

يرأس مجلس ادارة الشركة: **سليم صفيير** رئيس مجلس إدارة بنك بيروت.

ويضم المجلس كلا من:

– السيد **فواز نابلسي** نائب رئيس مجلس الإدارة

– **بييار تلحمي** المدير العام العضو المنتدب.

# PMC re S.A.L.

## Reinsurance Brokers & Consultants



*Property*



*Marine*



*Casualty*

Dora Highway, Cité Dora 3, 4th Floor  
P.O.Box: 11-5405 Riad El-Solh - Beirut  
Tel 00961.1.243 226/7 - Fax 00961.1.243 228  
Mobile 00961.3.633811- Email:pmcre@dm.net.lb

## ارباح SGBL INSURANCE ترتفع ٦٠ في المئة واقساطها ٨ في المئة

## CAPE ما زالت تصدر لائحة وسطاء التأمين



انطوني نعوم



فادي رومانوس



جوزف اسمر



ميشال فيعاني



جورج صغيبني

للسنة العاشرة على التوالي تصدرت شركة كاب CAPE لائحة وسطاء التأمين في لبنان وقد امتدت اعمال الشركة بنجاح الى دول عربية شقيقة بفضل السياسة التي يتبعها رئيس الشركة فادي رومانوس ومديرها العام انطوني نعوم.

ارتفعت اقساط شركة SGBL INSURANCE خلال العام ٢٠١٧ الى ٣٦ مليون دولار بنمو نسبته ٨ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٦ واحتلت بذلك المرتبة السابعة بين شركات التأمين التي تتعاطى تأمينات الحياة في لبنان. كما ارتفعت ارباحها العامة بنسبة ٦٠ في المئة الى ١٥,٣٣ مليون دولار وحقوق المساهمين بنسبة ٤٠ في المئة الى ٤٩,٥ مليون دولار.

يرأس مجلس ادارة الشركة جورج صغيبني ويضم المجلس كلا من بنك سوسيته جنرال الذي يرأسه انطون صحنوي وميشال فيعاني المدير العام المساعد. يذكر ان المدير الاداري والمالي للشركة هو جوزف اسمر.

## ULYSSE تحافظ على حجم اعمالها

افادنا السيد عبدوديب ان شركة ULYSSE حافظت على حجم اعمالها خلال العام ٢٠١٨ بالرغم الظروف الصعبة وذلك بسبب تنوع الاعمال وحتى خارج لبنان.



## يحيى الحلواني (الشريك المؤسس لشركة VIP RESCUE):

### رواد بالتحول الرقمي وتقديم حلول متكاملة تخدم جوانب العملية التأمينية

شدد الشريك المؤسس لشركة VIP RESCUE يحيى الحلواني على التحول الرقمي الذكي في التأمين، معتبراً إياه المستقبل القريب للقطاع، حيث يتسابق العاملون في قطاع التأمين من وسطاء وهيئات ضامنة ومقدمي خدمات في أوروبا وأميركا إلى حجز أماكنهم من خلال الارتباط والشراكة مع شركات التكنولوجيا المتخصصة في التأمين التي تعرف بالـ Insurtech Companies، وقد لوحظ الزيادة الهائلة بحجم الاستثمار ومن خلال إنشاء العديد من الشركات العالمية الكبرى للمختبرات الخاصة بها باستثمارات بمليارات الدولار لقناعاتها بالسباق الحاصل وللحفاظ على حصتها السوقية كما ومن خلال استثمارها أيضاً بالشركات الناشئة Insurtech Startups.



يحيى الحلواني

ولاحظ الحلواني دخول لاعبين متميزين في تكنولوجيا المعلومات مثل Amazon و Google وغيرهما إلى قطاع التأمين ومن الباب العريض للقناعة بالتحول الرقمي للتأمين ودور الـ Artificial Intelligence – Big Data – Block chain، وقد واكب البعض القلة من اللاعبين في قطاع التأمين في المنطقة مبدأ التحول الرقمي هذا ليشمل بعض عناصره من وساطة التأمين، إلى الاكتتاب فمعالجة الحوادث وتلبية الخدمات المتعلقة.

وقال: شركة VIP Rescue هي من رواد من خاض في هذه العملية ومنذ ما قبل تأسيسها في العام ٢٠١٥ وتحولت من فكرة إلى حقيقة وحاجة ملحة للقطاع وبهذا منتج فعلي. كانت سنة ٢٠١٨ سنة خير على الشركة حيث تعاقبت وانطلقت مع عدد من الشركات العاملة في المنطقة وقدمت حلولاً متكاملة تخدم كامل جوانب العملية التأمينية Ecosystem من الوساطة إلى الاكتتاب فمعالجة الحوادث والخدمات المتعلقة وهذا ما يميز ما تقدمه عما يقدمه الغير. كما وقد انضم إلى الشركة خلال نهاية العام شريك استراتيجي مؤسس باستثمار ضخم للعمل على تحقيق المخطط المرسوم للشركة والنظرة المستقبلية لها ومنه انطلاق التطبيق لعدة دول أوروبية وأفريقية. وإن أكد حتمية التحول الرقمي للعاملين في القطاع وضع اللاعبين ضمن ثلاث فئات: الفئة المبتكرة الرائدة التي واكبت وتواكب التحول الرقمي لـ Pioneers، الفئة اللاحقة التي قد بدأت بدراسة الأمر لاتخاذ الإجراءات للإنطلاق بعملية التحول Followers، الفئة الثالثة التي ترى ما يجري من حولها ولكن دون الاستدراك وبهذا ستجد نفسها وبشكل مفاجئ خارج اللعبة Out Of Market.

## بشروا بالبطاقة الصحية وتمويلها غير جاهز

### البطاقة الصحية.. وعد لم يتحقق منذ ١٩٩٢

النائب الدكتور فادي علامة استغرب في تصريح لـ NBN ان يكون البعض بشروا المواطنين بالبطاقة الصحية وتمويلها غير متوافر. وحول احتمال البدء بالعمل بها خلال ٢٠١٩ قال ان التمويل يحتاج الى دراسة دقيقة وفي رأيه الشخصي يصعب على الخزينة تحمل التكلفة وربما توجب مشاركة المضمونين بجزء ولو بسيط منها. نذكر ان الوزير حاصباني والنائب ابراهيم كنعان تسرعاً وأعلنوا انتهاء التحضيرات لإطلاق البطاقة الصحية وذلك قبل ان يكون قد جرى تأمين الأموال لتمويل نفقاتها وهي تتجاوز ملياري دولار سنوياً.

## ميدغلف اللبنانية MEDGULF:

## تبادل اسهم مع المساهمين السعوديين حول ملكية غالبية أسهمها الى لطفي الزين



محمد بشار الزين



لطفي الزين

شركة المتوسط والخليج للتأمين ميدغلف ش.م.ل. MEDGULF اللبنانية انفصلت العام الماضي عن شركة ميدغلف السعودية، وجرى تبادل الاسهم بحيث تحولت معظم اسهمها الى ملكية رئيسها المؤسس لطفي الزين. وقد نشرت الشركة ميزانيتها لسنة ٢٠١٧ وهي تبين الآتي:

- حقوق المساهمين / الاموال الخاصة ٦٣,٥٣٦ مليار ليرة لبنانية (٤٢,٣٥ مليون دولار اميركي).

- الاحتياط الفني لعقود التأمين المؤقتة على الحياة TERM LIFE TECHNICAL RESERVES : ٩ مليارات ليرة لبنانية (٦ ملايين دولار اميركي).

- الاحتياط الحسابي لعقود التأمين الادخارية والاستثمارية على الحياة LIFE SAVING MATHEMATICAL RESERVES :

٤٨,٦٠١ مليار ليرة لبنانية (٣٢,٤٠ مليون دولار اميركي). وهذا المبلغ يمثل الاموال المودعة لدى الشركة بموجب عقود تأمين ادخارية استثمارية على الحياة.

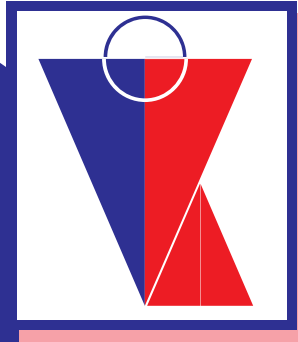
- الاحتياط الفني للتأمينات العامة NON LIFE TECHNICAL RESERVES : ١٣٤,٤٠٠ مليار ليرة لبنانية (٨٩,٦٠ مليون دولار اميركي) وهذا المبلغ يشمل احتياط الاقساط غير المكتسبة UNEARNED PREMIUM واحتياط المطالبات قيد التسوية OUTSTANDING CLAIMS.

- الموجودات / الاصول ASSETS : ٢٨١,٥٢٢ مليار ليرة لبنانية (١٨٧,٦٨ مليون دولار اميركي).

يرأس مجلس ادارة الشركة: لطفي فاضل الزين ويضم المجلس كلا من: شركة ميدغلف القابضة MEDGULF HOLDING، محمد بشار الزين، اسعد الخوري والمحامي فادي نادر.

## 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

## خدمات تقنية جديدة من SOS AUTO



جوزف عجاقة

كشف رئيس شركة SOS AUTO للطرق الطارئة وقطر للسيارات جوزف عجاقة في دردشة مع «البيان الإقتصادية» عن تقنيات جديدة بدأت الشركة باستخدامها وتمثل في تلقي طلبات المساعدة عبر الخط الساخن من خلال الهواتف الذكية وغيرها، بما يوفر تلبيتها بأقصى سرعة ممكنة.

حيث بإمكان جميع الاطراف تحديد مكان السيارة القاطرة من خلال هاتقهم وامور تكنولوجية عديدة اخرى. وقد لاقت هذه الخدمات الفريدة من نوعها في لبنان استحسان المشتركين.

## ليبرتي اللبنانية LIBERTY

### الموجودات ٤٠,٣ مليون دولار أميركي



ايلى شبلي

ليبرتي للتأمين LIBERTY شركة تأمين لبنانية أسسها ايلى شبلي قبل عشر سنوات وهي تتعاطى التأمينات العامة دون الحياة NON LIFE. نشرت الشركة ميزانيتها لسنة ٢٠١٧ وهي تبين الآتي:

– حقوق المساهمين / الأموال الخاصة EQUITY: ٤,٢١١ مليون دولار ليرة لبنانية (٢,٨٠ مليون دولار أميركي).

– الاحتياط الفني لعقود التأمينات العامة NON LIFE TECHNICAL RESERVES:

٤٣,٦٦٥ مليار ليرة لبنانية (٢٩,١١ مليون دولار أميركي).

وهذا المبلغ يشمل احتياط الأقساط غير المكتسبة UNEARNED PREMIUM والمطالبات قيد التسوية OUTSTANDING CLAIMS.

– الموجودات/ الأصول ASSETS: ٦٠,٥٧٧ مليون ليرة لبنانية (٤٠,٣٨ مليون دولار أميركي).

يرأس مجلس إدارة الشركة ايلى شبلي ويضم المجلس كلاً من: جبران العازار ومروان ايلى شبلي الذي يشغل منصب المدير العام للشركة في الوقت عينه.

## ايلى كتانه (INATEK): نأمل عودة الاستقرار



امل مدير عام شركة INATEK لوساطة التأمين ايلى كتانه، ان تحسن الاوضاع وتشكل الحكومة وبذلك يمكن للجميع الاستفادة من النمو، وعن شركته قال: الحمد لله الاعمال جيدة.

## BERYTUS تضاعف محفظتها

افادنا احد اصحاب شركة BERYTUS للتأمين نزيه فغالي والمدير العام فؤاد صوايا ان الشركة ضاعفت حجم اعمالها في لبنان من نحو ٦ ملايين دولار الى ١٢ مليوناً خلال العام ٢٠١٨ وتمكنت من تحقيق نتائج فنية جيدة. وهما يأملان ان تحسن الاوضاع في لبنان لاطلاق مشاريع عديدة.

## شريك راندان لـ VRS ADJUSTERS في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وايرلندا

أفادنا مدير شركة VRS ADJUSTERS في لبنان السيد بيار زعرور عن تعاون الشركة الأم مع شريكين جديدين في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وإيرلندا، الاول EAGLE MARTIN & ASSOCIATES INC. وهي شركة رائدة مستقلة في مجال إدارة المطالبات التعمويض وإدارة



بيار زعرور

المطالبات في الولايات المتحدة. يعمل لديها ٧٠ مكتباً وأكثر من ٦٥٠ موظفاً مقرها في أتلانتا، جورجيا.

أما الشركة الثانية فهي QUESTGATES LIMITED وهي متخصصة في ضبط الخسائر وتعمل من خلال ١٤ مكتباً في المملكة المتحدة وإيرلندا.

يذكر ان شركة VRS ADJUSTERS متخصصة في مطالبات التأمين للشركات والتأمينات التجارية على المستويين التشغيلي والإداري، وهي تدير المئات من برامج الشركات العالمية الكبرى.

## الكويت تقدي بلبنان

### وتبقى هيئة الرقابة على التأمين تحت وصاية وزير التجارة

الإجتماعات التي عقدها الإتحاد الكويتي لشركات التأمين مع وزير التجارة والصناعة والمسؤولين الآخرين المعنيين بتطوير صناعة التأمين في دولة الكويت كانت استقرت على ان تتولى هيئة أسواق المال CAPITAL MARKETS AUTHORITY (CMA KUWAIT) الرقابة على شركات التأمين وذلك على غرار ما هو متبع في أسواق عربية أخرى. إلا ان مجلس الوزراء الكويتي وبعد مناقشة وجهات النظر والتقارير التي قدمت اليه حول هذا الموضوع، رأى انه من الأجدى إبقاء الرقابة على التأمين ضمن إطار وزارة التجارة والصناعة على ان توسع كوادرها وتبقى تحت وصاية وزير التجارة والصناعة على غرار ما هو متبع في لبنان.



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.

**شركتنا ترست TRUST التابعتان لجمال ترست بنك:**  
**خدمة متكاملة لزبائن بنك جمال**



انور علي الجمال

مؤسس جمال ترست بنك المرحوم علي الجمال، اراد ان يمكّن مصرفه من تقديم خدمة كاملة لزبائنه بما في ذلك التأمين BANCASSURANCE فأنشأ شركتين: الاولى تتعاطى التأمين على الحياة LIFE والثانية تتعاطى تأمين الاخطار العامة NON LIFE.

**ترست لايف انشورنس كومباني TRUST LIFE INSURANCE CO**

شركة ترست لايف التي تعنى بأخطار التأمين على الحياة نشرت ميزانيتها لسنة ٢٠١٧ وهي تبين الآتي:  
- الارباح PROFIT: ٣٩٤,٣٥٩ مليون ليرة لبنانية (٢٦٢,٩٠٦ الف دولار اميركي).

- حقوق المساهمين / الاموال الخاصة EQUITY: ٤,١٩٨ مليارات ليرة لبنانية (٢,٧٩ مليون دولار اميركي).  
- الاحتياط الفني والحسابي لعقود التأمين على الحياة: LIFE TECHNICAL AND MATHEMATICAL RESERVES: ١,٦٨١ مليار ليرة لبنانية (١,١٢١ مليون دولار اميركي).  
- الموجودات / الاصول ASSETS: ٦,١٣٢ مليارات ليرة لبنانية (٤,٠٨ ملايين دولار).

**شركة ترست للتأمين TRUST INSURANCE CO**

كما نشرت شركة ترست للتأمين TRUST INSURANCE CO ميزانيتها لسنة ٢٠١٧:  
- الارباح PROFIT: ٩٢,٣١٧ مليون ليرة لبنانية (٦٢,٢٢١ الف دولار اميركي).  
- حقوق المساهمين / الاموال الخاصة EQUITY: ٣,٨٦٣ مليارات ليرة لبنانية (٢,٥٧ مليون دولار اميركي).  
- الاحتياط الفني للتأمينات العامة NON LIFE: ٢,١٩٣ مليار ليرة لبنانية (١,٤٦ مليون دولار اميركي).

وهذا المبلغ يشمل الاقساط غير المكتسبة UNEARNED PREMIUM والمطالبات قيد التسوية OUTSTANDING CLAIMS.  
- الاصول / الموجودات ASSETS: ٦,٤٢٠ مليارات ليرة لبنانية (٤,٢٨ ملايين دولار اميركي).

يرأس مجلس ادارة الشركتين **انور علي الجمال** ويضم المجلس الاعضاء: جمال ترست بنك JAMMAL TRUST BANK والدكتور **حسان رفعت**.

**SWAN تشارك في ملتقى الجزائر**



جوزف عقيقي

شارك رئيس شركة SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE **جوزف عقيقي** في ملتقى الجزائر وذلك استكمالاً لمسيرة التوسع في المنطقة ودول اوروبا الشرقية وافريقيا. وقد تسنى له شرح مميزات برامج SWAN لاركان الشركات الجزائرية والعربية.

**مسيرة ناجحة ومحافظة لشركة SAICO لبنان**



صبحي الحسيني

اعتماد شركة SAICO لبنان على سياستها المحافظة جنبها الخسائر التي وقعت فيها شركات عديدة اخرى، وهي ما زالت تحافظ على موقعها بين شركات التأمين مع نتائج فنية جيدة، وذلك بفضل الضامن **صبحي الحسيني**.

**فيكتوار VICTOIRE**

**حقوق المساهمين ١٠,٤١ مليون دولار والنتيجة سلبية**

فيكتوار للتأمين VICTOIRE شركة تأمين لبنانية أسسها **ابراهيم سلطانم** بمشاركة عدد من رجال الأعمال ويتولى إدارتها العامة **نجله ناجي**.  
نشرت الشركة ميزانيتها لسنة ٢٠١٧ وهي تبين الآتي:  
- النتيجة: سلبية  
- الأموال الخاصة / حقوق المساهمين: ١٥,٦٢٧ مليار ليرة لبنانية (١٠,٤١ ملايين دولار اميركي).  
- الموجودات / الأصول ASSETS: ٣٣,٩٨٨ مليار ليرة لبنانية (٢٢,٦٥ مليون دولار اميركي).



ناجي سلطانم

**«البيان الاقتصادية» 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 لاشخاصهم العافية ولاعمالهم النجاح والازدهار.

**اسرة البيان الاقتصادية**

# ASPIRE. AIM. ACHIEVE.

Backed by our solid financial position, strong and minimum rated reinsurance securities, DAMANA helps you aim for success, overcome hurdles and achieve your business aspirations.

 **DAMANA**  
MIG

[damana.com](http://damana.com)   
Saudi Arabian Insurance Company S.A.L.

## النقيب ايلي حنا في مؤتمر «مستقبل التأمين في البحر الابيض المتوسط»: نحث وزراءنا ونوابنا على التشريع وتطوير القوانين المتعلقة بالتأمين



من اليمين: طوني عيسى، JEAN MARC PAILHOL، باسم عاصي،  
RICHARD ATTIE و PASCAL JOSSELIN



من اليمين: الوزير بيار رفول، الوزير نقولا تويني، ايلي حنا، نادين حبال،  
النائب ألكسي ماتوسيان، غي بستاني وألان بيفاني



من اليمين: فادي محسن، ايلي نسناس، عادل شاكر، خالد أوزيلي وايلي طريبه



من اليمين: الياس فرح، سيريل غازار، ايلي حنا، طوني عبدي، هاني بستاني ونديم الحاج



من اليسار: أسعد درغام، أدغار معلوف، ماكس زكار، JACQUES CESSAC،  
ايلي زيادة، مشارك، جان ماكس لابنتيه وسيلفيا الحاج

عقدت نقابة وسطاء التأمين في لبنان مؤتمرا بعنوان «مستقبل التأمين في البحر الابيض المتوسط»، لمناسبة انعقاد الجمعية العمومية لاتحاد وسطاء تأمين البحر الابيض المتوسط في بيروت، برعاية رئيس الجمهورية العماد ميشال عون بحضور حشد من المتخصصين والمهتمين.

وحيا رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان ايلي حنا رئيس الجمهورية راعي اللقاء. كما حيا «الغائبين الذين رافقونا طيلة سنوات اليوبيل»، وقال: «قد نكون مارسنا لل حاجة للاستحصال على مطالبنا المحقة، وبالتالي إقرار القوانين المقترحة. واليوم نستفيد من وجود وزرائنا ونوابنا الحاليين الجدد، لكي نحثهم على التشريع وتطوير القوانين المتعلقة بالتأمين، كما نضع بين أيديهم موضوع البطاقة الصحية التي لا يمكن أن تتجلى كما يجب، إلا من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص».

من جهتها، أعلنت رئيسة لجنة مراقبة هيئات الضمان بالإنابة نادين حبال «ان



من اليمين: جورج معراوي، عليا عباس، جهاد بطرس، هاني بستاني  
وأليو صباغ



من اليسار: زياد جريديني، جهاد ابو مراد، نبيه مسعد، شيرين ميرزا  
وكارين شرفان

قطاع وساطة التأمين هو من القطاعات المساندة الرئيسية لهذه الصناعة، وهو الداعم الأول للنمو، وصلة الوصل ما بين منتجات التأمين الفنية والجهات الفاعلة في الاقتصاد، من أفراد ومؤسسات».





من اليمين: انطوني خوام، سليم أبو رجيلي وانطوان السيوفي



من اليمين: ريمون شام



شيرين الزين وجو فضول



من اليمين: جودت أبي سعد، رافي هدينيان، جورج منكوش وطوني عجوز



من اليسار: عبدو خوري، جورج أيوب وايلي بستانى وفي الصف الثاني: جلال طباجه، جيلبير تقلا، جميل حرب، جو فضول ولبيب نصر



رنا حافظه ونادر شاهين



من اليمين: عبدو خوري ومن اليسار سهى البساط



من اليمين: سليم صحناوي ورونالد شدياق



من اليمين: طوني دكاش، انطوان عيسى، باسم عاصي ورائد لبكي



من اليسار: لبيب نصر



من اليمين: جلال طباجه، ريمون كيروز وحليم شلفون



من اليمين: داني دراقبلي، تانيا راعي، رامونا كيوان، ايلي حنا، جويل بارود ودوري موسى



من اليسار: نديم الحاج، المحامي زياد نجم، ساندر ونسناس ومن اليمين كارلا مصلح

ايلى حنا (رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان ومدير عام شركة ACAIR):



## الوضع الإقتصادي غير المستقر واللاحق بركب التطورات التكنولوجية تحديان نواجههما

رکز رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان ومدير عام شركة ACAIR ايلى حنا النقيب النشيط والفاعل والمتطلع الى الارتقاء بالنقابة الى أرفع المستويات والأدوار، على إيصال المعلومات الجديدة وتسليط الضوء عليها في السوق المحلية، وتحدث عن إحتمال «ربيع أوروبي» بعد «الربيع العربي» الذي سيحمل تداعيات إقتصادية تؤدي الى تراجع القدرة الشرائية للمواطنين وبالتالي تأثر قطاع التأمين، مبرزاً تحدي الوضع الإقتصادي غير المستقر في لبنان ومواكبة التطورات التكنولوجية، ملاحظاً ازدياداً في الثقافة التأمينية لدى العملاء، مطمئناً الى وضع شركة ACAIR، مبدياً تفاؤله بما يتمتع به لبنان من إمكانيات وقدرات.

### ثقافة تأمينية

■ هل هناك تغير بمتطلبات الزبائن، وكيف تواكبونها؟

– ازدادت الثقافة التأمينية لدى العملاء وباتوا يدركون اهمية تغطيات قطاع التأمين، ولا شك ان المؤتمرات التي نعقدتها ادت دوراً كبيراً في زيادة الوعي وفي إيصال المعلومات للقيمين على قطاع التأمين ومن خلالهم للمواطنين.

■ ما هي آخر مستجدات شركة ACAIR؟

– وضع الشركة جيد مقارنة بالوضع السياسية والاقتصادية المضطربة، وقد حققنا نمواً على غرار الاعوام السابقة، ونحن متفائلون دائماً، خصوصاً ان في لبنان امكانيات وقدرات هائلة، لكن لا بد من معرفة كيفية استغلالها وتسخيرها بهدف تقديم أفضل الخدمات الى العملاء.

■ كلمة أخيرة؟

– نجهد مع عدد من الزملاء رؤساء النقابات والجمعيات لوسطاء التأمين في البلدان العربية لإنشاء إتحاد لوسطاء التأمين العرب على أمل ان يبصر النور قريباً.



## نحن متفائلون دائماً خصوصاً ان في لبنان امكانيات وقدرات هائلة



انطلق من احداث الشغب الحاصلة في فرنسا وهذا بالتأكيد سيؤثر على الاقتصادات المحلية، الاقليمية، والعالمية مما ينعكس بدوره سلباً على القطاعات كافة وليس قطاع التأمين فحسب، حيث ستراجع قدرة المواطنين الشرائية. وعموماً الاوضاع غير المستقرة ليست جديدة على لبنان وفي رأيي أضحي لدينا مناعة حيال كل الازمات.

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجهكم؟

– الوضع الاقتصادي غير المستقر ومواكبة التطورات التكنولوجية بشتى الطرق تعد من ابرز التحديات التي واجهناها ولا نزال.

### إيصال المعلومات الجديدة

■ الى اي مدى يستفيد الوسطاء في لبنان من النشاطات التي تقوم بها النقابة؟

– نؤمن ان النشاطات والمؤتمرات تساهم في زيادة المعرفة والوعي، خصوصاً في ظل التطورات التي يشهدها القطاع على صعيد الرقمنة، وهدفنا اليوم إيصال كل المعلومات الجديدة الى السوق اللبنانية وتسليط الضوء عليها من خلال استخدام خبرات من الخارج، والامر يتوقف على الشخص نفسه وامكانية تلقفه لهذه المعلومات وتطبيقها والافادة منها بهدف التطور، لكي يكون على بيينة من كل التطورات التي تطرأ على قطاع الوساطة.

### تحدي مواكبة التطورات التكنولوجية

■ في رأيكم، الى اي مدى اصبح قطاع التأمين يتكيف مع الأوضاع الراهنة؟

– ان الوضع الاقتصادي، سواء في لبنان او المنطقة مضطرب، فبعد «الربيع العربي» بدأ الحديث عن «ربيع أوروبي»



## سيافيا الحاج (المديرة العامة لشركة BIS لوساطة التأمين):

### دور بارز لنقابة الوسطاء للتوصل الى إصلاحات من بينها محاربة التنافس غير المشروع

اعتبرت المديرة العامة لشركة BIS لوساطة التأمين BROKERAGE INSURANCE SERVICES سيافيا الحاج ان قطاع التأمين هو من القطاعات البارزة جداً بعد انتشار الوعي التأميني لدى المواطنين، ورأت ان المنافسة الشريفة من أهم التحديات بالإضافة الى الوضع الإقتصادي الراهن، مذكرة بالدور الذي تقوم به نقابة الوسطاء للتوصل الى إبراز دور الوسيط وتحسين أوضاع القطاع على هذا الصعيد.

التحديات الإقتصادية، حيث حققنا أرقاماً جيدة ونموً لا بأس به وأدينا خلاله دور الإستشاري لعدد من الشركات وتميزنا بذلك، كما ساهمنا بأطلاق منتج جديد يتماشى مع الأوضاع الراهنة، بحيث يتيح للمستهلك شراء المنتج الذي يتلاءم مع قدرته الشرائية. ■

### انتشار الوعي التأميني

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في ظل الأوضاع الراهنة؟  
- أنا إنسانة متفائلة دائماً وأنظر الى الأمور من وجهة إيجابية،

فبالرغم من كل الأوضاع الراهنة، أجد ان قطاع التأمين اليوم من القطاعات البارزة جداً خصوصاً بعد انتشار الوعي التأميني بنسبة مرتفعة بين المواطنين.

■ ما أبرز التحديات التي تواجهكم كوسطاء تأمين؟

- تعد المنافسة غير المشروعة من أهم التحديات وتأتي معها مواكبة القوانين الجديدة سواء في قطاع التأمين أو في القطاعات المكملّة وعلى سبيل المثال لا الحصر قانون التوقيع الإلكتروني الحديث Esignature.

### مواكبة أمور الوسيط

■ ما دورك في نقابة وسطاء التأمين؟

- بصفة كوني عضواً منذ حوالي خمسة أعوام فقد قمنا بتغييرات إيجابية حيث فعلنا دور الوسيط في سوق التأمين ونظمنا محاضرات عدة نشرنا من خلالها التوعية لدى كل من الوسيط والمستهلك والمواطن.

وقد قمنا بلقاءات عدة مع وزارة الإقتصاد والتجارة وتحديداً مع رئيسة لجنة الرقابة بالإنابة السيدة نادين حبال لمواكبة جميع الامور التي تهم الوسيط، سواء مع هيئات الضمان أو مع المصارف وناقشنا جميع العوامل التي تعنى بهذا القطاع.

### التكنولوجيا عامل مساعد للوسيط

■ هل التطور التكنولوجي والتحول الرقمي أثرا عليكم بطريقة سلبية أم إيجابية؟

- لا شك في أن التكنولوجيا تساعد في سرعة إنجاز العمليات التأمينية، ولا بد من اللحاق بركابها حتى نضمن إستمرارية أعمالنا، ولكن شريطة ألا تحل مكان الوسيط، بل ان تكون عاملاً مساعداً له لإتمام عملياته وتقديم أفضل الخدمات للعملاء.

■ كيف تقيمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨؟

- كان العام ٢٠١٨ مثمراً بالرغم من كل



Change Happens,  
We Create Solutions

EXPERT IN INSURANCE BROKERAGE AND CONSULTANCY



Brokerage Insurance Services

Jnah-Hejejj Bldg. .4th floor . Adnan El Hakim Str. . Beirut . Lebanon

E-mail: info@bis-services.com Tel: +961 1 825577/00 Fax: +961 1 824812

www.bis-services.com

د. سليم يارد (مدير عام شركة سلوب إنشورنس بروكريدج فيرم م م ش SLOOP)؛



## نشده مضاربات من عدة أطراف ومتطلبات الزبائن اليوم ترتكز على بوالص ارخص سعرا

إنطلاقاً من إيمانه بأن «المؤمن له» يستحق أفضل وأرقى أنواع التأمين والخدمات التأمينية، أسس د. سليم يارد قبل أكثر من ربع قرن شركة «سلوب إنشورنس بروكريدج فيرم م م ش». هذا الإيمان دفعه الى مواكبة آخر ابتكارات التكنولوجيا في سبيل تقديم أفضل خدمة للمؤمن له والمتابعة المستمرة لبوالصه وسلامة وضعه التأميني.

ويشدد د. يارد على انه لطالما اتسم أداء SLOOP ونتائجها بالإيجابية والقوة حتى في ظل الظروف الاقتصادية العصبية والتحديات الكبيرة في المشهد الاقتصادي الكلي، وخصوصاً خلال السنوات القليلة الماضية.

وقام د. يارد بتحسين وتوسيع الخدمات التي يقدمها للزبون، مع تنمية أساطه التأمينية وتعزيز ولاء عملائه للشركة. وهي إنجازات أمدتنا بالقوة اللازمة للصمود في وجه التحديات، ومحتتنا الثقة لتوسيع نطاق تنفيذ استراتيجياتنا خلال العام الجاري والأعوام المقبلة.

بإعتمادنا التقسيط على ١٢ شهراً.  
اما بالنسبة للطبابة فالقسط التأميني يزداد سنوياً بين ٤ و ٥٪ وايضا يرتفع على الاشخاص الذين يفضلون درجات معينة من التأمين الاستشفائي.  
هذا الوضع الاقتصادي لم يؤثر على شركتنا فمناذ البدء اعتمدنا سياسة معينة للحفاظ على استمراريتها وذلك بالاختيار المناسب للعملاء واعتماد مبدأ النوعية لا الكمية.

### طريقة العمل المتبعة هي الاهم

- اين ترون الفرصة الاكبر والاهم لتحقيق نمو في ايرادات الشركة في المستقبل؟  
- يتحقق نمو شركتنا في تلبية جميع متطلبات عملائنا مع توفير جميع التغطيات التأمينية المناسبة لهم مع سرعة التنفيذ.  
تعمل شركتنا حالياً على خلق منتجات تأمينية جديدة توفر للعملاء التغطيات اللازمة بأسعار منافسة.
- ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟  
- نعمل الآن على تحديث جميع أجهزتنا التكنولوجية بهدف أن تصبح شركتنا خالية من الاوراق وذلك حرصاً منا على الحفاظ على البيئة. نتوقع نهاية عام ٢٠١٨ أن تكون مكللة بالنجاح مثل الاعوام السابقة. ■

**البنان** ■ كيف تقيّمون سوق التأمين اليوم؟ ما هو الامر الاكثر تحدياً للوسطاء؟  
- اصبح لدى الوسطاء عمل أكبر وتعقيدات اكثر للقيام بواجبهم تجاه العميل، والاموال بيد المواطن اصبحت محدودة، ونبحت اليوم على سبل تحسين التغطية له في ظل زيادة اعداد شركات التأمين، وارتفاع تكلفة المستشفيات وذلك للخروج من الحلقة الضائعة بين مطالبه المواطن بأن يكون لديه سعر مدروس للطبابة والاستشفاء وبين الدورة الاقتصادية التي لا تسمح بالسير بأسعار تأمين زهيدة. ونحن لا نريد ان ترد المشاكل بين المضمون والمستشفى علينا نتيجة عدم تغطية بعض النقاط.

اسواق التأمين تتأثر بالتأكيد بالدورة الاقتصادية والمهم ان تبقى مستمرة، لأنها تعني ان المال متوافر في جيب المواطن لدفع قيمة بوليصة التأمين، واذ كان الاقتصاد بحالة جيدة يعني ذلك ان منتجاتنا تباع بشكل افضل في لبنان، ما يعني تحسناً في ايراداتنا و عملنا. مع الأسف لدينا زبائن اليوم تشكو من غلاء البوالص.

### الزبائن متآمرون: إلى أين ذاهبون

- هل هناك تغير بمتطلبات الزبائن؟ وكيف أثر ذلك على الشركة؟  
- متطلبات الزبائن اليوم ترتكز على بوالص ارخص سعرا، وان يتمكنوا من تقسيطها، فنحن اليوم نؤدي مع شركات التأمين دور البنوك،

## التأمينات التجارية COMMERCIAL استت في الستينات وتعمد سياسة محافظة

### حقوق المساهمين ٨,٢ ملايين دولار اميركي

التأمينات التجارية ش.م.ل. COMMERCIAL INSURANCE CO SAL شركة لبنانية عريقة اسسها المرحوم روجيه زكار خلال الستينات من القرن الماضي ويقودها اليوم نجله مكس زكار رئيس جمعية شركات الضمان ACAL يعاونه حفيدا المؤسس روجيه ورفايل زكار. وقد نشرت الشركة ميزانيتها لسنة ٢٠١٧:

- الارباح PROFIT: ٤٨١,٦٥٢ مليون ليرة لبنانية (٣٢١ الف دولار اميركي).
- الاموال الخاصة / حقوق المساهمين EQUITY: ١٢,٣٠١ مليار ليرة لبنانية (٨,٢ ملايين دولار اميركي).
- الاحتياط الفني والحسابي للتأمين على الحياة LIFE: ٢٥٠,٨٢ مليون ليرة لبنانية (١٦٧ الف دولار اميركي).
- الاحتياط الفني لفرع التأمينات العامة NON LIFE TECHNICAL RESERVES: ١٥,٢٦٧ مليار ليرة لبنانية (١٠,٨٤ ملايين دولار اميركي).



مكس زكار

وهذا المبلغ يشمل الاقساط غير المكتسبة UNEARNED PREMIUMS والمطالبات قيد التسوية OUTSTANDING CLAIMS.  
- الموجودات / الاصول ASSETS: ٣٢,٤٧٦ مليار ليرة لبنانية (٢١,٥٦ مليون دولار اميركي).  
يرأس مجلس ادارة الشركة مكس زكار.  
ويضم المجلس كلا من: مريام زكار، ان ماري زكار وروجه زكار.



## ابراهيم رياشي (رياشي غروب RIACHI GROUP):

### الحركة الاقتصادية المتدهورة تركت انعكاسات سلبية على سوق التأمين

شدد ابراهيم رياشي على أن السوق اللبناني من أفضل الأسواق في المنطقة العربية على صعيد التقنية والنتائج، لكن نموه ضئيل ومحدود، متمنياً استعادة الوضع السياسي والاقتصادي لعافيته واستقراره، كي نرى قطاع التأمين في لبنان مجدداً بازدهار ونمو مما هو عليه حالياً.

واضاف ان مبدأ العقد شريعة المتعاقدين، مبدئياً اسفه لعدم اقرار الجهات المختصة للتشريعات والانظمة الراعية لتنظيم التعامل بين الوسطاء والشركات. متهما بعض الشركات بالقرصنة وبمحاولة الاستيلاء على محفظة الوسيط والغاء دوره. البيان التقت رياشي في مكتبه وكان هذا الحوار:

فالمطلوب اليوم تنظيم وتشريع قوانين جديدة، ان كان لوسطاء الضمان او لشركات الضمان. والاهم عدم قبول اي وسيط غير مسجل في النقابة لأن الوسطاء غير المسجلين يتسببون بالكثير من المشاكل مع المضمونين. ومن اهم انواع التأمين حالياً: الحريق، السيارات والاستشفاء.

#### المهم تنفيذ العقد كما يجب

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟ وما توقعاتكم لنتائج شركتكم في نهاية العام ٢٠١٨؟

– بحسب التقديرات الاولية نتائجنا مشابهة لنتائج العام الماضي، وتجدر الإشارة هنا الى أنه من الأفضل ان يتعاقد المضمون مع وسيط محترف لأن الوسيط المحترف هو راع ومستشار لمصالح المضمون وهو بمثابة الوكيل المؤمن على حقوق زبائنه. ■

الخدمات التي يؤمنها الوسيط، فهو الراعي الوحيد لمصالحه ومستشار له في شؤون الضمان.

#### دوامية المزايدة

■ ما هي أبرز بوالص التأمين التي تشهد اقبالاً حالياً، ولماذا؟

– بوليصة التأمين تنال حقها حالياً ولهذا السبب نشهد هجوماً كاسحاً لشركات التأمين على الاستشفاء، فيما بوالص التأمين المتعلقة بالسيارات وحوادث العمل فلا تنال حقوقها، لكن اللافت ان قانون العمل لم يتم تجديده.

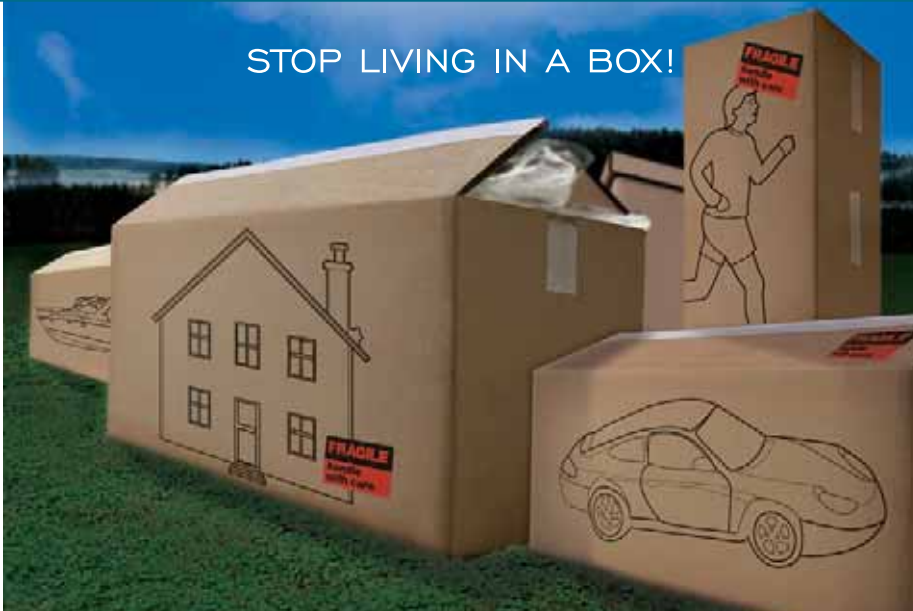
■ أين ترون الفرصة الأكبر والأهم لتحقيق نمو في إيرادات الشركة في المستقبل؟

– كيف لنا الحديث عن نمو اذا كانت الحركة الاقتصادية سيئة للغاية؟ اما في الحالات الطبيعية

■ كيف تقيمون سوق التأمين اليوم وما هو الامر الأكثر تحدياً للوسطاء؟

– لا شك ان التحدي الاول، لا بل الأشرس، هو التأمين الذي باتت تقدمه البنوك للمضمونين BANCASSURANCE.

أضاف: الحركة الاقتصادية المتدهورة تركت انعكاسات سلبية على سوق التأمين مما أدى الى تدن في عدد البوالص، فقطاع وساطة التأمين يتعرض منذ سنوات الى مضاعفات انطلاقاً من المصارف، فظاهرة BANCASSURANCE التي تفرض على المضمونين الرضوخ الى إصدار عقود لديها، للاستحصال على سلفات أو تسهيلات مصرفية نعود ونكرّر ما صرحنا به سابقاً أن دور المصارف بهذه الظاهرة هو بدعة تتعارض مع القوانين التي ترعى أعمال التأمين ولا يمكن ان تقدم للمضمون



**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, 11<sup>th</sup> 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 4<sup>th</sup> Floor, P.O.Box: 206, Tel.: +961 6 627641, Fax: +961 6 441251

SAIDA: East Boulevard – Dandashli Plaza Building 6<sup>th</sup> 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

## نقولا السيوفي وليندا السيوفي هايك (شركة سيوفي آند كو SIOUFI & CO)؛ نحرص على استخدام التقنيات الحديثة والمتطورة لمتابعة ومواكبة اعمالنا



رئيس مجلس إدارة شركة سيوفي آند كو SIOUFI & CO لوساطة التأمين نقولا السيوفي والمديرة العامة للشركة ليندا السيوفي هايك أبرزتا تحدي منافسة المصارف التي تتعاون مع شركات التأمين المتعاقدة أو التابعة لها، ولكنهما لم يعتبرا أنها خصم بل يمكن العمل معها بطريقة متكاملة، كاشفين عن سعي للدخول في أنواع تأمين مخصصة لقطاعات معينة، وإطلاق الموقع الإلكتروني الجديد وصفحات على مواقع التواصل الإجتماعي بهدف التعريف أكثر باحتياجات الزبائن وواجباتهم وحقوقهم والتعامل معهم بشفافية مطلقة، موجّهين شكرهما للوالد صاحب الفضل العميم في بناء سمعة الشركة الطيبة.

لقطاعات معينة، الى جانب توفير تغطيات للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم بهدف دعمها لتحقيق النمو والتطور.

ويزداد الطلب على تغطيات جديدة، خصوصا في مجال التكنولوجيا والتأمينات ضد الاعتداءات الالكترونية، بهدف مواكبة التطورات الحاصلة في الاسواق العالمية.

وفي ما يتعلق بموضوع التكنولوجيا فإننا نحرص على استخدام التقنيات الحديثة والمتطورة لمتابعة ومواكبة اعمالنا، ومع بداية العام ٢٠١٩، سنعمل على اطلاق موقعنا الإلكتروني الجديد وصفحات على مواقع التواصل الاجتماعي بهدف التعريف أكثر باحتياجات الزبائن وواجباتهم وحقوقهم، والتعامل معهم بشفافية مطلقة باعتبار التكنولوجيا واجهة للتعريف بمنتجاتنا وخدماتنا، فضلا عن تسليط الضوء على المخاطر الاساسية التي يجب التأمين عليها وزيادة الوعي بطرق مختلفة. الجدير ذكره اننا نتعاون مع جريدة النهار ونهدي عملاءنا اشتراكات في اصدارات صحيفة النهار الالكترونية بهدف دعم التحول الرقمي في عالم المطبوعات.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– **ليندا السيوفي هايك**: تمكنا في ظل الظروف الاقتصادية والسياسية غير المستقرة من تسجيل نتائج ايجابية خلال العام ٢٠١٨، ونود ان نوجه الشكر للوالد الذي كان له الفضل في بناء سمعة طيبة للشركة في السوق ونحن مستمرون في استكمال المسيرة. ■



### نسعى للدخول في أنواع تأمين مخصصة لقطاعات معينة



قطاع الشركات تركيزها خلال المرحلة الماضية على ادارة النفقات بهدف المحافظة على التغطيات وضمان السعر الافضل نظرا للاوضاع الاقتصادية الصعبة التي تدفع بالجميع الى حسن ادارة الاموال. اما بالنسبة لقطاع التجزئة وخصوصا في ما يتعلق بالاستشفاء، فإننا نلحظ عدم قدرة المواطنين على دفع كلفة التأمين الصحي بسبب الابعاء المترتبة عليهم، لذا وبدلا من تطور وتبدل متطلبات الزبائن نحو الافضل نلحظ المزيد من الهموم والتحديات تدفع بالشركات الى تقليص عدد التغطيات.

### استخدام التقنيات الحديثة والمتطورة

■ أين ترون الفرصة الاكبر والاهم لتحقيق نمو في ايرادات الشركة مستقبلاً؟

– **ليندا السيوفي هايك ونقولا السيوفي**: تكمن فرص تحقيق النمو في ايرادات الشركة من خلال تنوع المنتجات، ونحن حريصون على تطوير اعمالنا والدخول في تغطيات مبتكرة. كما نسعى للدخول في انواع تأمين مخصصة

### تكامّل مع المصارف

■ كيف تقيمون سوق التأمين المحلية اليوم، وما هو الامر الأكثر تحدياً للوسطاء؟

– **ليندا السيوفي هايك**: من ابرز التحديات التي تعترضنا كوسطاء منافسة المصارف التي تتعاون مع شركات التأمين المتعاقدة أو التابعة لها. في وقت أنه من واجب الزبون التعامل مع الوسيط الذي يقوم بدور المستشار والناصح له لا اختيار تغطياته التأمينية اللازمة.

**نقولا السيوفي**: اما بالنسبة لوضعنا في السوق فإننا نعاني صعوبة في تحصيل المستحقات، وهنا نطالب الجهات المختصة بإيجاد حل للمعضلة من خلال اعتماد آلية معينة تحفظ حقوقنا، مع ما يتطلب ذلك من تنسيق اكبر بين الوزارة المعنية وشركات التأمين والوسطاء، في حين ان العديد من الوسطاء غير منتسبين الى النقابة، وهذا الامر غير محبذ ان من الضروري ان يكون منتسبا على غرار النقابات الاخرى، خصوصا ان نقابة وسطاء التأمين في لبنان تقوم بدورها بشكل جيد وتبذل جهدا كبيرا لحماية اعضائها. وعموما نحن لا نعتبر المصارف خصوصا لنا بل على العكس يمكننا العمل معها بطريقة متكاملة، كما هي الحال مع شركات التأمين.

### الشركات تقلص التغطيات

■ هل هناك تغيير بمتطلبات الزبائن، وما تأثيرها على الشركة؟

– **نقولا السيوفي**: الملاحظ على مستوى



شربل غرفين (رئيس ومدير عام شركة وايز WAYS):

## متطلبات الاسواق و ايجاد التأمينات الافضل للزبائن تحديات امام الوسيط

والتي تمحورت حول انواع التأمينات المستحدثة المطلوبة حاليا مثل ال CPM والشاملة لتأمينات ال PRIVACY LIABILITY و CYBER LIABILITY واخرى مشابهة تغطي المسؤوليات وتعويض خرق الخصوصية واعمال القرصنة والاطفاء والافغالات التكنولوجية وما شابه، الى عقود تأمين السيارات الطائرة FLYING CARS التي تلقى رواجاً كبيراً حول العالم، وتسجل طلباً واسعاً عليها، الى تأمينات جديدة لا يسعنا الحديث عنها في هذه العجالة.

ورأى غرفين ان سوق التأمين في لبنان واعدة وينتظرها الازدهار بالرغم من الوضع الاقتصادي



### الوضع الاقتصادي الخانق

### خطر داهم على الوسطاء



عزاً رئيس ومدير عام شركة وايز لوساطة التأمين WAYS شربل غرفين ما تشهده الساحة التأمينية المحلية من ازدياد في الطلب على التأمين خصوصاً الاستشفاء الصحي، الى غياب الدولة عن توفير الطبابة المجانية للمواطنين ذوي الدخل المحدود، وعدم قدرة المؤمن لهم على الايفاء بالمستحقات الى الوضع الاقتصادي الخانق الذي يشكل خطراً داهماً على الوسطاء.

وفي ما يتعلق بأرباح الشركة المحققة في ٢٠١٨ كشف غرفين عن أنها نمت بنسبة ١٢ في المئة عن العام السابق بالرغم من الظروف المالية والأمنية والسياسية الصعبة في البلاد لتبقى «وايز» من شركات الوساطة الرائدة والمنافسة في السوق المحلية.

واشار غرفين الى تحدّ آخر يواجه الوسيط ويتمثل بتوفير عقود تأمين مبتكرة تلبي متطلبات الاسواق الجديدة و ايجاد الافضل منها للزبائن، وهذه العقود شكلت مادة دسمة تطرقت اليها مختلف المؤتمرات والندوات المحلية والخارجية

المتريدي وذلك لوعي الافراد والجماعات والشركات اهمية بوليصة التأمين في تغطية مخاطر المسؤوليات والاعباء التي يتعرضون لها، أملاً من هيئة الرقابة التشدد حيال المنافسين غير الشرعيين للوسطاء الناشطين قرب مراكز الميكانيك والذين يلاحقون من قبل الاجهزة المختصة، وكذلك البنوك التي لا تزال تلزم المقترضين بطريقة او بأخرى بعقود تأمين تصدر من داخل المصرف من دون ان تتيح له حرية اختيار الشركة او الوسيط الذي يلجأ اليه طلباً للتغطية.

©Rita.Gh

**WAYS**  
insurance  
SARL  
GHARFINE GROUP

**Caring in many WAYS...**

Antelias Centre St.Nicolas 3rd flr 04-444819,71-444419

كميل سعد (رئيس شركة FCR INSURANCE GROUP - لبنان):

## التحدي الأبرز أمام الوسيط إقناع العملاء بأنه الطريق الأفضل للحصول على خدمة مميزة



تتوسع شركة FCR INSURANCE GROUP عبر افتتاح مكاتب جديدة لها شمالاً وجنوباً وبقاعاً بهدف تسهيل خدمة الزبائن، كما انها تعتمد مواقع التواصل الإجتماعي باحترافية لإيصال المعلومات المطلوبة وبالسرية القصوى.

رئيس مجلس إدارة الشركة كميل سعد سلط الضوء على واقع صناعة التأمين العالمية وما تعانيه من مشكلات ومعوقات، ووصف سوق التأمين اللبنانية بالضمانة والمضمونة والملاذ الأمن للبنانيين، ورأى ان التحدي الأبرز الذي يواجهه الوسيط يتمثل بإقناع العملاء بأنه هو الطريق الأفضل للحصول على خدمة تأمينية متميزة لما بعد البيع، ووضع استراتيجية خاصة لتحصيل الأموال وإدارة المحفظة النقدية، مؤكداً ان الشركة اعتمدت طريقاً يوصلها الى تحقيق النمو في الإيرادات، مبدياً التزامها بالمعايير المهنية إضافة الى حسن اختيار فريق العمل الصادق والجريء، لافتاً الى تحقيقها نمواً ثابتاً يفوق العشرين في المئة سنوياً وعلى مدى أعوام.

نمواً ملحوظاً في الإيرادات، وهذا التوجه العام اعتمدته شركتنا منذ تأسيسها منذ أكثر من سبعة عشر عاماً، وهذه السياسة السليمة جعلتنا في مصاف شركات الوساطة الكبرى في لبنان.

فمهنه التأمين مهنة شريفة، تعتمد على الأخلاق والصدق، إضافة إلى التقنية والإحتراف، ونحن نعمل في شركتنا، ومن خلال دورات تدريب مكثفة على الإلتزام بالمعايير المهنية، إضافة إلى حسن إختيار فريق العمل الصادق والجريء، والقريب من العملاء.

### توسع وتسهيلات

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– كان العام ٢٠١٨ عام الإنتشار على الأراضي اللبنانية كافة، فوجود أكثر من سبعين وسيط تأمين يعملون بشكل حصري مع شركتنا، ومرحّص لهم قانوناً من قبل لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الإقتصاد التي تعمل بكل جدية وإحتراف لإعلاء شأن مهنة التأمين في لبنان، تمكنا من إفتتاح مكاتب جديدة شمالاً وجنوباً وبقاعاً، بهدف تسهيل خدمة الزبائن، والتخفيف عنهم عناء التنقلات، كما تمّ اعتماد مواقع التواصل التكنولوجي بشكل محترف، مما سمح بإيصال المعلومة في السرعة المرجوة، تلبيةً لحاجات زبائننا.

ولقد حافظنا، ومنذ أعوام، على معدل نمو ثابت يفوق العشرين بالمئة سنوياً، ومن المتوقع أن تتكرر هذه النسبة للسنة السابعة عشرة على التوالي. ■

## ملتزمون بالمعايير المهنية وحسن اختيار فريق العمل الصادق والجريء

في خضم الأوضاع المالية والإقتصادية التي يمرّ بها وطننا العزيز لبنان، وهي التي إنعكست سلباً على السيولة النقدية لدى معظم عملائنا.

### زبائن أوفياء

■ هل هناك تغير بمتطلبات الزبائن؟ وكيف أثر ذلك على الشركة؟

– هنالك تغير جذري في مزاج الزبائن ومتطلباتهم، فالمضاربات المشروعة وغير المشروعة سمحت للزبائن باللعب على أوتار السعر والخدمة، مما أتاح لهم رفع سقف المتطلبات، وبالكلفة الأدنى، إلا أن زبائننا الأوفياء وهم الأكثرية الساحقة، يعرفون ويدركون بأن خدماتنا التأمينية هي من الأفضل، وأن تعاملنا معهم مبني على ثقة متبادلة مستمرة منذ أعوام.

### خدمة محترفة

■ أين ترون الفرصة الأكبر والأهم لتحقيق نمو في إيرادات الشركة في المستقبل؟

– تُصنّف شركات الوساطة من ضمن سلسلة شركات الخدمة، وعند توفّر الخدمة المحترفة وبالسرية المرجوة، تحقق شركات الوساطة

## سوق ضامنة ومضمونة

■ كيف تقيّمون سوق التأمين اليوم، وما هو الأمر الأكثر تحدياً للوسطاء؟

– تعاني سوق التأمين إن في العالم أو في لبنان، من الإنكماش الإقتصادي الذي يضرب الأسواق التجارية والصناعية والزراعية، والقطاعات الإنتاجية كافة، إضافة إلى الكوارث الطبيعية والأضرار الناتجة عن الإحباس الحراري، التي أجبرت شركات التأمين على إعادة النظر كلياً في برامجها التأمينية ورسومها وتغطياتها، كما ان ارتفاع الكلفة الصحية بشكل مطرد، وارتفاع كلفة أعمال التصليح الميكانيكية، تُضاف إلى القيادة المتهورة للأليات والمركبات أدت مجتمعة إلى رفع فاتورة التغطية الإلزامية إلى أرقام جعلت إعادة النظر في الأسعار المتداوله لبوالص التأمين حاجة ماسة وضرورية.

وبالرغم من الواقع الصعب، فإن سوق التأمين اللبنانية تبقى سوقاً ضامنة ومضمونة، وتبقى ملاذاً آمناً للبنانيين، ومصدر ثقة مطلقة بفضل الخبرة العالية للعاملين في هذا القطاع.

ومن التحديات التي يواجهها الوسيط بشكل مباشر، إقناع العملاء والزبائن بأن وسيط التأمين هو الطريق الأفضل للحصول على خدمة مميزة لما بعد البيع، فالعلاقة الوطيدة بين العميل والوسيط، والصراحة المطلقة، وحسن إختيار التغطية التأمينية المناسبة، تجعل العميل في مأمن من مخاطر التقلبات.

ومن أهمّ التحديات أيضاً لهذه السنة كانت وضع إستراتيجية خاصة لتحصيل الأموال وإدارة المحفظة النقدية Cash flow strategy،





## جونى غزال (رئيس شركة TRIPLE S):

### نمو حجم أقساطنا ٥ في المئة سنوياً يعود الى تفهم متطلبات الزبائن

طالب رئيس شركة TRIPLE S لوساطة التأمين جونى غزال بتطبيق القانون ومنع المصارف والمحال غير المرخصة من بيع عقود التأمين حماية للوسيط والشركات، عازياً نمو حجم أقساط الشركة ٥ في المئة سنوياً الى تفهم متطلبات الزبائن.

الوسيط وهذا ما ننادي به منذ فترة طويلة ونشدّد على تطبيق القانون على هؤلاء بسبب استحوادهم على حصة وازنة كانت لتصب في مصلحة الوسيط في مختلف عقود التأمين كالبحري، الحريق، السيارات وعلى الحياة.

إنّنا لا بد من أخذ قرار من قبل وزارة الإقتصاد بهذا الشأن من ضمن صلاحياتها ودورها في حماية الشركات والمؤسسات وضبط المخالفات.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨؟

– نعتد سياسة معينة داخل مؤسستنا منذ زمن طويل أثمرت نمواً سنوياً بنسبة ٥ في المئة تقريباً، وهو مؤشر على نجاحنا برغم صعوبة السوق التأمينية في لبنان.

وكذلك ذلك من خلال الخدمات التي نوفرها للزبائن والتسهيلات بالتعاظم معهم وتفهم متطلباتهم ومشكلاتهم وحجتهم الأولية في هذا المجال. فالنمو يأتي من خلال الزبائن الذين يتعاملون معنا ويقدرّون الخدمات التي نقدمها لهم. ■

### حماية الشركات وضبط المخالفات

■ هل هناك تغيير بمتطلبات الزبائن؟ وكيف أثر ذلك على الشركة؟

– هناك دائماً متطلبات لدى الزبائن وأبرزها زيادة التغطية في عقود التأمين وتحديداً الإستشفائية، لذا فإننا مع كل سنة جديدة نعدّل العقود بهدف تحسينها إلى الأفضل، وهذا طبعاً بالتنسيق والتعاون مع شركة التأمين، وكل ذلك يؤثر على زيادة التزامات شركة التأمين تجاه زبائننا.

■ أين ترون الفرصة الأكبر والأهم لتحقيق نمو في إيرادات الشركة في المستقبل؟

– إن تطبيق القانون يشكل المظلة لجميع الشركات والمؤسسات العاملة ومن هذا المنطلق على وزارة الإقتصاد منع المصارف والمحال غير المرخصة والمخولة ببيع عقود التأمين باعتبار عملها خطيراً جداً وله تأثيراته على القطاع. هذا أحد العوامل التي تؤدي الى نمو أكبر لمحفظه

البنان ■ كيف تقومون سوق التأمين اليوم، وما هو الامر الأكثر تحدياً للوسطاء؟

– إن سوق التأمين مرتبطة مباشرةً بالوضع الإقتصادي الذي وصل إلى أدنى مستوى في تاريخنا المعاصر، فثمة ٢٢٠٠ مؤسسة وشركة اقلت أبوابها خلال عام ٢٠١٨ تاركة انعكاسات سلبية على قطاع التأمين، غير ارتفاع مستوى البطالة الذي وصل أيضاً إلى ٣٥ في المئة وهذا ما يؤثر أيضاً على قدرة المواطن الشرائية لضروراته الأولية ومن ضمنها التأمين.

وعموماً سوق التأمين تتراجع تدريجياً بسبب الوضع الراهن.

وتحت وطأة هذا الوضع يواجه الوسيط صعوبات وتحديات كثيرة ومن أبرزها الحفاظ على محفظته قدر المستطاع برغم مواجهة المعضلة الكبيرة الناتجة عن هذا الوضع وهي استيفاء أقساط عقود التأمين من الزبائن.

وكل هذه الصعوبات تؤثر على إستمرارية الوسيط في هذا الوضع الإقتصادي الصعب.

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



insurance consultant  
safety • security • services

● www.tripleless-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@tripleless-lb.com  
P.O.Box: 166 Mansourieh - Metn, LEBANON



## صالح سرور (مدير عام مجموعة CST - لبنان)؛

### فرص واعدة في مجال القروض الإئتمانية المتناهية الصغر

استذكر مدير عام مجموعة CREDIT SYSTEMS & TECHNIQUES (CST) المتخصصة بإدارة الإئتمان في المنطقة صالح سرور بعض إنجازات المؤسس الراحل أندريه عنحوري الأب الروحي والصديق والأخ، وأشار الى تعاون وثيق مع جهات معينة لمتابعة تحصيل المستحقات، متوقفاً ان يشهد قطاع التأمين تطوراً ملحوظاً خلال العام ٢٠١٩، معتبراً ان الزبائن أصبحوا أكثر وعياً ومعرفة بمتطلباتهم التأمينية، وان المنافسة تصب دوماً في مصلحة المؤمن له، لافتاً الى فرص واعدة في مجال القروض الإئتمانية المتناهية الصغر، كاشفاً عن قرار بالتوسع نحو دول افريقيا.

#### عنحوري الأب الروحي

■ ماهي أبرز التغييرات التي شهدتها الشركة؟

– شركتنا عبارة عن مجموعة تأسست عام ١٩٩٧ وشهدت تطورات عديدة وخططا توسعية نحو الاردن والعراق ومصر، وأصبحت قابضة تملك عددا من الشركات، ومع رحيل السيد أندريه عنحوري مؤسس الشركة فقدنا الكثير، إذ لم يكن رب عمل انما بمثابة الأب الروحي والصديق والأخ للجميع، مع العلم انه عندما كان يدير الشركة عمل على توزيع المهام واعطاء كل شخص دوره بهدف ضمان استمرار المجموعة. هذا ونعمل منذ فترة على تطوير منتج كفالة القروض بين الشركات والذي يحظى بإقبال كبير في السوق المصرية، بالتعاون مع شركة سويس ري وهذا يعد آخر إنجازات السيد عنحوري حيث نعمل على استكمال المسيرة من بعده.

■ هذا الفرع يحمل مخاطر عدة، كيف تتمكنون من التعامل معه؟

– لدينا القدرة على التعامل مع هذا الخطر من خلال تعاوننا الوثيق مع المكتتبين، الى جانب شركات التحصيل العالمية. وفي حال

حدوث تخلف عن الدفع خارج لبنان نتعاون مع جهات معينة في كل بلد لمتابعة عملية تحصيل الاموال.

#### القروض الإئتمانية المتناهية الصغر

■ كيف تقيّمون وضع قطاعي التأمين والوساطة على مستوى المنطقة؟

– من المتوقع ان يشهد قطاع التأمين تطوراً ملحوظاً خلال العام المقبل، بحيث انه وبالرغم من الصعوبات التي شهدتها المنطقة ككل ستكون سنة ايجابية وستظهر النتائج خلال الربع الثاني منه، حيث سيكون الوضع اكثر انضباطاً على مستوى المطالبات وعمليات التحصيل، بالاضافة الى تحسن أوضاع السوق المصرية أيضاً خلال المرحلة المقبلة.

■ هل لمستم تغيراً في متطلبات الزبائن؟

– أصبح الزبائن اكثر تطلباً نظراً للزيادة الوعي والمعرفة لديهم، فضلاً عن ان المنافسة القائمة بين الشركات تصب في مصلحة العميل، الذي بات على اطلاع أوسع على المخاطر التي تستدعي شراء تغطيات لها. ■ في رأيكم، أين تجدون الفرص الأفضل لتحقيق نمو في إيرادات الشركة مستقبلاً؟

– تكمن الفرص الواعدة في مجال القروض الإئتمانية المتناهية الصغر MICRO CREDIT، حيث تضم مجموعتنا شركة متخصصة في هذا المجال ونعمل من خلالها على مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم ودعمها، وهذا بدوره سيزيد من نمو حجم إيراداتنا.

#### توسع نحو دول افريقيا

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٨ وهل من خطط مستقبلية؟

– سجلت المجموعة معدلات ربحية خلال العام ٢٠١٨ وتتركز خطتنا المرسومة على تعزيز موقعنا في الاسواق التي نتواجد فيها راهنا، ومن المقرر ان نتوسع نحو السوق الافريقية من خلال شركتنا في مصر، بالتعاون مع شركات التأمين الافريقية وشركات الاستعلام والتحصيل في دول القارة. ■

**S** Souheil Sabella  
Brokerage Co. s.a.r.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



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



## جيلبير تقلا

(مدير عام شركة LA NATIONALE لوساطة التأمين)؛

## ضرورة تحول الوسطاء من بائعين الى تقنيين وحرفيين يقدمون الاستشارة الصحيحة

نادى مدير عام شركة LA NATIONALE لوساطة التأمين جيلبير تقلا بإدخال المزيد من التحسينات على مستوى عدد الوسطاء العاملين في السوق اللبنانية، وضرورة انتقالهم من بائعين الى تقنيين وحرفيين يقدمون الاستشارة الصحيحة للعميل، ملاحظاً تغيراً وتطوراً مستمرين بمتطلبات الزبائن نتيجة وعيهم التأميني، معتبراً أن التطور التكنولوجي على صعيد استخدام التطبيقات الذكية والمواقع الإلكترونية في توفير خدمات التأمين لا يلغي دور الوسيط لتقنيته وخبرته، مؤكداً العمل على تطوير المحفظة وتثبيت استراتيجية النمو مواكبة لأسواق المنطقة.

### نعمل على تطوير محفظتنا وتثبيت استراتيجية نمونا مواكبة لأسواق المنطقة

مواكبة التكنولوجيا ومن اهم القرارات التي اتخذناها لعام ٢٠١٩ تطوير النظام التكنولوجي في شركتنا لكي نقدم لزبائنا احسن وأفضل الخدمات. ■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨ وهل لديكم أي خطط للعام المقبل؟

– في الوقت الحالي نركز بصورة أكبر على العام ٢٠١٩ في ما خص كيفية المحافظة على محفظتنا التأمينية وتطويرها بشكل متواز وتثبيت استراتيجية النمو المعتمدة على مستوى أسواق المنطقة كما نستطيع القول انه بالرغم من كل التحديات التي واجهناها حققنا في العام ٢٠١٨ جميع اهدافنا. ■

■ كيف تقيّمون وضع قطاعي التأمين والوساطة في لبنان في ظل الظروف التي نشهدها؟

– يشهد قطاعا التأمين والوساطة تطوراً ملحوظاً حيث باتت السوق أكثر تنظيماً مقارنة بالسابق. ولكن لا تزال المسيرة طويلة والمطلوب المزيد من التحسينات على مستوى وعدد الوسطاء العاملين في السوق وطريقة ممارستهم لأعمالهم، حيث لا يزال هناك الكثير من هؤلاء يفتقدون للكفاءة المطلوبة للعمل بحرفية، وبالتالي بات من الضروري التحول من بائعين تأمين الى حرفي وتقني يقدم الاستشارة الصحيحة للعميل بطريقة تتناسب مع التطور الحاصل في قطاعات التأمين في العالم ولبنان.

### التطور التكنولوجي لا يلغي دور الوسيط

■ بعد تسلمكم إدارة الشركة، ما هي الخطة الموضوعية لتطويرها؟

– تأسست شركة LA NATIONALE في أوائل السبعينات على يد السيد سامي شديد الذي يعتبر اليوم من أقدم الشخصيات في عالم التأمين والأكثر خبرة. ومنذ أول يوم عينت في هذا المنصب، عملت مع فريق العمل على وضع استراتيجية نمو وتطوير لكي نجعل من شركة وطنية رائدة لاعباً إقليمياً في القريب العاجل. لكي نتوصل الى هذه المرتبة والى دور إقليمي اتخذنا القرارات اللازمة لتقوية الموارد البشرية وبنوع خاص الاختصاصيين في مجالات التأمين. أهم تطور نسعى اليه هو تموضع شركتنا من وسيط تأمين الى إستشاري تأمين لإعطاء الزبائن أدق الإستشارات والدفاع عن حقوقه كما نريد ان نكون جسر الثقة بين الزبائن وشركات التأمين.

■ في رأيكم، هل تبدلت متطلبات الزبائن؟

– بالتأكيد، فمتطلبات الزبائن في تغير وتطور مستمرين نتيجة زيادة وعي العملاء للتطورات والمستجدات، التي من واجبنا مواكبتها على مستوى تقديم التطبيقات الذكية والمواقع الإلكترونية التي تتيح للعميل مواكبة المطالبات، ومهما يكن فهذا التطور لا يلغي دور الوسيط إنما هو بمثابة استكمال لدوره كونه يمتلك المعرفة التقنية والخبرة.

### تطوير المحفظة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– نعاني تحديات كثيرة، من بينها صعوبة تحصيل المستحقات بسبب الأوضاع الاقتصادية الصعبة والدقيقة، ما يزيد من الأعباء التي نواجهها.

■ هل تمكنتكم من التأقلم مع التطور التكنولوجي؟

– نسعى باستمرار لإدخال التطورات والتقنيات الجديدة ونعمل على

AAA  
Arab Assurance Advisors SARL  
Insurance Consultants



Sami Solh Boulevard, Kalot Center, 6<sup>th</sup> 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

غبي سعد (المدير العام لشركة تريسيك TRISQ):

## دورنا مساعد على تحويل الشركات الى رقمية باستخدامها تطبيقات تكنولوجيا متقدمة



عُرفت شركة تريسيك TRISQ بنجاحها الواسع وأدائها التكنولوجي المتقدم بتوفيرها موقع INSURANCE COMPARATOR الذي يسمح بمقارنة أسعار وتغطيات برامج التأمين في لبنان والذي يعدّ الأول من نوعه كونه موجهاً الى شركات التأمين والوساطة ومجمل المؤسسات العاملة في القطاع، الى التطبيق السابق SECURITE PRO على الهواتف المحمولة والذي يتيح لوسطاء شركة SECURITE ASSURANCE تسعير عملياتهم والإطلاع على تفاصيل التغطيات ومحفظه الأعمال وتجديد البوالص وغيرها.

الخبير الإكتواري والمدير العام للشركة غبي سعد لاحظ تسجيل سوق التأمين في لبنان معدلات نمو جيدة، ودكّر بدور الشركة المساعد على تحول الشركات الى رقمية من خلال تطبيقات تكنولوجيا متقدمة، كاشفاً عن التحضير لمشروع مميز، مبدئياً الحرص على دعم شركات التأمين والوساطة المتعاونة.

■ كيف تقيّمون وضع سوق التأمين في لبنان خلال العام ٢٠١٨؟  
 – لا تزال هذه السوق تسجل معدلات نمو جيدة بالرغم من الأوضاع الإقتصادية الصعبة، وهذه المعدلات برغم محدوديتها تعد إنجازاً مهماً لهذه السوق ومؤشراً إيجابياً على وجود مرونة فيها.

### تحويل الشركات الى رقمية

■ الملاحظ زيادة الطلب على الخبراء الإكتواريين على مستوى لبنان وأسواق المنطقة، ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها في السوق؟

Owner: **Pierre Zaccour**  
 Mob: 03 829 003 | Tel: 04 719 323  
 Email: zaccourpierre@gmail.com

We can cover  
 Fire and Allied perils  
 Housing  
 Marine  
 Hull  
 Contractors all risk  
 Plant and equipment  
 Engineering  
 Motor  
 Hospitalisation  
 Life  
 Workmen's compensation  
 Third party Liability  
 Expatriate Health

– نعد الشركة الوحيدة على مستوى لبنان والدول العربية التي تعمل على المزج بين الخدمات الإكتوارية وتلك المعلوماتية، وتوجهنا الحالي ضمن مفهوم التحوّل الرقمي الذي يعتبر موضوع الساعة، كما نعمل على مساعدة شركات التأمين وغيرها للتحوّل نحو شركات رقمية وتقديم خدمات وفق مبدأ التكنولوجيا التأمينية، وذلك من خلال طرح حلول مبتكرة، حيث أطلقنا تطبيقاً على الهواتف الذكية يتيح للوسطاء القيام بعملية التسعير والإطلاع على محفظة الأعمال وكل ما يتعلق بعملياتهم مع شركة التأمين. بالإضافة الى ذلك نحن الشركة الوحيدة التي عملت على إطلاق ما يسمى AGGREGATOR وهو عبارة عن موقع إلكتروني خاص بالوسطاء يتيح لهم إمكانية الوصول الى كل برامج الاستشفاء والبرامج الخاصة بالمركبات، كي يتمكنوا من تقديم النصيحة لعملائهم حول اختيار التغطية الأفضل.

### موقع INSURANCE COMPARATOR

■ مع ازدياد مخاطر الإعتداءات الإلكترونية، ما هي السبل المعتمدة من جانبكم لحماية البرامج التي تقدمونها للشركات؟

– في ما خص موقع الـ INSURANCE COMPARATOR فإنه لا يتضمن قاعدة معلومات خاصة PRIVATE DATA، بحيث يحتوي على معلومات عامة عن أسعار البرامج والتغطيات ولا يتطرق البتة الى معلومات خاصة بالمستخدمين. ولكن برغم ذلك نعتد سياسة خاصة وبرامج لحماية المعلومات.

### مشروع مميز

■ ما هي آخر مستجدات الشركة لهذا العام؟

– نحن في صدد التحضير لمشروع مميز ولكن لا يمكننا الإفصاح عنه راهناً. إنما كشركة ناشئة نسعى دائماً الى القيام بالعديد من التجارب والدخول في مشاريع جديدة متوقّعة للعديد منها ان يلقى نجاحاً، وعموماً فإننا نحرص على دعم شركات التأمين والوساطة المتعاونة. ■

## النقيب ايلي حنا خلال حفل نقابة وسطاء التأمين:

### نعد بمواصلة الرحلة بمشاركة التراث والروابط التاريخية المساعدة على تعزيز التعاون



من اليمين: بيار فرعون، جوزف نسناس، سابا نادر وساندرو نسناس



من اليمين: ايلي حنا، طوني عبيد، سيريل عازار، نديم الحاج، سيلفيا الحاج، هاني بستاني، بول كبوش، الياس فرح، ايليا حداد والمحامي ايلي حشاش



من اليمين: منال طعمه، أنور سمراني، انطوان جمال، ادي دورليان، أرست شويري، بيار فرعون، ماري أسمر، بولا عبد المسيح، سلام سلامة، بسام غانم ووليد مسعود (LIBANO SUISE)



من اليسار: سلام حنا، مشاركة، ماكس زكار، فاتح بكداش وايلي نسناس



من اليمين: مارسيلينو نجم، فؤاد خوري، طوني خوري، منال طعمه، جويس سلامة، مارون قرم وجورج ابي راشد (LIBANO SUISE)

أقامت نقابة وسطاء التأمين في لبنان حفلها السنوي في البيال برعاية وحضور وزير الإقتصاد والتجارة رائد خوري ممثلاً برئيسة لجنة الرقابة على هيئات الضمان السيدة نادين حبال.

وقال النقيب ايلي حنا للمناسبة: «ان عقد هذا المؤتمر في بيروت وبرعاية فخامة رئيس الجمهورية العماد ميشال عون الذي نجدد شكرنا له، قد حملنا المسؤولية الكبيرة التي من خلالها سنستمر برسالتنا وكلنا أمل ان نخرج بالخطوات العملية المطلوبة لما فيه خير قطاع التأمين عموماً».

واعتر حنا «ان هذا العام مميز لوجود زملائنا في FMBA، ضيوفنا الأعزاء الذين غمرونا بتقائهم الدائمة وإيمانهم في LIBS ولقدومهم الى لبنان لعقد الجمعية العمومية السنوية».

وقال حنا: «يتميز هذا العام أيضاً بالعيد الخامس والعشرين لنقابتنا التي كانت بدايتها في العام ١٩٩٣. انها رحلة تنوع وتغيير وحوار ومثابرة لتلبية احتياجات أعضاء النقابة بنجاح في صناعتنا الديناميكية للتأمين. نعد بمواصلة هذه الرحلة وبمشاركة التراث والروابط التاريخية التي تساعد دوماً على تعزيز التعاون وخلق مستقبل أفضل للجيل القادم».

وتوجه بالشكر للجنة مراقبة التأمين ICC على تنفيذها المستمر للإصلاحات وتعزيز قواعد السلوك في السوق، مجدداً التأكيد والعزم اننا «معاً يمكننا ان نحدث فرقاً». تخلل الحفل تكريم عدد من الوسطاء الذين خدموا القطاع بما يزيد عن ٢٠ عاماً.



من اليمين: كرستن شلهوب، روجيه زكار وبسمة بركات



من اليمين: رزق الخوري، بيار سعد وعصام حتي



من اليسار: النائب ألكسي وندي ماتوسيان وايلي حنا



## عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليمين: ريماء بطرس، جويل شكور، ايلي أشقر، سيرين النجار، كارولين فريفر، جوني مطر، ليلي حداد، ديانا خياط، ريمون شام، رامي صباغ، برلا سليمان وجوانا ابي عاد (BANKERS)



من اليسار: فرح هبيري، سهى قيسي، نبيهه مسعد، ساره برنارد، شيرين الزين، محمد طباره، سامر اليمن وثينا ابو شديد (MEDGULF)



من اليمين: فادي فيصل، فاديا ليون، سابا نادر، بيغي ختشدوريان، بول ابو زغيب، جويل سمعان، سامي الخوري، سينتيا اده، سلمى دويهي، نضال جريس، عفيف مكي وستيفاني طنوس (مجموعة ناسكو)



من اليسار: رانيا بدران موسى، عبد موسى، محمد حلاوي، حليم شامات، ميرفت بركات، علي جباعي، رنا طباجة، جورج ايوب وايلي بستاني (TRUST COMPASS)



من اليمين: ريمون شام، طلال رعد، ريماء ناصر الدين، هلال روميه، ابراهيم الحلو، شربل رعد، الياس حبيب وشربل سبيلي (BANKERS)



من اليسار: روزي زوين، احلام خوند، فاتن دوغلاس، عدنان لادقي، حسن كريم، ندى قبيسي، سهيلا بيروتي، مروان مرغان، سامنتا حنا، انطوان زياده ووسام سعاده (AROPE)



من اليمين: ميشال جريصاتي، ريتا الخازن، زينة عبود، ربيع كنعان، سينتيا شلهوب وبيبرلا مقدسي (NASCO)



OLIVIER JOURDEUIL, ARTHUR COZAD ورامي ابو رسلان (CIGNA)



من اليسار: ابراهيم شحاده، ARNAUD LE DU, CARLA GHANEM LE DU، عماد ابي الحسن، جويل ابي منصور ابي الحسن، ليندا السيوفي حايك ونقولا السيوفي (SIOUFI & Co.)



من اليمين: هلا حيدر، جان كارل مازجي (LINK)، جورج بيطار، جهاد أبو مراد وكارين شرفان (PREMIUM)



## عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليسار: شربل كرم، برنار جعلوكي، بيار يوسف، نعيم السيد، محمد الحسن، سامر ابو جوده، رولا عبد المسيح، أنطوان ابو فيصل، ليلى خرسا، داني عبيد، سيمون الراعي وميغني اسعد (ARABIA)



من اليمين: باسم عاصي، أنطوان معوض، زياد حمدان، كارول بريدي، ابراهيم أسمر، منال حمدان، ايلي عازوري، سينتيا معلوف، أنطوان عيسى، كارولين جبر وريشارد معلوف (ALLIANZ SNA)



من اليسار: ايلي فغالي، رولان حلو، رامي حداد، حليم ابو حرب، ناجي ناصر وفكتور ابي سمرا (LIA)



من اليمين: جان واكيم، داني سيف الدين، حسن فواز وهشام عوده (CHEDID RE)



من اليسار: زينة معلوف، شربل سرقيس، ريتا معلم، مرسيل شديد، جوني كرني، ومحمد المصري (LIA و TCL)



من اليسار: (وقوفا) جانين حاج، برناديت حديفة، ايلي نسناس، ساندرو نسناس واندره معلوف، ومن اليسار (جلوسا): الياس يعقوب، رنا سعد، ملكه مراد، كاندي نقولا ومارك هانيموغلو (AXA)



من اليسار: فادي نجم، دارين الهاشم، جو تلج، جيزال كبوش وزاريه بصمجان (LIA)



من اليسار: سابين معكول، جوزف نسناس، سابين رعدي، ميراي شاغوري، ياسمين اسمر وماريلين شهاب (AXA)



من اليسار: د. مالك نصار، د. فادي عيراني، د. ساندر كوزك، د. مادلين عواد ونادين شرفان (TCL)



من اليمين: باسكال وداني دراقبلي (ACAIR)، جاد جاموس وعبود ديب (ULYSSE)





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](http://www.bankers-assurance.com)





من اليمين: كارول نجم، رنيه خلاط، فلانسا شيني، رجا معوض، كارلا عبدو، حنان قزبي، نقولا ديامنديس، نايله عبدو، لبيب نصر، غريتا شلهوب، امل خيرالله وجان حليس (ADIR)



من اليمين: روي دبس، غريغوار حنا، ساره كموج، جيمي عقيقي، جو ابو شقرا، اسي عاد، لارا ابو حبيب، لورا ابو جوده، ماهر عنتر، مازن الخطيب، جوانا قزيلي واوليفيا معلوف (GLOBEMED)



من اليسار: طانيوس بولس، نانسي قدوم، ماغي عقل، نورا سالم، جورج سالم، ميريام زكار، جورج صايخ، اعات حكيم، ريموند خليل، روجيه زكار واسعد ثابت (COMMERCIAL)



من اليسار: صادق قوقاز، ميشال نجيم، طوني شويري، سهى منصور، طوني فرزلي، روى ترو وروجيه داغر (UFA)



من اليمين: نبيل شرتوني، جورج حلو، الين حلو، طوني جاموس، كميل وغي سعد



من اليسار: ندى قبيسي، شوقي مزر، جورج محفوظ، ماغي صفيح، طارق بربور، فرح الاغار، نانسي كوسا، ريماء حاج، ديماء الخطيب ويارا ابي سمره (AROPE)



من اليمين: ايلي نخلة، نادين ابي عاد، ايسا ملحم، مريال وسليم ابو رجيلي وفؤاد حنون



من اليسار: مروان برجواي، كريستوف صليبا، سيمون موصللي وجوزف مراد (CAPITAL)



جيلبير تقلا مع فريق عمل LA NATIONALE



من اليسار: ميشال ثابت، شريل غانم، جو الزغيبي، جوزف صفيح، ساميا شمالي وكريستال عون (CAPITAL)



## عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليمين: مايا غانم، غاده عقل، ماريا الزين، سمير خوري، أمية دياب، بسام سعادة، حبيب كرم، جورج جبيلي وجورج أبو جوده (UCA)



من اليسار: زينه خوري، كريستيل فرح، انعام دايه، مروان شديد، كارمن سعادة، لما شاكرا، هرير كويومجيان وروي كيروز (SECURITE)



من اليسار: نادين الخازن، نبيل حريكي، رودولف حاج، رواد سمعان، ريماء هلال، مونيكا منكوش، جورج منكوش، طوني عجوز، رافي هديجنيان وجودت ابي اسعد (CUMBERLAND)



من اليسار: جو غوش، انطونيو طربية، فادي شلهوب، دوري قرقماز، مارون حصروني، اميرة حصروني، وداد طربية، ريتا ابي عقل، انطوان طربية وداني ابي عقل (CLA)



من اليسار: عصام اردكاني، طوني شعار، نورا بو منصور، كارين معلم، بيار منير، جاك خوري، فادي عنداري، نادين خويري، دينا صايغ، فكتور الخوري وسالم بو حلون (CUMBERLAND)



من اليسار: نقولا الفرزلي، جوانا الفرزلي، جاد نصر، جورج الفرزلي، جورج خليفة ومارون الراسي (PMC RE)



من اليمين: طوني خليل، شربل مغامس، جيزيل مونس، ايلي عبد الساتر، سميح شمعون، شديد وجورجيت حنا



من اليسار: ليا صافي، لطف الله ابي عكر، زياد جريديني (LINK)، ألسي وسابرينا بيطار (PREMIUM)



طاولة GIG من اليمين: عفاف ميرزا، نتالي نجم، أرنه لحدو، بول حبيب وحامد مبروك



من اليمين: بيار بشواتي، سهيل سايبلا وهيام وسهيل خوري

## عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



محمد الهبري محاطاً بكوادر ALIG



من اليسار: زلفا جعجع، جويس مخلوف، كريستين راشد، بيار سعلاني، مارك ديكينسون وريتا السخن (BANCASSURANCE)



من اليسار: طانيوس معلوف، وليد مدلج، دانيال بجاني، ناجي حبيس، ادوار طرابلسي، بول كبوش، غريس كبوش، سناء معلولي، ماريتر حداد ومروان منصور (ASSUREX)



من اليسار: د. سعد ابو علي، رانيا الحلبي، غرازيلا فرنسيس، حنه بيسري، رمزي مراد وروك روفائل (BANCASSURANCE)



من اليسار: ميرنا بو كزوم، عائدة العود، روان حسين، ليليان سويدي، رياض المدور، منى زعنتر، محمد الهبري، ريسلي مركزل، كلود عبد المسيح، رفيف سعاده، رانيا سعد، جويس بيطار ونزيه زيدان (ALIG)



من اليمين: واكيم مركزل، رونيلا باسيم، النائب ألكسندر ماتوسيان، سيمون قره بديان، زياد جمعة، عائدة شمعون، فادي الحسيني، نادين الخوري، مريام عازار وعصام نشواتي (AL MASHREK)



من اليمين: جوستين تلفزيان، ندى بستاني، سليم الصحناوي، كارول ابي عاد، حنان ياسين، حامد مبروك وإيلي جنحو (WTW)



من اليمين: احمد جابر، منى حميد، بهاء برجايوي، الياس قزي، ألكسندرا أبو فيصل، غسان ناكوزي، عامر عبد الملك، بيار صابر والسيد مارتن (METLIFE)



طاولة BIS وتظهر رئيسة الشركة سيلفيا الحاج الثانية من اليمين



أف.سي.آر انشورنس غروب  
**FCR Insurance Group**



# مفتاح الأمان

عرض خاص لأفراد وعناصر القوى المسلحة اللبنانية

**Head Office:**

Beirut, Zalka Highway  
Magnolia Center - 3rd Floor  
Tel.: +961 4 722977  
+961 4 713817  
Mob:+961 3 583219  
Fax: +961 4 722885

**Dekwaneh:**

Tel/Fax: +961 1 684755  
+961 3/71/81/79/ 319318

**Halba:**

Tel/Fax: +961 6 692070

**Haret Hreik:**

Tel.: +961 3 878823

**Jezzine:**

Tel.: +961 7 781888

**Zahle:**

Tel.: +961 8 803001

**Jounieh:**

Tel.: +961 9 644491

**Jounieh - Nefaa:**

Tel.: +961 9 931660

**Kafarchima:**

Tel.: +961 5 441436

**Saida:**

Tel/Fax: +961 7 721842

**Tripoli:**

Tel.: +961 6 391870

**Tyr (Sour):**

Tel/Fax:+961 7 742178

**Hotline**

03/309 453

03/850 744

03/397 034

e-mail: [info@fcr-insurance.com](mailto:info@fcr-insurance.com)  
website: [www.fcr-insurance.com](http://www.fcr-insurance.com)

## عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليمين: وليد الهاشم، نزيه مطر، وسيم سوبرا، مارينا داكيسيان، وليد ماضي، صلاح حلاوي، رمزي نجار، ليليان سلامة، ستيفاني ملكي وعادل خراط (FIDELITY)



من اليسار: ايلي شماع، جهاد فليحان، شنتال عطيه، زينه صياح، د. ريشار رزق، يماني عون وجوزف درغام ووقوفا يوسف اسكندراني، ريفا مطر وشادي سبعلاني (NEXICARE)



من اليسار: جويل بارود عضم، تانيا الراعي الخوري (ACAIR)، عبير ناصيف، رومي صيلي، رنا عبود، رامونا كيوان شديد، لينا فليحان، كريم سعد، ابراهيم بيضون وراشيل مرهج (FIDELITY)



من اليمين: سهي البساط، سارة مكداشي، رينه شدياق، غلاديس يزك، نعمان صليبي، زاد يمينا، سمر هاشم، بول خليل، محمد عكوم وحسام الاغار (MAINS)



من اليمين: حسام فرح، ساندرين سلوم، دوري فخري، الياس فرح، ربيع صفا ومن اليسار: جيهان سلامة، جيسيك خوري وأسامة سعد (FIDELITY)



ناجي سلطانم محاطاً بفريق عمل VICTOIRE



من اليمين: هاني مجذوب، محمد القارة، شكرالله جبور وهبة عبلة



من اليمين: المحامية رنده حنا، باسكال درجوع حنا، فادي حنا، غي بستاني وسميح جحا



من اليمين: سهي سيوفي، ماريا حاج، رولا عبيد، كاتيا حنا، ريتا عون، مايا فرح، جويل عازار، كاتيا أنسي وألين نعيمة

# BEHIND EVERY SUCCESSFUL INSURANCE COMPANY, A BROKER.

A LEADING PIONEER IN THE INSURANCE INDUSTRY, ACAIR IS YOUR INSURANCE BROKER, THE MEDIATOR, MODERATOR AND ASSESSOR OF INFORMATION FOR YOUR INSURANCE NEEDS. WE ARE CONFIDENT OF OUR OUTSTANDING SERVICES AND STRIVE TO PROVIDE YOU WITH A NEED TAILORED SOLUTION THROUGH SPECIALIZED CONSULTANTS WITH EXTENSIVE KNOWLEDGE AND EXPERIENCE. **WE SIMPLY CARE.**



AFFILIATED COMPANY IN OMAN



**ACAIR:** HEAD OFFICE: ST. LOUIS STREET, GEITAWI, ASHRAFIEH | T/F: 01-567755 | M: 03-309418  
MAIN OFFICE: KASTOUN BLDG., 6TH FLOOR, FURN EL CHEBBAK MAIN ROAD | T/F: 01-293093 / 294094 / 294194  
P.O. BOX: 175-698, BEIRUT, LEBANON | WEBSITE: [WWW.ACAIRINSURANCE.COM](http://WWW.ACAIRINSURANCE.COM) | EMAIL: [INFO@ACAIRINSURANCE.COM](mailto:INFO@ACAIRINSURANCE.COM)  
**ZENITH:** BUILDING #2309, VILLA #4, COMPLEX 248, STREET(WAY) #4837, N. AZAIBA, MUSCAT, SULTANATE OF OMAN  
M: +968 95 345597 | WEBSITE: [WWW.ZENITH-INS.COM](http://WWW.ZENITH-INS.COM)



من اليسار: غسان حلاق، وهيب جبور، جورج سالم، جورج عرموني وجورج سعد  
(AMANA)



من اليمين: فريد صابر، اندره قازان، علي الهندال، مبارك العيار، تامر العرب  
ومازن سعد (GIG)



من اليسار: كميل سعد، حنا صفيير، كريستين حاصباني، بيلار سعد، شربل  
أنطون وجوزف القليعاني (FCR)



من اليسار: جوزف بجاني وميراي ابي موسى (AIG)، ايلي حبيقه، ماريز نادر، جاد راضي  
ودموع بو حيدر (MEARCO)، ساندرابو خليل، نادر شاهين، نتالي عبدالله، نادين نجار  
ورودولف باسيل (TRUST INSURANCE)



من اليسار: دال الحتي، روجيه غاوي، جوزف مفرج، مارون أبو جودة وحنا مسعود (FCR)



من اليمين: نبيه مسعد، شيرين الزين، سابا نادر واميل زخور



اثناء قطع قالب الحلوى





## عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



تكريم ليندا حايك



تكريم سامي خوري



تكريم النائب الكسندر ماطوسيان



تكريم رزق الخوري



تكريم الرئيس الخامس للنقابة  
عصام حتي



تكريم الرئيس الرابع للنقابة  
سليم يارد



تكريم الرئيس الثالث للنقابة  
ايلى زيادة



تكريم الرئيس الثاني للنقابة  
المرحوم انطوان ابي عاد



تكريم الرئيس الاول للنقابة  
نبيل يونس



تكريم جيلبير نقلا



تكريم نيكولاسيوفي



تكريم سيلفيا الحاج



تكريم جوني غزال



تكريم صلاح جمعة



تكريم طلال انسي



تكريم هاني الباشا



تكريم ماجد ابو هدير



تكريم الين نعيمة



تكريم ريتا عون



تكريم نديم الحاج



تكريم سيريل عازار

# HAMBURG SÜD



## **Regular Containerized Direct Services To Beirut**

- Weekly direct sailings From / To: Felixstowe, Hamburg, Rotterdam, Antwerp
- Weekly sailings From Alexandria
- Weekly direct sailings To Lattakia, Mersin, Port Said, Jeddah

### **Regular services From / To:**

- Scandinavian ports
- South American ports (Bresil and Argentina) also Central America (Mexico)

**ALL SPECIAL EQUIPMENTS ARE AVAILABLE  
(O.T. - TANKS - FLAT RACKS - REEFERS: 20'/40')**



**GENERAL AGENT:**

## **Seatrans Agencies S.A.L.**

Charles Helou Avenue - Medawar - Sehnaoui Building - 3<sup>rd</sup> Floor - P.O.Box: 17-5089 Beirut - Lebanon  
Tel: +961.1.574466 | +961.1.574477 • Fax: +961.1.574488 • Email: [seatrans-ag@seatrans.com.lb](mailto:seatrans-ag@seatrans.com.lb)

# WE ASPIRE TO BE

A SYMBIOTIC PIONEERS INSURANCE INDUSTRY



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.



1866662  
[www.wethaq.com](http://www.wethaq.com)



للتأمين  
التكافلي

ولاء  
Walaa



# 10

Years

مضى عقد من الـ ولاء وعطائنا مستمر

A decade of **Walaa** ... with consistent **Loyalty**



walaa.com  
920001742

شركة ولاء للتأمين التعاوني  
Walaa Cooperative Insurance Co.