

المجلة 1
الاقتصادية



AL
BAYAN
MAG

العدد ٥٧٠ • السنة التاسعة والأربعون • ايار (مايو) ٢٠١٩
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 570 • 49 YEARS • MAY 2019

المستشفيات تلزم الأطباء
باستخدام معدات
لا يحتاجها المريض

القراصنة يضربون من جديد
اقتحموا أجهزة بورصة
العملات الافتراضية في شنغهاي

طلال الزين لمتابعة
مسيرة TRUST RE

المنتدى الاقتصادي العالمي:

المطلوب استثمارات من القطاع الخاص لتحفيز النمو الاقتصادي في المنطقة

انخفاض رأس مال إعادة التأمين
للمرة الأولى منذ 4 أعوام

وزير المالية السعودي في مؤتمر القطاع المالي:
سنوات السياسة المالية المحفزة

تحقيقات خاصة بالبيان الاقتصادية:

- ☑ نتائج المصارف الكويتية
- ☑ معرض الساعات في الرياض وجدة

- ☑ سيتي سكيب أبوظبي
- ☑ سيتي سكيب جدة



5 289000 017804

BAHRAIN: BD3 • EGYPT: EPO3 • FRANCE: Euro5 • JORDAN: JD5 • KSA: SR25 • KUWAIT: KD2 • LEBANON: LL7-500 • MOROCCO: Dir50 • OMAN: OR3 • QATAR: QR25 • SYRIA: SL200 • UAE: Dir25 • YEMEN: YR1,350

للسنة الرابعة عشرة على التوالي
سامبا أفضل بنك
في المملكة العربية السعودية لعام ٢٠١٩

للسنة الرابعة عشرة على التوالي
سامبا أفضل بنك
في المملكة العربية السعودية
٢٠١٩



أفضل بنك ٢٠١٩

أفضل بنك ٢٠١٨

أفضل بنك ٢٠١٧

أفضل بنك ٢٠١٦

أفضل بنك ٢٠١٥

أفضل بنك ٢٠١٤

أفضل بنك ٢٠١٣

www.samba.com

حلول بنكية عالمية المستوى
لأهم ما في الحياة

فكر سامبا

ARIG: وقف العمليات الإكتتابية

من يتحمل مسؤولية تدمير إحدى أعرق شركات إعادة العربية؟!

قام مجلس إدارة المجموعة العربية للتأمين ARIG إحدى أكبر وأعرق شركات إعادة العربية بإعداد وعرض البيانات المالية المرحلية الموجزة الموحدة. وفقاً لذلك، بعد مراجعة وتدقيق البيانات المالية الموحدة للمجموعة، قرر مجلس إدارة المجموعة في اجتماعه المنعقد في مايو ٢٠١٩ وقف جميع العمليات الإكتتابية بعد الحصول على الموافقات اللازمة من البنك المركزي البحريني والمساهمين.

نحث المعنيين في المركزي، وعلى رأسه المحافظ رشيد المعراج صاحب النظرة الناخبة والرؤية الاستشرافية السديدة على التدخل وثنى المساهمين عن الإقدام على خطوة منهورة، تداركاً للأسوأ، كما نأسف لقرار مجلس الإدارة غير المسؤول والغافل أو المتناسي كيف تم بناء أساسات الشركة وركائزها مدماماً مدماماً.

تجدد الإشارة الى ان خطأ سابقاً ارتكبه مسؤولون مصريون في ما مضى بإلغاء شركة إعادة التأمين المصرية EGYPT RE وما زالوا حتى الآن نادمين على ذلك وهم يحاولون حالياً تأسيس شركة إعادة مصرية ثانية. - مجلة البيان الاقتصادية -

ليس دفاعاً عن أريج، بل دفاعاً عن صناعة التأمين العربية

شكيب أبو زيد - أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين -

رأيهم؛ ولا يمكنني إلا أن أحترم رأيهم؛ كضامن عربي وكمسؤول سابق في تكافل ري إحدى شركات المجموعة العربية للتأمين، رأيي المتواضع أن وضع أريج ليس بكارثي؛ وكما سبق وقلت، مرت أريج بعواصف وأزمات، وهي قادرة على الصمود؛ هل يعقل أن شركة لها أكثر من ٥٥٠ مليون دولار إستثمارات غير قادرة على النهوض والإستمرار؟ هل يعقل أن كل الرصيد الفني والبشري سيذهب هباءً منثوراً؟ هل يعقل أن نضحي بمدرسة الأجيال وبأكثر من ١٠٠ موظف من أجل قرار إقتصادي بحت؟ ما نحن بصدده يهم صناعة بأكملها، وليس شركة فقط؛ ما نحن بصدده يتعدى مصالح المساهمين المشروعة؛ أريج على مفترق طرق والكل مطالب بدعماً وبارشادها؛ من هذا المنبر، أهيب بأعضاء مجلس إدارة أريج الموقر، وبالمساهمين المحترمين، وبالبنك المركزي البحريني وكل من اشتغل أو تعاون مع أريج، وكل من له غيرة وولاء، أن يقفوا صفاً واحداً لحماية هذا الصرح الإقتصادي القومي؛ وليبارك الله أعمالكم.

من عاصر تطور صناعة التأمين في العالم العربي منذ الثمانينيات، يدرك الدور الذي لعبته المجموعة العربية للتأمين لدعم الأسواق العربية ولتكوين أجيال من المؤمنين العرب، الذين تدرجوا ليصبحوا من قادة صناعة التأمين، لو حاولت سرد أسماء الكل، لامتألت صفحاتتان من مجلة البيان الاقتصادية، أريج طلعت من أزمته ورجعت إلى الواجهة ولعبت دوراً أساسياً في دعم الشركات العربية؛

من كان يراهن على أريج بعد أزمة التسعينيات وخسائر التأمين الطبي؟ من كان يراهن على إستمرارية أريج بعد خسائر إعتداءات أيلول / سبتمبر ٢٠٠١؟ لا يمكننا أن نغض الطرف عن الأخطاء الإستراتيجية وعن غياب رؤيا لمستقبل أريج من طرف الإدارات والمجالس المتعاقبة؛ وفي نفس الوقت لا يجب أن يغيب عن الأذهان أن مشروع أريج كان مشروع كل العرب، من المحيط إلى الخليج، وبالتالي فأريج ليست شركة مثل الشركات الأخرى؛ أريج أيقونة وعروس صناعتنا، إذا لم نكن قادرين على دعمها، فسنكون قد ساهمنا في القضاء عليها؛ أعرف أن مصالح بعض المساهمين هي في وقف الإكتتاب أو النزيف حسب

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACE	097	BLF	049	JORDAN INS	255	PMA	189
AHLEIA / KUWAIT	143	BLOM	029	KFH	007	QATAR GENERAL	159
AHLI BANK/ KUWAIT	101	BROKTECH	239	KFH	157	SAGR NATIONAL	151
AIN AHLIA	131	BURUJ	093	LANCEL	169	SAICO	025
AIN TAKAFUL	117	BVLGARI	095	LIA	173	SAMBA	002
ALIG	073	CAPITAL OUTSOURCING	109	LIA	200	SAUDI FRANSI BANK	083
ALLIANZ SNA	033	CHOPARD	089	LIA	201	SAUDIA PRIVATE AVIATION	075
AM BANK	111	CUMBERLAND	211	LIBANO SUISSE	051	SCHON	047
AON BENFIELD	237	DANA GAS	026	LIBERTY	215	SCR	245
APEX	233	DILNIA	223	LOCKTON	221	STB	127
ARAB BANK	023	ECHO RE	225	MASHREK	207	SUEZ CANAL	013
ARAB ISLAMIC TAKAFUL	103	EURO ARAB	217	MASHREK/LEB	254	TAMKEEN	243
ARAB RE	241	FENCHURCH FARIS	249	MASHREQ PALESTINE	235	TAMLEEK	045
ARABIA	197	FIDELITY	155	MEDGULF	256	TAMOUH	039
ARKAS	187	FNB	107	MERCEDES	015	TRADE UNION	099
AROPE	062	FRANSABANK	123	MERIT SHIPPING	193	TRUST COMPASS	053
AROPE	063	GEN RE	153	MILLENNIUM	011	TRUST RE	149
ASIA	247	GENERAL TAKAFUL	115	MILLENNIUM	041	UIB	139
ASSIST AMERICA	227	GLOBEMED	055	MUNICH RE	135	UIC	252
AWRIS	147	ICD	017	NASCO RE	231	UNION	145
BANIYAS	037	IGI	137	NHC	043	UNISHIP	183
BANKERS	057	INTERCONTINENTAL RIYADH	085	NORTH	071	WATHBA NATIONAL	133
BARENTS RE	229	JADARA	091	NSOULI	171	WTW / EGYPT	035
BEMO	067	JAMMAL TRUST BANK	069	OMAN RE	141	ZENITH	005
BEST ASSISTANCE	059	JOFICO	219	OMT	065		



يكتبها: **عبد الحفيظ البربير**
ahafizbarbir@gmail.com

لقد هزلت.. فعلا

الثانية عربيا بعد السعودية / هو الذي مكّن النقد الوطني من تجاوز تداعيات الفساد السياسي الذي أمن في نهب المال العام والسطو على أموال الخزينة هدرًا وابتزازًا!!! هذا في الوقت الذي انهارت فيه اسعار عملات أغلب دول المنطقة حولنا، وهي التي تتمتع بموارد طبيعية هائلة، ليس أقلها الغاز والنفط / إيران والعراق / من اكبر الاحتياطات العالمية والتي تجاوزت نسبة التدهور في عملاتها ٥٠٠٪ وكذلك دول تتمتع بأهم الممرات المائية التجارية العالمية / مصر وتركيا / والتي تجاوز انهيار عملاتها ١٠٠٪ أو حتى سوريا التي بلغ سعر صرف عملتها ٧٠٠ ليرة على الدولار بعدما كان لا يتجاوز ٤٥ ليرة. هذا في حين صمدت الليرة اللبنانية بفضل حكمة وكفاءة الاداء المهني الرفيع الذي ميّز خبرة وكفاءة السلطات النقدية والقطاع المصرفي اللبناني، علما ان العملة الوطنية قد تمكنت من تعزيز مناعتها على الرغم من الانكماش الحاد للاقتصاد، وتفانم الدين العام، وتراكم العجزات وتفشي الفساد والبطالة والغش في استقطاب رؤوس الاموال والمستثمرين. وفي الحقيقة ان لبنان وشعبه لا يستحقان فعلا مثل هؤلاء، وبالتالي فقد طغح كيلنا منهم. فاللبناني أدرك تماما الفارق بين رجالات أمسه وماضيه بقاماتهم العالية والتي كانت وراء نهضته وريادته وازدهاره، وبين أقزام يومياته وحاضره، وما تسببوا به من اضرار فادحة وخسائر باهظة، وسمعة سيئة، جعلت من لبنان بلد الخسائر والفرص الضائعة والمديونية المرتفعة، والعجزات الفتاكة وبلد السمسات وصفقات التراضي / يقبع لبنان في أسفل قوائم الفساد والتصنيف في اللوائح الدولية / وبالتالي سيكون من المخزي ان يتولى الطاقم نفسه قيادة مرحلة الانقاذ المقبلة. من هنا، اصرار الاسرة الدولية ومؤسساتها المالية المانحة والتي خصصت لبنان ومنذ أكثر من عام بمبالغ طائلة ١١,٦ مليار دولار CEDRE على اهمية وضرورة مباشرة الاصلاحات البنوية في الادارة والمالية عبر موازنة تقشفية اصلاحية كضمان لعدم وقوع اموالها ومساعداتها تلك بين أيدي المتحاصرين وجيوب المنتفعين ولصوص المال العام من الذين أنتنت روائح سمسراتهم وصفقاتهم أرجاء المعمورة، كذلك فإنه يجب ادراك ان اموال CEDRE هي فرصتنا الاخيرة، وهي خشبة الخلاص الوحيدة المتاحة امانا والتي لا يجب التفريط بها لانقاذ ما يمكن انقاذه بعد ان استنفذنا الخيارات OPTIONS وفترات التسامح GRACE PERIODS. ومن هنا ايضا اهمية ارقام الموازنة التقشفية الاستثنائية اليوم باعتبارها تمثل اوراق اعتماد الدولة اللبنانية CREDENTIALS في توجهاتها الاصلاحية الحقيقية والجديّة امام المجتمع الدولي الذي لم تعد تنفع معه عمليات تجميل الارقام وترشيق المؤشرات تجهيلا للمرتكبين. وبالمناسبة فقد لفتنا في مناقشات أبواب الموازنة الجديدة التركيز على أبواب النفقات / الهدر / لإقفال مزاريبه، وهو امر على جانب كبير من الاهمية طبعاً، غير اننا نرى ضرورة التركيز اكثر على أبواب الواردات والجبائية المالية، والتي على اساس حاصلها، يتم اقرار الصرف وليس العكس، بمعنى تعالوا اولا نجمع اموالنا / مواردنا المالية / بجديّة وحزم عن طريق وقف عربة

إسمعوا وغوا، فالمتورطون والمركبون الذين أوصلونا الى ما نحن عليه من انهيار اقتصادي وتعثر مالي وتخبط اجتماعي وأفرغوا خزينة الدولة ونهبوا اموالها بحيث لامست عدم القدرة على دفع الرواتب / تصريح وزير المالية آذار الماضي / ... ثم تعالوا نصدق، ان الفاشلين بامتياز، وعديمي المسؤولية والمتواطئين مع منظومات الفساد، ولصوص المال العام، الذين باتوا اليوم في قفص الاتهام الشعبي بعد ان انقلوا البلد بالديون والعجزات، وتعالوا نصدق ان الراسبين في ثقة الناس والمتهمين في كفاءتهم ونزاهتهم الذين باتوا خارج الخدمة OBSOLITE، وتعالوا نصدق ان المتحاصرين الذين مرّغوا سمعة لبنان في وحول صفقاتهم وسمسراتهم، وباتوا حديث الناس في الداخل والخارج، تصوروا ان هؤلاء جميعا يصوبون اليوم بوقاحة للنيل من القطاع المصرفي وكفاءة مصارفه ونجاحها، وريادة رجالاته ومرجعياته الذين رفعوا المهنة المصرفية BANKING الى مستوى الدراسات العليا في علوم واصول الادارة المالية السليمة وأصبوا مثالا يحتذى في تقنيات وعمليات المال والنقد والسوق، وبالتالي فألى اولئك نقول «حقاً ان الذين استحوذوا ماتوا، بل أنتحروا» / أقدم رئيس البيرو السابق **ألان غارسيا** على الانتحار لمجرد الشبهة في فساده... تصوروا... لمجرد شبهة / كما تصوّروا ايضا ان منتحلي صفة المسؤولية من عديمي الاهلية والكفاءة، الذين وصلوا البلاد الى حدود الكارثة الوطنية / بات لبنان صاحب اكبر ثالث مديونية في العالم / هؤلاء اليوم يتطلولون ايضا للنيل وبصفاقية من قامة حاكم مصرف لبنان العالية، زاعمين انه، اضافة الى اركان القطاع المصرفي السبب في ما وصلت اليه الاوضاع الاقتصادية والمالية للبلاد، تصوروا اذاً، ان يكون **رياض سلامة** ما غيره، والذي نفتخر لبنانيا بانتخابه المرة ثلو المرة كأفضل حاكم مصرف مركزي عربي، كان آخرها البارحة لعام ٢٠١٩ من قبل اتحاد المصارف العربية الذي يضم في عضويته ٣٤٠ مصرفاً، **رياض سلامة** ما غيره والذي اختير مرارا وتكرارا كواحد من أنجح حكام المصارف المركزية في العالم، يزعمون انه وبلاضافة الى القطاع المصرفي واركانه هم سبب الكارثة المحدقة بنا، فعلا لقد هزلت، ألا يدرك الغوغائيون اياهم ان الجهة التي يتهمونها باطلا، هي التي ابقت الآمال قائمة باستعادة العافية من خلال الهندسات المالية الرائدة التي ابتكرتها ونفذتها بنجاح السلطات النقدية بالتنسيق مع القطاع المصرفي لتمويل حاجات الاقتصاد الوطني بكافة قطاعاته وإن في الحدود الدنيا بعد ان استقالت الدولة من دورها هذا؟ ألا يدرك أولئك حقا ان هذه الجهات هي التي حافظت على تماسك الليرة وسعر صرفها باعتبارها رمزا وطنيا، حيث يصرّ حاكم مصرف لبنان شخصيا / ولكننا معه / على اعتبارها خطأ أحمر وألوية مطلقة، بالاضافة الى كونها ضمانا الأمن المعيشي والاستقرار الاجتماعي؟! الجاهلون أولئك او المتجاهلون لا فرق، ألا يدركون ان النجاح في تحسين دفاعات الليرة اللبنانية ومراكمة الاحتياطات الهائلة / بالنسبة الى لبنان / سواء بالعملة الاجنبية والتغطية الذهبية /

لصوص التهرب الجمركي والضريبي وقطع دابر سماسرة الدوائر وشركائهم وضبط الرسوم والتخمينات العقارية المشبوهة / دوما / كذلك تعالوا نستعيد اموال الدولة وحقوقها من معايرها واملاكها البرية والبحرية والنهرية والجوية / المرفأ ثم المرفأ، ثم المرفأ، ثم المطار / وضبط مردود املاكها المبنية والمؤجرة على الورق فقط دون اي مردود مالي يذكر / شيء لا يصدق !! / والتدقيق في جدوى الأبنية المستأجرة لبعض الادارات من حيث الفخامة والمكان والمساحة والضرورة ودفع الاجارات الخيالية للمنتفعين وشركائهم، وكذلك تفعيل الجباية الكهربائية والمائية... الى ما هنالك من حقوق مسلوقة لا تعد ولا تحصى، تذهب الى جيوب النافذين ومن يتلطي وراءهم !!! / المقالع، المرامل، الكسارات، شطف الرمول... / علما ان ما نذكره هنا لا يشكل سوى رأس جبل الجليد THE TIP OF THE ICEBERG، بمعنى ان استعادة الدولة لاموالها وحقوقها، من شأنه ايضا إعادة هيبته وثقتها بنفسها وتمويل خزينتها وبما يكفي لموازنة عجزاتها وردم الفجوات المالية، بل بما يكفي لخلق فوائض واحتياطات مهمة، على ان يتم ذلك بمفعول رجعي الزامي، وليكن ذلك بالحسنى او الاكراه، شرط... شرط ان تكون الغاية منه تجنب الطبقة الوسطى والفقيرة الظلم الضاربي الجائر وغير العادل، كون هذه الطبقات لم تشارك في العُثم كي يفرض عليها العُرم، وبالتالي حذار المسّ بمذخراتها ومداخلها، او الاقتطاع منها، لافتين النظر الى بعض الرواتب التي تتجاوز مع ملحقاتها وامتيازاتها واعفاءاتها الخيالية، مداخل ورواتب بعض رؤساء اكبر دول العالم الاقتصادية والمالية / **ميركل** ... **ماكرون** ... / مما يجب تفنيده واعادة النظر فيه CASE BY CASE وعدم التلطي وراء قوانين باسنة والتي يجب تعديلها فور التتماشي مع واقع الحال، اضافة الى التدقيق في جدوى الحضور المكثف للمؤتمرات والاجتماعات والمعارض والاحتفالات الخارجية والوفود الفضفاضة ومصاريف الاقامة والبدخ التي لا تتماشى مع حال دولة تعيش على الدين ومن مال غيرها، وهنا لا نرى فائدة، والمضي في تعداد مكامن الجباية والوفر التي يمكن ان تنعش الخزينة بحيث لا تضطر الى مجرد التفكير في مد اليد الى جيوب الفقراء وتحميلهم ارتجالا، وزر ارتكابات اولئك الذين ما إن ادركوا جدية الاجراءات التقشفية المفروضة فرضا، وبأنهم سيختنقون جراء امكانية وقف المزاريب المالية، وبعد ان أفرغوا خزائن الدولة، حتى باتوا يفتشون اليوم عن موارد مالية جديدة... فوضعوا العين على مصرف لبنان والقطاع المصرفي، وقد فاتهم انها ليست فقط صناديق مال، كما فاتهم، انها ستكون عصية عليهم. ■



TIME TO REACH YOUR STAR

DEFY
EL PRIMERO 21



THE WORLD'S TALLEST BUILDING. FOR NOW.


ZENITH
THE FUTURE OF SWISS WATCHMAKING SINCE 1865

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 th Floor P.O.Box: 11-1510 Riad El Solh 11072080 Phone: +961 1 396805 Fax : +961 1 396417	Oman: + 968 99429677 + 968 92545713
Bahrain: + 973 3 6024212	Qatar: +974 55062495
France: + 33 6 52379992 + 33 6 45683951	Saudi Arabia: + 966 55 8846200 + 966 53 0694329
Jordan: + 962 789815445 + 962 789832028	Sudan: + 249 927195561
Kuwait: + 965 97963441	Tunisia: + 216 23039777
	United Arab Emirates: + 971 50 7594858 + 971 50 9637944 + 971 56 2648724

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

Available on



بدل الاشتراك السنوي:

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

ثمن النسخة: لبنان ٧٥٠٠ ل.ل.، سوريا ٢٠٠ ل.س.،
مصر ٣٠ جنيهات، الأردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالاً،
السعودية ٢٥ ريالاً، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهماً،
البحرين ٢ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، العراق ٦ دينارات،
السودان ٢ جنيهات، اليمن ١٠ ريالاً، ليبيا ٧ دينارين،
المغرب ٦٠ درهماً، FRANCE 5 EURO، U.K. 3.5 Stg، CYPRUS 3 C.P،
USA 7 US \$، GERMANY 5 EURO

طباعة: مطبعة بيبيلوس

توزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

أي سائح جاء الى لبنان خلال الأشهر الماضية .. هل يكرّرها؟!

رحلة اي سائح يقصد الربوع اللبنانية تبدأ لا محالة باشمئزازه وسخطه بعد شراء بطاقة سفره الاغلى في العالم، وتكمّل عند وصوله الى مطار بيروت بتسلل العجب والحيرة الى نفسه بعد انتظار طويل لختم جواز سفره وتسلم حقائبه حتى وان كان المطار شبه خال من وصول الإ طائرة واحدة.

ولدى خروجه ينطلق في تجربة لم يعيشها ولم يشهدها في بلاد الله الواسعة، فشبّحة تاكسي المطار أو شبّحة الضريبة المفروضة على كل سيارة او تاكسي (٦٥٠٠ ل.ل.) بانتظاره لدى توجهه الى الموقف الخاص وجر حقائبه هرولة تحت أشعة الشمس أو المطر مئات الامتار والجائزة استنشاق روائح النفايات واستذكار للبنان درّة الشرق، والترحم على لونه الاخضر وقد اصطبغ بكل آفة بيئية وموبقة أخلاقية، وفي تجواله وإن كان من رواد بلدنا العزيز وضيوفه سيواجه جشع التجار وأصحاب المطاعم ينهشونه بأنياب قرش او مصاص دماء تعويضا عما فاتهم أيام الازمات، وعند المعالم الاثرية وصفحات التاريخ لن يدرك تغيرها وتبدلها وتحولها شبه مكبات تروي عصرا خارج الزمن.

اما في طريق العودة فسيتعرض السائح لـ «شرشحة» من نوع آخر أشد مضاضة واحتقارا يتخللها انتظار أمام منافذ الأمن العام والجمارك ساعات وساعات برقابتها البدائية او الاكتواء بأسعار مطاعم المطار الجهنمية، هذا اذا لم يفوت الرحلة في حال علق في زحمة السير.

واقع مرير لعله تجربة محببة ومشوّقة لمحبي المغامرات في ربوعنا، ان فكروا بحزم امرهم والتوجه الى ما كان فخر البلدان وزينتها والجوهرة التي حقّرها من تولوا رعايتها وحفظها. ■





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.





اقتصاد عربي وعالمي

رأى رئيس مجموعة خالد الجفالي ورئيسها التنفيذي خالد الجفالي ان انفتاح المملكة العربية السعودية سيجذب المزيد من الإستثمارات الى سوقها. ص: ٢٢



مال ومصارف

رئيس مجموعة سامبا المالية عمار الخضيرى طلمان في حديثه لـ «البيان» الى ان المصارف والمؤسسات الوطنية السعودية قطعت شوطاً كبيراً في تطبيق التكنولوجيا، في حين ان الرئيسة التنفيذية للمجموعة رانيا نشار رأيت ان لا مشكلة في اختيار المصرف الذي سنتعامل معه وفق تقنية «بلوك تشين». ص: ٨٧-٨٦



في هذا العدد

حصاد الشهر: لقد هزلت.. فعلاً - يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

عرب وعالم

١٠..... تعريم شركات أدوية ١٢٢ مليون دولار لدفعها رشاشي
 ١٤..... الموازنة السعودية تحقق في الربع الأول أول فائض منذ ٥ أعوام
 ١٨..... الملك عبدالله الثاني يفتتح المنتدى الاقتصادي العام Wef في البحر الميت
 مقابلات حصريّة مع خالد الجفالي «مجموعة خالد الجفالي» - د. عبدالله العبد القادر "GIB" - هاشم الشوا «بنك فلسطين»
 - مهدي الشيخ "AL SALEM JOHNSON" - سعد أزمري "BLOM"
 "DANA GAS" DR. PATRICK ALLMAN WARD - باسم عاصي "ALLIANZ SNA"
 ٢٤ - ٢٢..... أحمد وعريّة و "PAMELA THOMSON HALL" "WTW" - خالد الرميحي "EDB"

لبنانيات

٥٠..... المستشفيات والأفران تتوسع وتقرع على حساب حقوق المريض والمستهلك
 ٥٢..... عشرات المحال التجارية تغلق شهرياً
 ٥٤..... كيفية الكشف المبكر عن سرطان الرئة في مراحله الأولى - دراسة لشركة غلوب مد
 ٦٠..... د. غابي معوض: المستشفيات تلزم الأطباء باستخدام معدات لا يحتاجها المريض لعدم وجود معايير صحية موحدة

مال ومصارف

٦٤..... الإصلاحات وجديّة الأزمة الاقتصادية بمنظار السادة عدنان القصار، رامي النمر، سليم صغير ومعتصم محمصاني
 ٧٢..... جمعية المصارف اللبنانية تحذر من تحميل ضرائب جديدة
 ٤ آلاف مشارك في افتتاح مؤتمر القطاع المالي السعودي (مقابلات مع طارق السدحان «بنك الرياض» - الشيخ مبارك الخفرة «البنك الأول» - فيصل السقايف «البنك الأهلي التجاري» - محمد المالكي «منشآت» - نبيل الحوشان «بنك الجزيرة» - عبد المحسن الفارس «مصرف الإنماء» - معاذ الخصاونة "FALCOM" - عمار الخضيرى و رانيا نشار "SAMBA"
 ٧٦..... حسن الجابري "SEDCO" - بدر الشمري "AL YUSR"
 ١٠٠..... نتائج المصارف الكويتية
 ١٠٤..... جلسات تفاعلية للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص حول التحول الرقمي
 ١١٠..... أمير الرياض رعى حفل افتتاح برج مصرف الراجحي
 المؤتمر المصرفي العربي يتوج رياض سلامة أفضل حاكم مركزي عربي (مقابلات مع زياد خلف عبد "IDB"
 - لطفى دبابي "STB" - عمرو كمال "EALB" - حسين الرفاعي "SUEZ CANAL" - طارق فايد «بنك القاهرة»
 ١٢٠..... محمد الأثري «بنك مصر» - عزام الشوا «سلطة النقد الفلسطينية» - بو علام جبار "BADR"

تأمين

١٣٤..... لويندر تساهم في منصة ذكاء إصطناعي لتأمين المؤسسات الصغيرة ضد المسؤولية المدنية
 ١٣٤..... فتح جديد للقراصنة: سربوا خبراتهم ثم اقتحموا أجهزة بورصة عملات افتراضية
 ١٣٦..... تايوان الأولى عالمياً بالانفاق على شراء التأمين
 ١٤٢..... شركات الطيران تواجه زيادات كبيرة في تكاليف تجدييدات التأمين
 ١٤٤..... شكيب أبو زيد أميناً عاماً لـ GAIF
 ١٥٤..... عطا خطيب رئيساً تنفيذياً لشركة لوكتون الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
 ١٦٢..... الإكتواري بيار شدياق في حوار مطول مع تيسير التريكي ومصباح كمال
 ١٦٤..... سيارات:
 ساعات: تغطية لمعرضي الساعات في الرياض وجدة
 ١٦٨..... تكنولوجيا: حلول من أفايا وليباتيل لمساعدة مقدمي الرعاية الصحية
 (مقابلات مع زياد الرفاعي "ZENITH" - SIMONA KULISEVAITE - "ULYSSE-NARDIN"
 - شارل سامي نحاس "PARIS GALLERY" - اسحاق الكرهجي "KOOHEJI" - STEPHEN FORSEY "GREUBEL FORSEY"
 - MEHDI RAJAN "IWC" - أمل زمو «الحصيني» - عاطف نصولي (NSOULI)

نقل

١٨٠..... اخبار النقل والمرافئ
 ١٨٤..... حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية خلال آذار وخلال الربع الأول من العام ٢٠١٩
 ١٨٦..... حركة مرفأ طرابلس خلال آذار ٢٠١٩
 ١٩٠..... حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال آذار ٢٠١٩
 ١٩٢..... حركة السيارات في مرفأ بيروت خلال آذار ٢٠١٩
 ١٩٤..... نشاطات: GEN RE تعرض لمحاكاة نظام بيئي مرتبط بأمراض عدة
 ٢٠٦..... مجتمع: ميراى فارس بويز-



سيارات

أكد المدير الإداري لشركة محمد يوسف ناغي للسيارات DONN MUIRHEAD ان ٢٠١٩ سنة مليئة بالتحديات، مشيراً الى انه السعودية هي سوق متطورة وستشهد تغييرات في صناعة السيارات خلال السنوات المقبلة. ص: ١٦٦

مال ومصارف

المدير العام التنفيذي للبنك العربي
 نعمة صباغ
 بعد الفوز بجائزة «أفضل بنك في الشرق الأوسط»
 يعلّق بالقول: «تثبت قدرته على المضي بنجاح في تحقيق استراتيجيته الشاملة». ص: ١٠٨



عقارات

مدير القطاع التجاري في شركة بني ياس للإستثمار والتطوير أحمد سليلط أفصح عن مفهوم جديد للإستثمار مؤكداً نجاحه مع الحرص على إرضاء العملاء. ص: ٤

تأمين

أعلن الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب عن تحقيق أرباح مقدارها ١٧,٨ مليون دولار عن عام ٢٠١٨، فكان شكر من رئيسه التنفيذي نبيل قطران للشركات الأعضاء المالكة للصندوق والبالغ عددها ١٩٠ شركة على دعمها المتواصل. ص: ١٥٠





ساعات

لقت مدير العلامة التجارية في ZENITH الشرق الأوسط زياد الرفاعي الى مواصلة عملية الابتكار، مؤكداً ان السعودية هي سوق رئيسية بالنسبة للعلامة. ص: ١٧٠



اقتصاد عربي وعالمي

ذكر رئيس بنك الخليج الدولي GIB د. عبدالله بن حسن العبد القادر بزيادته على مستوى الخدمات المصرفية الرقمية وقال ان القطاع المالي في البلدان العربية أنشط القطاعات المواكبة للتطور التكنولوجي. ص: ٢٤



مال ومصارف

نمو إيجابي للبنك الأهلي الكويتي في الربع الأول والأرباح الى ١٢,٤ مليون دينار. رئيس البنك طلال بهبهاني يؤكد نموه المستمر ورئيسه التنفيذي ميشال العقاد يرى ان النتائج تعكس استراتيجية وضع العميل في مقدم الأولويات. ص: ١٠٢

سيارات

تحدث باسم محمد ولي مدير إدارة التسويق وتطوير شبكات الأعمال في شركة ابراهيم الجفالي وأخوانه JACO وكيلا سيارات «مرسيدس بنز» عن آخر مستجداتها وكشف عن خطة تسويق موجهة للسيدات. ص: ١٦٤



عقارات

الرئيس التنفيذي لشركة طموح العقارية غانم مبارك المنصوري اعتبر ان ما يتعرض له قطاع العقار في الإمارات طبيعي واعتيادي، لافتاً الى التركيز على مفهوم السعادة في مشروعات الشركة وتطبيقاتها. ص: ٣٨

تأمين

اخترت اللجنة التنفيذية للإتحاد العام العربي للتأمين شكيب أبو زيد أميناً عاماً جديداً من بين مرشحين أربعة للمنصب. ص: ١٤٤



اقتصاد عربي وعالمي

أبدى مدير عام شركة أليانز سنا ALLIANZ SNA باسم عاصي على هامش المنتدى الإقتصادي العالمي حرصاً على تطبيق أهدافه، ورأى ان هناك حاجة الى تحديث القوانين لمواكبة نظام التأمين. ص: ٣٢



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH: SENSELESS – BY DR ABDEL HAFIZ BARBIR –	4
ARAB AND WORLD ECONOMY	
PHARMACEUTICALS BRIBING DOCTORS HOSPITALS	10
SAUDI BUDGET: SURPLUS IN FIRST QUARTER	14
JORDAN KING ABDALLAH 2nd OPENED WEF	18
WEF'S SPECIAL INTERVIEWS WITH LEADING PARTICIPANTS - AHMAD WARIEE (WTW) - KHALID AL RUMAIHI (EDB) - KHALID AL JAFFALI (AL JAFFALI GROUP) - MOHANAD AL SHAIKH (AL SALEM JOHNSON) - SAAD AZHARI (BLOM) - HASHIM AL SHAWWA (BOP) - BASSEM ASSI (ALLIANZ SNA) - DR. ABDULLA ABDULKADER (GIB) - DR. PATRICK ALLMAN WARD (DANA GAS) - PAMELA THOMSON HALL (WTW)	22 - 34
REAL ESTATE	
JEDDAH & ABU DHABI CITYSCAPE (SPECIAL COVERAGE)	36
CITYSCAPE LEADING PARTICIPANTS INTERVIEWED BY AL BAYAN: AHMED SLEIT (BANIYAS) - GHANEM AL MANSOORI (TAMOUH) - ENG. WALID AL HINDI (IMKAN) - ALI MUHAIRI (MUBADALA) - SAMIR MADI (ETQAAN) - MOTAZ SOBOH (KOHLENER)	38 - 46
LEBANESE AFFAIRS	
HOSPITALS, BAKERIES EXPANDING AT CONSUMERS PATIENTS EXPENSE	50
BUSINESS CLOSING DOWN FOR LACK OF SALES	52
NEW COMPANIES FORMED BY KHALIL MASRI & SONS	56
DR GABY MOAWAD: HOSPITALS FORCING DOCTORS TO CONSUME SERVICES DRUGS PATIENTS DO NOT NEED	60
BANKING AND FINANCE	
ECONOMIC CRISIS AND REFORMS NEEDED AS SEEN BY LEADING BANKERS	64
LEBANON BANKERS ASSOCIATION: IMPOSING NEW TAXES WILL BE HARMFUL	72
SAUDI FINANCE CONFERENCE: INTERVIEWS WITH LEADING PARTICIPANTS:	
AMMAR AL KHUDAIRI & RANIA NASHAR (SAMBA) - TAREK SADHAN (RIYAD BANK) - SH. MUBARAK AL KHAFRAH (AL AWWAL BANK) - FAISAL AL SAGGAF (NCB) - NABIL AL HOSHAN (AL JAZIRA BANK) - ABDUL MOHSEN AL FARIS (BANK ALINMA) - MOAZ AL KHASAWNEH (FALCOM) & MOHAMMED ALMALKI (MONSHAAT)	76
KUWAIT BANK'S RESULTS	100
ICD HOLDS SESSIONS OVER PRIVATE SECTOR DEVELOPMENT	104
INAUGURATION OF AL RAJHI TOWER	110
JORDAN CENTRAL BANK'S GOVERNOR: "WE'RE KEEN ON STABILIZING RATE OR EXCHANGE"	113
ARAB BANKING CONFERENCE IN BEIRUT: INTERVIEWS WITH LEADING PARTICIPANTS	120
INSURANCE	
LLOYD'S SHARING (A I) STARTUP IN USA FOR THE FIRST TIME IN HISTORY	134
CYBER INSURANCE: HACKERS BROKE THROUGH FINANCE CRYPTO BOURSE	134
TAIWAN: 1ST WORLDWIDE IN INSURANCE SPENDING PER CAPITA	136
AVIATION INSURANCE: AIRLINES FACING RATE INCREASES	142
CHAKIB ABU ZAID: GAIF NEW SECRETARY GENERAL	144
ATA KHATIB: APPOINTED CEO AON MIDDLE EAST NORTH AFRICA	154
ARB INSURANCE VETERANS: PIERRE CHIDIAC'S INTERVIEWED BY TAYSSIR TREKY, MISBAH KAMAL	162
AUTO DEALERS	164
WATCHES	168
HIGHT TECH	176
SHIPPING	
BEIRUT PORT REVENUES FIRST QUARTER 2019	184
TRIPOLI PORT ACTIVITY MARCH 2019	186
BEIRUT PORT CONTAINER TERMINAL TURN OVER MARCH 2019	190
AUTOS DISCHARGED AT BEIRUT PORT MARCH 2019	192
ECOLOGY GEN RE ADDRESSES SIMULATION OF ENVIRONMENT RELATED DISEASES	194
SOCIAL LIFE – BY MIREILLE FARES BOUEZ -	206

تفريم شركات مصنعة للأدوية ١٢٢,٦ مليون دولار لدفعها رشاوى بهدف استخدام أدوية خاصة بها



Jazz Pharmaceuticals



ALEXION

ستدفع ثلاث شركات مصنعة للأدوية ١٢٢,٦ مليون دولار لحل مطالبات تقول بأنها استخدمت مؤسسات خيرية تساعد في تغطية تكاليف

الأدوية الخاصة بمرضى الرعاية الصحية كوسيلة لدفع رشاوى تهدف إلى تشجيع استخدام الأدوية الخاصة بها، بما في ذلك بعض الأدوية باهظة الثمن. وقالت وزارة العدل الأميركية أن Jazz Pharmaceuticals و Lundbeck و Alexion Pharmaceuticals أصبحت أحدث الشركات التي قامت بتسوية المطالبات الناشئة عن الدعم المالي من قبل مصنعي الأدوية للجمعيات الخيرية التي تساعد المرضى. وأشارت الحكومة في تسوية سابقة إلى أن مصنعي الأدوية استخدموا مثل هذه الجمعيات الخيرية كوسيلة لدفع التزامات الرعاية الطبية لمرضى الرعاية الصحية بطريقة غير صحيحة، وذلك في انتهاك لنظام مكافحة سوء استخدام الرعاية الصحية Anti-Kickback Statute. وجاء التحقيق وسط اهتمام متزايد بارتفاع أسعار الأدوية في الولايات المتحدة. وستدفع Jazz ٥٧ مليون دولار، و Lundbeck ٥٢,٦ مليون دولار و Alexion ١٣ مليون دولار. ويحظر على شركات الأدوية تقديم إعانات مالية للمرضى المسجلين في برنامج الرعاية الصحية الحكومي لمن هم في سن ٦٥ وما فوق. قد تتبرع الشركات للمنظمات غير الربحية طالما أنها مستقلة.

قاضي اتحادي يرفض طلب نسته عدم قبول دعوى احتيال ضدها

رفض قاضي اتحادي محاولة شركة Nestle نسته عدم قبول دعوى قضائية كانت قد رفعت ضدها تزعم أنها خدعت المستهلكين بماء زجاجات مياه الينابيع البولندية بالمياه الجوفية العادية.

وصرح قاضي المقاطعة في الولايات المتحدة جيفري ألكر ماير Jeffrey Alker Meyer أن المستهلكين من ثماني ولايات شمالية قد يتابعون ادعاءاتهم التي تشير إلى أن شركة نسته ووترز Nestle Waters في أمريكا الشمالية قد خدعتهم في دفع مبالغ زائدة من خلال وصف علامتها التجارية Poland Spring بأنها مياه نبع طبيعية بنسبة مئة في المئة.

وسمح القاضي جيفري ألكر ماير، بمطالب نيابة عن المستهلكين في كونيتيكت ومين وماساشوستس ونيو هامبشاير ونيو جيرسي ونيويورك وبنسلفانيا ورود آيلاند. وقال إن القانون الاتحادي يستتبع مطالبات مستهلكي فيرمونت.

وردت شركة نسته ووترز بأنه «لا يوجد أي احتيال» لأن مياهها تلبى متطلبات الدولة المختلفة. ورفض ماير نسخة سابقة من الدعوى في مايو (أيار) الماضي. وأشارت محدثة باسم شركة نسته ووترز في بيان إلى أنهم ما زالوا واثقين للغاية من وضعهم القانوني وسيواصلون الدفاع عن علامتهم التجارية بولند سبرينج بقوة ضد هذه الدعوى التي لا أساس لها من الصحة، مؤكدة أن مياه بولند سبرينج هي مياه ينابيع طبيعية بنسبة مئة في المئة. وفقاً للشكوى المعدلة، تباع شركة نسته ووترز مليار غالون من بولند سبرينج سنوياً في الولايات المتحدة، و«لا توجد قطرة واحدة» من مياهها طبيعية مئة في المئة.

ولفت ماير إلى أن المدعين كانوا يحاولون فقط تطبيق المبادئ التوجيهية لمياه الينابيع بموجب قانون الغذاء والدواء ومستحضرات التجميل الفيدرالية، وهذا يستتبع مطالبات قانون الولاية الخاصة بهم، مؤكداً أنه مقتنع بأن المدعين سيحاولون إظهار أن مياه بولند سبرينج لا تقي بالمعايير الفردية لمياه الينابيع في الولايات، على الرغم من أنها تبدو «مطابقة» للمعايير الفيدرالية.



دراسة: ١٠,٧ ملايين دولار متوسط خسارة مصنع كبير في آسيا جراء تعرضه لهجوم سيبراني

وجدت دراسة أجرتها شركة Frost & Sullivan بتكليف من Microsoft أن الهجوم السيبراني يمكن أن يكلف مصنعاً كبيراً في منطقة آسيا والمحيط الهادئ حوالي ١٠,٧ ملايين دولار أميركي، حيث يمثل معدل التذبذب الخاص بالعلاء أكبر العواقب الاقتصادية لعملية خرق الإنترنت.

وبالنسبة إلى مصنع متوسط الحجم، وصل متوسط الخسارة الاقتصادية إلى ٢٨ ألف دولار. علاوة على ذلك، أدت حوادث الأمن السيبراني أيضاً إلى فقدان الوظائف في أكثر من ثلاث مؤسسات تصنيع من أصل خمس، في حين أن تأثير نقاط ضعف البيانات وانتهاكاتهما يمكن أن يكون مكلفاً ومضراً للمصانع وسلسلة التوريد والمستهلكين، إذ كشفت الدراسة أن نصف (٥١ في المئة) المصانع في منطقة آسيا والمحيط الهادئ إما تعرضت لحادث أمني أو لم تكن متأكدة من حدوث ذلك حيث أنها لم تقيم عملية خرق البيانات بشكل مناسب.

وكشفت الدراسة كذلك أنه بدلاً من تسريع عملية التحول الرقمي لدعم استراتيجية الأمن السيبراني الخاصة بها لمواجهة الهجمات السيبرانية المستقبلية، فإن ما يقرب من ثلاث من أصل خمس مؤسسات صناعية في جميع أنحاء منطقة آسيا والمحيط الهادئ قد أخرت تقدم مشاريع التحول الرقمي بسبب الخوف من الإعتداءات الإلكترونية. وإن تأخير التحول الرقمي لا يحد فقط من قدرات الشركات الصناعية على الدفاع ضد التهديدات السيبرانية المتزايدة التعقيد، بل يمنعها أيضاً من الاستفادة من التقنيات المتقدمة، مثل الذكاء الاصطناعي (AI) والسحابة وإنترنت الأشياء (IoT)، لزيادة الإنتاجية بشكل كبير، تمكين القوى العاملة وتقديم خطوط خدمة جديدة.

وشكلت هذه النتائج جزءاً من دراسة «فهم طبيعة تهديدات الأمن السيبراني في منطقة آسيا والمحيط الهادئ: تأمين المشاريع الحديثة في عالم رقمي» التي بدأت في مايو (أيار) ٢٠١٨. وتهدف النتائج إلى تزويد صناع القرار في مجال الأعمال وتكنولوجيا المعلومات في قطاع الصناعات التحويلية برؤى ثاقبة حول التكلفة الاقتصادية من الهجمات الإلكترونية وللمساعدة في تحديد أي فجوات في استراتيجيات الأمن السيبراني الخاصة بهم.

واستطلعت الدراسة الأولية ما مجموعه ١٣٠٠ من صانعي القرار في مجال الأعمال وتكنولوجيا المعلومات تراوح بين المنظمات متوسطة الحجم (من ٢٥٠ إلى ٤٩٩ موظفاً) إلى المنظمات ذات الحجم الكبير (أكثر من ٥٠٠ موظف)، ينتمي ١٨ في المئة منهم إلى الصناعة التحويلية.

ولدى حساب تكلفة الهجمات الإلكترونية، ابتكرت Frost & Sullivan نموذجاً للخسارة استناداً إلى الآراء التي تبادلها المستطلعون. يتعامل هذا النموذج مع نوعين من الخسائر التي يمكن أن تنجم عن انتهاك الأمن السيبراني: مباشرة وتتمثل الخسائر المالية المرتبطة بحادث الأمن السيبراني بما في ذلك فقدان الإنتاجية والغرامات وتكلفة العلاج، وغير مباشرة بتكلفة الفرص البديلة للمؤسسة.





OPENING soon!

Millennium Place Barsha Heights is an upcoming 4 star Hotel and Hotel apartments where the modern art - deco interiors of 915 hotel rooms and serviced apartments along with the warm hospitality of the staff is delivering to its guests the 'FIND YOUR HAPPY PLACE' promise.

Millennium Place Barsha Heights is located in one of Dubai's most connected and lively hub with close proximity to the city's beaches, shopping malls, touristic destinations, leisure attractions and outdoor natural areas like The Greens and Al Barsha Park. Both leisure and business travelers alike, can unwind at our outdoor, temperature controlled swimming pool and a fully equipped health club.

Experience the taste of the famous Levant cuisine at the our specialty restaurant or enjoy an all-day dining option with an extensive theme night buffet selection.



MILLENNIUM PLACE BARSHA HEIGHTS
A, Al Barsha Heights, Al Khali first street, Dubai, United Arab Emirates
T: +971 50 596 9022 | E: george.talhan@millenniumhotels.com
www.millenniumhotels.com

الملياردير وورن بوفيت:

١١٤ مليار دولار اميركي جاهزة للاستثمار وأبحث عن استحوذات جديدة في بريطانيا واوربا



الملياردير وورن بوفيت WARREN BUFFET رئيس مجموعة برکشير هاثاواي BERKSHIRE HATHAWAY الذي يعتبر اكثر المستثمرين تفوقا في اختيار المشاريع الناجحة يرى في اوربا اسواقا لن تفقد اهميتها او تخيب آمال المستثمرين. ولذلك اعلن انه اوغز الى شركاته ان تعزز وجودها في بريطانيا كما في الاسواق الاوروبية الاخرى بصرف النظر عن BREXIT (خروج بريطانيا من الاتحاد الاوروي).

وابلغ الملياردير جمهور المساهمين الذين اجتمعوا في مقره في اوماها نبراسكا OMAHA NEBRASKA: «احب ان اضمن وجودا كبيرا لمجموعتنا وان اوطف كميات اكبر من الاستثمارات التأمينية في بريطانيا واوربا والخلافات بين بريطانيا والاتحاد الاوروي لا تهمني».

وذكر ان لدى مجموعته اموالا جاهزة للاستثمار تزيد عن ١١٤ مليار دولار اميركي وهو لا يريد ابقاها في خزائن المجموعة وحساباتها المصرفية بل يريد ان توظف وتأتي بعوائد.

مقاولو UBER في اميركا ٦٠ الفا يطالبون بالحقوق التي تعود اليهم بكونهم اجراء و UBER تختار التحكيم

السائقون المتعاقدون مع اوبر UBER لنقل ركاب في سياراتهم الخاصة تعتبرهم الشركة مقاولين CONTRACTORS الا ان الاحكام التي صدرت في اوربا اعتبرتهم اجراء يعملون وفقا لأوامر تصدرها اليهم المنصة الالكترونية E-PLATFORM التابعة لشركة اوبر UBER.

٦٠ الفاً من المتعاقدين مع UBER في الولايات المتحدة الاميركية توافقوا على اقامة دعوى جماعية CLASS ACTION يطالبون فيها بالحقوق التي تعود اليهم بكونهم اجراء اي التعويض عن طوارئ العمل والطبابة والاستشفاء الخ... وقد اقيمت الدعوى ضد الشركة التي احوالتها الى محاميها للمشورة.

ويبدو ان محامي الشركة نصحوا الشركة بمحاولة الوصول الى تسوية او التحكيم ARBITRATION لان الدفاع ضد ٦٠ الف مدع يكلف اقله ٦٠٠ مليون دولار اميركي دون ان يكون هناك اي ضمان بأن النتيجة سوف تكون لصالح الشركة. واختارت الشركة التحكيم ووافق المتعاقدون.

نذكر ان السائقين الاورويين نجحوا في اجبار UBER على إعطائهم تقديمات الطبابة والاستشفاء وتأمين المسؤولية المدنية لسياراتهم على نفقتهم.



نمو الشركات العالمية الألمانية أكبر من شركات البورصة

كشفت دراسة لمركز ابحاث الإقتصاد الأوروي ان الشركات العالمية في ألمانيا نمت خلال الأعوام الماضية على نحو أكبر من الشركات الكبيرة المسجلة في البورصة الألمانية.

وأظهرت الدراسة ان التشغيل لدى أكبر ٥٠٠ شركة عالمية في ألمانيا ارتفع خلال الفترة من عام ٢٠٠٧ حتى عام ٢٠١٦ بنسبة ٢٧ في المئة ليصل الى ٢,٥٤ مليون عامل.

قراصنة يسرقون «بتكوين» بقيمة ٤٠ مليون دولار من أكبر بورصات العملة الافتراضية



سرق مخترقون عملة «بتكوين» بقيمة ٤٠ مليون دولار من منصة واحدة من أكبر بورصات العملة الافتراضية في العالم «بينانس»، إذ تم تحويل العملات في معاملة واحدة فيما وصفته بـ «خرق أمني واسع النطاق».

وقالت البورصة أن المخترقين استخدموا مجموعة متقدمة من أساليب الاختراق بما في ذلك الخداع والفيروسات للوصول الى المحفظة التي تحوي حوالي ٢ في المئة من إجمالي أصول «بينانس». وأوضح الرئيس التنفيذي «تشاو تشانغ بينغ»: «كان لدى المتسللين الصبر للانتظار وتنفيذ إجراءات مدبرة جيداً من خلال حسابات متعددة في الوقت المناسب. تم تنظيم المعاملة بطريقة اجتازت عمليات الفحص الأمني الحالية لدينا». وأوضحت «بينانس» انها تعتزم تعويض عملائها الضحايا عن طريق الاموال الموجودة في صندوق الطوارئ، وأنها ستجري الآن مراجعة واسعة النطاق لبروتوكولات الأمن.

«المركزي الأوروبي»: تضرر الولايات المتحدة في النزاع التجاري

رأى البنك المركزي الأوروبي في دراسة له ان النزاع التجاري الذي تسببت فيه الولايات المتحدة عام ٢٠١٨ يمثل حتى الآن خطورة متوسطة على الإقتصاد العالمي والتطلعات بالنسبة لمنطقة اليورو. وعرض البنك لدراسة تضمنت سيناريو تضرر الولايات المتحدة على نحو أكبر من منطقة اليورو حال حدوث تصعيد في النزاع التجاري، حيث من الممكن ان يتقلص النمو الإقتصادي للبلاد بفعل مؤثرات مباشرة بمقدار ١,٥ درجة مئوية، كما وستتضرر منطقة اليورو والصين من هذا التصعيد. ويفترض هذا السيناريو ان الولايات المتحدة ستزيد جماركها على

الواردات القادمة من أنحاء العالم لتصل الى ١٠ في المئة والتي سيقابلها زيادة مماثلة في الجمارك من باقي الدول على الواردات الأميركية.



٥٠ ألف شركة معرضة للإختراق بسبب ثغرة في أنظمة SAP

كشف تقرير حديث ان هناك أكثر من ٥٠ ألف شركة تعتمد على برامج SAP معرضة لخطر الإختراق، وذلك بعدما كشف باحثون أمنيون عن طرق جديدة لاستغلال بعض الثغرات في تلك الأنظمة التي لم تتم حمايتها بشكل صحيح ونشروا الأدوات اللازمة للقيام بذلك عبر الإنترنت.

وقال شركة البرمجيات الألمانية SAP أنها أصدرت إرشادات حول كيفية ضبط إعدادات الامان بشكل صحيح في عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٣، لكن البيانات التي جمعتها شركة الأمن ONAPSIS بينت ان ٩٠ في المئة من أنظمة SAP المتأثرة لم تكن محمية بشكل صحيح.



«نورسك هيدرو» تتعرض لهجوم فدية

أعلنت شركة نورسك هيدرو Norsk Hydro المتخصصة في صناعة الألمنيوم ومقرها النرويج أن الهجوم الإلكتروني الذي وقع في ١٩ مارس (آذار) الفائت من المرجح أن يكلفها ما يصل إلى ٥٢ مليون دولار، حيث أجبر هجوم الفدية الشركة على إيقاف بعض عمليات الإنتاج والتحول مؤقتاً إلى التشغيل اليدوي. وأوضحت الشركة أنها اشترت وثيقة تأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية لتغطية هذه الأنواع من الخسائر.



«بروف بوينت»: ٥٧ شركة كبرى في الشرق الأوسط عرضة

للإحتيال عبر البريد الإلكتروني

تكشف بحث لشركة «بروف بوينت» عن تعرض ٥٧ شركة تتخذ من منطقة الشرق الأوسط مقراً لها وتندرج ضمن قائمة أكبر ٢٠٠٠ شركة عالمية لمخاطر الإحتيال عبر البريد الإلكتروني.

ووفقاً للبحث المذكور قال خبراء أمن المعلومات ان العام الجاري شهد وتيرة أعلى من مختلف أنواع الهجمات الإلكترونية القائمة على الهندسة الاجتماعية مقارنة بالأعوام السابقة، حيث تعرضت نسبة ٨٣ في المئة من الشركات العالمية المشاركة في الدراسة الى هجمات التصيد خلال عام ٢٠١٨ بزيادة نسبتها ٩ في المئة، مقارنة بالعام الماضي، بينما تعرضت نسبة ٦٤ في المئة لهجمات التصيد الموجهة.

proofpoint®

«سولت» يدفع بهجرة الأغنياء من نيويورك؟!

تشهد نيويورك موجة هجرة للأغنياء القاطنين فيها الى ولايات أخرى بعد الإصلاح الضريبي الذي أجراه الرئيس الأميركي دونالد ترامب عام ٢٠١٧، ومنح تخفيضات من خلال وضع حد عشرة آلاف دولار على الضرائب الحكومية والمحلية التي يمكن ان تقتطعها الأسر من ضرائبها الفيدرالية، ويسمى سولت SALT والذي أضحى يهدد بفاتورة ضخمة لكثير من سكان نيويورك الذين يدفعون ضرائب تصل الى ١٢,٧ في المئة.



جماعات حماية البيئة وحقوق الانسان تتقدم بدعوى ضد «شل» في هولندا

تقدمت جماعات حماية البيئة وحقوق الانسان بدعوى ضد شركة الطاقة رويال داتش شل ROYAL DUTCH SHELL في هولندا لإجبارها على خفض اعتمادها على الوقود الأحفوري.

وسلمت المجموعات، بما في ذلك منظمة السلام الأخضر وأصدقاء الأرض الهولندية، أمر استدعاء قضائي إلى شركة شل في مقرها الرئيسي في لاهاي، مطالبة إياها بالكف عن استخراج النفط والغاز وخفض انبعاثاتها من الغازات الدفيئة Greenhouse Gas إلى الصفر بحلول سنة ٢٠٥٠.

وصرحت المجموعات أن شل تتفق مليارات الدولارات على التنقيب عن النفط والغاز سنوياً، وتعتمد خطة حالية لاستثمار ٥ في المئة فقط من ميزانيتها في الطاقة المستدامة و ٩٥ في المئة في استغلال الوقود الأحفوري، لافتة إلى أن خطط شل تتعارض مع هدف الحد من ارتفاع درجة الحرارة العالمية إلى ١,٥ درجة مئوية بموجب الأهداف المحددة في اتفاقية باريس لمكافحة تغير المناخ.

بدورها، قالت شركة «شل» أنه لا ينبغي تقديم القضية إلى المحكمة لأنها تدعم أهداف اتفاقية عام ٢٠١٥ ووعدت بخفض مساهمتها في انبعاثات الغازات الدفيئة العالمية إلى النصف بحلول سنة ٢٠٥٠، معربة أنها تشعر أيضاً بأن هناك حاجة إلى اتخاذ إجراء ضد تغير المناخ في الوقت الحالي، موضحة «لقد استثمرنا مليارات الدولارات في مجموعة من تقنيات ضوء ثاني أكسيد الكربون، مثل الوقود الحيوي والهيدروجين وطاقة الرياح ونريد مواصلة تنمية هذه الأنشطة».

وأوضح النشطاء أن هذا الالتزام لا يذهب إلى الحد الكافي لضمان تحقيق الأهداف المناخية على نطاق عالمي. وأشارت **إفجي دي كرون** Eefje de Kroon من حملة السلام الأخضر أن الشركة من خلال إستراتيجيتها الحالية، سوف تبقى العالم معتمداً على الوقود الأحفوري خلال السنوات الأربعين المقبلة. وأعلنت الجماعات أن أكثر من ١٧ ألف مواطن هولندي اشتركوا لدعم قضيتهم ضد شل. الجدير ذكره أن لدى الشركة حوالي ستة أسابيع للرد على استدعاء المحكمة، وبعد ذلك يبيت القاضي في الإجراءات الإضافية.

هيئة تنظيم المنافسة البريطانية تمنع استحواذ «سينسبري» على «أسدا»

منعت هيئة تنظيم المنافسة والأسواق البريطانية الدمج المقترح بين «سينسبري» و «أسدا» التابعة لـ «وول مارت»، مشيرة إلى أن تلك الخطوة ستعزز الأسعار وتقلل الجودة واختيار المنتجات للمتسوقين في المملكة المتحدة.

وكان من شأن الاندماج ان يؤدي الى استحواذ «وول مارت» أكبر متاجر تجزئة في العالم على ٤٢ في المئة من أسهم الكيان الجديد والحصول على ٢,٩٧٥ مليار استرليني (٤,١ مليار دولار)، مما يعني تقييم «أسدا» بنحو ٧,٣ مليارات استرليني.



قناة السويس للتأمين

Suez Canal Insurance



SCI

Since 1979

16569
Call Center

المركز الرئيسي : ٣١ شارع محمد كامل مرسى - للمهندسين - الجيزة
تليفون : ٣٧١٠١٠٥١ - ٣٧١٠٦٨٦٨ فاكس : ٣٣٣٥٤٠٧٠ - ٣٣٣٥٠٩٨١



الأمير محمد بن سلمان ولي العهد

الموازنة السعودية تحقق في الربع الأول أول فائض منذ ٤٠ أعوام



الملك سلمان بن عبد العزيز

حققت الموازنة السعودية بحسب بيانات وزارة المالية فائضاً بنحو ٢٧,٨١ مليار ريال خلال الربع الأول من ٢٠١٩ وذلك للمرة الأولى منذ عام ٢٠١٤ مقابل عجز قيمته ٣٤,٤ مليار ريال خلال الفترة نفسها من عام ٢٠١٨، فيما بلغت الإيرادات خلال الربع نفسه ٢٤٥,٥ مليار ريال تمثل نحو ٢٥,٢ في المئة من إجمالي إيرادات العام المتوقعة. وبحسب تقديرات برنامج التوازن المالي في آخر وثيقة لعام ٢٠١٩، يتوقع ان تحقق الموازنة السعودية أول فائض سنوي في عام ٢٠٢٣ قيمته مليار ريال. وبحسب التوقعات فإن الموازنة ستحقق عجزاً قيمته ١٣١ مليار ريال خلال عام ٢٠١٩، وبعد الفائض الذي سجل في الربع الأول فإن عجز العام المتوقع سينخفض الى ١٠٣,١٩ مليار ريال.

الهيئة العامة للإستثمار: ارتفاع الإستثمارات الأجنبية

١٢٧ في المئة في ٢٠١٨



ابراهيم السويدي

SAGIA

قال وكيل محافظ الهيئة العامة للإستثمار SAGIA ابراهيم السويدي على هامش اجتماعات البنك الدولي في واشنطن ان السعودية اليوم تشهد نمواً قوياً في حجم الإستثمارات الأجنبية.

وأشار السويدي الى «ان اللجنة

الوطنية للتراخيص الإستثمارية قد أدت دوراً مهماً في تحسين البيئة التشغيلية الإستثمارية التي بدورها ساعدت في جذب استثمارات أكبر الى المملكة»، لافتاً الى أنه «من خلال هذه اللجنة انخفضت متطلبات التراخيص في المملكة لأكثر من النصف متمثلة في إلغاء أو تعديل أكثر من ٦٠ في المئة شملت ما يزيد على ٥٥٠٠ ترخيص تم اختيارها للخضوع لعملية الإصلاح». يذكر ان البنك الدولي ضمن تقريره الأخير عن مزاوله الأعمال تصنيف السعودية رابع أكبر دولة إصلاحية في دول العشرين، مشيراً الى التحسينات المتحققة في ٤ ركائز أساسية، وذلك نتيجة لسلسلة من الإصلاحات الإجتماعية والإقتصادية التي شملتها رؤية المملكة ٢٠٣٠.

عبدالله الصبيح مديراً عاماً للمؤسسة العامة لضمان الإستثمار خلفاً لفهد الابراهيم



عين مجلس مساهمي المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وائتمان الصادرات في اجتماعه الـ ٤٦ بدولة الكويت عبدالله احمد عبد اللطيف الصبيح مديراً عاماً للمؤسسة اعتباراً من الاول من يونيو ٢٠١٩ ولمدة خمسة اعوام وذلك بعد تزكيته خلفاً لفهد راشد الابراهيم.

كما قرر مجلس المساهمين تعيين السفير جمال عبدالله فراج الغانم عضواً جديداً في مجلس ادارة المؤسسة ممثلاً عن دولة الكويت،

واعتماد تقرير مدققي الحسابات عن السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٨ والتصديق على الميزانية العمومية وحساب الإيرادات والمصروفات وتقديم الشكر للدول التي قامت بالوفاء بحصصها من الاقساط المستحقة عليها في زيادة رأسمال المؤسسة.

«يو إس نيوز»: السعودية الثانية عالمياً كأفضل وجهة مناسبة للإستثمار الأجنبي

أفاد مسح لموقع «يو إس نيوز» ان السعودية احتلت المرتبة الثانية في قائمة أفضل الدول للإستثمار بها وان مناخها جاذب جداً للإستثمار الأجنبي.

وأظهر المسح ان «هناك أربعة عوامل رئيسية حددها البنك الدولي تحفز الشركات الأجنبية على الإستثمار في الدول الأخرى، وهي الموارد الطبيعية التي قد لا تتوفر في سوق تلك الشركات والأسواق التي تستطيع من خلالها الوصول الى مستهلكين جدد». وصنف الموقع البلدان اعتماداً على نتائج استطلاع عالمي لرأي نحو ٧٠٠٠ شخص من صانعي القرارات التجارية، ليصنفوا الدول وفقاً لثمانية سمات رئيسية وهي الفساد، الديناميكية، الإستقرار الإقتصادي، ريادة الأعمال، بيئة ضريبية مواتية، الابتكار، قوة عاملة ماهرة والخبرة التكنولوجية.

وتصدرت أوروغواي القائمة تلتها المملكة العربية السعودية، كوستاريكا، لكسمبورغ ثم الهند.



أقوى من الزمن.

الفئة G الجديدة.



Mercedes-Benz
The best or nothing.

الرقم المجاني ٣٠٠٠ ٢٤٤ ٨٠٠
www.KSA.MercedesBenzME.com

شركة ابراهيم الجفالي واخوانه
للسيارات



«اعمال» تعين عمران شغتاي رئيساً للشؤون المالية



عيّنت شركة اعمال AAMAL، إحدى أبرز واكبر مجموعات الأعمال متنوّعة الأنشطة وأسرعها نمواً في المنطقة، عمران شغتاي بمنصب رئيس الشؤون المالية ليكون خلفاً لمحمد الرمحي الذي سيتسلّم منصب مستشار الرئيس التنفيذي للشركة.

ويعتزم شغتاي بخبرة تمتد لأكثر من ٢٥ عاماً في

مناصب قيادية بمجال الإدارة المالية في شركات عالمية بارزة.

وعلق الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للشركة الشيخ محمد بن فيصل آل ثاني بالقول: «كون شركة اعمال إحدى الشركات الريادية في قطر، فإنها تعدّ أحد أكبر المساهمين في نموّ كل من القطاع الخاص والاقتصاد المحلي في البلاد. وحيث أننا نواصل تطوير وتحقيق خططنا للمزيد من النمو في مجال ونطاق أعمالنا، فإنني كلي ثقة بأننا نمتلك فريق الإدارة التنفيذية القوي، الذي يمكننا من تحسين أدائنا التشغيلي والمالي، وخلق قيمة مضافة لجميع أصحاب المصلحة».

«اعمال الطبية»، و «ابن سينا الطبية» تعقدان اجتماعهما السنوي للموظفين



عقدت شركتا اعمال الطبية وابن سينا الطبية - وهما شركتان مملوكتان بالكامل لشركة اعمال ش.م.ع.ق.، إحدى أبرز وأكبر مجموعات الأعمال متنوّعة الأنشطة وأسرعها نمواً بالمنطقة - مؤخرًا اجتماعهما السنوي للموظفين.

والمناسبة، علّق الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني، رئيس مجلس إدارة شركة اعمال ش.م.ع.ق.،: «إنه فعلاً من دواعي سروري أن أحضر اجتماع الموظفين هذا العام. إن مثل هذه الفعاليات لها فرصة هامة لتعزيز العلاقة بين الموظفين على مستويات مختلفة». بالإضافة إلى ذلك، فإنه يسرّني أنه قد سُنحت لي الفرصة لأقوم شخصياً بشكر الموظفين لجهودهم والتزامهم الملحوظين، وللإنجازات المميّزة التي حققتها كلّ من «اعمال الطبية» و «ابن سينا الطبية» في العام الماضي. وكلّي ثقة بأننا سنتمكّن معاً من تحقيق رؤية «شركة اعمال».

كما علّق المدير العام لشركة «اعمال الطبية» و «ابن سينا الطبية» شريف شحاتة: «أؤمن بأن فريق عملنا المؤهل والملتزم هو العمود الفقري لنجاحنا وموقعنا المميّز في القطاع الطبي في قطر، كما أن المحافظة على هذا الموقع هو هدفنا الرئيسي في ٢٠١٩».

٢٠٢ مليون درهم أرباح «دبي للإستثمار» في الربع الأول



خالد بن كلبان

حققت «دبي للإستثمار» أرباحاً صافية بلغت ٢٠٢ مليون درهم في الربع الأول من العام ٢٠١٩ مقارنة بـ ٣٦٢ مليوناً للفترة ذاتها من العام الماضي. وارتفع إجمالي الأصول في الشركة إلى ٢٠,١١ مليار درهم مقارنة بـ ١٩,٥٥ مليار درهم في ٢٠١٨.

وقال العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في «دبي للإستثمار» خالد بن كلبان: عند استثناء المبالغ المخصصة

لصفقتي الاستحواذ، يرتفع صافي الأرباح للربع الأول ٢٠١٩ بمقدار ١١٨ مليون درهم، نظراً للأرباح الناجمة عن التقييم العادل للإستثمارات، الأمر الذي يبدو مشجعاً، لأنه يمثل دلالة على تحسن ظروف السوق.

أضاف: تظل توقعات الشركة للفترة المتبقية من العام ٢٠١٩ إيجابية، في ظل وجود العديد من المشاريع التي تقترب من الإنجاز، والانتعاش المتوقع في قطاعي الصناعة والمقاولات، كما تتعزز هذه التوقعات بعد استحواذنا بالكامل على «غلوبال فارما».

يذكر ان العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في دبي للإستثمار هو السيد خالد بن كلبان.

«غروب بلاس» نفوز بأكبر عقد إعلاني في البحرين

جورج شهبان: ملتزمون بتوفير الإعلانات الطرية المطابقة لأعلى المواصفات

فازت «غروب بلاس» الشركة الرائدة في مجال الإعلان التسويقي بمنطقة الشرق الأوسط بعقد إعلاني مع «وزارة الأشغال وشؤون البلديات والتخطيط العمراني» في البحرين، يقضي باستثمار وتسويق جميع اللوحات الإعلانية على أعمدة الإنارة في محافظة المنامة.

وأكد الرئيس التنفيذي

لـ «غروب بلاس» جورج

شهبان أهمية التعاون مع

الوزارة لتنفيذ أحد أكبر العقود الإعلانية في مملكة البحرين، والتزام الشركة بتوفير الإعلانات الطرية المطابقة لأعلى المواصفات المحلية والعالمية والمواكبة للتطور التكنولوجي.

من جهتها قالت مدير عام أمانة المنامة المهندسة شوقية ابراهيم حميدان: «يسعدنا التعاون مع «غروب بلاس» في استثمار اللوحات الإعلانية في محافظة المنامة، في خطوة تعكس التزامنا في أمانة العاصمة بتوفير التسهيلات اللازمة لتمكين نخبة المستثمرين وكبرى الشركات من القطاعين الحكومي والخاص من الإستفادة من الفرص الإستثمارية الواعدة في البحرين».

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



الملك عبدالله الثاني في المنتدى الاقتصادي العالمي حول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: لشراكة واسعة تتضمن استثمارات وقدرة إنتاجية من أجل تحفيز النمو الاقتصادي في المنطقة



في الصف الأمامي عبدالله العبد القادر يتابع



من اليمين: الوزير علي الكواري، مهند شحاده وشخصيات سياسية ودبلوماسية



يظهر محافظ البنك المركزي الكويتي د. محمد الهاشل

تغطية: كارلا موريس نجيم

دعا ملك الأردن عبدالله الثاني في كلمته أمام المنتدى الاقتصادي العالمي WEF حول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على شاطئ البحر الميت الى «شراكة واسعة تتضمن استثمارات من القطاع الخاص وقدرة إنتاجية على جميع المستويات من أجل تحفيز النمو الاقتصادي في المنطقة».

وتحدث العاهل الأردني عن أهمية الطاقات المتجددة في الأردن وقال ان المملكة تعمل على استغلال مصادرها الغنية من الطاقة النظيفة والمتجددة وبحلول العام المقبل نتوقع ان تغطي المصادر المتجددة خمس احتياجاتنا من الطاقة.



من اليمين: باسم السالم ومحمد الحصري



من اليمين: رشيد المعراج، جومان الطوال وإيهاب حناوي



من اليمين: الدانا الجفالي، خالد الجفالي وحنان خاضر



من اليمين: خالد الخضير، طارق السدحان ومحمد أبو النجا من اليمين: صباح المصري، خالد الجفالي ونعمه صباغ من اليمين: معالي المهندس نايف أحمد بخيت، بشار أبو رمان وسامر جوده



من اليمين: بشار عزة، جورج سالم، معزز الحسيني، هاشم الشوا، كمال الحسيني، محمد الخطيب وإياد قسسية

من اليمين: بهاء الحريري وسمير الرفاعي

الذي وضع المملكة ضمن الأسواق المصنفة أكثر نمواً في العالم. وسلط المنتدى الذي استمر يومين الضوء على أربعة محاور رئيسية هي: «بناء نموذج إقتصادي واجتماعي جديد للمنطقة» و«مستقبل الإدارة البيئية في العالم العربي» و«الوصول الى أرضية مشتركة في عالم متعدد المفاهيم» و«الثورة الصناعية الرابعة في العالم العربي».

جلسات اليوم الثاني

وبحث المشاركون في المنتدى في يومه الثاني سبل استغلال وتسخير «الثورة الصناعية الرابعة» لمصلحة خدمة سكان المنطقة ودعم دولها في مواجهة التحديات التكنولوجية الجديدة.

وقال مؤسس ورئيس المنتدى **كلاوس شواب** ان البيانات ستحل محل النفط في اقتصاد الغد وان قوى المستقبل لن تعتمد على الرأسمالية وإنما على الكفاءات وحسن استخدام المواهب وتحقيق المساواة بين الجنسين. ورأى **شواب** ان الدول التي ستحسن مواكبة استغلال الثورة الصناعية الرابعة هي التي ستهيمن على العالم. وعزز وزير الدولة الإماراتي للكفاء الإصطناعي **عمر بن سلطان العلماء** هذا

وبحثت الجلسات في اليوم الأول لقضايا عدة تعرقل النمو الإقتصادي في المنطقة بينها التغير المناخي وسرعة التحول التكنولوجي الذي يرافق الثورة الصناعية الرابعة.

وشارك وزير الطاقة والصناعة والثروة المعدنية المهندس **خالد الفالح** في جلسة نقاش حول النظم الجديدة للتعاون في العالم العربي. بدوره أكد نائب وزير الاتصالات وتقنية المعلومات في السعودية المهندس **هيثم العوهلي** أهمية المنتدى الذي يعد منصة مهمة للتعاون بين القطاعين العام والخاص ومنبراً مناسباً للعمل المشترك لتحقيق مزيد من الإصلاحات الإقتصادية التي تصب في خدمة شعوب ودول المنطقة.

وأشار **العوهلي** الى سعي المملكة لأن تصبح السوق الرقمية الكبرى في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، ويتوقع ان تبلغ مساهمة مشاريع المدن الذكية في الناتج المحلي الإجمالي قرابة ملياري دولار بحلول عام ٢٠٣٠، موضحا ان سوق تقنية المعلومات في المملكة بما تحتويه من أحدث خدمات تقنية المعلومات المتطورة وبرمجيات وأجهزة تقنية المعلومات بلغ حجمها ١٢ مليار دولار، فيما بلغ حجم سوق التقنيات الناشئة ١٠ مليارات دولار، الأمر



من اليمين: PETER ENGLUND، أنطوان عيسى وباسم عاصي

وزير النفط السعودي خالد الفالح وKLAUS SCHWAB

سعد وكريمة أزهرى



من اليمين: بامبلا طومسون، حامد مبروك وأحمد وعريه



من اليمين: هاشم الشوا، سعد أزهرى، JEAN PAUL MERGEAL وكامل حسيني



من اليسار: علاء قمصية وأمين أبو دهيم



من اليمين: رافية ابراهيم وفيدا كبي



من اليسار: يوسف الجيدة، فيصل الكواري وأحمد الحمادي

وبحثت جلسة انعقدت بعنوان «مخاطر عالية في الشرق الأوسط» تأثير تنافس الدول الكبرى على النفوذ في المنطقة على القطاع الخاص والإستثمار. وفي هذا السياق أشار روبرت مخول رئيس عمليات شركة «مارش» لمنطقة الشرق الأوسط الى تعزيز التعاون الصيني - العربي على عدة مستويات إقتصادية، وفي مقدمتها النفط والسياحة، مع بذل الحكومات جهوداً لجذب السياح الصينيين.

ومتحدثاً عن دور الصين في المنطقة، قال راين هاس الدبلوماسي السابق في إدارة باراك أوباما، ان بكين لا تبحث عن صداقات وعداوات في الشرق الأوسط، وإنما عن فرص أعمال. وأضاف هاس ان أكثر واردات الصين من النفط تأتي من الشرق الأوسط. كما ان المنطقة استراتيجية بالنسبة لمشروع «الطريق والحزام».

ويرى هاس ان الصين اعتمدت حتى الآن على الجهود الأميركية لتأمين طرق الإمداد والمصالح الإقتصادية إلا أنه مع تراجع الإنخراط الأميركي في المنطقة، فإننا قد نشهد المزيد من التنافس بين واشنطن وموسكو وبكين وتعزيزاً للوجود الصيني.

الطرح وقال: «ان الثورة الصناعية الرابعة لن تقودها دولة واحدة وإنما ستشهد مراكز عدة تتميز في مجالات مختلفة عبر العالم».

من جهته شدّد الرئيس التنفيذي لـ «مجلس التنمية الإقتصادية» البحريني خالد الرميحي على ضرورة مواكبة المنطقة الثورة الصناعية الرابعة مبكراً وقال: «أعتقد أنه سيكون ضاراً بالشرق الأوسط اذا تجاهلنا الفرص التي تتيحها التكنولوجيا، ليس فقط من أجل مزاياها ولكن لإيجاد الوظائف».

بدوره قال الرئيس التنفيذي لشركة «كريم» مدثر شيخة «ان للقطاع الخاص دوراً جوهرياً في استغلال الثورة الصناعية الرابعة وتحويلها الى فرص تدعم نمو المنطقة وتخرج فئات واسعة من مجتمعاتنا من الفقر».

وأشار شيخة الى ان «كريم» أوجدت مليون وظيفة منذ انطلاقتها قبل 7 سنوات، منبهاً في الوقت نفسه الى ضرورة تعليم وتأهيل مواطني المنطقة لوظائف المستقبل.

وقال مدير مركز الثورة الصناعية الرابعة التابع للمنتدى الإقتصادي العالمي مراد سونميز «ان المراكز الإقليمية التي أعلن إنشاؤها في دول تشمل الإمارات والسعودية ستبحث عن حلول تناسب متطلبات وألويات سكان المنطقة».



من اليسار: رشيد المعراج وكمال بن أحمد محمد



رهف السنوسي تحاور هاشم الشوا



من اليسار: عبد العزيز آل خليفة وخالد المانع



من اليمين: وصفي باسل أبو غزالة ود. مهند الشيخ



من اليمين: انطوان عيسى، الوزير فادي جريصاتي وباسم عاصي



من اليمين: المحافظ عزام الشوا ونعمه صباغ

رئيس الوزراء الأردني في لقاء «كابيتال بنك» حول مستقبل التعاون مع العراق: زيارة الملك عبدالله الثاني الى العراق فتحت آفاقاً واسعة للتعاون المشترك



باسم خليل السالم
كابيتال بنك



د. عمر الرزاز
رئيس الوزراء الأردني

أكد رئيس الوزراء الأردني الدكتور عمر الرزاز خلال لقاء نظمته «كابيتال بنك» حول مستقبل التعاون مع العراق تحت شعار «نحو شراكة بناءة للمستقبل» وعلى هامش فعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي WEF «ان زيارة جلالة الملك عبدالله الثاني الأخيرة الى العراق، كأول زعيم عربي في عهد الحكومة العراقية الجديدة، فتحت آفاقاً واسعة للتعاون المشترك بين البلدين الشقيقين».

وأشار الرزاز الى «انه تم الإتفاق على وضع جدول زمني لتنفيذ الإتفاقات والإلتزامات بينهما في مجالات فتح المعابر والنقل والطاقة والزراعة والصحة وإعادة الإعمار».

ورداً على ملاحظات بشأن تأشيرات المرور عرض رئيس الوزراء للصلاحيات التي تم تفويضها للسفارة الأردنية في بغداد لمنح التأشيرات، لافتاً الى أنه وللتسهيل على العراقيين تم الإتفاق على مراجعتهم غرفة صناعة وتجارة بغداد لتقديم طلبات الحصول على التأشيرة التي أكد انها تتم بشكل ميسر.

وأبدى الرزاز تأييده لما طرحه نقيب الأطباء العراقيين خلال اللقاء بشأن إقامة استثمارات مشتركة في المجال الصحي. من جهته اعتبر رئيس مجلس إدارة «كابيتال بنك» باسم خليل السالم «ان الإتفاقيات بين البلدين ستعجه بالعلاقات الإقتصادية بينهما الى منح جديد عنوانه الأبرز الشراكة المتوازنة التي تقوم على أساس المصالح المشتركة والمنافع المتبادلة».



من اليمين: يوسف الجيدة وزيايد الرفاعي



من اليمين: خالد الرميحي، الشبيخة، SONMEZ، العلمي، بن حسين وحبیب



مشاركون



من اليمين: أنس الفارس

خالد الجفالي (رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة خالد الجفالي - السعودية):

انفتاح المملكة سيجذب المزيد من الإستثمارات الى سوقها



تركز مجموعة خالد الجفالي أساساً على احتضان وإنشاء مشاريع الأعمال التجارية المتنامية، فمن مقرها الرئيسي في المملكة العربية السعودية تدير المجموعة عمليات واستثمارات في جميع أنحاء العالم، بما في ذلك الولايات المتحدة، المملكة المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي، وتنشط المجموعة في العديد من القطاعات بما فيها السيارات والطاقة والمرافق العامة والتأمين والرعاية الصحية والإنشاءات والعقارات. وتعمل شركة خالد الجفالي المحدودة من ضمن المجموعة للإستفادة من إمكانات الأعمال في القطاعات الصناعية والتجارية، معتمدة على فريق فعال يشكل أهم العناصر لتحقيق النجاح.

من جهته أكد رئيس مجلس إدارة المجموعة ورئيسها التنفيذي صاحب الخبرة العملية الطويلة والنظرة المستقبلية للسوق السعودية خالد الجفالي أن مساهمة التكنولوجيا في تطوير أداء الشركات والأعمال بات أكثر فعالية وإنتاجية، وأبدى حرصاً على سعودة الوظائف في القطاع الصناعي، متوقفاً أن يجذب انفتاح المملكة المزيد من الإستثمارات الى سوقها، كاشفاً عن توجه نحو صناعات متكاملة على مستوى البتروكيماويات والشاحنات وغيرها من الصناعات.

لتوجيهات الدولة نحو أهمية توطين الصناعات محليا في شتى المجالات، وهذا من شأنه تطوير المنتج المحلي وزيادة عدد العاملين السعوديين إنطلاقاً من تطبيق مفهوم السعودة.

■ هل تتوجهون نحو صناعات محددة؟

– لدينا توجه نحو صناعات متكاملة على مستوى مواد البتروكيماويات، الشاحنات وغيرها من الصناعات.

انفتاح واستثمارات

■ كيف تقيّمون «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟

– انها خطوة مهمة جداً، فضلاً عن ان جميع الوزارات تعمل وفق التوجه نفسه الذي سينعكس إيجاباً على المملكة واقتصادها، مع الإشارة الى ان الإنفتاح والتطور الحاصل سيجذب المزيد من الإستثمارات الى المملكة العربية السعودية على المديين المتوسط والبعيد. ■



من اليمين: الدانا الجفالي، خالد الجفالي وحنان خاضر

مساهمة التكنولوجيا بتطوير أداء الشركات

■ ما هو انطباعكم حول فعاليات المنتدى الإقتصادي العالمي؟

– تطرق المنتدى الى موضوعات وقضايا مهمة تمكنا من الإستفادة منها، فضلاً عن اننا تفاعلنا مع جميع الأطراف المشاركة لتحقيق الأهداف التي نتطلع لها جميعاً.

■ بم تعلقون حول موضوع الثورة الصناعية الرابعة؟

– بالتأكيد ستساهم التكنولوجيا في تطوير أداء الشركات والأعمال، ولا بدّ من التفاعل ايجاباً مع هذه الثورة الصناعية نظراً للتطور التكنولوجي المتسارع ذي التأثير المباشر على مختلف القطاعات.

صناعات متكاملة

■ حققت مجموعة الجفالي إنجازات في قطاعات مختلفة، كيف تنظرون الى الفرص الواعدة المتاحة؟

– نتجه في الوقت الحالي نحو الإستثمار بالقطاع الصناعي نظراً



من اليمين: صبيح المصري، خالد الجفالي ونعمه صباغ

البنك العربي أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام الرابع على التوالي



أفضل بنك في الشرق الأوسط 2019



أفضل بنك
في الشرق الأوسط 2018



أفضل بنك
في الشرق الأوسط 2017



أفضل بنك
في الشرق الأوسط 2016

arabbank.com



البنك العربي
ARAB BANK



النجاح مسيرة

د. عبدالله بن حسن العبد القادر

(رئيس مجلس ادارة بنك الخليج الدولي GIB - مملكة البحرين):



القطاع المالي في البلدان العربية أنشط القطاعات المواكبة للتطور التكنولوجي

يهدف بنك الخليج الدولي GIB الى ان يصبح الشريك المفضل في توفير خدمات مصرفية متقدمة عن طريق تقديم حلول مالية معدة حسب الطلب لقاعدته العريضة من عملائه في المنطقة وخارجها، وتشمل هذه الحلول الخدمات المصرفية للشركات، إدارة الأصول، خدمات أسواق الدين الرأسمالي والأسهم وخدمة الاستشارات المالية وعمليات الدمج والاستحواذ وغيرها.

رئيس مجلس إدارة البنك د. عبدالله بن حسن العبد القادر الذي كرس حياته المهنية في تعزيز وتطوير الأعمال المصرفية والمالية في المنطقة، وواصل العمل على تثبيت الحوكمة في دول مجلس التعاون كرئيس تنفيذي مؤسس لمعهد أعضاء مجلس الإدارة الخليجي اعتبر القطاع المالي من أنشط القطاعات المواكبة للتطور التكنولوجي، ورأى ان استخدام التقنية وإن ولد نوعاً من البطالة لكنه في الوقت نفسه سيخلق فرص عمل ذات عوائد على الإقتصاد، مذكراً بريادة البنك على مستوى الخدمات المصرفية الرقمية.

من الشباب للتقدم وتحقيق ثروات شخصية وإفادة أوطانهم. ولكن لا بد من مواكبة التطورات التكنولوجية خدمة للقطاعات الإقتصادية كافة.

ريادة رقمية

■ ماهي آخر مستجدات بنك الخليج الدولي؟

- يعد بنك الخليج الدولي من البنوك العريقة وقد أثبت خلال ٤٠ عاماً من العمل مرونة قوية وتقبلاً للتغيير، فضلاً عن أنه من البنوك الرائدة في المنطقة على مستوى الخدمات المصرفية الرقمية، بفضل استراتيجيته المبنية على هذه الخدمات المتفوقة على البنوك التقليدية الأخرى، ونحن سعداء لمساهمتنا في تنمية المنطقة ومواكبة أعرق مقدمي الخدمات المصرفية حول العالم. ■

قطاع مالي متطور

رواد في المنطقة على مستوى الخدمات المصرفية الرقمية

الأخرى أقل تطوراً مقارنة بالجهاز المصرفي.

مواكبة التطورات التكنولوجية

■ قد يساهم التطور التكنولوجي في تقليص فرص العمل، بم تعلقون؟

- المؤكد ان استخدام التقنية من شأنه ان يقلص الأعمال ويولد نوعاً من البطالة، لكنه في الوقت نفسه سيخلق فرص عمل جديدة ذات عوائد أعلى للإقتصاد وسيوجه جهود الشباب الى مجالات أكثر إنتاجية. ومن خلال هذا المنتدى وغيره من المؤتمرات يتم إتاحة الفرص للعديد

■ كيف تصفون التعاون العربي - العربي من خلال اللقاءات التي جرت في المنتدى الإقتصادي العالمي؟

- يشكل هذا التلاقي فرصة مهمة، خصوصاً مع القطاع المالي والمصرفي، فضلاً عن التطرق لموضوع الثورة الصناعية الرابعة.

■ في رأيكم، هل تمكنت المصارف العربية من الوصول الى مراتب تلك الأجنبية تكنولوجياً؟

- نحن مواكبون للتطور الحاصل في الدول الأجنبية ولكننا لسنا متقدمين عليهم كقطاع مصرفي، غير ان القطاع المالي يعدّ من أنشط القطاعات في البلدان العربية المواكبة للتطور التكنولوجي الحاصل مثل استخدام تقنية التكنولوجيا المالية (فينتك) وتقنيات التواصل والحماية، في وقت لا تزال القطاعات

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 

DAMANA is a registered trademark for Saudi Arabian Insurance Company B.S.C. (c)

Dr. Mohanad Al Shaikh (CEO - Al Salem Johnson Controls Group of Companies)

We are investing to expand our manufacturing footprints in the region and opportunities lie in automation

Established in 1991, Al Salem Johnson Controls has positioned itself as a global industrial leader and a pioneer in providing customers with integrated smart energy solutions. These solutions incorporate HVAC equipment, fire and security systems, building management systems and controls, with the objective to increase energy efficiency in the Kingdom of Saudi Arabia and Lebanon. The Company has and continues to invest significantly in businesses and people and its success is a reflection of the quality of its people and their ability to work together with the highest integrity. Dr. Mohanad Al Shaikh, CEO of Al Salem Johnson Controls Group of Companies, brings a wealth of international experience from Professional Officer at the World Bank Group in Washington DC to the Royal Embassy of Saudi Arabia's Deputy Director for the US House of Representatives and Senate. He is also the founder of the Saudi US Youth Foundation and started his career working in the field of Information Technology. Dr. Mohanad holds a Bachelor's Degree in International Finance, Bachelor and Master's degrees in Information Systems, and a Doctorate level degree in Engineering Management. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Dr. Al Shaikh evaluated the World Economic Forum, talked about their upcoming plans as well as their new investments in light of the Fourth Industrial Revolution. Below is an account of the interview.



*** How do you evaluate the World Economic Forum?**

- It is my first time in the Dead Sea and the first time attending the Davos Chapter in the Middle East. I was actually quite impressed by the type of people that I had the pleasure to interact with and how relevant the topics were to our region.

Also, hearing some of the young entrepreneurs and their vision for the future, how they wanted to globalize their startups in the Middle East was quite encouraging.

*** Do you have any new investments given that we are witnessing the Fourth Industrial Revolution?**

- In our field, as the largest in the Middle East, we are further investing to expand our manufacturing footprints in the region. Also, we have the largest land

banks for manufacturing purposes in the Middle East. Because we believe this is where the market is heading, we are introducing IOT and Artificial Intelligence in our operations and we are already seeing very good early results. We are also introducing new products and services to cater for that type of sector.

*** Where do you find good opportunities to invest in the region?**

- Opportunities lie in automation, particularly with respect to buildings, energy conservation and data enabled businesses. The GCC and Saudi in particular have introduced regulations and measures to enhance energy efficiency. It is from that angle that I expect our business to continue to pick up steam. In fact, the Saudi Government has been investing heav-

ily on technologies and regulations in its bid to conserve millions of barrels of oil earmarked for local consumption and reroute them for export, bringing in hundreds of millions of dollars in extra income. This sector is booming and this is where the future is headed for the next four years, and the opportunities are just tremendous.

*** Are you planning to expand more in the region?**

- We are always on the lookout for great opportunities for expansion into new markets. To that end, we have expanded our partnership with Johnson Controls where we now serve Egypt and Yemen markets, in addition to Saudi Arabia and Lebanon. Expected to see Al Salem cover more markets in the region and beyond in the future.



Creating value and sustainable benefits wherever we operate.

Cleaner Energy for a Better Future.

www.danagas.com



دانة غاز
DANAGAS

Dr. Patrick Allman-Ward (CEO - Dana Gas)

Dana Gas addresses the Arab youth through public-private partnerships to improve the opportunities for employment

Dr. Patrick Allman-Ward has been the Chief Executive Officer of Dana Gas PJSC since September 2013. He is an accomplished international energy executive with over 30 years of experience in the oil and gas industry, in many senior positions including in the Middle East and the Gulf Region in particular. He has an in-depth knowledge of Dana Gas as he was the General Manager of Dana Gas Egypt, having joined in 2012 after a successful career with Shell International. He gained experience in a wide range of departments including exploration, planning, business development, commercial negotiations and HSSE. He is a member of the American Association of Petroleum Geology (AAPG), the European Association of Geoscientists and Engineers, the Society of Petroleum Engineers (SPE) and the South-East Asia Petroleum Exploration Society. He studied geology at Durham University and earned his PhD from the Royal School of Mines, Imperial College, University of London. Al Bayan Magazine met Dr. Allman-Ward during the World Economic Forum and conducted the following interview with him.



*** Can you give us an idea about Dana Gas?**

- Dana Gas is the Middle East's first and largest regional private sector natural gas company. It was established in 2005 with a public listing on the Abu Dhabi Securities Exchange. We have our primary production in two countries which are Egypt and the Kurdistan Region of Iraq. At the moment, Dana Gas's share of production from each of these two assets is approximately equal with around 35 thousand barrels of oil equivalent from each region. We first moved into Egypt in 2007, with a one billion dollar acquisition of Centurion's oil and gas assets. We took over their fields and licenses onshore the Nile Delta in Egypt. That has been a spectacular success story in the sense that through exploration, we have managed to double our reserves and production since 2007. We are currently producing from 14 gas fields, and are the fifth largest gas producer in Egypt. The gas is fed into the national grid and used mostly for electric power generation. We also process and sell natural gas liquids, both condensate and LPG.

We also have an offshore concession area called North El Arish (Block-6) which we have held since 2014. We are in the final stages of planning to drill a deep-water exploration well in that block. The Merak-1 exploration well will start drilling in the middle of Q2 2019. The well is planned to take about 60 days to drill and so we will know the results in Q3. Exploration is a high risk business with potentially high rewards, we think there is slightly less than a 50 percent chance of success but we've been acquiring data and studying this prospect for the last five years and we think that in the case of success we could have the potential of between 4 and 6 trillion cubic feet of gas in this prospect. If this much gas is found, it will have a transformative effect on Dana Gas as a company and also will be an extremely important component in realising Egypt's ambitions to become a regional gas hub. We have additional follow up potential in the Block and in the case of success in our first well, we will be going forward to drill additional wells in the Block in the years ahead.

*** What about your presence in Kurdistan?**

- With respect to Kurdistan, we negotiated a contract with the Kurdistan Regional Government in 2007 that allowed the KRG to fast track gas production. At that time, they were in desperate need of gas in order to generate electricity from power plants that they had already constructed with the promise and expectation that fuel gas would be provided by the Iraqi central government. When this feedstock for the power plants failed to materialize, Dana Gas, together with our partner Crescent

Petroleum came in as an experienced yet nimble operating company from the region to lay a pipeline and develop the Khor Mor Field very quickly. Together we managed to produce and deliver the first gas within 18 months of signing the contract. The terms of the initial contract provided delivery of up to 300 million cubic feet of natural gas daily in exchange for receiving revenue from the extracted natural gas liquids.

For the last eight years, we've been steadily producing around 300 million standard cubic feet per day of gas through all the issues we have faced in that part of the world including ISIS that came within 35 kilometers of our plant. We've kept producing this gas which has been consumed entirely for power generation in the region. The gas we produce and the electricity it generates has allowed the economy of the region to boom.

At the end of last year, we increased the amount of gas 30% from 300 to 400 million standard cubic feet per day. This additional amount of gas is now being sold to the government under a new contract, in addition to the original three hundred million that we produced. Over the course of 2019, the increase in gas output to 400 MMscf/d, will generate an additional 50 million dollars of revenue. Following this achievement, we also plan to put two new additional gas trains in place. Each of these is 250 million standard cubic feet per day of gas. The first train will be in place by 2021 and the second train by 2022. These two additional projects will bring our total gas production in Kurdistan region Iraq to 900 million standard cubic feet per day of gas, 36 thousand barrels per day of condensate and over a thousand tons of LPG a day.

*** Do you have any other plans to expand geographically?**

- We were involved in a consortium to bid for exploration licenses in Lebanon but unfortunately because of the length of time it took to bring those licenses into the market, by that stage our consortium had decided that they are no longer interested and they dropped their interest in the Lebanese blocks. Obviously given what has been happening in terms of discoveries geologically in the East Mediterranean region (Cyprus, Israel, Egypt), the Lebanese blocks appear highly perspective from a geological perspective. What is not helping is that slow decision making by the government impacts the returns a company can make on its investment. There is nothing that destroys value more than the length of time it takes between making the initial major investment, which is the exploration drilling, and achieving first gas. The longer that time takes, the more the project economics are impaired. Demonstrating the ability to take pragmatic quick decisions is very important for Lebanon and other countries in the Middle East to

encourage foreign direct investment.

We continue to look at opportunities throughout the Middle East and North African region. We evaluate probably ten to fifteen opportunities a year, we have been doing that for the course of the last five years. On average we usually find one opportunity a year that we think is an investment potential worthy of taking to the board of directors for their consideration. Over the course of that five year period, we have had three investment successes, acquiring the North El Arish (Block-6) offshore Concession Area and subsequently the North El Salhiya (Block 1) and El Matariya (Block 3) onshore Concession Areas in Egypt. We've had a number of other opportunities that the board has supported but we've not been able to negotiate an outcome in those cases that we felt was beneficial to Dana Gas, so we didn't progress with those other opportunities but we continue to evaluate opportunities in the region.

*** How do you evaluate the World Economic Forum this year?**

- Dana Gas has been a member of the World Economic Forum since it was formed in 2005. That is an amazing opportunity for me as a CEO to engage with the WEF and to participate in the events that it organizes. Through our membership of WEF, Dana Gas is a part of the Oil and Gas Forum which is a very important forum reflecting our interest as a member of the oil and gas community and there are some agenda items that we pursue which deliver a lot of benefit to all of the companies working in that space (standardization, cost reduction, encouraging diversity in the workforce, etc..). As a company doing business in the Middle East, we are member of the Middle East and North Africa business forum as well and in that context this particular meeting, which is in the region and attracts a lot of people from the region, is a very important one for us. It gives us an opportunity to engage with not just people working in our industrial sector but working in different industry sectors to address important issues facing all of us working in the Middle East such as addressing Arab Youth unemployment. It is vital that we find ways in which we can employ this pool of talent that is emerging in the region and what we can do as the private sector in partnership with civil society and governments to improve the opportunities for employment and enabling small & middle sized enterprises to get setup and grow successfully.

سعد أزهرى (رئيس مجلس الإدارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر - BLOM)؛

توافر الإمكانيات والموارد البشرية المتخصصة ذات الكفاءات العالية

تخول لبنان ان يكون مركزاً للمنطقة في مجال التكنولوجيا



يُعد بنك لبنان والمهجر BLOM واحداً من أعرق المؤسسات المالية في لبنان وعلى صعيد المنطقة ككل واحتل دائماً موقعاً ريادياً بين المصارف اللبنانية. وقد حافظ البنك عبر السنين على أداء مميز ومستدام انسحب على ربحيته وميزانيته وقوته المالية الى عام ٢٠١٨ بالرغم من الظروف السياسية والاقتصادية الصعبة التي ما زالت تواجه لبنان والمنطقة.

رئيس مجلس الإدارة ومدير عام البنك سعد أزهرى وفي حديث الى «البيان الاقتصادية» على هامش المنتدى الاقتصادي العالمي نوه بما تتيحه اللقاءات والمنتديات المتخصصة من تعاون بين البنوك والشركات العربية والأجنبية، وإذ أكد توافر الإمكانيات والموارد البشرية المتخصصة والكفاءات العالية في لبنان والتي تخوله ان يكون مركزاً للمنطقة في مجال التكنولوجيا، رأى اننا بحاجة الى بنية تحتية متطورة وتقنيات في مجال السحابة لتطبيق تقنية الجيل الرابع، عازياً مشكلة الاقتصاد اللبناني الى إنفاق الدولة بشكل يفوق قدرتها، مشدداً على دور المصارف في دعمها والنهوض بالاقتصاد.

التكنولوجية واللاحق بركبها همنا الأول والأساسي.

نتمنى من الحكومة الجديدة ان تنجح

■ كيف تساهم المنتديات الاقتصادية في تعزيز التعاون بين الدول العربية والقطاعين العام والخاص في هذه الدول؟

– مما لا شك فيه ان هذا النوع من اللقاءات والمنتديات يساهم في تعزيز التعاون بين البنوك والشركات العربية وتلك الأجنبية، بالإضافة الى ان الجلسات والمحاضرات التي تقام على هامش هذه المنتديات ذات أهمية وتعالج قضايا أساسية مثل التكنولوجيا المالية والتطورات المستجدة في المنطقة والعالم. كما والمطلوب منا دائماً البقاء على اطلاع على ما يدور من حولنا كي لا نتقدم علينا الدول الأخرى.

حل معضلة تراكم الديون

■ في رأيكم، أين لبنان من الثورة التكنولوجية التي يشهدها العالم؟

– المشكلات المالية والاقتصادية والعجز الذي يعيشه لبنان والديون المتراكمة تجعل من قضية الثورة

المشكلة بالإنفاق

■ هل يقوم القطاع المصرفي بدوره في دعم الاقتصاد اللبناني أم عليه بذل المزيد من الجهود؟

– تشير وكالة التصنيف العالمية «مودين» الى ان المشكلة الأساسية التي يعانها القطاع المصرفي اللبناني تتمثل في تدني معدلات الربحية والتي تعد الأقل مقارنة بالقطاعات المصرفية الأخرى في المنطقة، وبالتالي الحديث عن أرباح ضخمة تحققها المصارف مبالغ فيه وغير صحيح. والمشكلة التي أدت الى انهيار الوضع الاقتصادي تتمثل في إنفاق الدولة اللبنانية بشكل يفوق قدرتها بالإضافة الى الهدر المبالغ فيه، والذي أضحى من الملح العمل على وقفه، وفي هذا المجال تحرص البنوك اللبنانية على دعم الدولة والنهوض بالاقتصاد من خلال القيام بواجباتها على أكمل وجه. ■

في الحد من العجز وحل معضلة تراكم الديون كي تتمكن من التركيز بشكل أكبر على الإستثمار في قطاع التكنولوجيا.

بنية تحتية متطورة

■ تعاني السوق اللبنانية زيادة بمعدل البطالة، برأيكم هل تساهم الثورة التكنولوجية في زيادته؟

– تتاح للدول المتقدمة في هذا المجال إمكانية خلق وظائف جديدة تختلف عن تلك المتعارف عليها في السابق. ونحن في لبنان أيضاً تتوفر لدينا الإمكانيات والموارد البشرية المتخصصة وذات الكفاءات العالية والتي تخولنا ان نكون مركزاً للمنطقة في مجال التكنولوجيا، ولكننا نحتاج الى بنية تحتية متطورة وتقنيات في مجال السحابة كي نتمكن من تطبيق تقنية الجيل الرابع.

فكر بصناعة وزراعة لبنان

تتدعم وتستفيد من
جودة منتوجات بلدك.



#فكر_بلبنان

بنك لبنان
والمهجر
راحة البال

الهيئات
الاقتصادية
اللبنانية



جمعية
تجار
بيروت



هاشم الشوا (رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك فلسطين):

نعمل على تعزيز التواصل بين المغتربين في الخارج مع فلسطين



إنجازات كبيرة ومترابطة حققها بنك فلسطين ليصبح إحدى المجموعات المالية الكبيرة والمهمة على مستوى المنطقة العربية، وهذه الإنجازات توجت بمنح مجموعة بنك فلسطين مجموعة من الجوائز الدولية والعالمية لتمييزه بتصميم برامج جديدة، وخدمات عصرية تواكب مختلف التطورات التكنولوجية وتلبي احتياجات عملائها في داخل الوطن وخارجه. فكان اعتراف مؤسسات التصنيف بإنجازات المجموعة على المستوى العالمي وليس الإقليمي فحسب.

وفي هذا الإطار، يرى السيد هاشم الشوا رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك فلسطين بأن ما حققه البنك جاء بنتيبي مجموعته المالية لأفكار خلاقة تواكب التكنولوجيا والحداثة المصرفية وتلبي احتياجات عملائها وتسهل حياتهم وتقدم الخدمات بطريقة سريعة وسهلة، وهو ما يمنحنا الأمل الكبير بمستقبل أفضل، مشيراً إلى أن كل ذلك يعتبر نتاج أعوام طويلة من إبداع أبناء شعبنا نحو الوصول إلى العالمية.

وقد حصل بنك فلسطين على جوائز عديدة، ومن مؤسسات عالمية مختلفة صنفت مجموعة بنك فلسطين كأفضل بنك في فلسطين، أبرزها EuroMoney، كما حصلت مجموعة بنك فلسطين مؤخراً على جائزة أفضل مؤسسة مالية في مجال صرف العملات الأجنبية في فلسطين للعام ٢٠١٩ من مجلة

Global Finance العالمية المتخصصة بالشؤون المالية وemeafinance، وغيرها. حيث قامت هذه المجلات ومراكز التصنيف بتقييم أعمال البنك وخدماته ضمن مجموعة من البنوك العاملة في فلسطين من قبل محرريها المتخصصين واستناداً إلى بيانات مستقاة من محللين مختصين واستشاريين ومدراء تنفيذيين في القطاع المصرفي. وفي مقابلة للسيد هاشم الشوا مع «البيان الاقتصادية» على هامش فعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي، فقد كشف عن اهتمام كبير للبنك بالتطور التكنولوجي الذي يواكب القطاع المصرفي. مثمناً في الوقت ذاته خطوة الرئيس الفلسطيني محمود عباس على تشجيع المستثمرين للحضور إلى فلسطين والإستثمار فيها عبر بناء مشاريع جديدة. كما دعا الشوا إلى ضرورة إصدار قوانين تنظيمية تعنى بالابتكارات التكنولوجية والرقمية وما يواكبها من استخدامات غير جادة أو سلبية حماية للمواطنين من أي سوء في استخدامها.

إصدار قوانين تنظيمية تعنى بمواكبة التطورات التكنولوجية والرقمية

ضرورة لحماية للمواطنين

تعزيز التواصل مع المغتربين

■ كيف تمكن بنك فلسطين من تأدية دوره في تشجيع المستثمرين، سواء الفلسطينيين أو الأجانب للاستثمار داخل الدولة، وهل لديك النية للمزيد من التوسع نحو الخارج؟

– وجودنا في المرحلة الحالية في مركز دبي المالي العالمي يساعدنا على تقديم خدمات للسوق الخليجية. حيث هناك تجمع للمغتربين الفلسطينيين. ويعتد هذا الوجود ذا أهمية كبيرة تتيح لنا إمكانية عرض الفرص الإستثمارية والترويج لفلسطين، انطلاقاً من المركز إلى كل المنطقة وجذب المزيد من المستثمرين الأجانب.

ويعتبر بنك فلسطين أول بنك فلسطيني وعربي يفتح مكتباً تمثيلاً في العاصمة التشيلية «سنتياغو» في أميركا اللاتينية ليكون جسراً تواصل بهدف تطوير العلاقات وزيادة الاستثمارات التجارية بين الدول العربية وأميركا اللاتينية، مع العلم أن المغتربين الفلسطينيين منتشرون في معظم دول العالم ولديهم حضور فاعل ومؤثر والكثير منهم باتوا رواداً في مجالات وقطاعات متعددة. ومن المهم اليوم تعزيز التواصل بين المغتربين في العالم وبلدهم الأم من خلال انتشار المكاتب التمثيلية في دبي وسنتياغو وفي دول أخرى مستقبلاً وتحفيزها على توطين اواصر العلاقات التجارية مع فلسطين والاستثمار فيها. ■

تشجيع الإستثمارات الأجنبية

■ كيف تقيمون فعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي وما هي أبرز القضايا التي تم التطرق إليها؟

إلى جانب التحديات السياسية والاقتصادية والإقليمية التي تشهدها المنطقة من المشاركة في المنتدى الاقتصادي العالمي، سواء في دافوس أو البحر الميت، فإنه يهتما كيفية تطبيق الطروحات المهمة التي يتم التداول بها مثل الثورة الصناعية الرابعة والتحول الرقمي. ونحن في بنك فلسطين منذ أكثر من خمسة أعوام نولي أهمية للتحديات الناجمة عن التطور التكنولوجي وانعكاسها على الجهاز المصرفي وتحديداً على البنك، بالإضافة إلى بحث كيفية تعاطي البنوك مع هذا التحول ومدى جاهزيتها. وقد عقدنا اجتماعات شارك فيها السيد الرئيس محمود عباس وشركات إقليمية من بينها الرئيس التنفيذي لشركة «كريم» CAREEM والتي ترغب بنقل تجربتها إلى السوق الفلسطينية، حيث يتم العمل على هذا الموضوع منذ فترة طويلة. حيث تعد خطوة إيجابية جداً نظراً لضعف إقبال الإستثمارات الأجنبية على السوق الفلسطينية في ظل الظروف السياسية والاقتصادية الصعبة.

من جهة أخرى يؤدي السيد الرئيس محمود عباس دوراً بارزاً في تشجيع الإستثمارات الأجنبية، وخصوصاً شركة «كريم» التي باتت من الشركات

العلاقة إقليمياً وعالمياً، وهذا يمنحنا نوعاً من التفاؤل برغم التحديات المحيطة بنا، في حين أن تجربة «كريم» في كل دولة تدخل إليها تساهم في إيجاد فرص عمل جديدة وتصبح من أكبر المشغلين في القطاع الخاص، وهذا ما نطمح إليه في فلسطين من أجل دعم الشباب والتخفيف من حدة البطالة. ونحن سعيون بالمشاركة في المنتدى الاقتصادي العالمي، حيث نتمكن من بناء علاقات والتعرف على شركات جديدة وتبادل الأفكار والآراء معها.

تنظيم الثورة الإلكترونية

■ تحمل الثورة الصناعية الرابعة والتطور التكنولوجي العديد من السلبيات منها زيادة عمليات الإعتداء الإلكتروني، هل تم البحث في إصدار قانون لتنظيم القطاع وتوفير سبل الحماية له؟

– حقيقة، التحدي الأكبر هو إيجاد توازن بين القوانين والجهات الرقابية وعمليات التشريع مع هذه التطورات بهدف تنظيم الثورة الرقمية التي انطلقت منذ فترة، ويتوجب علينا مواكبة هذا التحول عن طريق إطلاق قوانين وتشريعات تنظيمية، حيث أن التطور التكنولوجي متسارع ومن المهم إصدار قوانين مواكبة له. بالإضافة إلى ذلك، تتميز منطقتنا العربية وتحديداً المشرق العربي بالموارد البشرية الكفوءة والمؤهلة، لذا من المهم تحفيز وتشجيع استخدام الإبتكارات الجديدة شريطة توفير القوانين التي تحمي المواطنين من سوء استخدامها.

خالد الرميحي

(رئيس مجلس بنك البحرين للتنمية والرئيس التنفيذي لمجلس التنمية الاقتصادية EDB - البحرين):



حققنا رقماً قياسياً في الإستثمارات المستقطبة

وصلت الى ٨٠٠ مليون دولار وأوجدنا ٤٥٠٠ وظيفة في المملكة

مجلس التنمية الاقتصادية في البحرين هو نقطة الاتصال الأولى للشركات الراغبة بتأسيس وإدارة مشاريعها في مملكة البحرين، وفريقه المتفاني لديه الخبرة الكافية والمعرفة العميقة والموارد المتميزة لمساعدة الشركات على التحليق عالياً نحو النجاح.

وتتضافر جهود المجلس كهيئة عامة مع الحكومة والمستثمرين الحاليين والمستقبليين في دعم المبادرات التي من شأنها تعزيز المناخ الإقتصادي للبحرين، وذلك بالاستماع للمستثمرين والنظر في حاجاتهم وتطلعاتهم ومن ثم العمل مع الأطراف الفاعلة الأخرى لتلبية متطلبات المستثمر المحلي والعالمي بما يتوافق مع أفضل الممارسات العالمية، كما انها تساعد الشركات الناشئة على الاستفادة من البيئة الداعمة للاستثمار في البحرين، وما تتمتع به من مقومات جاذبة لترسيخ أسسها بصورة طويلة الأمد.

الرئيس التنفيذي للمجلس ورئيس مجلس إدارة بنك البحرين للتنمية خالد الرميحي دعا الشركات العربية الى الاستفادة من بيئة الاستثمار في البحرين بما وضعته من تشريعات وآليات تنفيذية محددة، وسلط الضوء على دور المجلس وتحديد في مجال استقطاب الشركات العالمية، كاشفاً عن رقم قياسي في الإستثمارات المستقطبة وصل الى ٨٠٠ مليون دولار في ٢٠١٨ وإيجاد ٤٥٠٠ وظيفة جديدة في المملكة.

والصين هو حجم سوقيهما، بالإضافة الى توافر كوادر بشرية متخصصة، وهذا ما نحتاجه في منطقتنا العربية، الى جانب تسهيل إجراءات التنقل من دولة الى أخرى، فضلاً عن تفعيل حركة التجارة المتبادلة التي تشكل فقط ١٠ في المئة من التجارة الإجمالية، وبالتالي كل هذه التحديات تحتاج الى تعاون وتواصل مشترك بين مختلف دول المنطقة.

استقطاب مستثمرين

■ لاشك ان معدلات البطالة في الدول العربية ما زالت مرتفعة، ما الدور الذي يؤديه مجلس التنمية الاقتصادية في إيجاد فرص عمل للشباب؟

- يركز المجلس على استقطاب المستثمرين بهدف المساهمة في توفير المزيد من فرص العمل، وقد شكل العام ٢٠١٨ رقماً قياسياً في حجم الإستثمارات التي جذبها المجلس إلى البحرين، بحيث وصلت الى ما يزيد على ٨٠٠ مليون دولار، وهي استثمارات من شأنها إيجاد ٤٥٠٠ وظيفة خلال السنوات الثلاث القادمة. على صعيد آخر تحتاج منطقة الشرق الأوسط الى مئة مليون وظيفة خلال السنوات العشر المقبلة وهذا ليس بالتحدي الصعب، إنما يتطلب من الحكومات العربية ان تقوم كل منها بدورها في تأهيل القوى العاملة وتوفير وظائف محدثة لها. ■

المحلي. ويساعد المستثمرين على دخول السوق البحرينية من خلال التعريف بمقوماتها الاقتصادية والفرص الاستثمارية فيها، مستغلاً في ذلك مكاتبنا التمثيلية الموزعة على ١٦ دولة حول العالم. وكريستل لمجلس إدارة بنك البحرين للتنمية، ومن خلال الصناديق الإستثمارية تعمل على تمويل الشركات شرط ان يكون لها وجود في السوق البحرينية. ونحن في اتصال دائم وتعاون مستمر مع الجهات التشريعية والتنظيمية لسن القوانين والتشريعات التي تهدف لتسهيل الإجراءات، من بينها شرط خفض قيمة رأسمال هذه الشركات من ٥٠ ألف دولار الى مئة دولار، الى إصدار قانون بالشراكة مع الحكومة يهدف الى مساعدتها على إعادة الهيكلة، فضلاً عن تركيزنا على استقطاب الشركات العالمية مثل شركة «أمازون لخدمات الويب» التي ستعمل على بناء مركز بيانات يكون الاول لها في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا.

ومع كل هذه العوامل من التمويل الى استقطاب شركات عالمية، وصولاً الى إصدار التشريعات والتعليم وإدخال برامج الى المدارس والجامعات بهدف تخريج كوادر بشرية ملائمة لسوق العمل، فإننا نحرص على تحقيق المزيد لترقية اسواقنا العربية وتطويرها.

تحدي الكوادر المتخصصة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟
- أحد أسباب إنتقال الشركات الى الهند

تحديات أمام الشركات الناشئة

■ كيف تقيّمون فعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي في دورته الحالية لناحية الموضوعات التي تم التطرق إليها؟

- ناقش المنتدى موضوعات مهمة على مستوى منطقة الشرق الأوسط والعالم، خصوصاً في مجال التكنولوجيا. وأدت الاجتماعات دوراً محورياً في توفير الفرص لتعديل الموضوعات المطروحة عالمياً كي تتناسب وأوضاع مجتمعاتنا العربية. بالإضافة الى ذلك، تمكنا من الاجتماع مع مئة شركة ناشئة من مختلف الدول العربية، حيث اطلعنا على التحديات التي تواجهها بهدف مسانبتها على تخطي التحديات الداهمة في المنطقة، مع الإشارة الى ضرورة تقديم الحكومات الدعم لهذه الشركات من خلال وضع تشريعات وآليات تنفيذية محددة.

تمويل الشركات

■ كيف يمكن لمجلس التنمية الاقتصادية دعم الشركات الناشئة كي تتمكن من مواكبة الثورة التكنولوجية؟

- يشارك مجلس التنمية الاقتصادية في رسم الخطة الاقتصادية للدولة عن طريق تحديد القطاعات الرئيسية التي تعمل البحرين على نميتها لرفع مساهمتها في الناتج الاجمالي

باسم عاصي (مدير عام شركة اليانز سنا ALLIANZ SNA):

حاجتنا الى تحديث القوانين لمواكبة قطاع التأمين



من اليمين: انطوان عيسى وباسم عاصي

مدير عام شركة اليانز سنا ALLIANZ SNA باسم عاصي أبدى الحرص على تطبيق أهداف المنتدى الإقتصادي العالمي، ورأى ان هناك حاجة الى تحديث القوانين لمواكبة التطور في مختلف المجالات، وتحديداً في قطاع التأمين، كما نوّه بتوفير الشركة تغطيات أخطار الإعتداءات الإلكترونية للعملاء في لبنان والمنطقة.

قطاع التأمين ولنرتقي الى مستوى المساهم الأساسي في الثورة الإقتصادية.

دعم من المجموعة

■ هل هناك طلب على التغطيات التأمينية ضد الإعتداءات الإلكترونية وهل تتمكنون من توفير هذه التغطيات؟

– بصفتنا عضواً في مجموعة أليانز العالمية لدينا إطلاع واسع على استراتيجية المجموعة،

وثمة طلب على هذا النوع من التغطيات من البنوك والمؤسسات الكبرى. ونظراً لامتلاكنا الدعم الكامل من المجموعة نقدم هذه التغطيات لعملائنا، بالإضافة الى توفيرنا جميع الخدمات للعملاء في لبنان والمنطقة. ■



من اليمين: انطوان عيسى، الوزير فادي جريصاتي وباسم عاصي

■ تعدّ شركة أليانز ALLIANZ شريكة للمنتدى الإقتصادي العالمي بمّ تعلقون على هذه المشاركة؟

– شركة أليانز ALLIANZ شريكة للمنتدى الإقتصادي العالمي، وتكمن مشاركتنا في تمثيل الشركة بفعالياته ونحن حريصون على تطبيق أهداف المنتدى الا وهي . Committed to improving the State of the World

■ تمّ التطرّق لقضايا مهمة مثل الثورة الصناعية الرابعة والتحول الرقمي، أين نحن في المنطقة العربية من هذه المتغيرات؟

– لا نزال في السوق اللبنانية متأخرين في هذا المجال نظراً لحاجتنا لتحديث القوانين التي تمكننا من مواكبة التطور في مختلف المجالات وتحديداً في



حياة كاملة تأمين متكامل

Spiral



هل تبحث عن حل يتلاءم مع جميع احتياجاتك التأمينية والادارية؟

اتصل بنا للحصول على استشارة فورية واستعلم عن Spiral،
الحل التأميني الشامل والجديد من Allianz SNA.

Allianz  SNA

alliansna.com | 05 422 422

Pamela Thomson Hall

(WILLIS TOWERS WATSON)

There is need for a cross regional approach to tackle digitalization and IOT

Pamela Thomson-Hall is the CEO of the Central Eastern Europe, Middle East and Africa region and the Managing Director for the International business operations at Willis Towers Watson, a major global advisory, broking and solutions company. She is responsible for setting strategic vision and driving business growth across the CEEMEA region of 40+ countries through the delivery of a wide portfolio of client solutions covering human capital and benefits, and corporate risk and broking. Her recent management responsibilities include leading and directing pre- and post-merger integration activities of Willis, Towers Watson and Gras Savoye entities across this diverse region. A lawyer by background, and a former General Counsel, Pamela has a wealth of global M&A, legal, governance and compliance experience in the insurance industry. She is a proven leader who brings dynamism, global experience and strategic vision to this diverse and complex region. Al Bayan magazine met Thomson-Hall during the World Economic Forum and following is the interview conducted.

* How do you evaluate the World Economic Forum?

- It is really interesting and relevant to today's themes of the need for collaboration and focus on globalization and how we can enable that through technology. I was moved by the climate change movie and the talk around the need to act today to create a sustainable tomorrow. I liked the comment that there is a race against time but it is a race we can win. I was particularly encouraged to see the phenomenal attention to diversity in the rise of Arab Women in the region. The propensity for startups to be lead by women in the region is very impressive so I was encouraged by the government public legislative changes that we are hearing about. Thus, it has been a rewarding few days.

* What is your opinion concerning artificial intelligence and IOT in the Arab region?

- They are not yet joined up enough to make it really a game changer. There is need for a cross regional approach and the security & safety around it needs to be a priority. We have a real need for digitalization and to embrace IOT but more work need to be done cross regionally to tackle what will be an immense problem as operational transformation comes into the region. It is a necessity that has to happen.

* Do you have any specific strategy for the region in terms of insurance?

- We are very focused on playing where we are good and what we are good at and where our clients need us, as well as construction in the region. We are a very big supporter as an insurance broker to the reinsurance community here so we play with our insurance clients and primary insured ones. We are keen on supporting cross public private collaboration with cyber security activities. We will put protocols not just for the region but globally around cyber security and we hope this will be a baseline in the road map for all sectors especially for the aviation sector.

أحمد وعريية

(WILLIS TOWERS WATSON)



من اليمين: باميلا طومسون، حامد مبروك وأحمد وعريية

أسواق المنطقة تحقق معدلات اختراق مرتفعة وتستقطب الشركات الناشئة

ألمح مدير عام شركة WILLIS TOWERS WATSON - الشرق الأوسط أحمد وعريية الى عوائق عديدة تعترض تطور التعاون الاقتصادي والمصرفي بين الأسواق العربية، ورأى في تحويل الخدمات الى رقمية تقليصاً للفساد، نافياً وجود خطط لتوسع الشركة نحو مناطق جديدة، إنما تتركز اهتماماتنا على تطوير أعمالنا وتحسين نوعية منتجاتنا وخدماتنا، مطمئناً الى أن قطاع التأمين العربي بوضع جيد برغم انه لا يحقق معدلات النمو المطلوبة.

■ في رأيكم، هل يعدّ التعاون العربي - العربي كافياً لتطوير القطاعات الاقتصادية بما فيها التأمين؟

- التعاون الاقتصادي والمصرفي موجود بين الأسواق العربية ويزداد تدريجياً ولكنه ليس بالحجم المطلوب نظراً للعوائق العديدة التي تعترض تطوّر مثل هذا التعاون. مع الإشارة الى ان المنتدى الاقتصادي العالمي وغيره من الملتقيات تشكل فرصة لكسر هذه الحواجز ولكننا نحتاج للمزيد من الوقت.

■ في رأيكم، ما هي أبرز الخطوات المتخذة لمكافحة الفساد على مستوى المنطقة؟

- هناك أسباب وعوامل عديدة لقضية الفساد وبالتالي عامل الشفافية مهم جداً لمكافحة هذه الآفة، فضلاً عن الأتمتة، بحيث ان تحويل الخدمات الى رقمية من شأنه تسريع الإجراءات والعمل بشفافية مطلقة، مما يقلص من إمكانيّة الفساد، والعديد من دول الخليج والمنطقة العربية تعمل على مكافحة الفساد عن طريق الأتمتة والخدمات الإلكترونية.

■ ما هي آخر تطورات شركة WILLIS TOWERS WATSON على مستوى المنطقة؟

- في الوقت الحالي ليست لدينا خطط للتوسّع نحو مناطق جديدة إنما تتركز اهتماماتنا على تطوير أعمالنا وتحسين نوعية الخدمات والمنتجات، فضلاً عن القيمة المضافة التي نقدمها لعملائنا، نظراً الى التبدلات والتغيرات التي تطرأ على السوق واحتياجات العملاء، لذا نركز بشكل أكبر خلال ٢٠١٩ على تقديم الخدمة الصحيحة والأفضل للعميل أكثر من زيادة عدد الفروع.

قطاع جيد

■ تشهد السوق منافسة قوية ومرونة مرتفعة، في رأيكم من هي الجهة المسؤولة عن عدم تحسن الأسعار؟

- ترتبط سوق التأمين بالاقتصاد العام لدول المنطقة، ونظراً للضعف الاقتصادي لن نتوقع ان تتحسن في الوقت الحالي، ومقارنة بالقطاعات الأخرى لا يزال القطاع التأميني بوضع جيد ولكنه لا يحقق معدلات النمو المطلوبة نظراً لضعف الاقتصادات في الدول العربية. من هنا تركيز المنتديات على أهمية تحقيق معدلات نمو في اقتصادات المنطقة والذي ينعكس إيجاباً على القطاعات الأخرى. ■

Together, We Unlock Potential

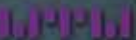
Willis Towers Watson RE Egypt

Address: 3, Al Mansour Mohamed St.,
Zamalek, Cairo, 1158, Egypt

Tele: +202 2737 3411/33

Email: info@gsegypte.com

www.willistowerswatson.com

Willis Towers Watson 

Willis Towers Watson RE Egypt : Registered with Egyptian Financial Supervisory Authority (EFSA) - Reinsurance Broker

فعاليات «سيتي سكيب جدة» و «سيتي سكيب ابو ظبي»

جرت فعاليات المعرضين العالميين التجاريين المتخصصين في القطاع العقاري «سيتي سكيب جدة» و «سيتي سكيب ابو ظبي» بمشاركة عدد كبير من الخبراء العقاريين وممثلي الجهات الحكومية وكبرى شركات القطاع الخاص، وذلك بهدف بلورة ملامح مستقبل القطاع العقاري ومناقشة سبل تنشيط السوق العقارية في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة والعالم العربي.



غانم المنصوري يشرح تفاصيل مشاريع طموح الى الشيخ هزاع بن زايد آل نهيان



من اليسار: محمد بن ثعلوب الدرعي وأبو بكر الخوري



من اليمين: مرعي الجعبري، أحمد سليط وعلي البريكي (جناح بني ياس)



من اليمين: ساميا بو عزا (جناح طموح)



م. وليد الهندي يشرح للشيخ هزاع عن مشاريع IMKAN



الأمير خالد بن الوليد بن طلال مستقبلاً الشيخ هزاع بن زايد في جناح أراة ويظهر خليفة الخوري



سمير ماضي مع كوادر ETQAAN



كوادر وزارة الاسكان السعودية



فريق عمل اراد



فريق عمل تلال



دَارِكُمْ... اسْتِثْمَارِكُمْ

هل تبحث عن فرص استثمارية ذات عائد فوري؟

تمنحك شركة بني ياس للاستثمار والتطوير فرصة الاستثمار في أحد أنجح المشاريع العقارية في أبوظبي. تفضلوا بزيارة جناح الشركة رقم 5A15 في معرض سيتي سكيب أبوظبي للاستفادة من الفرص الاستثمارية الخاصة بمواطني دولة الإمارات العربية المتحدة في مشروع بوابة الشرق في بني ياس.



للإستثمار والتطوير
Baniyas Investment & Development Company

للتواصل: 800 BANIYAS (800 2264927)

غانم مبارك المنصوري (الرئيس التنفيذي لشركة طموح للاستثمار):

نركز على مفهوم السعادة في عملية تطبيق مشاريعنا



تتولى شركة طموح تطوير نحو ٦٠ في المئة من جزيرة الريم، حيث نفذت في العام ٢٠١٠ مشروع «الماريننا سكوير» ومشروع «مدينة الأضواء».

وفيما تحرص الشركة على طرح عرض خاص للمشتري في المشاريع التابعة لشركة طموح، نرى ان مشروع «هورايزن تاوون» خير مثال على عملية توفير خطة سداد مالي جديدة ومبتكرة.

واستقطبت شركة «طموح» استثمارات محلية وأجنبية لمشروع «الريم داون تاون»، والذي باشرت شركة طموح بتطويره في جزيرة الريم. يوفر المشروع حوالي ١٢ ألف وحدة سكنية وفنادق ومدرسة وممشى على طول ٥ كيلومترات.

وقد اعتبر الرئيس التنفيذي للشركة غانم مبارك المنصوري ان ما يتعرّض له القطاع العقاري في الإمارات متوقع، مردفاً بذلك الى القوانين التي توفر الدعم للمستثمر من جهة، وتشكل ركيزة أساسية ينصف بها الاستثمار في أبوظبي من جهة أخرى.

واهتم المنصوري بمفهوم السعادة الذي تنتهجه الشركة، مؤكداً «التواصل الدائم مع الجهات الرسمية في موضوع الإبتكار وريادة الأعمال والأفكار الجديدة»، وواضعا كل إمكانيات «طموح» للمساهمة في تفعيل قطاع العقارات.

«طموح»، فنسعى لعرض فكرة المدينة السعيدة عن طريق منصتنا، ونستند بذلك على تطبيقاتنا، لاقتناعنا التام بأن السعادة مهمة جداً في مجالات السكن، العمل، التعامل وحتى في الاستثمار.

تماس مباشر مع الجهات الرسمية

■ هل لديكم اقتراحات ما توجهونها لوزارة الإسكان أو اقتراحات معينة، تسهل تنوع محفظتكم الإستثمارية العقارية؟

– اننا على تواصل دائم مع الجهات الرسمية في موضوع الإبتكار وريادة الأعمال والأفكار الجديدة، وهنا لا بد من ذكر أهمية عمل الدوائر الحكومية في مواكبة المتطلبات والقوانين والتكنولوجيا الجديدة .

من جهتنا، نقدّم الاقتراحات بشكل مستمر للحكومة عن طريق دوائرها، ولا حصر سواء عبر دائرة النقل أو دائرة التخطيط العمراني والبلديات أو هيئة الإسكان أو حتى المصرف المركزي. ونضع في هذا الإطار جميع إمكانياتنا للمساهمة في تفعيل قطاع العقارات خصوصاً والاقتصاد الوطني عموماً. ■

القوانين الداعمة للإستثمار في أبوظبي ركيزة أساسية

وهاتان الركيزتان تعدان من العوامل التي تجعل الإستثمار في دولة الإمارات عملية مريحة وآمنة ومربحة. وتبقى الإمارات الى يومنا هذا هي المكان الأكثر أماناً للاستثمار.

المدينة السعيدة

■ ركزت على موضوع السعادة ضمن مشاركتكم في معرض «سي تي سكيب». ما المقصود من هذه الرسالة، وهل هي رسالة مستدامة في مشاريع «طموح»؟

– للسعادة حيز مهم من حياة الإنسان، فلا يمكن للفرد غير السعيد مواكبة حياته الشخصية أو المهنية. ولقد رأينا بأن السعادة هي أهم ركن من أركان الحياة. فعندما يعيش الإنسان في بيئة سعيدة، سيصبح إنساناً أكثر سعادة وحكماً، ويسعد العالم من حوله. أما في

تكييف مع الظروف والأزمات

■ كيف تقيمون وضع قطاع العقارات في الإمارات والمنطقة؟

– يتعرّض القطاع العقاري في الإمارات ككل القطاعات الأخرى، سواء الصناعية أو الإستثمارية لعدد من الأزمات والظروف التي تعتبر أمراً طبيعياً يحدث في العالم كله.

إن الوضع الاقتصادي في العالم نحو نزول مؤقت منذ ٣ أعوام، وقد أثر سلباً على كل القطاعات، إلا ان الإمارات تتمتع بالمرونة الكافية للتكيف مع الأزمات، خصوصاً انها المكان أكثر أماناً للاستثمار.

■ ما هي عوامل جذب الاستثمار العقاري داخل الإمارات وتحديداً في أبوظبي؟

– الإستثمار في إمارة أبوظبي تحديداً أو في دولة الإمارات عموماً ذو ركائز متينة وأساسية، أولها الأمن والأمان، أي الأساسيات للاستثمار في أي مكان. كما تعتبر القوانين ركيزة أساسية، إذ انها توفر الدعم للمستثمر عن طريق استخدامه البوابات الإلكترونية للوصول إلى الدوائر الحكومية من أجل تنفيذ عملياته.



REEM DOWNTOWN
TOMORROW. TODAY.

Welcome to island life in the heart of the city. Located on the north-western shores of Reem Island, Reem Downtown is set to be a vibrant hub in one of Abu Dhabi's most sought-after real estate developments. Residents of Reem Downtown will enjoy close proximity to Abu Dhabi city centre, Al Maryah Island and Saadiyat Island.





أحمد سليط (شركة بني ياس للإستثمار والتطوير):

نجمنا في طرح مفهومنا الجديد للإستثمار ونحرص على إرضاء العميل

تركز شركة بني ياس للإستثمار والتطوير BANIAYS INVESTMENT AND DEVELOPMENT COMPANY على تطوير مشروعات فأخرة وحيوية لمجتمعات محلية متوازنة بيئياً وثقافياً واجتماعياً مع نظام ديناميكي يربط ويلهم الأجيال القادمة. وتملك الشركة حالياً تنوعاً كبيراً من الفرص التي تتمتع بالقدرة على توفير عوائد مجزية للمستثمرين العقاريين في مشروع المجتمع المتكامل «بوابة الشرق».

مدير القطاع التجاري في الشركة أحمد سليط أشار الى تبنيها مفهوماً جديداً للإستثمار يقضي بتسليم المشروع عند التعاقد مع عائد إستثماري، وشدد الحرص على إرضاء العميل وإتاحة الفرص الإستثمارية له مع تشجيع صغار المستثمرين عن طريق التسهيلات في الدفع والموافقة الفورية. ورأى ان ما يميز قطاع العقار الإماراتي يندرج ضمن إطار تفعيل العلاقة بين المطور والمشتري والوسيط العقاري إن وجد، معتبراً تمويل البنوك لقطاع العقارات أحد المفاتيح المهمة جداً في عملية الشراء، مبرزاً حيوية مشروع «بوابة الشرق» الرائد والهادف للإرتقاء بالموقع التراثي لمدينة بني ياس.

من ٦٩ شقة وفق المفهوم نفسه، حيث يبدأ المشتري/المستثمر بتحصيل العائد على الإستثمار فوراً.

هذا ونحرص في الدرجة الأولى على إرضاء العميل وإتاحة أفضل الفرص الإستثمارية له، بالإضافة الى تشجيع صغار المستثمرين. كما تأتي هذه الخطوة لتشجيع مواطني دولة الإمارات العربية على المسؤولية الاجتماعية وحملهم على الإستثمار عن طريق تسهيلات في الدفع وعوائد جيدة على الإستثمار، بالإضافة الى ذلك سنعمل خلال العام ٢٠١٩ على طرح المرحلة الخامسة ذات التصميم العصري والحديث والتي تتألف من ٣٦ فيلا، وبعد الحصول على الموافقات سيتم عرض المشروع للبيع وهذا أيضاً مخصص حصراً لمواطني دولة الامارات العربية المتحدة. إلا أننا في صدد العمل للحصول على قطعة أرض وبناء مشروع عليها سيكون متاحاً لجميع الجنسيات للإستثمار فيه.

يتميز قطاع العقار الإماراتي بتحديد المسؤوليات وتفعيل العلاقة بين المطور والمشتري

مفهوم جديد للإستثمار

■ ما هي أسباب تواجدكم بقوة في المعارض المحلية وما هي أبرز مشروعاتكم التي عرضتموها في «سيتي سكيب أبوظبي ٢٠١٩»؟

– تستثمر شركة بني ياس للإستثمار والتطوير النجاح الذي حققته في نسخة العام الماضي من خلال شعار «داركم إستثماركم»، وذلك تجاوباً مع مطالب

الكثير من العملاء باستمرار العرض الذي كان معمولاً به خلال العام الماضي في ما يتعلق بالشقق المطروحة للمبيعات في المرحلة الثانية باعتباره مفهوماً جديداً للإستثمار، بحيث لا يسلم أي مشروع للوحدة السكنية إلا مع عائد على الإستثمار عند التعاقد. وقد تم طرح هذا المفهوم الجديد في معرض سيتي سكيب العام الماضي وحققنا نجاحاً ملحوظاً، ما حمل العملاء على المطالبة باستمرار العرض، وبناءً على رغبتهم طرحنا مبنى بالكامل يتألف





NOW open!

Find Your Happy Place at the newest, most unique hotel in the city! Millennium Place Marina is a 4-star hotel where modern comfort meets personalized service.

Unwind in one of 453 elegant, beautifully appointed room and suite accommodation with stunning views of the city skyline, Dubai Marina and Sheikh Zayed Road.

Dine in style at MasterChef, the TV Experience, the first restaurant of its kind in Dubai or tempt your palate with authentic Asian cuisine at the inviting KYOTO Restaurant. Sift your evening to life before heading out or make a night of it in the chic, cozy confines of the Luggage Room, our tucked away 1920's speakeasy-style lounge with a modern twist.

Whether work or pleasure brings you to Dubai, Millennium Place Marina offers a vibrant business and social hub where happiness is a vital element of every guest experience.



MILLENNIUM PLACE MARINA

A, P.O. Box 215373, Al Marsa street, Dubai, United Arab Emirates
T: +971 4 550 8100 | F: +971 4 550 8199 | E: info.mpm@millenniumhotels.com
www.millenniumhotels.com

تمويل المصارف

■ ما أهم مميزات القطاع العقاري في دولة الإمارات العربية المتحدة وتحديداً في إمارة أبوظبي؟

- إن تحديد مسؤوليات وواجبات كل طرف في عملية البيع والشراء والإدارة، من خلال قانون واضح البنود والمعامل وجهة رقابية وتنظيمية هي دائرة التخطيط العمراني والبلديات والقانون رقم ٣ لسنة ٢٠١٥ الذي يوضح بصورة مفصلة تفاصيل العلاقة بين المطور والمشتري والوسيط العقاري في حال وجوده، هي أبرز ما يميّز القطاع العقاري في الإمارات.

■ كيف انعكست التسهيلات التي عاودت المصارف تقديمها للقطاع العقاري؟
- يعد تمويل البنوك من المفاتيح المهمة جداً في عملية الشراء، خصوصاً أن المصرف يدخل مع المطور في عملية تمويل المشروع، وبالتالي يهيم الترويج بصورة صحيحة للمشروع وبيعه ليتمكن المطور من تحصيل أمواله وتسديد الأقساط المتوجبة عليه للمصرف وتغطية تكاليف التشغيل، لذا، إن دخول البنوك بقوة في عملية الشراء يسهّل عملية البيع والشراء ويضمن عدم حصول أي تعثر للعملاء.

موقع تراثي

■ ما الذي يميّزكم عن غيركم من المطورين العقاريين؟
- لا شك في أن موقع مشروع «بوابة الشرق» بمنطقة بني ياس التراثية العريقة أبرز ما يميزنا، والشركة أخذت على عاتقها عملية تطوير المنطقة منذ أكثر من عشرة أعوام وإدخال الخدمات إليها مثل بوابة الشرق مول و المدرسة الدولية، فضلاً عن أن المشروع يخاطب عقلية مواطني دولة الإمارات ويتلاءم مع احتياجاتهم ومتطلباتهم. ■



من اليمين: مرعي الجعبري، أحمد سليلط وعلي البريكي



جناح بني ياس

المهندس وليد الهندي (الرئيس التنفيذي لشركة إيمان IMKAN):

عام ٢٠١٩ محوري بالنسبة إلينا حيث نسلم خلاله خمسة مشروعات ضخمة



تتبنى شركة إيمان IMKAN مفاهيم الابتكار والإبداع والتجديد وتتخذها استراتيجية مواكبة المتغيرات المتسارعة في السوق العقارية، وهي ذات رؤية عالمية لخلق أماكن تثري حياة الناس، ومن بين أهم مشروعاتها «الجرف» الوجهة المتكاملة للمنزل الثاني على طول ساحل الإمارات، والتي ستكون بمثابة ريفيرا في منطقة غنتوت بين أبوظبي ودبي. وستألف هذه الوجهة المذهلة عند اكتمالها من ثلاث مناطق متميزة وهي «حدائق الجرف» و«جوار القصر» و«مرسى الجرف» ولكل منها خصائصها المعمارية المحددة ومجموعة من المرافق ووسائل الراحة.

ولطالما جاهر الرئيس التنفيذي للشركة المهندس وليد الهندي بإيمانه المطلق بهذا المشروع الحيوي ذي التأثير الحقيقي في سوق العقارات في أبوظبي بالإضافة الى جذب المستثمرين الجدد.

وفي حديثه الى «البيان الاقتصادية» أبدى الهندي تفاؤله بالاستثمار في أبوظبي وفي مختلف القطاعات، ونوه بدعم المصارف للمستثمرين من خلال ما توفره من تسهيلات، وأصفاً عام ٢٠١٩ بالمحوري بالنسبة الى الشركة حيث تسلم خلالها خمسة مشروعات ضخمة من اصل ٢٦. واجداً أن على المطور العقاري متطلبات خلق نمط حياة متطور في مشروعاته يلبي متطلبات الأجيال الجديدة.

المستقبل واعد جداً. البعض لا يلحظ هذه الإمكانيات لذا يجب توفير رصيد وأبحاث عميقة لرؤية ما يجري بشكل واضح وعن قرب. في ظني ان الناس ستري بعد سنة الصورة مكتملة.

■ ما هو موقع شركة «إيمان» حالياً، وما هي المرحلة التي بلغتها، وماذا عن خططها المستقبلية؟

– عام ٢٠١٩ محوري بالنسبة لـ «إيمان»، خلال هذا العام تسلم الشركة خمسة مشاريع ضخمة، ثلاثة منها في أبوظبي، واحد في مصر وآخر في المغرب. فمنذ ثلاثة أعوام نتكلم على آمالنا وما نريد تحقيقه وما هي رؤيتنا وأحلامنا وقد جاء ٢٠١٩ ليكون العام المحوري حيث تتبلور فيه مخططاتنا. إنه عام شديد الأهمية وحيوي بالنسبة إلينا.

■ ماذا تخططون لما بعد العام ٢٠١٩؟

– نجحت «إيمان» في الإنشاءات، التسويق وبيع الوحدات، وقررت الإدارة التوسع في خططها ومشروعاتها في أبوظبي ومصر وشمال أفريقيا، وسنعلن عنها قريباً.



متفائل بالاستثمار في مختلف القطاعات داخل الإمارات



قطاعات استثمارية مزدهرة

■ كيف تقيّمون وضع القطاع السياحي في الإمارات وما هي الفرص المتاحة للإستثمار العقاري في أبوظبي تحديداً؟

– متفائلون في شركة «إيمان» بالنسبة للإستثمار في أبوظبي لأن كل القطاعات تتكامل في ما بينها وتفيد بالتحديد قطاع العقار، ناهيك عن كل قطاعات الإستثمار الأخرى مثل الصناعة والتجارة، والسياحة وغيرها. ان القطاع السياحي في الدولة حالياً مزدهر جداً وكذلك القطاع الترفيهي والثقافي، نذكر هنا قصر الحصن ومتحف الشيخ زايد، كذلك قطاع البنية التحتية، لا سيّما الموانئ والمطارات. كما ان القطاع الصناعي يوفر كل التسهيلات الإستثمارية. وبالإجمال إذا نظرنا الى كل القطاعات نجد انها تتكامل وتوفر الفائدة للجميع، إلا ان القطاع العقاري هو المستفيد الأكبر لأن التشريعات والقوانين والأنظمة الموضوعة تدعمه وتجعله يتطور ويزدهر أكثر.

عام محوري

■ ما مدى دعم المصارف الإماراتية للمستثمر؟

– تتصرف المصارف بنكاه ودراية شديدين وهي ترى الصورة بوضوح أكثر، لذا فإنها تدعم المستثمر بقوة وتحاول فتح آفاق إستثمارية أوسع، خصوصاً في القطاع العقاري، فتمنح تسهيلات مجزية لإدراكها بأن

مشروعات متطورة وعصرية

■ يكتر الحديث حالياً عن الثورة التكنولوجية في العالم، كيف باستطاعة شركة إيمان مواكبة التطور التكنولوجي ورؤية متطلبات كل دولة على حدة خصوصاً مع خطة التوسع التي تعتمدها حالياً؟

– للأسف ان التطور التكنولوجي في قطاع العقار لم يكن بالسرعة نفسها كما في الصناعات الأخرى. ان ازدهار القطاع خلال العشرين عاماً الماضية شجع المطور على عدم بذل مجهود إضافي لبيع العقار. وفي اعتقادي بأننا كصناعة قد تخلفنا عن التطور بالنمط ذاته الذي كان في الصناعات الأخرى، كما أجد بأن المطور العقاري الذي بإمكانه تطوير ذاته أكثر ليس فقط في مواد البناء إنما في خلق نمط حياة متطور وعصري في مشروعاته يلائم متطلبات الأجيال الجديدة تماماً. لدينا في شركة «إيمان» منصة ضخمة هي أساس كل قرار يتم اتخاذه في مجال التطوير العقاري وهي قادرة على تغيير ملامح كل مشروعاتنا، وكل الأبحاث التي تعدها ستدفعنا لاتجاهات أخرى جديدة ومختلفة تماماً. خلاصة القول على المطور ان يجاري العصر ومتطلباته وإلا سيتخلف ولن ينمو بل سيحتضر ويختفي. ■



الشركة الوطنية للإسكان
National Housing Company

NHC



7117 OLAYA ST, ALSAHAFA DISTRICT, RIYADH 13321-2766, KSA

علي المهيري (شركة مبادلة - الإمارات):

المطورون يتجهون نحو التكنولوجيا وتشييد المباني الذكية للتمايز والفرادة

تتمثل مهمة شركة مبادلة للإستثمار العالمية MUBADALA، المملوكة بالكامل لحكومة أبوظبي في تحقيق عوائد مالية مستدامة والمساهمة في تحقيق استراتيجية حكومة الإمارة الرامية لبناء اقتصاد متنوع ومتكامل مع الإقتصاد العالمي.

وتعدّ «مبادلة» شركة استثمارية نشيطة توظف استثماراتها بشكل مبتكر ونزيه عبر قطاعات إقتصادية عديدة وشركات من فئات مختلفة وفي مناطق جغرافية متنوعة حول العالم، بهدف تحقيق عوائد مالية مستدامة محسوبة المخاطر، بما يعود بالنفع على دولة الإمارات. أظهر علي عيد المهيري، المدير التنفيذي لوحدة العقارات والبنية التحتية التابعة لشركة مبادلة، تفاؤلاً بوضع قطاع العقار مع انتصاف العام ٢٠٢٠، وتوقع توجه المطورين نحو التكنولوجيا وتشييد المباني الذكية لمزيد من التمايز والتفرد، مذكراً بمزايا الشركة وطابعها العالمي والخبرات التي تكتنزها ويتمتع بها شركاؤها حول العالم، منوهاً بما تتيحه منصة «سيتي سكيب» ويصب في خاتمة تحسين السوق العقارية في أبوظبي، مؤكداً تأدية دورها على صعيد تطوير الأراضي وتقديم الأفضل للمستثمرين وتنمية اقتصاد الإمارة.

نعمل على تطوير الأراضي وتقديم الأفضل للمستثمرين وتنمية اقتصاد أبوظبي

■ ما أهمية منصة «سيتي سكيب» بالنسبة الى «مبادلة» وما هي القيمة المضافة التي تقدمها لها؟

- تمنح منصة «سيتي سكيب» تواصلًا مباشرًا مع الزبائن وتمنح فرصة للإطلاع على مشاريع الآخرين وأفكارهم ومفاهيمهم المتقدمة، الى جانب التواصل في ما بيننا والتحاوور والإستفادة من الخبرات وكل ذلك بهدف تحسين السوق العقارية في أبوظبي وتطوير مشاريع مربحة ومطلوبة من المستثمرين.

تنمية إقتصاد أبوظبي

■ هل لديكم مطالب معينة ترفعونها الى وزارة الإسكان لتسهيل عملكم واستقطاب المزيد من المستثمرين المحليين أو من المنطقة؟

- سوق العقار في أبوظبي حديثة مقارنة بالأسواق العالمية، والحكومة تعمل دائماً على تحسين الإقتصاد عموماً، لا سيّما القطاع العقاري، ونحن كمطورين علينا تأدية دورنا في تنمية إقتصاد أبوظبي من خلال تطوير الأراضي وتقديم الأفضل والمفيد للمستثمرين والسوق. ■



علي المهيري يشرح للشخ هزاع بن زايد تفاصيل مشاريع مبادلة العقارية

المباني الذكية

■ كيف تقيّمون قطاع العقار في إمارة أبوظبي وما هي العوامل الجاذبة للإستثمار العقاري في الإمارات في ظل الظروف الحالية؟

- تدنت خلال الفترة الأخيرة قيمة الإيجارات بنحو ١٥ في المئة، ونشعر بأن السوق العقارية تمر بمرحلة صعبة، إلا أننا نتوقع انتهاء هذه المرحلة خلال العام الجاري، ومع انتصاف العام ٢٠٢٠ ستبدأ الأمور بالتحسّن والأسعار بالإرتفاع.

في الماضي اعتمدت السوق العقارية في الإمارات على سعر الوحدة، أما حالياً فقد تغيّر الحال وأصبح المستثمر أشد نكاه وأضحى يتفحص مميّزات الوحدة، الى جانب سعرها والتسهيلات المتوافرة في المبنى. ان الوحدات السكنية المتوافرة في السوق متشابهة

في غالبيتها ويعمل المطورون على التمايز في ما بينهم لناحية تقديم التسهيلات التي يوفرونها في المبنى، لذا أتوقع اتجاه المطورين نحو التكنولوجيا واعتماد المباني الذكية، حيث بإمكان ساكن الشقة مثلاً التحكم بالإنارة في شقته بواسطة الموبايل. من هنا فإن المباني ستمتاز مستقبلاً بالتكنولوجيا المعتمدة فيها.



Tamleek Real Estate Co. LLC
Exclusive Sales & Marketing Agents



معتز أسعد صبح (شركة الوكالات الفنية - السعودية):

نوفر تجهيزات مطابخ للمشاريع الفاخرة والفنادق والمستشفيات وفق أعلى المعايير العالمية



مدير التسويق في شركة الوكالات الفنية TECHNICAL AGENCIES وكيلة علامة KOHLER لأدوات وتجهيزات المطابخ معتز أسعد صبح أوضح هدف المشاركة بفعاليات معرض «سيتي سكيب جدة» وذكر بتمايز الشركة بتوفيرها منتجات خاصة بالمشاريع الفاخرة والفنادق والمستشفيات وفق أعلى المعايير العالمية، مركزاً على تقديمها خدمة ما بعد البيع، لافتاً إلى تسجيلها نتائج إيجابية.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم بفعاليات معرض «سيتي سكيب جدة»؟
- هدفنا زيادة الوعي حول علامتنا التجارية نظراً إلى استقطاب المعرض أفراداً وشركات ذوي خبرات وكفاءات. ومن خلال تجربتنا السابقة في هذا المعرض حققنا انتشاراً واسعاً وعوائد ربحية، فضلاً عن توطيد علاقات وتواصل مع مختلف الجهات والعلاء، وهذا شجعنا على المشاركة في كل دورة المعرض المذكورة.

تجهيزات مطابخ

■ ما هي أبرز مميزات شركتكم مقارنة بمثيلاتها في السوق وفي ظل منافسة حادة بين الشركات على الإستئثار بخصص أكبر؟
- تتميز الشركة بتنوع المنتجات المقدمة للعملاء وفي قطاعات متعددة، منها المشاريع التجارية وتلك الفاخرة وفنادق ذات الخمسة نجوم، بالإضافة إلى المستشفيات والمشاريع الخاصة بالأفراد. فضلاً عن تخصص الشركة في توفير أجود وأفضل التجهيزات والأدوات المتعلقة بالمطابخ الصحية وفق أعلى المعايير العالمية، مع العلم ان علامة KOHLER عريقة وتعود لعام ١٨٨٧ وتتميز بقدرتها على التحمل.

نتائج إيجابية

■ هل تقدمون خدمة ما بعد البيع لعملائكم؟
- نوفر خدمة ما بعد البيع لجميع شاري المنتجات المتوفرة لدينا، إلى جانب كفالة، بحيث في حال تعرض أي منتج لعطل يتم إستبداله مجاناً.
■ كيف تقيّمون نتائجكم المحققة؟
- تسجل الشركة نتائج إيجابية، فضلاً عن أننا دخلنا في مشروعات ضخمة حديثاً، وهذا مؤشر إيجابي بعد ركود أصاب سوق العقار مؤخراً، لكن بدأت الأوضاع تتطور نحو الأفضل. ■

سمير الماضي

(شركة إتقان العقارية ETQAAN REAL ESTATE - السعودية):

نمؤل مشروعاتنا ذاتياً ما يمنحنا ثقة أكبر في تعاملنا مع المستثمرين النهائيين



أحدثت «إتقان العقارية» عقارية ETQAAN REAL ESTATE نقلة نوعية في سوق العقار المحلية والخارجية ووضعت نصب عينها مشروعات عملاقة، فاستحوذت على ثقة عملائها ونفذت أكبر الصفقات العقارية في تاريخ السعودية، وتسعى الشركة إلى تحقيق التميز في تقديم الخدمات المتميزة لعملائها من حيث تعزيز فرص حصول جميع عملائها على أفضل قيمة ممكنة لاستثماراتهم وبما يضمن امتياز الجودة والأداء.

المدير التنفيذي في الشركة سمير الماضي وصف السوق العقارية في المملكة بالقيوية والمتينة، ونوّه بخطوة وزير الإسكان مشاركة المطورين في دعم الإسكان الإيجابية جداً، مشدداً على تمويل المشروعات ذاتياً والتميز بتنوع المشروعات، عارضاً لأهمها.

■ كيف تقيّمون سوق العقار في المملكة العربية السعودية في ظل المتغيرات والتحديات القائمة؟

- يسجل القطاع العقاري معدلات نمو في الوقت الحالي، حيث كان يعاني سابقاً مرحلة ركود، وما النجاحات التي حققناها سوى دليل على قوة ومثانة السوق العقارية السعودية.

■ هل لنا بلمحة عامة عن أبرز المشاريع التي قامت بها شركة إتقان العقارية، وما هو التوجه القائم في السوق؟

- نلحظ طلباً واسعاً على المشروعات السكنية بفضل دعم الملك سلمان بن عبد العزيز لقطاع الإسكان، ومن هذا المنطلق تقدم إتقان العقارية العديد من المشروعات السكنية وغيرها في مناطق مختلفة من بينها مكة، الرياض وجدة.
■ أطلقت وزارة الإسكان صندوقاً لدعم المشروعات السكنية وأتاحت الفرصة للمواطنين لتملك شقق، كيف تقيّمون إنعكاس هذا القرار على طبيعة عملكم؟
- كانت خطوة إيجابية جداً بالنسبة لعملائنا نظراً لتركيز وزير الإسكان على ضرورة مشاركة المطورين العقاريين في دعم الإسكان، ويعد ذلك من أبرز ركائز نجاح هذه الخطوة.

■ كيف تصفون علاقتكم مع البنوك السعودية على مستوى منح القروض والتسهيلات؟
- في الحقيقة لا تتعاون مع البنوك في مجال تمويل المشروعات بل نعتمد في إتقان العقارية التمويل الذاتي، مما يمنحنا صدقية أكبر في تعاملنا مع المستثمرين النهائيين، بالإضافة إلى تميز الشركة بتنوع مشاريعها بين سكنية وتجارية.

ثلاثة مشروعات

■ ما القيمة المضافة التي تجنّبونها من مشاركتكم في معرض «سيتي سكيب جدة»؟
- تهدف مشاركتنا إلى التعريف بمشروعاتنا المطروحة في السوق، وقد قدمنا ثلاثة مشروعات خلال الفترة الحالية، مشروع الريان في مكة المكرمة حيث سيقام عليه مزاد خلال الشهر الحالي، إلى جانب مشروع الصفاة في جدة ومشروع سكني قيد التنفيذ. ■



FULLY FURNISHED*

APARTMENT

Starting from **Starting from 799,000 AED**

*Terms and conditions apply



اين مكافحة الفساد من شركة خليوي تضع مليارات الدولارات على الخزينة؟ هل مقبول ان يُعيّن مدير عام تركي على شركة لبنانية؟!



محمد شقير
وزير الاتصالات

أضحت مكافحة الفساد في لبنان ضرباً في الميت وأمرأ ميؤوساً منه، أفليس الغباء بذاته ان تطلب الشيء ممن لا قدرة له ان يعطيه، او الصراط المستقيم ممن عاثوا في مفاصل الدولة تهشيماً ويَدعون عفة وإصلاحاً. فالاقرب الى المنطق في اي عملية اصلاحية معالجة مكامن الهدر، فكم بالحري ان يوظف اكثر من ١٠ آلاف شخص في الادارات والاسلاك العسكرية بمخالفة فاضحة وواضحة لقرار منع التوظيف الصادر في ٢٠١٧، والأُنكى ان لا حاجة لهؤلاء في الظرف العصيب فجاء تدارك الامر بعد الواقعة، في حين تنضح مؤسسات وشركات ومصالح مستقلة بالتبذير وحرمان الخزينة من ايراداتها الضخمة، وما أدل من ذلك غير احدى شركتي الخليوي التي توظف المئات في مواقع ومناصب صورية لا حاجة او ضرورة لها حيث وصل عددهم الى ٩٠٠ موظف بينما الحاجة الفعلية لا تتعدى الاستعانة بـ ٤٥٠ موظفاً بحسب ما فضحه وزير الداخلية الأسبق مروان شريل. زد على ذلك بذخها على كبار موظفيها بمكافآت تفوق الـ ١٠٠ الف دولار، وتوزيعها ملايين الليرات على رعاية جمعيات وهيئات تفوح منها الشبهات، ونسأل هنا اين مكافحة الفساد من شركة تضع مليارات الدولارات على الخزينة؟ ومنتهى الاحتقار ان يعين مدير عام تركي لإدارتها وكأن دابر اللبنانيين الاكفيا انقطع وتبرخ ام ان هؤلاء تناثروا في اصقاع الارض هرباً من جور وظلم وصلف وقلة تدبير من اختاروهم لقيادة البلاد.

عقد شركة المعاينة الميكانيكية انتهى في العام ٢٠٠٠ وما زالوا يمددون له

ربحهم ١٢ مليون دولار سنوياً و«الفتانيت» تعود للدولة

مدد نافذون عقد الـ BOT الخاص بشركة المعاينة الميكانيكية المنتهي عام ٢٠٠٠ حتى ٢٠١٢ وما زالت الشركة تمارس عملها وتجنّي اموالاً طائلة لا حق لها فيها من الخزينة العامة الفارغة. وبحسب الدراسات يحقق اصحاب الشركة المحظوظة ربحاً يصل الى مليون دولار شهرياً، لا يبقى منها سوى ١,٣ مليون دولار قطرة بالكاد تروي رفق الخزينة العامة مرة واحدة كل عام. مبروك للدولة الفطنة.



هل يعيشون على القمر؟!

الهيئات الاقتصادية تنوه بجهود الحكومة لانقاذ المالية العامة

نوهت الهيئات الاقتصادية اللبنانية في بيان بالجهود الجدية التي تبذلها الحكومة والمقاربات العملية المطروحة لانقاذ المالية العامة عبر خفض العجز واتخاذ اجراءات اصلاحية حقيقية في الادارة العامة. واذ اشارت الهيئات الى دقة الوضع المالي وصعوبته والتي تقتضي اجراءات سريعة وجذرية وصارمة الا انها اكدت في الوقت نفسه ان لبنان لا يزال يتمتع بعوامل ايجابية ونقاط قوة التي اذا احسن استخدامها فيمكنها اعادة البلد الى طريق التعافي والنهوض. هل ان مؤيدي هذا البيان «يعيشون على القمر»، أم مجرد كلام «تبخير» لإرضاء بعض المسؤولين وبالتالي ترفيع هؤلاء الى مناصب عليا ليسمعوا من «بيخر» لهم أيضاً.



رواتب ومخصصات الملحقين الإقتصاديين هل توازي مردودهم؟!

ملحقون اقتصاديون عينوا أخيراً للنهوض بالإقتصاد الوطني والتبادل التجاري بين لبنان ودول العالم، هذا في الظاهر إنما في المضمون فئمة أسئلة تطرح حول نشاط هؤلاء داخلياً بخلاف مراد تعيينهم، حيث يجولون على مرجعيات كان لها اليد الطولى في توظيفهم لتقديم الطاعة والولاء ويفتحون صفحة تبادل المنفعة والمصالح.

ونسأل ما مردود هؤلاء على لبنان وما مقدار رواتبهم ومخصصاتهم وهل ستوازي جهودهم ونشاطاتهم قيمتها، في وقت أضحت الخزينة العامة منقوذة براهنة نتنة وليس بالأموال.

وكيف لنا ان نأمل خيراً؟!!!



5,000 20,000



أميال 4X

ضاعف مرتين أميال الترحيب مع كل بطاقة جديدة
.Visa Air France KLM – Banque Libano-Française

اطلب بطاقةً جديدةً قبل ٢٢ حزيران ٢٠١٩، واستعمل بطاقة Visa Platinum لمشترياتك بمبلغ أقله ٢,٠٠٠ د.أ. / يورو لتحصل على ١٢,٠٠٠ ميل Flying Blue، أو استعمل بطاقة Visa Signature لمشترياتك بمبلغ أقله ٤,٠٠٠ د.أ. لتحصل على ٢٠,٠٠٠ ميل Flying Blue. العرض جارٍ لغاية ٢٢ تموز ٢٠١٩.

البنك
اللبناني الفرنسي
مساهم في طموحاتك

01/03 79 13 32 | Short N°: 1332 | Call Center: 1272

info@eblf.com

www.eblf.com

VISA AIRFRANCE KLM



تطبّق الشروط.

خلوة جمعية الصناعيين مع الوزير أبو فاعور توصي بمكافحة الإغراق وتبسيط الإجراءات الجمركية وخفض الرسوم ومحاربة المنافسة



عقدت جمعية الصناعيين برئاسة الدكتور فادي الجميل خلوة مع وزير الصناعة وائل أبو فاعور متابعة للجهود التي بدأتها معه، بالإضافة الى النواب الصناعيين، وهدفت الخلوة التي شارك فيها أعضاء مجلس إدارة الجمعية الى توحيد الرؤية الصناعية لتحقيق مطالب القطاع. وصدرت في ختام الخلوة توصيات ركزت على مكافحة الإغراق وبت الملفات التي أعدتها الجمعية وتبسيط الإجراءات الجمركية وخفض الرسوم على النماذج وقطع الغيار لزوم الصناعة ومحاربة المنافسة المتأتية من المؤسسات غير الشرعية وفق آلية محددة بين الوزارة والجمعية. وكان د. الجميل أمل في مستهل الخلوة بالتوصل الى توحيد الرؤية حول مفاهيم القطاع كي يسير جميعاً في الاتجاه نفسه بما يخدم الصناعة الوطنية ضمن إطار عمل موحد.

ميشال فرعون: مهمة الحريري صعبة للغاية لوجود خيوط فساد متشابكة مع مصالح سياسية



اعتبر الوزير السابق ميشال فرعون خلال اجتماع مع أعضاء بلدية بيروت ومخاتير ورئيس جمعية تجار الرميل وفعاليتها «ان مهمة رئيس الحكومة سعد الحريري صعبة للغاية لوجود خيوط فساد تتشابك مع مصالح سياسية وقوى تريد الحل والتكشف على حساب

غيرها وتتهرب من المسؤولية على مثال بيلاطس والإتهامات والمزايدات المتبادلة لن تكفي لتفادي الأزمة بعدما توقفت الحوافز المالية وارتفعت الفوائد وقلت السيولة وتأخرت الدولة في دفع الكثير من مستحققاتها والإنعكاسات تضرب القطاعين الخاص والعام على السواء والمواطن يدفع الثمن.

وأمل فرعون ان تكون الإصلاحات في الموازنة كافية لضبط الأزمة المالية التي بدأت تهدد الاستقرار، أسفاً للمحطات الإصلاحية الضائعة وآخرها باريس ٣.



من اليسار: الدكتور داوود رعد، السفير فريد سماحة، اللواء عثمان عثمان، العقيد موسى كرنيب، الأستاذ مجيد العيلي والعقيد الركن ماهر سري الدين

عارضاً لبعض المطالبات الملحة التي أضحت داهمة خصوصاً مع اتجاه الحكومة الحالية لاقتطاع نسب من معاشات المتقاعدين.

د. جرجس غلمية محاضراً

عن التقاعد والمتقاعدين

حاضر المدير العام المتقاعد الدكتور جرجس غلمية، بدعوة من المجلس الوطني لقدامى الموظفين، وتحت رعاية وزير العدل الدكتور ألبرت سرحان عن التقاعد والمتقاعدين، وذلك في مقر المجلس بيروت جادة الرئيس الياقوت الهراوي.

وتطرق د. غلمية الى حقوق وواجبات المتقاعد وخياراته وتوجهاته متوقفاً عند التحديات التي تعترضه. عارضاً لبعض المطالبات الملحة التي أضحت داهمة خصوصاً مع اتجاه الحكومة الحالية لاقتطاع نسب من معاشات المتقاعدين.

المستشفيات والأفغان تتوسع وتترفع على حساب حقوق المريض والمستهلك!؟

يتناهى الى مسامعنا تصريحات دورية يطلقها أصحاب المستشفيات والأفغان يشكون هدر حقوقهم أو يطالبون بتخفيضات وإعفاءات أو تسهيلات، في وقت لم نسمع يوماً ان مستشفى خاصاً تعثر أو أنه على شفير الإفلاس، أو ان أحد الأفغان أقفل أبوابه، لا بل بتنا نلحظ أصحاب المستشفيات يتشاورون وينتقون «نزلاتهم» من المليئين والمتمكنين مادياً، وقد وصل بهم المطاف للاحتيال على صندوق الضمان الإجتماعي ومطالبته بما لا يحق لهم به، وان تصدى لهم ينكفون ويعتذرون ويظهرون على خطئهم وخطيتهم.

وهذا ما ينسحب على أصحاب الأفغان الذين يفيدون من سعر القمح المدعوم ويضعون أنواعاً عدة من «الخبير» يجنون منها الملايين ويتقاسمونها مع بعض المسؤولين وفق نسب أو خوات ليخرجوا بنتيجة توسيع أفرانهم وتعداد فروعها لتفعيل عمليات نهب المواطن المغلوب على أمره. أليس من خاتمة لهذه المهزلة، انها برسم حكومتنا العتيدة بقدها وقديدها وقدرتها على إزاحة الأعباء المعيشية عن كاهل المستهلك ووقف التعدي على حقوقه بأساليب وطرق ملتوية.

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





صرخة إستغاثة يطلقها القطاع التجاري

واتخاذ تدابير فورية لصدده، فإن القطاع التجاري برّمته مرشح للدخول في دائرة الخطر، بعد انخفاض رقم اعماله المجمع بنسبة تفوق الـ ٤٠ في المئة منذ نهاية عام ٢٠١١، وفقاً لنتائج مؤشر جمعية تجار بيروت - فرنسبنك لتجارة التجزئة. ودعا شماس المعنيين الى اتخاذ تدابير ملحة تتناول اتخاذ الاجراءات اللازمة لاقتال المؤسسات والمحال غير الشرعية ومكافحة ظاهرة التهريب وتجميد الاجراءات القضائية التي تتخذها المصارف بحق المؤسسات التجارية والامتناع عن اقرار أي تكليف ضريبي جديد او رسوم او زيادات على الضريبة على القيمة المضافة والتشديد على عدم تشريع فرض زيادة في الرسوم الجمركية والحفاظ على حقوق المستأجرين التجاريين القدامى.

عشرات المحال التجارية تقفل شهرياً

شماس يطلق صرخة استغاثة مدوية من جمعية تجار بيروت: القطاع التجاري برّمته مرشح للدخول في دائرة الخطر

اطلق رئيس جمعية تجار بيروت نقولا شماس بعد اجتماع ضم رؤساء جمعيات ولجان ونقابات القطاع التجاري في بيروت والمناطق اللبنانية صرخة محذراً من خطورة الأوضاع التي باتت تهدد الكيان التجاري في البلاد، لا سيما في ضوء الإقفالات المتتالية للمؤسسات والمحال التجارية.

ولفت بناء على معطيات لجان الاسواق في بيروت الى اقفال ٤٠ محلاً في منطقة الاشرفية، اي حوالي ١٠ في المئة من المجموع، ٥٠ محلاً في الرميل والجعيثاوي ومار مخايل والجميزة اي حوالي ١٣ بالمئة من المجموع، ٣٠ محلاً في الحمراء، اي حوالي ٥ في المئة من المجموع، ٢٥ محلاً في سوق بربور اي حوالي ٥ في المئة من المجموع، ١٢ محلاً في سوق مار الياس اي حوالي ٤ في المئة من المجموع، ١٨ محلاً في اسواق المزرعة وكورنيش المزرعة النويري اي حوالي ٤ في المئة من المجموع، ١٢ محلاً في المصيطبة اي حوالي ١٢ في المئة من المجموع.

وحذّر شماس من الواقع المرير مع الإشارة الى ان الارقام هي أكثر قساوة خارج العاصمة، وخصوصاً في المناطق الطرفية، وان هذه الظاهرة المدمرة استمرت من دون هوادة خلال الفصل الاول من العام الحالي.

واردف شماس قائلًا ان الواقع المرير الذي نشهده اليوم قد يهدد، مع التعرّض المالي والنقص الحاد في السيولة، باقي المؤسسات والمحال التجارية اذ لم يتم كبح جماحه

١٩,٢١ في المئة نسبة تراجع قيمة معاملات المبيع العقاري

في الفصل الأول من ٢٠١٩

سجل النشاط العقاري في لبنان تحسناً متواضعاً خلال شهر آذار ٢٠١٩، بحيث ارتفع عدد معاملات المبيع بنسبة ٠,٣٨ في المئة الى ٤٢٠٨ معاملات من ٣١٩٢ معاملة في الشهر الذي سبقه.

وعلى صعيد تراكمي انخفض عدد المعاملات العقارية بنسبة ١٤,٩١ في المئة سنوياً الى ١٢,٠٦٧ خلال الفصل الأول من العام ٢٠١٩، كما وتراجعت قيمة معاملات المبيع العقارية بنسبة ١٩,٢١ في المئة الى ١,٦٣ مليار د.أ. نتيجة لذلك، تراجع متوسط قيمة المعاملة العقارية الواحدة بنسبة ٥,٠٥ في المئة سنوياً من ١٤١,٨٤٥ د.أ. في نهاية شهر آذار ٢٠١٨ الى ١٣٤,٦٧٦ د.أ. في نهاية الفصل الأول من العام الحالي، علماً ان حصة الأجنبي من عمليات المبيع العقارية قد انخفضت الى ١,٩٤ في المئة مع نهاية شهر آذار من العام الجاري، من ٢ في المئة في نهاية العام ٢٠١٨.

شارلر مولر لرئاسة جديدة لتجمع صناعيي المتن الشمالي

انتخب تجمع صناعيي المتن الشمالي مجلس إدارة جديداً لمدة أربع سنوات بعدما أقرّ تعديل نظامه الأساسي والداخلي ليزيد عدد أعضاء مجلس الإدارة من سبعة الى اثني عشر عضواً، وذلك بحضور رئيس جمعية الصناعيين الدكتور فادي الجميل وعدد من أعضاء مجلس إدارة الجمعية.

وبنتيجة الانتخابات التي جرت في أجواء من التفاهم والتضامن الصناعي في قاعة اجتماعات بلدية الجديدة - البوشرية - السدّ وفي حضور رئيس البلدية أنطوان جبارة ورعايته، فازت لائحة الرئيس شارلر مولر بالتزكية، وأنت النتيجة على الشكل التالي: شارلر مولر رئيساً، أنطوان بارود نائب الرئيس، طالب سعد أمين السر، إبراهيم صادر أمين المال، والسادة: سامي عساف، نبيل الجميل، برنار تنوري، رنا عبد النور مطر، أدب الهاشم، مروان ستو، تييرري أبي نادر وسيرج دكرمنديجان أعضاء، كما عين كل من السادة داني عبود، هاني أبو جودة وطوني حداد كمستشارين.

الآباء يدفنون الأبناء!

بقلم محمود عاصي



السير في المحاكم تمام سنوات ونتائج تعصيب ومشاكل وهدر المال وتضييع الوقت واشغال القوى الامنية والمحكم. رخصة السوق والسيارة الجديدة يلزمها ميكروسكوب لقراءة فحواها.

كل ذلك نتيجة جهل ام وضع الموظف غير المناسب في مراكز القرار والتوقيع حيث تتداخل مصالح الناس ببعضها البعض وتدور الدوائر، حتى وصل البلد الى الدرك الأسفل بالإدارة. وخلاصة القول: ثبت بالوجه الشرعي والملموس ان من بيدهم الحل والربط لا يريدون بناء دولة، وكلها شعارات رنانة واساليب مخدرة.

مع جزيل الشكر
محمود عاصي

١٠٤٥٢ كلم٢ مساحة لبنان تشغل ثلاثة ارباعها الجبال والوديان والابنية، الناتج ٢٦١٤ كلم٢ طرقات وزواريب وارصفة تتربع وتخيّل وتتسابق عليها ١٧٠٠٠٠٠ الف سيارة وشاحنة وباص على طرقات محفرة نهارا وشوارع مظلمة ليلا. السيارة وسيلة للنقل وفي ربوعنا انقلبت آلة للقتل بسبب الشارع السائب والرقيب الغائب وضحاياها بارتفاع وازدياد نسبة لجغرافية ومساحة لبنان. والسيارة قلبت القاعدة حيث اصبح الآباء يدفنون الأبناء وضحاياها تمثل الكارثة الثانية عالميا بعد الحروب.

السبب المباشر لعجقة السيارات في ارجائنا غياب وسائل النقل العام: اوتوبيس، قطار، تراموي، مما يدفع المواطن للاتكال على نفسه واقتناء السيارة ولو بالاقساط والفوائد لحفظ ماء الوجه في الشوارع.

وما حولها بوليصة تأمين الزامي شركات تأمين تتلأأ بالدفع - دعاوى حوادث

IN TEAMWORK WE TRUST

At Trust Compass Insurance, we believe in sincere and reliable relationships.
That's why our teams work as one to serve you , wherever you may be.



TRUST COMPASS INSURANCE CO.

MEMBER OF THE TRUST GROUP OF COMPANIES

Yvoire Center 8th floor Commodore str. Hamra
Tel: +961 1 346345 Fax: +961 1 754949

Sar Center 8th floor Mkales Round about Sin El Fil
Tel: +961 1 510103/4 Fax: +961 1 490303

www.trustlebanon.com

ندوة للمركز الطبي في الجامعة الأميركية بالتعاون مع «غلوب مد» حول الكشف المبكر عن سرطان الرئة في مراحله الأولى

الدكتور عرفات طفيلي، الذي سلب الضوء على ارتفاع نسبة الإصابة بالسرطان في العالم وبالأخص في منطقة الشرق الأوسط إذ أن الأرقام فيها تعتبر الأعلى نسبياً مقارنة بالمعدل العالمي مما يشكل عبئاً متزايداً على المجتمعات.

وفي هذا الإطار قدمت مديرة مركز الصحة والعافية في قسم الطب العائلي في الجامعة الأميركية في بيروت، الدكتورة **مايا روماني**، عرضاً لبرنامج



الإقلاع عن التدخين الذي توفره الجامعة الأميركية وأهميته خصوصاً مع ارتفاع نسبة المدخنين إلى ١,٣ مليار في العالم وحلول لبنان في المركز الثالث عالمياً بنسبة المدخنين. وذكرت أن الأمراض الناتجة عن التدخين تؤدي بحياة قرابة ٤,١٠٠ شخص في لبنان.

من جهتها، ختمت مديرة برنامج المكافحة والوقاية من السرطان في كلية الطب في الجامعة الأميركية في بيروت، الدكتورة **رحاب نصر**، محاضرات الندوة بعرض لبرنامج الوقاية من سرطان الرئة في المركز الطبي وأهمية اتخاذ كافة الإجراءات الوقائية اللازمة للحد من ارتفاع عدد الإصابات كما أشارت إلى أهمية البدء بالوقاية، من أجل القضاء على سرطان الرئة.

أبدى الحضور اهتماماً كبيراً بالمواضيع التي طرحت وختمت الندوة بنقاش حول سبل تفعيل الوقاية والتعاون بين مختلف الأطراف المعنية.

نظمت في معهد نايف باسيل للسرطان في المركز الطبي في الجامعة الأميركية في بيروت بالتعاون مع غلوب مد- لبنان GLOBEMED LEBANON ندوة حول أهمية الفحص المبكر لكشف سرطان الرئة في مراحله الأولى.

حضر الندوة ممثلون عن شركات التأمين والجهات الضامنة المتعاقد مع «غلوب مد» لبنان والقيمين على معهد نايف باسيل للسرطان في المركز الطبي في الجامعة الأميركية في بيروت وفريق

غلوب مد لبنان من أطباء ومدراء يعنون بمتابعة شؤون المرضى الصحية.

افتتح الندوة مدير معهد نايف باسيل للسرطان، بروفيسور أمراض الدم والأورام السرطانية، الدكتور **علي طاهر**، مشدداً على أهمية نشر التوعية حول مخاطر التدخين الذي يؤدي إلى زيادة في إنتشار مرض سرطان الرئة في لبنان وعلى ضرورة تشجيع المريض على الفحص المبكر لتحسين نتائج العلاج.

من جهتها، رحبت المديرة الطبية في غلوب مد لبنان، الدكتورة **هيلين بخعازي**، بالحضور وشكرت المشاركين على دعمهم كما شكرت القيمين على معهد نايف باسيل للسرطان في المركز الطبي في الجامعة الأميركية في بيروت على عقد هذه الندوة إيماناً منهم بأهمية تضافر الجهود بين الجهات الضامنة ومقدمي خدمات الرعاية الصحية بما يخدم مصلحة المريض.

تخلت الندوة ثلاث محاضرات قدم أولها بروفيسور أمراض الدم والأورام،

الوزيران بطيش والشدياق يطلقان مشروع سير المعاملات وإدارة وأرشفة الملفات في المديرية العامة لوزارة الاقتصاد

أطلق وزير الاقتصاد والتجارة **منصور بطيش** والدولة والشؤون الإدارية **مي الشدياق** مشروع سير المعاملات وإدارة وأرشفة الملفات في المديرية العامة لوزارة الاقتصاد والتجارة في مؤتمر صحفي عقده بحضور المديرية العامة **عليا عباس**، رئيس مصلحة الملكية الفكرية و**سام العميل** والسيدتين **مايا جاجي** و**ألين سعادة** من وزارة الدولة لشؤون التنمية الإدارية.

وكانت كلمة **لشدياق** «... من شأن هذا المشروع تحديث الإدارة ونقل لبنان الى مصاف الدول التي تواكب عصر التحول الرقمي، وهذه المبادرة ومثيلاتها تمهّد كلها لتنفيذ مقررات «سيدر» وتسهّل الحصول على دعم المجتمع الدولي لتحقيق مشاريع استثمارية هي لا شك مصيرية في مرحلة الركود التي يعاينها لبنان».

من جهته قال **بطيش**: «إطلاق مشروعنا خطوة على طريق تعميم اعتماد

المكنة في كل الإدارات والمعاملات، وهو أول المسار لوضع مشروع الحكومة الإلكترونية موضع التطبيق والمشروع المقبل أي المرحلة الثانية تتمثل في مكنة مديرية حماية المستهلك من أجل وضع داتا متكاملة للمؤسسات المطلوب رقابتها قطاعياً».



وزير الصحة يبحث مع وفد البنك الدولي في ترض ميسر لتعزيز المراكز الصحية الأولية

بحث وزير الصحة العامة الدكتور **جميل جبجق** مع وفد من البنك الدولي في التفاصيل اللوجستية والتنفيذية لمشروع القرض الميسر لمصلحة الوزارة عبر البنك من أجل تعزيز النظام الصحي في لبنان. ويهدف المشروع الى تأمين التغطية الصحية الشاملة للمواطنين من خلال تعزيز مراكز الرعاية الصحية الأولية وربط المراكز بالمستشفيات الحكومية وبالبلغة قيمته مئة وخمسين مليون دولار.



Meet GlobeMed FIT

Your Digital Wellness Partner & Self-service Health Insurance App

FITNESS



NUTRITION



HEALTH



INSURANCE



DOWNLOAD NOW

Available on the
App Store

ANDROID APP ON
Google Play

GlobeMed
Kuwait

ننشر في ما يلي أسماء عدد من الشركات التي تأسست مؤخرا وذلك وفقا للمستندات التي قدمتها الى السجل التجاري:

Bourbon و LIS



برنار جردى

أسس برنار جورج جردى شركتين متخصصتين بالخدمات اللوجستية والنفط والغاز الأولى برأسمال ٢٠٠ ألف دولار بإسم لوجستيكس انتغرايتد سرفيسز يساهم فيها جان بول موريس صباغ وجنان اميل بستاني وماري جوزيه صباغ وشركة DSS. الشركة الثانية واسمها بوربون لبيان ورأسمالها ٣٠٠ مليون ل.ل. ويساهم فيها جنان بستاني وجان بول صباغ وشركة LIS.

RF

أسس تيدي سمير زينا وسمير تيدي زينا وجفري تيدي زينا وكريستوفر تيدي زينا وشركة والت شركة هولدنغ بإسم RF برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. وموضوعها الإستثمارات والتجارة. أسندت رئاسة الشركة الى تيدي زينا.

RMEIL ONE

أسس كل من لارا جوزف خوام وأنطون جوزف خوام وسميرة قرينة جوزف خوام شركة مساهمة برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. بإسم رميل وان وموضوعها العقارات. أسندت رئاسة الشركة الى لارا خوام.

BM PROPERTIES

أسس رجا جورج بلانكو ووليد الفرد هيدموس وريتا أنطوان طيار شركة مساهمة بإسم بي ام بروبرتيز برأسمال ٤,٠٢ مليار ل.ل. وموضوعها العقارات. أسندت رئاسة الشركة الى وليد هيدموس.

SALLIZAR SHIPPING

أسس آل مدني كمال، طارق، محمد وعلاء شركة مساهمة بإسم ساليزار شيبينغ موضوعها الشحن ورأسمالها ٣٠ مليون ل.ل. أسندت رئاسة الشركة الى كمال مدني.

بيروت

بي ام بروبرتيز	٤ مليارات ل.ل.	IBL	عقارات	وليد ألفرد هيدموس
لوجستكس انتغرايتد	٢٠٠ ألف \$	BYBLOS	خدمات لوجستية	برنار جورج جردى
بوربون لبيان	٣٠٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	نفط / غاز-مناقصات	برنار جورج جردى
أبو زيد التجارية	١١٠ ملايين ل.ل.	-	تجارة	شفيق أحمد الحلبي
ليبانيز انترتاينمنت	١٠٠ مليون ل.ل.	-	تجارة / مطاعم	بيار أنطوان طرزي
ون أند اونلي	٢٠ ألف \$	BBAC	سياحة	فرانك ويتينغ
انترودود	٢٠ ألف \$	BLOM	خشب	وائل سامي حرب
JP انفستمنتس	٢٠ ألف \$	AUDI	استثمارات	رضا محمد جفال
SMSR انفستمنتس	٢٠ ألف \$	BBAC	استثمارات	علي سليمان رياضان
NRGY انفست	٢٠ ألف \$	BYBLOS	استثمارات	انطون ضباعي
في كيو بيوتك ون	٢٠ ألف \$	BLF	-	فادي مصطفى نور الدين
جياتيل	٢٠ ألف \$	BBAC	-	ريبال جوزف زغبى
ماك	٣٠ مليون ل.ل.	FENICIA	تجارة	ماهر محمد أبو خدود
ترايدرز وارلد وايد	٣٠ مليون ل.ل.	LGB	تجارة	خليل محمد بلال زميلي
دلتا سولوشن	٣٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	تكنولوجيا / تجارة	جان ميشال حنا
اير بريز	٣٠ مليون ل.ل.	FNB	-	فيكن فارنكس يعقوبيان
سابا ورلد	٣٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	-	ياسر أزان
انترلب	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	اتصالات	حاتم سليم بيطار
فينيسيا اويل اند غاز	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	نفط / غاز	عماد انطوان الياس
بولدوزير	٣٠ مليون ل.ل.	BLOM	-	انطوان جاك سنور
اراف	٣٠ مليون ل.ل.	BLF	استثمار	تيدي سمير زينا
مزهرو غروب	٣٠ مليون ل.ل.	BLF	تجارة	محمد منير مزهر
كراس	٣٠ مليون ل.ل.	CREDITBANK	هندسة / دراسات	قبلان سيمون فارس
ذي بيرومباني	٣٠ مليون ل.ل.	SGBL	مشروعات روحية	كارلو فنشنتي
امبيك غلوبال	٣٠ مليون ل.ل.	LEBANESE SWISS	تجارة / عقارات	عبد الوهاب ابراهيم
ساليزار شيبينغ	٣٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	شحن	كمال عماد الدين مدني
دراساتي ليبانون	٣٠ مليون ل.ل.	BLC	مواد غذائية	رامي انطوان رزق الله
سيتادل ريزيدانس	٣٠ مليون ل.ل.	BLOM	عقارات	طارق حسن فواز
رميل ون	٣٠ مليون ل.ل.	BLF	عقارات	لارا جوزف خوام
وردية دفلوبمنت	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	تجارة	داوود ميشال زين
حكواتي ديجيتال	٣٠ مليون ل.ل.	BEIRUT	خدمات / تجارة	كريم ناجي بيضون
دستيناتورز مارين	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	شحن / خدمات لوجستية	سامر سمير حسن
فيت بليس	٣٠ مليون ل.ل.	FNB	رياضة	نسيم أمين نبوت
سمالز	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	سياحة	رالف ايلي سركيس
١٥٨٨	٣٠ مليون ل.ل.	BLF	عقارات / مواد بناء	ابراهيم علي سلوم
نقاش ٢٨٢	٣٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	عقارات	مها بطرس عبيد
عزو مارين	٣٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	تخليص / سياحة وسفر	وسام سهيل حسن
مرقا ١٥٧٥	٣٠ مليون ل.ل.	BEIRUT	عقارات	جهاد أحمد عرب
ريپورت بيزنس	٣٠ مليون ل.ل.	AM	تجارة / عقارات	كلود جرجي بازرجي
جيفكو بيرج للنفط	٣٠ مليون ل.ل.	BEIRUT	خدمات شحن وتخليص	ايهاب اوصاف غربت
ضياء سبور	١١٧ مليون ل.ل.	JTB	رياضة	ضياء عبد اللطيف خطاب
تيريموتو	١٠٠ مليون ل.ل.	SGBL	مواد بناء	رالف شارل بستاني
يو اس كلينيك	٦٠ مليون ل.ل.	IBL	مواد تجميل	فادي نبيه هاشم
٣ جي	٣٠ مليون ل.ل.	FRANSABANK	مأكولات	رامي علي جمال
بان دي موند	٣٠ مليون ل.ل.	BLOM	معجنات	محمد أبو طعم
سي دبليو ان	٣٠ مليون ل.ل.	BLF	محطة وقود / اطارات	لانا سليمان ميلان
بتروسرفيسز	٣٠ مليون ل.ل.	BLF	نفط وغاز	ميشال فاضل قرداحي
تي اس اي	٣٠ مليون ل.ل.	BEIRUT	صناعة / كيماويات	حسيب نقولا مشنتف
٣ اتش دي انفست	٣٠ مليون ل.ل.	BLOM	هندسة / عقارات	حسن توفيق درغام
ديفلوبمنت	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	إعادة تدوير	محمد محمود داوود
كوريسبتس	٣٠ مليون ل.ل.	BML	مطاعم	رينيه جرجس معوض
خيال للمجوهرات	٣٠ مليون ل.ل.	BEIRUT	مجوهرات	جاكولين يوسف طوق
ILA	٣٠ مليون ل.ل.	FNB	هندسة / اعمار	عادل الياس داغر
اوتو ستارز منير بازرجي	٣٠ مليون ل.ل.	BBAC	سيارات	نور الدين بازرجي
بالس	٣٠ مليون ل.ل.	BEIRUT	مراكز طبية	عماد بترو حاج
بلوكركس	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	تكنولوجيا	امير مقبل عبد الباقي
OLBA	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	صيانة طائرات	خالد عكاوي
بيتر سويت	٣٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	مطاعم	طارق نبيل ناصر

بجدا

ضياء سبور	١١٧ مليون ل.ل.	JTB	رياضة	ضياء عبد اللطيف خطاب
تيريموتو	١٠٠ مليون ل.ل.	SGBL	مواد بناء	رالف شارل بستاني
يو اس كلينيك	٦٠ مليون ل.ل.	IBL	مواد تجميل	فادي نبيه هاشم
٣ جي	٣٠ مليون ل.ل.	FRANSABANK	مأكولات	رامي علي جمال
بان دي موند	٣٠ مليون ل.ل.	BLOM	معجنات	محمد أبو طعم
سي دبليو ان	٣٠ مليون ل.ل.	BLF	محطة وقود / اطارات	لانا سليمان ميلان
بتروسرفيسز	٣٠ مليون ل.ل.	BLF	نفط وغاز	ميشال فاضل قرداحي
تي اس اي	٣٠ مليون ل.ل.	BEIRUT	صناعة / كيماويات	حسيب نقولا مشنتف
٣ اتش دي انفست	٣٠ مليون ل.ل.	BLOM	هندسة / عقارات	حسن توفيق درغام
ديفلوبمنت	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	إعادة تدوير	محمد محمود داوود
كوريسبتس	٣٠ مليون ل.ل.	BML	مطاعم	رينيه جرجس معوض
خيال للمجوهرات	٣٠ مليون ل.ل.	BEIRUT	مجوهرات	جاكولين يوسف طوق
ILA	٣٠ مليون ل.ل.	FNB	هندسة / اعمار	عادل الياس داغر
اوتو ستارز منير بازرجي	٣٠ مليون ل.ل.	BBAC	سيارات	نور الدين بازرجي
بالس	٣٠ مليون ل.ل.	BEIRUT	مراكز طبية	عماد بترو حاج
بلوكركس	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	تكنولوجيا	امير مقبل عبد الباقي
OLBA	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	صيانة طائرات	خالد عكاوي
بيتر سويت	٣٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	مطاعم	طارق نبيل ناصر



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



الوزير د. جميل جبقي مثل الرئيس عون في افتتاح «المنتدى العربي التاسع للصناعات الصحية»: علينا إحياء مشاريع تحفظ صحة المواطن والإمكانات متوافرة لذلك



أرمان فارس



د. غاببي معوض



من اليمين: النائب هنري شديد، الوزير د. جميل جبقي، أرمان فارس ومروان حكيم

د. غاببي معوض: النجاح في الطب يتطلب إعطاء الدور الأساسي للمريض وليس للطبيب أو لشركة الدواء



الوزير امام جناح BPI



د. غاببي معوض وكريستيان مقوم

المستشفيات لتصبح قادرة على تلبية القسم الأكبر من الحاجات الصحية للمواطنين.

الجلسات

أما جلسات المنتدى فبدأت بحوار مفتوح مع مدراء عامين وممثلي الجهات الضامنة في لبنان من وزارة الصحة العامة، صندوق الضمان الإجتماعي، الطبابة العسكرية وتعاونية موظفي الدولة أداره مدير عام وزارة الصحة العامة الدكتور وليد عمار وتناول موضوع إدارة القرارات في الجودة، التغطية وتكلفة الدواء.

تلتها الحلقة الثانية التي حملت عنوان «تطوير البيئة الملائمة للأدوية المستقبلية» والتي ترأسها رئيسة نقابة مصنعي الأدوية في لبنان الدكتورة كارول ابي كرم وحاضر فيها السيد غراهام لويس – نائب رئيس Global Pharma Strategy IQVIA والدكتور فايد ريعمد من شركة سانوفي والدكتورة ماري لويز ابي حنا خبيرة في الشؤون التشريعية في نقابة مصنعي الأدوية في لبنان.

اما الحلقة الثالثة فحملت عنوان «الطريق نحو الأدوية» والتي أدارتها الدكتورة رندا عون – مديرة شؤون الشركات في شركة Pharaon Healthcare وحاضر فيها البروفيسور حازم عاصي من الجامعة الأميركية في بيروت، البروفيسور ماري كلير انطكلي من مستشفى اوتيل ديو والدكتور مارسيل باسيل من شركة بنتا.



الوزير د. جميل جبقي في جناح AMGEN

مثل وزير الصحة العامة الدكتور جميل جبقي فخامة رئيس الجمهورية العماد ميشال عون في افتتاح «المنتدى العربي التاسع للصناعات الصحية» في فندق لورويل – ضبيه. وحمل المنتدى عنوان: «لبنان يتكلم رعاية صحية» وناقش الأساليب الحديثة في إدارة القطاع الدوائي في لبنان، بالتعاون مع الوزارة ونقابة مستوردي الأدوية وأصحاب المستودعات، ونقابة مصانع الأدوية ونقابة الصيدالة وتجمع شركات الأدوية العالمية في لبنان.

بداية كلمة ترحيب من رئيسة مجموعة MCE المنظمة للمنتدى أليس بويز أكدت فيها حيوية القطاع الصحي في الدورة الاقتصادية اللبنانية.

ثم تحدث أرمان فارس فأكد لوزير الصحة الوقوف الى جانبه لبناء مدمك متين من الخدمات الصحية والدوائية، موضحاً أن المنتدى سيعالج موضوعات مهمة تشمل: أسس صنع القرار في مجالات الجودة والتغطية والكلفة، وتطوير البيئة التنظيمية لمواكبة الابتكارات الدوائية، وإيجاد الوسائل الآلية إلى تسهيل الإستحصال على أدوية المستقبل بأسرع وقت وبكلفة واقعية ومبرمجة، والرعاية التلطيفية للعلاجات المزمنة والمؤلمة.

ثم تحدث الطبيب اللبناني غاببي معوض عن تجربته الناجحة في حقل الصحة وقال ان النجاح في الطب يتطلب إعطاء الدور الأساسي للمريض وليس للطبيب أو لشركة الدواء. فالقيادة ليست سلطة بل مسؤولية وخدمة. وشدد على أهمية الأبحاث وأضاف: كي يكون لدينا نظام صحي جيد يجب أن تكون لدينا أرقام للمقارنة والدراسة. وهذا واجب وطني أن يكون لدى النقابة والمستشفيات أرقام وإحصاءات للمقارنة. وختم معوض الذي يعيش خارج لبنان بالتشديد على أهمية هذا الوطن وضرورة إدراك قيمته المميزة.

وقال الوزير د. جبقي: إن المهمة الأساسية التي يتوجب علينا العمل عليها هي ضبط الانفاق وترشيده وتفعيل الرقابة والمحاسبة وإحياء مشاريع تحفظ صحة المواطن وهناك إمكانات ممكنة لذلك ولكن لا بد من الإشارة الى صعوبات مركبة ابرز ملامحها الصعوبات المالية التي يواجهها بلدنا. ومن هذا المكان يهمننا التأكيد على توجهنا نحو تعزيز دور مراكز الرعاية الصحية الأولية وتجهيزها وهي منتشرة في كل الاقضية والمحافظات وأخذة بالازدياد تلبية لحاجات المواطنين وتخفيف الضغط عن

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

 Best Assistance Lebanon

DOWNLOAD OUR **MOBILE APP**



الأفضل في الولايات المتحدة بالجراحة الروبوتية د. غابي معوض لـ «البيان الاقتصادية»:

المستشفيات تلزم الأطباء باستخدام معدات لا يحتاجها المريض لعدم وجود معايير صحية موحدة والإختلاف في التدريب



أينما حل العقل اللبناني يزهر ويثمر ليحصد الألقاب في جميع القطاعات والمجالات والمهن، وقد كان لمهنة الطب موعد لقاء مع الطبيب الجراح اللبناني غابي معوض الذي يُمّ شطر الولايات المتحدة ليجرب في الجراحة الروبوتية النسائية.

«البيان الاقتصادية»، التقت الطبيب المتفوق والانساني والمتواضع غابي معوض مستطلعة إياه توجهات الجراحة الروبوتية مستقبلاً، ورأيه في كيفية الحد من الفساد داخل القطاع الطبي في لبنان طارحة عليه بعض الأسئلة الشخصية والمهنية، فكانت الإجابات مرتبطة الى حد كبير باقتناعاته وسيرته الطبية النبيلة وعلاقته بالمريض الإنسان.

سيرة ذاتية مفصلة انتهت به لمزاولة الجراحة الروبوتية في أكبر مستشفيات الولايات المتحدة وأكثرها تقدماً، وثقافة واسعة حول أنظمة الرعاية الصحية المطبقة هناك والتي تمنى لو تعتمد في لبنان مع إزالة القيود عن الطبيب ليبدع في ممارسة مهنته، الى توقعه العلمي تطور مفهوم العملية الجراحية الى المفهوم الآلي واستخدام الذكاء الاصطناعي.

وإذ عزا ارتباط مشكلة الزام المستشفيات الأطباء باستخدام معدات لا يحتاجها المريض الى عدم وجود معايير صحية موحدة مع اختلاف كبير في أساليب التدريب، شدّد على ضرورة اتباع مبدأ الشفافية في العمل الطبي وتحديد الهدف الرسالي دون الكسب المادي، داعياً الى تنظيم وتحديد اختصاصات كل مستشفى واعتماد سجلات توثق الخطوات التي اعتمدها الطبيب في جميع مراحل علاج المريض توثيقاً لسهولة تحديد المسؤولية عند ارتكاب الخطأ الطبي.

ماذا قال أيضاً الطبيب الجراح غابي معوض؟

ضرورة اعتماد المحاسبة الطبية الشفافة للطبيب المخطئ بهدف التعلم والتحسين

التساؤلات حول التغطية التأمينية، طريقة دفع التكاليف، الى جانب الجهة التي ستؤمن المعدات المطلوبة، الى القيود المفروضة على الطبيب، وهذا الأمر يختلف في أوروبا والولايات المتحدة، حيث لا عوائق أمام الطبيب للقيام بواجباته، بل يقدم له كل ما يحتاجه ليبدع في ممارسة مهنته وهذا ما نحتاجه في لبنان نظراً لكثرة المبدعين وأصحاب الخبرات في مجالات الطب وتحديد الجراحة.

■ ما مدى تقدم الجراحة الروبوتية على تلك التقليدية، ومتى سيتم الاعتماد كلياً على هذا النوع من الجراحة في لبنان؟

– بدأت تستخدم الجراحة الروبوتية في لبنان وهي تعد خطوة أولى في مسار مستقبل الجراحة. وهذا النوع من الجراحة يتيح استخدام التقنيات الموجودة في عالم الحاسوب وتطبيقها في العمليات الجراحية مثل الواقع الافتراضي والواقع المعزز. والمنظر ان يتطور مفهوم العملية الجراحية الى المفهوم الآلي AUTOMATED SURGERY

واستخدام الذكاء الاصطناعي، حيث ستكون التقنيات المتطورة والرقمية أساساً في العمليات الجراحية المستقبلية. من جهة أخرى لا يمكن للآلة التفوق على العقل البشري إنما الهدف هو تطوير نوعية حياة الناس

تخصّص في الجراحة

■ ما الأسباب التي دعتمكم للتوجّه نحو الولايات المتحدة الأمريكية؟

– بعد تخرجي من الجامعة اللبنانية في كلية الطب والتحاقني بمستشفى سان جورج الجامعي للروم الأرثوذكس وجدت أنني بحاجة للمزيد من التدريب والتوجيه فقررت الذهاب الى فرنسا للتعرف على المنهج الأوروبي، ولكن المشكلة في المستشفيات الفرنسية أنها تعطي الأولوية والأفضلية للمواطنين الفرنسيين، لذا قررت التوجّه الى الولايات المتحدة الأمريكية للحصول على التدريب الصحيح.

الجراحة الروبوتية

■ في رأيكم، ما هي مرتبة لبنان على مستوى الصناعة الطبية مقارنة بدول العالم الأخرى؟

– يتمتع لبنان بقدرات بشرية هائلة في مجال الجراحة والدليل تفوق الأطباء اللبنانيين في الخارج، ولكن لدينا قصور على مستوى النظام الراعي للجسم الطبي حيث يطرح العديد من

لا يمكن للآلة التفوق على العقل البشري
إنما الهدف تطوير نوعية حياة الناس

يكون المستشفى ناجحاً في جميع التخصصات. فعند تحديد الإختصاصات التي يتفوق فيها كل مستشفى، نعطي كل مريض صورة واضحة وشاملة تساعد في عملية اختيار المستشفى الذي يلائم حاله أو مشكلته أو المرض الذي يعانیه، وهذه الطريقة توجد فرص عمل للمستشفيات

الثانوية، وبالتالي لا يعود ينحصر العمل في مستشفى واحد دون غيره. ■ في الدول الأجنبية تتم محاسبة الطبيب في حال ارتكابه خطأ طبيًا. ما هي الإجراءات التي يجب اتباعها في لبنان لعدم تهرب الطبيب من تحمّل مسؤوليته لدى ارتكابه خطأ يعاقب عليه القانون؟

– بالنهاية الطبيب هو إنسان والإنسان غير معصوم عن الخطأ، وفي رأيي اعتماد مبدأ الشفافية في التعاطي مع المريض منذ لحظة دخوله المستشفى سيظهر ما إذا كان الطبيب يتحمل مسؤولية الخطأ الطبي الذي قد يحدث. لذا لا بدّ من توافر ما يسمى بـ ELECTRONIC MEDICAL RECORD وهي سجلات توثق الخطوات التي اعتمدها واتبعتها الطبيب في جميع مراحل علاج المريض. وعند مراجعة هذه السجلات يتم تحديد ما إذا كان الطبيب يتحمل مسؤولية الخطأ الطبي الذي قد يطرأ أم لا.

لقب محفز لتقديم الأفضل

■ تم اختيارك أفضل طبيب في مجال الجراحة النسائية بواسطة الروبوت، كيف جرت عملية الإختيار وماذا يعني لك هذا اللقب؟ – في استطلاع أجرته مجلة WASHINGTONIAN سئل ١٢ ألف طبيب موزعين على ٤٠ حقلاً طبيًا من مختلف أنحاء الولايات المتحدة عن رأيهم المهني في نوعية الأعمال التي قدمها أطباء زملاء كل في مجال عمله، فجاوب إسمي في طليعة الأسماء بالجراحة الأكلية المتقدمة في طب التوليد والنساء.

لا شك ان اختياري من ضمن أسماء كثيرة أخرى أسعدني لكنني لم أسر للحصول على هذا المركز، فأنا سعيد وراء حلم لطالما راودني وهذا اللقب جاء تأكيداً على أنني أسير في الطريق الصحيح وحفزني على مواصلة جهودي لتقديم الأفضل دائماً في مجال عملي. باختصار، عندما يسير الطبيب وفق مبدأ الإنسانية ويتخذ شعاراً له ولا يلهث وراء الكسب المادي، عندها فقط يستطيع ان ينجح ويبدع ويصل الى مراكز متقدمة، لأن كل الجوائز والألقاب ما هي إلا نتيجة للجهود التي يبذلها الطبيب حتى وصل الى ما هو عليه، وإصراره على تقديم الأفضل رافعاً الإنسانية شعاراً يسير وفقه مع اتخاذه المريض أولوية في مجال عمله. ■

تحقيق نوعية العمل الطبي بتنظيم وتحديد اختصاصات كل مستشفى ومدى نجاحها وتكلفتها

ومن خلال التقنيات الحديثة يمكن التوصل الى جراحة أفضل بعد إيجاد الحلول للعمليات المعقدة.

المحاسبة الطبية الشفافة

■ ما مدى نسبة الخطأ في الجراحات الروبوتية؟

– الخطأ الأكلية أقل بكثير من الخطأ البشري ومنذ بداية العمليات الجراحية الأكلية في العام ١٩٨٢ وانتشارها بشكل أوسع في التسعينات من القرن الماضي، نتج عنها عدد محدود من المضاعفات والمشكلات الصحية.

■ الى أي مدى تلتزم المستشفيات الأطباء باستخدام معدات معينة للقيام بفحوص لا يحتاجها المريض وهل يتم اعتماد هذا الأسلوب في الدول المتقدمة؟ – في جميع المهن والاختصاصات هناك أناس تتوجه للخير وأخرى للشر، ولكن المشكلة تكمن في عدم وجود معايير صحية موحدة مع اختلاف كبير في أساليب تدريب الأطباء، في حين أنه يتوجب على المستشفيات التعاون لتحديد هذه المعايير والنظم، فضلاً عن اعتماد المحاسبة الطبية الشفافة للمخطئ بهدف التعلم والتحسين.

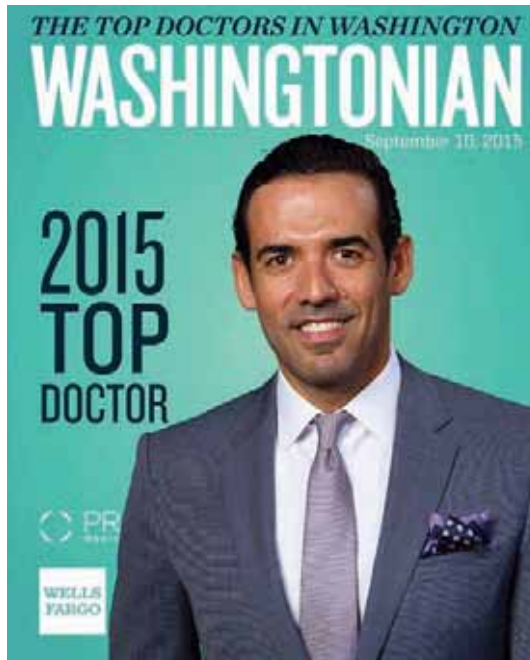
■ هل تطلب المستشفيات أحياناً في الولايات المتحدة من الطبيب القيام بأفعال لا يرغب بها ولا تتوافق مع قناعاته؟

– في رأيي، هذه المسألة تعود الى مدى استعداد الطبيب للقيام بهذه الأفعال. بالنسبة لي، في حال حصلت معي في الولايات المتحدة، أتصل عندها بمحامي ليتولى الموضوع. لا بدّ من اتباع مبدأ الشفافية في العمل وتحديد الهدف من وراء عملنا مع وضع أولويات وطرح استقهام مفاده هل هدفنا طبي أم الغاية هي الكسب المادي؟ إذا كان الهدف هو المريض واستلزم الأمر استخدام المعدات التي تساعد في عملية التشخيص أو القيام بالعملية، عندها تكون التكلفة المادية مشروعة، والمعروف ان جودة العمل الطبي مكلفة.

نوعية العمل الطبي

■ هل في جعبتكم من حلول أولوية للحدّ من الفساد بالقطاع الصحي في لبنان؟

– لا بدّ من توافر نظام صحي يعتمد على جميع البيانات توجهاً لتحديد المعايير. ففي الولايات المتحدة هناك توجه نحو ما يسمى بـ VALUE OF CARE وهو تحقيق نجاح العمل الطبي بأقل تكلفة ممكنة. لذا، عن طريق تنظيم وتحديد إختصاصات كل مستشفى ومدى نجاحها والخبرات المتوافرة فيها وتكلفة هذه الخبرات، بالإمكان التوصل الى ما يعرف بنوعية العمل VALUE OF CARE، وهذه المسألة كفيلة بجعل المريض يختار مستشفى معيناً دون غيره، وليس بالضرورة ان



الميزانية العمومية الموقوفة كما

٢٠١٧/١٢/٣١

٢٠١٨/١٢/٣١

الموجودات	السنة الحالية	السنة السابقة
أصول غير مادية	٦٥٥,٣٨٣,٥٥٢	٣٤٥,٢٩٩,٤٨٣
التوظيفات	٤٥٨,٢٠٣,٨٨٦,٩٩١	٤٢٥,٦١٠,٥٦١,٤٩٣
- أراضي وعقارات	٣٦,٥٤٩,٥٤٤,٧٠٦	٣٦,٥٤٩,٥٤٤,٧٠٦
- شركات تابعة و شقيقة	١٥,٣٩٦,١٧٧,٠٠٠	١٥,٥٥٢,٥٠٠,٠٠٠
- قروض على اليوالص	١٤,١٢٠,٤٣٦	١٦,١٤٢,٥٢١
- قروض أخرى	٤,١٧٠,٦٨٠,١٠٧	٧,٩٥٨,٨٧٢,١٤٥
- إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت	٢٧,١٥٨,٤٣٨,٥٧٤	٤٩,٠٦١,٨١٠,٣١٦
- إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)	٣٧٠,٧٨١,٣٧٦,٥٠٨	٣١١,٥٢٢,١٠٧,٢٧٢
- صناديق إستثمار	٣٦٥,٠٠٠,٠٠٠	٨٧٥,٠٠٠,٠٠٠
- إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين	٢٧٢,٣٣٤,٧٥٧	٢٦٤,٠٤٣,٦٠٧
- النقد وما شابهه	٤,١٤١,٥٤٩,٦٦٠	٣,٨١٨,٥٤٠,٨٢٦
الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)	٤٠,٣٨٠,٨٩٢,٩٦٦	٥٢,٤٢٨,١٣٦,٥٠١
- الودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)	٩,٣٥٥,٢٦٠,٠٨٥	٢٨,٧٧٩,٠٩٢,٥٦٥
- حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة	٢,٠٠٨,٣٨١,٧٣٠	٢,٨١٨,٨٨٩,٣٤٥
- حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى	٧,٣٤٦,٨٧٨,٣٥٥	٢٥,٩٦٠,٢٠٣,٢٢٠
إيرادات مستحقة على التوظيفات	٢٠,٩٨٢,٥٤٨,٢٨٢	٣٢,٥٩٥,٨٦٠,٦١٦
التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار	١١,٥٦٩,٦٨٦,٣٣٢	١١,٠٦٧,٤٦٦,١١٦
- توظيفات عقارية	٨,٩٦٣,٧٧٩,٧٦٦	٢١,٠٢٥,٤٧٧,١٢٣
- إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت	٤٤٩,٠٨٢,١٨٤	٥٠٢,٩١٧,٢٧٧
- إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)	٢٢,٨٤٨,٣٧٩,١٧٩	٢٣,٧٢٧,١١٦,٦٠٥
- صناديق إستثمار	٩,٣٩٠,٤٧٨,٠٠٠	١١,٠٩١,٢٥٩,٠٠٠
- نقد وتوظيفات مشابهة	١٣,٤٥٧,٩٠١,١٧٩	١٢,٦٣٥,٨٥٧,٦٠٥
حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)	٧,١٩٢,٧٥٢,٩٢٤	١,٠٨٢,٢٣٣,٨٤٧
- حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط	٧,١٩٢,٧٥٢,٩٢٤	١,٠٨٢,٢٣٣,٨٤٧
- حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث	٢٣,٥٧٢,٩٠٩,٠٩٨	٢٤,٩٨٩,٢٣٣,٣٧٣
- حصة معيدي الضمان من الإحتياطي الحسابي	٢١,٠٠٩,٧٨٩,٦٦٩	٢١,٤٤٨,٢٩٩,٧٨١
حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)	٢,٥٦٣,١١٩,٤٢٩	٣,٥٤٠,٩٣٣,٥٩٢
- حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط	١١,٢١٣,٢٣٤,٨٥٤	١,٠٨٥,٣١٣,٠١٣
- حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث	١٩٦,٦٠٨,١٧٨	٢٥٣,٨٢٣,٩٩٣
- حصة معيدي الضمان من إحتياطي العجز في الأقساط	٢١٧,٨٥١,٩٩١	١٣١,٨٤٤,٨٠٤
نعم مدينة عائدة لعمليات الضمان	١٠,٧٩٨,٧٧٤,٦٨٥	٦٩٩,٦٤٤,٢١٦
- أقساط مستحقة على العمليات المباشرة	١٧,٧٥٧,٤٧٩,٨٢٢	١٩,٠٠٠,٤٥٤,٧٤١
- نعم مدينة على وسطاء الضمان	١٧,٧٣٢,٤٧٩,٨٢٢	١٨,٩٧٥,٤٥٤,٧٤١
- حسابات شركات الضمان المدينة	-	-
نعم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان	٢٥,٠٠٠,٠٠٠	٢٥,٠٠٠,٠٠٠
- مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان	٦١٢,١٦٢,٧٢٧,٧٥٣	٦٠٩,٦٤٣,٣٠٢,٢٣٧
- عمولات وبدلات من معيدي الضمان		
- نعم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان		
موجودات أخرى		
- أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار		
- الأصول الثابتة التشغيلية		
- أصول أخرى		
نعم مدينة أخرى		
- نعم المستخدمين		
- ضرائب ورسوم برسم الإسترداد		
- الذمم المدينة من الأطراف المقربة		
- حسابات مدينة أخرى		
- حسابات المساهمين		
حسابات التسوية		
- تكاليف نفقات اليوالص مؤجلة		
- أقساط مكتسبة قيد الإصدار		
- أعباء مدفوعة مسبقاً		
- حسابات التسوية المختلفة		
إجمالي الموجودات		

عضو في مجموعة بنك لبنان والمهجر

مجلس الإدارة:

السيد حبيب رحال
 السيد فاتح بكداش
 السيد سامر الأزهري
 السادة سكور ممثلة بالسيد فيكتور بينيه

رئيس مجلس الإدارة - المدير العام
 نائب رئيس مجلس الإدارة - المدير العام
 عضو
 عضو

٢٠١٧/١٢/٣١

٢٠١٨/١٢/٣١

السنة السابقة	ليرة لبنانية	السنة الحالية	المطلوبات والرساميل الخاصة
٢١٣.٠٨١.٣٠٠.٢٥٤		٢٢٥.٩٢٥.٣٢٥.٣٠١	الرساميل الخاصة
٤٣.٢٠٠.٠٠٠.٠٠٠		٤٣.٢٠٠.٠٠٠.٠٠٠	رأس المال المدفوع
٤٣.٢٠٠.٠٠٠.٠٠٠		٤٣.٢٠٠.٠٠٠.٠٠٠	- رأس المال المكتتب
١٤.٤٠٠.٠٠٠.٠٠٠		١٤.٤٠٠.٠٠٠.٠٠٠	- يظل: رأس المال غير المدفوع
١٢٧.٥٤٧.٧٣١.٠١٤		١٣٨.٣٤٨.٢٩٠.٢٥٣	الإحتياطي القانوني
-		-	الإحتياطيات العامة
٢٧.٩٣٣.٥٦٩.٢٤٠		٢٩.٩٧٧.٠٣٥.٠٤٨	نتائج سابقة مدورة
-		-	نتيجة السنة الحالية
			الإحتياطيات الأخرى
			- إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود الثابت
			- إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)
			- إحتياطي تقييم صناديق الإستثمار
			- إحتياطي إعادة تخمين الأصول الثابتة
			- إحتياطيات أخرى
			ديون غير ذات أولوية
			- ديون ثانوية
			- حسابات المساهمين
١٦٠.٢٦٧.٧٨٥.٥٨٣		١٧٧.٧٨٩.٢٣٨.٩٠٩	الإحتياطي الفني لفرع الحياة
١٥٥.٤٩٧.١٦٧.٥٥٠		١٧٢.٨٥٢.٢٨٠.٠٢٨	- الإحتياطي الحسابي
-		-	- إحتياطي الأقساط غير المكتسبة
٤.٣١٨.١٠٧.٩٩٣		٤.٤٩١.٦٦٣.٩٦٢	- إحتياطي الحوادث تحت التسوية
٣١٣.٥٦٠.٠٠٠		٣٠١.٥٠٠.٠٠٠	- إحتياطي الحوادث الواقعة وغير المصرح عنها-IBNR
١٣٨.٩٥٠.٠٤٠		١٤٣.٧٩٤.٩١٩	- إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث
-		-	- إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص
-		-	- إحتياطيات فنية أخرى
٥٢.٤٢٨.١٣٦.٥٠١		٤٠.٣٨٠.٨٩٢.٩٦٦	الإحتياطي الفني لعقود الضمان المرتبطة بوحدة الإستثمار
			- إحتياطي حوادث تحت التسوية
٥٢.٤٢٨.١٣٦.٥٠١		٤٠.٣٨٠.٨٩٢.٩٦٦	- الإحتياطي الحسابي
			- إحتياطيات فنية إضافية
١٤٦.٥٤٧.٩٤٩.٠٧٩		١٢٩.١٩٦.٢٥٣.٨١٠	الإحتياطي الفني لغير فرع الحياة
١٠٠.٤٠٢.٠٠٧.١٩٥		٩٣.٠٣٣.٧٧٢.٠٥٠	- إحتياطي الأقساط غير المكتسبة
٣٨.٦٤٥.٦٩٦.٧٢١		٢٧.٦٩٦.١١٢.٤٦٥	- إحتياطي المطالبات تحت التسوية
٢.٢٢٠.٤٣٨.١٠٣		٢.٩٢٦.٩٥٥.٠٨٨	- إحتياطي المطالبات الواقعة وغير المصرح عنها-IBNR
١.٢٩٣.٨٢٩.٦٤٣		١.٠٠٦.٠٤٧.٩٤٤	- إحتياطي مصاريف إدارة المطالبات
			- إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص
١.٧٢٤.٤٠٦.٤٠٨		١.٦٢١.٥٠٢.٣٨٦	- إحتياطي العجز في الأقساط
٢.٣٦١.٥٧١.٠٠٩		٢.٩١١.٨٦٣.٨٧٧	- إحتياطي المطالبات الواقعة والمصرح عنها لكن غير المرصودة بشكل كاف-IBNR
			- إحتياطيات فنية أخرى
٨.٣٦٧.٠٢٢.٢٩٥		١٣.٢٣٥.٦٥٠.٩٠٧	مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء
			إبداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين
٢.٣٠٦.١١٣.٧٤٤		٢.٣٤٠.٢٧٠.٩٠٦	ذمم دائنة عائدة لعمليات الضمان
			- ذمم دائنة عن العمليات المباشرة
			- ذمم دائنة عن العمليات غير المباشرة
			- حسابات شركات التأمين الدائنة
٢.٣٠٦.١١٣.٧٤٤		٢.٣٤٠.٢٧٠.٩٠٦	ذمم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين
٧.٩٧٥.٢٢٥.٠١١		٤.٧٦٤.٥٥٤.٣٨٧	عمولات إعادة التأمين غير المحققة
١.٤٣١.٥٢٤.١٦٤		١.٣٩٩.٢٩٣.٦٠٣	ديون
-		-	- أموال مستدانة
-		-	- ديون مصرفية
-		-	- ديون أخرى
١٦.١٥٧.٣٦٠.٢٧٣		١٥.٨٦٣.١٢١.٤٦٢	مطلوبات أخرى
			- ذمم المستخدمين
٧.٩٥٨.٨٣٠.١٣٨		٧.٤٧٨.٣٦٤.٨١١	- ضرائب ورسوم متوجبة
٢.٥٥٢.٤٩٥.٨٣٥		٢.٨٤٨.٧٠٣.٨٦٢	- الذمم الدائنة للأطراف المقربة
٥.٦٤٦.٠٣٤.٣٠٠		٥.٥٣٦.١٥٢.٧٨٩	- ذمم دائنة أخرى
١.٠٨٠.٨٨٥.٣٣٣		١.٢٦٨.١٢٥.٥٠٢	حسابات التسوية
٣٠.١٥٠.٠٠٠		-	- الإيرادات غير المكتسبة
٢٣٨.٨١٨.٧٨٣		٤٥٨.٢٦٤.٦٣٤	- المصاريف المستحقة وغير المدفوعة
٨١١.٩١٦.٥٥٠		٨٠٩.٨٦٠.٨٦٨	- حسابات التسوية الأخرى
٦٠٩.٦٤٣.٠٢.٢٣٧		٦١٢.١٦٢.٧٢٧.٧٥٣	إجمالي المطلوبات والرساميل الخاصة

مفوضو المراقبة: BDO, سمعان, غلام وشركاهم
أرنتست ويونغ

السيد سيرج أوزوف
السيد باتريك لواز
السيد رامي حورية
السيد مروان جارودي

عضو
عضو
عضو
عضو



معتصم خضر محمصاني



رامي النمر



د. سليم صفير



عدنان القصار

الإصلاح وجدية الأزمة الاقتصادية بمنظار أعلام مصرفيين

عميد الإقتصاديين في لبنان والمرجعية الموثوقة الوزير السابق ورئيس مجموعة فرنسبنك **عدنان القصار** وأعلام الصناعة المصرفية في لبنان رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي العام لبنك بيروت الدكتور **سليم صفير** ورئيس فرست ناشونال بنك **FNB رامي النمر** ومدير عام بنك البركة - لبنان **معتصم خضر محمصاني** كان لهم وقفة مع «البيان الإقتصادية» حيث أدلوا بأرائهم على هامش مؤتمر إتحاد المصارف الذي عقد في بيروت حول تأثير رفع الفوائد والإصلاح وجدية الأزمة الاقتصادية وغيرها. فكانت هذه المداخلات المقتضبة.

رامي النمر (رئيس فرست ناشونال بنك FNB - لبنان):

لبنان سيتخطى أزمته الإقتصادية مع اتخاذ إجراءات الإصلاح

رئيس مجلس إدارة فرست ناشونال بنك **FNB رامي النمر** توقع في مقابلة مع «البيان الإقتصادية» تخطي الأزمة الإقتصادية في لبنان مع اتخاذ الإجراءات الجدية في عملية الإصلاح الجارية، ورأى ان الفوائد المرتفعة على المدى القصير جيدة نسبياً وانها ستعود الى توازنها بعد عملية الإصلاح. وقال: نعاني بالتأكيد أزمة إقتصادية لكن سعادة حاكم مصرف لبنان **د. رياض سلامة** تحدث عن الوضع وصفه بأنه ليس مأسوياً داعياً الى عدم المبالغة في تشويه وضع لبنان على المستويين النقدي والإقتصادي. هذا ومن المتوقع ومع اتخاذ الإجراءات الجدية في عملية الإصلاح الإقتصادي تخطي الأزمة، مع ما يرافق ذلك من تقديم تضحيات وتنازلات من قبل الجميع. وما يطمئن ان لبنان بلد ديناميكي ويتمكن من إعادة ترتيب وضعه بسرعة. وشدد على تحقيق عملية الإصلاح بتعاون جميع القطاعات وفي مقدمها المصارف، معتبراً «ان للفوائد المرتفعة على المدى الطويل تأثيرات سلبية على العجلة الإقتصادية، إنما على المدى القريب لا تزال الفوائد جيدة نسبياً مقارنة بدول أخرى، ومع الإستقرار في عملية الإصلاح تعود الفوائد الى مستوياتها وتوازنها»، مؤكداً «الإستمرار والترشيد في الإنفاق والإستمرار في خدمة الدولة والمواطن اللبناني».

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

البنوك اللبنانية ان تتوانى عن تقديم الدعم للدولة

عضو مجلس الإدارة والمدير العام لبنك البركة - لبنان **معتصم خضر محمصاني** رأى ان هناك تأثيراً مباشراً لرفع الفوائد على العجلة الاقتصادية بسبب عدم استثمار رؤوس الاموال في القطاعات الانتاجية وبقيائها ضمن الودائع وهذا امر غير صحي، غير ان البنوك مجبرة على توفير فوائد مرتفعة كي تستمر في تقديمها التمويلات والقروض وخدمة العملاء، ولكن بالتأكيد هذه ظاهرة غير صحية.

ونكّر بدعم القطاع المصرفي اللبناني للدولة. بحيث يتم سد عجز الموازنة عبر تمويلات البنوك. أملاً المحافظة على استقرار هذا القطاع ونموه، ولن تتأخر البنوك عن تقديم المساعدة للدولة اللبنانية إنما ضمن الأطر الصحيحة، كي نتوصل الى نتائج ايجابية، وستبقى المصارف في مقدم القطاعات الداعمة للدولة.

وقال **محمصاني**: «التحديات كبيرة في مسيرة الإصلاح الاقتصادي، حيث من الضروري خفض عجز الموازنة للوصول الى عملية توازن بين الإيرادات والنفقات، وهذا سيتطلب بعض الوقت لكنه ليس بالامر المستحيل تحقيقه تدريجياً، خصوصاً في حال توافرت الإرادة والنوايا الحسنة».

عدنان القصار (رئيس مجموعة فرنسبنك - لبنان):

الإصلاح الإقتصادي يسير بالإتجاه الصحيح

رئيس مجموعة فرنسبنك **عدنان القصار** المعروف بنظرته الثاقبة للأوضاع والمستشرق لمستقبل لبنان الإقتصادي والمالي أكد التأثير الإيجابي لرفع الفوائد المصرفية، ورأى ان الإصلاح الإقتصادي يسير بالإتجاه الصحيح، مطمئناً الى وضع لبنان شبه المستقر. وقال في دردشة مع «البيان الإقتصادية»: من المؤكد ان رفع الفوائد سيؤثر ايجابياً وله نتائج حسنة ستساعد البنوك على استخدام ودائعها لخدمة الإقتصاد اللبناني. ونفى وجود أي تحديات تعترض الإصلاح الإقتصادي ورأى ان الأخير يسير بالإتجاه الصحيح، فضلاً عن ان جميع البنوك تعمل على تطبيق القوانين والمعايير الدولية من دون تعرضها لضغوط سياسية، ما يتيح لها القيام بدورها الطليعي كاملاً وخدمة الإقتصاد الوطني والمواطن. عازياً الأزمة الإقتصادية الى المشكلات السياسية وغياب الإستقرار الذي تعانیه الدول المحيطة، ولكن لبنان حتى الآن بمنأى عن هذه التحديات ووضع شبه مستقر.

د. سليم صفير (الرئيس والمدير التنفيذي العام لبنك بيروت):

بحاجة إبقاء لبنان بلداً جاذباً للودائع وليس لهروبها

وشدّد رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي العام لبنك بيروت الدكتور **سليم صفير** في مؤتمر صحافي عقده في حضور الأمين العام لاتحاد المصارف العربية **وسام فتوح** ونقيب الصحافة **عوني الكعكي** ونقيب المحررين **جوزف القصيبي** على «وجوب تكبير الإقتصاد وإزالة المعوقات من خلال سياسات تؤهلنا الى توفير السيولة وتحفيز الإستثمار في الصناعات الوطنية وحمايتها واستعادة الثقة وتحسين مستوى المخاطر وتخفيض أسعار الفائدة للإقراض لإعادة عجلة الدورة الإقتصادية وإعادة تفعيل القطاع العقاري» مؤكداً الحاجة الى «إبقاء لبنان بلداً جاذباً للودائع وليس لهروبها»، داعياً الى إعادة إحياء المرسوم المتعلق بإيجاد منطقة مصرفية حرة ضمن المصارف.

وعارض **د. صفير** التضييق على مصرف لبنان أو التدخل في آلية عمله، داعياً الى تعزيز مكامن القوة في مؤسساتنا واقتصادنا لا ضرب عناصر الإقتصاد والقوة فيها، مناشداً الجميع تعزيز الثقة والكف عن إرعاب الناس بالإنيهار الإفتراضي، مؤكداً مواقف جمعية المصارف لما تتضمنه من رؤية توازن بين مصلحة الوطن والمحافظة على القطاع المصرفي الناشط والمنتج.

استلم القوية



خلال 15 يوم

OMT | حدك

☎ 01 391 000

بنك بيبيلوس استضاف معرض الفائز بجائزته للتصوير الفوتوغرافي لعام ٢٠١٨



بيتي كيدشيجيان

ندى الطويل

استضاف بنك بيبيلوس للسنة السابعة على التوالي، معرض الفائز بجائزته للتصوير الفوتوغرافي السنوية.

وضمّ معرض The River That Carried Me لبيتي كيدشيجيان، الذي قام BEIRUT ART FAIR بتنسيقه، صوراً تدرس العلاقة الخاصة بين شخصين واختفاءها وتطرح سلسلة من الأسئلة المتعلقة بالتصوير الفوتوغرافي، خاصة حول قدرة المصور على التقاط شرارة العلاقة الحميمة التي طالما تم إخفاؤها عن الآخرين، وكذلك القدرة على إدامة ذلك.

وللمناسبة، قالت مديرة مديرية الإعلام في مجموعة بنك بيبيلوس ندى الطويل: «بيتي كيدشيجيان هي الفائز السابع الذي يستضيف المصرف معرضه في إطار مكافأته على الفوز بجائزة بنك بيبيلوس للتصوير الفوتوغرافي. وقد سبق معرضها برنامج توجيهي متمم بالتعاون مع BEIRUT ART FAIR فكانت النتيجة عبارة عن مجموعة رائعة من الصور الفوتوغرافية التي تهدف إلى تشجيع المشاهد على طرح أسئلة حول حياته الشخصية».

أما بيتي كيدشيجيان فعلمت على معرضها الإفرادي الأول قائلة: «إن العمل مع بنك بيبيلوس وBEIRUT ART FAIR لتحضير معرضي الإفرادي الأول كان بمثابة تجربة تعليمية حقيقية، وأتمنى أن تكون هذه التجربة نقطة انطلاق رائعة لمهنتي في التصوير الفوتوغرافي».



من اليمين: ايلي وهيبي، روبي طوق، لين سعادة، رودي ساسين وريتا فيان



الحضور

٢,٠٦ مليار دولار موجوداته في الفصل الأول من ٢٠١٩

أرباح بنك بيمو الى ٤,٦١ ملايين دولار بنمو ١٣,٤٥ في المئة



سميح سعادة

أظهرت البيانات المالية غير المدققة لبنك بيمو زيادة سنوية بنسبة ١٣,٤٥ في المئة في أرباح المصرف الصافية الى ٤,٦١ ملايين دولار أميركي خلال الفصل الأول من العام ٢٠١٩ مقابل ٤,٠٦ ملايين دولار في الفترة نفسها من العام المنصرم.

أما على صعيد الميزانية فقد نمت موجودات البنك بنسبة ١,٨٧ في المئة خلال الفصل الأول من العام الحالي الى حوالي ٢,٠٦ مليار

دولار في ظل تحسن قيمة الأدوات المالية المصنفة بالكلفة المطفأة بنسبة ١٦,١٠ في المئة الى ٣٣٦,٣٠ مليون دولار بالرغم من تراجع محفظة التسليفات الصافية بنسبة ٦,٢٧ في المئة الى ٦٨٢,٢١ مليون دولار. وبلغت ودائع الزبائن ١,٢٧ مليار دولار. وتطورت الأموال الخاصة للمصرف بنسبة ٢,٤٤ في المئة في الفصل الأول من العام ٢٠١٩ الى ١٩٤,٥٤ مليون دولار. يذكر أن نائب رئيس مجلس إدارة البنك ومديره العام هو السيد سميح سعادة.

جمال ترست بنك ينجز تثقيف ١٠ آلاف طالب من المدارس الرسمية

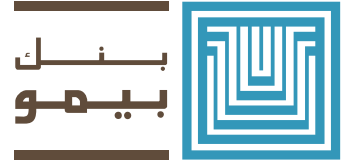
مالياً ومصرفياً بالتعاون مع وزارة التربية

أنجز جمال ترست بنك JTB، تماشياً مع استراتيجية الشمول المالي ومبادرة التثقيف المالي التي يقوم بها بالتعاون مع وزارة التربية والتعليم العالي، تثقيف أكثر من ١٠ آلاف طالب وطالبة مالياً ومصرفياً في مختلف المدارس الرسمية. كما بادر جمال ترست بنك إلى دعوة ٨٩٦ طالباً وطالبة إلى فرع «جمال ترست بنك» في بلدة سحمر البقاعية حيث زار الطلاب الفرع وتعرفوا على الخدمات التي يقدمها المصرف بهدف تثقيف الطلاب من مختلف الأعمار حول حقوقهم وواجباتهم المصرفية. بالإضافة إلى قيام فريق عمل المصرف بعرض اعلان المصرف الجديد «شو اسمك» بالإضافة الى فيلم وثائقي شرحت فيه مديرة الخدمات المصرفية الاستهلاكية وشبكة ادارة الفروع السيدة كارلا واكيم حبيش عن اهمية استفادة شرائح المجتمع من الخدمات المصرفية مع تنويه لزبائن جمال ترست بنك عن منتج «صمد واربح» الذي اطلقه المصرف كجزء من خطة الشمول المالي. وقد تزامن اليوم التثقيفي مع مناسبة «عيد الأم» حيث قام جمال ترست بنك بتوزيع الورود على الطلاب لإهدائها لأمهاتهم.



بنك بيموش.م.ل.

سجل تجاري: ١٧٨٣٧ بيروت | بورصة بيروت: ١١١١ | لائحة المصارف: ٩٣
البيانات المالية المجمعة غير المدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٩ وفقاً للمعايير الدولية للإفصاح المالي
المركز الرئيسي ٩١ باستور - شارع باستور - مدور - بيروت لبنان | ت: ٠١-٥٦٨٢٥٠
www.bemobank.com



الموجودات (القيم بألاف الليرات اللبنانية)	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٩	مدققة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠١٨	خارج الميزانية (القيم بألاف الليرات اللبنانية)	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٩	مدققة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠١٨
الصندوق ومؤسسات الإصدار المصارف والمؤسسات المالية قروض للمصارف والمؤسسات المالية واتفقيات إعادة بيع أسهم وحصص بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر أدوات دين وموجودات مالية أخرى بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر منها: صافي التسليفات والقروض المصنفة بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر (FVTPL) صافي التسليفات والقروض للزبائن بالكلفة المطفأة صافي التسليفات والقروض للجهات المقربة بالكلفة المطفأة المديون بموجب قبولات أدوات مالية مصنفة بالقيمة العادلة مقابل عناصر الدخل الشامل الأخرى أدوات مالية مصنفة بالكلفة المطفأة حصص ومساهمات في الشركات التابعة والزميلة أصول ثابتة مادية أصول ثابتة غير مادية أصول مأخوذة إستيفاء لديون موجودات أخرى مجموع الموجودات	١,١٢٦,٨٣٠,٣٢٦ ١٧١,٣٢٦,٥٩٢ ٥,٤٢٣,٣٥٥ ١٠,٠٤٥,٩٩٩ ٤٥,٢٢٣,٤٩٤ - - ١,٠٢٦,١٨٦,٩٨٢ ٢,٢٤٤,٣٥٥ ٣١,٣٧٤,٥٣٣ ٧١,٣٤٨,١٨٩ ٥٠٦,٩٧٥,٥٣٧ ٢٣,٨٤٦,٥٦٧ ٦٠,٢٦٩,٣٧٦ ٧٦٢,١٤٠ ٢,٩٠٧,٠٠٩ ٣٢,١٠٠,٢٤٨ ٣,١٠٧,٨٦٤,٦٩٣	١,١٢٣,٢٠٨,٦٩١ ١٤٦,٠٦٧,٥١٠ ٧,٦٢٧,٦٣١ ٩,٦٤٧,٤٦٣ ٣٧,٩٩٩,٥٤٢ - - ١,٠٩٤,٨١٨,٧١٣ ٢,٤٥٨,١٧٠ ١٧,٦١٠,١٣٦ ٦٨,٢٨٩,١١٣ ٤٣٦,٦٦٧,٦٣٧ ٢٣,١٠٢,٠٥٤ ٦٠,٥٦٥,٢٦٦ ٩٧٤,٦٨٣ ٢,٩٠٧,٠٠٩ ١٨,٨٣٨,٠٥٨ ٣,٠٥٠,٧٨١,٦٧٣	تعهدات تمويل تعهدات معطاة للمصارف والمؤسسات المالية تعهدات مستلمة من المصارف والمؤسسات المالية تعهدات للزبائن تكفل وكفالات وضمائنات مستلمة من الزبائن عمليات بالعملة الأجنبية عملات أجنبية للاستلام عملات أجنبية للتسليم حسابات الائتمان موجودات حسابات إدارة الأموال ديون الزبائن الرديئة المنقولة للذكر إلى خارج الميزانية	٢,٠٢٤,٨٤٨,٣٠٥ ٥٧,٥٢٢,٧٧٠ ١٢,٩٣٩,٨٦٢ ١١١,٧٢٤,٨١٧ ١,٨٤٢,٦٦٠,٨٥٦ ٧١٢,٤٢٣,٦٣٠ ٣٥٩,٠١٨,٠٦٥ ٣٥٣,٤٠٥,٥٦٥ ٨٥,٢٤٠,٦٧٦ ٥٣٥,٠٠٤,٩٥٣ ٣,٦٦١,٦٦١	٢,٠٤٧,٤٢٤,٣٤٥ ٦٢,٤٨٢,٢٣٥ ١٢,٨٥١,٥٦٧ ١١٩,٤٤٧,٣٤٤ ١,٨٥٢,٦٤٣,١٩٩ ٥٥٧,٨٧٧,٢٦٧ ٢٨٠,٩٨٢,٩٧٣ ٢٧٦,٨٩٤,٢٩٤ ٩٨,٣٣٥,٤٠٥ ٥٥٨,٩٨٦,٦٤٢ ٣,٦٠٥,٤٧٠

المطلوبات وحقوق المساهمين (القيم بألاف الليرات اللبنانية)	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٩	مدققة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠١٨	بيان الدخل (القيم بألاف الليرات اللبنانية)	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٩	مدققة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠١٨
المطلوبات مؤسسات الإصدار المصارف والمؤسسات المالية الودائع وحسابات الزبائن الدائنة بالكلفة المطفأة ودائع وحسابات الجهات المقربة بالكلفة المطفأة تعهدات بموجب قبولات مطلوبات أخرى مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء ديون مرؤوسة وما يعاثلها مجموع المطلوبات حقوق المساهمين الرسائل - أسهم عادية الرسائل - أسهم تفضيلية علاوات إصدار الأسهم التفضيلية المدفوعات النقدية المخصصة للرسائل إحتياطيات غير قابلة للتوزيع (قانونية والزامية) إحتياطيات حرة قابلة للتوزيع الأدوات الرأسمالية المعاد شراؤها أرباح مدورة فروقات تحويل العملات الأجنبية فائض إعادة تقييم المقارنات فروقات إعادة تقييم الأدوات المالية المصنفة بالقيمة العادلة مقابل عناصر الدخل الشامل الأخرى نتائج الدورة المالية (±) حقوق المساهمين - حصة المجموعة حقوق الأقلية مجموع حقوق المساهمين/المركز الرئيسي مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين/المركز الرئيسي	٤٢١,٦٠٣,٢٢٢ ٣٣١,٦٥٦,٤٤١ ١,٨٦٤,٠٦٨,٤٦٥ ٤٤,٩٠٨,٨٦٠ ٣١,٤٣٥,٢٨٢ ٢١,٠٢١,١٩٥ ٧,٩٨٢,٢٩٢ ٩١,٩١٨,٢٦٤ ٢,٨١٤,٥٩٤,٠٣٤ ٦٢,٢٤٨,٠٠٠ ٣٥١,٤٠٠ ٥٢,٢٩٠,٤٥٤ ٢٩,١٠٤,٩٨٤ ٥٦,٤٢٧,١٥٥ ٦,٢٠٨,٥٩٧ (٣,٦١٩,٣٣٩) ٧٣,٧٠٥,٥٥٣ ٤٧٨,٢١٥ ١٦,٩٤٢,١٠٤ (٧,٨١٧,٩٦٦) ٦,٩٥٠,٥٨٩ ٢٩٣,٢٧٠,٢٤٦ ٤١٣ ٢٩٣,٢٧٠,٦٥٩ ٣,١٠٧,٨٦٤,٦٩٣	٤١٠,٩٠٥,٤٦٩ ٢٤٦,٣٦٥,٧٦٨ ١,٩١٧,٨٦٤,٩٦٣ ٥٣,٠٣٧,٢٣٩ ١٧,٦٧٠,٨٩٦ ١٦,١٩٥,٦٦٣ ٦,٩٢٦,٢٠٦ ٩٥,٥٢٣,٨٨٦ ٢,٧٦٤,٤٩٠,٠٩٠ ٦٢,٢٤٨,٠٠٠ ٣٥١,٤٠٠ ٥٢,٢٩٠,٤٥٤ ٢٩,١٠٤,٩٨٤ ٥٦,٤٢٧,١٥٥ ٦,٢٠٨,٥٩٧ (٣,٦١٩,٣٣٩) ٤٦,٩٧٤,٠٩٤ ٤٧٩,٢٦١ ١٦,٩٤٢,١٠٤ (٩,٥٥٤,٦٨٨) ٢٨,٤٣٩,٠٤٨ ٢٨٦,٢٩١,١٧٠ ٤١٣ ٢٨٦,٢٩١,٥٨٣ ٣,٠٥٠,٧٨١,٦٧٣	الفوائد والإيرادات المشابهة الضريبة على الفوائد الفوائد والأعباء المشابهة صافي الإيرادات من الفوائد الإيرادات من العمولات الأعباء من العمولات صافي الإيرادات من العمولات صافي أرباح/خسائر عمليات الأدوات المالية المصنفة بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر منها: صافي إيرادات/أعباء فوائد إيرادات تشغيلية أخرى مجموع الإيرادات التشغيلية صافي الإيرادات التشغيلية أعباء المستخدمين وملحقاتها مصاريف إدارية وأعباء تشغيلية أخرى مخصصات استهلاكات ومؤونات الأصول الثابتة المادية مخصصات ومؤونات مختلفة (صافي) مجموع الأعباء التشغيلية حصتنا في نتائج مؤسسات مرتبطة وفقاً للحقوق الصافية النتائج قبل الضريبة الضريبة على الأرباح النتائج الصافية ربح الفترة العائد إلى: - حقوق المساهمين - حقوق الأقلية	٤٨,٥١٠,٨٠١ (١,٦٨٣,٧٣٢) (٣٠,٨٥٥,٤٣٤) ١٥,٩٧١,٦٤٥ ٢,١٦٦,١٥٤ (٦٦,٥٤٠) ٢,٠٩٩,٦١٤ ٣٩٨,٠٦٣ ١٥٢,٨٩٢ ٢,٥٢٤,٢٨٥ ٢٠,٩٩٣,٧٠٧ ١٩,٩٧٢ ٢١,٠١٣,٦٧٩ (٦,٩٠٧,٢٥٥) (٤,٣٩٥,١٧٣) (٨٥٧,٥١٣) (٨٨٤,٦٦٩) (١٣,٠٤٤,٦١٠) ٦١٤,٠٥٥ ٨,٥٨٣,١٢٤ (١,٦٢٢,٥٢٦) ٦,٩٥٠,٥٩٨ ٦,٩٥٠,٥٨٩ ٩	٣٣,٩٤٩,٤٦٧ (٦٥٤,٧٤٧) (٢١,٩٩٧,٠٥٨) ١١,٢٩٧,٦٦٢ ٢,٠٥٩,٦٣٧ (١٠٩,٤١٤) ١,٩٥٠,٢٢٣ ٦٧٩,٣٣٩ ٢٢٥,٩٠٢ ٢,٨٨٤,٩٩٥ ١٦,٨١٢,٢١٩ ٤١,٣٤٦ ١٦,٨٥٣,٥٦٥ (٥,٩٤١,٢٦٥) (٣,٤٧٨,٣٧٦) (٥٥١,٣٧١) ٥٥٣,٦١١ (٩,٧١٧,٤٠١) ٢٧٦,٩٦٦ ٧,٤١٣,١٣٠ (١,٢٨٦,٨١٧) ٦,١٢٣,٣١٣ ٦,١٢٦,٣٠١ ١٢

مدققو الحسابات

Deloitte & Touche
DFK Fiduciaire du Moyen Orient

أعضاء مجلس الإدارة

الدكتور رياض عبيج، رئيس مجلس إدارة، مدير عام
السيد سميح سعادة، نائب رئيس مجلس إدارة، مدير عام
شركة الإستثمارات الأوروبية للشرق الأوسط ش.م.ل. (قابضة) ممثلة بالسيد منصور حجار
السيد بيتر هرشديكان، عضو
السيد وليد جنادري، عضو
السيدة كارين عبيج، عضو
الدكتور ديريك الزين، عضو
السيد ياسر دباغ، عضو

مدراء عامون

الدكتور رياض عبيج، رئيس مجلس إدارة، مدير عام
السيد سميح سعادة، نائب رئيس مجلس إدارة، مدير عام
مساعدو المدراء العاميين
السيد جورج مطلوب
السيد غايي فرنجية

“RELATIONSHIPS ARE BUILT.
TRUST IS EARNED.”

«اللبناني الفرنسي» و«المركز الفرنسي» ينظمان ندوة عن أزمة الإعلام وتجاوزات الإعلام الرقمي والتلاعب بالأخبار



السفير الفرنسي في لبنان برونو فوشيه وباسكال مونان وانطوان دو تارلي وفيرونيك اولانيون

أقام البنك اللبناني الفرنسي BLF بالتعاون مع السفارة الفرنسية والمركز الفرنسي في لبنان، ندوة مع مساعد المدير العام السابق في محطتي TF1 وOUEST FRANCE انطوان دو تارلي بمشاركة مدير مرصد الوظيفة العامة والحكم الرشيد في الجامعة اليسوعية باسكال مونان، حول موضوع الإعلام وتجاوزات الإعلام الرقمي والتلاعب بالأخبار في قصر الصنوبر في بيروت. وعرضت خلال الندوة التقالبت التي حصلت خلال ٢٠ سنة والتي غيرت سير نقل المعلومات بشكل جذري، ما شكل تحدياً كبيراً ليس للإعلام فحسب بل للديمقراطية أيضاً.

لقد أخذ نشر الأخبار الكاذبة وازدياد عمليات التلاعب بها حجماً غير متوقع. فتسعى المنصات الإلكترونية وفروعها في نقل المعلومات الى توسيع شبكتها حول العالم، إلا ان الأهم اليوم هو البحث في طرق التحكم بهذه المنصات من أجل تفادي اي تجاوز غير مقبول، وهذا ما تعمل عليه البلدان الأوروبية ومختبرات البحوث في عدد من الجامعات الأميركية التي قد تصدر قريباً قوانين جديدة في هذا الشأن.

وتبادل عدد من الشخصيات الفرنسية مثل جاك توبون ولوران فايوسو وألان جوبيه وباتريك بوافر دارفور ونيكولا هولو والطاهر بن جلون خبراتهم مع اللبنانيين الذين حضروا هذه الندوات.

موظفو جمال ترست بنك يشاركون بيوم السعادة مع كبار المواطنين



قدم جمال ترست بنك JTB في اطار المسؤولية الاجتماعية دعماً لمبادرة مجلس المرأة العربية، حيث شارك موظفوه مع اعضاء المجلس بزيارة عطف واهتمام الى مستشفى دار الامان لرعاية المسنين في قضاء صور تحت عنوان «يوم من السعادة مع كبار المواطنين». وتم توزيع الهدايا والبطانيات على المسنين بعد مأدبة الغداء وسط جو عائلي مليء بالمحبة والمودة وذلك لإدخال البهجة والسرور الى قلوبهم. ويسعى جمال ترست بنك دائماً الى نشر السعادة والاهتمام لكافة شرائح المجتمع. وقد ترافق «يوم السعادة» في دار المسنين مع عيد الأم حيث قام موظفو جمال ترست البنك بمعايدة الامهات المسنات في الدار.

بنك بيبلوس يوزع أنصبة أرباح على المساهمين للعام ٢٠١٨

وافقت الجمعية العمومية العادية لبنك بيبلوس BYBLOS في اجتماعها السنوي على توزيع عائدات وأنصبة أرباح للمساهمين عن عام ٢٠١٨ على الشكل التالي:

لأصحاب الأسهم التفضيلية: إصدار ٢٠٠٨: ٨ د.أ. للسهم الواحد (٧,٢ د.أ. صافي ضريبة التوزيع بنسبة ١٠ في المئة).

إصدار ٢٠٠٩: ٨ د.أ. للسهم الواحد (٧,٢ د.أ. صافي ضريبة التوزيع بنسبة ١٠ في المئة). وستدفع هذه المبالغ ابتداءً من ٢٥ نيسان ٢٠١٩ بعد حسم ضريبة التوزيع (بنسبة ١٠ في المئة) وذلك لأصحاب الأسهم العادية والتفضيلية كما ستظهر في قيود شركة ميدكلير (الوديع المركزي) بتاريخ ٢٤ نيسان ٢٠١٩ (Record date). وستداول الأسهم بدون حصة المساهم من الأرباح الموزعة ابتداءً من ١٨ نيسان ٢٠١٩.

لأصحاب شهادات الإيداع العمومية المعروفة بالـ GDR: ٢٠١٢ ل. تدفع بالدولار الأميركي عبر مصدرها The Bank of New York Mellon بعد حسم ضريبة التوزيع (بنسبة ١٠ في المئة) بالإضافة الى النفقات الأخرى اعتباراً من ٢ أيار ٢٠١٩.



ڪٿار بيڪرفو شو ٻڌڪ.
ڦلال بيڪو لڱٽڪ.



JTBBANK SAL

1558 | jtbbank.com

SGBL يفوز بجائزة منتج العام عن Super Rewards

حبيب خوري: زبائننا يلهموننا ويحفزوننا على تزويدهم بأفضل المنتجات



فاز بنك سوسيته جنرال - لبنان SGBL بجائزة «أفضل منتج لعام ٢٠١٩» عن منتجه Super Rewards ضمن فئة المنتجات المصرفية الأكثر ابتكاراً. وفرض SGBL عبر منتجه نفسه في السوق، إذ يتيح للزبائن إنفاق

نقاطهم المجمعّة بكلّ حرية لدى استعمالهم لبطاقتهم، إذ يمكن لجميع حاملي بطاقات SGBL جمع النقاط عن طريق تسديد مشترياتهم من خلال بطاقات السحب والدفع، كما باستطاعتهم إنفاق نقاط Super Rewards المجمعّة، كما يشاؤون لدى جميع التجار المزوّدين بماكينّة دفع الكتروني (POS) في لبنان وفي الخارج، مع Super Rewards، يستفيد زبائن SGBL من امتيازات مختلفة، من خلال التكنولوجيا المتطورة.

وتعليقاً على هذا الفوز، صرّح مدير قسم الإستراتيجية والتسويق في البنك حبيب خوري: «إنّ هذه الجائزة تعود لإدارة مصرفنا، ولكن أيضاً لمختلف فرق العمل التي كانت مكرّسة وعملت وما زالت تعمل على إبقاء برنامج الولاء لدينا في طليعة برامج الولاء الأحدث والأكثر ابتكاراً في السوق اللبنانية وكذلك في الخارج. أود أن أتوجّه بالشكر من شركة لويّا ورئيس مجلس إدارتها بول جزار على التطوير والدعم الكبير لبرنامج الولاء Super Rewards. وأخيراً وليس آخراً، أود أن أشكر بشكل خاص زبائن بنك سوسيته جنرال في لبنان، الذين يلهموننا ويحفزوننا دائماً على تزويدهم بأفضل المنتجات والخدمات التي تلبي احتياجاتهم بأفضل طريقة ممكنة. إنّ شهادة المستهلكين في البلدان التي نعمل فيها على منتجاتنا وخدماتنا أمر مجزٍ للغاية لنا كمصرفيين. لذلك، نشكر «منتج العام»، وشركة نيلسن، المتخصصة في مجال الأبحاث التسويقية، والمستهلكين اللبنانيين على ثقتهم».

AM BANK يطلق بطاقة «كارت بلانش» للمرأة صاحبة الإنجازات

نهلة خداج بو دياب: وسيلة للقيام بنشاطات أكبر على الصعيد الإنساني والإجتماعي



أطلق AM BANK بالتعاون مع ماستر كارد في خطوة رائدة لدعم المرأة وإيماناً بأهمية مكانتها في المجتمع والبناء، بطاقة مصرفية خاصة بالمرأة صاحبة الإنجازات في مجالها، حملت اسم «كارت بلانش». وذلك في مؤتمر صحفي عقد في فور سيرنيز، حضره نائب المدير العام لبنك الموارد نهلة خداج بو دياب الى جانب مدراء من المصرف، ونائب رئيس المبيعات في ماستر كارد ماريّا ميديفيديفا والمدير الإقليمي رمزي العمري وشخصيات إقتصادية وإعلامية.

وقالت بو دياب «إن هذه البطاقة ستقدم عن طريق الدعوة من AM BANK الى سيدات حققن إنجازات على الصعيد كافة، هي وسيلة للقيام بنشاطات أكبر على الصعيد الإنساني والإجتماعي».

أضافت: «تطلق اليوم بطاقة «كارت بلانش» المميزة والخاصة بالمرأة المؤثرة، المستقلة والمكافحة التي قامت بإنجازات تركت أثراً في مجتمعها وأوصلتها الى مكانتها الحالية، وباتت حاضرة لتساعد غيرها من السيدات صاحبات الطموح الكبير».

بدورها ثمنت ميديفيديفا عالياً خطوة إطلاق البطاقة قائلة: «الأشخاص الذين يقفون على أكتاف العمالة يمكنهم رؤية المستقبل، وانتم في AM BANK عمالقة، مصرفكم رأى المستقبل ونجح في جمع التاريخ والرؤية، «كارت بلانش» اليوم يمثل المرأة الناجحة التي تعطينا الثقة والقوة لتطوير وتحسين المجتمعات».

وفي الختام دعت بو دياب الحضور الى مأدبة غداء احتفالاً بإطلاق «كارت بلانش».

الحاكم د. سلامة في افتتاح منتدى اليوم العربي للشمول المالي:

مستعدون لكل مساهمة في ورشة جديّة للنهوض الاقتصادي والتكافل الاجتماعي

واضاف: على الرغم من حراجة الاوضاع المالية والاقتصادية في لبنان، يبقى قطاعنا المصرفي اللبناني قادرا على تقديم الخدمات لأوسع الفئات والشرائح في المجتمع، ونحن على ثقة بأن الوضع الاقتصادي الصعب في بلدنا قابل للمعالجة بالنظر الى مقومات موضوعية عدة. غير ان المطلوب ارادة سياسية اصلاحية صلبة، تترجم في اقرب وقت افعالا واجراءات ومنجزات كي يستعيد المواطن اللبناني ثقته بدولته، وتستعيد الدولة اللبنانية ثقة المجتمع العربي والدولي بها وكي نستحق مبادرات الدعم والمساندة المتخذة حيالنا.

وتابع: الاولويات والعلاجات باتت معروفة، وفي طليعتها وقف الهدر وترشيد الانفاق العام، وتحسين جباية الضرائب والرسوم، وتحسين مناخ وبيئة الاعمال، وتفعيل الشراكة بين القطاعين العام والخاص، واطلاق عدد من مشاريع البنى التحتية المجدية في خفض عجز الموازنة وكبح جماح المديونية العامة.

وقال: على رجاء الا يتأخر الشروع في تنفيذ برنامج الانفاق الاستثماري الذي حظي بدعم مؤتمر سيدر، نجدد باسم القطاع المصرفي اللبناني الاستعداد التام لكل مساهمة في ورشة جديّة للنهوض الاقتصادي والتكافل الاجتماعي، من شأنها ان تشكل رافعة اساسية للتنمية المستدامة ولخلق فرص العمل وتعبئة الطاقات والكفايات الشابة، التي هي رأسمال لبنان الأبقى والأثمن.

طمأن حاكم مصرف لبنان د. رياض سلامة الى ان المعطيات الموجودة في لبنان لا تؤثر الى الافلاس، وكشف عن ان القطاع المصرفي لديه الرسملة المطلوبة بحسب المعايير الدولية وملاءة بحدود ١٦ في المئة وهو رقم مرتفع جدا وقياسيا عالميا.

وقال في افتتاح منتدى اليوم العربي للشمول المالي «ان توفر الاموال في لبنان، البلد المدولر، خصوصا بالعملة الاجنبية، من الامور التي ساهمت في تأمين خدمات مصرفية للمجتمع اللبناني وساعدت ايضا الاقتصاد اللبناني».

ولفت الى صعوبة تقضي بالمحافظة الدائمة على الثقة لان الدولارات الموجودة في لبنان لا تتأتى من الصادرات ولا من مواد اولية، بل هي مبنية على حرية التعامل وعلى التحاويل والعمليات المالية التي تتم ما بين القطاع المصرفي والبنك المركزي.

واوضح ان استقرار سعر صرف الليرة ساعد الى حد كبير في استعمال العملة اللبنانية في الخدمات المالية.

وقال ان مصرف لبنان اقر رزمة جديدة من القروض المدعومة، في ما يتعلق بالقروض السكنية تبلغ الرزمة ما يوازي ٢٢٠ مليون دولار، يضاف اليها قرض منحه الصندوق الكويتي والذي سيشكل مع قرض من بنك الاسكان ١٦٧ مليون دولار معتبرا ان هذا المبلغ يكفي لتمويل الحاجات السكنية في لبنان.

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



and what's not

بنك عوده و UNDP
يطلقان مشروع MOTO AMBULANCE
بالإشتراك مع وزارة الداخلية والمؤسسة اللبنانية للإرسال



من اليسار: ريمون خطار، الوزيرة ربا الحسن، CELINE MOYROUD وسمير حنا

أطلق بنك عوده وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP، بالإشتراك مع وزارة الداخلية والبلديات والمؤسسة اللبنانية للإرسال LBC مشروع MOTO AMBULANCE العائد للمديرية العامة للدفاع المدني اللبناني. وبفضل هذا المشروع ستصل الدراجات الطبية المجهزة بحقائب الإسعاف الاولي والتي يقودها أشخاص مدربون قبل سيارات الإسعاف العادية من أجل ضمان إستقرار حالة المصابين. وأشار رئيس مجلس إدارة والمدير العام التنفيذي لمجموعة بنك عوده **سمير حنا** الى تأييد المصرف الفوري للمشروع، منوهاً بالقيمة المضافة التي ينطوي عليها التعاون مع وزارة الداخلية والبلديات، وال UNDP وال LBCI. كما سلط الضوء على أهمية مثل هذا التعاون بين جهة تابعة للقطاع العام ومنظمة دولية، وبين القطاع الخاص لتقديم حلول مستدامة، مؤكداً على إيمان بنك عوده القوي بالتفاؤل الذي يفتح آفاقاً جديدة ويتيح بناء مستقبل أكثر إشراقاً. وأثنت وزيرة الداخلية والبلديات **ربا حنّار الحسن** على المشروع قائلة: «ستحقّق هذه المبادرة، بلا شك نقلة نوعية نحو تحسين الخدمات الإسعافية في لبنان، وستساهم بالتالي في إنقاذ الكثير من الأرواح».

نقابة خبراء المحاسبة تطلق دليل إجراءات الامتثال لمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب



نظمت نقابة خبراء المحاسبة المجازين في لبنان، بالتعاون مع هيئة التحقيق الخاصة وبرعاية رئيس مجلس الوزراء **سعد الحريري** ممثلاً بوزير الإعلام **جمال الجراح** منتدى إجراءات الامتثال لمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب في المعهد العالي لإدارة الأعمال ESA. وأطلقت النقابة دليل إجراءات الامتثال في حضور عدد كبير من النقابات، الهيئات الاقتصادية والمالية، الشركات المالية والجهات المعنية. بداية تحدث الأمين العام للمنتدى الدكتور **علي بدران** فقال: يكتسب لقاؤنا حول موضوع مكافحة تبييض الأموال وتمويل الارهاب أهمية بالغة وفي هذه الظروف الاقتصادية والمالية الصعبة التي يمر بها لبنان هذا الموضوع هو جزء مهم من منظومة مكافحة الفساد، انها مسؤولية مهنية وقانونية. وألقى الأمين العام لهيئة التحقيق الخاصة الأستاذ **عبد الحفيظ منصور** كلمة قال فيها: «في ظل العولمة وترابط الإقتصادات، وتطور أنظمة الدفع الإلكترونية وترابطها، فإن عدم الامتثال للمعايير الدولية ليس خياراً، بل موجب لا جدال فيه، علينا التعامل معه بجدية عالية لضمان سلامة قطاعنا المالي، واستمرار انخراطه في المنظومة المصرفية العالمية». أما نقيب خبراء المحاسبة المجازين، السيد **سركيس صقر**، فأشار في كلمته إلى أن «مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، عمل مستمر لا يتوقف، ويتبين ذلك بوضوح من خلال التطورات المستمرة في الإطارين الرقابي والتنظيمي، ومن خلال التحديث المستمر للسياسات والإجراءات والتدابير المتخذة من الجهات الرقابية والتي تتسم بالفعالية للالتزام بالمعايير والمتطلبات المستجدة».

جمعية المصارف تحذر من نهج تحميل الإقتصاد المتباطئ ضرائب جديدة

رأت جمعية مصارف لبنان بعد اجتماع استثنائي ان حزمة الضرائب التي أقرها المجلس النيابي عام ٢٠١٧ في قانون منفصل عن الموازنة العامة من أجل تمويل سلسلة الرتب والرواتب أدت كما توقعت الهيئات الاقتصادية الى تأثير سلبي على الإقتصاد الوطني تمثل بإقفال أو تعثر مؤسسات عدة وتسريح مستخدمين وانحسار النمو الى حد الإنعدام وارتفاع نسبة البطالة ومعدل التضخم والى عجز غير مسبوق في ميزان المدفوعات، ناهيك عن تراجع نمو الودائع والتسليفات المصرفية للإقتصاد الوطني، أفراداً ومؤسسات. وهذه المفاعيل لا تزال قائمة بين أداء الفصل الأول من السنة الحالية. وحذرت الجمعية من ان الإستمرار في نهج تحميل الإقتصاد المتباطئ ضرائب جديدة سوف يؤدي الى تفاقم الإنعكاسات والمضاعفات السلبية ما يتعارض كلياً مع الأهداف المنشودة والمعلنة أصلاً، وأهمها خفض نسبة عجز الموازنة الى الناتج المحلي الإجمالي. ودعت الجمعية الحكومة الى معالجة مكامن ومسالك الهدر وسوء الإدارة بحزم وفعالية، بدلاً من تكرار اللجوء الى زيادات ضريبية.

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

P.O. Box: 11-1555 Riad El Solh
Beirut - Lebanon



مؤتمر BLC Bank «خطوة نحو المساواة» برعاية الوزير بطيش بسام حسن: المساواة بين المرأة والرجل جزء لا يتجزأ للوصول الى النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة



من اليمين: يمنى نوفل، بشار محمصاني، باولا ربيز، نتالي شلهوب، ألين كاماكيان، ربا شديد وماريلين زخور



مايا مارجي



بسام حسن



من اليمين: ليا حكيم، رنده بحصون، ايلازيز وعبير شبارو



من اليمين: كارولين فتال، زينة زيدان، عبير شبارو، أيلازيز، ليا حكيم وألين كاماكيان

السمعة، وشارك فيها كل من أسمهان زين الشريكة في شركة Crypta Filovault sal ورئيسة الرابطة اللبنانية لسيدات العمل (LLWB)، وسعد صبرا ممثل منظمة التمويل الدولية IFC في لبنان، التابعة للبنك الدولي، وياسر عكاوي مؤسس Capital Concept.

وبحسب تقرير لـ IFC، فإن ٤,٤ في المئة فقط من الشركات اللبنانية لديها نساء في مجالس إدارتها. وتناولت الجلسة آليات دفع التغيير في هذا المجال للمناقشة، انطلاقاً من السؤال كيف يمكن أن تؤثر لوحة متنوعة من المهارات والخبرات التكميلية بشكل إيجابي على عمليات الشركة واستراتيجيتها.

وكانت السيّد يمنى نوفل، منتجة Y Chats، قدّمت ونظمت المؤتمر وقد تضمّن نصائح وإصلاحات حيث ستقدّم ورقة بيضاء لصانعي القرار.

عقد BLC Bank مؤتمراً تحت عنوان «خطوة نحو المساواة»، برعاية وزير الاقتصاد والتجارة منصور بطيش في فندق كمينسكي سمرلاند - بيروت، بحضور الرئيس التنفيذي للبنك بسام حسن.

افتتح المؤتمر بكميتين لكل من مديرة التسويق في المصرف مايا مارجي يونس ورئيس Alumni Central وائل كشلي، حيث تمّ التركيز على مبادرة We Initiative وإنجازاتها على صعيد الموظفين والزبائن والمجتمع كافة ودون تمييز.

وأكد حسن في كلمته: «لدينا قناعة راسخة وإيمان قوي ان المرأة تشارك مثل الرجل في تحريك العجلة الاقتصادية وهما على المسار نفسه في تطوير المجتمع، لذا تحقيق المساواة جزء لا يتجزأ للوصول الى النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة».

وتوزع المؤتمر على جلسات عدة. الجلسة الافتتاحية شاركت فيها كل من عبير شبارو مستشارة مجلس الوزراء عن شؤون المرأة ونائب رئيس الهيئة الوطنية لشؤون المرأة اللبنانية، ورنده بحصون عضو مجلس إدارة في شركة PWC لمنطقة الشرق الأوسط، وأيلا زين المديرية الإدارية لشركة Unilever لمنطقة المشرق والعراق، وأدارتها ليا حكيم شريكة مؤسس وعضو مجلس الأمراء في Alumni Central.

وتمحوّرت الجلسة الثانية حول «الأعمال العائلية: حاجز أم فرصة للنساء؟» حيث تشكل الأعمال العائلية أكثر من ٨٥ في المئة من القطاع الخاص وتساهم في أكثر من ٨٠ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي اللبناني (منظمة التمويل الدولية IFC، ٢٠١٦). وتمثل عملية الخلافة أحد أكثر الأمور أهمية في دورة حياة الشركات العائلية. وشاركت كارولين فتال مجموعة فتال خبرتها حول Stand For Women وعضو مجلس الإدارة في مجموعة فتال خبرتها حول التحديات التي تواجهها النساء أمام عائلتهن لإثبات قدرتهن على قيادة الأعمال. من جهة أخرى، قامت الدكتورة جوزيان فهد سريح، مديرة معهد الأسرة وريادة الأعمال في الجامعة اللبنانية الأميركية، بتسليط الضوء على الأبحاث والدراسات حول المؤسسات العائلية مشاركة نصائح حول هذا الموضوع.

أمّا الجلسة الثالثة فقد طرحت سؤالاً عن «كلفة فاتورتك كامرأة؟» وأجابت عنه كل من ألين كاماكيان الرئيسة التنفيذية لشركة فيج القابضة، وماريلين زخور، رئيسة التسويق في شركة إعمار العقارية، مركّزتين على رواد الأعمال والنساء في العمل وصعوبات الحصول على تمويل لمشاريعهنّ. وتحت عنوان «التوازن للأفضل»، انعقدت الجلسة الأخيرة تحت إشراف ربيكا بو شبل مكميلان مستشارة الاتصالات الاستراتيجية الدولية وإدارة

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
طيران السعودية الخاص

البيرق
ALBAYRAQ

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

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

Integrated Private Aviation Services



www.spa.sa



spa@spa.sa Charter Sales



FBO@spa.sa Ground Handling



+966 9200 13310



أربعة آلاف مشارك من ٨٠ دولة وتوقيع ٢٢ اتفاقية

وزير المال محمد الجدعان في افتتاح مؤتمر القطاع المالي:

سنوات السياسة المالية المحفزة واعطاء الاولوية لدعم النمو والتنمية المستدامة



كبار الفعاليات المشاركة



من اليمين: LAURENCE FINK، وزير المالية البحريني الشيخ سلمان آل خليفة، وزير المالية السعودي محمد الجدعان، وزير المالية الكويتي نايف الحجرف

د. أحمد الخليفي (ساما):

تلقينا طلبات عديدة من مصارف وشركات تأمين لدخول السوق السعودية



من اليمين: عبدالله الزامل، ياسر التويجري، د. عبدالله عبد القادر

أكد وزير المال السعودي محمد الجدعان في افتتاح مؤتمر القطاع المالي برعاية خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبد العزيز مواصلة السياسة المالية المحفزة واعطاء الاولوية لدعم النمو والتنمية الشاملة والقطاع الخاص من خلال تسهيل ممارسة الاعمال وازالة المعوقات وتوفير التمويل وحزم المساعدات النوعية.

وأشار الجدعان الى ان سياسة المملكة اسهمت في خفض عجز الميزانية وتنويع الإيرادات وفي الوقت نفسه طبقت جملة من التدابير التحفيزية والمساندة للاقتصاد ورفع كفاءة الإنفاق الحكومي، ما خفض عجز الميزانية الى ٥,٩ في المئة من إجمالي الناتج المحلي لعام ٢٠١٨.



من اليسار: الوزير ماجد الحقييل، المحافظ الأردني د. زياد فريز، CHUNG ود. شجعت نديم

الوزير ماجد الحقييل: ٣٠٠ إلى ٤٠٠ ألف وحدة سكنية سنويا

من جهة قال وزير الاسكان ماجد الحقييل ان عدد المنتجات السكنية التي تدخل في سوق المملكة تراوح بين ٣٠٠ و ٤٠٠ الف وحدة سكنية سنويا، وان مستوى الاسعار يبلغ ما بين ٢٥٠ الى ٧٥٠ الف ريال.

واوضح ان قطاع الاسكان يختلف من دولة الى اخرى، والمعلومة الصحيحة هي ما كانت تحتاج اليه وزارة الاسكان في السابق، لذلك مركز البيانات الذي تم انشاؤه في الوزارة، بدأ يعطي عمقا اكبر لفهم الاحتياج الحقيقي للسعودية.



من اليسار: عبد العزيز الحليسي وعادل العتيق



من اليمين: طلال فدا وسامر رسلان



من اليسار: نبيل الحوشان ود. فهد العقييل



من اليمين: عبد الرحمن العبرة، احمد العبيد، عبد الرحمن العبيد وأنس العبيد



من اليمين: حسن العمران، عمار الخضيرى، رانيا نشار ومهند العمري



من اليسار: عبد العزيز الخريجي



من اليمين: د. روبير عيد وJOHNSON VARUGHESE



من اليسار: عبدالله الراجحي وعبد العزيز السديس

خالد الحصان (المدير التنفيذي لـ «تداول»):

تحسينات سوق الدين خطوة مهمة في مسيرة تطوير السوق المالية



من اليسار: مجيد العبد الجبار، خالد الحصان، جمال الكيشي، COLLINS وHARDING

من جهته رأى المدير التنفيذي لـ «تداول» المهندس خالد بن عبدالله الحصان ان التحسينات في سوق الدين خطوة مهمة في مسيرة تطوير السوق المالية وذلك من خلال تحفيز المصدرين على ادراج الصكوك والسندات المقومة بالعملة المحلية في سوق الدين السعودية وتشجيع المستثمرين على تداول هذه الادوات وبالتالي زيادة السيولة في السوق.

محمد القويز (رئيس هيئة السوق المالية السعودية):

السوق المالية تفعل الدعاوى القضائية لحماية الافراد



من اليمين: LUKE ELLIS، TOM FINK، مازن الرميح ومحمد القويز

ولفت رئيس هيئة السوق المالية السعودية محمد القويز خلال جلسة «تداول الاسهم: بناء سوق مالية منافسة في المملكة والمنطقة»، الى ان السوق المالية تعمل على تفعيل الدعاوى القضائية لحماية الافراد وهو ما تفعله عبر الدعاوى الجماعية. و اضاف القويز: ان وجود مستثمرين متنوعين في السوق يعمل على رفع كفاءتها ويزيد من استقرارها. تخلل الجلسة كلمة قيمة من رئيس مجلس ادارة البنك السعودي الفرنسي مازن الرميح.

من اليمين:
حسن الجابري،
فيصل السقاف،
رانيا نشار
ومي الهوشان



من اليمين:
د. سعيد
الغامدي
وماجد
الغامدي





من اليمين: عمار حلواني وعادل العيسى



من اليسار: عبدالله التويجري ود. محمد السليمان



من اليسار: مبارك الخفزة يصافح د. احمد الخليفي

خالد الفالح (وزير الطاقة والصناعة والثروة المعدنية):**ارامكو جاهزة لدخول اسواق الاسهم عند الانتهاء من الترتيبات**

وأكد وزير الطاقة والصناعة والثروة المعدنية المهندس خالد الفالح خلال جلسة «تمويل الابتكار وابتكار التمويل» جاهزية أرامكو عملاق النفط لدخول اسواق الاسهم عند الانتهاء من جميع الترتيبات.

وقال: تسهم شركتنا (أرامكو) و(سابك) في تعزيز تجربة المملكة في الدخول الى الاسواق العالمية، حيث تنظر الشركتان الى العالم كسوق مفتوحة لمنتجاتها وهو الامر الذي تجسد في الوصول الى الاسواق الصينية والاميركية، وفي هذا الجانب تسعى شركة ارامكو الى تعزيز تجربتها في الاستثمار في قطاع الغاز، ولا سيما في الاسواق الناشئة في دول آسيا على سبيل المثال.



أركان بنك الرياض



من اليسار: عبد العزيز البوق، طلال بياع، MENZINGER، امبارين موسى وطل ناظر

د. احمد الخليفي (محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي - ساما):**تلقينا طلبين لشركتي تأمين اجنبيتين و ٣ مصارف للدخول الى سوقنا المحلية**

من اليسار: د. أحمد الخليفي، رشيد المعراج، INGA BEALE وHOLLIDAY

وكشف محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» الدكتور احمد الخليفي عن تلقي المؤسسة طلبين من شركتين اجنبية واقليمية في قطاع التأمين للدخول الى السوق السعودية فضلا عن ثلاثة طلبات للترخيص لمصارف بعد الاعلان عن مصرف كريدي سويس.

وقال د. الخليفي: ان المؤسسة وضعت ضوابط لدخول فروع شركات التأمين قبل اقل من ستة اشهر، مشيرا الى ان هناك اندماجا في قطاع التأمين وصل الى مراحل متقدمة، مبديا امله ان تتم عملية الاندماج بينما الطلب الثاني لا يزال في مراحل الاولية.

وكشف د. الخليفي عن صكوك تجزئة ستكون في متناول الناس للادخار تحت مظلة برنامج تطوير وتحفيز الادخار في برنامج تطوير القطاع المالي برئاسة مؤسسة النقد العربي السعودي، تعمل عليه مع عدد من الجهات الحكومية لتحفيز الادخار.



من اليسار: بدر الشايع، م. محمد العبد للطف، طارق الفايز، أحمد الخميس و فيصل آل الشيخ



خلال جلسة تطوير سوق الرهن العقاري في المملكة التي تخللها كلمة قيمة لنائب أول الرئيس التنفيذي رئيس المجموعة المصرفية للشركات في البنك الأهلي التجاري الشريف خالد غالب ويظهر من اليمين: FABRICE SUSINI، مازن الغانم، الشريف خالد غالب وخالد العمودي



خلال جلسة الإرتقاء بالقطاع المالي في منطقة الشرق الأوسط ويظهر من اليمين: DAVID DEW، SHAYNE NELSON، كريم عواد، طارق السدحان والشيخ خليفة آل خليفة



من اليسار: فيصل العمران وسلمان الفغم



من اليسار: عبد الوهاب عابد وعلاء مشهدي



من اليمين: بدر الشمري ومحمد صديقي

محمد التويجري (وزير الاقتصاد والتخطيط):

انخفاض معدل البطالة وتركيز سوق العمل على المهارات



واكد وزير الاقتصاد والتخطيط محمد التويجري ان الاقتصاد السعودي مفتوح امام المستثمرين في القطاعات المالية وغيرها، ما يتيح تنوع مصادر الدخل وهي مسألة في غاية الاهمية لتحقيق رؤية ٢٠٣٠.

وقال ان اعتماد السعودية على النفط اصبح اقل في الربع الاول من عام ٢٠١٩ وأشار الى انخفاض معدل البطالة وتركيز سوق العمل على المهارات التي تحتاج اليها السوق ومستوى الجودة والاستدامة.

أمين الناصر (رئيس شركة ارامكو):

أرامكو ستضاعف انتاجها خلال الاعوام العشرة المقبلة



وقال رئيس شركة ارامكو المهندس أمين الناصر في جلسة نقاشية حول «استحداث استراتيجيات تمويل مستقبلية تصمد على مر الزمن من اجل اقتصاد يمر بمرحلة انتقالية» ان لدى ارامكو القدرة على التوسع بشدة في مجال الغاز وأرامكو ستضاعف انتاجها خلال الاعوام العشرة المقبلة.



حوار بين طارق السدحان ود. احمد الخليفي



من اليسار: بدر الشمري وسامر رسلان



من اليمين: خالد الرميح وأمين ناصر



خلال جلسة البناء للمستقبل: ترسيخ ثقافة الادخار ويظهر من اليمين: رانيا نشار، نادر الوهبي، فيصل الشريف و ابراهيم الراشد



من أفضل من عبد العزيز الحليسي رئيس بنك الخليج الدولي في المملكة ليتحدث عن تجسير الفجوة بين المهارات في مجالي المالية والتقنية ويظهر من اليسار: خالد السلطان، عبد العزيز الحليسي، م. صالح الراشد، FIGUEIREDO وعبد الرحمن طرابزوني



د. بدر البدر



أميرة أفندي و فيصل السقاف



من اليسار: ANDREAS BRUNNER ومهدي عياري

اختتام جلسات المؤتمر

اختتمت جلسات مؤتمر القطاع المالي الذي احتضنته العاصمة الرياض على مدى يومين جلسة نقاشية حملت عنوان «دور مجموعة العشرين في استقرار القطاع المالي وتطويره: الانجازات السابقة وتطلعات المستقبل، وشارك فيها الدكتور فهد المبارك وزير الدولة عضو مجلس الوزراء أمين عام مجموعة العشرين وممثل المملكة في المجموعة، ويوسف بن عبدالله البنيان نائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لشركة «سابك» رئيس قطاع الأعمال السعودي (B20) لمجموعة العشرين (G20). وأشار المتحدثون في هذه الجلسة الى ان قمة مجموعة العشرين تجمع شمل أكبر الاقتصاديات في العالم، منوهين بقطعها اشواط كبيرة في مساعيها لتعزيز الاستقرار ودعم التنمية.



من اليسار: لبنى العليان، فهد المبارك، يوسف البنيان، FLINT و RENZI



عبد العزيز الفريج يختتم فعاليات المؤتمر

عبد العزيز بن صالح الفريج (رئيس اللجنة التوجيهية في وزارة المال): المؤتمر منصة لقاء لأقطاب الصناعة المالية والتواصل في ما بينهم

واوضح رئيس اللجنة التوجيهية في وزارة المال عبد العزيز بن صالح الفريج مشاركة اكثر من اربعة آلاف مشارك في المؤتمر من ٨٠ دولة وشهد عقد ٢١ جلسة ما بين جلسات رئيسية وجلسة خبراء. وشكل منصة اعلن من خلالها ٤٢ اعلانا ووقعت فيه ٢٢ اتفاقية في حين بلغت الاجتماعات الثنائية ١٧٩ اجتماعا. وأشار الى دور المؤتمر في جمعه العرض والطلب العالمي وقدرته على ان يكون منصة لقاء لأقطاب الصناعة المالية والتواصل في ما بينهم تحت سقف واحد وقارب بين المنصات التمويلية المحلية والعالمية وبين الطلب التمويلي المحلي وعرض الفرص الاستثمارية ويجاد فرص لتحفيز التنافس ورفع جاذبية القطاع المالي السعودي.



من اليمين: ريان فايز خلال جلسة حول مسار الشباب السعودي ولماذا عليه ان يكون متحمسا لصناعة الخدمات المالية ويظهر بجانبه COLLINS، LING وعبد العزيز الجوف



من اليمين: د. أحمد الخليفي ومحمد القويز خلال توقيع الاتفاقية

وقع الدكتور أحمد الخليفي محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) ومحمد القويز رئيس مجلس هيئة السوق المالية، مذكرة تفاهم لتأسيس مركز فنك السعودية بالشراكة مع مركز الملك عبدالله المالي خلال مؤتمر القطاع المالي. وبموجب المذكرة سيحتضن «مركز فنك السعودية» كل من لديه الاهتمام والشغف بقطاع التقنية المالية من خلال توفير مساحات خاصة للعمل المشترك ولتصميم النماذج المبدئية للحلول الابتكارية، ومختبر تقني مجهز وبرنامج مسرع أعمال. كما يهدف المركز المزمع إطلاقه الى دعم رواد الأعمال والمنشآت الصغيرة والمتوسطة في ما يخص توفير مساحات العمل المتخصصة في قطاع التقنية المالية.



الانطلاقة الرسمية لـ «الجمعية المالية السعودية»

الإعلان عن تأسيس الجمعية المالية

أعلنت الجمعية المالية السعودية انطلاقتها الرسمية خلال فعاليات المؤتمر حيث اوضح رئيس مجلس ادارة الجمعية د. عبدالله بن حمد الفوزان ان انشاء الجمعية يأتي بهدف تنمية الفكر المالي في المملكة وتطويره ويجاد مرجعية مالية متخصصة تؤثر في صناعة القرارات المتعلقة بالمالية العامة والقطاع المالي والنظام النقدي في المملكة وعلاقتها بالاقتصاد الكلي.

مصرف الإنماء يؤسس شركة تقنية مالية وطنية



المحافظ د. أحمد الخليفي وعبد المحسن الفارس مع أركان مصرف الإنماء ومؤسسة النقد

أعلن مصرف الإنماء، من ضمن جهوده في المساهمة بتحقيق مستهدفات «رؤية المملكة ٢٠٣٠» وبرنامج تطوير القطاع المالي، عن تأسيس شركة تقنية مالية وطنية برأس مال ١٠٠ مليون ريال، مملوكة بالكامل للمصرف، تحت اسم شركة التقنية المالية السعودية. وتهدف الشركة الى ابتكار منتجات وخدمات مالية رقمية يعول عليها ان تتبج للقطاع المالي دوراً أكبر في مساندة البرامج والمشاريع الاقتصادية والمالية للرؤية.



جلسة محركات النمو والابتكار: تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة ويظهر من اليسار: حسن الجابري، محمد المالكي، TIM CALLEN، وليد حنا وZHONG



يستمعون الى احدى المحاضرات



من اليمين: MOE، TORRE، زياد اليوسف وعلي أبو الحسن

البنك السعودي الفرنسي شارك في الدورة الاولى لمؤتمر القطاع المالي وعقد اتفاقيات ومذكرات تفاهم مع السعودية لإعادة التمويل العقاري و«مدى» و«مدن»



من اليمين: ريان فايز خلال جلسة حول مسار الشباب السعودي ولماذا عليه ان يكون متحمسا لصناعة الخدمات المالية



مازن الرميح رئيس مجلس ادارة البنك السعودي الفرنسي الثاني من اليسار خلال جلسة «تداول الاسهم»



خلال توقيع الاتفاقية مع «مدن»

الاتفاقية بتوفير رأس المال للمؤسسات المالية المقرضة والتي تسهل توفير الكثير من حلول التمويل السكني للمقترضين.

وتخلل المؤتمر عقد اتفاقية تعاون استراتيجية بين جامعة جدة والبنك لانشاء حاضنة المبادرات السعودية في مجال المصرفية الاسلامية.

وتهدف الحاضنة التي تبني الافكار الابداعية في مجال الاقتصاد الاسلامي وخصوصا تكنولوجيا الاقتصاد (فنتك) للاقتصاد الاسلامي وتعتبر الحاضنة الاولى على مستوى العالم التي تعتنى بال (فنتك)، حيث يقدم البنك السعودي الفرنسي وجامعة جدة للتدريب والدعم والاشراف للمساهمة في تطوير هذه الافكار لتصبح منتجات جاهزة للتسويق.

وتهدف الحاضنة لانتاج عديد من الشركات الناشئة واثراء البحث العلمي وخلق عديد من الفرص الوظيفية للاقتصاد الاسلامي واعتماد برنامج تدريبي متطور حول المصرفية الاسلامية بين جامعة جدة والبنك السعودي الفرنسي. كما تم اطلاق منتج تمويلي مشترك بالتعاون مع «مدن» للمستفيدين من هذه الاتفاقية لتمويل تأسيس / توسعة المشاريع بالمدن الصناعية التابعة، وذلك بسقف تمويلي يصل لمليار ريال سعودي.

وتعد مشاركة البنك فرصة قيمة للاطلاع على احدث مستجدات القضايا المالية وتوظيف كل ذلك نحو دعم الاقتصاد الوطني لتحقيق نمو مستدام، وأتى دعم البنك لهذا المؤتمر منسجما مع دوره الريادي لدعم المشروعات الكبرى والمبادرات، بالإضافة الى تحقيقه نجاحات متتالية في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالمملكة، بجانب دعمه لتنمية قطاع الاسكان.



من اليمين: ريان فايز وFABRICE SUSINI يوقعان الإتفاقية

شارك البنك السعودي الفرنسي، تفعيلا لدوره الرائد والمستمر بالمساهمة في دعم التنمية في الدورة الاولى لمؤتمر القطاع المالي التي انعقدت تحت شعار «آفاق مالية واعدة».

وساهم المؤتمر في ابراز مكانة المملكة العربية السعودية دوليا باعتبارها اكبر سوق مالية في منطقة الشرق الاوسط، وبنيتها للكثير من الفرص الاستثمارية الحقيقية في القطاع المالي، وأقيم المؤتمر برعاية خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبد العزيز وبمشاركة صناع القرار في قطاع المال في المملكة وكبار التنفيذيين المتخصصين من الخبراء والعاملين في المؤسسات المالية، وجرت فعالياته يومي ٢٤ و ٢٥ من شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٩، بمركز الملك عبدالعزيز الدولي للمؤتمرات بمدينة الرياض، وهو احدث اهم واكبر المؤتمرات المالية على المستويين المحلي والاقليمي.

وعكست مشاركة البنك السعودي الفرنسي في هذا الحدث الاقتصادي المهم المردود الايجابي الذي يحققه على الاقتصاد السعودي، والذي يساهم في تعزيز دور القطاع المالي في التنمية وتحفيز الادخار والتمويل والاستثمار نحو رؤية مالية واعدة، لذا قام البنك السعودي الفرنسي ممثلاً بالرئيس التنفيذي ريان محمد فايز بتوقيع مذكرة تفاهم مع المدفوعات السعودية (مدى) لتوحيد معايير الدفع عبر تقنية رمز الاستجابة السريع QR CODE التي تمكن كافة المحافظ الرقمية من تنفيذ العمليات الخاصة عن طريق ملصق موحد ل QR CODE التي تعزز البنية التحتية الرقمية من خلال تعزيز مبدأ التوافقية بين انظمة الدفع، اضافة الى رفع درجات الحماية والامان لعمليات الدفع. كما تم توقيع اتفاقية مع الشركة السعودية لإعادة التمويل العقاري لشراء محافظ تمويل عقارية من البنك، وتقوم هذه

THE INTERNATIONAL ARAB BANKING SUMMIT IABS 2019

الحوارات المتوسطية
العربية - الأوروبية
من أجل منطقة اقتصادية أفضل

**EURO-ARAB
MEDITERRANEAN DIALOGUES
FOR A BETTER
ECONOMIC ZONE**

25-27 JUNE 2019

PARCO DEI PRINCIPI HOTEL **ROME** *italy*

SPONSORING INSTITUTIONS FOR 2019 EVENTS

درع تقديرية للمؤسسات الداعمة



محمد أبا الخيل
يتسلم درع STC



تكريم البنك السعودي الفرنسي
بشخص رئيسه التنفيذي ريان فايز



تكريم SAMBA
بشخص رئيسها عمار الخضيرى



حسن الجابري يتسلم درع SEDCO CAPITAL



معاذ الخصاونة يتسلم درع FALCOM



ياسر الحديثي يتسلم درع بنك الجزيرة



ماجد نجم
يتسلم درع SABB



تكريم NCB
بشخص رئيسه التنفيذي فيصل السقاف



تكريم الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة بشخص
نائب محافظ منشآت التمويل محمد المالكي



محمد حسوبه يتسلم درع TADAWUL



زياد يوسف يتسلم درع المدفوعات السعودية



نور عبد الكريم تتسلم درع بنك التنمية الاجتماعية



RAMADAN NIGHTS AT INTERCONTINENTAL

Live the majestic spirit of Ramadan at InterContinental, Riyadh with festivities that promise to delight your family and friends. The glamorous splendour “Buraidah Hall” offers a feast for the senses with live carving stations alongside with a thematic kid’s corner and daily rafe draw.

For more information & Bookings :

Tel.: 011 465 5000. Ext: 3915,3916,3917

NEW YORK

LONDON

PARIS

RIYADH

BAHRAIN

DUBAI

BANGKOK

KUALA LUMPUR

SINGAPORE

SHANGHAI

SYDNEY

Live the InterContinental life.



INTERCONTINENTAL
RIYADH

عمّار بن عبد الواحد الخضيرى (رئيس مجلس إدارة مجموعة سامبا المالية Samba - السعودية):



المصارف والمؤسسات والشركات الوطنية

قطعت شوطاً كبيراً في تطبيق التكنولوجيا

مجموعة سامبا المالية، إحدى أكبر المجموعات المالية وأكثرها حصولاً على التقدير والجوائز على المستويين المحلي والإقليمي، ويتجسد هذا الاعتراف بمكانتها المرموقة بما تحصده من جوائز عالمية تمنحها كبرى المطبوعات والمنظمات المالية المستقلة على مستوى العالم، وذلك لما توفره من منتجات وخدمات مصرفية عالمية المستوى تتفوق على تلك المقدمة من البنوك السعودية الأخرى.

ولسامبا باع طويل في المساهمة الاجتماعية من خلال العديد من البرامج والمبادرات الهادفة إلى تحسين معيشة الأفراد في المجتمع السعودي.

رئيس مجلس إدارة مجموعة سامبا المالية وصاحب الإنجازات المشرفة عمّار بن عبد الواحد الخضيرى نوه بأهمية فعاليات مؤتمر القطاع المالي ونسبة الحضور فيه، وأعرب عن تفاؤله بتوحيد الأهداف لتطبيق «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، بتطلعاتها كافة، منوهاً بأن المصارف والمؤسسات والشركات قطعت شوطاً كبيراً في تطبيق التكنولوجيا، مشدداً على ضرورة إبراز صورة توافر البنية التحتية التنظيمية في المملكة أمام المستثمر الأجنبي تشجيعاً للدخول إلى سوقها.

الجدير بالذكر ان الأستاذ عمار حاصل على شهادة البكالوريوس في الهندسة المدنية ودرجة الماجستير في الإدارة الهندسية. بالإضافة إلى تمتعه بخبرة طويلة في السوق السعودية وتبوّئه لمناصب عدّة في شركات مرموقة.

تعاون لتطبيق الرؤية

■ كيف تقيّمون فعاليات مؤتمر **البنان** القطاع المالي؟

– لا شك في أنه من المؤتمرات المهمة جداً، حيث تمت خلاله مناقشة وتداول أبرز الموضوعات التي بالعادة لا يرغب قادة الأعمال في تناولها والتحدث فيها، واللافت أنه شهد نسبة حضور كبيرة.

■ حصلت تغييرات كثيرة خلال الأعوام الأخيرة في السعودية. في رأيكم، هل أصبحنا على المسار الصحيح نحو تحقيق أهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– في البداية طرحت أهداف الرؤية وتنوعت تفسيرات الجهات الحكومية المختلفة حول طريقة تنفيذ هذه الأهداف، لكن اليوم ومع تعاون

المتابعة من مختلف الشركات والمؤسسات، نجد أننا قطعنا شوطاً كبيراً في هذا المجال وأنجزنا خطوات استباقية مقارنة مع الدول الأخرى.

بنية تنظيمية

■ ما هي أبرز المحفزات المتوافرة في المملكة لجذب المزيد من الاستثمارات؟

– البنية التحتية التنظيمية متوافرة في المملكة وهي كفيلة بجذب الإستثمارات

الأجنبية، لكن يجب العمل على إيصال هذه الفكرة إلى المستثمر الأجنبي بشكل صحيح وإعطاء صورة شاملة وجليّة عن التطورات الحاصلة في المملكة لتشجيع المستثمر

على الدخول إلى سوقها. ■

جميع الجهات وحرصها على العمل معاً في الاتجاه نفسه، ثمة جهود مشكورة تبذل من أجل تطبيق الرؤية بأهدافها وتطلعاتها كاملة.

خطوات استباقية

■ أين السعودية من عمليات التحول الرقمي والتطور التكنولوجي؟

– إذا نظرنا إلى التقنيات المالية المستخدمة من قبل المصارف وتلك



من اليمين: حسن العمران، عمّار الخضيرى، رانيا نشار ومهند العمري

رانيا بنت محمود نشار

(الرئيس التنفيذي لمجموعة سامبا المالية Samba - السعودية):

لا مشكلة لدينا في اختيار المصرف الذي سنتعامل معه
وفق تقنية «بلوك تشين»

تتميز مجموعة سامبا المالية بكونها أول بنك في المملكة العربية السعودية يتوسع وينتشر في الخارج ليصبح كياناً دولياً يقدم الخدمات المالية حول العالم. ويذكر أن للمجموعة انتشاراً في الشرق الأوسط وأوروبا وجنوب آسيا حيث تسعى دائماً لتقديم أفضل الخدمات المصرفية للعملاء في كل أنحاء العالم.

على هامش فعاليات مؤتمر القطاع المالي التقينا بالرئيس التنفيذي للمجموعة الأستاذة رانيا بنت محمود نشار، وهي أول امرأة سعودية تتبوأ هذا المنصب لبنك سعودي تجاري، وهي تشغل عضوية مجلس إدارة كل من «بنك سامبا المحدود» في باكستان، وشركة «سامبا للأسواق العالمية المحدودة»، وشركة «سامبا كابيتال للأصول وإدارة الاستثمار».

العوائد في الموازنة كانت جيدة.

منافسة للأجنبية

■ بعد فتح المجال أمام البنوك الأجنبية لفتح فروع لها في المملكة، هل المصارف السعودية مهياة لمنافسة تلك الأجنبية؟

– بالتأكيد، فمصارفنا الوطنية مهياة لذلك، خصوصاً أن النظام المصرفي السعودي يعد من أقوى وأهم الأنظمة

الفرص المتاحة لمصارفنا
لمنافسة المصارف الأجنبية

نحو تحقيق أهداف الرؤية

■ في رأيكم، ما المطلوب لتحقيق رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠؟

– تسير الإجراءات بحسب الخطط الموضوعية في ظل توافر مؤشرات الأداء الأساسية لتحديد وقياس مدى التقدم تجاه تحقيق الأهداف. ولا شك ان هناك بعض الأهداف التي ستستغرق وقتاً كي تتحقق نتيجة بعض المعوقات وطبيعة الأهداف، لكن لا شيء يستدعي القلق والخوف. وعلى سبيل المثال تم تأخير رفع أسعار الطاقة بعض الشيء لأن



المصرفية في المنطقة. كما تتمتع المصارف السعودية بنسب سيولة مرتفعة، وبالتالي الفرص متاحة أمامها لمنافسة المصارف الأجنبية، بل والتفوق عليها.

تعامل مفتوح

■ هل من الممكن أن تتعاملوا مع مصرف آخر في ما يتعلق بتقنية «بلوك تشين» أم تحبذون التعامل مع شركات أجنبية؟

– لا مشكلة لدينا بالتعامل مع أي كان، نحن ندرس جميع العروض المقدمة، وعلى أساسها نختار ما يناسبنا وما يتوافق مع توجه سامبا وسياسته واستراتيجيته. ■



صورة تذكارية أمام جناح SAMBA

الشيخ مبارك الخفرة

(رئيس الخفرة القابضة والبنك الأول AL AWWAL BANK):

الجهات الإستثمارية الخارجية واثقة بالإقتصاد السعودي

والفرص وعوامل الإستقرار مشجعة



رأى رئيس مجلس إدارة الخفرة القابضة والبنك الأول AL AWWAL BANK الشيخ مبارك الخفرة بفعاليات مؤتمر القطاع المالي انعكاساً واضحاً للتطور الإقتصادي في السعودية وطموحاتها الكبيرة، واعتبر الإقبال على الإكتتاب بالسندات المصدرة انها تعطي انطباعاً على ان الجهات الإستثمارية الخارجية تثق بالإقتصاد السعودي، مطمئناً الى تحسن الوضع ووجود

الفرص وعوامل الإستقرار المشجعة للإستثمار في مختلف القطاعات الإنتاجية داخل المملكة تماشياً مع «رؤية ٢٠٣٠».

موثوقية من الجهات الإستثمارية

■ كيف تقيّمون فعاليات مؤتمر القطاع المالي؟

البيان - إن المؤتمر مهم جداً واللائق مستوى الحضور الهائل، لا سيما من قبل جيل الشباب الى جانب القادة في قطاع المال. تعدّ المملكة العربية السعودية اليوم من أكبر القوى الإقتصادية في منطقة الشرق الأوسط ويحمل هذا المؤتمر أهمية كبرى بالنسبة اليها خصوصاً انه يعكس للعالم الخارجي التطور الإقتصادي والطموحات الإقتصادية الكبيرة للمملكة. ويأتي هذا المؤتمر في أعقاب أحداث مهمة مرت فيها المنطقة والمملكة على السواء. وأكبر شهادة على أهمية المملكة إقتصادياً هو الإقبال الكبير على الإكتتاب بالسندات المصدرة والتي وصلت قيمتها الى ١٠ مليارات دولار، الأمر الذي يعطي انطباعاً على ان الجهات الإستثمارية الخارجية تثق بالوضع الإقتصادي في المملكة. من هنا، يأتي هذا المؤتمر ليبرز هذه الأمور ويعطي صورة، حتى للعاملين داخل المملكة، عن الوضع القائم والتغيرات الإيجابية الحاصلة.

فرص متاحة

■ في رأيكم، ما هي المحفزات لاستقطاب مستثمرين، سواء من الداخل أو الخارج الى السعودية؟

- مرّت المملكة خلال العامين الأخيرين بتغيّرات دراماتيكية لكن حالياً بدأ الوضع يتحسن بشكل كبير والفرص أصبحت متاحة وصندوق التنمية الصناعية على أتم الإستعداد لتقديم قروض للمستثمرين المحليين والأجانب، فضلاً عن الإستقرار الأمني والوضع الإقتصادي المتين اللذين يعدان من المحفزات المشجعة للمستثمر على إنجاز أعمال ومشاريع داخل المملكة، كما ان هناك توجهاً لفتح المجال الإستثماري أمام المصارف الأجنبية تماشياً مع رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠.

■ ألا يشكل فتح المجال للإستثمار الأجنبي منافسة للإستثمارات العربية والمحلية؟

- على العكس، فقد وضعت الحكومة استراتيجية واضحة ضمن «رؤية ٢٠٣٠» بحيث تكون المنافسة بناءة للإقتصاد السعودي. ■

طارق عبد الرحمن السدحان (الرئيس التنفيذي لبنك الرياض):

استراتيجيتنا مرتكزة على تطبيق التكنولوجيا المالية

وزيادة الإنتاجية ومتوافقة مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»



يقدم بنك الرياض مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات المصرفية الإسلامية والتقليدية لعملائه من الشركات والأفراد والمؤسسات الناشئة، ويحرص على توظيف قاعدته الرأسمالية القوية وخبراته العريقة للقيام بدور متميز في مجال التمويل، وقد برز كبنك رائد نظم وشارك في العديد من عمليات التمويل المشتركة لمختلف القطاعات العاملة في صناعات النفط والغاز والبتروكيماويات وعدد

من أبرز مشاريع البنية التحتية في المملكة العربية السعودية.

الرئيس التنفيذي للبنك طارق عبد الرحمن السدحان الذي أحسن مجلس إدارة البنك في اختياره لقيادة البنك، لما يتمتع به من مؤهلات علمية وعملية، كشف عن استراتيجية جديدة انطلق بها بداية ٢٠١٨ وترتكز على تطبيق التكنولوجيا المالية وزيادة الإنتاجية، وأشار إلى أن هذه الاستراتيجية تتوافق مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» معتبراً عمليات الإندماج في ما بين البنوك مساهمة في إيجاد كيانات عملاقة.

تطبيق التكنولوجيا المالية

■ تسلمتم مؤخراً الرئاسة التنفيذية لبنك الرياض، ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدها؟

- بدأ البنك في تطبيق إستراتيجية جديدة منذ بداية العام ٢٠١٨ وتهدف الى إعادته للصدارة، فضلاً عن أنها مبنية على ركائز محددة، من بينها تطبيق التكنولوجيا المالية وزيادة الإنتاجية.

كما بدأنا خلال العام ٢٠١٨ بتطبيق مبادرات متعلقة بالإستراتيجية، وقد حققنا نتائج إيجابية جداً وزيادة في معدلات الربحية وصلت نسبتها الى ١٩,٥ في المئة ومستمرمون في خطة التحول خلال السنوات المقبلة.

توافق مع «رؤية ٢٠٣٠»

■ هل تتماشى هذه الاستراتيجية مع «رؤية ٢٠٣٠»؟

- بالتأكيد تتوافق هذه الخطة مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» وما لها من تأثير على استراتيجية البنك المرتكزة على مفهوم التحول الرقمي، بالإضافة إلى أن العديد من المبادرات التي يعمل عليها البنك مشابهة لرؤية ٢٠٣٠ مثل موضوع الإسكان، حيث يهدف البنك الى دعم هذا القطاع، فضلاً عن دعم القطاع الخاص وتحديداً الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

توجه نحو الإندماج

■ إنطلاقاً من خبرتكم كيف تقيّمون الإندماجات الحاصلة في القطاع المصرفي؟

- تعدّ المنافسة من العوامل الأساسية والمهمة، ومن الضروري أن يكون هناك كيانات قوية لتتمكن من المنافسة، ولذلك لعمليات الإندماج مزاي مهمة تساهم في إيجاد كيانات عملاقة وتدعم «رؤية المملكة ٢٠٣٠». ومن المتوقع أن تساهم الإندماجات التي حصلت والتي ستحصل في دعم القطاع الخاص، الذي يعدّ من أبرز توجهات رؤية المملكة، فضلاً عن تطوير الخدمات المصرفية الذكية. ■



L'HEURE DU DIAMANT COLLECTION

Chopard

THE ARTISAN OF EMOTIONS - SINCE 1860

بدر الشمري

(الرئيس التنفيذي لشركة اليسر للإجارة والتمويل - السعودية):

ضرورة تسهيل الإجراءات المسهلة للإستثمار

ومواكبة التحول الرقمي تماشياً مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»



احتلت شركة «اليسر للإجارة والتمويل» AL YUSR LEASING & FINANCING المرتبة الأولى بامتياز بين شركات التقسيط والتمويل والمرتبة ١١ في التصنيف الذي ضم أسرع ١٠٠ شركة نمواً في المملكة العربية السعودية لعام ٢٠١٠،

كما حازت على العديد من الجوائز المحلية والإقليمية لتمييزها في محاور توفير برامج تقسيط وتأجير منافسة، وجائزة أفضل شركة تمويل على التوالي منذ العام ٢٠١٥. وتسجل نمواً متواصلاً في مجال التمويل الشرعي في مجال خدمة العملاء والموظفين والمساهمين والمجتمع.

الرئيس التنفيذي للشركة بدر الشمري وصف الموضوعات المطروحة خلال فعاليات مؤتمر القطاع المالي بالمفيدة والداعمة للإقتصاد الوطني، داعياً لتيسير الإجراءات المسهلة للإستثمار ومواكبة التحول الرقمي تماشياً مع مندرجات «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، راصداً سعي المشاركين في المؤتمر الى التغيير في مجالات عملهم.

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر القطاع المالي؟

الموضوعات المطروحة في المؤتمر هادفة ومفيدة وداعمة للإقتصاد السعودي في المستقبل. والأرقام التي أعلن عنها وزير المالية السيد محمد عبدالله الجديان جيدة ومبشرة.

■ في رأيكم، ما المطلوب لتشجيع الإستثمار في المملكة العربية السعودية؟

تعد عملية تسهيل الإجراءات من أهم العوامل المشجعة على الإستثمار، فضلاً عن ضرورة التخلص من بعض المعضلات التي تؤثر في نمو القطاع التجاري. ولا بد من مواكبة التطورات التكنولوجية والتحول الرقمي تماشياً مع رؤية المملكة ٢٠٣٠. ونحن كشركة اليسر قطعنا شوطاً كبيراً في هذا المجال وبإذن الله سنتحول خلال عام ٢٠٢٠ الى مصرف رقمي بالكامل.

■ مستقبل مبشر بنتائج ايجابية

■ الى أي مدى تساهم مثل هذه المؤتمرات في تمكين رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

إن حضور حوالي ٢٥٠٠ مشارك فعاليات المؤتمر خير دليل على ان قادة الأعمال يسعون الى التغيير ويبحثون عن الجديد في مجال عملهم، وهذا مؤشر على ان المستقبل مبشر ويعد بنتائج ايجابية. ■

حسن الجابري (الرئيس التنفيذي لسدكو القابضة):

برنامج «ريالي» يساهم في تعزيز الوعي المالي لدى فئات المجتمع السعودي



سدكو القابضة هي مجموعة رائدة في مجال الإستثمارات المسؤولة والمستدامة، وتتمتع بسجل حافل من الإنجازات والتميز منذ ما يزيد عن ٤٣ سنة. تدير سدكو باقة متنوعة من الإستثمارات العقارية والإستثمارات المالية، بالإضافة لشركات في عدة قطاعات رئيسية تساهم في تحقيق الأزدهار على المستوى الوطني ضمن رؤية المملكة ٢٠٣٠، من أبرزها الرعاية الصحية، التعليم، إدارة الأصول، الضيافة، والعقارات داخل المملكة العربية السعودية وحول العالم.

شاركت سدكو القابضة مؤخراً في فعاليات مؤتمر القطاع المالي بكلمة ألقاها رئيسها التنفيذي الأستاذ حسن الجابري، وبجناحين أحدهما لبرنامج ريالي للوعي المالي والآخر لشركة سدكو كابيتال. وعن هذه المشاركة، أشاد الجابري بفعاليات المؤتمر المفيدة للقطاع المالي وبشكل عام وللشباب السعودي بشكل خاص، وتطرق في محاور محادثته على ركائز نمو والإبتكار للقطاع المالي، وأهمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد وزيادة الوظائف، كما سلط الضوء على برنامج «ريالي» الهادف لتعزيز الوعي المالي لدى فئات المجتمع السعودي من خلال التركيز على مفاهيم التخطيط ووضع الميزانية والادخار والإستثمار والإقراض.

فرص متاحة في المملكة

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر القطاع المالي؟

«مؤتمر القطاع المالي» هو الأضحى على المستويين المحلي والإقليمي، وهدف إلى إبراز متانة الموقع التنافسي المتميز للقطاع المالي السعودي في منطقة الشرق الأوسط وعلى الصعيد العالمي، وتعريف برنامج تطوير القطاع المالي ومبادراته لتحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠، إلى جانب أهداف أخرى. وجاء انعقاد هذا المؤتمر الهام في الوقت المناسب نظراً لدور القطاع المالي الكبير في دعم البرامج والمشاريع الحكومية والقطاع الخاص، واللافت ان المحاور التي تناولها المؤتمر تعالج القطاع المالي لدى مراجعها الكبيرة والصغيرة (المصارف، أسواق المال، الشركات الصغيرة والمتوسطة، القطاع العام والخاص)، كما أنها مفيدة لجيل الشباب لأنها تعطي صورة جلية عن الفرص المتاحة في المملكة.

■ هل لنا بلمحة عن المحاضرة التي ألقيتها والى أي مدى تتوافق مع رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠؟

سلطنا الضوء في محاضرتنا على محركات النمو والابتكار في ما يتعلق بتمويل الشركات المتوسطة والصغيرة التي تؤدي دوراً حيوياً في القطاع المالي وفي تحريك العجلة الاقتصادية، على الرغم من أنها تشكل حالياً ٢٠ بالمائة فقط من الناتج المحلي الإجمالي. لذا فالخطة تكمن في العمل على رفع هذه النسبة الى ٣٥ بالمائة، وذلك عن طريق تهيئة الشباب وتقديم التمويل اللازم وتدريبهم وإعطائهم محفزات مثل القروض والكفالات المصرفية.

دور «ريالي» في تعزيز الوعي المالي

■ هلا حدثتنا قليلاً عن دور «ريالي» في نشر الوعي المالي بين فئات المجتمع؟

يركز برنامج «ريالي» على مفاهيم مالية مثل التخطيط ووضع الميزانية والادخار والاستثمار، وتطوير مهارات الشباب وتزويدهم بالمعرفة التي تمكنهم من مواجهة مسؤولياتهم المالية من أجل حياة أفضل، وذلك من أجل تعزيز الوعي المالي لدى مختلف فئات المجتمع السعودي. وكأحد أهم برامجنا المجتمعية، أصبح برنامج «ريالي» للوعي المالي اليوم مبادرة واسعة الانتشار على مستوى الوطن تهدف لتعزيز الوعي المالي لدى المجتمع وتزويد الشباب بالمعرفة المالية الضرورية، وهو ينفذ بالتعاون مع عدد من الجهات من ضمنها وزارة التعليم، حيث يهدف للوصول إلى ما يزيد عن مليوني مستفيد بحلول العام ٢٠٢٠، بعد النجاح الكبير الذي تحقق في الوصول إلى أكثر من ٧٦١ ألف مستفيد حتى الآن. ■



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 jabrokerksa

sales.office@jabroker.com

دور ريادي يتولاه البنك الأهلي انعكاساً لرؤيته الإستراتيجية لأن يكون مجموعة الخدمات المالية الرائدة إقليمياً

فيصل بن عمر السقاف (الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي التجاري NCB - السعودية):

مؤتمر القطاع المالي يبرز مكانة المملكة دولياً باعتبارها أكبر سوق مالية في منطقة الشرق الأوسط



فيصل السقاف يتسلم جائزة تكريم البنك خلال مؤتمر القطاع المالي

البنك الأهلي التجاري NCB الأكثر حضوراً في القطاع المصرفي في المنطقة، يتربع على قائمة أكبر البنوك السعودية بإجمالي أرباح سنوية عند ١٠,٦٧ مليار ريال هي الأعلى بين البنوك السعودية كما في نهاية عام ٢٠١٨، ويعتبر أحد أبرز المؤسسات المالية الكبرى في المنطقة برأس مال يبلغ ثلاثين مليار ريال وبحجم أصول ٤٥٣ مليار ريال بنهاية ٢٠١٨ وبقيمة سوقية تجاوزت ١٣٥ مليار ريال حتى الربع الثالث من ٢٠١٨.

وقد تسارعت وتيرة أعمال وخدمات البنك الأهلي منذ انطلاق عملياته مطلع خمسينيات القرن الماضي كأول بنك سعودي النشأة في التوسع ليستحوذ على عدد عملاء يقارب ٦,٧ ملايين عميل كما في نهاية عام ٢٠١٨ وأكثر من ٤٠٠ فرع مصرفي مدعومة بأحدث التقنيات التكنولوجية وأكثر من ٣,٦ ألف من أجهزة الصراف الآلي ATM، إضافة إلى القنوات الإلكترونية عبر الإنترنت والهواتف الذكية، حيث تم تنفيذ أكثر من ٩٧٪ من إجمالي عمليات البنك عبر القنوات الإلكترونية بنهاية ٢٠١٨.

كما شارك البنك في سلسلة من الأعمال الأولى من نوعها في صناعة طفرة مصرفية رائدة في المملكة ملتزماً بأحكام الشريعة الإسلامية في تعاملاته وخدماته كافة. وتأكيداً لصدارته قدّم البنك خدمات مصرفية واسعة بجانب الكثير من الابتكارات والحلول المالية في مختلف المجالات المصرفية سواء للأفراد أو للشركات قائداً بذلك مسيرة الريادة نحو تطوير العديد من الخدمات التمويلية، هذا بالإضافة إلى ريادته في مجال المسؤولية المجتمعية.

كما يُعد البنك الأهلي أكبر مستثمر في الصكوك والسندات الحكومية (المصدرة من مؤسسة النقد ووزارة المالية)، وتتنوع استثمارات NCB في محفظة شركات تابعة منها شركة الأهلي المالية (الأهلي كابيتال) أكبر شركة لإدارة الأصول المتعددة في المملكة والذراع الاستثمارية بنسبة ملكية ٩٧,٧٪ وهي تدير ١٤٤ مليار ريال من الأصول المحلية والدولية بنهاية ٢٠١٨. كما يتمتع البنك الأهلي بتواجد عالمي لاستثماراته خارج حدود السعودية حيث يمتلك ٦٧,٠٣٪ من أسهم بنك تركيا فاينانس أحد أكبر البنوك الإسلامية المشاركة في تركيا.

رئيسه التنفيذي الذي يمتلك خبرة مهنية تمتد لأكثر من ٣٠ عاماً في مجال البنوك، شغل فيها العديد من المناصب القيادية في البنوك والمؤسسات المالية، الأستاذ فيصل بن عمر السقاف وعلى هامش مؤتمر القطاع المالي قدّر عالياً ما تطرق إليه من مواضيع ارتكزت على محور القطاع المالي، ووصف الندوات التي عقدت بالمشوقة والغنية، مشيداً بتطبيق الأنظمة والقوانين الهادفة إلى استقطاب المستثمرين، ومؤكداً توافر البيئة الاستثمارية المطلوبة.

القطاع المالي محلياً وعالمياً، بجانب جلسات العمل وحلقات النقاش المتنوعة والثرية التي شهدتها المؤتمر بمشاركة نخبة من المتحدثين المحليين والدوليين في القطاع المالي.

البيئة الاستثمارية والأطر الضرورية المطلوبة جاهزة في المملكة

بيئة استثمارية جاهزة
■ ما المطلوب لتشجيع المزيد من الاستثمارات في المملكة العربية السعودية؟

– الحمد لله أن البيئة الاستثمارية المطلوبة والأطر الضرورية أصبحت جاهزة في المملكة العربية السعودية وذلك بعد إجراء العديد من الخطوات الإصلاحية في سوق المال وتطبيق الأنظمة والقوانين بهدف استقطاب المستثمرين، لذا فإننا سنشهد إقبلاً من المستثمرين في المستقبل القريب. ■

تطوير القطاع المالي

■ كيف نقيّمون فعاليات مؤتمر القطاع المالي؟

– لا شك في أن أحد البرامج الأساسية لرؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠ هو تطوير القطاع

المالي، وبالتالي تصب فعاليات هذا المؤتمر، الذي يساهم في إبراز مكانة المملكة دولياً باعتبارها أكبر سوق مالية في منطقة الشرق الأوسط، في صلب هذا الموضوع وتكمن أهميته في طرحه وتناوله جميع المسائل ذات الصلة مثل مستقبل القطاع المالي، وتحفيز الاستثمار، وأسواق المال، وقدرة المصارف على التمويل، والتقنية المالية، إلخ.. وقد تمّ التطرق إلى جميع المواضيع التي تؤدي دوراً بارزاً في تمكين الرؤية ودعمها، واللافت هو الحضور البارز والكبير لأهم الشخصيات وكبار التنفيذيين والمتخصصين وصناع القرار في



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



عبد المحسن الفارس

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمصرف الإنماء - السعودية)؛

قوانين وأنظمة ترمي الإستثمارات الأجنبية وبيئة تحفيزية جاذبة لها

إيماناً من مصرف الإنماء ALINMA BANK بأهمية البيئة الداخلية كونها الطريق الأول لتحقيق النمو والإزدهار والتقدم، فقد حرص المصرف على استيعاب وتطبيق رسالته داخلياً وبشكل عملي ليتمكن موظفوه من ممارستها بكل حرفية واقتدار على جميع الحلول المالية التي يبتكرونها والخدمات التي يقدمونها للشركاء، ولطالما حرص المصرف على تطوير خدماته الإلكترونية المتعددة تفاعلاً مع مستجدات الساحة المصرفية.

الرئيس التنفيذي للمصرف عبد المحسن بن عبد العزيز الفارس أبدى الحرص على استيعاب وتطبيق رسالته داخلياً «لنكون شريكاً المالي المفضل» من خلال عمل منسوبيه بمهنية واحترافية على تقديم الحلول المالية والخدمات المصرفية لشركائه، ونوّه بتبني الجهات الرقابية والإشرافية في المملكة لأحدث التطورات المالية والتشجيع على اعتماد الأنظمة التكنولوجية المعاصرة، مقدراً متابعة سمو ولي العهد الملكي الأمير محمد بن سلمان إصدار القوانين المتعلقة بتعزيز الإستثمارات الأجنبية والعمل على توفير بيئة تحفيزية جاذبة لها، عارضاً لدور المصرف في تسليط الضوء على «التقنية المالية» ودورها في تطوير الخدمات المصرفية، مذكراً بإطلاقه «الفرع الرقمي» الأول في مدينة الرياض، والأكثر تكاملاً على مستوى المنطقة.

الجهات الرقابية والإشرافية في المملكة تتبنى أحدث التطورات المالية وتشجع على اعتماد الأنظمة التكنولوجية المعاصرة

بيئة تحفيزية

■ في رأيكم، ما المطلوب لاستقطاب مزيد من الإستثمارات الى السعودية؟
- في رأيي، عملت المملكة بقيادة خادم الحرمين الشريفين وبإشراف ومتابعة مباشرة من سمو ولي العهد صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان، من خلال رئاسته لمجلس الشؤون الاقتصادية والتنمية، جهوداً كبيرة في هذا المجال تضمنت إصدار قوانين وأنظمة تتعلق بتعزيز الإستثمارات المحلية والأجنبية والعمل على توفير بيئة تحفيزية جاذبة، وعموماً يعدّ الإقتصاد السعودي الأكبر في منطقة الشرق الأوسط وتتوافر فيه فرص واعدة للمستثمرين وبرأيي أن على المستثمر السؤال وتحديد القطاع الاستثماري الذي يرغب بالاستثمار فيه وسيجد فرصاً تفوق حجم توقعاته.

تطبيق التكنولوجيا المالية

■ أين أنتم من تطبيق نظام التكنولوجيا المالية FINTECH؟
- يعد مصرف الإنماء من أوائل البنوك والمصارف التي واكبت هذا التوجه من خلال إقامته للقاء التعريفي الأول «فنتك الإنماء» للتوعية بالتقنية المالية، وتسهيل الضوء على «التقنية المالية» Fintech ودورها في تطوير الخدمات المصرفية، من خلال خبراء ومتخصصين تحدثوا فيه عن الوضع الحالي والنظرة المستقبلية والأثر المتوقع في مجالات الصناعة المصرفية وبالأخص مجالات المدفوعات والحوالات، والتقييم الائتماني والتمويل، وعن الاستثمار في الفنتك والبلوك-تشين والعملات الرقمية، بالإضافة إلى أن مصرف الإنماء افتتح «الفرع الرقمي» الأول له في مدينة الرياض، والذي يعد أكثر الفروع الرقمية تكاملاً على مستوى المنطقة، ومصرف الإنماء اليوم يقدم أفضل التقنيات المصرفية المعاصرة ولديه تجربة رقمية متكاملة، وفي خطوة رائدة على المستوى المالي والتقني، أعلن مصرف الإنماء عن تأسيس شركة مستقلة مملوكة بالكامل لمصرف الإنماء تعمل في مجال التقنية المالية حيث قام معالي محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي الدكتور أحمد الخليفي والعضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمصرف الإنماء بالإعلان عن إطلاق شركة التقنية المالية السعودية (تحت التأسيس) تعمل في مجال التقنية المالية خلال منصة المؤتمر المالي، وسيكون مجال عملها ابتكار منتجات وخدمات باستخدام أحدث التقنيات مواكبة تطورات وتوجهات الصناعة المالية والتقنية الحديثة. ■

بداية ما سرّ تميز مصرف الإنماء؟

الحمد لله، يأتي تميز مصرف الإنماء بتوفيق الله ثم من الإيمان بأهمية بيئة العمل وتأثيرها المباشر في تحقيق النمو والتقدم، وقد حرص مصرف الإنماء على تطبيق رؤيته «ليكون الشريك المالي المفضل» من خلال تبني منسوبيه ومنسوبات مصرف تقديم أفضل الحلول المالية والخدمات المصرفية لشركاء الإنماء في ظل أفضل البيئات التقنية المالية المعاصرة، ونحن في الإنماء نعد عملاءنا شركاء ونسعى لخدمتهم وتلبية احتياجاتهم.

استثمارات واعدة

قوانين وأنظمة المملكة محفزة للاستثمارات الأجنبية وتوفر بيئة جاذبة

وعن الأنظمة والسلطات التشريعية السعودية، أشار الفارس إلى إن التسهيلات والجهود التي تبذل من الجهات التشريعية والإشرافية في المملكة وعلى وجه الخصوص مجلس الشؤون الاقتصادية والتنمية، تتبني تشجيع وتحفيز الاستثمار في مختلف القطاعات ذات القيمة المضافة للاقتصاد الوطني، وعلى الصعيد المالي كمحفز رئيسي لجذب الإستثمار يقوم القطاع المالي السعودي بتبني وتطبيق أفضل الأنظمة المالية والتكنولوجية المعاصرة، وهذا المؤتمر المالي، وما يحتويه من برامج وفرص واعدة أمام الإستثمارات المحلية والأجنبية سعى للتعريف ببيئة العمل المحفزة التي تتسم بالمرونة والدعم في آن واحد.

حدث عالمي

كيف تقيمون فعاليات مؤتمر القطاع المالي؟

- شهد المؤتمر حضوراً كثيفاً والمتحدثون على مستوى رفيع ويتناسب مع الموضوعات والقضايا التي تطرح وتناقش، سواء ما يتعلق بالعمل المالي والمصرفي التقليدي أو القطاع المالي والتقنية المصرفية المعاصرة عموماً، ومن خلال هذا التجمع الهام، شكّل المؤتمر فرصة جيدة لتبادل الآراء والأفكار والخروج بتوصيات واتفاقيات تساهم في الدفع بالقطاع المالي في المملكة وذلك من أجل ترسيخ ريادته في المنطقة وتبنيه لأحدث التقنيات والحلول المالية المعاصرة.




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



نبيل الحوشان (الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لبنك الجزيرة السعودي):

السعودية تخطو بثقة نحو عالم التكنولوجيا المالية

يعد بنك الجزيرة واحداً من المؤسسات المالية والمصرفية الرائدة التي تقدم خدمات مالية ومصرفية مبتكرة لعملائه في قطاع الأفراد والشركات والمؤسسات، وجاءت مشاركته بفعاليات مؤتمر القطاع المالي ضمن حرص البنك الدائم على الحضور بالفعاليات الوطنية والمساهمة في الأنشطة التي من شأنها دعم برنامج تطوير القطاع المالي الذي يعد أحد البرامج المؤدية إلى تحقيق أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

على هامش المؤتمر، كان لمجلة البيان هذا اللقاء مع الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب في بنك الجزيرة الأستاذ نبيل بن داود الحوشان.



■ ما الذي أضافه بنك الجزيرة خلال المؤتمر لتطوير آليات عمله المصرفي؟

– قمنا خلال المؤتمر بتوقيع اتفاقيتين، أولاهما اتفاقية تعاون بين بنك الجزيرة والمدفوعات السعودية تعنى بتطبيق خدمة الدفع باستخدام تقنية QR CODE لتسهيل آليات المدفوعات الإلكترونية، أما الاتفاقية الثانية فكانت بين بنك الجزيرة والهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة (منشآت) وتهدف إلى الانضمام لبوابة التمويل الإلكترونية لتسهيل على رواد الأعمال والمنشآت الصغيرة والمتوسطة في إتمام عملياتهم التمويلية.

■ كيف تنظرون لمؤتمر القطاع المالي ودوره في دعم الصناعة المصرفية؟

– مؤتمر القطاع المالي وفر معلومات قيمة وطرحاً بناءً يضيف للقاعدة التي يتأسس عليها تطوير العمل المصرفي عموماً، خاصة مع ما تشهده السعودية الآن من تحول وتطوير غير مسبوق برؤية واعدة بقيادة سمو ولي العهد الأمير محمد بن سلمان وروح الشباب الطموحة التي تتملكه والتي قفزت في فترة وجيزة بما لا تجزئه أمم في عقود، ونعقد الأمل على أن يكون شباب المملكة بمستوى اللحظة

– نحتاج إلى استمرار الانطلاقة التي بدأت، واستثمار قوة الدفع الحالية وعدم التقريط بالفرصة التي بين أيدينا، وأعد كما يعقد مجتمعنا وقيادتنا الآمال على شبابنا الذي لا ينقصه أي مقوم من مقومات الإنجاز بإذن الله، وهو مؤهل للتركيز على التكنولوجيا المالية (FINTECH)، ونحن جميعاً نسير في هذا الاتجاه وندعم بقوة تطبيق التقنية المصرفية التي سنحتاجها لا محالة في المستقبل القريب، خاصة في مسار تحويل المملكة إلى مركز للتقنيات المالية بإذن الله.

■ الانفتاح الذي تشهده السعودية حالياً وغير المسبوق من قبل، كيف ترون تأثيره على مستقبل المملكة؟

– هذا الانفتاح على العالم فكرياً ومعرفياً واقتصادياً يليق بالمملكة وموقعها الهام، وكانت جديرة به منذ زمن بعيد، والحمد لله أننا تمكنا من الوصول إلى هذه المرحلة بقيادة سمو ولي العهد الأمير محمد بن سلمان، وأثق تماماً في أن هذه النقلة لا بد أن تؤتي ثمارها وأن تكفل بجني الثمار المأمولة بإذن الله، وأنفعل بأننا سنبدأ الاستبشار بالنتائج عما قريب إن شاء الله. ■

التاريخية وأن يستثمروا الفرصة الذهبية بمواكبة هذه الطفرة الفكرية والتطويرية الخلاقة، كما أرى أن المرحلة الراهنة تستلزم التركيز على التكنولوجيا المالية، بما يتماشى مع الانفتاح الذي تعيشه بلادنا بفكر ورؤية ولي عهدنا الأمير محمد بن سلمان على الأفكار الجديدة والرؤى المتطورة وتكنولوجيا الخدمات المالية.

■ هل تفهم أن تقييمكم لفعاليات مؤتمر القطاع المالي الذي يعقد للمرة الأولى في السعودية يذهب للجانب الإيجابي؟

– لا شك في أن المؤتمر مدعاة للفخر، لأنها المرة الأولى التي تشهد فيها مؤتمراً يركز بشكل كبير وأساسي على موضوعات وقضايا وحلول «شمولية» مرتبطة بالقطاعين المصرفي والمالي، ناهيك عن الحضور الكثيف من داخل المملكة وخارجها. ونأمل ان يستمر عاماً بعد آخر، خصوصاً ان النقاشات الثرية والمعلومات التي حصلنا عليها من المتحدثين وعلى رأسهم معالي وزير المالية ووزير الطاقة كانت قيمة ومهمة جداً.

■ في رأيكم، ما الذي تحتاجه المملكة العربية السعودية لتحقيق النمو المطلوب والمرجو في رؤية ٢٠٣٠؟

معاذ الخصاونة (الرئيس التنفيذي لـ «فالكم للخدمات المالية» FALCOM - السعودية):

خططنا مواكبة لـ «رؤية المملكة ٢٠٣٠» ونعمل على تطوير منصتنا وإطلاقها

تسعى «فالكم للخدمات المالية» ومقرها في الرياض لأن تصبح بنكاً استثمارياً رائداً في المملكة العربية السعودية عن طريق تقديم مجموعة متكاملة من الحلول المالية المتميزة وفقاً لأحكام وقواعد الشريعة الإسلامية، وتعمل على مساعدة عملائها في تحقيق أهدافهم المالية من خلال تزويدهم بإمكانية الوصول إلى المشورة الموثوقة وأحدث التقنيات وخدماتهم بتميز وخصوصية.

الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة صاحب الخبرة الواسعة في مجال الاستشارات المالية والإستثمار معاذ الخصاونة، نوه بإنجازات هيئة سوق المال خلال العامين الأخيرين والتي أثمرت أنظمة وقوانين تتجاوب مع متطلبات المستثمرين الأجانب، معتبراً الشراكة بين القطاعين العام والخاص من المتطلبات الملحة، كاشفاً عن إعداد خطط تواكب «رؤية المملكة ٢٠٣٠» والعمل على تطوير منصتها.



– اعدنا خططنا المستقبلية بناء على التوجه العام ورؤية المملكة ٢٠٣٠، وبرز ما قمنا به هو تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة ودعمها، وإطلاق سوق خاصة في شهر شباط (فبراير) من العام ٢٠١٧، وعولنا عليها كثيراً حيث ادرجنا أربع شركات من اصل تسع فيها، واليوم لدينا المزيد من الشركات التي وقّعنا معها ونأمل خلال الأشهر المقبلة ادراج عدد اكبر منها. كما قمنا بتحويل خدماتنا إلى رقمية وحصلنا على ترخيص تمويل الملكية الجماعية من هيئة سوق المال ونعمل على تطوير منصتنا تمهيداً لإطلاقها خلال الأشهر المقبلة. ■

■ في رأيكم ما هو الدور الذي يؤديه القطاع العام إلى جانب الخاص من أجل تحقيق أهداف رؤية ٢٠٣٠؟

– الشراكة بين القطاعين العام والخاص تعد من المتطلبات الملحة، فما من اقتصاد حقق النمو المرجو الا من خلال الشراكة القوية والصحيحة بين هذين القطاعين، خصوصاً ان لكل قطاع خصوصياته وعندما ينسقان مع بعضهما البعض تكون النتيجة ايجابية وناجحة وهذا ما لمسناه على ارض الواقع.

■ ما هي أبرز الانجازات التي حققتها «فالكم» خلال الاعوام الاخيرة؟

■ جرت اصلاحات وتغييرات كثيرة خلال العامين الاخيرين تمهيدا لتحقيق رؤية

٢٠٣٠ في رأيكم كيف ينعكس ذلك على القطاع الاستثماري؟

– ابرز ما حصل هو تهيئة الانظمة والقوانين في السعودية للتجاوب مع متطلبات المستثمرين الاجانب، لانه كلما تنوع المستثمرون في السوق ارتفعت نسب السيولة، لا سيما ان الاخيرة تعد شريان اي سوق مالي في العالم. لذا، فإن الانجازات التي قامت بها هيئة سوق المال خلال العامين الاخيرين تعتبر ايجابية وذات اهمية كبرى.

EMBRACE BROKER CHALLENGE

WHEN YOUR BUSINESS IS WELL COVERED,
NOTHING CAN STAND IN YOUR WAY.

محمد المالكي (نائب محافظ «منشآت» للتمويل) :

حريصون على تسهيل وصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال إلى التمويل..

ونعمل على رفع مستوى التوعية التمويلية

ندرس تأسيس بنك متخصص لتقديم منتجات تمويلية نوعية



تعمل الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة «منشآت» على إعداد وتنفيذ ودعم برامج ومشاريع لنشر ثقافة وفكر العمل الحر وروح ريادة الأعمال والمبادرة والابتكار، وتنوع مصادر الدعم المالي للمنشآت وتحفيز قطاع رأس المال الجريء.

وتحرص «منشآت» على تسهيل الوصول إلى التمويل والأسواق وبناء القدرات وتيسير الأعمال للمساهمة في تعزيز بناء منظومة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة، إذ تدعم دور الشركات المتخصصة في التمويل والبنوك وصناديق الإقراض وتحفيزها لأداء دور أكبر وفعال في التمويل والاستثمار في المنشآت، كما تحرص على إزالة المعوقات الإدارية والتنظيمية والفنية والإجرائية وتوفير مصادر المعلومات والتسويق التي تساعد المنشآت بالتعاون مع الجهات ذات العلاقة، إضافة على دعم إنشاء حاضنات للتقنية وحاضنات ومسرات للأعمال ومراكز العمل المشتركة وتنظيمها.

وتحفز «منشآت» البنوك وشركات التمويل على ابتكار حلول تمويلية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال تتناسب مع جميع مراحل المشاريع، وتسهم بدخول منشآت جديدة للسوق وعلى تطوير ودعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة القائمة ثمنها من النمو والازدهار، وصولاً إلى رفع مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي من ٢٠٪ إلى ٣٥٪.

نائب المحافظ للتمويل في «منشآت» محمد بن مسفر المالكي، كشف عن دراسة لتأسيس مصرف متخصص في تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة سيكون جزء من تركيزه منصباً على التوعية بمختلف المنتجات التمويلية التي تحتاجها المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في مختلف مراحلها بالتعاون مع شركاء المنشآت من القطاعين العام والخاص.

■ قروض بمميزات تنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال ■

ثلاثة برامج مختلفة، وهي: برنامج الاستثمار في الشركات الناشئة، برنامج الاستثمار في الصناديق، وبرنامج الاستثمار بالمشاركة.

وتهدف المبادرة إلى دعم المنشآت في مرحلة التأسيس وسد فجوة التمويل وتحفيز المستثمرين في المراحل الأولية، وتحفيز استثمارات القطاع الخاص في المراحل المبكرة من عمر الشركات وتأسيس صناديق الاستثمار الجريء بالتعاون مع القطاع الخاص، إضافة إلى تحفيز الاستثمارات في الشركات الناشئة مع مستثمرين من ذوي الخبرة.

معالجة فجوة التمويل

■ ألم تفكروا في التعاون مع المصارف الخاصة العاملة من أجل دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة بدل إنشاء مصرف خاص بكم؟

– يهدف نموذج العمل الذي صممناه إلى معالجة فجوة تمويل المنشآت الناشئة والصغيرة جداً، وبعد تمويل هذه المنشآت وقيامها بأول علاقة ائتمانية، تتشكل بدورها عملاء محتملين للبنوك التجارية وشركات التمويل، إذ أن البنك الذي لا زال تحت الدراسة سيتولى مسؤولية تأهيل المنشآت ومساعدتها وتحمل المخاطر الكبيرة في مراحلها الأولية لتتمكن جهات التمويل التجارية مستقبلاً من بناء العلاقة الائتمانية وقبول التعامل معها. ■



تنوع مصادر الدعم المالي للمنشآت وتحفيز قطاع رأس المال الجريء



– جميع البرامج والمبادرات في «منشآت» تقدم بالتعاون والشراكة مع القطاع الخاص، حيث أطلقنا ضمن خطة تحفيز القطاع الخاص مبادرة الإقراض غير المباشر الهادفة إلى تعزيز إقراض المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة من خلال تقديم قروض ذات تكلفة منخفضة لشركات التمويل المرخصة من مؤسسة النقد العربي السعودي والتي تقدم بدورها حلولاً تمويلية وقروضاً بمميزات تنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال.

وأطلقنا أيضاً مبادرة الاستثمار الجريء عبر تأسيس صندوق رأس مال جريء حكومي بمبلغ ٢,٨ مليار ريال يركز على الاستثمار في المنشآت خلال مراحل نموها المبكرة عن طريق

مصرف متخصص

■ ماهي أبرز الخدمات التي تقدمها منشآت من أجل المساهمة في تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة؟

– أطلقت منشآت العام الماضي عدداً من المبادرات لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، حيث نعمل على تقديم حلول تمويلية تشمل منتجات خاصة بالتمويل الإقراضي والرأسمالي وضمانات التمويل، إضافة إلى مبادرة خاصة باسترداد الرسوم الحكومية للشركات الناشئة، ومؤخراً أجرت منشآت دراسة من أجل تأسيس مصرف متخصص للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ليقدم حلولاً تمويلية متكاملة وخدمات التقنية المالية والاستشارات والتوجيه في ما يتعلق بالجانب التمويلي.

كما سنخصص جزءاً من أعمال المصرف لرفع مستوى التوعية التمويلية بهدف مساعدة رواد الأعمال والمنشآت الصغيرة والمتوسطة في عملية اتخاذ قرارات مالية مدروسة تحقق النمو الاقتصادي لها وتمكنها من التوسع في أعمالها.

تحفيز القطاع الخاص

■ في رأيكم، ما مدى أهمية التعامل والتعاون بين القطاعين العام والخاص؟



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

نتائج جيدة للمصارف الكويتية خلال ٢٠١٨ بارتفاع ارباحها ١٨,٤ في المئة وموجوداتها ٤,٦ في المئة

«بنك الكويت الوطني» أول و«بيت التمويل» ثانيًا و«البرقان» و«الخليج» و«الأهلي» ثالثًا ورابعًا وخامسًا



ميثال العقاد

ABK



طوني ضاهر

GULF BANK



رائد الههقي

BURGAN



مازن الناهض

KFH



عصام جاسم الصقر

NBK



شاهين الغانم

WARBA



رائد جواد بوخمسين

KIB



طارق محمود

AHLI UNITED BANK



عادل الماجد

BOUBYAN BANK



الهام يسري محفوظ

CBK

وارتفعت الارباح الصافية بنسبة ١٨,٤٪ الى نحو ٣,٤٥ مليارات دولار اميركي.

واحتل بنك الكويت الوطني NBK المرتبة الاولى بجميع البنود تلاه بيت التمويل الكويتي KFH، فبنك البرقان BURGAN وبنك الخليج GULF BANK فالأهلي ABK تلتها مصارف لا تقل شأنًا عن مصارف الصدارة بنسب نموها.

حققت المصارف الكويتية نتائج جيدة بنهاية العام ٢٠١٨ مقارنة بالعام ٢٠١٧ حيث ارتفع مجموع موجوداتها ASSETS بنسبة ٤,٦ في المئة الى ٢٦٤ مليار دولار وودائعها DEPOSITS بنسبة ٢٪ الى أكثر من ١٦٧ مليار دولار، وارتفعت حقوق المساهمين EQUITY SHAREHOLDERS بنسبة ٤,٨٪ الى ٣٣,٦ مليار دولار. كما زادت القروض بنسبة ٥٪ الى نحو ١٥٧ مليار دولار.

نتائج المصارف الكويتية حسب الموجودات

الارقام (مليون دولار اميركي)

المصرف	الموجودات		الودائع		القروض		حقوق المساهمين		الارباح	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
بنك الكويت الوطني	85,840	90,430	45,440	47,440	47,820	51,120	11,740	12,200	1,130	1,300
بيت التمويل الكويتي	57,110	58,470	38,160	38,760	30,330	30,880	6,900	6,830	710	870
بنك برقان	24,360	24,020	13,650	12,380	14,480	14,010	2,850	3,110	225	275
بنك الخليج	18,820	19,800	14,700	15,600	12,610	13,000	1,990	2,070	160	190
الاهلي	14,440	14,980	9,670	10,250	10,100	9,960	1,900	1,930	120	140
التجاري الكويتي	14,400	14,700	11,700	11,580	7,370	7,420	2,160	2,400	180	210
بنك بوبيان	13,050	14,280	11,200	12,230	9,450	10,720	1,490	1,600	160	185
الاهلي المتحد	12,140	12,920	10,400	11,040	8,850	9,240	1,550	1,630	145	170
وربة	5,830	7,210	3,310	3,460	4,150	5,280	580	890	25	40
الكويت الدولي	6,300	7,120	4,000	4,330	4,290	5,280	870	910	60	70
TOTAL المجموع	252,290	263,930	162,230	167,070	149,450	156,910	32,030	33,570	2,915	3,450



FOR THE 4th CONSECUTIVE YEAR: BANK OF THE YEAR

Once again, Arabian Business presents ABK with the Bank of the Year award.

Simpler Banking

eahli.com

Ahlan Ahli 1 899 899



١٢,٤ مليون دينار أرباح البنك الأهلي الكويتي في الربع الأول

طلال بهبهاني: استطعنا المحافظة على نمو مستمر ومتوازن وتعزيز وضع البنك باعتباره واحداً من البنوك الرائدة في المنطقة

ميشال العقاد: النتائج القوية تعكس استراتيجية وضعنا العميل في مقدمة أولوياتنا

تعكس استراتيجية البنك الأهلي الكويتي التي تضع العميل في مقدمة أولوياتنا، وتجسد التزام البنك بتحقيق التميز في الأداء. كما إن التركيز على خدمة عملائنا سيمكننا من المنافسة والنمو وتحقيق النجاح المنشود في كافة الأسواق التي نعمل بها. وهذا الأداء الإيجابي المستمر يؤكد لنا مدى فعالية استراتيجيتنا التي ننتهجها، والتي سوف تستمر في دعم عملياتنا ودفعها للأمام».

وأضاف: «لقد ساهمت أعمال البنك الأهلي الكويتي - مصر في نتائج الربع الأول لعام ٢٠١٩، حيث تصل نسبة مساهمتها إلى إجمالي أرباح المجموعة حوالي ١٣ في المئة وقد قام البنك بزيادة شبكة فروع له لتصل في مجملها إلى ٤١ فرعاً موزعة على المواقع الإستراتيجية المهمة في كافة أنحاء جمهورية مصر العربية. أما فرع البنك الأهلي الكويتي بمركز دبي المالي العالمي، فقد باشر العمل بصفة مركز إقليمي لإبرام الصفقات الخاصة بالشركات والقروض المشتركة بالمنطقة والمشاريع الضخمة وكان أداءه ممتازاً للغاية منذ افتتاحه في عام ٢٠١٨».

متفائلون بقدرة الاقتصاد الكويتي على مواصلة النمو

وختم: «إننا متفائلون بقدرة الاقتصاد الكويتي على مواصلة النمو. كما أننا مستمرون في التطلع إلى عام ٢٠١٩ بكل ثقة وتفاؤل بفضل الأداء القوي لفريقنا الإداري. وتماشياً مع استراتيجيتنا للتحول الرقمي، فقد باشرنا تنفيذ مبادراتنا الخاصة بتطوير الأعمال المصرفية الرقمية وتقديم خدمات وحلول مصرفية مبتكرة تلبي الحاجات المتزايدة لعملائنا، مع التركيز على تأكيد وإثراء تجربتنا المصرفية «بنك أسهل»».

جائزة بنك العام في الكويت

تجدر الإشارة إلى أن البنك الأهلي الكويتي قام بإجراء عدد من التغييرات المهمة على ما يقدمه من خدمات مصرفية رقمية خلال فترة الربع الأول من عام ٢٠١٩، تضمنت تقديم المزيد من الخدمات الإلكترونية من خلال تطبيق البنك الأهلي الكويتي للخدمات المصرفية عبر الهاتف النقال والإنترنت.

كما حصل البنك على تقدير واعتراف على المستوى الدولي والمحلي، حيث نال جائزة أفضل بنك في الخدمات المصرفية للأفراد بالكويت للسنة الرابعة على التوالي من مجلة «آشيان بانكر»، بالإضافة إلى جائزة «بنك العام» (بالكويت) من مجلة أريبيان بزنس.



ميشال العقاد
الرئيس التنفيذي



طلال بهبهاني
رئيس مجلس الإدارة

أظهرت نتائج البنك الأهلي الكويتي خلال فترة الربع الأول من ٢٠١٩ مواصلة نموه الإيجابي حيث ارتفع صافي الربح بنسبة ٢٤ في المئة ليصل إلى ١٢,٤ مليون دينار كويتي بالمقارنة مع ١٠ ملايين دينار عن الفترة ذاتها من العام الماضي.

كما ارتفعت الإيرادات التشغيلية بنسبة ١٢ في المئة لتصل إلى ٢٧,٣ مليون دينار كويتي بالمقارنة مع ٢٤,٤ مليون دينار كويتي عن الفترة ذاتها، وقد سجل البنك نمواً قوياً عبر كافة قطاعات الأعمال تقريباً. وبلغ النمو في إجمالي الموجودات ٤ في المئة ليصل إلى ٤,٧٤ مليارات وبلغت ودائع العملاء ٣,١٣ مليارات في حين وصلت حقوق المساهمين إلى ٥٧٦,٥ مليون دينار.

وفي تعقيبه على هذه النتائج المالية القوية، صرح رئيس مجلس الإدارة طلال بهبهاني: «لقد جاءت هذه النتائج المالية الإيجابية استمراراً للنجاح الذي حققناه في عام ٢٠١٨، والذي تجاوزت فيه الأرباح التشغيلية للبنك حاجز المائة مليون دينار كويتي لأول مرة في تاريخ البنك. ومن خلال الالتزام باستراتيجيتنا الحصيفة، استطعنا المحافظة على نمو مستمر ومتوازن وتعزيز وضع البنك باعتباره واحداً من البنوك الرائدة في المنطقة. ونحن نتطلع إلى مواصلة هذا النجاح وتحقيق قيمة مستدامة لعملائنا ومساهميننا».

من جهته عبّ الرئيس التنفيذي للبنك ميشال العقاد: «إن هذه البداية الإيجابية لعام ٢٠١٩



FOR THE 4th CONSECUTIVE YEAR:
BANK OF THE YEAR

Once again, Arabian Business presents ABK with the Bank of the Year award.

Simpler Banking

abk.com

8000-433 1 999 800





الشركة العربية الإسلامية للتأمين التكافلي (ش.م.ك.م.)

Arab Islamic Takaful Insurance Co. (k.s.c.c)



Al-Tijaria Tower | 20th 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

المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات: ٤٢ مليار دولار تسهيلات في التأمين على المعاملات التجارية



من اليمين: أيمن سجينى، ADEWELE TINUBU، DR. MUKHISA KITUYI، RUSTAM MINNIKHANOV وCORNELIA MEYER



من اليمين: اسامه القيسي، د. بندر حجار ومن اليسار هاني سالم سنبل

أعلنت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات عضو مجموعة البنك الإسلامي للتنمية في اجتماعها السنوي وتزامنا مع الاحتفال بالذكرى الـ ٢٥ لتأسيسها أنها قدمت تسهيلات بقيمة تزيد على ٤٢ مليار دولار في التأمين على المعاملات التجارية، إضافة إلى ١٠ مليارات دولار في التأمين على الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول الأعضاء.

واستعرض رئيس مجلس مديري المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات الدكتور بندر حجار التحديات الكبيرة التي تواجه المؤسسة في سبيل تحقيق أهدافها ورسالتها قائلا: يعقد اجتماعنا اليوم في ظل وجود مجموعة جديدة من التحديات والظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية الضاغطة، لذا يجب ان نهيب أنفسنا للاستجابة لتلك التحديات واغتنام الفرص التي تنتظرنا.

من جانبه، هنأ وزير الاقتصاد والشؤون المالية في المغرب محمد بن شعبون المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات على ما حقته من إنجازات في خدمة دولها الاعضاء وإسهاماتها البارزة في دعم اقتصاداتها الى جانب المساهمة في تحقيق اهداف التنمية المستدامة في تلك الدول، مثنيا الجهود التي تبذلها ادارة المؤسسة مما مكنها من الوصول الى هذه المكانة البارزة بين كبريات مؤسسات ضمان الصادرات في العالم.



من اليسار: د. بندر حجار واسامه القيسي



مشهد عام

البنك الإسلامي للتنمية يوقع ٩١ اتفاقية تمويل مع الدول الأعضاء في مراكش

د. بندر حجار: ٧ مليارات دولار حصة المغرب من مجموع تمويلات ١٣٨ ملياراً

وافقت الفروع التابعة لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية على تمويلات بقيمة ٢١,٧٢ مليار دولار خلال عام ٢٠١٨.

وأعلن رئيس البنك الإسلامي للتنمية د. بندر حجار خلال مؤتمر صحفي بمناسبة إطلاق التقرير السنوي ٢٠١٨ للبنك الإسلامي للتنمية لمناسبة إنعقاد الاجتماعات السنوية للمجموعة بمراكش، ان هذه التمويلات توزعت بين البنك الإسلامي للتنمية، بنحو ٧ مليارات دولار والمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بنحو ٩ مليارات درهم، والمؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة بنحو ٥,٢ مليار درهم، والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص بقيمة ٤٨٣ مليون دولار، وصندوق الإستثمار في ممتلكات الأوقاف بقيمة ٤٥ مليون دولار، بالإضافة الى مساهمات هيئات أخرى تابعة للمجموعة كالمعهد الإسلامي للبحث والتدريب، وبرنامج تبادل الخبرات بين الدول الأعضاء ومشاريع المساعدة الفنية.

وكشف د. حجار عن توقيع المجموعة ٩١ اتفاقية تمويل جديدة بمراكش مع الدول الأعضاء، ضمنها اتفاقية إطار للتعاون مع المغرب تغطي الفترة من ٢٠١٩ إلى ٢٠٢٢.

وأشار الى ان اجتماعات البنك الإسلامي للتنمية التي يشارك فيها ممثلون عن ٥٧ دولة إسلامية ضمنهم وزراء المالية ومسؤولون كبار من القطاعات الحكومية والقطاع الخاص، بالإضافة الى أكاديميين وخبراء وشركاء دوليين، تشكل فرصة لبحث سبل مواجهة التحديات الجديدة التي يعرفها العالم. وتنعقد هذه الاجتماعات تحت شعار «عالم سريع التغير: الطريق الى أهداف التنمية المستدامة».

ونكّر د. حجار بأن تمويلات البنك الإسلامي للتنمية لفائدة الدول الأعضاء منذ إنشائه قبل ٤٤ سنة ناهزت ١٣٨ مليار دولار، بلغت حصة المغرب منها ٧ مليارات دولار، وأوضح ان هذه الإعتمادات وجهت لتمويل قطاعات متنوعة، كالزراعة والصناعة والتعليم والصحة والماء والخدمات الحضرية والبنية الأساسية.

تخلها إطلاق شبكة منصات عرض التطبيقات الإنتاجية للتكنولوجيا المالية

جلسات تفاعلية لـ ICD حول دور التحول الرقمي في إعادة تشكيل صناعة التمويل الإسلامي

تشديد على اعتماد «الفتك» تحقيقاً للإندماج المالي وتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة والأفراد في الدول الأعضاء



الفرص المتاحة لمؤسسات التمويل الإسلامي للشروع في تحقيق أهداف استراتيجية متعددة مثل الإندماج المالي والخدمات المالية الموجهة للعملاء وتمييز العمليات والميزة التنافسية. يعد التمويل الجماعي وأنظمة الدفع من نظير إلى نظير ومنصات الدفع والعقود الذكية وتقنية «بلوك تشين» والعملات المشفرة والأمن السيبراني وتكنولوجيا التأمين INSURETECH، وما إلى ذلك من بين بضع قنوات ناشئة للتحول الرقمي يمكن استخدامها في صناعة التمويل الإسلامي.

ورأت أن الدخول في هذه القنوات الرقمية يمكن أن يساعد صناعة التمويل الإسلامي على النمو بشكل أسرع وأكثر صلابة. مبدية الحرص على تقديم منتجات «فينتك» وأن تصبح المنصة الأولى التي تتبع الصناديق الإستثمارية في البلدان الأعضاء البالغ عددها ٥٤، اعتماداً على كل إطار تنظيمي معين.

رسائل ونتائج

وخرجت ICD بنتائج ورسائل مفادها أن الإندماج المالي يسهل الوصول إلى تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة والأفراد في البلدان الأعضاء كما يمكن أن تساعد التكنولوجيا المالية المؤسسات المالية في الوصول إلى مزيد من الأفراد والشركات، وأن التمويل الجماعي وسيلة لتمويل المشروع إذا اقترن بالإطار التنظيمي المرن، مع إمكانية استخدام تقنية «بلوك تشين» بطريقة متوافقة مع الشريعة الإسلامية ومساعدة صناعة التمويل الإسلامي على تحقيق أهدافها.

استنتاجات رئيس الندوة

أما استنتاجات رئيس الندوة الرئيس التنفيذي للمجموعة أيمن سجينى فركزت على العملاء لدى استخدامهم العمليات الرقمية إذ إن المسألة لا تتعلق بالتكنولوجيا فحسب، بل ببناء نموذج تعاوني، حيث يمكن للمشغلين والتكنولوجيا المالية العمل معاً لبناء خدمات مالية ذات قيمة مضافة وإحداث ثورة في هذه الخدمات بدلاً من مجرد إصلاحها، أهمية القيادة في مواجهة التحديات المختلفة وضرورة أن تكون التشريعات والقوانين معتدلة ومتفاعلة بعد تلبية احتياجات السوق.

وبعد ساعات قليلة من توقيع وإعلان المنصة العالمية للقطاع الخاص، قرّر «بنك الأخضر» في المغرب و«مصرف وفاق» في تونس و«ترست بنك» في سورينام أخذ زمام المبادرة من خلال توقيع اتفاقية شراكة لتبادل الخبرات وأفضل الممارسات وفرص الأعمال والمنتجات المالية الناجحة.

نظمت المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص ICD جلسات تفاعلية، تزامناً مع انعقاد اجتماع منتدى القطاع الخاص لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية السنوي الرابع والأربعين في فندق فورسيزنز، وذلك تحت عنوان «دور التحول الرقمي في إعادة تشكيل صناعة التمويل الإسلامي».

وتضمنت الجلسات أولى حول اعتماد «الفتك» لتحقيق الاندماج المالي في التمويل الإسلامي وثانية تطرقت إلى تكنولوجيا تقنية بلوك تشين وBLOCKCHAIN ومنصات التمويل الجماعي في صناعة التمويل الإسلامي. وشهد الحدث مداخلات لشخصيات بارزة في صناعة التمويل وفي مقدمهم وزير الاقتصاد المغربي محمد بنشعبون، رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية د. بندر حجار ورئيسها التنفيذي أيمن سجينى.

كما شهد الحدث توقيع أكثر من ٤١ مذكرة تفاهم بين ICD وشركائها تتعلق بمبادرة جديدة عبارة عن منصة عالمية للقطاع الخاص، تمكّن الكيانات المالية المتشابهة من التعاون في فرص الأعمال وتبادل المعلومات المتوافرة في السوق ووضع أسس المعاملات المالية داخل الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي وعبر الحدود.

شبكة منصات

وكان لافتاً أخذ ICD زمام المبادرة في إطلاق شبكة منصات عرض التطبيقات الإنتاجية للتكنولوجيا المالية في شؤون الأعمال العالمية الحديثة، للمساعدة في الحد من تكاليف المعاملات المالية للبنوك الأعضاء وشركات التأجير ومؤسسات التمويل الأصغر، ولتطوير الخدمات الاستثمارية التي تقدمها ICD لشركائها عبر الشبكة التنموية الإسلامية.

كما سلط الحدث الضوء على أهمية صناديق الشركات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة وتدخلات ICD في حقوق المساهمين وتمويل الميزانين في إطار برنامج صناديق الشركات الصغيرة والمتوسطة للمساعدة في تعزيز وضعها داخل البلدان الأعضاء.

المحيط الأزرق لصناعة التمويل الإسلامي

وفي عرض لمحتوى الحدث اعتبرت ICD التحول الرقمي والتكنولوجيا المالية FINTECH محيطاً أزرق لصناعة التمويل الإسلامي، بسبب وجود عدد هائل من

١,٢ مليار دولار خسائر سرقة العملات المشفرة من البورصات وأنشطة الاحتيال في الربع الأول



التشفير ازدادت سوءاً لأن اللوائح لا تزال تطبق بشكل ضعيف، لافتاً إلى أن أوروبا لم تنفذ على نطاق واسع لوائحها بعد وما زال مجتمع الجرائم الإلكترونية ينمو، مضيفاً أن المشكلات الداخلية مثل

الاحتيال أو السرقة قد نمت في الغالب بسبب عمليات خارج الولايات المتحدة حيث تكون اللوائح سيئة، أو ببساطة بسبب الجشع وسوء الإدارة من قبل فرق الإدارة الشابة في شركات العملات المشفرة والتي تدير مئات الملايين أو حتى مليارات الدولارات.

كما ذكر تقرير CipherTrace أن هناك فجوة كبيرة في البيئة التنظيمية للعملات المشفرة الحالية في ما يتعلق بالمدفوعات عبر الحدود من البورصات الأميركية إلى البورصات الخارجية، والتي تتجاوز نطاق سلطات الولايات المتحدة.

وقد أظهر تحليل لـ ١٦٤ مليون معاملة بيتكوين أن المدفوعات عبر الحدود للبورصات الخارجية قد نمت بنسبة ٤٦ في المئة خلال العامين الأخيرين، مما ساهم في توفير ٨,٧ تريليون دولار، أو ما يعادل ١١,٥ في المئة من ثروة العالم.

أعلنت شركة الأمن السيبراني CipherTrace أن الخسائر الناجمة عن سرقة العملات المشفرة من البورصات والأنشطة المتعلقة بالاحتيال CRYPTO CURRENCIES FROM EXCHANGES AND FRAUD ACTIVITIES ارتفعت في الربع الأول من العام إلى ١,٢ مليار دولار، أي ٧٠ في المئة من مستوى عام ٢٠١٨ بأكمله:

وبلغت قيمة الخسائر الناجمة عن الجرائم في قطاع العملات الرقمية في عام ٢٠١٨ نحو ١,٧ مليار دولار. لكن جريمة العملة المشفرة قد تضخمت مع تباطؤ السوق وتراجع الأسعار وتوقف النشاط التجاري.

وفي الربع الأول من عام ٢٠١٩، بلغ مجموع سرقة العملات الرقمية من البورصات ٣٥٦ مليون دولار، في حين بلغت الخسائر الناتجة عن الاحتيال ٨٥١ مليون دولار، وفقاً لما ذكرته CipherTrace في الولايات المتحدة في تقرير ربع سنوي.

وقالت CipherTrace أنها تضمنت خسائر في منصة التداول الرقمية الكندية QuadrigaX، حيث تم تجميد حوالي ١٨٠ مليون دولار كندي أي ما يعادل ١٣٤ مليون دولار أمريكي من العملات المشفرة في حسابات المستخدمين بعد وفاة مؤسس المنصة بشكل مفاجئ في شهر ديسمبر (كانون الأول) الماضي والذي كان الشخص الوحيد الذي يمتلك كلمة المرور.

وأوضح المدير التنفيذي لشركة CipherTrace ديف جيفانز أن جرائم

هيئة الأوراق المالية والمركزي في هونغ كونغ يدعو إلى التقييم النقدي لتداعيات أخطار أنشطة الجهات المقترضة

أصدرت هيئة الأوراق المالية والتعاقدات الآجلة ومؤسسة نقد هونغ كونغ (البنك المركزي) بياناً مشتركاً أشارتا فيه إلى قيامهما بعمليات تفتيش ومراجعة منسقة لأحد البنوك الصينية واكتشفتا انه دخل في تعاملات كشفت عن الطرق التي دخلت من خلالها المؤسسات المالية الصينية الأخرى في هونغ كونغ في «أخطار مالية وجعلت من الصعب إجراء تقييم صارم للأخطار».

وذكرت الهيئة والبنك المركزي في البيان أنه «على البنوك ان تتأكد من ان التسهيلات الائتمانية التي تقدمها لفروعها والشركات التابعة أو الشركات القابضة التابعة لها، يتم تقديمها على أساس قاعدة واسعة للفرع».

وأضافت الهيئتان الرقابيتان ان البنك المركزي سيراجع فاعلية رقابة البنوك على الأخطار كجزء من نشاطه الرقابي، مشيرتين الى ضرورة التقييم النقدي لتداعيات أخطار أنشطة الجهات المقترضة باستخدام القروض لتمويل استثمارات عالية الأخطار.



«ستاندرد تشارترد» مهدد بدفع تسوية بأكثر من مليار دولار لانتهاكه العقوبات الأميركية المرتبطة بتمويل كيانات إيرانية

كانت بمثابة واجهة لكيان إيراني، على حد قول شخص مطلع على الأمر لرويترز في عام ٢٠١٤. وقال المحققون أن الشركة كانت تملك حساباً في ستاندرد تشارترد.

وقال شخص آخر مطلع على الأمر لرويترز أن اثنين من المصرفيين السابقين في ستاندرد تشارترد العاملين في دبي يخضعان أيضاً للتدقيق بسبب سوء سلوك محتمل وقد يواجهان تهماً جنائية في التحقيق.

وصرّح ستاندرد تشارترد في فبراير (شباط) الفائت أنه خصّص ٩٠٠ مليون دولار تتعلق بالحل المحتمل لانتهاكات العقوبات الأميركية وتجارة العملات الأجنبية. وشمل هذا المبلغ أيضاً عقوبة سلطة السلوك المالي. قام البنك بتسوية مسار صرف العملات الأجنبية في فبراير عندما تم تغريمه ٤٠ مليون دولار من قبل هيئة الرقابة المصرفية في نيويورك لمحاولته تزوير المعاملات بين عامي ٢٠٠٧ و ٢٠١٣.

ومن بين البنوك الأخرى التي يتعين عليها التسوية مع السلطات الأميركية بشأن سوء السلوك المتعلق بالعقوبات في العقد الماضي سوسيتيه جنرال وكريدي سويس ولويدز وباركليز وبنك HSBC.

من المتوقع أن يدفع بنك «ستاندرد تشارترد» أكثر من مليار دولار لتسوية تحقيق دام خمسة أعوام تقريباً حول انتهاكات محتملة للعقوبات الأميركية مرتبطة بتمويله كيانات تسيطر عليها إيران في دبي، فضلاً عن تحقيق بريطاني ذي صلة، لشخص مطلع على هذه المسألة.

ويعمل ستاندرد تشارترد بموجب اتفاقيات مقاضاة مؤجلة مع سلطات الولايات المتحدة منذ عام ٢٠١٢، عندما دفع ٦٦٧ مليون دولار لنقل ملايين الدولارات بطريقة غير قانونية عبر النظام المالي الأميركي نيابة عن العملاء في إيران والسودان وليبيا وبورما.

كما يغطي إجمالي المدفوعات المتوقعة حوالي ١٣٤ مليون دولار من هيئة السلوك المالي في بريطانيا في ما يتعلق بالضوابط التاريخية للجرائم المالية.

وينبع التحقيق الأميركي الأخير جزئياً من الأدلة التي عثر عليها خلال التحقيق الذي أجراه بنك بي إن بي باريبا الفرنسي BNP، والذي دفع غرامة قياسية بلغت ٨,٩ مليارات دولار وأقر بأنه مذنب في عام ٢٠١٤ في تهمة متعلقة بالعقوبات، حسبما قال أشخاص مطلعون على الأمر لوكالة رويترز.

واكتشف المحققون أن BNP قد أجرى أعمالاً مع شركة مسجلة في دبي والتي



ليرتك ذهب
لازم تستعمل!



FIRST NATIONAL BANK S.A.L.

fnb.com.lb





نعمه صباغ



صبيح المصري

البنك العربي يفوز بجائزة «أفضل بنك في الشرق الأوسط» للمرة الرابعة نعمه صباغ: تثبت قدرته على المضي بنجاح في تحقيق استراتيجيته الشاملة

فاز البنك العربي وللسنة الرابعة على التوالي بجائزة «أفضل بنك في الشرق الأوسط لعام ٢٠١٩» من قبل مجلة «غلوبال فاينانس» العالمية ومقرها نيويورك.

ويأتي حصول البنك على هذه الجائزة بناء على تقييم للبنوك العاملة في المنطقة من قبل محرري المجلة المتخصصين واستناداً الى بيانات مستقاة من محللين ماليين وائتمانيين مختصين واستشاريين وخبراء ومدراء ماليين تنفيذيين ومصرفيين من حول العالم. وقال المدير العام التنفيذي للبنك نعمه صباغ: «يعكس هذا التقدير العالمي المكانة الإقليمية الرائدة للبنك العربي التي لا تقتصر على تحقيق أداء مالي قوي فحسب، بل تشمل كذلك دوره الريادي في تقديم الحلول المصرفية المتكاملة لعملائه من مختلف القطاعات محلياً وإقليمياً». وأضاف: «إن اختيار البنك العربي كأفضل بنك في الشرق الأوسط للعام الرابع على التوالي يثبت قدرة البنك على المضي بنجاح واقتدار في تحقيق إستراتيجيته الشاملة من خلال نهج مؤسسي وبرؤية مستقبلية واثقة، متخطياً الظروف والتحديات المختلفة التي تواجه المنطقة».

٢٣١,٨ مليون دولار أرباح مجموعة البنك العربي للربع الأول بنمو ٥,٢ في المئة

واصلت مجموعة البنك العربي ARAB BANK تحقيق النتائج الايجابية خلال الربع الاول من العام ٢٠١٩ حيث حققت أرباحاً صافية بعد الضرائب والمخصصات بلغت ٢٣١,٨ مليون دولار اميركي للفترة المنتهية في ٣١ آذار ٢٠١٩ مقارنة بـ ٢٢٠,٣ مليون دولار في الفترة المقابلة للعام ٢٠١٨ وبنسبة نمو بلغت ٥,٢ في المئة. وبلغت التسهيلات الائتمانية ٢٥,٨ مليار دولار مقارنة مع ٢٥,٥ مليار دولار في الفترة نفسها من العام السابق، وبلغت ودائع العملاء ٣٢,٧ مليار دولار كما في ٣١ آذار ٢٠١٩ مقارنة مع ٣٣,٤ مليار دولار بنهاية ٣١ آذار ٢٠١٨.

وأشار رئيس مجلس إدارة البنك العربي صبيح المصري الى إن النتائج الايجابية التي حققها البنك للربع الأول تؤكد على متانة البنك وسيره قدماً نحو تحقيق إيرادات مستدامة وعالية الجودة من أعماله المصرفية مرتكزا على انتشاره الجغرافي وتنوع موجوداته، كما اشار الى انه وعلى الرغم من بيئة الاعمال التي تتسم بالكثير من التحديات فإن رؤية البنك الايجابية مكنته من مواصلة النمو وتعزيز السيولة وقاعدته الرأسمالية.

ومن جهته، بين المدير العام التنفيذي للبنك نعمه صباغ: أن البنك من خلال كفاءة توظيفاته ونتيجة للنشاطات التشغيلية الاساسية حقق نمواً في صافي الإيرادات التشغيلية لتصل الى ٣٤٤,٧ مليون دولار مقابل ٣٣٤,٦ مليوناً للفترة نفسها من العام السابق، وذلك بفضل النمو في صافي الفوائد والعمولات المتأتية من الأعمال البنكية الرئيسية حيث بلغت نسبة النمو في صافي الفوائد ٦,٧ في المئة مع المحافظة على استقرار الكلف التشغيلية حيث بلغت نسبة كفاءة (المصاريف إلى الإيرادات) ٣٨,٣ في المئة.

كما وأكد أن البنك حافظ على سلامة محفظته الائتمانية وجودة اصوله حيث بلغت تغطية الديون غير العاملة أكثر من ١٠٠ في المئة وذلك دون احتساب قيمة الضمانات، بالإضافة الى احتفاظ البنك بمركز مالي قوي حيث بلغت حقوق الملكية ٨,٥ مليارات دولار في نهاية الربع الاول من العام ٢٠١٩ وكذلك احتفاظه بنسبة كفاية رأس المال بلغت ١٥,٥ في المئة.

وفي الختام أكد المصري على ثقته بقدرة البنك العربي على تحقيق أفضل النتائج والمحافظة على موقعه الريادي على مستوى المنطقة.

البنك العربي يكشف عن طرح فروع الخدمة الذاتية واتاحة تطبيق عربي موبايل في مصر وفلسطين والإمارات وقطر والبحرين ولبنان

كشفت مجموعة البنك العربي الاردني عن تحقيق فروع الخدمة الذاتية نقلة في خدمة العملاء في الاردن العام الماضي، باستخدام وسائل تكنولوجية حديثة وادوات تفاعلية، موضحاً ان عام ٢٠١٨ شهد تطبيق هذه الفروع في مصر وفلسطين بجانب تطبيقها في احد فروع الامارات وتوسيع شبكة هذه الخدمات في الاردن. وتتيح فروع الخدمة الذاتية التي تم تطبيقها في الاردن من خلال وسائل التكنولوجيا الحديثة اصدار او تجديد بطاقة الدفع عبر الصراف الآلي ذاتياً وفورياً، والسحب النقدي من الصرافات الآلية بضعف الحد اليومي المعتاد، وإصدار كشوفات الحساب، ايداع الشيكات الفورية والآجلة على مدار الساعة، وصرف شيكات البنك العربي خلال فترة المساء وايام عطلة نهاية الاسبوع بالإضافة الى ساعات العمل الاعتيادية، كما تتيح امكانية التواصل عبر الصوت والصورة مع مسؤولي خدمة العملاء عبر الصراف الآلي التفاعلي بالإضافة الى اتاحة خدمات صراف آلي تفاعلي لانجاز العديد من المعاملات البنكية، والعديد من الخدمات الأخرى، ويتواجد موظفون في الفرع لمساعدة العملاء على اتمام معاملاتهم خلال نحو ١٢ ساعة يومياً بينما تتيح الفروع خدماتها طوال ساعات اليوم.

في سياق آخر، كشف التقرير السنوي عن سعي مجموعة البنك العربي لاتاحة تطبيق عربي موبايل في مصر وفلسطين والإمارات وقطر والبحرين ولبنان بجانب تطوير النسخة الحالية من التطبيق لتتيح خدمات اضافية مثل انظمة دفع الفواتير الوطنية والتعرف على المستخدم من خلال بصمة الوجه اضافة لتطوير برنامج نقاط عربي.

ويتيح تطبيق عربي موبايل المطبق حالياً في الاردن الاشتراك الفوري بالخدمة من خلال التطبيق نفسه، وامكانية الدخول عبر بصمة الاصبع او خاصة الـ ID FACE او التعريف بالنمط وتصميم خاص بحسب نوع حساب العميل وامكانية تعريف مستفيدين جدد لارسال الحوالات المالية اليهم بكل سرعة وسهولة وكذلك امكانية اجراء حوالات دورية والاطلاع على ارصدة الحسابات وتفاصيل الحركات بخيارات عرض مختلفة، والاطلاع على ارصدة وتفاصيل البطاقات الائتمانية بخيارات عرض مختلفة، والتحويل المالي بين حساباتك والتحويلات المالية لحسابات اخرى لدى البنك العربي.

ويمكن ايضا عبر التطبيق تقديم طلب للحصول على بطاقة ائتمانية او قرض (شخصي، سكني او تمويل سيارات) ومعرفة مواقع الفروع والصرافات الآلية، وارشادات الوصول اليها والتحويلات المالية لبنوك محلية ودولية، وامكانية انشاء حوالات مستقبلية وتسديد اي مستحقات قائمة على بطاقتك الائتمانية او اي بطاقات اخرى صادرة عن البنك العربي، وخدمة دفع الفواتير من الحسابات او البطاقات الائتمانية.



We understand the importance
of your Business

Capital Outsourcing

Provides Comprehensive
**Disaster Recovery & Business
Continuity Solutions**

To Perform Real Time Highly Available
And Redundant Services

Capital Outsourcing S.A.L
Hadife Bldg. 5th Floor, Charles Malek Avenue
Achrafieh, Beirut, Lebanon
Tel: +961 (01) 208258 www.c-o.com
Fax: +961 (01) 208292 sales@c-o.com

أمير الرياض رعى حفل افتتاح برج مصرف الراجحي عبدالله الراجحي: لبنة حضارية جديدة في النهضة العمرانية للعاصمة



من اليمين: المحافظ د. احمد الخليفي، الامير فيصل بن بندر، وعبدالله الراجحي



كبار الشخصيات في الصف الامامي



رعى أمير منطقة الرياض فيصل بن بندر بن عبد العزيز حفل افتتاح برج الادارة العامة لمصرف الراجحي على طريق الملك فهد في الرياض. واعرب الامير فيصل لدى استقباله في مقر البرج من قبل محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي الدكتور احمد بن عبد الكريم الخليفي ورئيس مجلس ادارة المصرف عبدالله بن سليمان الراجحي واطرافه واصفا المحفل بالرائع الذي ينم عن صدق العمل وجودته والامانة والاخلاص في انشائه، ليس في انشاء المبنى وانما في انشاء العمل، مشيدا بمصرف الراجحي المعروف بالدقة والامانة والانجاز الجيد وهذا شيء نفخر به جميعا. وقال عبدالله الراجحي في كلمته: مرحبا بكم في محطة جديدة في مسيرة مصرف الراجحي العريقة المعتمدة لسته عقود حيث نجتمع اليوم متشرفين بالرعاية الكريمة لاضافة لبنة حضارية جديدة في النهضة العمرانية للعاصمة تشكل علامة بارزة تليق بالرياض الحبيبة، وتتألق في عقد التنمية السعودية الذي ينظمه خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبد العزيز وولي عهده.

وقدم رئيس مجلس الادارة الى الآباء المؤسسين الاوائل لهذا الكيان صالح بن عبد العزيز الراجحي، اول رئيس مجلس ادارة للمصرف، وعبدالله بن عبد العزيز الراجحي، عضو مجلس الادارة السابق، والوالد سليمان بن عبد العزيز الراجحي، رئيس مجلس الادارة السابق واول عضو منتدب للمصرف ومحمد بن عبد العزيز الراجحي عضو مجلس الادارة السابق.





MORE THAN A
Wedding
ACCOUNT

YOUR WEDDING ACCOUNT
CAN WIN YOU \$3,000 WORTH OF
HOME APPLIANCES FROM HITACHI

Start your marriage with an additional happy note!
Open your AM Bank Wedding Account during the months
of April and May and get the chance to win big!

APPLY ONLINE AT AMBANK.COM


AM BANK
AMERICAN MORTGAGE BANK

ambank.com     1210

بنك البلاد راع ماسي لملتقى ومعرض تجهيزات الحج ٢٠١٩

عبد العزيز العنيزان: نساند المؤسسات والشركات العاملة بهذا المجال بخدماتنا المالية وحولنا المصرفية



والشركات العاملة بهذا المجال جنباً إلى جنب مع الدعم الحكومي». وأضاف العنيزان: «كما يحرص البنك دائماً على أن يكون أول من يوفر الخدمات المصرفية القائمة على التكنولوجيا للعملاء من المؤسسات والشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة في جميع أنحاء المملكة، وذلك في طور التحول الكبير نحو مصرفية رقمية والاهتمام الكبير بتحسين تجربة العميل، لذا أطلق بنك البلاد ولأول مرة بالمملكة وعلى مستوى الشرق الأوسط خدمة فتح حساب لعملاء المؤسسات والشركات ذات الشخص الواحد بطريقة رقمية عبر موقع بنك البلاد الإلكتروني www.bankalbilad.com من أي مكان وخلال وقت قصير من دون الحاجة إلى زيارة الفرع نهائياً أو تقديم أي مستندات، ودون الحاجة للتوقيع على أي مستند لفتح الحساب وذلك للاستفادة من جميع المجالات من خلال تغيير وتحسين العديد من العمليات والأنظمة والتقنيات داخلياً وخارجياً عندما يتعلق الأمر بالتفاعل مع عملائنا من المؤسسات والشركات من خلال تزويدهم بأحدث الحلول الرقمية».

يشترك بنك البلاد في ملتقى ومعرض «تجهيزات الحج ٢٠١٩» كراعٍ مشارك برعاية صاحب السمو الملكي الأمير خالد بن فيصل بن عبدالعزيز أمير منطقة مكة المكرمة.

وأنت مشاركة بنك البلاد في ١٥ و١٦ نيسان (ابريل) انطلاقاً من مسؤوليته وحرصه الدائم على القرب من العملاء وتلبية احتياجاتهم المصرفية في مختلف أنواع الأنشطة التجارية والتعرف على ما وصل إليه البنك من تطوير وتوفير للحلول المالية المتنوعة.

وعلق الرئيس التنفيذي للبنك عبدالعزيز العنيزان: «أن قطاع الحج والعمرة هو أحد مرتكزات رؤية المملكة ٢٠٣٠ ونظراً لما يمثله وجود الحرمين الشريفين من مسؤوليات تجاه المملكة العربية السعودية وحرص ولاة الأمر حفظهم الله على خدمة الحاج والمعتمر فهناك الكثير الذي يجب القيام به من قبل العاملين بهذا القطاع وبالتالي فإننا في بنك البلاد نحرص على التواجد في مثل هذه الفعاليات من ضمنها ملتقى ومعرض تجهيزات الحج ٢٠١٩ الذي نهدف من خلاله إلى تقديم خدمات مالية وحلول مصرفية تساند المؤسسات



طارق فايد

نفذ عملية استثمار بأدوات الدين بقيمة ٤٢ مليون دولار

٣,٩ مليار جنيه الأرباح الإجمالية لبنك القاهرة لعام ٢٠١٨

كشف رئيس مجلس إدارة بنك القاهرة، طارق فايد عن تنفيذ عملية لدخول مستثمر اجنبي لشراء أدوات دين بقيمة ٤٢ مليون دولار، وأشار الى ان الفترة الحالية تشهد زيادة في تدفقات البنك من النقد الأجنبي من خلال موارد عدة من بينها استثمارات الأجانب في أدوات الدين الحكومية.

وعن النتائج المحققة ذكر فايد ان صافي أرباح البنك قفز بنحو ٢٠٠ في المئة ليسجل ٢,٥ مليار جنيه بنهاية العام الماضي مقابل ٨٠٠ مليون في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧، فيما زادت الأرباح الإجمالية قبل خصم الضرائب من ٢,٣ مليار جنيه لتصل إلى ٣,٩ مليارات خلال الفترة نفسها.

واستمر المركز المالي للبنك في النمو ليبلغ إجمالي الأصول ١٦٥,٧ مليار جنيه بنسبة زيادة ١٣ في المئة مقارنة بعام ٢٠١٧، وجاءت تلك النتائج المتميزة نتيجة زيادة محفظة القروض بواقع ٢١,٤ مليار جنيه لتصل إلى ٦٦ مليار جنيه وبنسبة زيادة ٤٨ في المئة مقارنة بعام ٢٠١٧.

وتنوعت الزيادة في محفظة القروض بين الشركات والتي وصل معدل النمو بها إلى ٩٠ في المئة مقارنة بعام ٢٠١٧، ومحفظة الشركات المتوسطة والصغيرة التي وصل معدل نموها إلى ١٠٥ في المئة.

نشل اندماج مصرفي «دويتشه بنك» و«كوميرتس»

أعلن كل من مصرفي «دويتشه بنك» و«كوميرتس بنك» الألمانيين في بيانين منفصلين عن انتهاء المحادثات التي كانت ترمي إلى دمجهما. وجاء في البيانين انه قد تبين بعد الدراسة المتأنية ان الاندماج «لن يعود بقيمة إضافية كافية وذلك بالنظر أيضاً إلى المخاطر التي ينطوي عليها تطبيق خطط الاندماج وتكاليف إعادة الهيكلة ومتطلبات رأس المال الضرورية مع اندماج كبير كهذا».

وكان المصرفان الأكبر في ألمانيا قد أعلنوا في ١٧ آذار (مارس) الماضي، أنهما يدرسان إمكانية الاندماج ولكن كلاً من المصرفين أكد ان الإندماج ليس أمراً منتهياً.

«السعودي للإستثمار» يعزز استرداد صكوك ثانوية بملياري ريال



فيصل العمران

يعتزم البنك السعودي للإستثمار الاسترداد المبكر للصكوك الثانوية ذات الفئة ٢ بكامل قيمتها الاسمية، وأشار الى طرحه الصكوك في ٥ يونيو ٢٠١٤ بمبلغ ملياري ريال وهي مؤهلة كديون ثانوية من الفئة ٢ وفقاً لإطار بازل III/1.5.

وأكد البنك أنه تم الحصول على موافقة الجهات التنظيمية بهذا الخصوص، وأعلن البنك في منتصف نيسان (ابريل) الماضي عن إنهاء عملية إصدار صكوك ثانوية ذات فئة ١ متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية بقيمة ٢١٥ مليون ريال. يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو فيصل العمران.

بنك الإثمار يطلق خدمة تسلم بطاقات الخصم الفورية



أحمد عبد الرحيم

أطلق بنك الإثمار، بنك التجزئة الإسلامي ومقره البحرين، خدمة تسلم بطاقات الخصم فورياً، وقد أضحت متوافرة لجميع العملاء سواء عند القيام بفتح حساب جديد وتقديم طلب الحصول على بطاقة خصم أو عند طلب استبدال البطاقة الحالية.

وعلق الرئيس التنفيذي

في البنك أحمد عبد الرحيم:

نحن ملتزمون بأن نصبح واحداً من بنوك التجزئة المصرفية الرائدة في المنطقة.

المركزي المصري يتوقع بيع المصرف المتحد لصندوق استثمار أميركي

توقع محافظ البنك المركزي المصري طارق عامر الإنتهاء من إتمام صفقة بيع المصرف المتحد إلى صندوق استثمار أميركي خلال ٣ أشهر.

وأوضح عامر ان الصندوق الأميركي يعدّ واحداً من أكبر صناديق الإستثمار في العالم، حيث يصل رأسماله الى ١,٤ مليار دولار، فيما لم يكشف المحافظ عن اسم الصندوق.

ويمتلك البنك المركزي ٩٩,٩

في المئة من أسهم رأسمال المصرف المتحد وهو البنك الناتج عن اندماج ٣ بنوك عام ٢٠٠٦، هي: المصرف الإسلامي للتنمية والإستثمار، بنك النيل والبنك المصري المتحد والتي كانت مهددة بالإفلاس، وتدخل البنك المركزي آنذاك لإنقاذ أموال المودعين.

ويبلغ رأسمال المصرف المتحد ٣,٥ مليارات جنيه ويمتلك ٥٤ فرعاً منتشرة في مختلف أنحاء الجمهورية.



طارق عامر

محافظ المركزي الاردني: التزام بالحفاظ على سعر الصرف الحالي

وجاذبية الموجودات المحررة بالدينار

أكد محافظ البنك المركزي الاردني د. زياد فريز الالتزام بالحفاظ على سعر الصرف الحالي وعلى جاذبية الموجودات المحررة بالدينار مقابل الموجودات المحررة بالعملات الأخرى. ويرر اتخاذ البنك اجراءات بخصوص اسعار الفائدة حماية للاقتصاد الوطني من التحديات الاقتصادية جراء ظروف المنطقة غير المستقرة.

وأوضح د. فريز ان البنك

المركزي يستند في تعديل اسعار الفائدة الى جملة واسعة من المعطيات والحقائق كما انه يعلم الانعكاسات المحتملة على مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني لاي اجراء يتخذه بهذا الخصوص، لا سيما تكلفة الاقتراض من مؤسسات الجهاز المصرفي. وأكد ان سعر الصرف الحالي يتوافق مع سعره التوازني طويل الاجل كما تعكسه اساسيات الاقتصاد الوطني.



د. زياد فريز



د. بيرند فان ليندر يستلم الجائزة

دبي التجاري يفوز بجائزة «البطاقة الأكثر ابتكاراً» ضمن جوائز «سيملس»

فاز بنك دبي التجاري CBD احد البنوك الرائدة في الامارات بجائزة «البطاقة الأكثر ابتكاراً» خلال حفل توزيع جوائز «سيملس» الشرق الاوسط لعام ٢٠١٩ والذي اقيم مؤخرًا في فندق ارماني بدبي.

وقد نال البنك هذا التكريم عن بطاقة VISA SIGNATURE سوبر سيفر الائتمانية والتي احدثت تطورا في المزايا المرتبطة بالبطاقات الائتمانية حيث تقدم استرداداً نقدياً مذهلاً بنسبة ١٠ بالمئة على جميع النفقات المتعلقة بفاوتر الخدمات العامة والتعليم والسوبرماركت والمواصلات بالإضافة الى مجموعة من المزايا الأخرى.

وتسلم الجائزة الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور بيرند فان ليندر والمدير العام - مجموعة الخدمات المصرفية للأفراد اميت مالهوترا ورئيس ادارة البطاقات والمدفوعات سوجاي راينا.

وتعليقاً على حصول البنك على هذه الجائزة، قال الدكتور بيرند فان ليندر: تمثل هذه الجائزة انجازاً كبيراً لنا في بنك دبي التجاري، حيث تعد دليلاً على تركيزنا المستمر على تطوير المنتجات والخدمات المالية المبتكرة، وتقديم خدمات ذات قيمة مميزة لعملائنا ومساعدتهم في تحقيق تطلعاتهم المالية.

٣٠٧ ملايين ريال صافي ارباح بنك الدوحة الربعية

د.ر. سيتارامان: تميز في المنتجات والخدمات المقدمة برغم التحديات



د.ر. سيتارامان
DOHA BANK



الشيخ فهد آل ثاني
DOHA BANK

اعلن رئيس مجلس ادارة بنك الدوحة الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني عن النتائج المالية للبنك للربع الاول من عام ٢٠١٩، وقال حقق البنك صافي ربح عن فترة الثلاثة اشهر الاولى من ٢٠١٩ بمبلغ ٣٠٧ ملايين ريال قطري، وارتفع اجمالي موجوداته بنسبة نمو تعادل ٩,٢ في المئة بحيث وصل الى ٩٦,٣ مليار ريال، وبالنظر الى حجم عمليات البنك فقد حقق نسبة عائد على متوسط الموجودات تعادل ٢٨,١ في المئة وارتفعت نسبة كفاية رأس المال كما في ٣١ آذار(مارس) ٢٠١٩ الى ١,١٧ في المئة بالمقارنة مع ١٦,٦ في المئة للفترة نفسها من العام الماضي.

من جهته قال الدكتور ر. سيتارامان الرئيس التنفيذي للبنك انه وبالرغم من الاوضاع السوقية الحافلة بالتحديات الا ان البنك قد تمكن من تحقيق تميز في المنتجات والخدمات المقدمة والتي تزايد طلب العملاء عليها وفي الاستفادة من التحالفات في السوق في ظل بيئة اعمال تنافسية، ويواصل بنك الدوحة بنجاح الاستفادة من شبكته الخارجية لتنوع مصادر التمويل وتوسيع تعرضاته للقطاعات الرئيسية. وقد تصدر البنك الشركات المدرجة في قطر في تصنيف مؤسسة أي اس جي انفسست للعام الثاني على التوالي ليعزز من مركز البنك الريادي في مجال الاستدامة العالمية. وقد صادف الربع الاول من هذا العام ذكرى مرور ٤٠ عاما على انطلاقة بنك الدوحة مما شكل علامة فارقة في تاريخ البنك.

١٧٦ مليون ريال صافي ارباح «الخليجي» الربعية بنمو ٤ في المئة
فهد آل خليفة: تحسين الميزانية تحقيقاً لعوائد مستدامة وهوامش ربح اعلى



فهد آل خليفة

AI KHALILJI

افصح بنك الخليج التجاري عن بياناته المالية المرحلية الموحدة للفترة المنتهية في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٩ حيث بلغ صافي الربح ١٧٦ مليون ريال قطري بزيادة نسبتها ٤ في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وفي تعليقه على نتائج الربع الاول قال الرئيس التنفيذي للمجموعة فهد آل خليفة: «حقق «الخليجي» نتائج جيدة في الاشهر الثلاثة الاولى وتعززت هذه النتيجة الى جهودنا الحثيثة لتحسين الميزانية العمومية للبنك من اجل تحقيق عوائد مستدامة وهوامش ربح اعلى».

لقد حققنا هذه النتائج استنادا الى ميزانية

عمومية وسيولة مالية قويتين ولا تزال نسبة تغطية السيولة لدينا اعلى بكثير من الحد الادنى للمتطلبات التنظيمية. كما بلغت نسبة كفاية رأس المال ١٨,٤ في المئة. يتوقع صندوق النقد الدولي ان يبلغ نمو الناتج المحلي الاجمالي في قطر نسبة ٣ في المئة مما سيكون له اثر بالغ الايجابية على القطاع المصرفي في الدولة، ونحن بدورنا قمنا باتخاذ كافة الاستعدادات للاستفادة من الفرص التي سيسفر عنها هذا النمو وتبقى ثقتنا كبيرة من ان هذا النمو سيؤدي الى تعزيز وتحسين جودة المعايير المالية لدى البنك.

أصدرت سندات فور موزا بقيمة ٨٥٠ مليون دولار

أرباح مجموعة QNB ترتفع الى ١٣,٨ مليار ريال في ٢٠١٨

سجلت مجموعة QNB ارتفاعاً بأرباحها العام الماضي بنسبة ٥,٣ في المئة لتصل الى ١٣,٨ مليار ريال، مقابل ارباح بقيمة ١٣,١ مليار ريال في العام ٢٠١٧. وأقرت عمومية البنك توزيع ٦ ريالات لكل سهم نقداً بإجمالي ٥,٥٤ مليارات ريال وتجزئة القيمة الاسمية للسهم الى ريال واحد بدلاً من ١٠ ريالات. وارتفعت أرباح الربع الأول من العام الجاري بنسبة ٣,٨ في المئة الى ٣,٥٦ مليارات ريال مقابل ٣,٤٣ مليارات ريال في الربع المقارن من ٢٠١٨. وأعلنت مجموعة QNB عن انتهائها بنجاح من إصدار سندات فورموزا ضمن برنامجها لأوراق الدين متوسطة المدى (EMTN) وبقيمة ٨٥٠ مليون دولار أميركي ولأجل استحقاق يبلغ ٣ سنوات. وسيتم تداول هذه السندات في أسواق تايبيه ولندن للأوراق المالية.

الدولي الإسلامي «أفضل بنك إسلامي في قطر لعام ٢٠١٨»

د. عبد الباسط الشيبني: تعكس قوة الاقتصاد القطري وفرصه المصرفية

حصل البنك الدولي الإسلامي على جائزة أفضل بنك إسلامي في دولة قطر لعام ٢٠١٨ خلال حفل توزيع جوائز IFN السنوي الذي تنظمه Red Money سنوياً والذي أقيم هذا العام في العاصمة الماليزية كوالالمبور، بحضور نخبة من ممثلي الصيرفة الإسلامية. وتم منح الدولي الإسلامي هذه الجائزة المرموقة بأكثرية الخبراء الذين اختاروا البنك بالاستناد إلى جملة معطيات أهمها الأداء المتميز والربحية ومركزه المالي القوي وتصنيفه وإجمالي الموجودات والعائد على السهم وقدرته على تعزيز مؤشرات ونشاطه الحثيث في تطوير الصيرفة الإسلامية ونشاطه في الأسواق العالمية.

وعلق الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور عبد الباسط أحمد الشيبني على الحدث بالقول: «حصلنا على هذه الجائزة من مؤسسة مرموقة ك Red Money يعكس بالدرجة الأولى قوة الاقتصاد القطري والفرص الكبيرة التي يوفرها لمختلف المؤسسات العاملة فيه، ولا سيما المصرفية منها من أجل النمو والازدهار وتعزيز مراكزها المالية ومساهمتها بفعالية في نهضة الاقتصاد القطري بمختلف قطاعاته».





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



«بيتك» يحصد جائزة «أفضل خدمة مالية مبتكرة» للعام ٢٠١٩

وليد مندني: «بيتك» هو أول بنك في الكويت يطبق تقنية الذكاء الاصطناعي في العمليات التشغيلية



وليد مندني يستلم الجائزة

حصل بيت التمويل الكويتي، «بيتك» جائزة «أفضل خدمة مالية مبتكرة» للعام ٢٠١٩ من مجلة Arabian Business، وذلك تقديراً لاستخدام تكنولوجيا الروبوت المتطورة في العمليات التشغيلية، وبما يعكس ريادة البنك في تبني الحلول التكنولوجية في الخدمات المالية تنفيذاً لاستراتيجية أتمتة الأنظمة ومواكبة التطور الرقمي.

وتسلم رئيس الخدمات المصرفية للأفراد والخدمات المالية الخاصة للمجموعة في «بيتك»، وليد خالد مندني الجائزة في حفل جوائز «أريبيان بزنس»، في فندق الفورسيزنز- الكويت، حيث تم تكريم أبرز المؤسسات والشخصيات الكويتية التي تميزت بإنجازاتها في قطاع الأعمال.

وقال مندني على هامش تسلمه الجائزة ان جائزة «أفضل خدمة مالية مبتكرة» للعام ٢٠١٩ جاءت لتؤكد المكانة الرفيعة التي يتمتع بها «بيتك» في الخدمات المالية المبتكرة وتبني آخر التطورات في التكنولوجيا المالية، بما يعكس ريادته في صناعة التمويل الإسلامي عالمياً، وحرصه على منح العملاء تجربة مصرفية متميزة وفق معايير عالمية في الجودة والسهولة والدقة والامان.

وذكر مندني أن «بيتك» هو أول بنك في الكويت يطبق تقنية الذكاء الاصطناعي في العمليات التشغيلية، بما يشكل قيمة مضافة وأثراً إيجابياً كبيراً على سهولة إنجاز المعاملات وسرعة معالجة البيانات والعمليات، وزيادة الكفاءة الإنتاجية وخفض المصاريف التشغيلية، وبالتالي زيادة معدلات رضا العميل وتعزيز مكانة «بيتك» المؤسسة المالية الإسلامية الرائدة عالمياً.

بنك عوده - مصر يستحوذ على فرع البنك الأهلي

اليوناني في مصر

أعلن بنك عوده - مصر، وهو شركة مملوكة بالكامل لبنك عوده عن أبرام اتفاقية مع البنك الأهلي اليوناني للاستحواذ على محفظة العمليات المصرفية الخاصة بفرع الأخير في مصر. وقال القائم بأعمال الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لبنك عوده - مصر محمد بدير: «نحن سعداء بهذه الصفقة التي تتلاءم مع خطة نمو بنك عوده - مصر التي تهدف إلى تعزيز وضعه في السوق وتشمل افتتاح فروع جديدة حيث أنه من المتوقع أن توفر هذه الصفقة لبنك عوده - مصر دعماً أسرع وأكثر فاعلية لتحقيق أهدافه».

الإسلامي الفلسطيني يقرر رفع رأسماله وتوزيع أرباح نقدية



بيان قاسم

صادقت الجمعية العامة للبنك الإسلامي الفلسطيني على توصية مجلس إدارة البنك رفع رأس مال الشركة المدفوع ليصبح ٧٧ مليون دولار أميركي، عبر توزيع أسهم مجانية بقيمة ٣ ملايين سهم / دولار، وبقيمة إسمية دولار للسهم ونسبة ٤,٠٥ في المئة من القيمة الإسمية للسهم، كما صادقت على توصية المجلس توزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ٨,٥ في المئة من القيمة الإسمية للسهم وذلك من الأرباح المدورة للعام ٢٠١٨.

وجاءت هذه القرارات خلال انعقاد الجمعية

العامة للبنك يوم الأربعاء ١٧/٤/٢٠١٩ في رام الله وغزة بنظام الفيديو كونفرنس، بحضور رئيس مجلس إدارة البنك الإسلامي الفلسطيني السيد ماهر المصري وأعضاء مجلس الإدارة ومدير عام البنك السيد بيان قاسم والإدارة التنفيذية والأستاذ الدكتور حسام الدين عفانة رئيس هيئة الرقابة الشرعية في البنك ومراقب الشركات وممثلين عن سلطة النقد الفلسطينية وبورصة فلسطين وهيئة سوق رأس المال الفلسطينية ومدقق الحسابات الخارجي ومساهمي البنك والصحافة.

وزارة المالية السعودية ترخص لـ «كريدي سويس»

وافق وزير المالية السعودي محمد الجدعان على منح ترخيص لبنك كريدي سويس للعمل في المملكة، مشيراً إلى ان الجهات الحكومية تعمل على تمكين القطاعات التنموية لتحقيق أهداف «رؤية ٢٠٣٠» والعمل على دعم نشاط القطاع الخاص والمؤسسات المالية لاستيعاب التقنية المالية.

البنك العربي الإفريقي الدولي: استراتيجية متكاملة لإعادة الهيكلة

كشف العضو المنتدب للبنك العربي الإفريقي الدولي شريف علوي عن ان الإدارة التنفيذية عاكفة على صوغ استراتيجية متكاملة لإعادة الهيكلة تستهدف بشكل أساسي إحداث نوع من التوازن والديناميكية لأنشطة الأعمال ومصادر الربحية المختلفة. وأوضح علوي «ان الإستراتيجية المقرر الإنتهاء منها بحلول تموز (يوليو) المقبل، وتصل مدة تنفيذها الى ثلاث سنوات، تركز على مضاعفة عدد عملاء البنك من الشركات والأفراد والسعي الى إنهاء التركيز الإئتماني في محفظة القروض على مستوى العملاء والقطاعات الإقتصادية، كما تستهدف الاستراتيجية إحداث التوازن في مصادر الربحية وتعظيم العائد على الأصول ليصل الى نحو ٣ في المئة مقابل ٢,٢ في المئة حالياً. وحقق البنك صافي ارباح العام الماضي ٢٦٤ مليون دولار مقابل ٢٦٠,٣ مليون دولار في ٢٠١٧.



عين ترعاكم We Care

P.O. Box 763, Dasman 15458 Kuwait
Tel: +966 22958500- Fax: +965 22958507

 aintakaful

www.aintakaful.com

 1877718

Ain عین
Takaful Insurance للتأمين التكافلي

**موسى شحادة رئيساً لمجلس ادارة البنك الاسلامي الاردني
وحسين سعيد سفيان مديرا عاما**

**بنك الاستثمار يفتتح فرعين جديدين في نابلس وطولكرم
المحافظ الشوا: اجراءات للتخفيف من آثار الازمة المالية على المواطن**



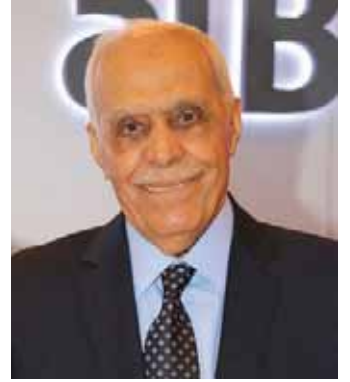
عبد العزيز ابو دية

افتتح بنك الاستثمار الفلسطيني فرعين جديدين في محافظتي نابلس وطولكرم بحضور رئيس مجلس الادارة عبد العزيز ابو دية واعضاء من مجلس الادارة ومدير عام البنك ونائب محافظ نابلس عنان الأتيرة ورئيس اتحاد الغرف التجارية والصناعية عمر هاشم، اضافة الى عدد من كبار المسؤولين في البنك وحشد من المدعوين من الشخصيات الاعتبارية ورجال الاعمال والمتعاملين مع البنك.

وخلال حفل الافتتاح اعرب رئيس سلطة النقد عزام الشوا في كلمته عن سعادته لافتتاح بنك الاستثمار الفلسطيني فرعاً ومكتباً للبنك في محافظتي نابلس وطولكرم، معبراً عن ثقته بأن هذا التفرع المصرفي الجديد سينعكس بالايجاب ومزيد من الانجازات على العمل المصرفي وتقديم كل ما هو في مصلحة المواطن وتعزيز الشمول المالي على مستوى فلسطين. واكد الشوا المحافظ على متانة القطاع المصرفي وصموده في وجه جميع التحديات السياسية والاقتصادية وخاصة الازمة المالية التي يمر بها شعبنا الفلسطيني في هذه الأيام، مشيراً الى ان سلطة النقد والمصارف ستتخذ ما تتمكن من اجراءات للتخفيف من آثار هذه الازمة المالية على المواطن الفلسطيني وذلك انطلاقاً من ضرورة مراعاة الظروف الراهنة ولأهمية تضافر جهود كافة المؤسسات الوطنية لتخطي هذه الازمة.



حسين سعيد سفيان



موسى شحادة

انتخب البنك الاسلامي الاردني موسى عبد العزيز شحادة رئيساً لمجلس ادارته تطبيقاً لقانون البنوك ولتعليمات الحاكمية المؤسسية التي تمنع الجمع بين عضوية مجلس ادارة البنك ومنصب المدير العام. وعين البنك الدكتور حسين سعيد سفيان رئيساً تنفيذياً ومديراً عاماً للبنك وذلك خلال اجتماع مجلس الادارة الذي عقد في ٢٨/٤/٢٠١٩. وللمناسبة اعرب شحادة عن اعتزازه بالثقة الكبيرة التي منحها له مجلس الادارة للاستمرار بتطبيق استراتيجية البنك ورسالته وتمتين العلاقة التشاركية ما بين مجلس الادارة والادارة التنفيذية لمواكبة مسيرة التطور والانماء للبنك الاسلامي الاردني الذي يعد اول بنك اسلامي في الاردن مع المحافظة على المركز المتميز للبنك في القطاع المصرفي الاردني وتحقيق تطورات مساهمي ومتعاملي و متمولي البنك والمؤمنين بفكره وعمله والداعمين له والعالمين فيه ليبقى البنك في الصدارة دائماً.

**اللجنة العربية المصرفية تناقش الرقابة المصرفية
على المؤسسات النظامية ومنهج مخاطر الائتمان**



ناقشت اللجنة العربية للرقابة المصرفية خلال اجتماعها الثالث والثلاثين في فندق باب القصر - ابو ظبي عدداً من الموضوعات اهمها الرقابة المصرفية على المؤسسات ذات الاهمية النظامية محلياً والمنهج الجديد لمخاطر الائتمان في اطار بازل III وتحديات تطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية رقم ٩ على البنوك العربية وعرضت اللجنة لتجارب الدول العربية في هذا الشأن. ويتولى صندوق النقد العربي مسؤولية الامانة الفنية للجنة وتشمل مسؤولياته في هذا الاطار اعداد الاوراق والدراسات الخاصة باللجنة وتنظيم ورش العمل والمؤتمرات لكبار المسؤولين من اجل تعزيز تبادل الخبرات ما بين المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية.

اتفاقية تعاون وشراكة بين مصرف «صفا» وجامعة بيرزيت



نضال البرغوثي

وقع مصرف الصفا الإسلامي من ضمن مسؤوليته المجتمعية اتفاقية تعاون وشراكة مع جامعة بيرزيت تهدف الى تدريب طلاب الجامعة من كلية الأعمال والإقتصاد لتأهيلهم للدخول الى سوق العمل المصرفي. ووقع الإتفاقية مدير عام مصرف «الصفا» الإسلامي السيد نضال البرغوثي

ممثلاً عن المصرف ورئيس جامعة بيرزيت د. عبد اللطيف ابو حجلة ممثلاً عن جامعة بيرزيت وعميدة كلية الأعمال والإقتصاد د. سامية البطلمة.

وبموجب الإتفاقية سيقوم مصرف الصفا بتوفير التدريب اللازم لطلبة كلية الأعمال والإقتصاد، ممن أنهاوا ٨٠ ساعة في الجامعة، وذلك بهدف الحصول على الخبرة العملية والعلمية قبل التخرج من الجامعة، والتعرّف على جميع مواضيع العمل المصرفي بشكل عام ومواضيع العمل المصرفي الإسلامي على وجه الخصوص.

الخبير المالية تفوز بجائزة أفضل بيئة عمل في السعودية



أحمد غوث

اختيرت شركة الخبير المالية المتخصصة في إدارة الأصول والاستثمارات البديلة كأفضل بيئة عمل في قطاع الخدمات المالية بالمملكة العربية السعودية لعام ٢٠١٩ من قبل معهد GREAT PLACE TO WORK، كما احتلت المركز الخامس على مستوى جميع القطاعات بالمملكة متقدمة بثلاثة مراكز مقارنة بالمركز الثامن في العام الماضي ٢٠١٨. وأُعرب الرئيس التنفيذي للشركة

أحمد سعود غوث عن سعادته بهذا الفوز قائلاً: «يعود الفضل في نجاحنا للحفاظ على المكانة التنافسية التي تحظى بها الشركة اليوم في القطاع على جهود منتسبيها المميزين، والتزامنا الراسخ تجاه رسالة الشركة والتي نحرص على تطبيقها على الدوام، وعلى رأسها مبدأ العمل بروح الفريق الواحد».

وكانت الخبير المالية حصدت العام الماضي جائزة أفضل بيئة عمل على مستوى الشركات الإستثمارية بالمملكة من قبل معهد GREAT PLACE TO WORK، كما حازت على جائزة أفضل مدير أصول في المملكة من مجلة المال والأعمال الإسلامية «إسلاميك بزنس أند فاينانس»، وجائزة أفضل شركة استثمار في الأسهم الخاصة في المملكة من مجلة «بانكر ميدل إيست».

«غلف كابيتال» تحصل على تسهيلات إئتمانية متجددة

بقيمة ٥٠٠ مليون درهم

د. كريم الصلح: أغلقنا خمس صفقات تخارج ونطلق لعام مثمر في ٢٠١٩

أتمت «غلف كابيتال» إحدى أكبر وأنشط الشركات العاملة في مجال إدارة الأصول البديلة بمنطقة الشرق الأوسط وبإنجاح توقيع اتفاقية تحصل بموجبها على تسهيلات مصرفية متجددة بقيمة ٥٠٠ مليون درهم من مموليها الحاليين وستسهم هذه التسهيلات الجديدة الممتدة لأربع سنوات في تعزيز سيولة الشركة ومساعدتها



على مواصلة وتيرة استثماراتها في كل أنحاء منطقة دول مجلس التعاون. وللمناسبة علق الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور كريم الصلح: «تعتبر «غلف كابيتال» اليوم واحدة من شركات الإستثمار الافضل تمويلياً في المنطقة وهي بصدد تقييم عدد من الفرص الإستثمارية الجديدة في المنطقة. لقد كانت نشطة بوجه خاص على مدى الـ ١٨ شهراً الماضية، حيث أغلقت بنجاح سبعة استثمارات جديدة وأخرى إضافية في الشركات التابعة لمحافظة الإستثمارية في قسمة الملكية الخاصة والتمويل الخاص. وقد كانت الشركة نشطة أيضاً في مجال التخارج، حيث أغلقت خمس صفقات تخارج. نتطلع لعام مثمر في ٢٠١٩ مع مواصلة وتيرة الإستثمار ونتوقع إنجاز عدد من صفقات التخارج الاستراتيجية خلال السنة المقبلة».

شراكة بين البنك الأول والإتحاد السعودي للتسلق والهايكنغ

الأمير بندر آل سعود: سيكون لها الأثر المباشر في توسيع قاعدة جمهور التسلق والمشي



الأمير بندر آل سعود وسورن نيكولايزن يوقعان الاتفاقية

أطلق البنك الأول، وضمن سلسلة برامجه المجتمعية شراكة مع الإتحاد السعودي للتسلق والهايكنغ لتحفيز مستوى الوعي المجتمعي، ودعم جهود الإتحاد في الترويج لرياضة التسلق والمشي لمسافات طويلة بين مختلف أفراد المجتمع، وعلى النحو الذي يتماشى مع رؤية المملكة ٢٠٣٠ الرامية لتعزيز ممارسة الأنشطة الرياضية في المجتمع.

وتهدف إتفاقية الشراكة التي قام بالتوقيع عليها كل من صاحب السمو الأمير بندر بن خالد بن فهد بن فرحان آل سعود رئيس الإتحاد السعودي للتسلق والهايكنغ، وسورن نيكولايزن العضو المنتدب للبنك الأول الى توفير الدعم اللازم للإتحاد لتمكينه من رفع جاذبية رياضة التسلق والهايكنغ وتشجيع معدلات الإقبال عليها.

وسيعنى البنك الأول بموجب الإتفاقية الى جانب تقديم الدعم والرعاية لمبادرات وفعاليات التسلق والمشي والاستكشاف التي يتبناها الإتحاد، بتنظيم أنشطة عديدة للشباب السعودي، بالإضافة الى أنشطة خاصة لموظفي البنك وبناء فريق لممارسة هذه الرياضة وخوض تجربتها الترفيهية الممتعة.

وأعرب الأمير بندر بن خالد آل سعود عقب توقيع الإتفاقية عن سعادته بالدعم المقدم من البنك الأول للإتحاد، معتبراً أنه سيكون له أثره المباشر والكبير في دعم جهود الإتحاد في توسيع قاعدة جمهور ممارسي رياضة التسلق والمشي لمسافات طويلة.

من ناحية قال العضو المنتدب للبنك الأول نيكولايزن ان البنك وانطلاقاً من مكانته كمؤسسة مصرفية ريادية، حريص على استثمار موارده وإمكاناته على النحو الأمثل، وتسخيرها بما يسهم في تعزيز رفاهية المجتمعات التي تقوم بخدمتها في جميع أنحاء المملكة، لا سيما عبر رعاية ودعم الأنشطة التي تتقاسم ممارستها جميع فئات المجتمع وأفرادها من بينها رياضة تسلق الجبال والصخور والمشي لمسافات طويلة.

شكّلت ٤٠ في المئة من أعماله وعائداته في ٢٠١٨

رأس الخيمة الوطني يواصل دعمه للشركات المتوسطة والصغرى

أعرب الرئيس التنفيذي لبنك رأس الخيمة الوطني بيتر انغلاند PETER ENGLAND على هامش فعالية للبنك في دبي عن تقاؤله حيال نمو أداء القطاع المصرفي في الإمارات في المرحلة المقبلة، وأن الوضع عموماً أخذ في الإستقرار بعدما واجه القطاع المصرفي، وبخاصة البنوك الناشطة في تمويل المشروعات المتوسطة والصغيرة التحديات على مدار الأعوام الثلاثة الماضية.

وأوضح ان بنك رأس الخيمة الوطني ما زال أكبر بنك للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدولة، مؤكداً انه واصل دعمه لشركات القطاع على مدى الأعوام الماضية، الأمر الذي يتوقع ان يكون له مردوده الإيجابي على مستوى ولاء العملاء في المرحلة المقبلة. ووصل قطاع الشركات المتوسطة والصغيرة الى ٤٠ في المئة من أعمال البنك وعائداته في ٢٠١٨. ويقدم البنك خدماته لأكثر من ٩٠ ألف شركة متوسطة وصغيرة، ويقدم قروضه لأكثر من ١٥ ألف شركة.

تتويج الحاكم سلامة أفضل «حاكم مركزي عربي»

الرئيس الحريري رعى افتتاح المؤتمر المصرفي العربي: المصارف مستعدة لتمويل الدولة شرط قيامها بالإصلاحات



من اليسار: الرئيس سعد الحريري يكرم الحاكم رياض سلامة ومن اليمين: د. جوزف طرييه والشيخ محمد الجراح الصباح

أكد رئيس مجلس الوزراء سعد الحريري استعداد المصارف لتمويل الدولة شرط قيام الأخيرة بالإصلاحات، وإذ شدد على محاربة الفساد والهدر لفت الى ان الرئيسين ميشال عون ونبيه بري حريضان على اعتماد النقشف في الموازنة ومنع الفساد وتطوير القوانين.

وقال الحريري: «ما يهمني ان يحصل الإصلاح، لا يهم من يأخذ النتيجة، لأن لبنان لا يمكن ان يكمل بقوانين قديمة، أملاً بوضع الموازنة في أقرب وقت ممكن. المؤسسات الناجحة تتعرض دائماً للهجمات كمصرف لبنان والميدل إيست لأنها ناجحة، لا يجب الذهاب الى خيار الأخذ من المصارف إلا إذا قمنا بالإصلاح وأنا متأكد بأن المصارف ستكون أمامنا حينها كما حصل في باريس ٢».

كلام الحريري جاء خلال افتتاح أعمال المؤتمر المصرفي العربي لعام ٢٠١٩ ورعايته والذي عقده اتحاد المصارف العربية بعنوان «الإصلاحات الإقتصادية والحوكمة» في فندق فينيسيا.

د. طرييه: لم نفرط بخيارنا الاستراتيجي مساندة الدولة

★★★

سلامة: المؤسسات الدولية أقرت بحسن امتثال لبنان في زمن العقوبات



من اليمين: النائب انور الخليل، عدنان القصار، رياض سلامة، الشيخ محمد الجراح الصباح، د. جوزف طرييه، الرئيس سعد الحريري، الرئيس امين جميل والرئيس تمام سلام



من اليمين: عدنان يوسف، غسان عساف، د. احمد سفر، رائد شرف الدين وسمير حمود

للمصرفيين العرب ورئيس اللجنة التنفيذية لاتحاد المصارف العربية الدكتور جوزف طرييه «ان القطاع المصرفي اللبناني ليس محايداً في صناعة الإنقاذ وسيظل ملتزماً مساندة الدولة بمؤسساتها وسلطاتها الدستورية فهذا خيار استراتيجي لم نفرط به حتى في أصعب الظروف التي مر بها لبنان».

الحاكم سلامة

وقال حاكم مصرف لبنان رياض سلامة «بحسب مطالعتنا فإن امتثال المصارف

الصباح

وكان تحدث في بداية الافتتاح رئيس اتحاد المصارف العربية الشيخ محمد الجراح الصباح حيث شدد على عنوانين كبيرين هما الإصلاحات الإقتصادية والحوكمة.

د. طرييه

من جهته أكد رئيس جمعية المصارف في لبنان ورئيس الإتحاد الدولي



من اليسار: طارق عقل وامجد الصادق



من اليسار: معتمصم محمصاني، عبد الحميد النقي وبسام ابو مغلي



من اليسار: نبيل ابو دياب ورشدي غلاييني



من اليمين: حمدية الجاف، زياد خلف عبد، هاني القاضي، خميس بو هارون ود. عدلي قندح



من اليمين: عزام الشوا، نبيل ابو دياب، زاهر هموز، ايمن علاوي ود. مروان عوض



من اليسار: فادي الداعوق



من اليسار: علي طارق، قوس النعيمي وعبير آغا



من اليسار: سميح سعاده



من اليسار: ابراهيم مهنا، طارق فايد، المحامي انطوان صفيير، د. عدلي قندح ومروان اسكندر

ووصف الحاكم سلامة بأنه رائد من رواد الصناعة المصرفية العربية مشيراً الى أنه حقق إنجازات عملاقة وكان له الفضل في تحريك العجلة الاقتصادية في لبنان وحافظ على متانة الأوضاع النقدية والمالية. بعد ذلك سلم الرئيس الحريري والصبح وطريبيه حاكم مصرف لبنان الجائزة ودرعاً تكريمية.



من اليمين: الشيخ محمد الجراح الصباح، د. جوزف طريبيه ووسام فتوح



من اليمين: ميشال خديج، شريف فاروق، كارول عون وجان طرابلسي

اللبنانية مرتفع وهذا ما أكدته المصارف المراسلة أيضاً، وهذا ما سمح أيضاً للقطاع المصرفي بمتابعة أعماله بشكل طبيعي ولم يتعرض الى DERESTING. كما قامت هيئة التحقيق الخاصة في مصرف لبنان بالتفاعل ضمن القانون اللبناني مع طلبات التحقيق الصادرة عن المصارف أو القضاء أو من جهات أجنبية، وهي تتابع مئات الملفات سنوياً، كما ان تعاميم مصرف لبنان طالبت المصارف بأن يكون لها وحدة امتثال مستقلة وذلك للمركز وأخرى للفروع، وان يكون في مجلس الإدارة أعضاء يهتمون بعمليات الامتثال.

فتوح

بعد ذلك أعلن الأمين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح عن نيل الحاكم سلامة جائزة أفضل حاكم مصرفي عربي لعام ٢٠١٩، مشيراً الى انه «تم إصدار التوصية بهذه الجائزة خلال اجتماع اللجنة التنفيذية لاتحاد المصارف العربية الذي عقد في شهر آذار الماضي في بيروت برئاسة رئيسها د. جوزف طريبيه وفي حضور رئيس الاتحاد الشيخ محمد الجراح الصباح والأعضاء السبعة. وتمت المصادقة على هذه التوصية من قبل مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية المؤلف من عشرين دولة». وشكر فتوح جمعية مصارف لبنان التي نوهت بهذا القرار الجيد.

معرض مرافق ودروع تقديرية

بعد ذلك تم افتتاح المعرض المرافق للمؤتمر وذلك برعاية الرئيس الحريري، كما تم تقديم دروع تقديرية للمصارف الراعية للمؤتمر.



جناح فرنسبنك



جناح FNB



جناح بنك مصر



جناح مصرف التنمية الدولي



جناح الإعتامد اللبناني

دروع تقديرية



جويل نصار (FNB)



طارق فايد (بنك القاهرة)



زياد عيتاني (بنك قطر الوطني)



دانا عليوان (بنك مصر)



حازم حجازي (بنك القاهرة)



د. ميشال خديج (مجموعة الإعتامد اللبناني)



منصور شجاع (مجموعة البركة المصرفية)



د. كريستيان ربيز (فرنسبنك)



جان طرابلسي (بنك عوده)

FRANSABANK

LEBANON'S

BEST BANK

FOR ASIA



"Fransabank can claim a number of impressive firsts in Asia."

Asiamoney, a brand of Euromoney Institutional Investor

1552
FRANSABANK.COM



FRANSABANK
Tomorrow Starts Now®

السيد بوعلام جبار

(رئيس ومدير عام بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR - الجزائر):

للبنوك الجزائرية دور رئيسي في عملية التحول

على مستوى الإستثمارات والصادرات



يعدّ بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR مؤسسة مالية وطنية تنتمي الى القطاع العام على شكل شركة مساهمة، وتتمثل مهام البنك في تنمية وتطوير القطاع الزراعي في الجزائر وتعزيز العالم الريفي ودعم النشاطات الصناعية التقليدية والحرفية.

رئيس مجلس الإدارة ومدير عام البنك السيد بوعلام جبار لفت الى ان التحدي الأبرز أمام الإقتصاد الوطني هو تنويع الإيرادات، ورأى ان للبنوك دوراً رئيسياً في عملية التحول على مستوى الإستثمارات والصادرات، مثنياً ما حققته على صعيد عملية الاحتواء المالي الهادفة الى استقطاب المدخرات وانخراط الكتلة

النقدية في تحريك العجلة الإقتصادية، معتبراً تنويع الإيرادات فرصة للتحكّم بالنفقات العمومية، مذكراً بأن عملية تفعيل أنشطة البنوك تساهم في إعطاء فعالية أكبر للحكومة.

دور البنوك في الإحتواء المالي

■ ما هي تحديات الإصلاح الاقتصادي التي تواجهونها في بلدكم؟

■ **لبنان** - يتمثل التحدي الأبرز أمام الإقتصاد الجزائري في تنويع الإيرادات وعدم الاعتماد فقط على مداخيل العملات الصعبة والتي مصدرها قطاع البترول. وفي هذا الإطار عمدت الحكومة الجزائرية للقيام بخطوات مهمة تمثلت في تحفيز الاستثمارات في مختلف المجالات بهدف خفض الواردات وزيادة الصادرات، وقد بدأنا نلمس هذا التطور في البلاد. كما ان للبنوك دوراً رئيسياً في عملية التحول على مستوى الاستثمارات والصادرات، فضلاً عن دورها في عملية الرقمنة وتطوير الخدمات المصرفية، وعمليات الدفع الإلكتروني، وقد تمكنا من قطع أشواط وقفزات نوعية في هذا المجال تصب في تحسين الخدمة وزيادة الثقة في عمل واداء البنوك، الى جانب اعطاء دفع كبير لعملية الاحتواء المالي بهدف استقطاب معدلات اعلى من المدخرات وانخراط الكتلة النقدية في تحريك عجلة الإقتصاد من خلال شبكات البنوك.

تحكّم في النفقات

■ كيف تنظرون الى الادارة السليمة للدين العام وما هي المعوقات التي تحول دون تطبيقها؟

- يتم التحكّم بالدين العام في الجزائر بإبقائه ضمن مستويات مقبولة، كما وان عملية تنويع الإيرادات من شأنها اتاحة الفرصة للتحكّم أكثر في النفقات العمومية من خلال زيادة الواردات.

تفعيل الحوكمة

■ ما هي آليات تطوير الحوكمة وتعزيز الثقة بالقطاع العام في الجزائر؟

- تخضع عملية الحوكمة في البنوك الى المعايير الدولية التي يفرضها البنك المركزي بصفته المشرف والمراقب على العمليات المصرفية، وبالتالي فإن مجموعة القوانين التي تحكّم المنظومة المصرفية مصدرها التشريعات العالمية ومعايير بازل، كما ان مدراء البنوك والمساهمين، سواء في القطاع العام او الخاص يفرضون نوعاً من الحوكمة من خلال مجالس الادارة ولجان التدقيق، مع الاشارة الى ان عملية تفعيل أنشطة البنوك تساهم في اعطاء فعالية اكبر لعملية الحوكمة. ■

تنويع الإيرادات

فرصة للتحكّم

بالنفقات

العمومية

عزام الشوا

(رئيس سلطة النقد الفلسطينية PALESTINE MONETARY AUTHORITY):

وضعنا نظام المقاصة الإلكترونية
ورخصنا لشركات الخدمات الإلكترونية

تعكف سلطة النقد الفلسطينية على دفع القطاع المصرفي المحلي نحو قطاعات وأنشطة إقتصادية دافعة لعجلة التنمية وإيجاد فرص عمل وتبني استراتيجية مرتكزة على تكنولوجيا الخدمات المالية المعول عليها إحداث تغييرات كبيرة في مكونات الصناعة المالية.

ويرى رئيس السلطة عزام الشوا ان التحديات الإقتصادية حالياً تكمن في تطوير القوانين المناسبة مع احتياجات الدول ومتطلباتها، ودعا الى تعزيز ثقة المواطن ببلده لحمله على الإستثمار فيه، مطالباً بخصخصة العديد من المؤسسات المدارة من قبل القطاع العام تطويراً لعملية الحوكمة، مبرزاً بعض إنجازات سلطة النقد وفي مقدمها وضع جهاز نظام المقاصة الإلكترونية.

تحسين الوضع المالي للدولة

■ ما هي تحديات الإصلاح الاقتصادي في فلسطين والدول العربية؟

■ **لبنان** - أهم التحديات الإقتصادية تلك التي تتمثل في تطوير القوانين المتناسبة مع احتياجات الدول ومتطلباتها، مع ما يرافق ذلك من رفع معيار قانوني سليم يساهم في تحسين الوضع المالي للدولة ويشجع الدول المانحة على الإستثمار، بالإضافة الى تعزيز ثقة المواطن في بلده بدافع إستثمار رؤوس أمواله في الداخل.

تطوير الحوكمة

■ هلا وضعنا في صورة آليات تطوير الحوكمة وتعزيز الثقة بالقطاع العام في فلسطين؟

- من المهم خصخصة العديد من المؤسسات التي تديرها الحكومة نظراً الى ان تشديد الرقابة على القطاع الخاص تساهم في تطوير عملية الحوكمة. كما ويمكن أيضاً إبقاء الأمور الاستراتيجية تحت مظلة الحكومة والأعمال الخدمائية الأخرى تحت رقابة القطاع الخاص.

نظام المقاصة

■ ما هي آخر مستجدات سلطة النقد الفلسطينية؟

- تم الإنتهاء من وضع جهاز نظام المقاصة الإلكترونية، بالإضافة الى العمل على تخصيص نظام المدفوعات خلال المرحلة المقبلة، فضلاً عن الترخيص للشركات التي تقدم خدمات إلكترونية عبر تطبيقات الهواتف الذكية. ■

د. زياد خلف عبد (رئيس مصرف التنمية الدولي للإستثمار والتمويل - العراق)؛

التنسيق المشترك بين المؤسسات المالية أساسي ومفصلي في دعم عملية التنمية الاقتصادية في الوطن العربي

يكن نجاح مصرف التنمية الدولي للإستثمار والتمويل في قدرة مجلس إدارته وشخصية رئيس مجلس الإدارة الدكتور زياد خلف عبد بإقرار ضوابط سليمة في مجال الحوكمة المؤسسية والتي تحقق مبادئ الاستقلالية الواجب توفرها في مجلس الإدارة واللجان المنتبذة عنه، بالإضافة إلى اعتماد استراتيجيات شاملة ومتحفظة للمصرف في ما يخص مجالات الإستثمار والائتمان وبما يتماشى مع الأوضاع الاقتصادية في العراق. عمل الدكتور زياد خلف عبد خلال فترة تسلمه لرئاسة مجلس الإدارة والتي عرفت بالفترة الذهبية للمصرف على بناء علاقات وشراكات استراتيجية مع المؤسسات المصرفية والمالية في المنطقة والعالم بالإضافة إلى الإستثمار المستمر في البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والخدمات المصرفية الإلكترونية والموارد البشرية الأمر الذي ساهم في تطبيق المصرف للممارسات المصرفية الرائدة. هذا وعلى الرغم من حداثة تأسيس المصرف إلا أن مصرف التنمية الدولي للإستثمار والتمويل استطاع الاستحواذ على حصة سوقية جيدة في ما يخص عمليات التمويل التجاري والودائع المصرفية والبطاقات الإلكترونية وذلك من خلال فروعه الخمسة عشر في العراق ومكثبي التمثيل في كل من دبي وبيروت بالإضافة إلى توفر قنوات الكترونية متنوعة للمصرف ساهم في تحقيق الشمول المالي في العراق.

د. عبد دعا في مقابلة له مع «البيان الإقتصادية» إلى التنسيق المشترك بين المؤسسات المالية دعماً للتنمية الاقتصادية في الوطن العربي، وأكد على أن المصرف عازم على الإستمرار في الإستثمار في البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات مع ادخال الـ FINTECH في مختلف الخدمات المصرفية وبما يساهم في تحقيق الشمول المالي والمصرفي وبما يتماشى مع الدور المهم والجوهري للبنك المركزي العراقي في تسجيل نقلة نوعية للقطاع المصرفي والذي تم تأكيد نجاحه من خلال التزام العراق مؤخراً بمتطلبات الـ FATF وخروج العراق من المنطقة الحمراء.

يتم استكماله خلال الفترة القادمة.

■ ما هي آليات تطوير الحوكمة وتعزيز الثقة بالقطاع العام في العراق؟

- تولى 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 أسوة بالمصارف في دول الجوار والعالم، هذا وقد عملت مصارفنا العراقية الخاصة بصورة جدية وحثيئة على سد الفجوات ما بين الممارسات التي كانت تعمل بها والممارسات المصرفية الرائدة وذلك من أجل فتح وخلق مجالات تعاون وعقد شراكات 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.

استثمرت مصارفنا العراقية بالاستثمار في الأنظمة والبنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات وذلك لتوفير التقارير الإدارية والمؤشرات اللازمة لكل من قسم 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 بهما في مصارفنا، وفي ما يخص مكافحة غسل الأموال وتمويل الارهاب من خلال التركيز على اعتماد سياسات وإجراءات شاملة وتصيلية تساعد على القيام بإجراءات العناية الواجبة الشاملة وبما يتماشى مع متطلبات الـ «فاثف» الدولية (FATF).

نسجل تطوراً مستمراً ونتجه نحو تحقيق الشمول المالي والمصرفي



ثقة الجمهور في القطاع المصرفي.

هذا ويستمر المصرف في بناء العلاقات المصرفية مع كافة البنوك المراسلة في المنطقة والعالم وبما يساهم في تنفيذ عمليات التمويل التجاري حيث أن العراق مقبل على عمليات واسعة لاعادة الاعمار والتي سيتم من خلالها استثمار مبالغ ضخمة لغرض إعادة ترميم البنية التحتية وتفعيل النشاطات في مختلف القطاعات الاقتصادية حيث عمل مصرفنا على تطوير وبناء الموارد البشرية والتكنولوجية المطلوبة لغرض تقديم هذه الخدمات.

ونؤكد هنا بأن المصرف يستمر في توسيع شبكة فروعه في العراق حيث أن مجلس الإدارة صادق على افتتاح ٦ فروع خلال العامين ٢٠١٩ و ٢٠٢٠ وبما يسهل وصول الخدمات المصرفية للجمهور وفي مختلف شرائحه الاجتماعية والعمرية بالإضافة إلى التوسع الخارجي من خلال افتتاح فرع في الإمارات خلال عام ٢٠٢١ وبما يدعم عمليات التجارة الدولية ما بين العراق والخليج العربي.

كما يجب الإشارة هنا إلى أن المصرف قام بتوقيع اتفاقية شاملة مع شركة capital intelligence للتصنيف الائتماني ليكون أول مصرف عراقي يصنف ائتمانياً من قبل شركات التصنيف الدولية الأمر الذي يساهم في بناء علاقات مصرفية واسعة النطاق مع البنوك المراسلة في المنطقة والعالم، كما أن التفاوض مستمر مع مؤسسة النقد الدولية IFC لغرض توقيع اتفاقية شاملة تهدف إلى فتح سقوف ائتمانية للمصرف في مجالات التمويل التجاري والذي نأمل أن

■ هلا ووضعتنا في صورة تحديات الإصلاح الإقتصادي في العراق؟

- خلال عقد الجمعية العمومية الـ ٤٣ لاتحاد المصارف العربية تم إختيارنا عضواً في مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية وممثلاً لدولة العراق في اتحاد المصارف العربية، وفي هذا الإطار نأمل ان يكون دور العراق أكثر فعالية وحضوراً في الإتحاد وأن يحقق أهم أهدافه ألا وهو التنسيق المشترك بين المؤسسات المالية وجعلها كياناً بارزاً من أجل دعم عملية التنمية الإقتصادية في الوطن العربي.

العراق بلد واعد وفرص الإستثمار فيها كبيرة وفي ظل امتلاكه لثروات طبيعية متعددة وموقعه الجغرافي الجوهري لتسهيل عمليات التجارة الدولية ما بين دول المنطقة إلا أنه وبسبب عدم الإستقرار السياسي في البلدان العربية المؤثر سلباً على الوضع الإقتصادي العربي، ولكن نأمل في الفترة القادمة بأن يكون هناك اصلاحات اقتصادية واسعة النطاق في كافة دول المنطقة تهدف إلى تنمية القطاعات الاقتصادية كافة وبما يساهم في تحقيق النمو الاقتصادي وزيادة الناتج القومي المحلي في دول المنطقة.

هذا ونؤكد هنا على دور القطاع المصرفي العربي في وضع خارطة الطريق وتقديم التسهيلات الضرورية لكافة الشركات في القطاع الأهلي والعالم لغرض تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية ونحن من جانبنا سنحرص على تمثيل العراق خير تمثيل في مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية وتسهيل عمليات الإستثمار العربي في العراق من خلال تقديم كافة الدعم والمساندة للمستثمرين والمصارف العربية.

■ ما هي آخر مستجدات مصرف التنمية؟

- يسجل المصرف تطوراً مستمراً، كما يأخذ على عاتقه تحقيق مبادرة الشمول المالي والمصرفي في العراق من خلال توظيف رواتب موظفي القطاع العام. وقد كان سابقاً إلى إدخال التكنولوجيا الحديثة للقطاع المصرفي العراقي وكذلك نظم التكنولوجيا المالية FINTECH وتقديم الخدمات الإلكترونية للزبائن الأمر الذي ساهم في استعادة

يواصل مسيرته الابتكارية في مجال تقديم الخدمات المصرفية



لطفى دبابي (مدير عام STB BANK - تونس):

دور للبنوك المحلية في دعم الإستثمارات وتحمل المخاطر وتعزيز الإقتصاد الوطني

يرتكز STB BANK على استراتيجية تجارية تتضمن تطوير منتجاته وخدماته وتحسينها، ويعدّ مثلاً لحدائث القطاع المصرفي التونسي بعد إعادة هيكلة عميقة سمحت له بتأدية دور رائد في تمويل الإقتصاد والمشاركة الكاملة في ارتقاء المؤسسات الوطنية، كما ويواصل البنك مسيرته الابتكارية في مجال تقديم الخدمات المصرفية المباشرة وتلك المتعلقة باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الجديدة.

مدير عام البنك لطفى دبابي ذكر بمكانة البنك في شمال افريقيا، ونوّه بالدور الذي تؤديه البنوك التونسية وتحديدًا في مجال دعم الإستثمارات وتحمل المخاطر وتعزيز الإقتصاد الوطني، متوقفاً عند مساهمة البنك المركزي التونسي في الحدّ من عوامل التضخم وتوازن السوق، داعياً الى تنظيم القطاع المصرفي وتطويره.

المصارف التونسية معززة للإقتصاد

■ ما هي تحديات الإصلاح الإقتصادي في تونس؟



يشهد القطاع المصرفي التونسي تحولات نوعية على مستوى التطوّر التكنولوجي والتحوّل نحو الخدمات المصرفية الرقمية، وأذكر هنا تنويع العديد من البنوك وعلى رأسها STB BANK كأفضل بنك رقمي في شمال أفريقيا لتوفيره للعملاء طرقاً جديدة وحديثة في إنجاز معاملاتهم والقيام بعملياتهم عن بعد، بالإضافة الى تقديم خدمات متطورة بأقل تكلفة. على صعيد آخر تؤدي البنوك التونسية دوراً في تمويل الإقتصاد وتتنج نحو القطاعات الإنتاجية الخلاقة التي من شأنها توفير الدعم للإستثمارات. كما وانها تتحمل المخاطر وتؤدي دوراً فاعلاً في تعزيز الإقتصاد والمساهمة في تطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتلك الناشئة. وعلى

مستوى السوق التونسية

ثمة العديد من الآليات

المشجعة للشباب للقيام

بمشروعات حديثة،

خصوصاً في القطاع التكنولوجي الذي يخلق العديد من الإضافات والمكاسب.

تنظيم القطاع المصرفي

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي التونسي؟

يعاني العديد من المصارف أزمة سيولة ولكن السياسة الحكيمة للبنك المركزي تساهم في الحدّ من عوامل التضخم وتعديل السوق، وتوفر عمليات الدمج المساعدة على تعزيز السياسة الإقتصادية وخلق المزيد من التكامل والتجاوب ما بين السياستين المالية والإقتصادية.

وللأسف الشديد ثمة سوق موازية وأموال خارجة عن القطاع المالي تؤدي الى نقص في السيولة، ما يتطلب من المعنيين وضع آليات جديدة في مجال التحوّل الرقمي

والطرق العلمية الحديثة

بهدف تنظيم القطاع

المصرفي وتطويره. ■



STB  BANK

MEILLEURE BANQUE DIGITALE EN AFRIQUE DU NORD

PAR L'UNION ARABE DES BANQUES

أفضل بنك رقمي في شمال إفريقيا



EXCELLENCE AWARD 2018

اتحاد المصارف العربية

المنظمة العربية لتكنولوجيات الاتصال والمعلومات



محمد الأترابي



حسين الرفاعي



طارق فايد

طارق فايد (رئيس بنك القاهرة - مصر):

جدينا هيكلية عمل لتحقيق طفرة في معدلات الأداء

رئيس مجلس إدارة بنك القاهرة طارق فايد وصف برنامج الإصلاح الإقتصادي في مصر بأنجح البرامج التي نفذت داخل الأسواق الناشئة، ونوّه بمبادرتي المصرف المركزي والقطاع المصرفي في تحقيق الشمول المالي، كاشفاً عن وضع البنك هيكلية عمل لتحقيق طفرة كبيرة في معدلات الأداء على مستوى نمو الإقراض والودائع وصافي الأرباح.

■ ما هي تحديات الإصلاح الإقتصادي في بلدكم؟

– يعدّ برنامج الإصلاح الإقتصادي المصري من أنجح البرامج التي نفذت داخل الأسواق الناشئة خلال المرحلة الماضية، حيث تمت عملية إعادة هيكلة للسياسات المالية والنقدية. وقد ساهم نجاح الإصلاح الإقتصادي في زيادة معدلات النمو بنسبة ٥,٢ في المئة، الى جانب تراجع مستويات البطالة، في حين ان التحدي الأكبر بالنسبة لنا في المرحلة المقبلة يتمثل في زيادة معدلات النمو وهذا الدور تقوم به الدولة حالياً من خلال التناسق ما بين السياستين المالية والنقدية، بالإضافة الى ذلك يؤدي المصرف المركزي المصري والقطاع المصرفي دوراً بارزاً من خلال مبادرتهما لتحقيق الشمول المالي وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم ومتناهية الصغر. وكل ذلك سيؤدي للوصول الى معدلات نمو أفضل وأعلى تشمل أكبر قاعدة من المتعاملين في القطاع الإقتصادي.

■ هل من معوقات لإدارة الدين العام السليمة في مصر؟

– وضع القائمون على السياسة النقدية والمالية في الدولة رؤية واضحة وعميقة لبرنامج الإصلاح الإقتصادي، في ظل وجود تنسيق كامل بين الجهات المعنية كافة بعملية الإصلاح، من خلال تأليف لجنة على رأسها وزارة المالية والبنك المركزي لضبط مؤشرات الدين العام.

■ ما هي آخر مستجدات بنك القاهرة؟

– وضع البنك هيكلية عمل لتحقيق طفرة كبيرة في معدلات الأداء على مستوى نمو الإقراض والودائع وصافي الأرباح، كما وتهدف خطة البنك أيضاً الى تحقيق الشمول المالي، ناهيك عن تطلعات كبيرة للمرحلة المقبلة لتحقيق مستويات أعلى من الشمول المالي باستخدام الخدمات المصرفية الرقمية. ■

حسين الرفاعي (رئيس ومدير عام بنك قناة السويس - مصر):

تعديلات البنك المركزي تصب في تعزيز الحوكمة

«البيان الإقتصادي» التقت رئيس مجلس ادارة بنك قناة السويس ومديره العام حسين الرفاعي وكان هذا الحوار المختضب:

■ ما هي تحديات الإصلاح الإقتصادي في مصر؟

– نجح الاقتصاد المصري في اجتياز مرحلة مهمة من الإصلاح، حيث شهدنا مؤشرات ايجابية تمثلت في تحسين التصنيفات الائتمانية الصادرة عن المؤسسات الدولية، ويأتي ذلك تزامناً مع ارتفاع مؤشرات الناتج المحلي الذي بلغ حدود ٥,٢ في المئة، ومن المتوقع وصول هذه النسبة الى ٦ في المئة العام المقبل، وتعد النسبة الاعلى بين الزيادات المحققة في الدول الناشئة.

ويعود هذا التطور الى ارتفاع اعداد السياح وحجم الصادرات، فضلا عن الزيادة اللاحقة بمدخيل قناة السويس والزيادة غير المسبوقة في تحويلات العاملين في الخارج، الى تحسن سعر صرف الجنيه المصري مقابل الدولار الأميركي، وكل ذلك انعكس ايجاباً على مؤشرات الاقتصاد الوطني.

■ ما هي الاليات التي تساهم في تطوير الحوكمة وتعزيز الثقة بالقطاع العام؟

– تشهد الحوكمة تطوراً يوماً بعد آخر، وذلك مرتبط بقيام البنك المركزي بتعديلات لتعزيزها بشكل أكبر، بالإضافة الى وضع شرط رفع عدد الاعضاء غير التنفيذيين المستقلين في مجالس الادارات ما يزيد من عوامل الحوكمة ويسهم في تفعيل الحوارات والنقاشات. ■

محمد الأترابي (رئيس بنك مصر):

القطاع المصرفي المصري متين ومحصن ونتائج ايجابية

الدول الإقتصادية.

■ كيف نقيّمون وضع القطاع المصرفي في مصر؟

– يتمتع القطاع المصرفي المصري بمتانة وحصانة كبيرتين ونتائج ايجابية نظراً لإدارة البنك المركزي الحكيمة. وقد وُفقنا في كل مرة بتخطي الأزمات بنجاح بدءاً من الأزمة المالية العالمية في ٢٠٠٨ مروراً بالثورات التي شهدتها مصر.

■ ما هي آخر مستجدات بنك مصر؟

– يعد ثاني أكبر بنك في جمهورية مصر من حيث حجم الأصول وأكبر بنك من حيث عدد الفروع، ويتمتع بحضور خارجي في العديد من الدول منها الصين وروسيا ولبنان وفرنسا وألمانيا، وحالياً انطلق بعملية توسع نحو القارة الإفريقية وكوريا الجنوبية وافتتح مؤخراً فرعاً في إيطاليا. ومن أبرز إنجازاتنا حصولنا على جائزة أفضل بنك على مستوى السوق المصرية ونتائجنا المالية بتحسناً عاماً بعد عام. ■

رئيس مجلس إدارة بنك مصر محمد الأترابي أكد سير الإقتصاد المصري على الطريق الصحيح بعد نجاحه في الإصلاحات التي قامت بها الحكومة، واعتبر القطاع المصرفي المصري متيناً ومحصناً، وللبنك المركزي بفضل سياسته الحكيمة دور في ذلك، مذكراً بوضع ومكانة بنك مصر محلياً وخارجياً، لافتاً الى تحقيقه نتائج مالية جيدة.

■ هلاً وضعتنا في صورة تحديات الإصلاح الإقتصادي بمصر؟

– بعد الثورات التي شهدتها مصر قامت الحكومة بإصلاحات جذرية ساعدتها على تخطي مرحلة الخطر، وقد أشادت المؤسسات العالمية بالتطورات الإقتصادية التي شهدتها مصر، فضلاً عن ان وكالات التصنيف العالمية مثل «موديز» و«فيتش» أقدمت على تحسين النظرة والتصنيف الإئتماني لمصر خلال هذا العام، ما شكل دليلاً واضحاً على اننا نسير بالطريق الصحيح. ومن المتوقع ان تصبح مصر في العام ٢٠٣٠ من أكبر

عمرو كمال (رئيس البنك العقاري المصري العربي):

حاجة السوق العقارية في مصر لتنظيم وتسهيلات ومشروعات مميزة



سعى البنك العقاري المصري العربي على مدار ١٣٨ عاماً على تأسيسه لأن يكون النموذج الشامل لتقديم الخدمات المصرفية كافة للمجتمع المصري، ومساهمًا فعالاً في نواحي التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ويقدم البنك في الأردن وفلسطين خدماته كبنك تجاري، حيث يوفر لعملائه حزمة شاملة ومتكاملة من الخدمات المصرفية للشركات والأفراد.

وبالرغم من التغييرات العديدة التي شهدتها البنك على المستويين الداخلي والخارجي خلال فترة عمله ونجاحه، إلا أن ذلك لم يغيّر التزامه بتوفير الخدمات المصرفية المتميزة والموثوقة للمواطنين والإقتصاد العربي.

رئيس مجلس إدارة البنك عمرو كمال وصف القطاع المصرفي المصري بالعمود الفقري للإقتصاد الوطني، واعتبر مصر جاذبة للإستثمار العقاري، لكن السوق بحاجة الى تنظيم وتسهيلات ومشروعات مميزة، عارضاً لأعمال البنك على صعيد تقديم القروض المشجعة والتوسع بالفروع للوصول بها الى ٤٠ في المحافظات والمناطق المصرية، مذكراً بنيله جوائز مرموقة في مجال منح قروض التمويل العقاري داخل مصر.

كما ونجح البنك في جذب ٨٥ عميلاً جديداً من كبرى الشركات العاملة في مصر، في مجالات الطاقة والغاز والبتروكيماويات والتطوير العقاري وتجارة الحبوب الغذائية والأسمدة والصحة والحاويات والسفن، وفي خفض محفظة الديون المتعثرة للأفراد والشركات الى النصف، فشهدت محفظة الودائع بالجنيه المصري قفزة هائلة، وارتفعت محفظة القروض بنسبة ١٠٠ في المئة وارتفعت الحصيلة الدلارية في البنك من صفر الى ٢٥٠ مليون دولار، وحقق أرباحاً تقدر بـ ٣٥٠ مليوناً صافية قبل الضرائب بنهاية كانون الثاني (يناير) الماضي ٢٠١٩ بعد استبعاد الخسائر القديمة، ومن المتوقع الوصول الى ٦٠٠ مليون جنية كأرباح مع نهاية العام المالي ٢٠١٨/٢٠١٩.

على صعيد آخر منحت منظمة GLOBAL BUSINESS OUTLOOK ومقرها لندن البنك العقاري المصري العربي، جائزة أفضل بنك مانح للتمويل العقاري داخل مصر عن عام ٢٠١٨.

وجاء اختيار المنظمة للبنك للحصول على الجائزة لتوافقه مع معايير ومحددات وضعتها المنظمة بكل دقة وشفافية، وبناء على التطور في نتائج أعماله في مجال التمويل العقاري والتطوير العقاري خلال عام ٢٠١٨، والتي جعلت مصرفنا الأفضل في منح قروض التمويل العقاري داخل مصر. ■

مصرفنا الأفضل في منح قروض التمويل العقاري داخل مصر

حملة القروض الشخصية تحت عنوان «راتبك هدية»، بحيث يتمكن عملاؤه في الأردن من الحصول على سقف قرض ابتداءً من ١٥ ألف دينار ولغاية ٨٨ ألف دينار، مع فترة سداد مرنة تراوح ما بين ٤ لغاية ١٠ سنوات من دون الحاجة لوجود كفيل شرط تحويل الراتب، بالإضافة الى تمييز القرض بأسعار فوائد تفضيلية ومتناقصة، كما يتميز القرض بخدمات القيمة المضافة والتي تقدم لجميع المستفيدين من البرنامج الذي يوفر تأميناً مجانياً على الحياة وبدون عمولة منح.

الى جانب ذلك، تسعى لزيادة شبكة الفروع من ٢٧ الى ٤٠ فرعاً قبل نهاية ولاية مجلس الإدارة الحالي في ٢٠٢٠، وسنركز على نشر ماكينات الصراف الآلي في المناطق والمولات التجارية والفنادق، باعتبارها نوعاً من أنواع تحقيق الانتشار والوصول لأكبر عدد ممكن من العملاء. وقد حقق البنك إجمالي إيرادات تشغيل يقدر بملياري جنية حتى نهاية عام ٢٠١٨.

مصر جاذبة للإستثمار العقاري

كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي المصري؟

يعدّ القطاع المصرفي المصري متقدماً جداً إذا ما قارناه بمصارف المنطقة عموماً، وهو يشكل العمود الفقري للإقتصاد المصري، ولولا قوة ومتانة المصارف العربية لما واجهت مصر كل التحديات الاقتصادية وتلك المحيطة بها.

كيف تقيمون فعاليات مؤتمر «سيتي سكيب» - مصر لهذا العام؟

انصف مؤتمر «سيتي سكيب - مصر» بالتنظيم المحكم، ولطالما تمنينا ازدهار سوق العقارات والإستثمارات في مصر كونها تتطلب جهداً كبيراً كي تتطور أكثر فأكثر، أسوة بما هي عليه في البلدان الأخرى.

في رأيكم، ما هي العوامل الجاذبة للإستثمار العقاري في بلدكم؟

مصر بلد آمن ومعظم اهل الخليج العربي يعتبرونه بلدهم الثاني ويحبون الشعب المصري للطاقتة وحسن معشره وضيافته. من هذا المنطلق، مصر جاذبة للإستثمار العقاري ولكن السوق تحتاج الى التنظيم والتسهيلات ومشروعات عقارية مميزة كتلك التي تطرحها الشركات العقارية حالياً.

توسع بالفروع

ما آخر مستجدات مصرفكم؟

- أطلق البنك العقاري المصري العربي مؤخراً

بنك البحرين والكويت يدين الخدمات المصرفية الخاصة
 وإدارة الثروات
 رياض ساتر: هدفنا تقديم أرقى مستويات الخدمة لعملائنا



دشن بنك البحرين والكويت BBK مؤخراً الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات BBK Privé لصفوة عملائه في دول مجلس التعاون الخليجي، وهي خدمات مصرفية شاملة ومبتكرة، بما في ذلك القروض والودائع والاستثمارات وإدارة المحافظ. وللمناسبة صرّح الرئيس التنفيذي لبنك البحرين والكويت السيد **رياض ساتر**: «تعتبر الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات BBK Privé عن القيم الأساسية لبنك البحرين والكويت بطريقة جديدة، بعد أن أصبح بنك البحرين والكويت بنكاً عالمياً يستخدم تقنيات الجيل التالي لتعزيز تقاليدنا الطويلة من الخدمة المتميزة. إن هدفنا هو أن نخطو ذلك الميل الإضافي، أي تقديم أرقى مستويات الخدمة لعملائنا، وتوفير أفضل المنتجات والخدمات المالية والاستشارية التي صممت خصيصاً لتلبية احتياجات الأفراد والعائلات طويلة الأجل والتي تتمثل في تنمية وإدارة أموالهم والحفاظ عليها».

الشارقة الإسلامي للخدمات المالية نفوز بجائزة «تقييم تميز الوطاء»

فازت شركة الشارقة الإسلامي للخدمات المالية، شركة الوساطة المالية والتابعة لمصرف الشارقة الإسلامي، بجائزة برنامج «تقييم تميز الوطاء» التي يقدمها سوق دبي المالي بالتعاون مع دائرة التنمية الاقتصادية، وذلك بعدما حصلت الشركة على تصنيف «خمسة نجوم» تقديراً لجهودها في التحول الذكي والابتكار.

الإمارات دبي الوطني احتفل بإدراج سندات بمليار دولار
 هشام القاسم: ٥,٢٨ مليار دولار مجموع سنداتنا المدرجة في «ناسداك دبي»



بلغت القيمة الإسمية الإجمالية لسندات بنك الإمارات دبي الوطني المدرجة في ناسداك دبي ٥,٢٨ مليار دولار توزعت على ثماني إصدارات آخرها في ٢٠ آذار (مارس) الماضي.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في البنك **هشام عبدالله القاسم** والذي قرع جرس افتتاح السوق في ناسداك احتفالاً بإدراج سندات تقليدية بقيمة مليار دولار في الوقت الذي نستخدم فيه فرص التمويل طويل الأجل لزيادة تطوير خدماتنا المصرفية للشركات والأفراد، توفر لنا روابطنا القوية مع ناسداك دبي حضوراً دولياً رفيع المستوى فضلاً عن إطار تنظيمي متميز لسنداتنا. وقد حظي أحدث إصداراتنا من السندات بإقبال جيد من جانب قطاع كبير من المستثمرين عبر أوروبا وآسيا والشرق الأوسط مما يظهر ثققتهم في استمرارية أداء بنك الإمارات دبي الوطني».

وقال **عيسى كاظم** محافظ مركز دبي المالي العالمي ورئيس مجلس إدارة سوق دبي المالي، والذي حضر احتفال قرع الجرس: «يعكس إدراج أحدث سندات بنك الإمارات دبي الوطني الإلتزام الراسخ من قبل مؤسسات الخدمات المالية الرائدة في دبي بتضاضر الجهود من أجل تحقيق مصالحها المشتركة، وذلك عن طريق الإستخدام الفعّال لأسواق رأس المال في المنطقة».



عادل الماجد
 رئيس اتحاد مصارف الكويت

اتفاقية منحة بين اتحاد مصارف الكويت ومركز «ذا كونفرنس بورد» الخليج للبحوث الاقتصادية والتجارية

وقّع اتحاد مصارف الكويت اتفاقية المنحة المبرمة مع مركز «ذا كونفرنس بورد» الخليج للبحوث الاقتصادية والتجارية التابع لمؤسسة THE CONFERENCE BOARD البحثية ومقرها في نيويورك. وبموجب هذه الاتفاقية يقدم الاتحاد دعماً مالياً للمركز يمتد لثلاث سنوات، كما يوفر الاتحاد مقراً للمركز لممارسة نشاطه في الكويت.

وأوضح رئيس مجلس إدارة الاتحاد **عادل عبد الوهاب الماجد** ان تقديم الدعم للمركز يأتي في إطار حرص الاتحاد على تعزيز دوره في مجال المسؤولية الاجتماعية، حيث سيقدم المركز نطاقاً أكبر لانتاج الدراسات البحثية والمؤشرات الاقتصادية الأساسية سواء على مستوى دولة الكويت او دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية. ويهدف المركز الى اجراء البحوث الاقتصادية والتجارية الكمية ونقل المعرفة وتعزيز قدرات استخدام المؤشرات الاقتصادية والتجارية فضلاً عن مساعدة الاعضاء على تنمية اعمالهم وتطوير العاملين.

الاصول الاجنبية لسلطة النقد الفلسطينية ترتفع ٥,٤ في المئة في آذار

ارتفعت الاصول الاحتياطية لسلطة النقد الفلسطينية بنسبة ٥,٤ بالمائة خلال آذار (مارس) الماضي وجاء في بيانات منشورة على موقع سلطة النقد الفلسطينية ان الاصول الاحتياطية بلغت حتى نهاية الشهر الماضي نحو ٥٨٣,١ مليون دولار وهو ثاني اعلى مستوى مسجل منذ مطلع ٢٠١٨ على الاقل. وكان اجمالي الاصول الاحتياطية لسلطة النقد الفلسطينية، بلغ في آذار ٢٠١٨ نحو ٥٥٣,١ مليون دولار اميركي.

Al Ain Ahlia Insurance Co. (PSC)



Aviation



Motor



Home



Engineering



Property



Health



Marine



Life



Energy



شركة العين الأهلية للتأمين (ش.م.ع)
ترحب بكم الى عالم التأمين

Head office Abu Dhabi

Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Airport Road
P.O.Box 3077
Telephone: 6119999
Telefax: 4456685

Al Ain Branch

Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Al Ghabah Street
P.O.Box: 1770 Al Ain
Telephone: 7642142-7656254
Telefax: 7667775

Dubai Branch

Al Ain Bldg.
Opposite Hayat Regency Hotel
P.O.Box: 3541 Deira Dubai
Telephone: 2725500-2725522
Telefax: 2725511

Sharjah Branch

Al Reem Plaza
Corniche Al Buhaira
P.O.Box: 24585 Sharjah
Telephone: 5753440/5753442
Telefax: 5753441



رياض يوسف ساتر

BBK



DR BERND VAN LINDER

CBD



محمد عبد الله

SHARJAH ISLAMIC BANK



شاين نيلسون

EMIRATES NBD



هشام عبدالله القاسم

EMIRATES NBD

٣٤٠ مليون درهم الربح الصافي لبنك دبي التجاري بنهاية الربع الأول

سجل بنك دبي التجاري CBD أرباحاً صافية مقدارها ٣٤٠ مليون درهم للربع الأول من ٢٠١٩ مرتفعة بنسبة ٢١,٦ في المئة كنتيجة للارتفاع الحاصل في الإيرادات التشغيلية بنسبة ١٧,٦ في المئة والإنخفاض في المصارف التشغيلية وبنسبة ٣,٧ في المئة.

وبلغ إجمالي الموجودات ٧٦,٢ مليار درهم كما في ٣١ مارس ٢٠١٩ مرتفعاً بنسبة ٨,٥ في المئة مقارنة بـ ٧٠,٢ مليار درهم كما في ٣١ مارس ٢٠١٨، وارتفعت القروض والتسلفيات والبالغة ٥١,٨ مليار درهم بنسبة ١٠,٣ في المئة مقارنة بـ ٤٦,٩ مليار درهم كما في ٣١ مارس ٢٠١٨. وارتفعت ودائع العملاء بنسبة ١٣,٣ في المئة لتصل إلى ٥٤,٦ مليار درهم كما في ٣١ مارس ٢٠١٩ مقارنة بـ ٤٨,٢ مليار درهم كما في ٣١ مارس ٢٠١٨.

واستمر البنك بالحفاظ على مستويات قوية من السيولة حيث بلغت نسبة التسليفات إلى مصادر الأموال المستقرة ٨٧,٨ في المئة كما في ٣١ مارس ٢٠١٩ (٣١ مارس ٢٠١٨: ٨٩,٧ في المئة) مقارنة بنسبة ١٠٠ في المئة بحسب تعليمات المصرف المركزي لدولة الإمارات العربية المتحدة. بلغت نسبة كفاية رأس المال ونسبة كفاية الشق الأول من رأس المال ١٥,٠ في المئة و ١٣,٨٥ في المئة على التوالي وهي أعلى بكثير من الحد الأدنى بحسب متطلبات المصرف المركزي.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو الدكتور بيرند فان ليندر . DR BERND VAN LINDER

٢٠ مليون دينار الربح الصافي لبنك البحرين والكويت في الربع الأول

رياض ساتر: توجهاً مكننا من مواصلة النمو في الأرباح

حقق بنك البحرين والكويت BBK ربحاً صافياً بمقدار ٢٠ مليون دينار بحريني في الربع الأول من ٢٠١٩، مقابل ١٦,٧ مليون دينار في العام السابق بزيادة نسبتها ٢٠ في المئة، وبلغت إيراداته التشغيلية ٤٢,٩ مليون دينار خلال الفترة مقابل ٣٩,٢ مليون دينار في العام السابق بزيادة نسبتها ٩,٥ في المئة. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين باستثناء الحقوق غير المسيطرة ٤٨٥ مليون دينار مقابل ٤٩٧,٧ مليون دينار، وإجمالي الأصول ٣,٥٩٨,٥ مليون دينار مقابل ٣,٥٨١,٧ مليون دينار بنهاية السنة المالية ٢٠١٨.

وعلق الرئيس التنفيذي للبنك رياض يوسف ساتر بالقول: ان اسس العمل القوية وتوجهات البنك للنمو المتوازن مكنته من مواصلة النمو في الأرباح ومنح قيمة اضافية للسادة مساهمي البنك. ومن ضمن استراتيجيات البنك لنمو الاعمال وتعزيز رضا العملاء طرح البنك اذخمة لحملة لمنتج ودائع الهيريات بجائزة نقدية تبلغ نصف مليون دينار بحريني والتي ادت الى تحسين معيشة العديد من الفائزين المحظوظين.

ارتفاع صافي ارباح بنك الإمارات دبي الوطني الى ٢,٧ مليار درهم

وموجوداته الى ٥٢٥,٨ ملياراً بنهاية ٢٠١٨

أعلن بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD، البنك الرائد في المنطقة، عن تحقيق نتائج مالية قوية حيث بلغ صافي الربح ٢,٧ مليار درهم بزيادة بنسبة ١٥ في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق، وبلغ إجمالي الدخل ٤,٧ مليار درهم مرتفعاً بنسبة ١٥ في المئة، وإجمالي الموجودات ٥٢٥,٨ مليار درهم، مرتفعاً بنسبة ٥ في المئة، وقروض العملاء بنسبة ٣ في المئة لتصل إلى ٣٣٧,٧ مليار درهم، كما وارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٣ في المئة بنهاية العام ٢٠١٨ لتصل إلى ٣٥٩,٤ مليار درهم.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة بنك الإمارات دبي الوطني هشام عبدالله القاسم، «من دواعي سرورنا أن يتمكن بنك الإمارات دبي الوطني مجدداً من تحقيق أرباح قوية وقياسية لهذا الربع. كما أننا فخورون جداً بأن يتم اختيار بنك الإمارات دبي الوطني لنيل لقب «العلامة التجارية المصرفية الأكثر قيمة في دولة الإمارات العربية المتحدة» حسب التصنيف السنوي لمجلة «ذا بانكر».

يذكر ان الرئيس التنفيذي للمجموعة هو شاين نيلسون.

إجمالي أصوله الى ٤٢,٨ مليار درهم

١٥١,٧ مليون درهم أرباح مصرف الشارقة الربعية

وصلت أرباح مصرف الشارقة الإسلامي SHARJAH ISLAMIC BANK الى ١٥١,٧ مليون درهم خلال الربع الأول من ٢٠١٩، مقارنة مع ١٤٣,١ مليون درهم في الفترة نفسها من العام السابق بزيادة نسبتها ٦ في المئة. وبلغ إجمالي أصول المصرف ٤٢,٨ مليار درهم بنهاية الربع الأول لهذا العام، ليستقر في نفس مستوى نهاية العام ٢٠١٨.

وبلغ إجمالي التسهيلات الممنوحة للعملاء ٢٤,٥ مليار درهم بنهاية الربع الأول من عام ٢٠١٩، مقارنة بمبلغ ٢٤,١ مليار درهم بنهاية عام ٢٠١٨، بارتفاع قدره ٣٥٧,١ مليون درهم وبنسبة ١,٥ في المئة ونتيجة ذلك، استمر المصرف في اتباع استراتيجيته المتحفظة لإبقاء مستوى السيولة فوق نسبة ٢٠ في المئة من إجمالي الأصول، حيث بلغ إجمالي الأصول السائلة ٩,٤ مليار درهم، أي ما يعادل ٢١ في المئة من إجمالي الأصول وذلك بنهاية الربع الأول من عام ٢٠١٩.

وعلى جانب المطلوبات استقرت ودائع العملاء خلال العام لتصل إلى ٢٦,٤ مليار درهم مستقرة في المستوى نفسه بنهاية العام السابق. ويتمتع مصرف الشارقة الإسلامي بقاعدة رأسمال قوية، حيث بلغ إجمالي حقوق المساهمين مع نهاية الربع الأول من العام الجاري ٥,٤ مليار درهم والتي تمثل ١١,٩٤ في المئة من إجمالي موجودات المصرف، ونسبة كفاية رأس المال بلغت ١٦,٦٢ في المئة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو محمد عبد الله.



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

لويدز تساهم في منصة ذكاء اصطناعي LAYR أميركية لتأمين المؤسسات الصغيرة ضد المسؤولية المدنية

أعلنت لويدز LLOYD'S ان شركة الذكاء الاصطناعي (A.I) المستحدثة START UP والتي تحمل اسم لاير LAYR الأميركية ومركزها أتلنتا ATLANTA – الولايات المتحدة الأميركية قد اثبتت جدواها في الدراسة التي اجراها مختبر لويدز LLOYD'S LAB. وبناء عليه قررت لويدز الاستثمار فيها بكونها منصة إلكترونية ذكية A.I. PLATFORM تعنى بتأمين الشركات الصغيرة ضد المسؤولية المدنية.

الرئيس التنفيذي للويدز جون نيل JOHN NEAL صرّح «ان مختبر لويدز يتيح لنا ان نستطلع بوضوح مستقبل شركات الذكاء الاصطناعي الناشئة A.I. START UPS». اما رئيس قسم الابتكار في لويدز تريفور مانيارد TREVOR MANYARD، فقال انه معجب بالجهود التي قام بها مبتكرو شركات الذكاء الاصطناعي لإيجاد حلول تلائم حاجات لويدز. ونحن في لويدز نتمتع بمركز فريد يمكننا من قيادة الابتكار داخل اسواق التأمين.

LLOYD'S IS IN A UNIQUE POSITION TO DRIVE INNOVATION WITHIN INSURANCE MARKET



TREVOR MANYARD

LLOYD'S

CYBER INSURANCE

فتح جديد للقراصنة... سرّبوا خبراتهم ثم اقتحموا أجهزة بورصة العملات الافتراضية في شنغهاي

السباق بين قراصنة الاجهزة الالكترونية CYBER HACKERS وشركات حمايتها CYBER SECURITY محتدم ويسجل القراصنة بين وقت وآخر تفوقا في اختراق «حواجز» تنصبها شركات الحماية للدفاع عن زبائنها. وسجل القراصنة في الصين فتحاً جديداً حيث تمكنوا من اختراق بورصة العملات الافتراضية BITCOINS BIANCE التي تتخذ من مدينة شنغهاي SHANGHAI مركزاً لها. حيث تمكنوا من اختراق اجهزة البورصة واسرارها وسحبوا ٧٠٠٠ وحدة بيتكوين BITCOINS من حسابات سرية مختلفة تبلغ قيمتها السوقية حالياً ٤٠ مليون دولار.

وقال ناطق باسم البورصة «ان القراصنة استخدموا تقنيات متقدمة جدا من بينها تسريب جراثيم VIRUSSES الى اجهزتنا ومن ثم دخلو الى الحسابات المشفرة لدينا حيث نجحوا في تحويل ٧ آلاف وحدة BITCOINS واعطوا تعليمات الى اجهزتنا بتحويل المزيد من العملات الافتراضية الى حسابات اخرى، الا اننا تمكننا من وقفها ويصعب على المحققين ان يكتشفوا القراصنة او الحسابات التي حوّلت اليها الاموال لانها مشفرة ولا يعرفها الا اصحابها».



دعوى قضائية جماعية ضد شركة التعدين BHP لتسببها بأسوأ كارثة بيئية في البرازيل

تواجه شركة التعدين الأنغلو-أسترالية BHP دعوى قضائية حيث هي مطالبة بتعويض قدره ٥ مليارات دولار بسبب «الإهمال المريع» في الفترة التي سبقت انهيار سد فونداو الذي أدى إلى أسوأ كارثة بيئية في البرازيل. وتم تقديم المطالبة، التي ستكون أكبر حركة جماعية يتم الاستماع إليها في إنكلترا، نيابة عن ٢٣٥ ألفاً من الأفراد والمنظمات البرازيلية، بما في ذلك الهيئات البلدية وشركات المرافق وقبائل السكان الأصليين والكنيسة الكاثوليكية، وفقاً لشركة المحاماة SPG Law.

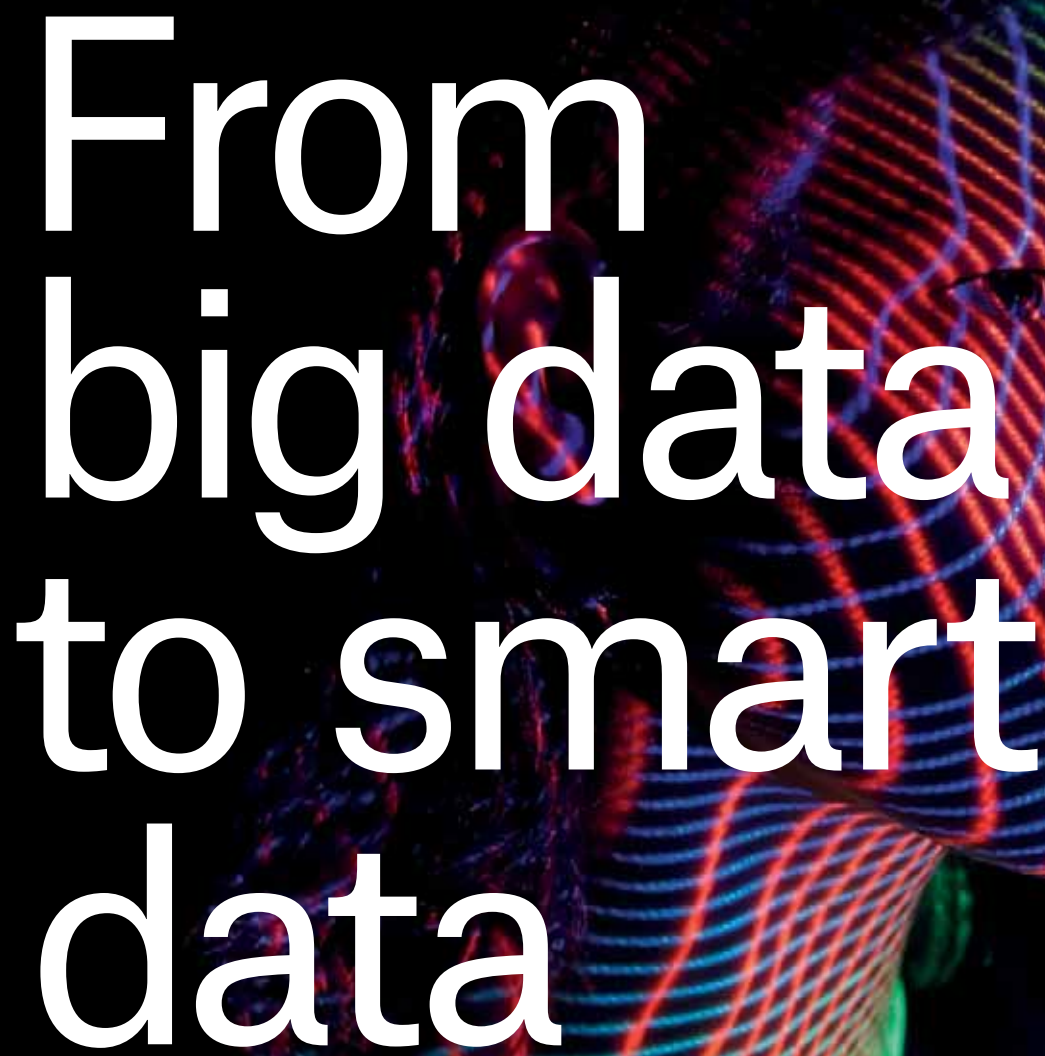
وقال المتحدث باسم BHP نيل بوروز Neil Burrows إن الشركة تعتزم الدفاع عن نفسها ضد الإجراءات التي تم إتخاذها في مدينة ليفربول شمال غرب إنكلترا.

وفي التفاصيل، أدى انهيار سد نفايات فونداو Fundao، الذي يخزن نفايات التعدين والمملوك لشركة ساماركو وهي شركة مشتركة بين شركتي BHP و Vale العملاقة البرازيلية المتخصصة في استخراج خام الحديد، إلى مقتل ١٩ شخصاً وتسرب حوالي ٤٠ مليون متر مكعب من الحمأة السامة Toxic Sludge في القرى ونهر ريو دوسي والمحيط الأطلسي. ويزعم المدعون أن BHP، أكبر شركة تعدين في العالم من حيث القيمة السوقية، كانت على دراية بمخاوف السلامة المتزايدة، وفشلت في التعامل مع تحذيرات متكررة من خبراء سلامة مستقلين، وزادت من الإنتاج الصناعي لخام الحديد على الرغم من المخاوف المتعلقة بالسلامة وسعت وراء الربح المادي على حساب البشر والبيئة.

وصرّح الشريك في SPG Law توم جودهيد Tom Goodhead، الذي يمثل المدعين، أن الشركة زادت من إنتاجها لخام الحديد وأغفلت المخاطر التي أودت في النهاية بحياة وتدمير قرى برمتها، مضيفاً أن BHP كانت مهملة بشكل لا لبس فيه والتعويضات المطلوبة تتناسب تماماً مع الدمار الذي أحدثته الشركة.

واتهمت البرازيل ٢٢ شخصاً في عام ٢٠١٦ بارتكاب جرائم، بما في ذلك القتل، بسبب انهيار سد فونداو. وقام عمال المناجم العام الماضي بتسوية مطالبة مدنية بقيمة ٥ مليارات دولار مع السلطات المحلية لإنشاء صندوق تنظيف Clean-Up Fund. وفي المقابل، تم تعليق القضايا العامة الأخرى مثل قضية التعويض المدني البالغة ٤٠ مليار دولار.

BHP



From big data to smart data

Let's turn data analytics
into future benefits.

Find out more at munichre.com/smartdata

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

تايوان أولى عالمياً بالإففاق على شراء وثائق التأمين والصين في ذيل اللائحة بسبب تعدادها السكاني

تصدرت تايوان دول العالم في مؤشر إنفاق الفرد على شراء وثائق التأمين سنوياً، بعدما كانت في المركز السابع عالمياً منذ ١٠ أعوام.

وبلغ معدل إنفاق المواطن التايواني على شراء التأمين في عام ٢٠١٦ حوالي ٤٣٢١ دولاراً أميركياً سنوياً. وحلت الولايات المتحدة الأميركية بالمركز الثاني من حيث إنفاق الفرد على شراء وثائق التأمين سنوياً بمبلغ ٤١٧٤ دولاراً في عام ٢٠١٦ مقابل ٤٠٨٧ في عام ٢٠٠٧.

وجاءت بريطانيا في المرتبة الثالثة بمبلغ ٤٠٦٤ دولاراً في ٢٠١٦ مقارنة بـ ٧١١٤ دولاراً في عام ٢٠٠٧. واحتلت اليابان المرتبة الرابعة في الترتيب، وبلغ معدل إنفاق المواطن الياباني على التأمين سنوياً ٣٧٣٢ دولاراً في ٢٠١٦. وجاءت فرنسا بالمركز الخامس بمبلغ ٣٣٩٥ دولاراً في ٢٠١٦ مقابل ٤١٤٨ دولاراً في ٢٠٠٧.

وبالمركز السادس حلت كوريا الجنوبية في ٢٠١٦ متقدمة مركزين خلال تلك الفترة. وبلغ حجم إنفاق المواطن الكوري على شراء التأمين ٣٣٦٢ دولاراً.

وجاءت كندا في المركز السابع بمبلغ ٣١٦١ دولاراً في ٢٠١٦ مقابل ٣٠٥٤ في ٢٠٠٧.

وحلت ألمانيا في المرتبة الثامنة من حيث إنفاق الفرد على التأمين في ٢٠١٦ بمبلغ ٢٥٤٨ دولاراً سنوياً. وتذيلت الصين ترتيب دول العالم من حيث إنفاق الفرد على التأمين في ٢٠١٦ بمبلغ ٣٣٧ دولاراً مقارنة بـ ٧٠ دولاراً في ٢٠٠٧، رغم النمو الكبير خلال تلك الفترة إلا أن عدد السكان الضخم للصين أدى لتذيلها الترتيب حيث يتم حساب النسبة بقسمة حجم أقساط التأمين في الدولة على عدد سكانها لحساب حجم إنفاق المواطن سنوياً على شراء وثائق التأمين.



تايوان

«إفرست للتأمين» تطلق وثيقة مسؤولية مهنية تغطي أخطاء شركات المحاماة

أطلقت شركة إفرست للتأمين Everest Insurance، وثيقة المسؤولية المهنية لتلبية الاحتياجات المتطورة لشركات المحاماة المتوسطة والكبيرة.

وأوضح في بيان أن الشركة ستزود شركات المحاماة بتغطية المسؤولية عن الخسائر المالية التي تتكبدها أطراف ثالثة بسبب الأفعال والأخطاء والإغفالات في تقديم الخدمات القانونية.

وأوضح نائب رئيس المسؤولية المهنية روب ديزيكي Rob Diziki أن هذه الوثيقة تهدف إلى تغطية تكاليف الدفاع ومدفوعات التسوية الناشئة عن مزاعم الممارسات الخاطئة.

وقالت الشركة في البيان إن تحسينات التغطية متاحة، بما في ذلك سداد المصروفات لأحداث الأزمات والإجراءات التأديبية والحوادث الأمنية والامتثال للمذكرة.



المحكمة العليا في تايلاند تأمر ٦ شركات تأمين بدفع ١٠٠ مليون باهت تعويضاً عن أضرار حريق مبنى SET

أمرت المحكمة العليا في تايلاند ست شركات تأمين بدفع ١٠٠ مليون باهت للجنة البورصات والأوراق المالية في تايلاند (SET) ومركز إيداع الأوراق المالية وشركة Family Knowhow، نتيجة الأضرار التي لحقت بمبنى SET من قبل مشغلي الحرائق خلال الاحتجاجات المناهضة للحكومة في عام ٢٠١٠.

وألغى حكم المحكمة العليا الأحكام الصادرة عن محكمتين أوليتين برأتا كلاً من New Hampshire Insurance، Muang Thai Insurance، Deves Insurance، Bangkok Insurance، Fall Call Insurance، Dhipaya Insurance.

وحصل المدعون الثلاثة على تأمين على الأشياء الثمينة في مبنى SET بقيمة تقدر بحوالي ٣,٤ مليارات باهت مع فترة تغطية من ٣١ يناير (كانون الثاني) ٢٠١٠ إلى ٣١ يناير (كانون الثاني) ٢٠١١.

وكانت مجموعة من مثيري الشغب مجهولة الهوية اقتحمت في ١٩ أيار (مايو) ٢٠١٠ مبنى SET، وأشعلت النيران بالأشياء الثمينة، مما تسبب في أضرار كلية قدرت بنحو ١٠٨ ملايين باهت. غير أن المحكمة العليا قضت بأن إحراق المبنى والأشياء الثمينة أثناء أعمال الشغب لم يكن عملاً إرهابياً.

ومع ذلك، رفضت شركات التأمين الست دفع قيمة الوثائق، مدعية أن الحريق المتعمد الذي ارتكبه مثيرو الشغب كان عملاً إرهابياً، وتم إغفاهم من تعويض الأطراف المؤمنة.



انفاقية تعاون بين «سويس ري» و China Pacific

وقعت شركة «سويس ري» Swiss Re اتفاقية إطار تعاون جديدة مع شركة China Pacific Insurance، لتعميق العلاقات داخل الصين. ولطالما سلطت Swiss Re الضوء على الصين باعتبارها المصدر المحتمل للنمو الكبير في أقساط التأمين وإعادة التأمين للشركة وكانت نشطة هناك لسنوات عديدة.

ومن المفترض أن تستمر الشركتان بشراكتهم عبر فرص معينة في سوق التأمين المحلية الصينية، مما يساعد Swiss Re على زيادة إيراداتها من هذه السوق المهمة للغاية.



FOCUSED
PROTECTION.
ALWAYS.

[IGINSURE.COM](https://www.iginsure.com)

INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE

COVEA مهتمة بالدخول في مجال إعادة عبر عمليات استحواد

أعلنت الشركة التعاونية الفرنسية للتأمين كوفيا Covea، والتي أسقطت في يناير الماضي خطط شراء شركة إعادة التأمين SCOR، أنها لا تزال مهتمة بالدخول في مجال إعادة التأمين عبر عمليات استحواد. وصرحت Covea، التي تمتلك حصة تبلغ ٨,١٧ في المئة في SCOR، أنها لا تخطط لزيادة حصتها فيها بعدما تخلت عن محاولة شرائها.

وأوضح الرئيس التنفيذي للشركة تيري ديريز THIERRY DEREZ في مؤتمر صحفي عقد حول أداء Covea لعام ٢٠١٨ أن تطوير مثل هذا النشاط من الصفر يستغرق عقوداً، لذا فإن النمو الخارجي هو الأكثر منطقية. ورفض ديريز التعليق على ما إذا كانت «كوفيا» ستبيع حصتها في SCOR إذا كانت تنوي شراء شركة إعادة أخرى، لافتاً إلى إنه يريد أن تدخل Covea في مجال إعادة التأمين للتوسع في مخاطر أقل شيوعاً ولكنها أكثر خطورة. في الوقت الحالي، تتعرض أعمال التأمين ضد الحوادث والتأمين على الممتلكات لشركة Covea إلى مخاطر صغيرة ولكنها متكررة مثل حوادث السيارات والحوادث المحلية.

وأشار ديريز إلى أن مجال إعادة التأمين سيسمح أيضاً لشركة Covea بالتنوع خارج سوقها الرئيسي في فرنسا، حيث تحقق ٩٠ في المئة تقريباً من أعمالها البالغة قيمتها ١٩ مليار دولار.

وتخلت كوفيا عن محاولتها لشراء SCOR بعد رفض عرضها الذي قيمه SCOR بمبلغ ٨,٢ مليار يورو من قبل مجلس الإدارة برئاسة رئيس مجلس الإدارة المخضرم والرئيس التنفيذي دينيس كيسلر DENIS KESSLER. وبدورها، اتخذت SCOR إجراءات قانونية ضد Covea ورئيسها التنفيذي بسبب انتهاك الثقة.

ومنذ ذلك الحين قدم صندوق CIAM اقتراحاً إلى مساهمي SCOR يطلب منهم إقالة كيسلر من مجلس الإدارة في اجتماع المساهمين السنوي المقرر عقده قريباً.



THIERRY DEREZ

Covea

بسبب تراجع ارباحها

«كورياري» تتطلع للتوسع في أسواق آسيا وأوروبا

تسعى شركة إعادة التأمين الكورية (Korean Re)، التي عانت ركوداً طويلاً في الأرباح لأعوام، إلى شق طريقها إلى الأسواق الخارجية.

ولفت الرئيس التنفيذي وون جونج جيو Won Jong-gyu الذي تولى قيادة الشركة في عام ٢٠١٣، إلى أنها حققت أرباحاً قياسية بلغت ما يعادل ١٥٩,٥ مليون دولار في عام ٢٠١٥، لكنها سجلت أرباحاً صافية مخيبة للآمال خلال الأعوام الثلاثة الماضية.

وقفزت اقساط «كورياري» بنسبة ٤,٩ في المئة على أساس سنوي إلى ٧,٥٥ ترليون وون في عام ٢٠١٨، لكن صافي أرباحها انخفض بنسبة ٢٢,٥ في المئة.



Won Jong-gyu

Korean Re

«ليبرتي ميوتشوال» توافق على شراء عمليات إعادة التأمين على سندات الضمان والإئتمان

في Amtrust Financial

وافقت شركة ليبرتي ميوتشوال Liberty Mutual Insurance على شراء عمليات إعادة التأمين على سندات الضمان والإئتمان Credit & Surety Reinsurance الخاصة بشركة Amtrust Financial Services.

وشملت الصفقة AmTrust Insurance Spain و Nationale Borg Reinsurance و Nationale Borg Reinsurance، التي تقدم تغطية خاصة بالتأمين الإئتماني والتأمين على سندات الضمان في بلجيكا وهولندا.

وصرحت ليبرتي ميوتشوال في بيان أنه من المتوقع أن يتم إغلاق صفقة شراء الشركة الأميركية، والتي تركز إلى حد كبير على حسابات سندات الضمان في الغرب، في الربع الثاني، وأن يتم إغلاق شراء الوحدات الدولية في النصف الثاني من عام ٢٠١٩ لكن لم يتم الكشف عن شروط الصفقة.

وتعد ليبرتي ميوتشوال ثاني أكبر مكتب لعمليات الضمان في الولايات المتحدة بعد شركة Travellers Cos. Inc، وفقاً لجمعية Surety & Fidelity Association الأميركية ومقرها واشنطن، مع ٧٥٦,٩ مليون دولار من الأقساط المكتتبه المباشرة في عام ٢٠١٧.

وعادت AmTrust، التي لديها سجل مهم في أعمال تعويض العمال وقلصت بعض العمليات الأخرى بعد أن تحملت عامين مضطربين، إلى الملكية الخاصة العام الماضي. لكن وفقاً لنتائجها المالية للربع الثالث من عام ٢٠١٨، أعلنت الشركة عن ١١٠,٣ ملايين دولار من أقساط التأمين على سندات الضمان في الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي، وتمثل حوالي ٢,٧ في المئة من أعمالها.





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

١,٢٢ مليار دولار خسائر «لويدز» جراء الأعاصير وحرائق الغابات في ٢٠١٨

كبدت الأعاصير وحرائق الغابات خلال عام ٢٠١٨ سوق «لويدز» في لندن خسائر كبيرة للعام الثاني على التوالي، برغم أن رئيسها التنفيذي جون نيل قال إنه يتوقع تركيزاً أكثر حدة على الأداء، الأمر الذي سيُعِدُّ تحقيق أرباح للسوق هذا العام.

وبلغ مجموع الخسائر المؤمن عليها من الكوارث الطبيعية مثل الأعاصير في اليابان والأعاصير والحرائق في الولايات المتحدة ٨٠ مليار دولار في العام الماضي وفقاً لتقديرات صناعة التأمين، بعد خسائر بلغت ١٤٠ مليار دولار في عام ٢٠١٧ جزاء ثلاثة أعاصير كبيرة في الولايات المتحدة ومنطقة البحر الكاريبي.

وجعلت المنافسة في القطاع من الصعب على شركات التأمين رفع أسعارها بشكل كبير حتى بعد خسائر عام ٢٠١٧. أخطرت «لويدز» العام الماضي أعضائها بالتخلي عن أسوأ أعمالهم أداءً.

وقال الرئيس التنفيذي لسوق لويدز في لندن جون نيل «واتقون للغاية من أن الخطط المقدمة لعام ٢٠١٩ ستعدينا للربح»، مضيفاً «أن القضية الرئيسية هي ضمان تنفيذ الخطط».

وسجلت لويدز خسارة مليار جنيه إسترليني أي ما يعادل ١,٢٢ مليار دولار في عام ٢٠١٨، بعد خسارة ٢ ملياري جنيه إسترليني في عام ٢٠١٧.



جون نيل

ميسي يتصدر أعلى خمس وثائق تأمين على الرياضيين بوثيقة قيمتها ٧٥٠ مليون يورو

كشفت مجموعة اوتو لاين لخدمات التأمين ومقرها في أيرلندا الشمالية عن تصدر اللاعب الأرجنتيني ليونيل ميسي قائمة أعلى خمس وثائق تأمين على الرياضيين على مستوى العالم باعتباره يؤمن على ساقيه بموجب وثيقة قيمتها ٧٥٠ مليون يورو سنوياً، وجاء في المرتبة الثانية رونالدو بـ ١٠٣ ملايين يورو.

وجاء في المركز الرابع لاعب البيسبول العالمي مارك ماكجوير والذي حققت رميته رقماً قياسياً في عام ١٩٩٨ وقام بالتأمين على قدميه بوثيقة تأمين قيمتها ١٢ مليون دولار ووضعت شركات التأمين توصيات للاعب لمنع تكرار إصابته مرة أخرى.

وجاء ايكر كاسياس فرنانديز حارس المنتخب الإسباني في المركز الخامس، والذي يعد من أفضل حراس المرمى على مستوى التاريخ وتبلغ قيمة وثيقة التأمين على يديه ١٠ ملايين دولار، وغطت الوثيقة الأضرار التي تتعرض لها قفزات اللاعب سواء داخل الملعب أو خارجه، وقال اللاعب مازحا وقتها «إذا تعرضت ركبتي للإصابة فسوف ادّعي ان هناك ألماً في اليمين».



ليونيل ميسي

AmTrust تباع أعمالها في «لويدز» إلى Canopus

وقعت AmTrust Financial Services اتفاقية نهائية لبيع أعمالها في سوق «لويدز» في لندن إلى كانوبيوس Canopus AG. وأشارت «كانوبيوس» في بيان إلى أنه من المتوقع أن تكتمل عملية البيع التي ستجعلها واحدة من أكبر خمس شركات تأمين في سوق «لويدز» مع أقساط تبلغ نحو ٢,٢ مليار دولار في الربع الثالث.

ووفقاً لشروط الصفقة، ستصبح AmTrust مساهماً في Canopus، ولم يتم الإعلان عن سعر عملية البيع. وصرّح رئيس مجلس إدارة كانوبيوس مايكل واتسون Michael Watson، أن شركة Amtrust الكبيرة في قطاع التأمين ومنتجاتها المتنوعة ستشكل إضافة قيمة إلى محفظة Canopus.

وتمثل الاتفاقية خطوة أخرى في خطة AmTrust لتخليص عملياتها بعد بضع سنوات مضطربة ومنذ عودتها إلى الملكية الخاصة العام الماضي. وكانت قد أعلنت الشركة، التي تتخذ من نيويورك مقراً لها وتمتلك سجلاً مهماً من أعمال تعويض العمال، عن بيع أعمال الائتمان والضمان الخاصة بها إلى شركة ليبرتي ميوتشوال، ونيتها التركيز على الأعمال التجارية المتخصصة في الولايات المتحدة.

Perils AG: خسائر إعصار دراجي - إبرهارد ٨٣٥,٩ مليون دولار

قدرت Perils الممتلكات المؤمنة من جراء العاصفة التي ضربت أوروبا في الفترة الممتدة من ٩ إلى ١٠ مارس (آذار) بمبلغ ٧٤٠ مليون يورو أو ما يعادل ٨٣٥,٩ مليون دولار.

والمعروف أن إعصار دراجي - إبرهارد Dragi-Eberhard ضرب الجزر البريطانية وأوروبا الغربية والوسطى، مما أسفر عن مقتل شخصين في ألمانيا وواحد في بلجيكا.

وتمت تسمية العواصف المرتبطة بالحدث Dragi و Eberhard من قبل جامعة برلين الحرة. وكانت عاصفة دراجي، التي ضربت أوروبا في ٩ مارس (آذار)، هي الأضعف، مقارنة مع العاصفة الأخرى إبرهارد التي تبعتها في ١٠ مارس (آذار)، حيث تأثرت كل من الجزر البريطانية وفرنسا ودول البنلوكس وألمانيا وسويسرا وجمهورية التشيك وبولندا وسلوفاكيا، وفقاً لما جاء في بيان.

وأشارت Perils إلى أنه سيتم تحديث تقديرات الخسائر المؤمنة في ١٠ يونيو (حزيران) المقبل.



إعصار Eberhard



**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.

شركات الطيران تواجه زيادات كبيرة في تكاليف تجديدهات التأمين



تديرها شركة أطلس للطيران لصالح شركة أمازون العملاقة للتجارة الإلكترونية، مما أدى إلى مقتل الثلاثة على متنها. وساهم خلل البرنامج في طائرة Boeing 737 MAX الذي أدى إلى حدوث عطلين في تعقيد الوضع في سوق إعادة تأمين الطيران الدولي، في حين أن شركات إعادة التأمين التي تقودها AIG تحاول رفع أقساط التأمين العالمية إلى أكثر من ١,٨ مليار دولار لتعويض الخسائر، فإنها بالكاد تمكنت من جمع مليار دولار. وأشار مصدر في سوق التأمين في لندن إلى أن جميع شركات الطيران التي لديها مطالبات كانت مثقلة ستواجه ارتفاعاً يراوح بين ٥٠ و ١٠٠ في المئة في الأقساط التأمينية، بينما تواجه شركات الطيران التي ليس لديها مطالبات ارتفاعاً يراوح بين ١٠ و ٢٠ في المئة، لافتاً إلى أن الوضع لن يهدأ قريباً.

مصرع ٤١ شخصاً في تحطم طائرة إيروفلوت SU 1492

لقي ما لا يقل عن ٤١ شخصاً مصرعهم على متن طائرة ركاب روسية، من بينهم طفلان، بعد تحطمها في مطار موسكو، واشتعال النار فيها. وانزلت طائرة إيروفلوت SU 1492 إلى أسفل المدرج في مطار شيريميتيفو بموسكو، حيث اشتعلت النار في الجزء الخلفي منها وتصاعد الدخان الأسود الكثيف. وبمجرد توقف الطائرة، تمكن الركاب من الفرار باستخدام زلافة حالات الطوارئ من البابين الأماميين للطائرة المحترقة.

تسببت أربعة حوادث كبرى للطائرات في جميع أنحاء العالم في الأشهر السبعة الماضية في اضطراب مفاجئ تجاه شركات الطيران، التي تواجه زيادات كبيرة في تكاليف تجديدهات التأمين للعام الحالي. وشملت الحوادث الأخيرة طائرتين من طراز بوينغ ٧٣٧ MAX تشغيلهما شركة Lion Air والخطوط الجوية الإثيوبية، وهبوط طائرة بوينغ ٧٣٧ تابعة لشركة Miami International Airlines فوق نهر في فلوريدا وهبوط طائرة Sukhoi SuperJet 100 تابعة لشركة Aeroflot، وبالتالي من المقرر أن تزيد هذه الحوادث تكاليف تجديدهات التأمين بين ١٠ و ١٠٠ في المئة. وأشارت مصادر في قطاع التأمين إلى أن سوق التأمين على الطيران في تزايد منذ عام واحد وأن الحوادث الأخيرة ستزيد من أقساطه المكتتبه، حيث يقول الخبراء إن تكاليف التأمين قد تتضاعف في بعض الحالات في الأشهر القليلة المقبلة. وتضاعفت تكلفة تجديدهات التأمين على شركة الخطوط الجوية الهندية الوطنية مؤخراً حوالي ٢٨ مليون دولار هذا العام، حيث وضعت مجموعة من العوامل السلبية جداً لأيام الخصومات في هذا القطاع. وفي الأشهر الستة عشر الماضية، شهدت صناعة الطيران ما لا يقل عن ١٢ حادثاً رئيسياً نتج عنها فقدان الهيكل، مما يعني حدوث أضرار للطائرة لا يمكن إصلاحها. ويشمل ذلك تحطم طائرة بوينغ ٧٣٧ في مايو (أيار) من العام الماضي تديرها شركة الطيران الوطنية الكوبية كوبانا، مما أسفر عن مقتل ١١٢ شخصاً. وفي فبراير (شباط) من هذا العام، تحطمت طائرة شحن من طراز بوينغ ٧٦٧

انخفاض رأس مال إعادة التأمين لأول مرة منذ ٤ سنوات ورغم ذلك تبقى القدرات المتاحة وفيرة

زيادة أسعار المحافظ الخاسرة من ١٥ إلى ٢٥ في المئة

وأشار رئيس قسم نكاه الأعمال لحلول إعادة التأمين لدى Aon في لندن مايك فان سلوتين Mike Van Slooten، إلى أن شركات إعادة التأمين تكبدت مؤخراً خسائر فادحة بسبب الكوارث الطبيعية في كلا السوقين. وانخفض رأس مال إعادة التأمين بنسبة ٣ في المئة إلى ٥٨٥ مليار دولار في عام ٢٠١٨، وهو أول انخفاض منذ عام ٢٠١٥، وفقاً لتقرير صادر عن Aon الشهر الماضي، حيث انخفض رأس المال التقليدي للأسهم بنسبة ٥ في المئة إلى ٤٨٨ مليار دولار، وارتفع رأس المال البديل بنسبة ٩ في المئة إلى ٩٧ مليار دولار. ولفت شنيدر إلى أن شركات التأمين على الممتلكات في فلوريدا معرضة لزيادات أسعار معدل إعادة التأمين، بالنظر إلى ثلاث سنوات متتالية من خسائر الأعاصير مثل إعصارات مايكل في ٢٠١٨، وإيرما في عام ٢٠١٧ وماتيو في عام ٢٠١٦، مشيراً إلى أنه رغم ذلك، تبقى القدرات المتاحة وفيرة، وأن معظم أعمال فلوريدا هذا العام لم تتجدد بعد ولا يزال بالإمكان رؤية قدرات كبيرة آتية من أسواق رأس المال. «كان الانخفاض في رأس المال التقليدي مدفوعاً أكثر بنتائج استثمار الربع الرابع لعام ٢٠١٨ التي انتعشت في الربع الأول من عام ٢٠١٩. وعندما يقترن مع رأس المال البديل، يظل العرض وفيراً وأكثر من كافٍ لتلبية الطلب المتزايد إلى حد ما».

بدوره أوضح Van Slooten أن العرض منخفض قليلاً والطلب مرتفع قليلاً، لذا فقد ضاقت الفجوة، لكن لا تزال هناك قدرات كبيرة في الصناعة التأمينية.

أعلنت شركة Scor الفرنسية عن ارتفاع إجمالي أقساط إعادة التأمين المكتتبه على الممتلكات وضد الحوادث بنسبة ٩,٦ في المئة في تجديدهات ١ أبريل مع ارتفاع أسعار برامج الكوارث في اليابان بنسبة تقارب ١٥ في المئة، لافتة إلى أن أسواق إعادة التأمين إستجابات «بعقلانية»، مضيفة أن تجديدهات أبريل تؤكد مجدداً الاتجاهات الإيجابية التي لوحظت في يناير.

وصرح المدير الأول لشركة فيتش راتينغز Fitch Ratings برايان شنيدر Brian Schneider، في شيكاغو أن عمليات تجديد أبريل مستقلة إلى حد ما عن تجديدهات شهر يونيو، مؤكداً أن شهر أبريل شهد زيادة بنسبة تراوح بين ١٥ إلى ٢٥ في المئة في البرامج المتأثرة بالخسارة LOSS AFFECTED PROGRAMS ومستقرة إلى حدود ٧,٥ في المئة في الحسابات الخالية من الخسائر. وعانت شركات التأمين اليابانية من خسائر كارثية كبيرة في عام ٢٠١٨، بما في ذلك إعصار جيبى Jebi في أغسطس (آب)، والذي تسبب في خسائر بلغت نحو ٨,٦ مليار دولار، وفقاً لجمعية التأمين العامة اليابانية. ووافقت لارا مويري Lara Mowery، رئيسة مركز العقارات العالمي في جاي كاربنتر وشركاه في مينيابوليس، على أن تجديدهات ١ أبريل ليست مؤشراً على تجديدهات ١ يونيو. ومع ذلك، تكبدت أسواق الولايات المتحدة واليابان خسائر فادحة في الآونة الأخيرة، وبالتالي تجمعها بعض السمات المشتركة.

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

شكيب أبو زيد أميناً عاماً لـ GAIF



اللجنة التنفيذية للإتحاد العام العربي للتأمين اختارت شكيب أبو زيد أميناً عاماً جديداً للإتحاد، من بين مرشحين أربعة للمنصب. ولعل العامل الأساسي الذي جعل اللجنة التنفيذية تختار أبو زيد هو انه ضامن عربي مارس التأمين في وطنه الأم المغرب العربي قبل ان

يتسلم منصب الرئيس التنفيذي لشركة بست ري BEST RE التي كانت قد اختارت بيروت مركزاً رئيسياً لها. وقد كوّن شكيب أبو زيد لنفسه مجموعة كبيرة من الصداقات في لبنان، وفي الأسواق العربية من خلال تمثيله للشركة. وهذا ما جعل أريج ARIG المجموعة العربية للتأمين تعرض عليه الرئاسة التنفيذية لشركة تكافل ري TAKAFUL RE وهي شركة إعادة تكافلية أسستها «أريج» ARIG في إمارة دبي لتعنى بحاجات أسواق التأمين التكافلي ثم انتقل الى شركة التأمين العربية ومن ثم الى مجموعة غروب مد لوساطة التأمين وإعادة.

ويتمتع أبو زيد بكفاءات علمية عالية، إضافة الى احترافيته المتقدمة في صناعة التأمين وإتقانه ثلاث لغات. وهو خلافاً لمن سبقوه في منصبه الجديد يؤمن بتقنية المعرفة (I.T) ويجيد استعمالها ومن الطبيعي ان يسعى خلال وجوده في أمانة الإتحاد الى تحديثه بحيث يواكب الثورة الرقمية.

«البيان» تهنيء شكيب أبو زيد، الذي تربطها به صداقة قديمة، وتتقدم منه بأحر التهاني متمنية له النجاح في تحقيق تطلعاته.

عثمان بنجلون ينتقد بيع ساهام المغربية للتأمين الى شركة في جنوب أفريقيا



انتقد عثمان بنجلون، رئيس بنك BMCE المغربي ثالث أكبر بنك في البلاد، بيع شركة ساهام المغربية للتأمين إلى شركة Sanlam في جنوب إفريقيا باعتبارها ضارة بمصالح المغرب. وخلال حديثه في مؤتمر صحفي، أعرب رئيس BMCE عن أسفه لعملية البيع التي تقدر قيمتها بـ 1,1 مليار دولار على أساس أن

جنوب أفريقيا تدعم جبهة البوليساريو. وتابع قائلاً «لقد انتهى بنا الأمر إلى أن مستثمراً جنوب أفريقياً يمتلك شركة مغربية على أرضنا».

ولفت إلى أن «ساهام» ستبقى بنظرنا جنوب أفريقية إلى حين تغيير بريتوريا مسارها في ما يتعلق بالصحراء. «إلى أن يقوموا بذلك، فهم لن يحصلوا على دعمنا».

وأدى دعم جنوب إفريقيا لجبهة البوليساريو إلى تعطيل العلاقات بين البلدين. وقد وافقت بريتوريا الشهر الماضي اعتماد سفير المغرب الجديد. وكانت المملكة قد استدعت سفيرها في عام ٢٠٠٤ بعد أن اعترفت جنوب إفريقيا رسمياً بجبهة البوليساريو.

هل يرفع الحد الأدنى لشركة التأمين السعودية الى ١٣٥ مليون دولار اميركي؟
ساما SAMA تسعى لجذب كبرى الشركات العالمية لمواكبة مشاريع «رؤية ٢٠٣٠»

عبد الله التويجري

تردد في سوق التأمين في السعودية ان مؤسسة النقد العربي SAMA تنظر في احتمال رفع الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين في المملكة الى ٥٠٠ مليون ريال سعودي اي خمسة اضعاف الحد الأدنى الحالي.

الا ان ساما SAMA التزمت بالصمت وهي تسعى حالياً لاستقطاب شركات تأمين اجنبية ذات قدرات ضخمة لتواكب عمليات التطوير المقرر تنفيذها خلال السنوات المقبلة وحتى سنة ٢٠٣٠ وهي المعروفة بـ VISION 2030. في هذه

الثناء جرت عملية استكشاف لشركات التأمين السعودية التي رفعت رساميلها الى ٥٠٠ مليون ريال سعودي وما فوق خلال السنوات الماضية فتبين ان عددها شركتان فقط وهما بوبا BUPA والتعاونية TA'AWUNIYA وهما الشركتان اللتان مارستا التأمين الصحي على نطاق واسع، ما اجبرهما على تدعيم رساميلهما مرات عدة كي يمكن لهما ان تستوعبا الخسائر والاحتياطات.

وتبين ان ٢٧ شركة تأمين سعودية اخرى بما فيها شركة إعادة التأمين السعودية SAUDI RE سوف تكون بحاجة الى تقوية رساميلها الحالية.

هيئة تنظيم وتطوير التأمين في الهند تحافظ على التنازل الإلزامي
من قبل شركات التأمينات العامة لمصلحة «إعادة التأمين الوطنية»

حافظت هيئة تنظيم وتطوير التأمين في الهند IRDAI، على التنازل الإلزامي Mandatory Cession من قبل شركات التأمينات العامة على جزء من مخاطرها لشركة إعادة التأمين الوطنية (GIC Re) بنسبة ٥ في المئة عن السنة المالية الحالية التي بدأت في ١ أبريل (نيسان). والمعروف أنه يتم تحديد معدل التنازل من قبل IRDAI على أساس سنوي.

وبموجب قوانين IRDAI، تتمتع شركة إعادة التأمين المحلية الوحيدة GIC Re، بالأفضلية في أي عقود خاصة بإعادة تأمين. وبالرغم من وجود مكاتب فرعية لشركات إعادة التأمين العالمية، إلا أنها لا تمنح تنازلات إلزامية.

وفي سياق متصل، كان هناك أيضاً اقتراح لشركات التأمين على الحياة بالتنازل عن جزء من مخاطرها إلى GIC Re، إلا أنه وحتى الآن لم يتم التوصل إلى إتفاق نهائي.

نصائح لـ «غلوب مد» البحرين عن الوقاية من حساسية الربيع

نشرت شركة «غلوب مد» البحرين من ضمن سلسلة ارشاداتها حول الصحة العامة نصائح للتخفيف من وطأة حساسية الربيع تركزت على تجنب ممارسة الأنشطة في الهواء الطلق والبقاء في المنزل حين يكون الطقس جافاً والرياح قوية، واستخدام قناع واق لدى الخروج من المنزل أو العمل في الحديقة وإغلاق الأبواب والنوافذ جيداً في المنزل والسيارة خلال موسم الحساسية وغيرها، مذكراً بأن هناك العديد من الطرق لعلاج الحساسية الموسمية، داعية الى استشارة الطبيب لمعرفة المزيد عن العلاجات المتوفرة.

ابتكار من اجل مستقبل آمن

أننا 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

«ترست ري» تعين طلال الزين رئيساً تنفيذياً للمجموعة وشكر من رئيسها غازي أبو نحل لإدارتها ومنتسبها على جهودهم في إيصالها الى مراكز مرموقة



كامل أبو نحل



فادي أبو نحل



طلال الزين



غازي أبو نحل

السابقة، وفادي أبو نحل على إدارته الناجحة كرئيس تنفيذي سابق للشركة، وهو الآن سينتقل الى المجموعة الأم في قبرص للقيام بمهام الإدارة والإشراف على مشاريعها وممتلكاتها.

كما توجه غازي أبو نحل بجزيل الشكر الى أعضاء مجلس الإدارة وفريق الإدارة وجميع منتسبي الشركة على جهودهم التي أوصلت الشركة الى مراكز مرموقة في أسواق إعادة التأمين العالمية.

وفي ختام كلمته، أصالة عن نفسه ونيابة عن مجلس الإدارة والفريق الإداري خص السيد أبو نحل مصرف البحرين المركزي بشكر خاص على توجيهاته ودعمه المستمر، وأعرب عن تقديره لشركة التدقيق العالمية PricewaterhouseCoopers (PWC) لمساهمتها المهنية ودعمها في وضع اللمسات الأخيرة على البيانات المالية الختامية لسنة ٢٠١٧.

طلال الزين قال: يسعدني أن أقود هذه الشركة الشهيرة وأتطلع الى الاستفادة من إنجازات فادي والعمل مع فريق ترست ري لتعزيز قوة الشركة ونموها وخلق فرص وقيمة إضافية يستفيد منها العملاء والمساهمون.

وافقت الجمعية العامة لشركة «ترست ري» TRUST RE في اجتماعها السنوي بمملكة البحرين على الحسابات الختامية للسنة المالية المنتهية في ٣١/١٢/٢٠١٧.

كما تمت الموافقة على تعيين طلال الزين رئيساً تنفيذياً جديداً للمجموعة والذي يتمتع بخبرة دولية وإقليمية واسعة في الأسواق المالية للولايات المتحدة وأوروبا ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، حيث شغل مناصب تنفيذية في مجالات البنوك والإستثمار (جسر كابيتال، باين بريدج، ممتلكات، انفستكوب، سيتي بنك وتشيس مانهاتن).

ولاحقاً لاجتماع الجمعية العامة، تمت دعوة جميع منتسبي الشركة في البحرين البالغ عددهم ٢٧٠ موظفاً الى حفل غداء خاص، حيث أعلن غازي أبو نحل، رئيس مجلس إدارة مجموعة NEST HOLDING INVESTMENT الشركة المالكة لـ «ترست ري» عن إنضمام طلال الزين الرئيس التنفيذي الجديد متمنياً له التوفيق في مهامه، وقال: يتمتع طلال بخبرة إدارية وقيادية واسعة ستمكنه من قيادة الشركة بمهنية عالية. كما تم تكريم وشكر كامل أبو نحل على رئاسته لمجلس إدارة الشركة خلال الفترة

أكبر ١٠ أسواق تأمين في نشاط الممتلكات والمسؤوليات

تصدّرت الولايات المتحدة الأمريكية أسواق التأمين العالمية في نشاط تأمينات الممتلكات والمسؤولية حيث حققت أقساطاً مكتتبه قدرها ٧٩٤ مليار دولار خلال عام ٢٠١٦، وفقاً لأحدث تقرير صادر عن مؤسسة إرنست اند يونغ EY العالمية.

واحتلت الصين المرتبة الثانية تلتها ألمانيا.

في ما يلي جدول بكل الدول وحجم أقساطها المكتتبه في تأمين الممتلكات والمسؤوليات:

	COUNTRY	NON LIFE PREMIUM (US.\$)
1	USA	794
2	CHINA	204
3	GERMANY	120
4	JAPAN	117
5	UK	105
6	FRANCE	85
7	SOUTH KOREA	67
8	CANADA	65
9	ITALY	40
10	TAIWAN	17

APEX - مصر تسند عمليات تأمينية للشركات المحلية

بقيمة ١٤٠ مليون جنيه خلال ٣ سنوات



خالد السيد

تستعد شركة APEX لوساطة إعادة التأمين لاسناد عمليات تأمينية لمصلحة شركات التأمين بقيمة ١٤٠ مليون جنيه لدى شركات إعادة التأمين العالمية بالخارج خلال ٣ سنوات.

واوضح العضو المنتدب لـ APEX - مصر لوساطة إعادة التأمين خالد السيد ان الشركة نجحت في اسناد اقساط تأمينية بقيمة ١٥ مليون جنيه نهاية العام المالي الماضي محققة بذلك نمواً ٤٠٠ في المئة عن العام السابق في حجم عملياتها. و اضاف ان شركته تستهدف نمواً ١٠٠ في المئة في الإيرادات بنهاية العام المالي الجاري

مقارنة بعام ٢٠١٨ وتوزيع ارباح لأول مرة وذلك قبل مرور عامين.

ولفت الى ان شركته تخطط لمضاعفة رأسمالها الى مليوني جنيه قبل نهاية العام المالي المقبل بتمويل من المساهمين مشيراً الى ان APEX مصر حاصلة على رخصة المزاولة منذ ثلاثة اعوام فقط.

الاهلية للتأمين الكويت في تقويم A.M. BEST
رسملة قوية جدا وسياسة مالية مرنة خالية من الاقتراض
حافظت على تصنيفها الممتاز (أ-) (A-)

AL AHLEIA BALANCE SHEET IS UNDERPINNED BY RISK WHICH'S AT THE STRONGEST LEVEL AND GOOD FINANCIAL FLEXIBILITY WITH NO FINANCIAL LEVERAGE.

وحول اعتماد الأهلية الكويتية على إعادة التأمين ذكرت الوكالة انه معتدل MODERATE وانها تتجنب الاحتفاظات العالية بإسنادها جزءا من الاخطار الى شركة كويت ري KUWAIT RE التابعة لها. وعن نتائج الشركة ذكرت الوكالة ان النسبة المركبة لأعمال الشركة COMBINED RATIO لسنة ٢٠١٨ بلغ ٩٦,٢ بالمئة وهذا يشمل التعويضات المدفوعة والعالقة والانفاق الاداري

وعمولة الوسطاء. اما الاقساط المكتتبة المجمعة فقد بلغت ٨٤ مليون دينار كويتي (٢٧٧ مليون دولار اميركي) من بينها ٤٤,٢ مليون دينار (١٤٦ مليون دولار اميركي) وردت عبر شركة كويت ري KUWAIT RE. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو يوسف السعد.



يوسف السعد

وكالة ا.م.بست A.M.BEST اصدرت بيانا بتاريخ اول ايار (مايو) ٢٠١٩ اعلنت فيه ان الاهلية للتأمين الكويتية AL AHLEIA INSURANCE CO KUWAIT حافظت على تصنيفها الممتاز وهو في مرتبة (أ-) (A-) لقدرتها المالية والائتمانية مع نظرة مستقبلية مستقرة STABLE OUTLOOK. واوضحت ان هذا التصنيف يعكس قوة ميزانية الشركة التي تقع في مصاف الشركات القوية جدا، وذات الاداء المهني وإدارة الاخطار المناسبين.

اضافت ان الشركة تتمتع برسملة قوية وفقا لمقياس الوكالة الخاص بالرسملة وبسياسة مالية مرنة خالية من الاقتراض والرافعات المالية FINANCIAL LEVERAGE.

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

نجم تطلق خدمة استقبال مطالبات شركات التأمين في الرياض د. محمد السليمان: نتطلع الى تقديم خدمات متكاملة للمستفيدين



أطلقت شركة نجم لخدمات التأمين خدمة استقبال المطالبات لبعض شركات التأمين بفروع نجم في مدينة الرياض بهدف تسهيل خدمات ما بعد الحوادث على العملاء. وتأتي هذه الخطوة استكمالاً للنهج الذي تتبعه نجم في استقبال مطالبات بعض شركات التأمين في مدن المملكة كافة، إذ أطلقت هذه الخدمة سابقاً في فرعها في

جدة والدمام أيضاً. وبنهج شركة نجم لتقديم الخدمات للعملاء بجودة عالية تم توظيف كادر سعودي عالي الكفاءة، وتأهيل الموظفين والموظفات بدورات مستمرة لخدمة العملاء بما يتوافق مع رؤية شركة نجم وخدماتها.

ومن المتوقع ان تسهم هذه الخدمة في رفع جودة الخدمات المقدمة بشكل أفضل وأسرع من قبل نجم وشركات التأمين التي تستقبل نجم مطالباتها، التي يمكن معرفتها من خلال الموقع الإلكتروني للشركة.

وقال الرئيس التنفيذي في شركة نجم د. محمد السليمان «إن خدمة استقبال مطالبات عملاء شركات التأمين من شأنها ان تعزز من خدمات نجم المقدمة لشركات التأمين على مختلف الأصعدة. وأضاف: «سوف تحقق هذه الخطوة فائدة أكبر للمستفيد النهائي، وخصوصاً في ما يتعلق باستلام المطالبات نيابة عن شركات التأمين».

وأضاف: «إن شركة نجم تتطلع دائماً الى تقديم خدمات متكاملة للمستفيدين من التأمين من مواطنين ومقيمين».

ومع هذه الخدمة تعتبر فروع شركة نجم بمنزلة الممثل لشركات التأمين في استقبال المطالبات، وتؤدي دور مقدم الخدمة باستلام كل الوثائق وأوراق المطالبات، وإرسالها الى شركات التأمين بشكل إلكتروني، ومن ثم المتابعة مع شركات التأمين حتى اعتماد المطالبات او الرد بشأنها إلكترونياً.

«هانز ماركر» تتفاوض مع شركات عاملة في السوق المصرية

تسعى شركة «هانز ماركر» الألمانية لاعادة التأمين لاقترام سوق التأمين المصرية وتتفاوض حالياً مع شركات التأمين العاملة بالسوق لابرار اتفاقيات معها.

وكشف مدير عام شركة ايجيبت اسيسستانس للمساعدات محمد عصام والتي تعمل في نشاطي مساعدات السفر والطريق ان شركته تعاقدت مع «هانز ماركر» مؤخراً لتقديم خدماتها في مساعدات السفر لمصلحة الاخيرة.

وكشف عصام عن ان «ايجيبت اسيسستانس» تتفاوض حالياً مع شركات التأمين المصرية لتقديم خدمات مساعدات السفر لصالح عملائها، مع توفير برنامج لاعادة التأمين لدى شركة «هانز ماركر»، مشيراً الى ان شركته ستعتمد في ذلك على خبرتها في السوق في مجال مساعدات السفر واسعارها التنافسية، وشبكتها الطبية التي تتكون من ٣٠٠ مقدم خدمة تتوزع في المدن السياحية في مصر، واغلبها مستشفيات ذات مستوى خدمة مرتفع يتناسب مع رغبة السائحين بما يساعدها في التعاقد مع شركات التأمين المصرية واعادة التأمين الاجنبية.

برنامج تكافل جديد للعمال الوافدين من «بيمه» يتبناه «المصرف»



ناصر المسند

BEEMA

صمّمت شركة الضمان للتأمين الإسلامي «بيمه» BEEMA برنامج تكافل جديداً للعمال ذوي الدخل المحدود تحت اسم «التأمين العائلي - العمالة الوافدة»، تبناه مصرف قطر الإسلامي متيحاً الفرصة للشركات الراغبة في توفير الأمان الإضافي لموظفيها شراء هذا المنتج المنخفض التكلفة عبر فرعه في المنطقة الصناعية بشارع بروة التجاري.

ويأتي إطلاق هذا البرنامج

لتلبية احتياجات هذه الشريحة الكبيرة من العمال الوافدين التي تعمل على تنفيذ مشاريع البنى التحتية الضخمة التي يجري تنفيذها في الدولة، انسجاماً مع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠، والتحضيرات النهائية لاستضافة كأس العالم ٢٠٢٢. وصمّم برنامج التكافل - التأمين العائلي - لخدمة العمالة الوافدة لتوفير الضمانة المالية لعائلاتهم في حال وقوع حوادث غير متوقعة. ويمكن للعامل الإشتراك في البرنامج من خلال دفع ١٠ ريالاً شهرياً أو ١٢٠ ريالاً سنوياً. ويوفر البرنامج بالمقابل مبلغ تأمين إذا حصلت إعاقة جزئية دائمة، ومبلغاً بقيمة ٥٠ ألف ريال في حال الوفاة الطبيعية، ومبلغ تأمين بقيمة ١٠٠ ألف ريال في حال الوفاة نتيجة لحادث.

منتج تأميني على الملكية الفكرية تطلقه الشركة العالمية

للتأمينات العامة القابضة المحدودة IGI

قامت الشركة العالمية للتأمينات العامة القابضة المحدودة IGI، بتوسيع نطاق أعمالها التأمينية من خلال إطلاق منتج التأمين على الملكية الفكرية (IP).

وتم إطلاق المنتج التأميني الجديد لتكملة عرض النفقات القانونية لـ IGI، والذي يوفر تغطية لكل من تأمين النفقات القانونية قبل الحدث (BTE) وبعده (ATE). كما ستوفر تغطية الملكية الفكرية، المتاحة للشركات في الأسواق في جميع أنحاء العالم، حماية واسعة لبراءات الاختراع والعلامات التجارية



جو غرين

IGI

وحقوق النشر وحقوق التصميم والالتزامات التعاقدية المتعلقة بالملكية الفكرية. بالإضافة إلى ذلك، ستغطي التكاليف القانونية والأضرار الناجمة عن إجراءات انتهاك الملكية الفكرية، والتي يمكن أن تؤثر بشكل كبير على أي عمل عالق في نزاع بشأن الملكية الفكرية.

وصرّحت مسؤولة عمليات الإكتتاب عن النفقات القانونية لدى IGI جو غرين Jo Green، أن هذا المنتج التأميني يساعد الشركات في الحفاظ على قوة العلامة التجارية عند التمييز بين عروض منتجاتها وتلك الخاصة بالشركات المنافسة، لافتة إلى أنه من خلال توفير تغطية مخصصة وحدود لتأمين التعويض المهني، يمكن لـ IGI أيضاً مساعدة الشركات على الوصول إلى الأسواق الدولية والتنافس فيها جنباً إلى جنب مع المنافسين الأكبر حجماً الذين لديهم موارد أكبر، مؤكدة أن التأمين على الملكية الفكرية يدعم الابتكار، ويوفر راحة البال لأولئك الذين يمتلكون أو يتاجرون أو يرخسون لإبداعاتهم.

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

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب يعلن عن تحقيق أرباح

مقدارها ١٧,٨ مليون دولار عن عام ٢٠١٨



نبيل قطران

عقد الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS، والذي يتخذ من البحرين مقراً له، الاجتماع السنوي لجمعيةته العمومية في يوم الخميس الموافق ٢٠١٩/٥/٢ برئاسة السيد ابراهيم الرئيس رئيس اللجنة الفنية للصندوق وحضور ممثلي الشركات الأعضاء من جميع الأقطار العربية، حيث أعلن خلالها استمرار الصندوق بتحقيق نتائج ممتازة خلال العام ٢٠١٨ بالرغم من التحديات المتعددة وأهمها بطء

عجلة التنمية بالمنطقة العربية وزيادة حدة المنافسة السعرية في السوق الدولية وقد حقق الصندوق أرباحاً صافية بلغت ١٧,٨ مليون دولار مقارنة بـ ١٧,٦ مليون دولار في العام ٢٠١٧.

أما على الصعيد الإستثماري فعلى الرغم من السياسة المتحفظة التي يتبعها الصندوق في إدارة استثماراته، فقد حقق الصندوق في العام ٢٠١٨ عائداً استثمارياً متميزاً ويعتبر الأعلى في مسيرة الصندوق حيث بلغ ما مقداره ٨,٧ مليون دولار بزيادة بلغت نسبتها ١٣,١٤ في المئة عن العام السابق. أما مجموع حقوق الأعضاء فقد بلغت حوالي ١٦٠ مليون دولار.

من جهته شكر الرئيس التنفيذي للصندوق نبيل قطران الشركات الأعضاء المالكة للصندوق والتي بلغ عددها ١٩٠ شركة في نهاية ٢٠١٨ على دعمها المتواصل واللامحدود للصندوق من خلال الإسنادات المستمرة للاقساط التي شكلت العمود الفقري لإنتاجية الصندوق ووعده بالإستمرار بتقديم أفضل المستويات الإحترافية في إدارة هذا المشروع التأميني العربي الناجح المستمر منذ ٣٩ عاماً.

«تكافل الإمارات»: تعذر الاستحواذ على «تكافل الهلال»

أعلنت شركة «تكافل الإمارات» عن تعذر إتمام صفقة الاستحواذ على شركة «تكافل الهلال» مؤكدة أنها ستواصل التركيز على استراتيجية النمو والتحول الرقمي لبناء نموذج أعمال جديد ومرن، حيث سواصل النظر في الفرص المتاحة للتوسع في أعمالنا في سوق التأمين.

طوّرت وثائق تأمين السفر لمزيد من المزايا والخدمات

عروض وخصومات تأمينية من «بيتك- تكافل» في معرض «القائم»



شركت شركة بيتك للتأمين التكافلي «بيتك- تكافل» في معرض «القائم» الذي جرى تنظيمه في الشركة الكويتية لنفط الخليج لمدة يومين ٢٨ و ٢٩ ابريل، وضم المعرض مجموعة متنوعة من الشركات من مختلف المجالات، وقدمت «بيتك-

تكافل» عروضاً مميزة على خدماتها التأمينية خلال فترة المعرض، بالإضافة الى عروض خاصة لموظفي الشركة الكويتية لنفط الخليج وسحوبات وهدايا مميزة لزوار جناحها.

وكانت «بيتك تكافل» أعلنت عن تطوير وثائقها لتأمين السفر، وادخال تعديلات مبتكرة عليها، تحقق المزيد من المزايا للفرد وعائلته، كما تمت اعادة هيكله اسعار الوثائق لتحقيق مزيد من التنافسية والملاءمة مع امكانيات وقدرات شرائح العملاء المختلفة، وزيادة البرامج لتناسب مع جميع الشرائح، بعد ان اصحت الوثائق بلاتينية وذهبية وفضية وعادية وشغنغن، وتتمتع كل وثيقة بتغطيات ومميزات من حيث المصاريف الطبية، الحوادث الشخصية ومضايقات السفر، مما يخفف على حاملها، ويجعل متعة السفر حقيقة ويكفل الامان والراحة بشكل ملموس خلال الرحلة.

ويتزامن تطوير الخدمات مع موسم السفر والعطلات ويمكن للشخص الواحد ان يوفر الجهد والوقت، كما أن الوثيقة تغطي معظم دول العالم، وهي متعددة المدة ما يوفر مرونة في اختيار الفترة الزمنية المناسبة لكل عميل، وبما يتناسب مع طبيعة الرحلة إن كانت سريعة أو اجازة طويلة.

وتواصل شركة «بيتك تكافل» سعيها الدائم لخدمة عملائها من مختلف الشرائح والوصول اليهم في أماكن تواجدهم، واستخدام الوسائل التقنية الحديثة لتحقيق ذلك، بما يوفر على العملاء ويسهل الحصول على الخدمة، ويعزز دور ومكانة الشركة في السوق عموماً، وفي سوق التأمين التكافلي خصوصاً، عبر الاستمرار بسياسة التطوير والارتقاء بمستوى الخدمة، والاهتمام بالعميل.

رئيس تنفيذي جديد لقطري

اعلن سونيل تالوار SUNIL TALWAR رئيس مجلس ادارة قطري QATAR RE تعيين مايكل فان ديرشترانن MICHAEL VAN DER STRAATEN رئيسا تنفيذيا لشركة قطري QATAR RE البرمودية. وكان فان ديرشترانن شغل منصب نائب الرئيس التنفيذي للشركة وهو حل اليوم مكان الرئيس التنفيذي السابق غانثر ساكيه GUNTHER SAACKE الذي قدم استقالته قبل فترة.



MICHAEL VAN DER STRAATEN

من جهة اخرى عين بانثليس كوليفاسيلوبولوس PANTELIS KOULOVASIPOULOS رئيسا تنفيذيا للاكتتاب (CUO) في الشركة على ان يعنى على نحو خاص بالاخطار ذات التبعات الطويلة الاجل LONG TAIL & SPECIALTY CLASSES.

المصرف المركزي في قطر نظم الترخيص

لجميع الأفرقاء العاملين في صناعة التأمين

اصدر المصرف المركزي القطري QCB وهو الهيئة الناظمة للتأمين في الامارة تعليمات ترعى الترخيص للعاملين في قطاع التأمين بدءا بشركة التأمين بالذات، وسيط التأمين، وسيط اعادة التأمين، مستشار التأمين، الخبير الاكتواري، شركات تسوية الخسائر LOSS ADJUSTERS، شركات الفريق الثالث الاداري (TPA)، التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE. وهذه هي المرة الاولى التي يصدر فيها المصرف المركزي تعليمات تشمل العاملين في صناعة التأمين من دون استثناء.



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, Website: www.alsagrins.ae

جوليان بول مديراً إدارياً لفرع UIB أميركا الشمالية



باسم قبان

أعلنت مجموعة UIB لوساطة التأمين وإعادة التأمين، عن تعيينها جوليان بول Julian Ball المدير التنفيذي السابق لشركة مارش في منصب المدير الإداري لفرع الشركة في أميركا الشمالية. وكان بول يشغل مؤخراً منصب المدير الإداري لشركة مارش ماكلينان وهي شركة تابعة مملوكة بالكامل لشركة مارش في المملكة المتحدة،

وسيكون مقره في لندن وسيقدم تقريره إلى شون بارينغتون، الرئيس التنفيذي لشركة UIB.

وللمناسبة صرّح رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة UIB باسم قبان، أن السيد جوليان يمتلك خبرة كبيرة وعلاقات واسعة في أسواق التأمين وإعادة التأمين الدولية، لافتاً إلى أن تركيزه سيكون منصباً على مشاريع الشركة في أميركا الشمالية.

منتدى الإنجازات يختار رئيس شركة غزال للتأمين

ضمن أفضل ١٠٠ شخصية اقتصادية تنفيذية

اختير رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة غزال للتأمين داوود توفيق بين أفضل مئة مدير تنفيذي في مجال الاقتصاد والأعمال من مؤسسة منتدى الإنجازات ومقرها لندن، وذلك خلال انعقاد المنتدى تحت عنوان «المناطق الواعدة تحت المجهر».



داوود توفيق

وللمناسبة أوضح توفيق: «إن الهدف من وراء هذا المنتدى إبراز ودعم أفضل الشركات والمؤسسات وقياداتها الناجحة، نتيجة لنشاطاتها الإحترافية المؤثرة، ومساهماتها في نمو اقتصاداتها الوطنية، وفي ازدهار تجارتها ونشر ثقافتها وعلومها، وتطوير مناهجها التعليمية وتحديث الرعاية الصحية في أوطانها»، مضيفاً أن «من بين هذه الأهداف كذلك تنشيط المنافسة وترسيخ التواصل العالمي، من خلال عرض لحالات ناجحة للتكنولوجيا والإختراعات والآلات الحديثة، والتأكيد على وجود برامج أوروبية متطورة لقيادات الشركات، إضافة إلى تعميم العلامات الإقليمية في وسائل الإعلام».

وقال توفيق «إن من فوائد هذا المنتدى خلق استجابة عامة ودولية، من خلال استخدام مختلف وسائل الإعلام، بما فيها وسائل التواصل الاجتماعي لتصل رسائل المنتدى إلى مئات الآلاف من المهتمين من كل دول العالم، خصوصاً إذا عرفنا أن أكثر من ٥٤ دولة شاركت في المنتدى هذا العام، إذ يسهم المنتدى في تعريف العالم بالسير الذاتية للمتميزين وإنجازاتهم في شتى العلوم التطبيقية والمجالات المهنية».

العمانية لإعادة التأمين تكرم بجائزة الرؤية الاقتصادية



رومل طباجة يستلم الجائزة

كرّمت الشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE في حفل تتويج الفائزين بجائزة الرؤية الاقتصادية في نسختها الثامنة، برعاية صاحب السمو فارس بن تركي آل سعيد.

ويعكس هذا التكريم التطور الملحوظ في الأداء المالي للشركة منذ بدئها في تنفيذ استراتيجيتها الاقتصادية ٢٠١٧ - ٢٠١٩ الأمر الذي شكّل نقلة نوعية في مسار الشركة وذلك بتحقيقها أرباحاً ملموسة مقارنة بالأعوام التي سبقت.

وتسلّم الجائزة الرئيس التنفيذي للشركة رومل طباجة الذي علّق قائلاً: «يتشرف فريق عمل الشركة العمانية لإعادة التأمين بهذا التكريم وقرار لجنة التقييم الذي جاء نتيجة لنجاح الإستراتيجية الاقتصادية للشركة ومساهمتها المتزايدة بسوق التأمين العماني».

أضاف: «نتقدم بالشكر الجزيل لجريدة الرؤية وغرفة تجارة وصناعة عمان على تكريم الشركات الرائدة بالسلطنة».

مصرف البحرين المركزي يمنح ترخيصاً لشركة سيغنا لتأمين الحياة أوروبا إس.إيه - ان.في

منح مصرف البحرين المركزي ترخيصاً لشركة سيغنا لتأمين الحياة أوروبا إس.إيه - ان.في لمزاولة نشاط خدمات التأمين من خلال فرعها الجديد في مملكة البحرين.

وستقدم الشركة من خلال فرع التأمين الصحي وبالتعاون مع الوسطاء المحليين خدمات التأمين الصحي إلى الشركات العالمية التي لها وجود في البحرين والشركات المحلية الخاصة التي لها عمليات في الخارج وتحتاج إلى تغطية عالمية.



أحمد عبدالعزيز البسام

وللمناسبة قال مدير إدارة التراخيص في مصرف البحرين المركزي أحمد عبدالعزيز البسام: «أن المصرف يرحب بقرار شركة سيغنا CIGNA في اختيارها مملكة البحرين لتأسيس مقر لها لممارسة أنشطتها وعملياتها للعملاء المحليين والمقيمين في الخليج العربي والشرق الأوسط من خلال تقديم خدمات التأمين الصحي الدولي».



Looking to grow your underwriting profits?

Maybe your book is growing or changing, or you want to retain more risk yourself. Whatever your challenge, direct access to our global resources – underwriting and claims expertise, data analytics, long-range planning – might be the answer.

To learn more about how we're helping our clients grow and evolve despite the challenges of the current market environment, talk to us today.



A Berkshire Hathaway Company

S&P: AA+ | A.M. Best: A++ | Moody's: Aa1 | Fitch: AA+

Expect more from your reinsurer

لوكتون الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تعين **عطا خطيب** رئيساً تنفيذياً للمساعدة في إنشاء العلامة التجارية بمختلف أرجاء المنطقة



لمى صويص



طوني سعدة



عطا خطيب



وائل خطيب



فاطمة زهرة



أحمد عبده



محمد مجدي عمر

أعلنت شركة لوكتون الشرق الأوسط وشمال أفريقيا LOCKTON عن تعيين رئيسها التنفيذي الجديد **عطا خطيب**. وسوف يمارس **خطيب** مهام عمله في الشركة التابعة لأكبر شركة عالمية خاصة تعمل في مجال وساطة التأمين بالمنطقة من مقرها في مركز دبي المالي العالمي.

وسيخلف **خطيب** السيد **طوني سعدة** في هذا المنصب، حيث سيركز على مسؤولياته كرئيس تنفيذي للشركة للمساعدة في انشاء علامة لوكتون التجارية في مختلف أرجاء المنطقة.

ويكتسب **عطا خطيب** خبرات في عمله في ربوع المنطقة ساعدته في المساهمة بتأسيس مقر بمركز دبي المالي العالمي في عام ٢٠٠٩ حتى تولى منصبه كنائب الرئيس التنفيذي للشركة وعين عضواً في مجلس ادارتها. وقد ساعدت علاقاته الإقليمية والدولية الشركة في تقديم أفضل الخدمات بما يتجاوز توقعات عملائها. خبرات **خطيب** في مجال تأمين قطاعي النفط والطاقة سيعزز مساعي الشركة في إيجاد حلول مبتكرة لتوسيع اعمالها في هذين القطاعين.

وللمناسبة قال **سعدة**: «أصبحت الشركة - بوجود **خطيب** لقيادة لوكتون الشرق الأوسط وشمال أفريقيا- في وضع مثالي للتعبيل بخطط من شأنها التركيز على تنفيذ أنشطتها وفقاً لاستراتيجياتها الرئيسية بفضل ما يتمتع به من علاقات قوية مع عملائها والأسواق الإقليمية الدولية».

مهامه كرئيس تنفيذي لشركة لوكتون لوساطة التأمين في مصر منذ بدء أعمالها في أبريل ٢٠١٨. من خلال علاقاته القوية، يتمتع **محمد مجدي عمر** بالتقدير الكبير من قبل عملاء الشركة وسوق التأمين المصري، مدعوماً في ذلك بسجل حافل بالإنجازات التي تواصل ظهورها مع نمو الشركة سريع الوتيرة.

وفي الأردن، سيواصل **أحمد عبده** قيادة عمليات لوكتون لوساطة التأمين بصفته المدير العام للشركة وهو المنصب الذي يشغله منذ افتتاح الشركة في عام ٢٠١٧. إن التزامه بالنمو المطرد لعائدات الشركة بوصفها واداً جديداً على السوق قد وضع حجر الأساس لنمو أعمالها مع التأسيس لعلاقات أقوى.

وأما **فاطمة زهرة** فسوف تواصل مهامها في إدارة مقر لوكتون الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في الدار البيضاء حيث استطاعت، بفضل عزميتها الثابتة، أن تضع بصمة الشركة على السوق المغربية وتعزز اسم لوكتون التجاري في إقليم غرب أفريقيا.

وعلق رئيس مجلس إدارة الشركة والشريك الرئيسي في المنطقة **وائل خطيب**، «أضم صوتي لصوت الجميع بتهنئة **عطا** لتقلده منصبه الجديد. كما أتوجه بالشكر لقيادة لوكتون في جميع ربوع المنطقة على إخلاصهم المستمر الذي جعل الشركة تصل إلى ما هي عليه من تميز. فقد تحلوا بالالتزام الكامل لوضع حجر الأساس الذي بنت عليه لوكتون الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عملية التحول التي مرت بها طبقاً لخطتها الإستراتيجية للنمو المستمر في المنطقة».

وسوف تواصل **لمى صويص** مهمتها كرئيس عمليات إقليمي في لوكتون الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وكانت جهود **لمى** محورية بالحفاظ على افضل الممارسات التشغيلية وتوفير الكفاءات في الخطوط الأمامية للشركة وتطوير المواهب ودعم قيادات الشركة على المستوى الإقليمي من أجل الحفاظ على مستوى نمو يتميز بالثبات والمنهجية في تنفيذ العمليات. كما يستمر **محمد مجدي عمر** في مواصلة



GET YOUR RIGHT WITHOUT A FIGHT.

Some say that when it comes to claiming accidents with insurance companies, they have to prepare themselves for a long struggle. Well, that's not the case with Fidelity. A long legacy in the insurance industry, and a well trained, geographically spread sales force provide you with everything you need for a more comfortable round. So put those gloves away, we're your easy way out.

Customerservicedept@fidelity.com.lb www.fidelity.com.lb



AM Best تؤكد تصنيف القوة المالية لشركة دبي للتأمين A- (ممتاز)



عبد اللطيف ابو قورة

أكدت AM Best على تصنيف القوة المالية لشركة دبي للتأمين A- (ممتاز) وتصنيف القدرة المالية والإئتمانية طويل الأجل A-. وتبقى التوقعات المستقبلية لهذه التصنيفات الإئتمانية مستقرة.

ويتم تقييم قوة ميزانية شركة دبي للتأمين DIC على أنها قوية للغاية، مدعومة برسملة معدلة حسب المخاطر على أعلى مستوى، مع ارتفاع نسبة تغطية رأس المال (BCAR) بشكل مريح بما يزيد على ٥٠ في المئة عند مستوى الثقة ٩٩,٦ في المئة. إن قدرة الشركة على الاحتفاظ بالأرباح، والسيولة القوية، والاحتياطي الحكيم يدعم بشكل أكبر قوة الميزانية العمومية.

وان شركة دبي للتأمين عززت من مكانتها في السوق بنجاح في سوق تنافسية للغاية من دون المساومة على الربحية الفنية. وفي عام ٢٠١٨، نما إجمالي أقساطها المكتتبة (GWP) بنسبة ١٢ في المئة تقريباً إلى ٥٣١,٩ مليون درهم (١٤٤,٨ مليون دولار)، حيث استفادت من تقديم منتج التأمين الجديد من وزارة الموارد البشرية والتوطين MOHRE، والذي دخل حيز التنفيذ في أكتوبر ٢٠١٨. وتتمتع الشركة بسجل حافل من الأداء التشغيلي القوي ويتضح ذلك من خلال متوسط نسب مجمعة ممتازة تمتد على مدار خمس سنوات (٢٠١٤-٢٠١٨) بمعدل ٧٥,٩ في المئة.

وحققت شركة دبي للتأمين أرباحاً فنية بلغت ٤٣,٢ مليون درهم في عام ٢٠١٨، مقارنة بـ ٢٨,٦ مليون درهم في عام ٢٠١٧. لا بد من الإشارة الى ان وراء الشركة الرئيس التنفيذي عبد اللطيف ابو قورة وفريق عمله.

عبدالله سلطان نائباً أول للرئيس التنفيذي في BKIC/GIG



انضم عبدالله سلطان أحد الشباب العربي المتفوق الى مجموعة الخليج للتأمين GIG نائباً أول للرئيس التنفيذي لشركة البحرينية الكويتية للتأمين في البحرين BKIC/GIG.

يحمل عبدالله سلطان شهادات عليا من جامعة نيويورك للتكنولوجيا NYIT و ACII، ARM، FCII، و ماسترز من

جامعة STRATHCLYDE ودكتوراه من SWISS BUSINESS SCHOOL. وشغل مناصب رفيعة في كل من مجموعة غالاكسي للإستثمار، المصرف المتحد الخليجي UGB، مجموعة ARIG - MENA RE ومجموعة الدوحة للتأمين DIG.

«فidelity المتحدة»، تحتفل بتحقيق أرباح رבעية



بلال أدهمي واركابان الشركة خلال الاحتفال

احتفلت شركة فidelity المتحدة بتحقيقها أرباحاً خلال الربع الأول من العام ٢٠١٩. وللمناسبة، قال الرئيس التنفيذي للشركة بلال أدهمي «أن هذا النجاح المحقق الذي شهدته فidelity المتحدة بعد سنوات عديدة هو نتيجة مساهمة موظفيها المحترفين والمتفانين وعملائها المخلصين وشركائنا الداعمين»، مشيراً إلى «أن هذا الإنجاز يثبت أن الشركة موجودة في السوق من أجل إحداث تغيير كبير»، مؤكداً وفاء الشركة بالتزاماتها، وداعياً الجميع إلى التحلي بالثقة بهدف تحقيق النجاح المرجو.

سيريل غازار نقيباً لوسطاء التأمين !!



علمت «البيان الاقتصادية» ان هناك إجماعاً من قبل أعضاء نقابة وسطاء التأمين على ترشيح سيريل غازار لمنصب النقيب بعد انتهاء ولاية النقيب الحالي ايلي حنا في شهر آب الذي رفض إصرار أركان النقابة على تعديل القانون والتجديد له لولاية ثالثة، مع الإشارة الى ان قانون نقابة وسطاء التأمين يجيز تولي منصب النقيب لدورتين فقط.

الامارات لن ترفع الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين الا انها تدرس رفع حصة الأجانب الى ١٠٠ بالمئة من شركة التأمين

الامارات العربية المتحدة لن ترفع الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين النافذ حالياً. اكد ذلك رئيس جمعية التأمين في الامارات ابراهيم عبيد الزعابي الا انه اضاف ان الهيئة تنظر في فتح الباب امام الاجانب لرفع حصصهم في شركات التأمين الوطنية الى ١٠٠ بالمئة بدلا من السقف المحدد حالياً بـ ٤٩ بالمئة. وقال الزعابي ان اسواق الدول التي تتبع اقتصاد السوق فتحت ابوابها امام تملك الاجانب للشركات الوطنية، وهذا من شأنه ان يجذب الرساميل الى الاسواق ويفسح في المجال امام شركات التأمين المحلية للانفتاح على خبرات جديدة.



ابراهيم عبيد الزعابي

مؤمن مختار رئيساً وعضواً منتدباً لشركة مصر للتأمين



اختير مؤمن
مختار ليكون
رئيس مجلس
الإدارة والعضو
المنتدب الجديد
لشركة مصر
للتأمين.

وشغل مختار
منصب رئيس
الاكتتاب في

السعودية لإعادة التأمين منذ مايو ٢٠١٥، وعمل
خلال الفترة من فبراير ٢٠١٣ حتى مايو ٢٠١٥
مدير عام الممتلكات في التعاونية للتأمين
السعودية، وقبلها مدير إعادة التأمين بنفس
الشركة.

كما عمل مؤمن مختار مديراً تنفيذياً لإعادة
التأمين في شركة المهندس للتأمين لفترة قصيرة
من مارس إلى أغسطس عام ١٩٨٩، وقبل ذلك
متخصصاً في فرع الطيران بشركة مصر للتأمين
من أبريل ١٩٨٦ إلى فبراير ١٩٨٩.

أمام مجلس الأمة الكويتي مشروع تعديل أحكام قانون التأمين في دولة الكويت رفع رأس المال الى ٥٠ مليون دولار وفقاً للتهافت على تأسيس شركات جديدة



مجلس الأمة الكويتي

في الكويت يبدأ مجلس
الأمة الكويتي النظر في
مشروع قانون جديد يرعى
أعمال التأمين وإعادة التأمين
وشركات الخدمات ذات
الصلة.

ومن بين التعديلات
المقترحة والتي تهدف إلى
وقف التهافت على تأسيس
مزيد من شركات التأمين رفع

الحد الأدنى لرأس المال شركة التأمين من ٥ ملايين دينار كويتي (١٦,٥ مليون دولار أميركي) إلى ١٥
مليون دينار كويتي أي ما يعادل ٥٠ مليون دولار أميركي على ان تقدم الشركة كفالة مصرفية بقيمة
مليون دينار كويتي إضافة إلى ٢٠ بالمئة من إجمالي الأقساط ضماناً لموجباتها.

ويقضي المشروع بأن تفتح شركة التأمين حساباً منفصلاً لكل من فروع التأمين التي تتعاطاها، كي
يمكن للخبير الإكتواري الإطلاع عليها.

ويحدّد المشروع ٧ حالات يجوز فيها إلغاء الترخيص كما يتضمن ٤ محظورات يتعين على
وسطاء التأمين وإعادة التأمين تجنبها.

مجمعات التأمين INSURANCE POOLS

ويجيز القانون للشركات ان تنشئ في ما بينها مجمعات POOLS على ان تحدّد شروط تأسيسها
لاحقاً بلائحة تنفيذية.

استمتع بالصيف بدون قلق مع تأمين السفر من بيتك تكافل



معنى جديد للتكافل

kfhtakful.com
+965 1 80 30 30
kfhtakful



٤٠,٢ مليون ريال صافي الفائض بعمليات التكامل

«الخليج للتأمين التكافلي»

الشيخ عبدالله آل ثاني: نواصل تعزيز تطبيقات الحوكمة وتطوير الأنظمة وتحديثها



أكد رئيس مجلس إدارة شركة الخليج للتأمين التكافلي الشيخ عبدالله بن أحمد بن عبدالله آل ثاني مواصلتها تعزيز تطبيقات الحوكمة وتحديث وتبني سياسات وإجراءات العمل التي تحقق هذا الهدف، إضافة الى تطوير الأنظمة وتحديثها وكذلك برمجيات الشركة تسهيلاً على العملاء من

خلال تفعيل تطبيقات الخدمات الإلكترونية المتنوعة. كما سيتم التركيز على استقطاب الكوادر والخبرات والكفاءات العالية لزيادة واقع مستوى الأداء والإرتقاء بالحصصة السوقية للشركة مع المحافظة على النتائج الإيجابية للأداء التشغيلي.

وكانت الجمعية استعرضت تقرير مجلس الإدارة عن نشاط الشركة ومركزها المالي والصفقات الكبرى عن السنة المالية ٢٠١٨ والخطة المستقبلية، حيث أوضح الشيخ عبدالله آل ثاني أنه برغم استمرار الحصار فقد تميز أداء الشركة بتحقيق نتائج طيبة في النشاط التشغيلي ونتائج المساهمين، مشيراً الى ربح المساهمين لهذا العام والبالغ ٢٠,٢٧٥,٧٢٤ ريالاً قترياً بعائد أساسي صافي بقيمة ٠,٧٩ ريال للسهم الواحد، في حين بلغ صافي الفائض من عمليات التكافل ٤٠,٢٦٧,٨٧٦ ريالاً. وأوضح عبدالله آل ثاني ان مجلس إدارة الشركة بدأ خلال السنة الماضية تنفيذ وتطبيق استراتيجية جديدة في ما يتعلق بالاستثمارات تنفيذاً لتعليمات الجهات الرقابية، ووكالات التصنيف الائتماني، وهيئة الرقابة الشرعية، الأمر الذي انعكس بشكل إيجابي على سيولة الشركة وقدرتها على تكوين المخصصات لتدني أسعار الأسهم، وتسديد كافة القروض الإسلامية التي كانت قائمة في السنة السابقة. وفي ضوء ذلك تمكنت الشركة من عمل تسوية تتعلق ببعض استثماراتها المحلية والخارجية لدى دول الحصار مع أحد الأطراف ذوي العلاقة انعكست آثارها على البيانات المالية لعام ٢٠١٨ واستحصلت الشركة على مبلغ ١٤٦ مليون ريال قطري سدّد أولها في ٢١/٣/٢٠١٩ وتسدّد الدفعة الأخيرة في ٢١/١٢/٢٠٢٠.

القطرية العامة QGIR تنقل ١٣٧ مليون دولار من الأرباح المتركمة

الى حساب احتياطي خاص

قرارات استراتيجية: اقبال فرع الشركة في دبي وتطوير الاراضي



حسن الأفرنجي



الشيخ ناصر بن علي آل ثاني

عقد مجلس ادارة الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين QGIR اجتماعاً برئاسة الشيخ ناصر بن علي آل ثاني عرض فيه المستجدات التي طرأت على الاسواق العربية والعالمية وبحث في خطة استراتيجية جديدة للشركة واتخذ المجلس القرارات المناسبة ومن بينها:

- تطوير الاراضي التي تملكها الشركة تعزيزاً لاستثماراتها.
- نقل مبلغ ٥٠٠ مليون ريال قطري (١٣٧ مليون دولار اميركي) من الأرباح المتركمة الى حساب احتياطي خاص يسمى احتياطي طوارئ RISK RESERVES على ان يطلب الموافقة المسبقة لمصرف قطر المركزي (الناظم لقطاع التأمين).
- اقبال فرع الشركة في دبي نهائياً بعد تصفية التزاماتها هناك.
- رفع توجيه الى الجمعية العمومية بتوزيع انصبه ارباح DIVIDENDS نسبتها ١٠ بالمئة من قيمة السهم تدفع نقداً للمساهمين.
- وتبين ميزانية الشركة لسنة ٢٠١٨ انها حققت النتائج الآتية:
- الاقساط المكتتبة ارتفعت بنسبة ٨,٢ في المئة وبلغت ٥٤٦,٦ مليون ريال قطري (١٥٠,١١٠ مليون دولار اميركي).
- الأرباح ارتفعت بنسبة ٥ في المئة وبلغت ٢٧٣,٩ مليون ريال قطري (٧٤,٩٤ مليون دولار اميركي).

«وثاق» للتأمين التكافلي: حرص على تنمية سوق تأمين المركبات الشامل



أعلنت شركة «وثاق» للتأمين التكافلي، أن أعداد وثائق التأمين التكميلي (الشامل) حققت نمواً مرضياً في العام ٢٠١٨ قارب الـ ٣٠ في المئة، مقارنة بالعام ٢٠١٧، كما تجاوز نمو أقساطه الـ ٣٦ في المئة في الربع الأول من العام ٢٠١٩ مقارنة بالفترة ذاتها من ٢٠١٨.

جاء ذلك في بيان للشركة لمناسبة تكريمها من قبل شركة عبدالمحسن عبدالعزيز البابطين، الوكيل المعتمد لسيارات «نيسان» في الكويت.

وفي هذا الصدد، أوضح مساعد الرئيس التنفيذي للإنتاج والتسويق والتطوير في الشركة، فواز سعد المزروعى، أن «وثاق» تحرص في هذا الإطار على تنمية سوق تأمين المركبات التكميلي (الشامل)، وتحسين كفاءة التكلفة لدعم الربحية، بما يسهم في تحفيز الشركات على ابتكار منتجات لمواجهة حرب الأسعار والمنافسة، داعياً إلى ضرورة توعية الجمهور بالأهمية القصوى لهذا النوع من التأمين في تعويض الخسائر التي تلحق بالمركبات.



الشركة القطرية العامة
للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.ق.



رمضان كريم

RAMADAN KAREEM

٦٧١ مليون دولار صافي دخل «ليبرتي ميوتشول القابضة» بنهاية آذار ٢٠١٩

يقدم خيارات متنوعة تحت سقف واحد افتتاح الفرع الرقمي الأول لـ «جي أي جي - البحرين» و«جي أي جي تكافل»



إبراهيم الرئيس

عصام الأنصاري

كشف الرئيس التنفيذي لشركة «جي أي جي تكافل» عصام الأنصاري على هامش افتتاح أول فرع رقمي مشترك بين كل من شركة «جي أي جي البحرين» وشركة «جي أي جي تكافل» لتقديم خدمة التأمين بشقيها التقليدي والإسلامي، أن «جي أي جي» لديها ٥ فروع على مستوى المملكة وبنسبة تغطية تصل إلى ١٠٠ في المئة.

وقال الأنصاري: «تعد هذه التجربة الأولى من نوعها والتي من شأنها أن توفر خيارات متنوعة للتأمين تحت سقف واحد وفق إطار عمل موحد يعتمد على آخر ما توصلت إليه التكنولوجيا في المجال التقني».

وأضاف: «سيقدم هذا الفرع خدماته من دون الحاجة لتقديم المستندات الثبوتية بشكلها التقليدي المادي وإنما سيكتفي بنسخ الكترونية للأوراق، كشهادة تسجيل المركبة للتأمين على المركبات أو جواز السفر لتأمينات السفر وغيرها».

فيما أكد الرئيس التنفيذي للشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC/GIG إبراهيم الرئيس، أنه سيتم افتتاح أول فرع ذكي في مجمع سار خلال الشهر المقبل، فيما سيتم افتتاح ٤ فروع للشركة قبل نهاية العام الحالي.

وبين أن افتتاح الفرع التقني المشترك الذي يوحد جميع المزايا التأمينية للمنتجات، يأتي ضمن الأهداف المشتركة التي تبنتها إدارتا الشركتين.

وستعمل الشركتان معاً تحت سقف واحد لتقديم خدمات تأمين مبتكرة وميسرة لربائتها بما في ذلك إدارة مطالبات حوادث السيارات والحوادث الشخصية، حيث ستتم إدارتها رقمياً دون الحاجة إلى المستندات التقليدية، كذلك سيوفر الفرع خدمات دفع الكترونية مختلفة دون استخدام الأوراق النقدية.



إيلي بوشعيا



David Long

سجلت شركة ليبرتي ميوتشول القابضة Liberty Mutual والشركات التابعة لها إيرادات صافية أعلى في الربع الأول من عام ٢٠١٩ وسط انخفاض خسائر الكوارث.

وارتفع صافي الدخل بنسبة ٣,٥ في المئة ليصل إلى ٦٧١ مليون دولار للأشهر الثلاثة الأولى من عام ٢٠١٩ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، وفقاً لبيان الأرباح الصادر عن شركة التأمين ومقرها بوسطن.

وصرّح رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي ديفيد لونغ David Long، أن صافي أقساط التأمين المكتتبه في الربع الأول من عام ٢٠١٩ بلغ ٩,٧ مليارات دولار، بزيادة قدرها ٢,٨ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠١٨، ويعود ذلك إلى الأداء القوي للشركة في فرع التأمينات المتخصصة.

وبلغ إجمالي النسب المجمع للشركة للأشهر الثلاثة المنتهية في ٣١ مارس (آذار)، بما في ذلك تأثير الكوارث وصافي الخسائر المتكبدة التي تعزى إلى السنوات السابقة ٩٦,٣ في المئة مقارنة مع ٩٩,٠ في المئة في الفترة نفسها من عام ٢٠١٨.

يذكر أن إيلي بوشعيا هو المدير الإقليمي لشركة Liberty Mutual.

مجموعة سرادار تفاوض لشراء شركة تأمين كبرى

تفاوض مجموعة سرادار هولندغ التي اشترت مؤخراً أكثرية أسهم شركة ASSUREX لشراء شركة تأمين كبرى في لبنان.

مساهمو MEARCO يتفاوضون لشراء ترست للتأمين وترست لايف

يتفاوض عدد من المساهمين وعلى رأسهم رئيس مجموعة MEARCO القنصل جوزف عيسى مع رئيس مجلس إدارة جمال ترست بنك JTB أنور الجمال لشراء أسهم شركتي ترست وترست لايف.

وعلمت «البيان» أن القنصل عيسى وقرينته سلمى أبي ديب سوف يساهمان بنحو ٢٥ في المئة في شركة ترست لايف TRUST LIFE مع يوسف الجميل بنحو ٢٥ في المئة وكل من بلال الحص وزبيد شبلبي والياس ابي يونس ووسيم وهبي بالحصة المتبقية وقد راوحت قيمة الصفقة نحو ٣,٤ ملايين دولار أميركي.

أما شركة ترست للتأمين TRUST فسوف يساهم فيها النائب سيمون ابي رميا، مايا نصر، زياد شبلبي، الياس أبي يونس ووسيم وهبي وتقدر قيمة الصفقة بنحو ٣,٢ ملايين دولار وقد يدخل مساهمون جدد في حال ارتأوا أن ذلك من مصلحة الشركة.

وبانتظار موافقة الهيئات الناظمة ألف مبروك للفريقين.

«دبي الإسلامية» تطلق خطة خمسية لتعزيز مكانتها وتقوية مركزها

محمد المهيري: استمرار في متابعة تنفيذ خطط الشركة

أطلقت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان) خطة خمسية للفترة من ٢٠١٩ حتى ٢٠٢٣ لتعزيز مكانة الشركة وتقوية مركزها المالي.

وكشف رئيس مجلس إدارة الشركة محمد بن عمير بن يوسف المهيري في كلمة له أمام الجمعية العمومية خلال اجتماعها في دبي أنه تم اتخاذ العديد من الخطوات الايجابية لتحسين وضع الشركة، مشيراً إلى أنه بالرغم من تحقيق أرباح خلال عامي ٢٠١٧ و٢٠١٨ إلا أنها أقل من الطموحات، لكنها بداية الثبات نحو مستقبل أفضل للشركة يانز الله لتعود بالمنفعة على مساهمي الشركة وحملة الوثائق.

وأضاف المهيري أن مجلس إدارة شركة أمان للتأمين واصل جهوده الرامية لتحسين الوضع العام للشركة، حيث تم التخلص من أغلب الإستثمارات عديمة الفائدة. وأوضح أن مجلس الإدارة عمل كذلك على تعديل نسب تملك الأجانب إلى ٤٩ في المئة بناء على طلب المساهمين في اجتماع الجمعية العمومية الذي عقد العام الماضي، ويتم حالياً العمل حول حلول الملاءة المالية للشركة.



RAMSES ARROUB
Wafa



جلال بنشقرن
ATLANTA



سعید تحتوت
AL HILAL LIFE



أحمد إدريس
ADNIC



الشيخ محمد بن سيف آل نهيان
ADNIC

نتائج مميزة لشركة الهلال لايف

تمكنت شركة الهلال لايف AL HILAL LIFE البحرين من تحقيق نمو بنسبة ١٠٦ في المئة في أرباحها خلال العام ٢٠١٨، مقارنة بالعام ٢٠١٧، كما ارتفعت الأقساط المكتتبة GWP بنسبة ١٩ في المئة وزاد عدد المضمونين بنسبة ٤٥ في المئة. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو سعید تحتوت.

ارتفاع أرباح اتلاندا ١٥ في المئة وأقساطها ٤٦٦ مليون دولار

ارتفعت الأرباح الصافية لشركة اتلاندا المغربية ATLANTA في العام ٢٠١٨ الى نحو ٢٣ مليون دولار أميركي بزيادة نسبتها ١٤,٥ في المئة عن العام ٢٠١٧، كما ارتفع مجموع أقساطها بنسبة ٧ في المئة في المغرب ليلعب نحو ٢٥٥ مليون دولار وارتفع مجمل أقساطها في افريقيا بنسبة ٦,٧ في المئة الى نحو ٤٦٦ مليوناً كما ارتفعت حقوق الملكية الى نحو ١٤٠ مليون دولار. يذكر ان المدير العام للشركة هو السيد جلال بنشقرن.

٨٨٠ مليون دولار أقساط وفا للتأمين وأرباحها ٦٢ مليوناً

ارتفعت أرباح شركة وفا للتأمين Wafa المغربية الى نحو ٨٨٠ مليون دولار أميركي في العام ٢٠١٨ بزيادة ٤ في المئة عن العام ٢٠١٧ وتمثل أقساط الحياة نحو ٥٦ في المئة من إجمالي الأقساط. وبلغت أرباح الشركة نحو ٦٢ مليون دولار. تجدر الإشارة الى ان رئيس الشركة هو السيد رمسيس أروب RAMSES ARROUB وللشركة ستة فروع في أربع دول افريقية.

أداء قوي جداً لـ «أبوظبي الوطنية للتأمين»

أحمد ادريس: سواصل تطوير المزيد من الحلول التأمينية المبتكرة

وافق مساهمو «أبوظبي الوطنية للتأمين» ADNIC، إحدى شركات التأمين الرائدة في المنطقة، في اجتماع الجمعية العمومية على توزيع أرباح نقدية بنسبة ٣٠ في المئة (٣٠ فلساً للسهم الواحد) وذلك عن السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٨. كما انتخب مساهمو الشركة مجلس إدارة جديداً للفترة ٢٠١٩ - ٢٠٢٢، وقد تم انتخاب الشيخ محمد بن سيف آل نهيان رئيساً لمجلس إدارة الشركة للفترة ٢٠١٩ - ٢٠٢٢.

وقال رئيس مجلس الإدارة الشيخ محمد بن سيف آل نهيان «يسعدني أن أعلن لكم عن تحقيق شركة أبوظبي الوطنية للتأمين نتائج مالية قوية في عام ٢٠١٨ الذي حمل شعار «عام زايد»، حيث أظهر عام ٢٠١٨ قوة ومثانة الاقتصاد في دولة الإمارات، كما يأتي نجاح شركتنا على الرغم من التحديات التي يواجهها سوق التأمين، وذلك بفضل تركيزنا على التنوع والابتكار والكفاءة، إلى جانب إطلاق منتجات تأمينية جديدة وتعزيز إجراءاتنا وأماكن تواجدنا في الدولة، مما ساهم في نجاحنا وقدرتنا على تقديم الأفضل لعملاء ومساهمي الشركة».

من جهته، قال الرئيس التنفيذي للشركة أحمد إدريس: «يسعدنا أن نعلن عن توزيع أرباح نقدية للمساهمين بنسبة ٣٠٪، أي ما مجموعه ١١٢,٥ مليون درهم وبزيادة مقدارها ٢٠٪ مقارنة مع عام ٢٠١٧».

وأضاف إدريس: «سنواصل خلال العام الجاري الاستفادة من نقاط القوة لدينا ومن قدرتنا التنافسية لتطوير المزيد من الحلول التأمينية المبتكرة التي تلبي احتياجات عملائنا المتنوعة والمتغيرة، كما نسعى إلى تبني تقنيات جديدة في العام الجاري ٢٠١٩، والتي من شأنها أن تقربنا أكثر من عملائنا».

وحققت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين أداءً قوياً في عام ٢٠١٨، حيث بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة ٢,٩١ مليار درهم بارتفاع نسبته ١٠,١٪ مقارنة مع الفترة ذاتها من عام ٢٠١٧، وذلك نتيجة النمو في العديد من فروع التأمين. وبلغ صافي الأرباح الفنية ١٤٥,٤ مليون درهم، بارتفاع نسبته ٢٢,٨ في المئة بفضل الأداء القوي للمحافظ الرئيسية. وبلغ صافي أرباح الشركة ٢٣٥,٦ مليون درهم لعام ٢٠١٨، بارتفاع نسبته ٣,٧ في المئة مقارنة مع الفترة ذاتها من عام ٢٠١٧.

وكواحدة من كبرى شركات التأمين في المنطقة تواصل الشركة تعزيز مكانتها الرائدة من خلال توقيع عدد من الشراكات الاستراتيجية وتعمل الشركة على تعزيز أماكن تواجدنا داخل الدولة، حيث وصل عدد فروع ومكاتب الشركة في دولة الإمارات العربية المتحدة إلى ٢٠ فرعاً ومكتباً، وذلك مع افتتاح أربعة فروع جديدة مؤخراً.

الإكتواري بيار شدياق:

بناء وتحديد احتياطات الشركات مرتبطان بمدى التزامها معايير الحوكمة الرشيدة والشفافية



استراحت محطة المحاورين تيسير التريكي ومصباح كمال مع إعلام التأمين العربي مع الضامن المتخصص في دراسة العلوم الإكتوارية بيار شدياق فعاتت بالذكرى الى الماضي الذهبي يورده تفصيلاً تزامن مع مراحل مسيرة مهنية غنية ازدانت بالمنطق والرؤية، وتوّجت بالخبرات المعمقة المستقاة من أرباب صناعة التأمين العالمية.

بنظرة العالم والشاهد ينقلنا شدياق الى تاريخ نشوء وتطور تدريس العلوم الإكتوارية في لبنان، وبروز بوارد هذا الاختصاص الحيوي في بعض الدول العربية وتحديد في المغرب وتونس، وإذ ربط بناء وتحديد الاحتياطات في الشركات بمدى التزامها بمعايير الحوكمة الرشيدة والشفافية، اعتبر غياب الإكتواري ظاهرة غير صحية.

ووجه شدياق افتقاداً لنظام الضمان الإجتماعي القائم في لبنان المبني على النظام البسماركي ٢، ورأى أنه بحاجة الى إصلاحات كثيرة لا بل الأجدى العزوف عنه واستبداله بنظام آخر أكثر فعالية وأسهل تطبيقاً، طارحاً مخطط الضمان الإجتماعي الذي يوقر الحماية الصحية للفئات التي لا تتمتع بأي تأمين صحي.

الأجدى استبدال نظام الضمان الإجتماعي في لبنان بأخر أكثر فعالية وأسهل تطبيقاً

لدراسة العلوم الاكتوارية في المغرب، بالاشتراك مع معهد العلوم المالية والتأمينات في جامعة ليون- فرنسا ISFA Université Lyon وفي تونس بالاشتراك مع جامعة باريس-دوفين الفرنسية (Université Paris-Dauphine). والحال أن أمامنا طريقاً طويلاً على صعيد الدراسة الأكاديمية بالنسبة لهذا التخصص. ولسوء الحظ، فعلى الرغم من وجود خبرة اكتوارية إقليمية فإن مشتري الخدمات الاكتوارية في منطقتنا يفضلون التعامل مع الشركات الأجنبية التي بالكاد لها وجود في منطقتنا.

إلزامية وجود إكتواري

■ هل ترى أن افتقار العديد من شركات التأمين وإعادة التأمين العربية للخبير الإكتواري يقف وراء إشكاليات بناء وتحديد الاحتياطات؟

- أنا أرى أن مسألة بناء وتحديد الاحتياطات تتعلق بالدرجة الأولى بمدى التزام الشركة بمعايير الحوكمة الرشيدة والشفافية. وإذا كان لدى الشركة خبير إكتواري متفرغ لها تماماً فمن شأن ذلك أن يعزز ثقافة الالتزام بالشفافية في تحديد الاحتياطات. إلا أنه ليس من الضروري أن يكون لدى شركة التأمين أو إعادة التأمين إكتواري متفرغ. فتلك الشركات تستطيع الاستفادة من خدمات إكتواري خارجي شريطة أن يكون خبيراً مؤهلاً ومرخصاً ومستقلاً وذلك درءاً للوقوع في حبال أناس يتطفلون على مهنة الإكتواري.

والحال أن كثيراً من الشركات لا تستعمل إكتواري خارجياً على الرغم من عدم وجود إكتواري متفرغ لديها. السبب في تقديري هو ارتفاع أتعاب الإكتواريين الخارجيين ما يجعل الشركات تتردد في الاستفادة من خدماتهم. وهذا وضع لا تفوز الشركات فيه بأي من الحسنيين (الإكتواري المتفرغ أو غيره) أرجو أن لا أكون قاسياً بالقول إن بعض إدارات شركات التأمين العربية راضية وسعيدة بمنهجها في تحديد الاحتياطات، باعتباره قائماً على خبرة سابقة، في حين أن بعضها الآخر يعتبر العلوم الاكتوارية خاصاً بتأمينات الحياة، ولذلك فلا ضرورة لاستخدامها في فروع التأمين الأخرى.

قلت إنه ليس من الضروري أن يكون لدى الشركة إكتواري متفرغ. ولكنني على يقين أن إلزامية وجود إكتواري متفرغ آتية في يوم قد يكون ليس بعيد. فدور الإكتواري أكبر من مجرد اعتماد الاحتياطات. وموظفو (بكسر الظاء) employers الإكتواريين المحتملين مثل شركات التأمين وإعادة التأمين، وأنظمة الضمان الاجتماعي الوطنية والمصارف، سيدركون أهمية دور الإكتواري إن أجلاً أو عاجلاً. وتفاعلو بالخير تجدهم على حد قول المثل.

خلاصة القول، إن غياب الإكتواري في شركات التأمين وإعادة التأمين ظاهرة غير صحية. وهل يمكن لشخص مثلي أكمل تأهيله كإكتواري قبل خمسين عاماً إلا أن يدافع عن ضرورة دور الإكتواري. وأنا أتمنى أن تقوم شركات التأمين العربية بأخذ هذا الدور في الحسبان وهي تضع خططها التطويرية.

طرحي مخطط الضمان الصحي الإجتماعي لا يزال قابلاً في أدرج الجهات الرسمية

■ كان لك مشروع لإنشاء نظام صحي متكامل في لبنان، قدمت بعض تفاصيله في محاضرة. كيف تصنف هذا المشروع ضمن الفلسفات التي تحكم الأنظمة

■ ارتبط اسمك بالعلوم الاكتوارية. هل لك أن تحدثنا بجاذبية هذه العلوم بالنسبة لك، وتعرض شيئاً من تاريخ نشوء وتطور تدريس العلوم الاكتوارية في لبنان، وإن أمكن، في العالم العربي؟

- شاء حسن حظي أن أكون أول من تخصص في دراسة العلوم الاكتوارية (حياة وغير حياة) في لبنان. وأنا أنسب الفضل الأول في اتجاهي نحو هذا التخصص للشركة الوطنية للتأمين (SNA) ولؤسسها جان شدياق. لقد تحدثت عن ظرف التحاق بالشركة وكيف حصلت على منحة تدريبية لدى الشركة السويسرية لإعادة التأمين، ودعوني أكون صريحاً تماماً معكم، فأنا حينما قبلت عرض العمل المقرون بالتدريب لم أكن متأكداً تماماً من أنني أنوي تغيير خيار المهني من دراسة علوم الفضاء إلى دراسة العلوم الاكتوارية، أي أنني ذهبت إلى زيوريخ وأنا أحمل قلبين في جوفي.

كانت شروط البعثة التدريبية مغرية جداً، وقلت في نفسي لا مانع من أن أجرب حظي، ولكن بعد أن قطعت شوطاً في التدريب بدأت مظاهر القلق وعدم اليقين تختفي. هنا لا بد لي أن اتطرق إلى بيئة العمل في الشركة السويسرية لإعادة التأمين. كانت الشركة في سنة ١٩٦٢ هي أكبر شركة إعادة تأمين في العالم. ومن المعروف أن شركة ميونيخ انتزعت مركز الصدارة سنة ١٩٦٥. هناك نقطة أخرى أود استحضارها لفائدة القراء ألا وهي أن الشركة السويسرية كانت على الدوام متفوقة في العلوم الاكتوارية تحديداً وفي تأمينات الحياة على وجه العموم. وقد كان رئيس الشركة في الوقت الذي ذهبت فيه للتدريب هناك (يحمل شهادة دكتوراه في الرياضيات) وأعني به الدكتور ماكس إيزنرينغ Max E. Eisenring جو العمل في إدارة الإكتواريين والرعاية التي تلقيتها دفعاني باتجاه حسم خيار لي لصالح التخصص في دراسة العلوم الاكتوارية فقد كان لدي حتى هذه اللحظة الخيار في أن أوصل دراسة العلوم الاكتوارية أو أعود إلى رغبتني بدراسة هندسة الطيران. ولكن للحسم النهائي قصة أخرى.

كان من حسن حظي أن تعرفت أثناء التدريب في الشركة السويسرية لإعادة التأمين على القامة الكبيرة في العلوم الاكتوارية وهو الدكتور هانس بولمان Hans Bulhman الذي كان يشغل منصب رئيس دائرة الرياضيات في الشركة. ومن المعلوم أن هذا الرجل قد تقلد فيما بعد منصب عمادة بوللي تكتيك زيوريخ Zurich Polytechnic وهو المعهد الذي كان أينشتاين طالباً فيه في مرحلة من حياته.

أما في ما يتعلق بالشق الثاني من سؤالنا حول تاريخ نشوء وتطور تدريس العلوم الاكتوارية فأود القول إن دراسة هذه العلوم بدأت في لبنان في أواخر تسعينات القرن الماضي في جامعة سيدة اللويزة NDU تحديداً. وفي سنة ٢٠٠٥ أدخلت الجامعة اليسوعية هذا التخصص على مستوى دبلوم عالي معترف به دولياً بالاشتراك مع معهد العلوم المالية والتأمينات ISFA بجامعة ليون- فرنسا.

بالنسبة للعالم العربي، ما زال تدريس هذا التخصص محدوداً للغاية، ويقتصر على وجود بعض المناهج الدراسية التي تدرس على الانترنت online برعاية معهد جمعية الإكتواريين SOA Society of Actuaries الأميركية. وقد تم مؤخراً إطلاق برامج

الصحية كالتأمين الصحي التجاري الصرف، والنظام البسماركي للضمان الاجتماعي (جباية أقساط مقابل منافع محددة)، والنظام الممول من الضريبة؟

– التأمين الصحي التجاري الصرف يوفر الحماية لشريحة معينة من الناس. مقدرة هذه الفئة على شراء تغطية التأمين الصحي مرتبطة بقدرتها الذاتية على دفع قسط التأمين أو لأن رب العمل يوفر غطاء التأمين كميزة للعاملين. وهذه الشريحة تستثني قطاعات مهمة من المواطنين.

نظام الضمان الاجتماعي القائم في لبنان هو على غرار النظام البسماركي ٢ وهو يحتاج إلى إصلاحات كثيرة وربما يكون من الأجدى العزوف عنه واستبداله بنظام أكثر نجاعة من حيث مفاعيله وأسهل في التطبيق. من ناحية أخرى، فإن نظام التأمين الصحي الممول بالضريبة والذي يعرف بنظام اللورد بيفريدج Lord William Beveridge (١٨٧٩-١٩٦٥)، فهو غير ملائم لأوضاعنا لأنني اعتقد أن الضرائب التي تجمع لتمويل مثل هذا المشروع قد تتسرب إلى وجوه إنفاق أخرى.

المشروع الذي تتحدثان عنه هو نظام صحي متكامل integrated health system يستهدف توفير حماية صحية للفئات الفقيرة التي لا تتمتع بأي تأمين صحي والتي قد لا تستطيع خدمات الرعاية الطبية التي توفرها الدولة تلبية حاجاتها بفعل محدودية الإمكانات. هذا النظام من المفترض أن تديره وكالة صحية مركزية مستقلة Central Health Agency (CHA) يكون لها ارتباط بوزارة الصحة. هذه الوكالة هي عبارة عن صندوق للتعاقد الوطني. أما تمويل هذه الوكالة أو الصندوق الوطني فالمفترض أن يأتي من النقابات ومؤسسة الضمان الاجتماعي وشركات التأمين. هذا النظام يمكن أن نطلق عليه اسم مخطط الضمان الصحي الاجتماعي Social Health Insurance Plan-SHIP.

برنامجي أو تصوري يستهدف أن يكون لدى كل فرد في لبنان بطاقة تأمينية تضمن الحد الأدنى من الضمان الطبي على الأقل. هناك شرائح تتمتع بتأمين شامل من خلال ترتيبات أرباب العمل، النقابات أو الترتيبات الشخصية لنوعي الإمكانات المالية الطبية... الخ. تبقى شريحة فقراء الناس التي هي خارج نطاق المظلة التأمينية. هذه الشريحة هي همي الأول. وإجابة على سؤالكما حول مبرر البحث عن ضمان لهذه الشريحة ما دام هناك قطاع صحي حكومي من المفترض أن يوفر الرعاية لها، أقول إن إثبات حالة الفقر للتمتع بالعلاج المجاني في المرافق الحكومية مسألة معقدة إدارياً وقد تكون طويلة أو غير متيسرة أحياناً. لذلك فحصول هذه الشريحة على البطاقة يبسر لها الحصول على الرعاية الطبية دون إبطاء خاصة حينما يتعلق الأمر بالحالات المرضية الطارئة ويتبع لها الطبابة في المصحات الخاصة.

عرضت هذا النظام للجهات المعنية مشفوعاً بالإحصائيات مبدئياً بوزارة الصحة. وفي عام ١٩٩٦ سحنت لي فرصة لعرض النظام على الرئيس الشهيد رفيق الحريري. إلا أن المشروع لم يجد طريقه للتنفيذ وما زال قابعاً في أدراج الجهات الرسمية.

توسع الشركات اللبنانية في الأقطار العربية

■ في خمسينيات وربما ستينيات القرن الماضي كان قطاع التأمين اللبناني في موقع متقدم، من ملامحه الاهتمام بالدراسات الاكتوارية ووجود شركات خرجت أفواجاً من إحصائيات التأمين وافتتحت فروعاً خارجية في البلدان العربية. كيف تقبمون وضع القطاع الآن مقارنة بتلك الفترة؟

– ما تقولونه صحيح إلى حد ما. إلا أنني أرى أن سوق التأمين العراقي كان أكثر تقدماً. كان هناك في لبنان عدد صغير من الشركات ذات الإمكانات الجيدة بادرت إلى الاتجاه لممارسة نشاط في أسواق التأمين العربية. كانت شركة التأمين العربية هي الأبرز في هذا المضمار حيث وسّعت مجال نشاطها الجغرافي ليشمل الأردن وليبيا وبعض أقطار الخليج العربي. كما كان لشركة الاتحاد الوطني، والشركة الوطنية للتأمين SNA، وشركة الضمان اللبنانية تواجد خارج لبنان خلال الفترة التي تتحدثان عنها. بمعزل عن التفاصيل الدقيقة بهذا الصدد، يمكنني القول إن ما ساعد الشركات اللبنانية على التوسع هو عدم وجود شركات وطنية في الأسواق التي اتجهت شركات التأمين اللبنانية صوبها. والشركات في أسواق التأمين العربية التي كانت متقدمة في الفترة موضوع سؤالكما مثل العراق ومصر كانت منهكة في تطوير وخدمة أسواقها. يضاف إلى ذلك حرية الحركة التي كان النظام الاقتصادي الليبرالي في لبنان يتيحها لشركات التأمين.

ولا بد من القول أيضاً أن سهولة التأسيس وعدم وجود متطلبات رقابية صارمة قد فتح الباب أمام الشركات اللبنانية للتوسع في الأقطار العربية. ولكن تغير الأوضاع في أسواق التأمين العربية أدى إلى تقلص أو تراجع تواجد الشركات اللبنانية في الخارج. فقد أصبحت شروط التأسيس أصعب من ذي قبل، وخاصة لجهة الحد الأدنى لرأس المال. وكما تعرفان فإن رؤوس أموال الشركات اللبنانية ليست كبيرة إلى الدرجة التي تمكنها من الاستثمار خارج سوقها الوطني. غير أن هناك استثناءات. فبعض الشركات

اللبنانية مازال لها تواجد خارج لبنان مثل العربية للتأمين وشركة أروب واللبنانية السويسرية. هذا دون أن ننسى تواجد الشركات اللبنانية في سوريا.

خلاصة القول، إن تراجع دور شركات التأمين اللبنانية خارج لبنان قد تأتي من تغير الأوضاع في الأسواق العربية وليس من انحدار مستواها الفني أو عدم قدرتها على بناء الكوادر التأمينية.

جمعية إكتواريين عربية

■ يقال إن شركات التأمين على الحياة في العالم العربي تفتقر إلى جداول وفيات موضوعة محلياً، وأن البعض منها يستخدم جداول وفيات تعود لدول غربية. هل ترى في ذلك مثلباً؟ ولماذا لم تستند هذه الشركات من الخبرات الاكتوارية العربية لوضع مثل هذه الجداول؟

– ما تقولونه بخصوص الافتقار إلى جداول وفيات موضوعة محلياً صحيح. والمسألة تتعلق بفقر الإحصائيات في بلدنا. وهناك في الواقع أمور تتجاوز في أهميتها جداول الوفيات لا يوجد بشأنها إحصائيات موثوقة.

دعني أوضح أن هناك نوعين من جداول الوفيات. الأول، يتعلق بجميع السكان. والدولة هي من يعد هذه الجداول عبر أجهزتها. أما النوع الثاني، فهو جداول الوفيات الخاصة بجمهور المؤمن عليهم population the assured، ويعرف النوع الثاني بجداول الوفيات المرتبط بالاختيار select mortality. ومن المعروف أن معدل الوفيات في النوع الثاني هو أفضل منه في النوع الأول بفعل عملية الانتقاء التي يقوم بها المكتتبون. وتقدر الفجوة بين النوعين بخمس سنوات.

في بلد مثل بريطانيا يوجد النوعان. فالدولة تعد ما يعرف بمعدل الوفيات للسكان Ultimate Population Mortality، بينما تقوم صناعة التأمين بإعداد جداول الوفيات للمؤمن عليهم. وعادة ما يقدم مؤمنو الحياة إحصاءات عن عشر سنوات سابقة لغرض إعداد جداول الوفيات الخاصة بالمؤمن عليهم.

في غياب جداول وفيات محلية يلجأ مؤمنو الحياة لاستعمال جداول وفيات يزودهم بها معيدي التأمين. والمفارقة أن معيدي التأمين لا يعطي المؤمن أو شركة التأمين أحدث الجداول المتوفرة لديه بل يلجأ إلى تزويدها بجداول تعود لسنوات سابقة. كان يزودها بجداول سنة ١٩٨٠ عوضاً عن جداول سنة ٢٠٠٠. والحال أن خبرة الوفيات في عام ٢٠١٨ هي أفضل من عام ٢٠١٠ بفضل تقدم الرعاية الطبية. والمعنى أن معيدي التأمين يشتغلون على هامش أرباح أعلى من الهامش الذي يمكن أن يحققوه لو هم استعملوا جداول حديثة. ربما في ما قلته شيء من التبسيط، فقد أصبحت جداول الوفيات التي يقدمها معيدي التأمين أداة منافسة، كما أن جهات الإشراف والرقابة يمكن أن تلعب دوراً في تحديد الجداول المقبولة بالنسبة لها درءاً للمغالاة في تحديد معدلات الاقساط.

المسألة تتعلق بوجود إحصائيات موثوقة أكثر من تعلقها بعدم الإفادة من خدمة الخبرات الاكتوارية. فتأمينات الحياة في البلدان العربية لا توفر الأعداد الكبيرة التي يمكن أن نبني على أساسها جداول حياة.

وفي ما أعلم فإن السوق المصري قد بدأ مؤخراً في اتخاذ خطوات لوضع جداول وفيات تتناسب وخبرته الذاتية.

وبشكل عام، يمكن القول إن محدودية انتشار تأمين الحياة لا توفر قاعدة أعداد كبيرة تمكننا من إعداد جداول. وأنا اعتقد أن المدخل لتحقيق هذا الهدف هو إنشاء جمعية إكتواريين عربية تأخذ على عاتقها تجميع البيانات لوضع جداول الحياة المرجوة. ولكن تكوين مثل هذه الجمعية لا يبدو أنه سهل المنال. فقد سبق لي أن حاولت أن اقنع جمعيتي الإكتواريين في لبنان والمغرب (وهما أكثر الجمعيات العربية خبرة في تقديري) بأن تأخذ المبادرة لإنشاء الجمعية سائلة الذكر، إلا أن الفكرة اصطدمت بعقبات حالت دون المضي قدماً بها.

قرارات استراتيجية واضحة

■ نحن استمتعتنا بالحوار معك وبإضاءتك لجوانب من التجربة اللبنانية في حقل العلوم الاكتوارية، فهل نطمع منك بكلمة أخيرة تتوجه بها للجليل الصاعد من ممارسي هذه العلوم وللقيادات التأمينية العربية لرسم مسار النهج السليم الذي تتمناه لهم؟

– كلمتي باختصار هي الاستراتيجية ثم الاستراتيجية. لسوء الحظ، فإن كثيراً من القرارات في قطاع التأمين العربي تتخذ على أساس عاطفي أو شعور بأهمية الذات أو اعتبارات شخصية أو تقليد نجاحات الآخر لمجرد التقليد. إزاء هذا الوضع لا بد من القول أنه قد حان الأوان لجعل قراراتنا تستند إلى استراتيجية واضحة وطويلة الأجل. والاستراتيجيات لا تهبط من السماء فهي من صنعنا. وإذا ما أحسنا صنعها فسوف تؤدي حكماً إلى مزيد من الرشادة في صنع قراراتنا وفي تطوير قدرات العاملين في مؤسساتنا من طريق مساهمتهم في وضع تلك الاستراتيجيات المرجوة. ■



باسم محمد ولي

(شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه للسيارات JACO - السعودية):

جديدنا حملات تسويق لطرازات «مرسيدس بنز» موجهة للسيدات

اقترن اسم شركة الجفالي وإخوانه للسيارات JACO الوكيل الوحيد لشركة «مرسيدس بنز» MERCEDES BENZ في المملكة العربية السعودية بخدمة العملاء العالية الجودة، إذ اتسعت عملياتها لتشمل صالات عرض في جدة والرياض والدمام وعسير وجميعها مزودة بمراكز متطورة، وجديدها أول صالة عرض رقمية في الشرق الأوسط بمدينة جدة. ويكمن سر نجاح الشركة في التزامها الكامل وجهودها من أجل تحسين جودة خدمة عملائها وضمان رضاهم عن الخدمة.

مدير إدارة التسويق وتطوير شبكات الأعمال في الشركة باسم محمد ولي وفي مقابلة مع «البيان الاقتصادية» حول آخر مستجداتها كشف عن خطة تسويق موجهة للسيدات، وعرض لتفاصيلها والجوائز المقدمة لأربع فئات، ولاحظ تحسناً في سوق السيارات المحلية نتيجة المبادرات التي أطلقتها الدولة ودعمها لمشاريع مختلفة في قطاعات متنوعة، متناولاً مواصفات وخصائص صالة العرض الرقمية الجديدة وما توفره من خدمات لعشاق سيارات «مرسيدس بنز»، متوقعاً ارتفاعاً في حجم المبيعات استناداً إلى الإقبال الواسع والتفاعل مع الخدمة من قبل الزبائن.

تحسن في سوق السيارات المحلية نتيجة مبادرات الدولة ودعمها لمشاريع في قطاعات متنوعة ■ ■

مختلف الحقول والمحافل، وللغاية شكّلت لجنة من ١٠ أعضاء من داخل الشركة اختيروا من مختلف الأقسام بهدف إختيار السيدات المستحقات وإجراء عملية التصويت عبر منصات مواقع التواصل الإجتماعي. وخلال الحفل تم توزيع الجوائز على أربع متسابقات كل منهن في قطاع مختلف بعد قرار لجنة تحكيم مكونة من سبع سيدات سعوديات رائدات. وستحصل كل من الفائزات على جوائز متعددة منها التحدث في مؤتمر صحافي،

الثريا تحت عنوان «هي مرسيدس» SHE'S MERCEDES، وذلك من أجل دعم المرأة السعودية وتمكينها وتشجيعها تقديراً لدورها ومبادراتها. وتستهدف هذه الجائزة أربع فئات من النساء اللواتي برعن في الرياضة، خدمة المجتمع، قيادة الأعمال والتصميم. وشارك في هذه المسابقة حوالي ٣٠٠ سيدة سعودية وقد حرصنا فيها على إستهداف وتسليط الضوء على السيدات اللواتي لم يتم التطرق إلى إنجازاتهن في

حملات تسويق موجهة للسيدات

■ ما اتجاه استراتيجيتكم المعتمدة خلال العام ٢٠١٩؟

إختلف التوجّه عما كان في العام الماضي ويعود العنصر الأهم الذي أدى إلى هذا التغيير إلى السماح للمرأة بالقيادة، وشمل توجهنا خلال السنة الحالية خطة تسويق لحملات موجهة للسيدات، إنما بطريقة مميزة هدفها إيجاد رابط بين السيدة واسم MERCEDES BENZ. فعلى سبيل المثال أطلقنا في بداية العام جائزة





تعتمد موظفين متخصصين بالمنتج، ليس بهدف بيعه فقط إنما هم بمثابة سفراء لعلامة «مرسيدس بنز»، ويقتصر دورهم على التعريف بالشركة ومنتجاتها لزوار صالة العرض من خلال استخدام الشاشات الرقمية المزودة بجميع المعلومات حول مواصفات السيارة والألوان وإمكان تصميم السيارة بحسب متطلبات العميل من خلال الاستعانة بمستشارين، كما تحوي غرفاً خاصة بالزبائن للإطلاع على تفاصيل السيارة، وبالتالي هذا يعد تغييراً جذرياً في أسلوب التعامل بين الشركة وزوار صالة العرض.

■ كيف تصفون الإقبال على هذا النوع من صالات العرض وهل تلمسون تفاعلاً من قبل الزوار لشراء السيارات؟

– لا تزال صالة العرض الإلكترونية في مرحلة تجربة نظراً لحداثتها، ولكننا لمسنا تزايداً في عدد الزوار مقارنة بفرعنا الآخر في مدينة جدة وهذا مؤشر مهم بالنسبة إلينا، بحيث إن الإقبال الواسع وتفاعله مع نوعية الخدمة المقدمة سيساهمان في رفع حجم المبيعات. ■



■ ■ ■ الإقبال الواسع على صالة العرض الإلكترونية وتفاعل الزبائن مع نوعية الخدمة مؤشران لرفع حجم المبيعات



من نوعها على مستوى العالم وتعد استثماراً ضخماً من الشركة والهدف منها تقديم الأفضل لعملاء علامة «مرسيدس بنز»، ونحن مستمرون في هذا التوجه من خلال افتتاح صالة جديدة في الدمام خلال العام ٢٠١٩ الى جانب مركز للصيانة في جدة وآخر في الرياض العام المقبل.

إقبال وتفاعل

■ ماهي مميزات صالة العرض الإلكترونية؟
– تتصف الصالة بمفهوم جديد ومختلف عن معارض السيارات التقليدية التي تضم مكاتب للموظفين وتعرض عدداً من الطرازات الى جانب كتيب للتعريف بالموديلات الجديدة، إذ أنها

وزيارة مصنع مرسيدس في ألمانيا وغيرها. هذه الخطوة مثال على توجهنا المختلف للعام ٢٠١٩ الى جانب الاستراتيجية المعتمدة على مستوى التسويق والعروض الخاصة بطرازات MERCEDES BENZ.

صالة عرض إلكترونية

■ شهد قطاع السيارات في المملكة بعض الصعوبات على مستوى المبيع، ماهي الخطوات التي قمتم بها للمحافظة على إستقرار حجم المبيعات ومعدلات النمو؟

– عانينا خلال الفترة الماضية بعض الصعوبات، ولكن في الوقت نفسه ظهر العديد من المؤشرات الإيجابية في المملكة تبعث على الطمأنينة بأن الأمور تسير نحو الأفضل. وقد لمسنا مع بداية العام ٢٠١٩ تحسناً في سوق المملكة نتيجة المبادرات التي أطلقتها الدولة ودعمها لمشاريع مختلفة في قطاعات متنوعة، كل ذلك أعطى مؤشرات إيجابية للمستهلك السعودي مفادها ان الإقتصاد بخير وفي تحسن. بدورنا نركز على تقديم الأفضل للمستهلك عن طريق الإرتقاء بالخدمات وتطوير منشأتنا ومرافقتنا، وفي هذا الإطار افتتحنا أول صالة عرض رقمية لسيارات «مرسيدس بنز» في الشرق الأوسط في مدينة جدة والسادسة

Donn Muirhead (Managing Director – Mohamed Yousuf Naghi Motors):

2019 is a challenging year and Saudi Arabia is a progressive market that will witness changes in the motor industry in the coming years

An enthusiastic, ambitious and result driven oriented professional with over 30 years experience up to senior management level with notable achievements and success in driving profits forward in the automotive industry. Highly articulate, analytic and commercially aware, Donn Muirhead, Managing Director of Mohamed Yousuf Naghi Motors possess sound communication and interpersonal skills, which allows him to operate in multi-cultural operations at all levels. Leading by example he has a proven record of delivering process and change while maintaining productive working relationships. His hands-on involvement at every level of his work is geared to ensuring that profitability, personal accountability and the highest standards of service and customer care are the primary aspirations and focus of all staff at every level. He gives full commitment to all areas of work, displaying a helpful and professional attitude in all business dealings. Al Bayan Magazine met Mr. Muirhead and conducted an interview with him in which he evaluated the motor sector in KSA and gave us an idea about their results during 2018.



* How do you evaluate the motor sector in Saudi Arabia?

2019 has had a challenging start, 2018 was very hard. We are seeing a lot more confidence coming back to the market, the females are driving now so we are also seeing their influence on the sales floors. They took time driving family vehicles, but now as they are getting more confident on the road's we are seeing them choosing their own independent vehicles. This has resulted in an increase in the smaller sedans and SAV vehicles. We are seeing a lot of people with Rolls-Royce and BMW vehicles due to the reliability, safety and premium experience on these two vehicles brands.

* Do you think there is a big demand for vehicles that rely on technology in Saudi Arabia?

Yes, as we move forward, especially as we are seeing an increase in traffic on the roads. We used to have options such as side vision for blind spots and now we have systems such as Driving Assist Professional that warns against lane changing when vehicles are beside you. If you are driving and you start to fall asleep or you lose concentration and start to move out of your driving lane, the car will remind you by shaking the steering wheel, which from a safety point is very crucial. In the future, advances



such as autonomous driving will have a big impact in Jeddah and Riyadh, especially with the increase in vehicles on the roads.

* Are you satisfied with your results during 2018?

- 2018 was an increase on 2017 for all the brands, but it wasn't as good as we would have expected, and even though the year started very slow due to the strong end of 2017 before the VAT came into effect, there was a steady growth through the year.

* What is the purpose behind your participation at Le Salon des Grandes Complications in Jeddah?

- I think the purpose of being here is that we have a lot of our customers visiting the event. This is the arena where we want to have the Rolls-Royce being displayed as we want people to experience firsthand the luxury and individuality that comes from owning a Rolls-Royce vehicle. The turnout will be fantastic and it shows the diversity and changes that have been seen in Saudi Arabia over the passed three years and going forward, it shows that we are in a progressive market which will be changing and we need to change with it especially in the motor industry.



عبد الاله بسيوني

(مدير عام رولز- رويس موتوركارز- السعودية، مجموعة محمد يوسف ناغي للسيارات):

ارتفاع في الطلب على طرازات محددة من علامتنا تفضلها النساء السعوديات

مدير عام رولز-رويس موتوركارز مجموعة محمد يوسف ناغي للسيارات في المملكة العربية السعودية الخبير في وضع الخطط الاستراتيجية عبد الاله بسيوني أكد ان طرازاتها بمنأى عن التأثير بالأوضاع الإقتصادية باعتبارها تحفة فنية مصنوعة يدوياً في جودود لشريحة خاصة من العملاء الأثرياء، وذَكَر بتطوير طرازات العلامة حيث انها تمزج بين التطور والحداثة التكنولوجية والتقنيات المتقدمة والتصميم الكلاسيكي، لافتاً الى ارتفاع في الطلب على طرازات محددة من العلامة تفضلها النساء السعوديات.



ان علامة رولز-رويس تقدم كفالة
لخمس سنوات على سياراتها.
■ الى اي مدى تواكب علامة رولز-رويس
التطور التكنولوجي؟

- من المعروف ان مجموعة بي أم
دبليو تملك علامة رولز-رويس وهي
تحرص على ادخال التقنيات الجديدة،
وعلى الرغم من ذلك فإن رولز-رويس
تتمتع بتقنيات خاصة بها مثل بنية
الرفاهية (القاعدة المصنوعة من
الألمنيوم) وناقل الحركة ZF المتصل
بالأقمار الصناعية ومصابيح الليزر
وغيرها الكثير.

علامة عريقة

■ بعد اتاحة المجال للمرأة السعودية
بالقيادة، هل لمستم تهافتاً على علامة
رولز-رويس؟

- في الحقيقة ان الاعداد في
تزايد يوماً بعد يوم وهناك طلب
كبير على طرازات محددة مثل
رايث وداون وكالينان حيث تفضل
النساء السعوديات قيادتها
بأنفسهن، بالإضافة الى طرازي
جوست وفانتوم المميزين. ■

سياراتنا تمزج بين التطور والحداثة والتصميم الكلاسيكي - العصري

الفئة من الذواقة التي تقنتي هذا النوع
من السيارات لا تتأثر بزيادة نسبة
الضريبة، بل تحرص على اقتناء
سيارة فريدة من نوعها وخاصة بهم،
حيث يقومون بتعديل الميزات
والخصائص وفق أذواقهم، فضلاً عن



قطاع السيارات الى نمو

■ كيف تقيمون وضع سوق
السيارات في المملكة العربية
السعودية خلال مطلع العام ٢٠١٩؟

- شهدت سوق السيارات خلال
المرحلة الماضية نوعاً من الركود
بسبب الأوضاع الاقتصادية، ولكن
التغيرات الجذرية التي قامت بها
الحكومة من شأنها المساهمة في نمو
قطاع السيارات، انما في ما يتعلق
بعلمة رولز-رويس فإنها لا تتأثر
بالاوضاع الاقتصادية باعتبارها
سيارة مميزة تجذب فئة خاصة من
الناس معتادة على أسلوب حياة معين
وتستمر في اقتناء سيارات رولز-
رويس. مع العلم أن ليس هناك
سيارة تشبه الأخرى في رولز-
رويس وذلك بفضل برنامج
بيسبوك للتصميم الحصري.

مزيج من الحداثة والكلاسيكية

■ كم يبلغ حجم مبيعات سيارات رولز-
رويس في المملكة العربية السعودية وهل
تأثرت بضرية الخمسة في المئة؟

- في الواقع تحافظ رولز-
رويس على حجم مبيعاتها إذ ان

١٢ دور ساعات عالمية و٤ تجار بيع بالتجزئة يعرضون مجموعاتهم المثيرة في «صالون الساعات الراقية» بالرياض وجدة



جميل مطر يستقبل الزبائن في جناح BREGUET



من اليمين: راكان أبي طالب، عبد الإله بسيوني و DONN MUIRHEAD



زيد الرفاعي يشرح لأمير فيصل بن سعد آل سعود عن ساعات ZENITH



من اليسار: مكرم غرز الدين وماهر فرح



سمير الاسعد داخل جناح BLANCPAIN



وائل الأسطا – BENTLEY

افتتحت الأميرة لطيفة بنت سعد آل سعود «صالون الساعات الراقية» SALON DES GRANDES COMPLICATIONS 2019 في جدة خلال حفل رسمي أقيم في ٨ نيسان (أبريل) الماضي، تبعه افتتاح الأمير فيصل بن سعد آل سعود للمعرض نفسه في الرياض في فندق الفيصلية في ١٥ نيسان (أبريل) انطلاقاً من نجاحه غير العادي خلال السنوات الماضية في المملكة. وقدمت دور الساعات الإثنتي عشرة المشاركة، الى جانب أربعة من أهم تجار البيع بالتجزئة للساعات والمجوهرات في المملكة مجموعة مثيرة من الساعات تمثل موضوعات رئيسة في صناعة الساعات العصرية. ومن بين العلامات التجارية المشاركة TON, GREUBEL FORSEY, GIRARD-PERREGAUX, FABERGÉ, BREITLING, BREGUET, BLANCPAIN, ZENITH, ULYSSE NARDIN و TAG HEUER, MONTBLANC, HARRY WINS. والجدير ذكره ان المعرضين نظماً تزامناً مع معرض «صالون المجوهرات» وبالتعاون مع ROLLYS ROYCE و BENTLEY MOTORS وبدعم من السفارة السويسرية في السعودية.



أمل زمو وأحمد مكسر داخل جناح MONT BLANC



(BREITLING جناح) HERVÉ DE COATGOUREDEN



عاطف نصولي وقرينته دانيا وكريمته ساره



الأميرة لطيفة آل سعود داخل جناح KOOHEH



جناح TAG HEUER



من اليمين: أنطون سعد ويحيى الخطيب في جناح GIRARD-PERREGAUX



LANCEL

PARIS 1876

Ziad Al Rifai (Brand Director - Middle East - Zenith)

We continue to innovate and Saudi Arabia is a key market for us

Zenith SA is a Swiss luxury watchmaker. The company was started in 1865 by Georges Favre-Jacot at the age of 22, in Le Locle in the canton of Neuchâtel. Zenith was purchased by LVMH in November 1999, becoming one of several brands in its watch and jewellery division which includes TAG Heuer and Hublot. Zenith is one of the Swiss watch manufacturers that still produce their own movements in-house. Ziad Al Rifai, Brand Director for Middle East at Zenith was among the prominent people who participated in the Salon des Grandes Complications held in Riyadh. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Al Rifai evaluated the watch sector in the region during 2019 and expressed his expectations regarding sales and marketing. He further commented about e-commerce and talked about the spirit of Zenith for 2019. Below is an extract from the interview.



* How do you evaluate the watches sector in the region during 2019?

- I think 2019 started off for Zenith in a very positive trend, we finished Baselworld last month where we made very positive figures for the brand. Saudi Arabia has been a key market for us and we will continue to invest and grow the business there specifically in Riyadh for the time being with future plans to develop in Jeddah as well. Concerning UAE, if you look at the traffic that enters Dubai especially Dubai Mall, there are so many people coming in so by default it is the biggest market. When it comes to pricing, most of the brands in Dubai are aligned versus the rest of the World so that gives us at least a bit of advantage. Competition is tough and everybody is trying to gain marketshares. Some of the brands in Dubai Mall as well have second locations in the new extension so it is tough yet we continue to keep pushing and hopefully this year we will renovate our boutique, it will be a whole new concept and the first one worldwide in Dubai Mall. That will give a good and positive image to the brand.



* What are your expectations in terms of sales and marketing?

- In terms of sales, we always wish for plus in every market. We will probably close for two months so we will have a small hit but I think we will be able to make up in the following month with the opening.

* Do you think the e-commerce is good for watches and luxury items?

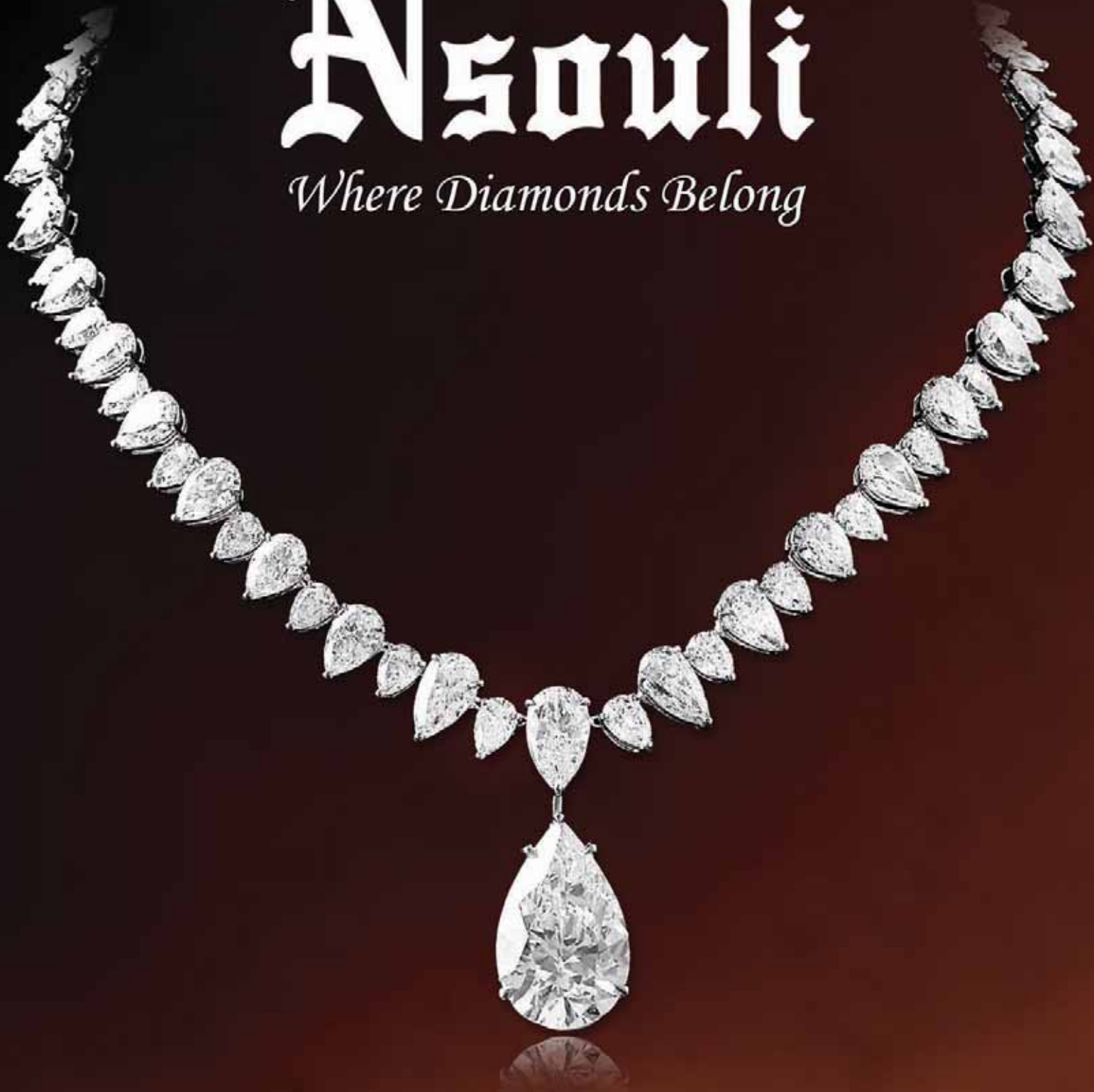
- There are two aspects for e-commerce. Today, there is a certain price point where e-commerce is very successful. When it comes to luxury watches, it is still small but we have to be there. If we are not there, we are missing on the way that will come in the future. Therefore, it is definitely important and in terms of the size of the business today I think globally it is not that big once you reach a certain price point.

* What is the spirit of Zenith for 2019?

- We continue to innovate. In Basel we launched the Defy Inventor, the whole new mechanism and this year we plan to produce around 300 to 400 pieces. In 2017, we were able to produce only ten pieces so we will look at the market trends and adapt to them.

Nsouli

Where Diamonds Belong



Lebanon - Beirut- Hamra Tel:(961) 1 738977 , Website: www.nsoulijewelry.com
<http://www.facebook.com/NsouliJewelry> , Follow us on Instagram :@NSOULIJEWELRY

عاطف نصولي (مدير مجوهرات نصولي NSOULI - لبنان)؛

زبائننا من الذواقة باتوا أكثر وعياً وخبرة ومعرفة بالمجوهرات وأسعارها



عاطف نصولي وقرينته دانيا وكريمته ساره

تأسست مجوهرات نصولي للمجوهرات سنة ١٩٨٢ وساهم عاطف نصولي بعد ان اكمل في الولايات المتحدة تخصصه في علم الاحجار وفن الصياغة. أثمرت تلك الجهود والعمل اسم نصولي للمجوهرات واصبح من رواد هذه المهنة صناعة ومبيعاً محلياً وعالمياً. استطاعت مجوهرات نصولي وبفخر كبير ان تتبوأ أهم مراكز تسويق المجوهرات في لبنان والدول العربية والأجنبية وذلك بسبب السهر الطويل وتوجيه إدارة مجوهرات نصولي الى كافة مجموعات التسويق والتصنيع والابحاث المتعلقة بأحدث ما توصلت إليه هذه الصناعة الراقية.

حرصت مجوهرات نصولي خلال كل هذه السنين على تقديم أجود أنواع الألماس بأفضل الأثمان مما يجعل لكل قطعة قيمتها الفعلية ضمنها ويرفع قيمتها على مدى السنين وهذا ما أكسب مجوهرات نصولي ثقة الناس وارتبط الاسم بالألماس.

استثمار للمستقبل

■ كيف تقيّمون وضع الأسواق العربية واللبنانية في قطاع المجوهرات مع بداية العام ٢٠١٩؟

– بات هناك وعي أكبر لدى العملاء الذين يبحثون عن اقتناء المجوهرات المميزة بالأحجار الكريمة المحافظة على قيمتها باعتبارها استثماراً للمستقبل، بالإضافة الى ان المستهلكين من الذواقة باتوا أكثر خبرة في موضوع الوعي والأسعار والحصول على شهادة لدى شراء المجوهرات، في حين ان الأذواق في مختلف الأسواق متشابهة.

■ في رأيكم، أين تتجه الأذواق في الوقت الحالي؟

– تتميز صناعة المجوهرات اللبنانية بإيجاد مزيج بين الأسلوبين الغربي والشرقي، في حين أنه في الآونة الأخيرة بات يطغى الأسلوب الغربي بشكل أكبر، فضلاً عن ان التصاميم العصرية المواكبة لصيحات الموضة والتي تتداخل فيها الأحجار الملونة تبقى في طليعة التصاميم الأكثر طلباً ومبيعاً.

وعي العملاء

■ إنطلاقاً من خبرتكم في عالم تصميم المجوهرات ما هو الحجر الذي يُعدُّ الأكثر قيمة؟

– في عالم المجوهرات كلما إزداد حجم الأحجار

إرتفعت قيمتها. مع الأخذ بالإعتبار إختلاف الطلب والأذواق حول شكلها ونقاوتها. ولكن ما نلاحظه اليوم ان العدد الأكبر من العملاء يتمتعون بالوعي والإطلاع على مستوى الجودة ونوعية الأحجار التي يريدون شراءها. ■ ما هي أبرز مميزات مجوهرات نصولي؟

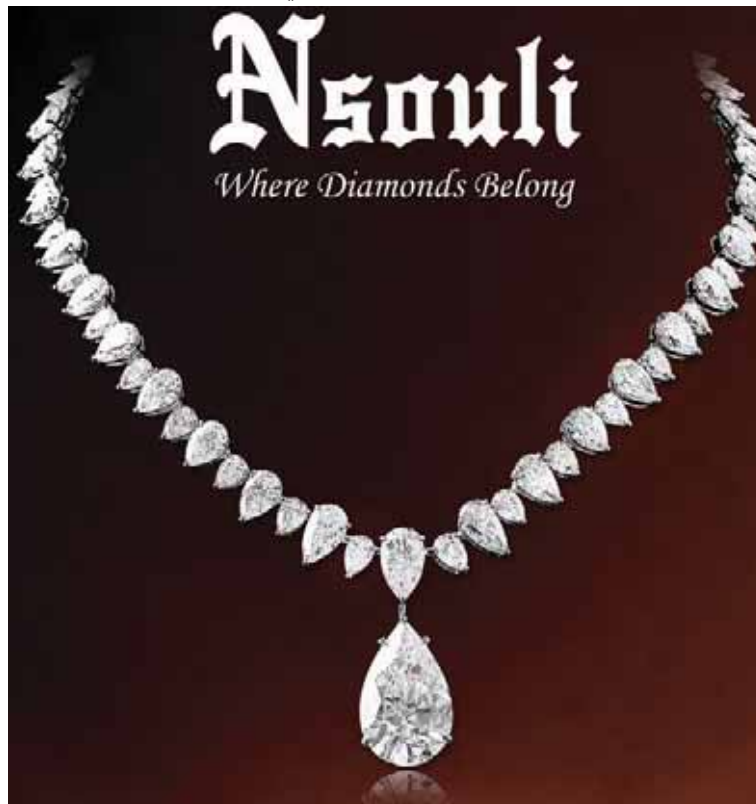
– تتميز منتجات نصولي بأنها تأتي مباشرة من المنجم الى المستهلك. حيث لدينا مكتبنا الخاص في بلجيكا في بورصة الألماس لحك الألماس وبيعه في السوق ومن ثم ترفق بشهادات جودة من مصدرها أي بلجيكا والولايات المتحدة الأميركية وبعدها نعمل على صناعة المجوهرات حيث نمك أكبر معامل صناعة المجوهرات في بيروت ضمن التصاميم الموجودة لدينا، مع الإشارة الى ان العدد الأكبر من الزبائن يحرصون على الحصول على شهادة عند شراء قطع الألماس.

■ كيف تقيّمون القدرة الشرائية في الأسواق الخليجية؟

– لا تزال القدرة الشرائية في أسواق الخليج مستقرة نسبياً وكذلك في السوق اللبنانية أيضاً برغم الأوضاع التي نشهدها، بالإضافة الى تسجيل طلب على القطع النادرة والتصاميم المميزة، فضلاً عن أننا في مجوهرات نصولي نعمل على تصنيع تصاميم خاصة يطلبها الزبائن تحتوي على أحجار معينة، نظراً لوجود معدات متطورة جداً داخل مصانعنا.

■ هل لديكم النية للتوسع جغرافياً؟

– نحن في صدد إفتتاح اول صالة عرض لنا في بيروت بمنطقة «سوليدير»، بحيث كنا في السابق عبارة عن مصنع فقط، والمتوقع ان تتم عملية الإفتتاح بعد عام تقريباً. ■





LIA insurance sal

We believe in tomorrow



Tailor made insurance solutions

Cité Dora 1 bldg, Dora, Lebanon
Tel: +961 1 255 640 - Fax: +961 1 255 659 - contactus@lialebanon.com
www.lialebanon.com

Stephen Forsey (Inventor Watchmaker and co- founder of Greubel Forsey)

We are celebrating our 15th anniversary during 2019 and we have good representation in the Middle East



Stephen Forsey was born in St. Albans, England, where he inherited his father's fascination with the intricacies of mechanics. From 1987, he specialized in antique watch restoration, and he subsequently became the head of Asprey of London's prestigious watch restoration department; he then furthered his horological education at WOSTEP (Watchmakers of Switzerland Training and Educational Program). After moving to Switzerland in 1992, Stephen joined Robert Greubel's team at Renaud & Papi where he worked on the most complicated mechanical movements. In 1999, he left to work independently and in 2001 he co-founded CompliTime with Robert Greubel. Together, they then launched Greubel Forsey in 2004. In a Q & A with Al Bayan Magazine during the Salon des Grandes Complications held in Riyadh, Forsey evaluated their presence in Saudi Arabia and talked about the spirit of their brand for 2019. Forsey said that they have good representation in the Middle East. Below is an account of the interview.

* How do you evaluate your presence in Saudi Arabia?

- We are very happy to be back in Riyadh in 2019. We just came from Jeddah where we had a similar exhibition at Salon des Grandes Complications so for us it is always nice to come back because each year we meet a few new people and collectors and sometimes there is a collector who is looking to invest in Greubel Forsey. Thus, it is always nice to exchange with people and we have a lot of enthusiasm from local collectors and people who come to visit.

* What is the spirit of Greubel Forsey for 2019?

- In fact this year, we are celebrating 15 years since our launch so it is quite an important milestone for collectors. We don't really notice very much because we are always very intensively working on new projects, next ideas and so on. This year we have been very pleased to be able to share a new creation and the smallest Greubel Forsey timepiece we've ever made. Measuring just under 40 mm (39.6 to be exact), it's very comfortable and has been very well received since its presentation at the SIHH in January. At Basel, we were able to share the GMT Quadruple Tourbillon which is the other end of the scale and a very high complication piece. It features a GMT mechanism with a globe rotating in real time, combined with four tourbillons in the space of two making for a very complex timepiece. With 705 components, it takes over one year to build, six months or maybe even more just for hand finishing and detailing the individual components.

* Can we find this watch in the Middle East?

- We have local partners and quite good representation in the Middle East but you don't often see Greubel Forsey in stock because they are pretty much made to order.

إسحاق عبد الرحيم الكوهجي

(مجوهرات الكوهجي KOOHEJI JEWELLERY - السعودية):

**اسمنا متألق في عالم المجوهرات
ونتعاون مع الدور المعروفة بتصاميمها الأنيقة**



مدير المبيعات في
مجوهرات الكوهجي
KOOHEJI JEWELLERY
إسحاق عبد الرحيم الكوهجي
عرّف بالشركة وإسمها
المتألق في عالم المجوهرات،
وأشار إلى تعاونها مع العديد
من دور المجوهرات المعروفة
بالتصاميم الأنيقة، مؤكداً
المشاركة مستقبلاً بالعديد من
المعارض المتخصصة.

إسم لامع في عالم المجوهرات

■ هل لنا بلمحة عامة عن مجوهرات الكوهجي؟

البيان - تأسست الشركة عام ١٩٥٢ وهي ثمرة تعاون بين الاخوين عبدالله وعبد الواحد الكوهجي بهدف تقديم اسم متألق في عالم المجوهرات الانيقة والراقية، وقد اوضحت رمزا للاصالة بتصاميمها الفريدة منذ اكثر من ٦٥ عاما. وتتواجد الشركة حاليا في مدينة جدة حيث يستكمل الابناء المسيرة.

■ ما هي أبرز مميزات مجوهرات الكوهجي؟

- تخصصها الرئيسي هو في الذهب والألماس الى جانب الأحجار الكريمة حيث تتميز مجوهرات الكوهجي بجودتها الفريدة، فضلا عن الشراكة مع أعرق دور المجوهرات المعروفة بالتصاميم الأنيقة، بالإضافة إلى أننا نوفر للذواقة أيضا تصاميم مبتكرة خاصة بنا.

■ ما هي مصادر المواد الأولية التي تستوردونها لتصنيع المجوهرات الخاصة بكم؟

- نستخدم الذهب الايطالي عيار ١٨ في حين ان مصادر الالماس تختلف بحسب حجمه ونستورده من بلجيكا ودول أخرى.

تعاون مع علامات متعددة

■ هل تتعاملون مع علامات تجارية معينة؟

- نتعامل مع علامات تجارية متعددة في عالم المجوهرات مثل GIOVANNI FERRARIS و damaso وكلها مرصعة بالألماس، بالإضافة إلى علامة TIRISI JEWELLERY المتميزة بالأحجار الملونة كالزمرد والياقوت.

■ في رأيكم أين تتجه الأذواق في المملكة العربية السعودية في الوقت الحالي؟

- تختلف الأذواق والتوجهات بين منطقة وأخرى في المملكة، وبالتالي لكل سوق طبيعته الخاصة.

التعريف بفرع جدة

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في معرض جدة للمجوهرات وهل ستشاركون في معارض أخرى؟

- بالتأكيد سيكون لنا حضور في معارض أخرى، فضلا عن أن تواجدنا في هذا المعرض هو لتعريف الجمهور عن فرعنا الجديد في مدينة جدة. ■

Charles Sany Nahhas (Montblanc Brand Director at Paris Gallery Regional)

Despite regional challenges, there is still big business in Saudi if we work creatively and support new online platforms, and customers demands for exclusivity and customization

Charles Sany Nahhas is the Managing Director of Arabian Marketing Corp FZCO and Montblanc Brand Director at Paris Gallery Regional. Charles grew up shadowing his father's business in the luxury sector, but trained as an engineer and worked in the telecoms industry for 10 years, holding technical and commercial roles specializing in fiber-optic network communications with major equipment vendors such as Alcatel and Cisco Systems, and later as a consultant for smaller start-ups in the industry.



In 2004, Charles returned to the family business, where he expanded the Montblanc and Dunhill business in key markets and entered into partnerships and JVs with the Paris Gallery group, with Montegrappa Italia, and developed the business of AMC's other UK brands in the domestic and travel retail sectors. Al Bayan Magazine met Nahhas who evaluated the watches sector in the Middle East as well as the demand for this year. He further expressed his opinion concerning e-commerce.

Below is an account of the interview.

*** How do you evaluate the watches sector in the Middle East for this year?**

- I think everyone knows how tough it is for all the watch and luxury companies. Certainly, some countries are handling it better than others, the UAE is facing stronger challenges but the region generally is still okay. When I meet some of the dealers in Saudi, they are complaining that Saudi Arabia is bad but they don't necessarily appreciate how much more difficult it is in some of the neighbouring countries, so Saudi Arabia is actually holding on a bit better, and there is a lot of investment happening now in KSA. At one point, it looked like UAE was the hero market in the region, all the malls were there and the strong tourism sector drove big business in that market but today we realized that the organic business is mostly happening in Saudi Arabia for the GCC.

*** How do you evaluate the demand for this year?**

- Fortunately for a brand like Montblanc, we have a diverse product collection with many categories, including Writing Instruments, Watches, Leather Goods and Jewellery. In addition, our collections span wide price ranges, so we have regular collections which are of course luxury products but they are at more affordable prices and then we have the limited editions and ultra-luxury items. We are seeing strong demand for limited edition products and generally the more exclusive and expensive price points are still performing. The advantage in having a wide range of categories and products at different price points is that if one part of that matrix suffers, other segments of the business can still be strong. While other brands are complaining that the market is weak, what we are seeing is that the erosion is not in the high end, but more in the middle range. There is still strong interest at the high end and especially for the exclusive limited editions and customized pieces. In the lower ranges, it is simply a question that we have to work harder now and make more effort in marketing to attract new customers. In that way, it is a little bit tough, but it is just the new reality of the market we are living in.

*** What do you think about the e-commerce?**

- It is coming. There are two trends. One trend now is that people want customization and bespoke. That is very difficult to do on e-commerce because you need to customize the experience. This is something we do very well in the boutiques and one to one. Today, online is good for selling the mid range and lower priced products but we are seeing people starting to buy limited edition products online and we have to be creative in the online platforms to support the sales of more exclusive items and to be able to address particular customer requirements through this new medium.

Simona Kulisevaite (Marketing Manager Middle East & India Ulysse Nardin)

E-Commerce and social media are important to attract younger audience

Simona Kulisevaite is the Marketing Manager for Middle East & India at Ulysse Nardin. She is responsible for defining, implementing and managing the Marketing and Communications strategy for the Middle East and India in line with HQ guidelines and within a defined budget. She is also in charge of all Marketing and Communications activities for Ulysse Nardin in the regions with the aim to build brand awareness, maximize visibility and drive sales. On the sidelines of the Salon des Grandes Complications held in Riyadh, Al Bayan Magazine met Kulisevaite and conducted an interview with her in which she talked about the purpose behind their participation in such exhibition, gave us an idea about the spirit of Ulysse Nardin for 2019 and shed lights on their marketing strategy for the Middle East and India. Below is the Q & A.



*** What is the purpose behind your participation in Salon des Grandes Complications in Riyadh?**

- Awareness and expansion have been a big decider in participating in Salon des Grandes Complications.

Ulysse Nardin has recently changed retailers in Saudi Arabia, choosing to partner with AlFardan. With the change, we wanted to reestablish our presence in the market and see what trends our customers, both new and loyal are looking for, as we look to grow steady in the region. We are extremely happy and proud to be working with one of the largest jewellery distributor in Saudi Arabia and are looking forward to the partnership going from strength to strength.

*** What is the spirit of Ulysse Nardin for 2019?**

- The spirit of Ulysse Nardin for 2019 is 'X'. 2018 marked a shift in how the brand was viewed and communicated, so in 2019 we've taken it to the next level, aligning the product with the marketing strategy. The 'X' has been center stage in how the brand is position itself so this year we've taken a deeper dive into the brand through the 'X - ray'. This means the transparency of the brand in terms of message, product and material used in the product. Our aim this year for Ulysse Nardin is to be synonymous with product offering and storytelling of the brand as a disruptive force in the watchmaking industry.

*** What is your marketing strategy for the Middle East and India?**

- Previously, Ulysse Nardin's communication focus was collectors who were familiar with the brand. Now with the introduction of entry level watches, Freak X and Skeleton X, the brand is able to be much broader in its approach to the markets. With this in mind, the channels of communication have changed accordingly, with social media being a large focus for us using curated content that is relevant to a younger audience. Also participating in local exhibitions like Salon des Grandes Complications helps us stay close to our clientele and audience and be well versed of trends and changes in the market.

*** What is your opinion concerning e-commerce?**

- E-commerce is a natural progression for Ulysse Nardin as the whole industry move into a digitally focused realm, with technology being a part of everyone's lives. There was a time where no luxury brands were even on social media but now, much like ecommerce, it's required to keep up with demand from a younger more tech-savvy buyer. You can already find Ulysse Nardin on Farfetch, one of the top luxury platforms, with plans for the brand to launch its own shopping platform in the future.

حلول من «أفايا» للاتصالات لمساعدة مقدمي الرعاية الصحية على تعزيز خدمة العملاء وتقديم نتائج أفضل للمرضى



من اليمين: ساري عبد الباقي، أصلان سلوم، زياد حلواني، ايلي يزبك ونجيب رعيدي

حلول ونقلة نوعية إيجابية في رحلة المريض. فلنأخذ على سبيل المثال مريضاً يبحث عن علاج، ويتصفح الويب بحثاً عن عيادة يمكنها مساعدته في حالته. وبعد البحث، يرغب المريض بمعرفة المزيد من المعلومات عن مقدم رعاية صحية بعينه، كونه لم يعثر على جميع المعلومات المطلوبة من محتويات الموقع الإلكتروني لهذه العيادة أو ذلك المستشفى.

يلاحظ المريض بعد ذلك وصول دعوة إلى التواصل معه من قبل روبوت دردشة (شاتبوت)، يسأله عما إذا كان يود الحصول على مزيد من المعلومات. وبمجرد النقر على أيقونة واضحة للعيان، يمكن للمريض الدخول بمحادثة مع منظومة ذكاء اصطناعي متطورة، تم تدريبها على تقديم إجابات ذكية عن أسئلة العملاء الأكثر شيوعاً.



من اليمين: اندريه شكيبان، نقولا وفيرونيك ضباعي

توصلت شركة «أفايا» للاتصالات AVAYA بالتعاون مع LIBATEL المزود لتقنيات المعلومات والاتصالات في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي، وبفضل حلولها المخصصة لقطاع الرعاية الصحية إلى ابتكار نظام متكامل يوفر وظائف الاتصالات الأساسية مع خيار لإضافة خدمات وميزات إضافية تبعاً لما يطلبه العميل. ويتميز هذا النظام الذي يعتمد في جوهره على بروتوكول الإنترنت بأنه متاح بأسعار معقولة من خلال النظم السحابية أو في مقرات المستشفيات تدعمه شبكة قوية من شركاء قنوات توزيع في غاية المهارة.

وقدمت «أفايا» خلال ندوة عقدت في فندق كمبينسكي - سمرلند بيروت بالتعاون مع LIBATEL تفاصيل هذا النظام وجاء فيه: يفضي هذا النظام إلى



من اليمين: ماهر شوفاني، ايلي ناصيف، حسن شعيتو، سرحان سرحان وفادي حايك



اندريه شكيبان



نيكول جرمانى





من اليمين: ايلى حلو، يزيد القل، يوسف صادق، جان وهبي ومصطفى حرب



الموقع، يمكن للسائق إيجاد طريقه إلى منزل المريض، ويمكن للمستشفى تتبع رحلة المريض إلى العيادة.

بمجرد الوصول إلى العيادة، وخلال عملية الفحص الطبي، قد يقرر الطبيب المكلف استشارة أخصائيين للمساعدة. هؤلاء الزملاء قد لا يتواجدون في الموقع ذاته، لكنهم قادرون على المساعدة من خلال رابط فيديو.

بمجرد انتهاء الزيارة، سيتلقى المريض تلقائياً عبر هاتفه الذكي طلباً لتحديد مستوى رضاه عن هذه التجربة. وفي المرات اللاحقة، كلما اتصل المريض طالباً موعداً للمتابعة، سيتم التعرف على رقمه فوراً، وسيتم الترحيب به بالاسم.

قد يبدو من الصعب ترتيب هذا السيناريو الذي يتلقى فيه العملاء تعاملًا متميزًا، والذي يحظى فيه مقدّمو الخدمة بفرصة تقديم خدمة متميزة. ولكن مع تقنيات «أفايا» القوية والمجربة، والمدعومة من فرق تنفيذ ماهرة، يمكن بكل تأكيد تحقيق هذه النتائج.

إذا شعر المريض بالرضى إزاء تجربة التفاعل مع روبوت الدردشة، فهو سيمضي قُدماً على الأغلب، ويجري مكالمة هاتفية أو فيديو مستفسراً عن مزيد من المعلومات، مثل المواعيد المتاحة والأسعار. يمكن للعميل إجراء الاتصال بالطريقة التقليدية عبر الخط الأرضي، أو يمكنه النقر مرة أخرى فوق رمز بارز على الموقع الإلكتروني لمقدم الخدمة، لإجراء مكالمة صوتية عبر بروتوكول الإنترنت. وفي حال لم يتم الرد على المكالمة لأي سبب، سيتم تسجيل ذلك لدى المستشفى أو العيادة، ومعاودة الاتصال بالعميل بمجرد توفر الموظف المناسب.

وبمجرد أن يتم التعامل مع الاستعلام وتحديد موعد مع العميل، يمكن للمريض، إذا كان وحده أو غير قادر على القيادة، أن يطلب من المستشفى إرسال من ينقله. في هذه المرحلة، يُطلب من المريض تثبيت تطبيق لإدارة أسطول العيادة على جهازه المحمول.

يقوم المستشفى بعد ذلك بتكليف سائق محدد، وتحديد موعد للذهاب لكي يقل المريض، ومن ثم إرسال هذه المعلومات إلى العميل ذاته. من خلال تتبع

«أفايا» تحتفي بخريجي أكاديميتها بمهارات تقنية المعلومات

نضال أبو لطيف: سيضيفون شغفهم وعزمهم ومواهبهم الى «أفايا»

احتفت «أفايا» مؤخراً بتخريج دفعة ٢٠١٩ من أكاديميتها اشتملت على ١٧ موظفاً جديداً في فريق «أفايا» بمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا.

وللمناسبة رحّب رئيس «أفايا» الدولية نضال أبو لطيف بالخريجين قائلاً: يسرني ان أرحّب بموظفينا الجدد وان أشكرهم

لأنهم ائتمنونا على مستقبلهم. لقد ترك

هؤلاء الـ ١٧ موظفاً وموظفة خلال

الأشهر الستة الأخيرة انطباعاً رائعاً لدى

كل من عمل معهم، وأنا أشعر بالإعزاز

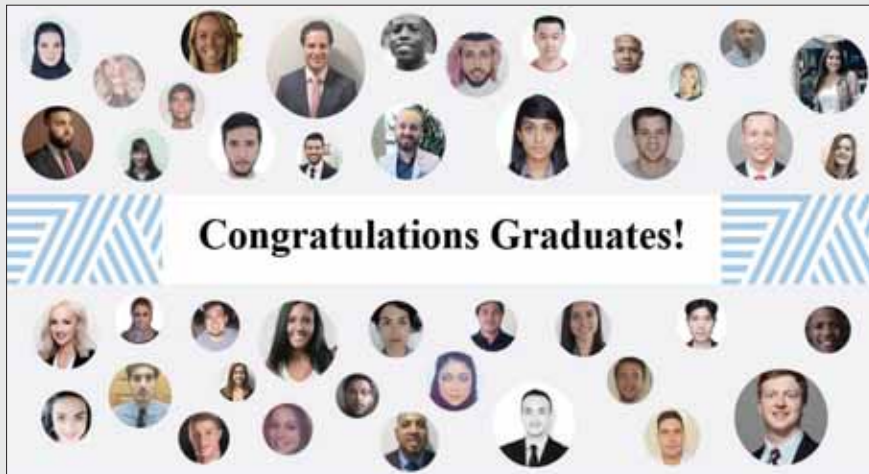
حقاً إزاء شغفهم وعزمهم ومواهبهم

التي سيضيفونها الى «أفايا».

هذا وأثبتت أكاديمية «أفايا» انها

برنامج تطوير تفاعلي للموظفين الجدد

في الوظائف التي تتعامل مع العملاء.



دفعة ٢٠١٩ من خريجي الأكاديمية

«أوريدو» تستعرض المستقبل الرقمي للشركات القطرية في معرض ومؤتمر لها حول انترنت الأشياء

نظمت أوريدو OOREDOO مؤخرًا فعالية عرضت خلالها حاضر ومستقبل انترنت الأشياء في قطر. وقد شهدت الفعالية إقبالاً واسعاً من الحضور حيث تعرف المئات من المسؤولين التنفيذيين على كيفية إسهام انترنت الأشياء في تسريع التحول الرقمي في المؤسسات والشركات بمختلف أحجامها.

وتعرف المشاركون في هذه



الفعالية، من القطاعين العام والخاص والقطاع الأكاديمي في قطر، على إسهامات حلول وخدمات انترنت الأشياء المتكاملة من OOREDOO في التحول الرقمي لمختلف القطاعات في قطر مثل قطاعات الزراعة والانتاج الغذائي والأنشاءات والقطاع الحكومي وقطاع الرعاية الصحية، والسياحة والضيافة والمدن الذكية والنقل والمواصلات.

وبمناسبة تنظيم هذا المعرض والمؤتمر، قال يوسف عبدالله الكبيسي رئيس العمليات في OOREDOO قطر: ان حضور هذا العدد الكبير من المسؤولين التنفيذيين للمعرض والمؤتمر الذي إقامناه لعرض مستقبل انترنت الأشياء في قطر يبرهن على ان OOREDOO ومن خلال شبكتها سوبرنت المدعومة بتكنولوجيا 5G هي الشريك المفضل للتحول الرقمي، اذ ان انترنت الأشياء هو عامل أساسي في التحول الرقمي لمختلف المؤسسات في قطر. فقد عرضنا اثناء معرض انترنت الأشياء كيف تمكن حلولنا مختلف المؤسسات من تطوير ابتكارات مهمة في مجال انترنت الأشياء وتساعد في دعم تنافسية الشركات، وتحويل تجربة العملاء واثراء حياتهم اليومية، كما عرضت OOREDOO حل IOT CONNECT، وللاتصالات المدارة، وحل IOT BUILDER وهو حل آمن يعمل على نظام CUMULOCITY من شركة SOFTWARE AG ونظم ادارة الاسطول الذكية باعتبارها نافذة متكاملة لحلول النقل والحلول اللوجستية والابتكارات الخاصة بسلاسل التوريد.

«دارك ماتر»: دور محوري للذكاء الاصطناعي في أحداث قفزة هائلة في نموذج الأعمال وتفاعل العملاء



توقع الرئيس التنفيذي لمجموعة دارك ماتر الدكتور كريم صباغ ان ترتفع تكلفة جرائم الانترنت على مسيرة الاعمال العالمية خلال الخمس سنوات المقبلة بعد تزايد معدل المخاطر التي تواجه الفضاء الإلكتروني.

وأفاد د. صباغ في كلمته

الختامية بالمؤتمر الاقليمي السنوي التاسع عشر للتدقيق الداخلي، ان نسب الاضرار بالسمعة ترتفع بصورة يتعذر معها التصحيح في ظل تصاعد الانظمة، التي تجزم العجز عن التعامل مع جرائم الانترنت.

وحول التدقيق الداخلي في عصر الذكاء الاصطناعي ذكر د. صباغ ان الذكاء الاصطناعي ادى دوراً محورياً في رفع الكفاءات التشغيلية والحد من التكيف كما احدث قفزة هائلة في نموذج الاعمال وتفاعل العملاء.

واشار الى ان معدل وقوع مخاطر الأمن الإلكتروني قد تجاوز معدل انتشار الرقمنة المتزايد بصورة مطردة، كما ان معدل نمو التمكن الرقمي على المستوى الفردي قد تحول الى تجربة أقوى من السرقات والهجمات.

واضاف الرئيس التنفيذي لمجموعة دارك ماتر ان عملية تطوير الاعتماد الرقمي لم تشمل الامكانيات اللازمة للكشف عن الهجمات الإلكترونية وتوقعها، مؤكدا ان العالم يمر بفترة رائعة بسبب الاستفادة العالية من الرقمنة في ظل تزايد معدل المخاطر التي تواجه الفضاء الإلكتروني، وقد أجريت رقمنة وظائف وممارسات التدقيق بصورة متزايدة، بفضل استخدام التكنولوجيا في مجال التدقيق باعتبارها القدرة المركزية في المنظمة ذات الطابع الرقمي.

شراكة بين ستاندرد تشارترد و«أفيا» للإرتقاء بخبرات العملاء السحابية

نضال أبو لطيف: برهان قوي على إمكانيات الجيل التالي من عروضنا السحابية

أبرمت شركة «أفيا» القابضة شراكة مع بنك ستاندرد تشارترد تقدم بموجبها مشروعاً متعدد السنوات للإرتقاء بتجربة المتعاملين، بما يمكن البنك من مواكبة حياة عملائه بإيقاعها المتسارع وتيرتها العالية، والمتصلة رقمياً.

وتعليقاً على هذه الشراكة قال ستيوارت بومونت الرئيس العالمي لشؤون الصيرفة الصوتية والإفتراضية في بنك ستاندرد تشارترد: «ان شراكتنا مع «أفيا» تمكننا من تقديم تجربة سلسة حقاً لعملائنا، من خلال توحيد جميع تفاعلاتنا معهم في مكان واحد. إن هذا الحل يعزز كفاءة مراكزنا وفعاليتها، ويمنح موظفينا القدرة على الإنقالب بين كل القنوات، والإستفادة من سياق المحادثات السابقة، والبيانات والمعلومات التي توفرنا منها. كما أن منصة «أفيا» تزودنا بالمرونة اللازمة لإشراك مؤسسات أخرى، بما يمكننا من مواصلة التطور، وتقديم أفضل قنوات التواصل، وتعزيز تجربة عملائنا».

وفي هذا الصدد قال رئيس شركة «أفيا» الدولية نضال أبو لطيف: «يعمل بنك ستاندرد تشارترد على استحداث طرق أكثر ملاءمة لتقديم الخدمات المصرفية لعملائه، وعلى ضمان الأمن والخصوصية والخدمة الكاملة عبر جميع القنوات. وإن «أفيا» لتفخر بدعمها هذه المؤسسة المالية الكبيرة والمهمة، التي تواصل تطورها والإرتقاء بخدماتها لتلبية احتياجات عملائها. إن هذه الشراكة هي بمثابة برهان قوي على إمكانيات الجيل التالي من عروض «أفيا» السحابية». وأضاف: «نظراً لالتزام بنك ستاندرد تشارترد بخدمة عملائه على أمثل وجه، فقد فضل ان يتوجه نحو بناء علاقات شراكة استراتيجية. وهذه إحدى قيمنا في «أفيا» التي نتشاركها معه. فتقنياتنا تلي تماماً متطلبات بنك ستاندرد تشارترد المتطورة باستمرار، ونحن فخورون للغاية بمساعدة هذه المؤسسة العريقة التي تبلغ من العمر ١٦٠ عاماً على مواصلة توفير تجارب رائعة لعملائها».



Capital Outsourcing Disaster Recovery... An end-to-end solution to recover business critical applications and systems

Capital Outsourcing company provides comprehensive disaster recovery and business continuity solutions to perform real time data replication. The latter is used to recover critical systems, data and core business applications in both physical and virtual platforms where high availability and low downtime tolerance are essential to maintain a healthy IT environment.

The two main measurements in disaster recovery and downtime are:

* Recovery Point Objective (RPO): it is the interval of time that an organization must recover from backup storage for normal operations to resume after a disaster. The recovery point objective determines the minimum frequency of backups.

* Recovery Time Objective (RTO): it is the maximum amount of time, following a disaster, for an organization to recover files from backup storage and resume normal operations.

The RPO and RTO help administrators choose optimal disaster recovery's strategies, technologies and procedures. Meeting tighter RTO windows requires positioning secondary data so that it can be accessed faster.

When facing a vital technology infrastructure and systems failure following a natural or human-induced disaster, there must be a plan in place. Preparing for a disaster requires an exhaustive approach that encompasses to name few: hardware, software, network, power, connectivity, resources and testing to ensure DR is achievable within RTO and RPO targets.

Implementing a thorough DR plan isn't a small task, however, the potential benefits are significant and can reduce the risks of high financial costs, reputation loss and even the possibility of losing business.

Why Capital Outsourcing Disaster Recovery and Business Continuity Solutions?

Data loss and services interruption are increasingly becoming more and more annoying to businesses nowadays because of the value of organizational data and the inability to recreate it. Uninterrupted uptime and availability of mission critical data is therefore not just a necessity, but is in fact crucial to business success and continuity. Capital Outsourcing offers a comprehensive end-to-end solution to recover business critical applications and systems in case of a disaster by guaranteeing availability in its Tier 3 or Tier 4 Data Center options as well as Business Continuity Offices.

Capital Outsourcing offers customized Disaster Recovery solutions:

* Customer can host and co-locate servers and racks at one of the three available Capital Outsourcing Data Centers located many kilometers apart.



CHADI GHAZAL

General Manager Capital Outsourcing

* Customer can choose disaster recovery services on a physical or cloud-based infrastructure.

* Customer is able to review the replication and connectivity status.

* Capital Outsourcing can assess and customize the design and topology of the Disaster Recovery solution to meet specific customer requirements.

* Capital Outsourcing can provide as part of its Disaster Recovery Services: Management of replication, failover, fail-back, playbooks, etc.

* Capital Outsourcing makes available to interested customers Dedicated Business Continuity offices that fit customer BCP requirements. Dedicated

Business Continuity Offices include services such as: internet, security, facility management, telephone lines, etc.

Some of the Benefits of Capital Outsourcing Disaster Recovery & Business Continuity Services:

- * Reduced Downtime
- * Customized DR and BC Options
- * Peace of mind of customers and ability to focus on core business
- * Service Level Agreement and guaranteed quality of service
- * Secure 24/7 Data Center Access
- * Secure State-of-the-art Data Centers infrastructure and locations
- * Security Surveillance System
- * Fire Management Systems (Detection & Suppression)
- * Multiple Electrical Power Sources and Security layers
- * Access Control Systems
- * Physical Access Administration
- * Visitors Access Procedures
- * 24/7 Service Desk and Operations Support
- * Compliance with the Banking Control Commission of Lebanon and ISO27001
- * Skilled Resources

Capital outsourcing promises to offer the best quality by complying with the global practices and international standards and processes such as ISO, PMI, PRINCE 2 and ITIL.



YANG MING تستأجر ٤ بواخر اضافية سعة ١١ الف حاوية نمطية

HUANG WANG-HSIU
الرئيس التنفيذي لشركة
YANG MING التايوانية

اعلنت شركة الملاحة التايوانية YANG MING انها تعاقدت على استئجار ٤ بواخر اضافية سعة ١١ الف حاوية نمطية من شركة SHOEI KISEN KAISHA اليابانية الناشطة في ميدان تأجير البواخر على ان تتسلمها في العام ٢٠٢٢. وسوف تنضم تلك البواخر الى ١١ باخرة سعة ١١ الف حاوية نمطية ايضا كانت استأجرتها YANG MING في العام ٢٠١٨ من شركة SHOEI KISEN KAISHA وشركة COSTAMARE، على ان تتسلمها ايضا في العام ٢٠٢٢. وسوف يرتفع عدد البواخر التي تبلغ سعتها ١١ الف حاوية نمطية الى ١٤ باخرة في اسطول الشركة. وتحتل YANG MING المرتبة الثامنة في العالم بأسطول يضم ٩٨ باخرة تبلغ سعتها ٦٤٦ الف حاوية نمطية.

٢٨٥,٣ مليون دولار الأرباح الصافية لـ SEA SPAN هونغ كونغ

PETER CURTIS

المدير التجاري لشركة SEA SPAN هونغ كونغ

سجلت شركة SEA SPAN هونغ كونغ الناشطة في ميدان تأجير البواخر ارباحا صافية جيدة في الربع الاول من العام الحالي. فقد بلغ مجموعها ٢٨٥,٣ مليون دولار بارتفاع ٣٢١٪ عن تلك المحققة في الفترة ذاتها من العام الماضي. وأوضح PETER CURTIS المدير التجاري في الشركة ان القسم الاكبر من هذه الأرباح يعود الى قيام شركة MACE العالمية باعادة تسليم SEA SPAN سبع بواخر كانت استأجرتها قبل الموعد المحدد لاعادتها، مقابل تسديدها تعويضا بلغ ٢٢٧ مليون دولار وقد تمكنت SEA SPAN من اعادة تأجير هذه السفن الى شركة ملاحه اخرى.

واضاف CURTIS ان الربع الاول من العام الحالي شهد استقرارا بأجور تأجير البواخر الصغيرة مقابل ارتفاع اجور تأجير تلك الاكبر حجما POST-PANAMAX، متوقعا استمرار استقرار اجور النقل البحري ما سينعكس ايجابا على نتائج شركات الملاحة في نهاية العام الحالي.

٥٨٦ مليون دولار الخسائر الصافية لمجموعة ONE البحرية

سجلت مجموعة الملاحة البحرية اليابانية OCEAN NETWORK EXPRESS (ONE) التي تضم شركات الملاحة اليابانية الثلاث K LINE و MOL و NYK خسائر صافية بلغت ٥٨٦ مليون دولار في العام ٢٠١٨، بينما تراجعت ايراداتها الاجمالية الى ١٠,٨٨ مليارات دولار، ويذكر ان العام ٢٠١٨ هو العام الاول للخدمات البحرية التي تقدمها مجموعة ONE بعد دمج اقسام بواخر الحاويات في الشركات الثلاث مع بعضها البعض.



JEREMY NIXON

الرئيس التنفيذي لمجموعة ONE البحرية

وتحتل مجموعة ONE المرتبة السادسة في العالم بأسطول يضم ٢١٥ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ١,٥٤٨ مليون حاوية نمطية.

تراجع حركة مرفأ هونغ كونغ في الربع الاول من العام ٢٠١٩

سجل مرفأ HONG KONG الصيني انخفاضا بحركة الحاويات التي تداولها في شهر آذار (مارس) من العام الحالي الى ١,٢٣ مليون حاوية نمطية بتراجع ١,٦٪ عن الشهر نفسه من العام الماضي. وبلغ مجموع الحاويات التي تعامل معها في الربع الاول من العام الحالي ٤,٤١ ملايين حاوية نمطية بانخفاض ٩,٧٪ عن الفترة عينها من العام ٢٠١٨. بينما حقق مرفأ سنغابور ارتفاعا بحركة الحاويات التي تداولها الى ٨,٩ ملايين حاوية نمطية بزيادة ٣,٦٪، في حين سجل مرفأ SHANGHAI الصيني زيادة جيدة فبلغ مجموع الحاويات ١٠,٤٢ ملايين حاوية نمطية بارتفاع ٧٪ عن الربع الاول ذاته من العام ٢٠١٨.

ارتفاع حركة البضائع قابله انخفاض في مجموع الحاويات في مرفأ العقبة

في نيسان (ابريل) ٢٠١٩

اظهرت احصاءات مرفأ العقبة الاردني ان الوزن الاجمالي للبضائع التي تعامل معها بلغ ٥,٤٩١ ملايين طن في الاشهر الاربعه الاولى من العام الحالي، مقابل ٥,١٠٢ ملايين طن للفترة نفسها من العام الماضي، اي بارتفاع قدره ٣٨٩ الف طن ونسبته ٧,٦٢٪. وتوزع هذا الوزن الاجمالي على الشكل التالي:
البضائع الواردة: بلغ وزنها ٣,٨٤٣ مليون طن مقابل ٣,٢٥٥ ملايين اي بزيادة قدرها ٥٨٨ الف طن ونسبتها ١٨,٠٦٪.

البضائع الصادرة بحرا: بلغ وزنها ١,٦٤٨ مليون طن مقابل ١,٨٤٧ مليون، اي بتراجع قدره ١٩٩ الف طن ونسبته ١٠,٧٧٪.

عدد السيارات المستوردة: بلغ ٣٦١٠٨ سيارات مقابل ٣١٨٥٨ سيارة اي بزيادة قدرها ٤٢٥٠ سيارة ونسبتها ١٣,٣٤٪.

مجموع الحاويات: وسجلت حركة الحاويات المستوردة والمعاد تصديرها ٢٤٠٧٨١ حاوية نمطية مقابل ٢٦٢٦٠٦ حاويات اي بتراجع قدره ٢١٨٢٥ حاوية نمطية ونسبته ٨,٣١٪.

ويعتبر مرفأ العقبة المنفذ البحري الوحيد للاردن على البحر الاحمر.



WANG HAIMIN
COSCO SHIPPING

COSCO تستحوذ على أربعة مصانع للحاويات في الصين

قررت شركة SINGAMAS CONTAINER HOLDING هونغ كونغ بيع ٤ مصانع للحاويات من مصانعها في الصين لمجموعة COSCO SHIPPING FINANCIAL HOLDING بمبلغ فاق الـ ٥٦٢ مليون دولار. ويذكر ان SINGAMAS تابعة لشركة الملاحة PACIFIC INTERNATIONAL LINES (PIL) في حين ان مجموعة COSCO تملك ١٤,٥٪ من شركة CHINA INTERNATIONAL MARINE CONTAINERS (CIMC) المصنعة للحاويات والتي تهيمن على اكثر من ٤٠٪ من سوق صناعة الحاويات في العالم. واوضحت SINGAMAS انها ستستخدم الاموال الناتجة عن عملية البيع لتسديد ديون متراكمة عليها، وتوزيع ارباح على المساهمين في الشركة، بالاضافة الى تخصيص قسم من تلك الاموال لتفعيل خدماتها اللوجستية وتفعيل صناعة الحاويات الخاصة SPECIALISED CONTAINERS.

CMACGM تطلق نظاماً بيئياً رقمياً عبر الإنترنت وقنوات التجارة الإلكترونية خدمة لعملائها

أطلقت مجموعة CMACGM، الرائدة عالمياً في مجال الشحن البحري والخدمات اللوجستية CMACGM ESOLUTIONS وهي عبارة عن نظام إيكولوجي بيئي رقمي بالكامل يضم وكالة على الإنترنت وغيرها من قنوات التجارة الإلكترونية مثل تبادل البيانات الإلكترونية EDI وواجهة برمجة التطبيقات API التي تسمح بالإرسال الرقمي للمعلومات والبيانات ذات الصلة بين CMACGM وعملائها. وأشارت CMACGM الى ان حجوزاتها أضحت إلكترونية بالكامل وسيكون لدى العملاء حالياً إمكانية تجربة رحلة رقمية بنسبة ١٠٠ في المئة عندما يختارونها لنقل بضائعهم. ولفتت الى ان المميزات الجديدة متوافرة حالياً على المستويين الإقليمي أو العالمي وسيتم نشرها تدريجياً على منصات مختلفة عن العلامات التجارية للمجموعة:

- e-Pricing: وصول العميل في الوقت الحقيقي الى اسعاره/اسعارها بالإضافة الى عرض الأسعار الفوري.
 - e-Booking: تغيير الحجز (من ٥ خطوات الى خطوة واحدة) من أجل تبسيطه ليصبح أكثر سهولة ويصبح إكماله تلقائياً.
 - eBill of Lading: بوليصة شحن كلية رقمية.
 - eTracking: تحديد مكان الشحن للعميل في البحر على الخريطة مع تحديث وقت الوصول.
 - ePayment: دفع الفواتير إلكترونياً.
 - eCharges: تقدير التكلفة الحية بما في ذلك البرنامج المحاكي D&D.
- سيتم إطلاق المزيد من الميزات في الأشهر المقبلة لتحسين خبرة العملاء مع CMACGM والشركات التابعة لها: تقديم خدمات ذات قيمة مضافة مثل منتجات التأمين، ميزات جديدة على تطبيقات الهاتف المحمول، مزيد من التحسينات من الميزات الموجودة.



اسرار بحرية

● يصير احد النواب على التصريح من حين الى آخر بأن حركة البضائع عبر الحوض الرابع في مرفأ بيروت تشكل النسبة الاكبر من حركة المرفأ الاجمالية في حين ان هذا الحوض شبه عاطل عن العمل منذ اكثر من اربع سنوات.

● لم تتأكد صحة الاخبار التي تفيد ان توتر العلاقات التجارية بين تركيا ولبنان هو السبب المباشر لتراجع حركة الشاحنات الواردة عبر بواخر الرو/رو (عبارات) والصادرة على متنها بين المرفأ التركية ومرفأ طرابلس.

● من المنتظر ان يؤدي عقد استثمار مرفأ طرطوس من قبل روسيا الى توسيعه وتطويره وتعميق اعماق مياهه وجعله منافسا رئيسيا للمرفأ اللبناني لا سيما مرفأ طرابلس.

● يتخوف قطاع النقل البحري العالمي من ان يؤدي استئناف الحرب التجارية بين الولايات المتحدة الاميركية والصين الى تراجع حركة التجارة البحرية العالمية وأجور الشحن البحري.

● استطاعت مجموعة بحرية تابعة للقطاع العام في دولة آسيوية ان تتقدم خلال السنوات القليلة الماضية من احدى المراتب الخلفية لتحتل إحدى المراتب الخمس الاولى في العالم.

محاضرة لرئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور بعنوان «مرفاً بيروت بين الامس واليوم» في المركز الثقافي الاسلامي



من اليمين: الاميرال سمير الخادم، العميد الركن البحري حسين ضاهر، ايلي زخور
ومحمد عيتاني



ايلي زخور يتسلم ميدالية وشهادة تقدير من الدكتور وجيه فانوس والاميرال
الدكتور سمير الخادم



من اليمين: الوزير بشارة مرهج، جان تامر، الشيخ بسام ترحيني، الشيخ خلدون عريمط،
العميد الركن حسين ضاهر قائد القوات البحرية اللبنانية، كريستيان شاوي وخالد علوان



الدكتور وجيه فانوس يلقي كلمة ترحيب برئيس الغرفة الدولية للملاحة
في بيروت ايلي زخور

بدعوة من رئيس المركز الثقافي الاسلامي في بيروت الدكتور وجيه فانوس القى رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور في مقر المركز محاضرة بعنوان «مرفاً بيروت بين الامس واليوم» وقد استمع الى المحاضرة حشد من الشخصيات الرسمية والثقافية والدينية والعسكرية وشخصيات ناشطة في ميدان النقل البحري والمرافئ بالإضافة الى اعضاء المركز الثقافي الاسلامي واصدقائه.

افتتح الحفل الدكتور وجيه فانوس بكلمة شكر فيها زخور على تلبية دعوة المركز لإلقاء هذه المحاضرة. كما القى امين العلاقات الخارجية في المركز الاميرال المتقاعد الدكتور سمير الخادم كلمة قدم فيها المحاضر تضمنت لمحة موجزة عن النشاطات والانجازات التي قام بها ايلي زخور على الصعيدين اللبناني والعربي خلال مسيرته الطويلة في قطاع النقل البحري.

مرفاً بيروت مركز محوري لاستيراد البضائع الترانزيت

وبعد ان حصل لبنان على استقلاله في العام ١٩٤٣ تغير اسم الشركة الفرنسية ليصبح COMPAGNIE DE GESTION ET D'EXPLOITATION DU PORT DE BEYROUTH وتحمل الشركة الجنسية اللبنانية فأعطيت امتيازاً لاستثمار وتشغيل المرفأ لمدة ٣٠ عاماً. وعندما شنت اسرائيل عدوانها على مصر في العام ١٩٦٧ واحتلت الضفة الشرقية لقناة السويس اغلقت القناة امام الملاحة البحرية، فتحوّل مرفأ بيروت الى مركز محوري لاستيراد البضائع برسم الترانزيت البري الى العمق العربي واطلق عليه اسم مرفأ العرب نظراً للدور الهام على صعيد الترانزيت البري الى الدول العربية.

وفي العام ١٩٧٣ بلغ الوزن الاجمالي للبضائع المفرغة في مرفأ بيروت ٣,٤ ملايين طن من ضمنها حوالي مليون طن من البضائع برسم الترانزيت البري الى الدول العربية اي ما نسبته ٣٠٪.

اندثار العصر الذهبي لمرفأ بيروت

وبعد اندلاع الحرب اللبنانية في ١٩٧٥ واعادة فتح قناة السويس امام الملاحة البحرية اندثر العصر الذهبي لمرفأ بيروت الذي دمر وأحرق وأغلق امام الملاحة البحرية.

لمحة تاريخية عن مرفأ بيروت وموقعه الاستراتيجي

استهل زخور محاضرتة بشرح لمحة تاريخية عن مرفأ بيروت وموقعه الاستراتيجي في الحوض الشرقي للبحر المتوسط: لقد بنى الفينيقيون مرفأ بيروت منذ أكثر من ٣ آلاف سنة قبل ميلاد السيد المسيح، فعرف الغزاة الذين استولوا على الساحل الشرقي للمتوسط اهمية المرفأ. فقام الرومان الذين استولوا على المدن الفينيقية في العام ٦٤ قبل ميلاد المسيح بتوسيعه وتحويله الى محطة للتبادل التجاري، كما قام الحكم العربي الاسلامي الذي احتل لبنان في العام ٦٣٤ ميلادية بتطويره ليصبح قادراً على استيعاب الاسطول البحري العربي. وعندما أحكم العثمانيون سيطرتهم على المدن اللبنانية في العام ١٥١٦ حوّلوا مرفأ بيروت الى قاعدة بحرية لمراكبهم الحربية. كما قاموا في العام ١٨٨٨ بتأسيس الشركة العثمانية لإدارة المرفأ. وفي نهاية القرن التاسع عشر امر السلطان عبد الحميد الثاني بإنشاء سكك حديد بين مرفأ بيروت ومدينة دمشق.

وبنتيجة انهزام تركيا في الحرب العالمية الاولى في العام ١٩١٤، تحولت الشركة العثمانية لمرفأ بيروت الى شركة فرنسية نظراً للوضع لبنان وسوريا تحت الانتداب الفرنسي، في حين وضع الاردن والعراق وفلسطين تحت الانتداب البريطاني.



صورة جامعة لبعض الشخصيات التي استمعت الى المحاضرة



من اليمين: المهندس عصام بكداش، محمد عيتاني وفي أقصى الصورة الدكتور وجيه فانوس

رصيد متعدد الاستعمال واستخدام الباحة الخلفية للرصيد الجديد لاستيعاب الزيادة المرتقبة لحركة الحاويات. لكن المشروع لاقى اعتراضاً من نقابة الشاحنات العمومية في المرفأ. فلم ينفذ المشروع.

مخطط توجيهي لمرفأ بيروت

في العام ٢٠١٦ كلفت ادارة مرفأ بيروت شركة خطيب وعلمي بإعداد المخطط التوجيهي الشامل لمرفأ بيروت والدور المنتظر ان يلعبه خلال الاعوام المقبلة وحتى العام ٢٠٣٧. أعدت شركة خطيب وعلمي هذا المخطط الذي تضمن عدة خيارات ومن ضمنها ردم الحوض الرابع الذي اعتبرته الاقل كلفة والاسهل والاسرع تنفيذاً وذا جدوى اقتصادية اكبر من الخيارات الاخرى.

مشاريع التوسيع تمول من إيرادات المرفأ الذاتية

ان هذه المشاريع في حال إقرارها من جانب الحكومة سوف تمول من إيرادات المرفأ الذاتية التي تفوق الـ ٢٣٠ مليون دولار سنوياً، علماً ان ٧٠٪ من إيرادات المرفأ تستوفي من حركة الحاويات التي تشكل ايضاً اكثر من ٧٠٪ من حركة المرفأ الاجمالية.

وفي نهاية المحاضرة قدم رئيس المركز الدكتور وجيه فانوس ميدالية وشهادة تقدير لـ زخور لمشاركته في الموسم الثقافي في المركز.

محطة حاويات متطورة في مرفأ بيروت

وفي العام ١٩٩٠، وضعت الحرب اللبنانية أوزارها فأعيد فتح مرفأ بيروت امام الملاحة البحرية. وبناء على المطالبة المستمرة للغرفة الدولية للملاحة في بيروت، وافقت الدولة اللبنانية في العام ٢٠٠٤ على اجراء مناقصة لاختيار شركة لتشغيل محطة الحاويات لمدة ١٠ سنوات على ان تقوم ادارة المرفأ بتجهيزها من إيرادات المرفأ الذاتية. بدأت محطة الحاويات بتقديم خدماتها في آذار (مارس) ٢٠٠٥ ونظراً للخدمات الجيدة التي تقدمها شهدت نشاطاً جيداً مما أدى الى ارتفاع كبير بحركة الحاويات واضطرار السفن الى الانتظار عدة ايام خارج الاحواض لحلول دورها للرسو والتفريغ. هذا النشاط المميز دفع ادارة مرفأ بيروت الى اعداد مشروع لتوسيعها من الجهة الشرقية حتى مجرى نهر بيروت. في العام ٢٠١١ بدأ بتنفيذ مشروع التوسيع الذي انجز وبدأت المحطة بتقديم خدماتها بكامل طاقتها في الربع الاخير من العام ٢٠١٣ مما أدى الى تخفيف شدة الازدحام في محطة الحاويات، وانضم مرفأ بيروت الى لائحة المرفأء المثة الاولى في العالم التي تتعامل مع اكثر من مليون حاوية نمطية سنوياً منذ العام ٢٠١١ وذلك للعام التاسع على التوالي.

مشروع توسعة جديد لم ينفذ

ومع استمرار النمو المتواصل بحركة مرفأ بيروت اعدت ادارة المرفأ مشروعاً جديداً لتوسيع محطة الحاويات، وذلك بردم الحوض الرابع لاستحداث مكانه

السماح للبواخر بالعمل واخراج البضائع خلال الاضراب في مرفأ بيروت مكن معظم البواخر من تفريغ حمولاتها



الدكتور بشارة الأسمر
رئيس الإتحاد العمالي العام

نفذ اتحاد نقابات المصالح المستقلة ومن بينها نقابة موظفي وعامل مرفأ بيروت واهراءات المرفأ الاضراب العام لمدة ٣ ايام اعتباراً من ٢ ايار ٢٠١٩، وذلك للتحذير من المس بمكتسباتهم ومعاشاتهم وتعويضاتهم. وقد حاولت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت اقناع رئيس الاتحاد العمالي العام الدكتور بشارة الاسمر بتعليق الاضراب نظراً لانعكاساته السلبية الكبيرة على الاقتصاد الوطني بشكل عام ومرفأ بيروت بشكل خاص، فكان جواب الدكتور الاسمر بأن قرار تعليق الاضراب ينتظر صدور اشارة صريحة وواضحة من المسؤولين المعنيين بأن الموازنة التي تقوم الحكومة بدرستها لا تتضمن اية مادة تمس بمكتسبات ومعاشات وتعويضات العاملين في مرفأ بيروت.

وكان رئيس الغرفة ايلي زخور قد حذر من ان استمرار هذا الاضراب سيجبر خطوط الملاحة البحرية على تغيير مسار ابحار بواخرها وتفريغ حمولاتها برسم مرفأ بيروت في مرفأء البلدان المجاورة، وبالتالي تحميل التجار والمستوردين اللبنانيين اعباء اضافية كبيرة لاعادة تحميل وشحن هذه الحمولات مجدداً الى مرفأ بيروت بعد فك الاضراب.

ولكن الغرفة لم تأس، فتابعت بذل الجهود والقيام بالاتصالات مع كافة المعنيين في مرفأ بيروت لاسيما التنسيق مع رئيس الاتحاد العمالي العام، ما أدى الى تسهيل عمليات تفريغ البواخر واخراج البضائع من المرفأ خلال ايام الاضراب، ومكن معظم البواخر التي أمت مرفأ بيروت من العمل بدلا من التوجه الى مرفأء البلدان المجاورة لتفريغ حمولاتها. ويذكر ان مرفأ بيروت هو المرفق البحري الخدماتي الاهم حيث ان اكثر من ٧٠٪ من تجارة لبنان مع العالم الخارجي تتم عبره.

انخفاض حركة محطات موانئ دبي العالمية

شهدت محطات الحاويات التي تشرف موانئ دبي العالمية DP WORLD على ادارتها وتشغيلها تراجعاً طفيفاً بحركة الحاويات في الربع الاول من العام الحالي. فقد بلغ مجموعها ١٧,٥ مليون حاوية نمطية بانخفاض ٠,٦٪ عن الربع الاول عينه من العام ٢٠١٨. وسجلت المرفأء في الامارات العربية المتحدة التي تشرف على ادارتها موانئ دبي العالمية انخفاضاً ملموساً حيث بلغ عدد الحاويات ٣,٥ ملايين حاوية نمطية بانخفاض ٨,٨٪ عن الفترة ذاتها من العام ٢٠١٨. ويذكر ان موانئ دبي العالمية تشرف على تشغيل ٧٨ محطة حاويات في العالم.

ارتفاع عدد البواخر والحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انسحب ايضا على مجموع الواردات

١٤٧ باخرة، ٦٣١ الف طن، ٩٥٩٠١ حاوية نمطية، ٥٣٤٣ سيارة و١٦,٧ مليون دولار

مقابل ٢١٣٥٧ حاوية، اي بتراجع قدره ٤٨٢٣ حاوية نمطية ونسبته ٢٢,٥٨٪.

تراجع مجموع الحاويات برسم المسافنة في آذار ٢٠١٩

وانخفض مجموع الحاويات برسم المسافنة الى ٣٢٩٩٦ حاوية نمطية مقابل ٤١١٥٣ حاوية في شباط اي بانخفاض نسبته ١٩,٨٢٪.

ارتفاع مجموع السيارات في آذار ٢٠١٩

وسجل مرفأ بيروت حركة سيارات في آذار اكبر مما كانت عليه في شباط فقد بلغ مجموعها ٥٣٤٣ سيارة مقابل ٥٢١٧ سيارة، اي بارتفاع نسبته ٢,٤٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٣٤٣ سيارة في آذار الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٤٤٣٠ سيارة مقابل ٤٦٨٣ سيارة اي بتراجع قدره ٢٥٣ سيارة ونسبته ٥,٤٠٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٩١٣ سيارة مقابل ٥٣٤ سيارة، اي بزيادة قدرها ٣٧٩ سيارة ونسبتها ٧٠,٩٧٪.

زيادة بمجموع الواردات المالية في آذار ٢٠١٩

وبلغ مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء في آذار الماضي ١٦,٦٨٨ مليون دولار مقابل ١٦,٦٤٦ مليوناً في شباط، اي بارتفاع نسبته ٢,٥٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٦,٦٨٨ مليون دولار في آذار الماضي كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١٥,٩٠٩ مليون دولار مقابل ١٦,١٣٠ مليوناً اي بانخفاض قدره ٢٢١ الف دولار ونسبته ١,٣٧٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ٧٧٩ الف دولار مقابل ٥١٦ الفاً، اي بارتفاع قدره ٢٦٣ الف دولار ونسبته ٥٠,٩٧٪.

حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء في آذار وشباط ٢٠١٩

الأبواب	آذار ٢٠١٩	شباط ٢٠١٩	+/-
مجموع البواخر	١٤٧ باخرة	١٣٥ باخرة	+١٢ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٦٣١ ألف طن	٥٥٤ ألف طن	+٧٧ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٥٤٢ ألف طن	٤٩٢ ألف طن	+٥٠ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٨٩ ألف طن	٦٢ ألف طن	+٢٧ ألف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	٩٥٩٠١ نمطية	١٠٥٩٩٦ نمطية	-١٠٩٥ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٤٦٩١٥ نمطية	٤٦٨٨٨ نمطية	+٢٧ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٤٧٠٢٨ نمطية	٥٣٣٢٨ نمطية	-٦٦١ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	١٩٥٨ نمطية	٤٧٠ نمطية	-٣٥١٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٣٠٤٣٤ نمطية	٢٧٠٧٨ نمطية	+٣٣٥٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٩ حاوية نمطية	١٤ حاوية نمطية	+٥ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	١٦٤٦٢ نمطية	١٩٧٩٦ نمطية	-٣٣٣٤ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى ببضائع لبنانية	٦٨٢٨ نمطية	٦٣٢٨ نمطية	+٥٠٠ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة (نمطية)	٢٣٦٦٦ نمطية	٢٥٩٥٣ نمطية	-٢٢٨٧ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	١٦٥٣٤ نمطية	٢١٣٥٧ نمطية	-٤٨٢٣ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٣٢٩٩٦ نمطية	٤١١٥٣ نمطية	-٨١٥٧ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٥٣٤٣ سيارة	٥٢١٧ سيارة	+١٢٦ سيارة
سيارات مستوردة	٤٤٣٠ سيارة	٤٦٨٣ سيارة	-٢٥٣ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٩١٣ سيارة	٥٣٤ سيارة	+٣٧٩ سيارة
الواردات المرفئية (دولار)	١٥,٩٠٩ مليون دولار	١٦,١٣٠ مليون دولار	-٢٢١ ألف دولار
واردات رئاسة الميناء (دولار)	٧٧٩ ألف دولار	٥١٦ ألف دولار	+٢٦٣ ألف دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار)	١٦,٦٨٨ مليون دولار	١٦,٦٤٦ مليون دولار	+٤٢ ألف دولار



توفيق لطيف

رئيس الديوان في ادارة واستثمار مرفأ بيروت

حقق مرفأ بيروت زيادة بعدد البواخر التي امته وحركة البضائع والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في آذار (مارس) الماضي والتي انعكست ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء، لكنه سجل في المقابل انخفاضاً كبيراً بمجموع الحاويات برسم المسافنة عما كان عليه في شباط.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في شباط وآذار ٢٠١٩؟

وبينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في شباط وآذار من العام الحالي الارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٤٧ باخرة مقابل ١٣٥ باخرة في شباط اي بزيادة قدرها ١٢ باخرة ونسبتها ٨,٨٩٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٦٣١ الف طن مقابل ٥٥٤ الفاً، اي بارتفاع قدره ٧٧ الف طن ونسبته ١٣,٩٠٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٦٣١ الف طن في آذار الماضي كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٥٤٢ الف طن مقابل ٤٩٢ الفاً، اي بنمو قدره ٥٠ الف طن ونسبته ١٠,١٦٪.

البضائع اللبنانية المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ وزنها ٨٩ الف طن مقابل ٦٢ الفاً، اي بزيادة قدرها ٢٧ الف طن ونسبتها ٤٣,٥٥٪.

تراجع حركة الحاويات في آذار ٢٠١٩

وسجلت حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال آذار الماضي انخفاضاً، فقد بلغ مجموعها ٩٥٩٠١ حاوية نمطية مقابل ١٠٥٩٩٦ حاوية في شباط المنصرم، اي بتراجع قدره ١٠٩٥ حاوية نمطية ونسبته ٩,٥٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٥٩٠١ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٤٦٩١٥ حاوية نمطية مقابل ٤٦٨٨٨ حاوية، اي بارتفاع طفيف قدره ٢٧ حاوية نمطية ونسبته ٠,٠٦٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ مجموعها ٤٧٠٢٨ حاوية نمطية مقابل ٥٣٦٣٨ حاوية، اي بتراجع كبير نسبته ١٢,٣٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٩٥٨ حاوية نمطية مقابل ٤٧٠ حاوية، اي بانخفاض قدره ٣٥١٢ حاوية نمطية ونسبته ٦٤,٢٠٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠١٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغ مجموعها ٤٦٩١٥ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣٠٤٣٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧٠٧٨ حاوية في شباط، اي بارتفاع نسبته ١٢,٣٩٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٩ حاوية نمطية مقابل ١٤ حاوية، اي بارتفاع قدره ٥ حاويات نمطية ونسبته ٣٥,٧١٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٦٤٦٢ حاوية نمطية مقابل ١٩٧٩٦ حاوية، اي بتراجع قدره ٣٣٣٤ حاوية نمطية ونسبته ١٦,٨٤٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في آذار ٢٠١٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحرا في آذار الماضي والبالغ مجموعها ٤٧٠٢٨ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٦٨٢٨ حاوية نمطية مقابل ٦٣٢٨ حاوية في شباط، اي بزيادة قدرها ٥٠٠ حاوية نمطية ونسبتها ٧,٩٠٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٣٦٦٦ حاوية نمطية مقابل ٢٥٩٥٣ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٢٨٧ حاوية نمطية ونسبته ٨,٨١٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٦٥٣٤ حاوية نمطية

تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت انعكس سلبي على مجموع الواردات

٤١١ باخرة، ١,٧٦٧ مليون طن، ٢٩٢٨٧٨ حاوية نمطية، ١٤٦٢٩ سيارة و٥٣,٥٦٦ مليون دولار

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٥٠٩٣٦ حاوية نمطية مقابل ٥٢٩٩٢ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٠٦٦ حاوية نمطية ونسبته ٣,٨٩٪.

ارتفاع مجموع الحاويات برسم المسافنة

وارتفع مجموع الحاويات برسم المسافنة الى ١٠٤٥٥٠ حاوية نمطية مقابل ١٠٣١٦٦ حاوية في الربع ذاته من ٢٠١٨ اي بزيادة نسبتها ١,٣٨٪.

انخفاض مجموع السيارات في الربع الأول من العام ٢٠١٩

وتراجع مجموع السيارات في الربع الأول من ٢٠١٩ الى ١٤٦٢٩ سيارة مقابل ١٩٩٥١ سيارة للربع الأول ٢٠١٨، اي بانخفاض نسبته ٢٦,٦٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٤٦٢٩ سيارة في الشهرين الاولين من العام الحالي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ١٢٩٤٨ سيارة مقابل ١٧٩٨٧ سيارة، اي بتراجع قدره ٥٣٠٩ سيارات ونسبته ٢٨٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ١٦٨١ سيارة مقابل ١٩٦٤ سيارة، اي بانخفاض قدره ٢٨٣ سيارة ونسبته ١٤,٥٧٪.

انخفاض الحركة الاجمالية انعكس سلبي على مجموع الواردات في الربع الأول من العام

واظهرت الاحصاءات ان تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العام الحالي انعكس سلبي على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء التي بلغت ٥٣,٥٦٢ مليون دولار مقابل ٦٣,٥٠٦ مليوناً للفترة عينها من العام الماضي، اي بتراجع قدره ٩,٩٤٤ ملايين دولار ونسبته ١٥,٦٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٣,٥٦٢ مليون دولار في الربع الأول من العام الماضي كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ٤٩,٧٩٩ مليون دولار مقابل ٥٩,٤٠٤ مليوناً اي بانخفاض قدره ٩,٦٠٥ ملايين دولار ونسبته ١٦,١٧٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ٣,٧٦٣ مليون دولار مقابل ٤,١٠٢ ملايين دولار، اي بتراجع قدره ٣٣٩ ألف دولار ونسبته ٨,٢٦٪.

حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء خلال الربع الأول من ٢٠١٩

البيانات	الربع الأول ٢٠١٩	الربع الأول ٢٠١٨	+/-
مجموع البواخر	٤١١ باخرة	٤٧١ باخرة	-٦٠ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	١,٧٦٧ مليون طن	٢,٠٦٠ مليون طن	-٢٩٣ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	١,٥٦٩ مليون طن	١,٨٠٧ مليون طن	-٢٣٨ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	١٩٨ ألف طن	٢٥٣ ألف طن	-٥٥ ألف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	٢٩٢٨٧٨ نمطية	٣١٥٨٨١ نمطية	-٢٣٠٠٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	١٤٠٧٨٢ نمطية	١٥٦٨١ نمطية	-١٠٨٩٩ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	١٤١٥١١ نمطية	١٥٧٧٧٢ نمطية	-١٦٦٦١ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها على متن السفن	١٠٥٨٥ نمطية	٦٤٢٨ نمطية	+٤١٥٧٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٨٧١٠٤ نمطية	١٠١٠٤٦ نمطية	-١٣٩٤٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٥٩ حاوية نمطية	٤٩٦ نمطية	-٤٣٧ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٥٣٦١٩ نمطية	٥١٣٩٩ نمطية	+٣٤٨٠ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مألئ ببضائع لبنانية	١٧٥٦٦ نمطية	٢١٣٤٩ نمطية	-٣٧٨٣ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة (نمطية)	٧٣٠١٤ نمطية	٨٣٤٣١ نمطية	-١٠٤١٧ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٥٠٩٣١ نمطية	٥٢٩٩٢ نمطية	-٢٠٦١ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٠٤٥٥٠ نمطية	١٠٣١٦٦ نمطية	+١٤١٩٠ حاوية نمطية
مجموع السيارات	١٤٦٢٩ سيارة	١٩٩٥١ سيارة	-٥٣٢٢ سيارة
سيارات مستوردة	١٢٩٤٨ سيارة	١٧٩٨٧ سيارة	-٥٠٣٩ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	١٦٨١ سيارة	١٩٦٤ سيارة	-٢٨٣ سيارة
الواردات المرفئية (دولار)	٤٩,٧٩٩ مليون دولار	٥٩,٤٠٤ مليون دولار	-٩,٦٠٥ ملايين دولار
واردات رئاسة الميناء (دولار)	٣,٧٦٣ مليون دولار	٤,١٠٢ مليون دولار	-٣٣٩ ألف دولار
الواردات المرفئية ورئاسة الميناء	٥٣,٥٦٢ مليون دولار	٦٣,٥٠٦ مليون دولار	-٩,٩٤٤ مليون دولار

سجل مرفأ بيروت انخفاضاً ملموساً بحركته الاجمالية في الربع الأول من العام الحالي مقارنة مع تلك المسجلة في الفترة نفسها من العام الماضي، وقد انعكس هذا الانخفاض سلبي على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء. وهذا التراجع بحركة المرفأ ومجموع الواردات المرفئية هو الأول منذ اندلاع الحرب السورية في العام ٢٠١١ ويأتي ترجمة للاوضاع الاقتصادية والمالية المتدهورة التي تمر بها البلاد.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في الربع الأول من العامين ٢٠١٩ و ٢٠١٨

واظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في الربع الأول من العامين ٢٠١٩ و ٢٠١٨ الوقائع التالية:

مجموع البواخر: بلغ ٤١١ باخرة مقابل ٤٧١ باخرة في الربع من ٢٠١٨، اي بانخفاض قدره ٦٠ باخرة ونسبته ١٢,٧٤٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ١,٧٦٧ مليون طن مقابل ٢,٠٦٠ مليونين، اي بتراجع قدره ٢٩٣ الف طن ونسبته ١٤,٢٢٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي للبضائع البالغ ١,٧٦٧ مليون طن كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ١,٥٦٩ مليون طن مقابل ١,٨٠٧ مليون، اي بانخفاض قدره ٢٣٨ الف طن ونسبته ١٣,١٧٪.

البضائع اللبنانية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ١٩٨ الف طن مقابل ٢٥٣ ألفاً، اي بتراجع قدره ٥٥ الف طن ونسبته ٢١,٧٤٪.

تراجع مجموع الحاويات في الربع الأول من العام ٢٠١٩

وسجل مرفأ بيروت انخفاضاً بمجموع الحاويات التي تعامل معها في الربع الأول من العام الحالي فقد بلغ ٢٩٢٨٧٨ حاوية نمطية مقابل ٣١٥٨٨١ حاوية في الربع ذاته من ٢٠١٨، اي بانخفاض قدره ٢٣٠٠٣ حاويات نمطية ونسبته ٧,٢٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٩٢٨٧٨ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ١٤٠٧٨٢ حاوية نمطية مقابل ١٥٦٨١ حاوية اي بانخفاض قدره ١٠٨٩٩ حاوية نمطية بنسبة ٧٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ١٤١٥١١ حاوية نمطية مقابل ١٥٧٧٧٢ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٠,٣١٪.

الحاويات المعاد تصديرها على متن السفن: بلغ عددها ١٠٥٨٥ حاوية نمطية مقابل ٦٤٢٨ حاوية، اي بارتفاع قدره ٤١٥٧ حاوية نمطية ونسبته ٦٤,٦٧٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الربع الأول من العام الحالي؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الربع الأول من العام الحالي والبالغة ١٤٠٧٨٢ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٨٧١٠٤ حاويات نمطية مقابل ١٠١٠٤٦ حاوية في الربع ذاته من ٢٠١٨، اي بانخفاض نسبته ١٣,٨٠٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٥٩ حاوية نمطية مقابل ٤٩٦ حاوية، اي بتراجع قدره ٤٣٧ حاوية نمطية ونسبته ٨٨,١٠٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٥٣٦١٩ حاوية نمطية مقابل ٥١٣٩٩ حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٢٨٠ حاوية نمطية ونسبته ٦,٩٤٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في الربع الأول من العام الحالي والبالغة ١٤١٥١١ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة مألئ ببضائع لبنانية: بلغت ١٧٥٦٦ حاوية نمطية مقابل ٢١٣٤٩ حاوية للربع ذاته من ٢٠١٨، اي بتراجع نسبته ١٧,٧٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٧٣٠١٤ حاوية نمطية مقابل ٨٣٤٣١ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٠٤١٧ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٤٩٪.

تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس قابله ارتفاع الواردات المرفئية

٥٦ باخرة، ٢١٠٩١١ طنا، ٣٦٧ سيارة، ٣٨٦١ حاوية نمطية، ١٣١٤ شاحنة و٢,١ مليار ليرة

نمطية مقابل ٥٨٩ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٥٢,٥٥٥٪.
مجموع الشاحنات: سجل هذا المجموع انخفاضا فبلغ
١٣١٤ شاحنة مقابل ١٦٨٦ شاحنة، اي بتراجع قدره ٣٧٢
شاحنة ونسبته ٢٢,٠٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٣١٤ شاحنة في آذار من
العام الحالي كالآتي:

الشاحنات الواردة بحرا: بلغ عددها ٦٢٣ شاحنة مقابل
٩٠٢ شاحنة، اي بتراجع قدره ٢٧٩ شاحنة ونسبته
٣٠,٩٣٪.

الشاحنات الصادرة بحرا: بلغ عددها ٦٩١ شاحنة
مقابل ٧٨٤ شاحنة، اي بانخفاض قدره ٩٣ شاحنة ونسبته
١١,٨٦٪.

ارتفاع الحركة الاجمالية لم ينسحب على مجموع الواردات
المرفئية في آذار ٢٠١٩

وبيننا المقارنة ايضا ان ارتفاع الحركة الاجمالية في آذار الماضي لم ينسحب
على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٢,١١٨ مليار ليرة مقابل ٢,١٢٨ مليار
ليرة في الشهر ذاته من العام الماضي، اي بتراجع نسبته ٠,٤٧٪.

ترتيب بآقرار سلسلة الترتيب والرواتب للعاملين في مرفأ طرابلس

من ناحية اخرى، اعلنت ادارة مصلحة استثمار مرفأ طرابلس انها تتقدم مع
جميع العاملين في المرفأ بجزيل الشكر والامتنان من رئيس مجلس الوزراء
سعد الحريري ووزير الاشغال العامة والنقل المحامي يوسف فنيانوس على
جهودهما المثمرة في صدور مرسوم واقرار سلسلة الترتيب والرواتب للعاملين
في المرفأ. وازافت الادارة ان الدعم الدائم الذي يلقيه المرفأ من الرئيس
الحريري والوزير فنيانوس لن يكون الا حافزا اضافيا للعاملين فيه لتقديم
المزيد من العطاء والانتاجية والتطور لخدمة طرابلس ومحافظة الشمال
ولبنان. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في شباط و آذار ٢٠١٩

الايواب	آذار ٢٠١٩	شباط ٢٠١٩	-/+
عدد البواخر	٥٦ باخرة	٥٩ باخرة	٣-بواخر
كميات البضائع	٢١٠٩١١ طنا	٢٢٩٥٧٩ طنا	١٨٦٦٨-طنا
بضائع مستوردة	١٦٤٠٢٧ طنا	١٦٩٢٩٠ طنا	٥٢٦٣-طنا
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٤٦٨٨٤ طنا	٦٠٢٨٩ طنا	١٣٤٠٥-طنا
عدد السيارات	٣٦٧ سيارة	٤٠٩ سيارة	٤٢-سيارة
عدد الحاويات	٣٨٦١ حاوية نمطية	٧٤٣١ حاوية نمطية	٣٥٧-حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١٣١٤ شاحنة	٨١٧ شاحنة	٤٩٧+شاحنة
شاحنات واردة بحرا	٦٢٣ شاحنة	٤٠٤ شاحنة	٢١٩+شاحنة
شاحنات صادرة بحرا	٦٩١ شاحنة	٤١٣ شاحنة	٢٧٨+شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	٢,١١٨ مليار ليرة	١,٨٣٥ مليار ليرة	٢٨٣+مليون ليرة

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس والواردات المرفئية في آذار ٢٠١٨ و ٢٠١٩

الايواب	آذار ٢٠١٩	آذار ٢٠١٨	-/+
عدد البواخر	٥٦ باخرة	٦٣ باخرة	٧-بواخر
كميات البضائع	٢١٠٩١١ طنا	١٧١٠٨٤ طنا	٣٩٨٢٧+طنا
بضائع مستوردة	١٦٤٠٢٧ طنا	١٤٣٤٠٠ طنا	٢٠٢٢٧+طنا
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٤٦٨٨٤ طنا	٢٧٦٨٤ طنا	١٩٢٠+طنا
عدد السيارات	٣٦٧ سيارة	٢٩٣ سيارة	٧٤+سيارة
عدد الحاويات	٣٨٦١ حاوية نمطية	٥٨٩ حاوية نمطية	٣٢٧٢+حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١٣١٤ شاحنة	١٦٨٦ شاحنة	٣٧٢-شاحنة
شاحنات واردة بحرا	٦٢٣ شاحنة	٩٠٢ شاحنة	٢٧٩-شاحنة
شاحنات صادرة بحرا	٦٩١ شاحنة	٧٨٤ شاحنة	٩٣-شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	٢,١١٨ مليار ليرة	٢,١٢٨ مليار ليرة	١٠-مليون ليرة



احمد تامر

مدير ميناء طرابلس

سجل مرفأ طرابلس في آذار (مارس) الماضي حركة
اجمالية ادنى مما كانت عليه في شباط (فبراير)
المنصرم باستثناء حركة الشاحنات الواردة على متن
بواخر الرو/رو (عبارات) والمشحونة على متنها التي
ارتفع مجموعها، وافادت الاحصاءات ايضا عن ارتفاع
مجموع الواردات المرفئية.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس الاجمالية في شباط و آذار ٢٠١٩

واظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الاجمالية خلال
شهر شباط و آذار الماضيين الارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٥٦ باخرة مقابل ٥٩ في شباط، اي
بانخفاض قدره ٣ بواخر ونسبته ٥,٠٨٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٢١٠٩١١ طنا مقابل
٢٢٩٥٧٩ طنا، اي بتراجع قدره ١٨٦٦٨ طنا ونسبته ٨,١٣٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي والبالغ ٢١٠٩١١ طنا على
الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١٦٤٠٢٧ طنا مقابل ١٦٩٢٩٠ طنا، اي
بانخفاض قدره ٥٢٦٣ طنا ونسبتها ٣,١١٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ وزنها ٤٦٨٨٤ طنا مقابل
٦٠٢٨٩ طنا، اي بانخفاض قدره ١٣٤٠٥ طنا ونسبته ٢٢,٢٣٪.

عدد السيارات: تراجع الى ٣٦٧ سيارة مقابل ٤٠٩ سيارات، اي بانخفاض
قدره ٤٢ سيارة ونسبته ١٠,٢٧٪.

عدد الحاويات: انخفض ايضا الى ٣٨٦١ حاوية نمطية مقابل ٧٤٣١ حاوية، اي
بتراجع قدره ٣٥٧٠ حاوية نمطية ونسبته ٤٨,٠٤٪.

مجموع الشاحنات: وسجلت حركة الشاحنات الواردة والصادرة بحرا استثناء
بارتفاع مجموعها في آذار الماضي الى ١٣١٤ شاحنة مقابل ٨١٧ شاحنة في
شباط، اي بزيادة قدرها ٤٩٧ شاحنة ونسبتها ٦٠,٨٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٣١٤ شاحنة في آذار الماضي كالآتي:

الشاحنات الواردة بحرا: بلغ عددها ٦٢٣ شاحنة مقابل ٤٠٤ شاحنات، اي
بنمو قدره ٢١٩ شاحنة ونسبته ٥٤,٢١٪.

الشاحنات الصادرة بحرا: بلغ عددها ٦٩١ شاحنة مقابل ٤١٣ شاحنة، اي
بزيادة قدرها ٢٧٨ شاحنة ونسبتها ٦٧,٣١٪.

وارتفاع مجموع الواردات المرفئية في آذار ٢٠١٩

واظهرت الاحصاءات ان مجموع الواردات المرفئية في مرفأ طرابلس بلغ في آذار
الماضي ٢,١١٨ مليار ليرة مقابل ١,٨٣٥ مليار ليرة في شباط، اي بارتفاع قدره
٢٨٣ مليون ليرة ونسبته ١٥,٤٢٪.

حركة مرفأ طرابلس الاجمالية في آذار ٢٠١٩ اكبر منها في آذار ٢٠١٨

من ناحية اخرى، افادت المقارنة ان حركة مرفأ طرابلس في آذار من العام الحالي
جاءت اكبر مما كانت عليه في ٢٠١٨ وبيننا المقارنة الارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٥٦ باخرة مقابل ٦٣ باخرة اي بتراجع نسبته ١١,١١٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ وزن البضائع المستوردة والمصدرة والمعاد
تصديرها بحرا ٢١٠٩١١ طنا مقابل ١٧١٠٨٤ طنا، اي بارتفاع نسبته ٢٣,٢٨٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٢١٠٩١١ طنا في آذار من العام الحالي كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١٦٤٠٢٧ طنا مقابل ١٤٣٤٠٠ طن في آذار،
اي بنمو قدره ٢٠٦٢٧ طنا ونسبته ١٤,٣٨٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ وزنها ٤٦٨٨٤ طنا مقابل
٦٠٢٨٩ طنا، اي بارتفاع قدره ١٩٢٠٠ طن ونسبته ٦٩,٣٥٪.

عدد السيارات: بلغ ٣٦٧ سيارة مقابل ٢٩٣ سيارة اي بزيادة قدرها ٧٤ سيارة
ونسبتها ٢٥,٢٦٪.

عدد الحاويات: سجلت حركة الحاويات زيادة فبلغ مجموعها ٣٨٦١ حاوية



ARKAS Line PROVIDES WEEKLY CONTAINER SERVICES CONNECTING BEIRUT WITH:

Egypt	Alexandria, Damietta, Port Said (East & West),
Turkey	Yarimca, Gemlik, Marport, Izmir, Mersin, Samsun and Iskenderun
Spain	Barcelona, Castellon, Valencia, Algeciras, Marine, Bilbao
Greece	Piraeus, Thessaloniki
France	Fos Sur Mer
Portugal	Setubal, Leixeos
Tunisia	Souse, Bizerte, Rades
Algeria	Alger, Oran, Annaba
Morocco	Casablanca , Tanger
Libyan ports	Misurata , Khoms, Tripoli
Black Sea	Odessa, Constanta, Varna, Burgas, Novorossiysk, Poti
Ghana	Tema
Ivory Coast	Abidjan
Nigeria	Tincan Island / Apapa
Senegal	Dakar
Mauritania	Nouakchott, Nouadhibou
Benin & Niger	Cotonou
Mali	Burkina Faso

انخفاض مجموع فاتورتي الاستيراد والتصدير الى ٣٣٠٥ ملايين دولار

الصين ما تزال الاولى بالتصدير الى لبنان وسويسرا تحتل الاولى بالاستيراد منه

بلغت قيمة البضائع المصدرة الى لبنان عبره ١٩٠٨ ملايين دولار خلال الشهرين الأولين من العام الحالي اي ما نسبته ٦٩٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير الى لبنان البالغة ٢٧٦٩ مليون دولار، مقابل ٢١٨٧ مليون دولار قيمة البضائع المصدرة الى لبنان عبر مرفأ بيروت خلال الفترة ذاتها من العام الماضي اي ما نسبته ٧٠٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير الى لبنان البالغة ٣١٤١ مليون دولار، اي بانخفاض قدره ٢٧٩ مليون دولار ونسبته ١٣٪.

في حين بلغت قيمة البضائع المصدرة الى لبنان عبر مطار رفيق الحريري ٦٢٧ مليون دولار اي ما نسبته ٢٣٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير الى لبنان، مقابل ٦٥١ مليون دولار قيمة البضائع المصدرة الى لبنان عبر مطار رفيق الحريري الدولي اي ما نسبته ٢١٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير الى لبنان، اي بانخفاض قدره ٢٤ مليون دولار ونسبته ٤٪.

بينما بلغت قيمة البضائع المصدرة الى لبنان عبر مرفأ طرابلس ١٧٠ مليون دولار، اي ما نسبته ٦٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير الى لبنان مقابل ٢٢٤ مليون دولار اي ما نسبته ٧٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير الى لبنان اي بتراجع قدره ٥٤ مليون دولار ونسبته ٢٤٪.

٤٦٪ من فاتورة الاستيراد من لبنان تمت عبر مطار رفيق الحريري

وشكل مطار رفيق الحريري الدولي مفاجأة على صعيد الاستيراد من لبنان خلال الشهرين الأولين من العام الحالي فقد بلغت قيمة البضائع المستوردة من لبنان عبره ٢٤٤ مليون دولار اي ما نسبته ٤٦٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد من لبنان البالغة ٥٣٦ مليون دولار، مقابل ٢١٦ مليون دولار قيمة البضائع المستوردة عبر مطار رفيق الحريري اي ما نسبته ٤١٪ من القيمة الاجمالية للبضائع المستوردة من لبنان البالغة ٥٣١ مليون دولار، اي بارتفاع قدره ٢٨ مليون دولار ونسبته ١٣٪.

بينما تراجع مرفأ بيروت الى المرتبة الثانية بقيمة بضائع مصدرة عبره بلغت ٢١٧ مليون دولار اي ما نسبته ٤٠٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد من لبنان، مقابل ٢٣٧ مليون دولار قيمة البضائع المصدرة عبر مرفأ بيروت اي ما نسبته ٤٥٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير من لبنان، اي بتراجع نسبته ٨٪.

واحتفظ مرفأ طرابلس بالمرتبة الثالثة بفاتورة استيراد من لبنان عبره بلغت ٢٠ مليون دولار اي ما نسبته ٤٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير من لبنان، مقابل ٤٤ مليون دولار قيمة البضائع المستوردة من لبنان عبره اي ما نسبته ٨٪ من القيمة الاجمالية للبضائع المستوردة من لبنان، اي بتراجع نسبته ٥٥٪.

TOP 10 EXPORTING COUNTRIES TO LEBANON IN 1ST 2 MONTHS 2019

COUNTRY	1ST 2 MONTHS 2019		1ST 2 MONTHS 2018		+/- (%)
	USD (Million)	USD (Million)	USD (Million)	USD (Million)	
1- CHINA	313	392	-79	-20%	
2- GREECE	205	236	-31	-13%	
3- ITALY	202	272	-70	-26%	
4- GERMANY	155	183	-28	-15%	
5- USA	143	152	-9	-6%	
6- RUSSIAN FEDERATION	137	120	+17	+14%	
7- TURKEY	113	118	-5	-4%	
8- FRANCE	108	104	+4	+4%	
9- UAE	95	81	+14	+17%	
10- EGYPT	84	138	-54	-39%	
TOTAL USD (MILLION)	1555	1796	-241	-13%	

TOP 10 IMPORTING COUNTRIES FROM LEBANON IN 1ST 2 MONTHS 2019

COUNTRY	1ST 2 MONTHS 2019		1ST 2 MONTHS 2018		+/- (%)
	USD (Million)	USD (Million)	USD (Million)	USD (Million)	
1- SWITZERLAND	94	65	+29	+45%	
2- UAE	77	52	+25	+48%	
3- SOUTH AFRICA	41	73	-32	-44%	
4- SYRIA	40	26	+14	+54%	
5- SAUDI ARABIA	33	31	+2	+7%	
6- QATAR	25	20	+5	+25%	
7- IRAQ	18	23	-5	-22%	
8- JORDAN	13	13	-	-	
9- EGYPT	12	11	+1	+9%	
10- KUWAIT	11	12	-1	-8%	
TOTAL USD (MILLION)	364	326	+38	+12%	

بينت احصاءات الجمارك اللبنانية ان القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد والتصدير انخفضت في الشهرين الأولين من العام الحالي الى ٣٣٠٥ ملايين دولار مقابل ٣٦٧٢ مليوناً في الشهرين ذاتهما من العام الماضي، اي بانخفاض قدره ٣٦٧ مليون دولار ونسبته ١٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٣٠٥ ملايين في الشهرين الأولين من العام كالاتي: فاتورة الاستيراد الى لبنان: بلغت ٢٧٦٩ مليون دولار مقابل ٣١٤١ مليوناً، اي بتراجع قدره ٣٧٢ مليون دولار ونسبته ١٢٪.

فاتورة التصدير من لبنان: بلغت ٥٣٦ مليون دولار مقابل ٥٣١ مليوناً، اي بزيادة قدرها ٥ ملايين دولار ونسبتها ١٪.

تراجع فاتورة الاستيراد انسحب على عجز الميزان التجاري

وادي تراجع القيمة الاجمالية للاستيراد الى لبنان الى انخفاض القيمة الاجمالية لعجز الميزان التجاري اللبناني الى ٢٢٣٣ مليون دولار خلال الشهرين الأولين من العام الحالي، مقابل ٢٦١٠ ملايين دولار للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بانخفاض قدره ٣٧٧ مليون دولار ونسبته ١٤٪.

الصين تحافظ على المرتبة الاولى بالتصدير الى لبنان

من ناحية اخرى، اظهرت حركة التجارة الخارجية للبنان ان الصين ما تزال الدولة الاكثر تصديراً الى لبنان بتصديرها سلعاً بـ ٣١٣ مليون دولار خلال الشهرين الأولين من العام الحالي مقابل تصديرها بـ ٢٩٢ مليون دولار للفترة نفسها من العام الماضي، اي بانخفاض قدره ٧٩ مليون دولار ونسبته ٢٠٪.

بينما تمكنت اليونان من التقدم من المرتبة الثالثة الى الثانية بتصديرها بـ ٢٠٥ ملايين دولار مقابل ٢٣٦ مليوناً، اي بتراجع قدره ٣١ مليون دولار ونسبته ١٣٪. في حين تراجعت ايطاليا من المرتبة الثانية الى الثالثة بتصديرها بـ ٢٠٢ مليون دولار مقابل ٢٧٢ مليوناً، اي بانخفاض قدره ٧٠ مليون دولار ونسبته ٢٦٪.

سويسرا تتقدم لتحتل المرتبة الاولى بالاستيراد من لبنان

كما افادت حركة التجارة الخارجية للبنان ان سويسرا قفزت من المرتبة الثانية لتحتل الاولى بالاستيراد من لبنان خلال الشهرين الأولين من العام الحالي باستيرادها بـ ٩٤ مليون دولار مقابل ٦٥ مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي، اي بارتفاع قدره ٢٩ مليون دولار ونسبته ٤٥٪.

وتقدمت الامارات العربية المتحدة من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها بـ ٧٧ مليون دولار مقابل ٥٢ مليوناً، اي بنمو قدره ٢٥ مليون دولار ونسبته ٤٨٪. بينما تراجعت افريقيا الجنوبية من المرتبة الاولى الى الثالثة باستيرادها بـ ٤١ مليون دولار مقابل ٧٣ مليوناً، اي بانخفاض قدره ٣٢ مليون دولار ونسبته ٤٤٪. وتقدمت سوريا من المرتبة السادسة الى الرابعة باستيرادها بـ ٤٠ مليون دولار مقابل ٢٦ مليوناً بارتفاع قدره ١٤ مليون دولار ونسبته ٥٤٪.

٥٦٪ حصة البلدان العشرة الاولى المصدرة الى لبنان

وبلغت حصة البلدان العشرة الاولى المصدرة الى لبنان في الشهرين الأولين من العام الحالي ١٥٥٥ مليون دولار اي ما نسبته ٥٦٪ من قيمة فاتورة التصدير الاجمالية الى لبنان البالغة ٢٧٦٩ مليون دولار، بينما كانت حصة البلدان العشرة الاولى المصدرة الى لبنان خلال الفترة ذاتها من العام الماضي ١٨٠٢ مليون دولار اي ما نسبته ٥٧٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير الى لبنان البالغة ٣١٤١ مليون دولار، اي بانخفاض قدره ٢٤٧ مليون دولار ونسبته ١٤٪.

٦٨٪ حصة البلدان العشرة الاولى المستوردة من لبنان

بينما ارتفعت حصة البلدان العشرة الاولى المستوردة من لبنان خلال الشهرين الأولين من العام الحالي الى ٣٦٤ مليون دولار اي ما نسبته ٦٨٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير من لبنان البالغة ٥٣٦ مليون دولار، في حين كانت حصة البلدان العشرة الاولى المستوردة من لبنان خلال الفترة نفسها من العام الماضي ٣٤٨ مليون دولار، اي ما نسبته ٦٦٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير من لبنان البالغة ٥٣١ مليون دولار، اي بارتفاع قدره ١٦ مليون دولار ونسبته ٥٪.

٦٩٪ من فاتورة التصدير الى لبنان تمت عبر مرفأ بيروت

من ناحية اخرى، اظهرت الاحصاءات ان مرفأ بيروت ما يزال المرفق البحري الخدماتي الاهم في البلاد على صعيد التبادل التجاري مع العالم الخارجي، فقد



EVERGREEN LINE

www.evergreen-line.com

Far East weekly service to Beirut:

Offering weekly service from

**JAPAN - CHINA - SOUTH EAST ASIA - AUSTRALIA - INDIAN sub continent to
LEBANON via ALEXANDRIA**

DIRECT SERVICE from/to THE ADRIATIC AREA:

**TRIESTE - RAVENNA - ANCONA - PIRAEUS - ALEXANDRIA - BEIRUT -
PIRAEUS - VALANCIA - FOS SUR MER**



**Accepting cargo from /to
Czech Republic-Slovenia-Croatia-Bosnia-
Herzegovina-Austria-Poland-Turkey-Greece-Spain**

General Agent in Lebanon:

Phoenician Maritime Agency(PMA)sal

Charles Helou Avenue, Medawar - Sehnaoui Bldg, 5th floor

Tel:+961 1 572233 Fax:+961 1 572277

E-mail: business@pma.com.lb - pmasal@pma.com.lb

تراجع ملموس بحركة الحاويات ومرفأ بيروت يتعامل مع ٩٥٩٠١ حاوية نمطية

تبديلات طفيفة بالمراتب الامامية: MSC تحتفظ بالاولى استيرادا و MERIT تصديرا

٦٨٢٨ حاوية نمطية ان المراتب الامامية لم تشهد اي تغييرات .
 - فوكالة MERIT بقيت محتلة المرتبة الاولى بتصديرها ٢٠٥٤ حاوية نمطية مقابل ٢٢٤٢ حاوية في شباط، اي بانخفاض نسبته ٨,٣٩٪.
 - وحافظت وكالة MAERSK (لبنان) على المرتبة الثانية بشحنها ١١٧٥ حاوية نمطية مقابل ١٠٦٥ حاوية اي بزيادة نسبتها ١٠,٣٣٪.
 - كما بقيت مجموعة SEALINE في المرتبة الثالثة بـ ٩٢٩ حاوية نمطية مقابل ٨٩٨ حاوية، اي بنمو قدره ٣١ حاوية نمطية ونسبته ٣,٤٥٪.
 - وظلت مجموعة METZ في المرتبة الرابعة بـ ٩١٠ حاويات نمطية مقابل ٦٥٦ حاوية، اي بزيادة قدرها ٢٥٤ حاوية نمطية ونسبتها ٣٨,٧٢٪.
 - وراحت TOURISM & SHIPPING SERVICES مكانها في المرتبة الخامسة بـ ٧٠٢ حاوية نمطية مقابل ٥٨٢ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٢٠,٦٢٪.

انخفاض حركة المسافنة في آذار ٢٠١٩

وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة انخفاضا فقد بلغ مجموعها ٣٢٩٩٦ حاوية نمطية مقابل ٤١١٥٢ حاوية في شباط أي بانخفاض نسبته ١٩,٨٢٪.
 وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٢٩٩٦ حاوية نمطية في آذار الماضي كالاتي:
 - ظلت MSC لبنان محتلة المرتبة الاولى بتعاملها مع ٢١٧٠٢ حاوية برسم المسافنة مقابل ٢٥٤٥٢ حاوية في شباط، اي بانخفاض نسبته ١٤,٧٢٪.
 - وبقيت وكالة MERIT SHIPPING AGENCY في المرتبة الثانية بـ ٧٧٥٦ حاوية نمطية مقابل ١١٣٠٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ٣١,٣٩٪.
 - وبلغت حصة الوكالات البحرية الاخرى من حركة الحاويات برسم المسافنة ٣٥٢٨ حاوية نمطية مقابل ٤٣٩٦ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٩,٥٢٪.

سجلت حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال شهر آذار (مارس) الماضي تراجعا ملموسا عما كانت عليه في شباط (فبراير) المنصرم، وظهرت الاحصاءات ارتفاع حركة الحاويات المستوردة ملأى برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية، مقابل انخفاض حركة الحاويات برسم المسافنة. فقد بلغ مجموع الحاويات ٩٥٩٠١ حاوية نمطية مقابل ١٠٥٩٩٦ حاوية في شباط المنصرم، اي بانخفاض قدره ١٠٠٩٥ حاوية نمطية ونسبته ٩,٥٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٥٩٠١ حاوية نمطية في آذار الماضي كالاتي:
الحاويات المستوردة: بلغت ٤٦٩١٥ حاوية نمطية مقابل ٤٦٨٨٨ حاوية في شباط ٢٠١٩، اي بارتفاع طفيف قدره ٢٧ حاوية نمطية ونسبته اقل من ١٪.
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغت ٤٧٠٢٨ حاوية نمطية مقابل ٥٣٦٢٨ حاوية، اي بتراجع قدره ٦٦١٠ حاويات نمطية ونسبته ١٢,٣٢٪.
الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١٩٥٨ حاوية نمطية مقابل ٥٤٧٠ حاوية، اي بانخفاض قدره ٣٥١٢ حاوية نمطية ونسبته ٦٤,٢٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠١٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٤٦٩١٥ حاوية نمطية كالاتي:
الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣٠٤٣٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧٠٧٨ حاوية في شباط، اي بارتفاع نسبته ١٢,٣٩٪.
الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٩ حاوية نمطية مقابل ١٤ حاوية اي بارتفاع قدره ٥ حاويات نمطية ونسبته ٣٥,٧١٪.
الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٦٤٦٢ حاوية نمطية مقابل ١٩٧٩٦ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٦,٨٤٪.

تبديلات طفيفة بالمراتب الامامية و MSC تحافظ على الاولى استيرادا

وافادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في آذار الماضي والبالغة ٣٠٤٣٤ حاوية نمطية ان تبديلات طفيفة شهدتها بعض المراتب الامامية:
 - فوكالة MSC بقيت كعادتها متربعة على المرتبة الاولى باستيرادها ٩٩١٢ حاوية نمطية مقابل ٧٢٠٨ حاويات في شباط، اي بزيادة نسبتها ٣٥,٦٥٪.
 - بينما تقدمت وكالة MAERSK (لبنان) من المرتبة الثالثة الى الثانية بتفريغها ٤٢٠٦ حاويات نمطية مقابل ٣٩٨٢ حاوية اي بارتفاع نسبته ٨,١١٪.
 - في حين انتقلت وكالة MERIT SHIPPING من المرتبة الثانية الى الثالثة بـ ٣٤٥٩ حاوية نمطية مقابل ٤٢٥٨ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٨,٧٦٪.
 - وتقدمت مجموعة METZ من المرتبة الخامسة الى الرابعة بـ ٣٢٩٧ حاوية نمطية مقابل ٢٥٤٩ حاوية، اي بارتفاع قدره ٧٤٨ حاوية نمطية ونسبته ٢٩,٣٤٪.
 - وجاءت المرتبة الخامسة لصالح TOURISM & SHIPPING SERVICES بـ ٢٠٦٨ حاوية نمطية مقابل ٢٨٩١ حاوية، اي بنمو نسبته ٦,١٢٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في آذار ٢٠١٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في آذار الماضي والبالغة ٤٧٠٢٨ حاوية نمطية كالاتي:
الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٦٨٢٨ حاوية نمطية مقابل ٦٣٢٨ حاوية في شباط المنصرم، اي بارتفاع نسبته ٧,٩٠٪.
الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٣٦٦٦ حاوية نمطية مقابل ٢٥٩٥٣ حاوية، اي بتراجع نسبته ٨,٨١٪.
الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٦٥٣٤ حاوية نمطية مقابل ٢١٣٥٧ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢٢,٥٨٪.

لا تغييرات في المراتب الامامية و MERIT تحتفظ بالاولى تصديرا

واظهرت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في آذار والبالغة

استيراد – IMPORT			
NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 2019	FEB 2019	+/-
01- MSC (LEBANON)	9913	7308	+2605
02- MAERSK (LEBANON)	4306	3983	+323
03- MERIT SHIPPING AGENCY	3459	4258	-799
04- METZ GROUP	3297	2549	+748
05- TOURISM & SHIPPING SERVICES	3068	2891	+177
06- LOTUS SHIPPING	2081	1199	+882
07- GEZAIRY TRANSPORT	1977	2368	-391
08- SEALINE GROUP	1446	1677	-231
09- EL FIL SHIPPING	731	714	+17
10- EDOUARD CORDAHI	156	126	+30
11- WILHELMSSEN AGENCIES	-	-	-
11- AL BADR SHIPPING	-	5	-5
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	30434	27078	+3356
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	19	14	+5
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	12829	16472	-3643
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	3633	3324	+309
TOTAL GENERAL (TEU)	46915	46888	+27

تصدير – EXPORT			
NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 2019	FEB 2019	+/-
01- MERIT SHIPPING AGENCY	2054	2242	-188
02- MAERSK (LEBANON)	1175	1065	+110
03- SEALINE GROUP	929	898	+31
04- METZ GROUP	910	656	+254
05- TOURISM & SHIPPING SERVICES	702	582	+120
06- MSC (LEBANON)	458	295	+163
07- GEZAIRY TRANSPORT	380	386	-6
08- EL FIL SHIPPING	124	143	-19
09- LOTUS SHIPPING	62	14	+48
10- EDOUARD CORDAHI	32	47	-15
11- WILHELMSSEN AGENCIES	2	-	+2
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	6828	6328	+500
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	23666	25953	-2287
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	12877	16051	-3174
TOTAL REEXPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	3657	5306	-1649
TOTAL GENERAL (TEU)	47028	53638	-6610

لا تغييرات في المراتب الامامية على صعيدي الاستيراد والتصدير

MSC السويسرية تحافظ على الاولى استيرادا و MAERSK الدانمركية تصديرا



سمير مقوم

بنان - SEALINE GROUP



بولين ماتز

بنان - METZ GROUP



رودولف سعاده

الفرنسية - CMACGM



شادي حكيم

بنان - MAERSK



خير الله الزين

بنان - MSC

٣ تحالفات بحرية تسيطر على ٧٨٪ من سعة الاسطول التجاري العالمي

ولا بد من التذكير اخيرا بأن شركات الملاحة البحرية العالمية مستمرة باستخدام خطوط وبواخر بعضها البعض لتأمين شحن حاوياتها نتيجة للتحالفات ALLIANCES التي تربطها ببعضها البعض، او عمليات الاستحواذ AQUISITIONS والشراكة PARTNERSHIPS القائمة في ما بينها، علما ان ٣ تحالفات بحرية عالمية تسيطر على اكثر من ٧٨٪ من سعة الاسطول التجاري البحري العالمي وهذه التحالفات هي: ALLIANCE (2M) و OCEAN ALLIANCE و THE ALLIANCE، حيث تبلغ السعة الاجمالية لأساطيلها البحرية اكثر من ١٨ مليون حاوية نمطية بينما تتجاوز السعة الاجمالية للأسطول التجاري البحري العالمي الـ ٢٢ مليون حاوية نمطية. ■

من ناحية ثانية، افادت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال شهر آذار (مارس) الماضي على صعيدي الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي او تلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية ان شركات الملاحة البحرية العالمية احتفظت بالمراتب ذاتها التي كانت تحتلها في شباط (فبراير) المنصرم.

MSC السويسرية ما تزال الاولى بالاستيراد في آذار ٢٠١٩

فقد اظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في آذار ان شركة الملاحة السويسرية MSC بقيت كعادتها متربعة على المرتبة الاولى بتقريغها ٨٦٢١ حاوية مقابل ٦١٧٦ حاوية لشباط، اي بارتفاع نسبته ٣٩,٥٩٪. كما احتفظت مجموعة MAERSK الدانمركية بالمرتبة الثانية باستيرادها ٧١٦٦ حاوية نمطية مقابل ٥٤١٦ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٣٢,٣١٪. وراوحت مجموعة CMACGM الفرنسية مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٣٥٩٢ حاوية نمطية مقابل ٤٢٦٣ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٥,٧٤٪. وحافظت HAPAG LLOYD الالمانية على المرتبة الرابعة بـ ٢٥٩٥ حاوية نمطية مقابل ٢٠٩٢ حاوية، اي بنمو قدره ٥٠٣ حاويات نمطية ونسبته ٢٤,٠٤٪. وظلت شركة ARKAS التركية في المرتبة الخامسة بـ ١٨٩٠ حاوية نمطية مقابل ١٨٥٧ حاوية، اي بارتفاع قدره ٣٣ حاوية نمطية ونسبته ١,٧٨٪.

و CMACGM الفرنسية تحافظ على الاولى بالتصدير في آذار ٢٠١٩

من جهة اخرى، افادت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في آذار ان مجموعة CMACGM الفرنسية احتفظت بالمرتبة الاولى بتصديرها ٢٥١٨ حاوية نمطية مقابل ٢٥٨٦ حاوية في شباط، اي بانخفاض نسبته ٢,٦٣٪. كما بقيت مجموعة MAERSK الدانمركية محتفظة بالمرتبة الثانية بشحنها ١٢٩٧ حاوية نمطية مقابل ٧٩١ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٦٣,٩٧٪. وراوحت مجموعة COSCO الصينية مكانها في المرتبة الثالثة بتحميلها ٦٨٦ حاوية نمطية مقابل ٦٧٣ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١,٩٣٪. وظلت شركة HAPAG LLOYD الالمانية في المرتبة الرابعة بـ ٦٢٩ حاوية نمطية مقابل ٤٨٨ حاوية، اي بنمو ١٤١ حاوية نمطية ونسبته ٢٨,٨٩٪. وانتقلت شركة MSC السويسرية من المرتبة السادسة الى الخامسة بـ ٤٣٧ حاوية نمطية مقابل ٢٩١ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٥٠,١٧٪.

استيراد - IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 2019	FEB 2019	+/-
01- MSC SWITZERLAND	8621	6176	+2445
02- MAERSK DANISH	7166	5416	+1750
03- CMACGM FRENCH	3592	4263	-671
04- HAPAG LLOYD GERMANY	2595	2092	+503
05- ARKAS TURKISH	1890	1857	+33
06- COSCO CHINESE	1799	1774	+25
07- HAMBURG SUD GERMANY	1227	1312	-85
08- EVERGREEN TAIWANESE	1192	1233	-41
09- ONE NETWORK EXPRESS JAPANESE	839	736	+103
10-TURKON TURKISH	678	850	-172
11-TARROS ITALIAN	501	618	-117
12-MESSINA ITALIAN	228	126	+102
13-YANGMING TAIWANESE	139	187	-48
14-APL SYNGAPOREAN	93	276	-183
15-DIVERSE SHIPPING LINES	50	162	-112
TOTAL GENERAL (TEU)	27078	29592	-2514

تصدير - EXPORT

01- CMACGM FRENCH	2518	2586	-68
02- MAERSK DANISH	1297	791	+506
03- COSCO CHINESE	686	673	+13
04- HAPAG LLOYD GERMANY	629	488	+141
05- MSC SWITZERLAND	437	291	+146
06- ARKAS TURKISH	360	373	-13
07- HAMBURG SUD GERMANY	277	233	+44
08- EVERGREEN TAIWANESE	238	189	+49
09- ONE NETWORK EXPRESS JAPANESE	123	121	+2
10-APL SYNGAPOREAN	117	140	-23
11-TURKON TURKISH	107	71	+36
12-YANGMING TAIWANESE	89	41	+48
13-TARROS ITALIAN	75	68	+7
14-DIVERSE SHIPPING LINES	43	214	-171
15-MESSINA ITALIAN	32	49	-17
TOTAL GENERAL (TEU)	7028	6328	+700

ارتفاع مجموع حركة السيارات في مرفأ بيروت الى ٥٣٤٣ سيارة

التعديلات متواصلة في بعض المراتب الامامية: HEALD تحتفظ بالاولى و LEVANT تحتل الثانية

وبلغ مجموع السيارات الجديدة المباعة في الربع الاول من العام الحالي ٥٩٢٦ سيارة مقابل ٧٦٤٥ سيارة للربع الاول ٢٠١٨، اي بتراجع نسبته ٢٢,٤٩٪. وافاد البيان ان السيارات اليابانية الجديدة ما تزال الاكثر مبيعا في لبنان خلال الربع الاول من العام الحالي، فقد بلغ مجموعها ٢٣٩١ سيارة مقابل ٢٠١٦ سيارة، اي بانخفاض قدره ٦٢٥ سيارة ونسبته ٢٠,٧٢٪.

- واحتفظت السيارات الكورية الجنوبية الجديدة بالمرتبة الثانية بـ ١٤٠٩ سيارات مقابل ٢٣٩٨ سيارة، اي بتراجع قدره ٩٨٩ سيارة ونسبته ٤١,٢٤٪.

- كما بقيت السيارات الاوروبية الجديدة في المرتبة الثالثة بـ ١٣٦١ سيارة مقابل ١٥٣٤ سيارة، اي بانخفاض قدره ١٧٣ سيارة ونسبته ١١,٢٨٪.

- وراوحت السيارات الاميركية الجديدة مكانها في المرتبة الرابعة بـ ٥١٥ سيارة مقابل ٤٩١ سيارة، اي بارتفاع قدره ٢٤ سيارة ونسبته ٤,٨٩٪.

- وظلت السيارات الصينية الجديدة في المرتبة الخامسة بـ ٢٥٠ سيارة مقابل ٢٠٦ سيارات مقابل ٤٤ سيارة ونسبته ٢١,٣٦٪.

وسيارة KIA الأكثر مبيعا في الربع الاول من العام ٢٠١٩

وافاد بيان جمعية مستوردي السيارات الجديدة ان سيارة KIA الكورية الجنوبية ما تزال الاكثر مبيعا في لبنان خلال الربع الاول من ٢٠١٩ فقد بلغ مجموعها ٨٥٣ سيارة مقابل ١٣٧٧ سيارة في الربع الاول من ٢٠١٨، اي بتراجع نسبته ٣٨,٠٥٪.

- بينما تمكنت سيارة نيسان اليابانية من احتلال المرتبة الثانية بـ ٧٥٣ سيارة مقابل ٧٤٦ سيارة اي بارتفاع قدره ٧ سيارات ونسبته ٠,٩٤٪.

- واحتفظت سيارة TOYOTA اليابانية بالمرتبة الثالثة بـ ٦٢١ سيارة مقابل ١٠٠٢ سيارة اي بانخفاض قدره ٣٨١ سيارة ونسبته ٣٨,٠٢٪.

- وتراجعت سيارة HYUNDAI الكورية الجنوبية الى المرتبة الرابعة بـ ٥٥٥ سيارة مقابل ١٠١٤ سيارة، اي بتراجع قدره ٤٥٩ سيارة ونسبته ٤٥,٢٧٪.

- واحتفظت سيارة SUZUKI اليابانية بالمرتبة الخامسة بـ ٢٧٣ سيارة مقابل ٣٥١ سيارة، اي بزيادة قدرها ٢٢ سيارة ونسبتها ٦,٢٧٪. وجاءت سيارة RENAULT الفرنسية في المرتبة السادسة بـ ٢٣٣ سيارة ومن ثم سيارة CHEVROLET الاميركية في المرتبة السابعة بـ ٢٩٦ سيارة، فسيارة HONDA اليابانية في المرتبة الثانية بـ ١٩٩ سيارة، فسيارة MITSUBISHI اليابانية في المرتبة التاسعة بـ ١٦٦ سيارة فسيارة MERCEDES الالمانية في المرتبة العاشرة بـ ١٦٥ سيارة. ■

حركة السيارات في مرفأ بيروت والمراتب التي احتلتها الوكالات البحرية

في شباط و آذار ٢٠١٩

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 19	FEB. 19	+/-
01- HENRY HEALD & CO	1744	1568	+176
02- LEVANT SHIPPING AGENCY	1492	404	+1088
03- NICOLAS ABOURJEILY	517	393	+124
04- AL-BADR SHIPPING	277	604	-327
05- WILHELMSSEN AGENCIES	92	342	-250
06- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	77	28	+49
07- METZ GROUP	55	65	-10
08- MSC (LEBANON)	53	72	-19
09- TOURISM & SHIPPING SERVICES	40	58	-18
10- GEZAIRY TRANSPORT	24	3	+21
11- LOTUS SHIPPING AGENCY	23	14	+9
12- EL FIL SHIPPING	15	3	+12
13- MAERSK (LEBANON)	11	7	+4
14- MERIT SHIPPING AGENCY	9	42	-33
15- MEDITERRANEAN PETROLEUM & SHIP	1	-	+1
16- UNISHIP GROUP	-	972	-972
16-UNION SHIPPING & CHARTERING CO	-	104	-104
16- SEALINE GROUP	-	3	-3
16- MEDCONRO GROUP	-	1	-1
TOTAL IMPORT (CARS)	4430	4683	-253
TOTAL REEKPORT BY SEA (CARS)	913	534	+379
TOTAL GENERAL (CARS)	5343	5217	+126

سجلت حركة السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحرا ارتفاعا في آذار (مارس) عما كانت عليه في شباط (فبراير) المنصرم. وافادت حركة السيارات المستوردة ان تعديلات شهادتها بعض المراتب الامامية بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها، كما اظهرت ان مجموع السيارات في آذار من العام الحالي جاء ادنى مما كان عليه في آذار ٢٠١٨.

ارتفاع مجموع السيارات في آذار ٢٠١٩

فقد بلغ مجموع السيارات في آذار الماضي ٥٣٤٣ سيارة مقابل ٥٢١٧ سيارة في شباط المنصرم، اي بارتفاع قدره ١٢٦ سيارة ونسبته ٢,٤٢٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٣٤٣ سيارة في آذار الماضي كالاتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٤٤٣٠ سيارة مقابل ٤٦٨٣ سيارة، اي بتراجع قدره ٢٥٣ سيارة ونسبته ٥,٤٠٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٩١٣ سيارة مقابل ٥٣٤ سيارة، اي بارتفاع قدره ٣٧٩ سيارة ونسبته ٧٠,٩٧٪.

تغييرات في بعض المراتب الامامية و HEALD تحافظ على الاولى استيرادا

وبينت حركة السيارات المستوردة في آذار الماضي والبالغة ٤٤٣٠ سيارة ان تغييرات شهادتها بعض المراتب الامامية.

- فوكالة HENRY HEALD & CO احتفظت بالمرتبة الاولى باستيرادها ١٧٤٤ سيارة في آذار الماضي من مرفأ الولايات المتحدة الاميركية والشرق الاقصى مقابل ١٥٦٨ سيارة في شباط، اي بارتفاع قدره ١٧٦ سيارة ونسبته ١١,٢٢٪.

- في حين تقدمت وكالة LEVANT SHIPPING من المرتبة الرابعة الى الثانية بتفريغها ١٤٩٢ سيارة وارده من الشرق الاقصى والولايات المتحدة الاميركية مقابل ٤٠٤ سيارات، اي بزيادة قدرها ١٠٨٨ سيارة ونسبتها ٢٦٩,٣١٪.

- كما تقدمت وكالة نقولا ابو رجيلي من المرتبة الخامسة الى الثالثة بـ ٥١٧ سيارة مشحونة من أوروبا الشمالية مقابل ٣٩٣ سيارة اي بارتفاع نسبته ٣١,٥٥٪.

- في حين تراجع وكالة AL BADR من المرتبة الثالثة الى الرابعة بـ ٢٧٧ سيارة محملة من مرفأ اوروبية مقابل ٦٠٤ سيارات، اي بتراجع نسبته ٥٤,١٪.

- وانتقلت WILHELMSSEN من المرتبة السادسة الى الخامسة بـ ٩٢ سيارة محملة من الشرق الاقصى مقابل ٢٤٢ سيارة، اي بانخفاض نسبته ٧٣,١٠٪.

انخفاض حصة الوكالات البحرية الست الاولى في آذار ٢٠١٩

من ناحية ثانية تراجع حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الاولى في آذار الى ٤١٩٩ سيارة اي ما نسبته ٩٤,٨٩٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة ٤٤٣٠ سيارة في حين كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الاولى ذاتها في شباط ٤٢٨٣ سيارة اي ما نسبته ٩٦,٤٦٪ من المجموع البالغ ٤٦٨٣ سيارة اي بانخفاض نسبته ١,٩٦٪.

حركة السيارات في آذار ٢٠١٩ ادنى منها في آذار ٢٠١٨

وافادت الاحصاءات ايضا ان حركة السيارات في مرفأ بيروت خلال آذار الماضي والبالغة ٥٣٤٣ سيارة جاءت ادنى مما كانت عليه في آذار ٢٠١٨ حيث بلغت ٧٢٧٤ سيارة، اي بانخفاض قدره ١٩٣١ سيارة ونسبته ٢٦,٥٥٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٣٤٣ سيارة في آذار كالاتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٤٤٣٠ سيارة مقابل ٦٨٥٨ سيارة اي بتراجع قدره ٢٤٢٨ سيارة ونسبته ٣٥,٤٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٩١٣ سيارة مقابل ٤١٦ سيارة اي بارتفاع قدره ٤٩٧ سيارة ونسبته ١١٩,٤٧٪.

استمرار تراجع عدد السيارات الجديدة المباعة في الربع الاول من ٢٠١٩

من ناحية اخرى، اظهر البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان استمرار تراجع عدد السيارات الجديدة المباعة للشهر الثالث على التوالي فقد بلغ عددها ٢١٨٣ سيارة جديدة في آذار من العام الحالي مقابل ٢٩٠١ سيارة في آذار ٢٠١٨ اي بانخفاض قدره ٧١٨ سيارة ونسبته ٢٤,٧٥٪.

FROM **LEBANON** ALL THE WAY TO THE **WORLD**



SHIPPING **THE** FUTURE

CMA CGM

Gen Re Beirut تعرض لمحاكاة نظام بيئي مرتبط بأمراض عدة وعلم النفس ونمط الحياة السلوكي



من اليمين: سلام حنا، الكابتن ريشار شلهوب، بيار سلامة، رنيه خياط وفريد شديد



من اليمين: فاتح بكداش، المحامي فادي نادر، نجيب بحوث ود.مازن أبو شقرا



من اليمين: زياد علامة، جورج بيطار، كارين شرفان، جودت أبي سعد، أريج هلال، جوسلين مرعي، MADELEINE DRESSLER و MAYUR SAWARDEKAR



من اليمين: خالد الشيخ، باسم عاصي، بيار سبعلاني، ريمون شام، فاتن دوغلاس و عدنان لاذقي



من اليمين: رونالد شدياق، LOANNIS LOAN-NOU، ALFREDO FETTER، ANDREAS PAPADATOS و

عرضت Gen Re Beirut أول محاولة فريدة لمحاكاة نظام COMPASS المتوازي إلى جانب دائرة بيئية اصطناعية رقمية جديدة للحياة والصحة مصممة خصيصاً لمحاكاة النظام البيئي المتمركز حول مؤشرات الأداء الرئيسي الخاصة بأمراض القلب والجهاز العضلي الهيكلي وعلم النفس ونمط الحياة السلوكي. وتم تصميم تطبيق Protect and Prevent حديثاً لهذا الحدث لتسجيل النتائج الفردية لجميع التطبيقات بشكل حيوي. كما تم الجمع بين مجموعة النتائج الفردية المكتملة لإنتاج نقاط Gen Re الرقمية الفريدة Gen Re Digital Score. ووفرت تحليلات القرارات على الفور من خلال جمع ونمذجة سلوكيات أسلوب حياة المشاركين المجهولين، وقدمت النتائج على الفور إلى الجمهور من خلال الاتجاهات والتقييمات والتوصيات الشاملة لعدة قطاعات. إن التحليل المقارن بين الحياة والصحة الرقمية مقابل عمليات الاكتتاب الإلكترونية التقليدية كان مباحاً. وأظهرت التجربة أن دقة عمليات الإكتتاب الرقمية أخذت في التحسن بشكل تدريجي، وبالتالي تدعم عمليات الاكتتاب التقليدية ومراحل المطالبات ستصبح ذات فائدة تنافسية لشركات التأمين. الأهم من ذلك، يمكن للتجربة الرقمية أن تخفف باستمرار من المخاطر من خلال مراقبة السلوك. كما وتمكن من حماية الأشخاص بذكاء وتقديم برنامج وقائي يركز على الموقف الفردي المحدد بدلاً من الحلول الكلية.



من اليسار: رانيا ناصيف، كريستين كدميان ونانسي مجاص



من اليمين: طوني عيسى، كارين شرفان و KERSTIN MARX



من اليمين: ابراهيم سلامة، ميشال خوري و نادين بيروتي



من اليمين: كريم حماده، د. مازن أبو شقرا والمحامي حبيب عطيه



من اليمين: سامر أبو جوده، كارلا عبدو وإيلي طريبيه



من اليمين: جودت أبي سعد، إيلي دعبول ولبيب نصر



د. مازن أبو شقرا ونادين حبال



Dr. CAMPBELL MURDOCH



WINFRIED HEINEN



من اليمين: سعيد حتحوت، بسام المصري ونجيب بحوث



من اليمين: جميل حرب، حبيب جعلوك وجو فضول

حضر فعالية بيروت التي حملت شعار «الحماية والوقاية» أكثر من ٢٥٠ ضيفاً من جميع أنحاء المنطقة. إلى جانب أدوات العمليات الإكتتابية الخاصة بـ Gen Re وهي COMPASS و NOW، ثم قدمت سبعة من أدوات Insuretech المستقلة الأخرى المشورة على مدار الساعة للتجربة الرقمية التفاعلية حول حالة عمر القلب، وعوامل الخطر النفسي، وإدارة نمط الحياة،

والرعاية الوقائية، والعلاج الطبيعي والتكهن بمرض السكري. هذه المحاولة الأولى هي مقدمة للوقت الحقيقي للحماية الرقمية المبتكرة ومنع التنقيب عن التأمين الصحي والتأمين على الحياة إلى جانب أفق غير محدود لمنتج معين يركز على السلوك.

وقد أوضحت رئيسة لجنة الرقابة على التأمين السيدة نادين الحبال بعد تجربة رحلة Gen Re الرقمية، أهمية إضفاء الطابع الرقمي على عمليات التأمين من التقاط البيانات إلى التحليلات والتسعير، والتي من المتوقع أن توسع قاعدة التغطية التأمينية من خلال الوصول إلى شرائح أكبر من المجتمع، وخصوصاً الشباب.

واختتمت الرحلة الرقمية بعرض عن الذكاء الاصطناعي ونطاق التحول الرقمي في التأمين على الحياة والتأمين الصحي، قدمه الدكتور وينفريد هاينن Winfried Heinen، رئيس مجلس المديرين التنفيذيين في General Reinsurance AG، ثم كانت مداخلة من الدكتور كامبل مردوخ Dr. Campbell Murdoch.



من اليمين: رندا العاصي، بسمة بركات، ساره عيتاني، جو تلج، سهيلة بيروتي، جورج محفوظ، د. ماهر عماري وجاد قنبر



من اليسار: BEN PERIN، جو أسمر، ساشا ادلر، MANALIS LOANNIDES، رانيا ناصيف، ALKISTIS ADAMIDOU، CHRISTOS APEYITA S، Dr.CAMPBELL MURDOCH، TASSAS ANASTASIOU ودانيال سلوم



من اليمين: سينتيا اده، ابراهيم سلامة، نبيل نادر، انطوان أبو فيصل، جوني مطر، وليد ماضي، مي شحاتيت، صلاح حلاوي وفادي شرقاوي



من اليمين: جو سنساس، بيار تلحمي، د. مازن أبو شقرا، بيار سبعلاني وإيلي طريبه



ساندرو نسناس، المحامي زياد نجم، جو فضول، سامر أبو جوده، علاء عبد الجواد، جويل سمعان، عدنان الباسطي، جان كارل مزجي، شكري أبو جوده، نزيه حيدر وجميل حرب



واختتم مدير عام شركة Gen Re لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وقبرص الدكتور مازن أبو شقرا، مسلطاً الضوء على التوقعات المتعلقة بمستقبل التأمين في خضم التحول الرقمي. في ما بعد انضم ١٣٠ ضيفاً متميزاً على العشاء إلى جانب فريق Gen Re. الجدير ذكره أن الحدث بأكمله أقيم فوق مكاتب Gen Re Beirut الجديدة في وسط مدينة بيروت، في مساحة تم تأهيلها خصيصاً لهذه المناسبة.



من اليمين: جيسिका خاطر، فاتح بكداش و PATRICIA MACKO



WINFRIED HEINEN وجوسلين مرعي



من اليمين: سينتيا اده ورائنا ناصيف



من اليمين: ساشا ادلر وإيلي دعبول



من اليمين: رانيا الحلبي، زلفا جعجع، ريم فهد، باميلا الهاشم، ريتا خوند وإيزابيل شرتوني



من اليمين: نانسي مجاعص، بشير بردويل، ريم لبنان، بشارة مسعود، جورج حداد، كريستين كدميان، جان بيار سماحة وياسر دندشلي



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.

فيدلتي FIDELITY تحتفل بافتتاح فرع لها في صور



من اليمين: جان كلود نجم، رضوان ملاح، ريكاردو سليمان وصلاح حلاوي



من اليمين: النائب علي خريس، لارا سليمان، العقيد عبدو خليل، ريكاردو سليمان ورضوان ملاح



من اليمين: لارا سليمان، هادي حداد، جان غفري، ريكاردو سليمان، مطانيوس رزق الله، غابي حداد ورضوان ملاح

أقيم حفل افتتاح فرع شركة فيدلتي للتأمين وإعادة التأمين FIDELITY في صور بدعوة من رئيس مجلس الإدارة ريكاردو سليمان، وذلك بحضور النائب علي خريس، العقيد ناصر همام، العقيد عبدو خليل، قائممقام صور محمد جفال، نائب رئيس بلدية صور صلاح صبراوي، الشيخ عصام كساب رئيس دائرة أوقاف صور الإسلامية، رئيس اتحاد بلديات قضاء صور المهندس حسن دبوق، نائبة رئيس شركة فيدلتي لارا سليمان ونائب رئيس الشركة صلاح حلاوي ومدير فرع صور رضوان الملاح وحشد من المدعوين. تخلل الاحتفال حفل كوكتيل في مقر الشركة ومن ثم غداء في مطعم «لي فينيسيان» في صور.



ريكار্দو سليمان وتمام أبو عيد



من اليمين: هشام ابراهيم وروبير سمعان



من اليمين: المحامي محمود الملاح، الشيخ عصام كساب وريكار্দو سليمان



يقطعون قالب الحلوى



ريكار্দو سليمان يتوسط فريق عمل فيدلتي - صور

نهار ممتع وغداً جنوبي في قرية حرفية نموذجية:

LES ATELIERS DE TYR



النائبة بهية الحريري ومها الخليل الشلبي تتوسطان الصورة مع النقيب جوزف قصيبي والزميل جورج بشير في القرية التراثية LES ATELIERS DE TYR



من اليسار: فيفيان قصيبي، جوزيت مسكاوي، مها الخليل الشلبي، النقيب جوزف قصيبي وبعض أعضاء الوفد الإعلامي

يوم سبت رائع أمضاه إعلاميون أصدقاء للبيئة والتراث بقيادة نقيب المحررين جوزف القصيبي، في قرية حرفية نموذجية مستوحاة من العمارة الفينيقية اسمها: LES ATELIERS DE TYR (محرفات صور). قرية كائنة في إطار طبيعي خلّاب، وسط بساتين الليمون والحمضيات، على أراضٍ شاسعة (٧٥٠٠ متر مربع) في جوار مدينة صور.

صاحبة الدعوة مها الخليل الشلبي استقبلت الوفد بالبسمة وبكلام جميل ودقيق عن صور وتاريخها وعن الجمعية الدولية للحفاظ على صور التي أنجزت هذه القرية التراثية السياحية في سبيل التنمية المحلية المستدامة، ويمكننا القول ان لا مثيل لها في لبنان.

بعد تذوق القهوة وعصير الليمون وخبز المرقوق، زار الوفد برفقة الست مها «محرفات صور» وما تضم: «قاعة المحاضرات للندوات العلمية والأدبية والمؤتمرات وورش العمل والمعرض الدائم بعنوان «ذاكرة صور» وبيوت الضيافة أليسا، ثانيت واشتارت والمحرفات للزجاج المنفوخ (في العصر الفينيقي انطلقت هذه الحرفة من شاطئ صور واليه يجب ان تعود وتزدهر) وصناعة الفخار والرسم والطباعة على القماش والخياطة حيث يعود استخدامها الى العصور الحجرية وارتبط تطورها بتطور النسيج.

أهداف المكان؟ تأمين فرص عمل للنساء وذوي الإحتياجات الخاصة وتحفيز الإبداع والإنتاج الحرفي وخلق مناسبات للتفاعل الإجتماعي والثقافي بين الحرفيين والمجتمع المدني.

الوزيرة شدياق عرضت لنتائج المرحلة الأولى من مشروع «تقييم الأداء القطاعي والتنظيمي»



القاضي جورج عطيه



الوزيرة مي شدياق



هند الخطيب

عقدت وزيرة الدولة لشؤون التنمية الادارية الدكتورة مي شدياق ورئيس التفتيش المركزي القاضي جورج عطية مؤتمراً عرضاً فيه نتائج المرحلة الأولى من مشروع «تقييم الأداء القطاعي والتنظيمي» الذي يعتبر تجربة رائدة شملت ست وزارات.

بداية، أشاد الرئيس عطية بالتعاون الذي أبدته الوزارات الرائدة التي شاركت في السنة التجريبية الأولى لبرنامج «تقييم الأداء القطاعي والتنظيمي» لعام ٢٠١٧. وأشار إلى ان هذا البرنامج القائم على مؤشرات أداء رئيسية وفرعية سمح للوزارات المشاركة تفعيل رقابتها الذاتية وقياس مستوى ادائها بهدف تحسينه عن طريق الأخذ بتوصيات التفتيش المركزي لمعالجة مكامن الخلل في عملها. وتلى كلمة رئيس التفتيش عرض لمراحل المشروع قدمته السيدة هند الخطيب عويدات عرضت خلاله لبعض النتائج التي خلصت إليها عملية التقييم لجهة مؤشرات الأداء.

من جهتها، قالت د. شدياق «نحن اليوم كوزارة تنمية بالتعاون مع التفتيش المركزي ندفع من خلال مشروع تقييم الأداء القطاعي والتنظيمي للادارات العامة القطاع العام الى الأمام ولن نألو جهداً لإيصال مشاريعنا وأدائنا كافة لبر الأمان».



الحضور



بآلاف الليرات اللبنانية

٢٠١٧	٢٠١٨
١.١٣٥.٨٩٢	١.٠٧٧.٧٦٥
٤٣٥.٢٥٤.٧٤٩	٤٥٢.٧٧٨.١٧٧
-	-
٩.٤٢٩.٣٩٣	١٠.٤٠٩.١٩٥
-	-
-	-
١١٥.٢٣٤.٧٢٠	١١٤.٩٩١.٦٩٧
٧.٧٨٩.٢٣٦	٥.٠٩٢.٥٣٤
٤.٧٤٧.٤٦٣	٥.٦٩٨.٢٩٩
٨٢١.٧٣٨	٩٤٣.٤٩٧
٤٣.٨٢٩.٦١٩	٦٥.٣٥٨.٤١٨
٢٤٦.٧٠٢.٢٨٦	٢٤٣.٣٢٥.١٦٠
٢٤٣.٥٦١.٤٧٤	٢٤٠.١٨٤.٣٤٨
٣.١٤٠.٨١٢	٣.١٤٠.٨١٢
-	-
٦.٧٠٠.٢٩٤	٦.٩٥٩.٣٧٧
-	-
-	-
-	-
-	-
١٥.٦٥٨.٦٤٨	١٤.٨٢٤.٠١٣
٦٩٥.١٦٩	١.٠٠١.٠٤٨
١٤.٩٦٣.٤٧٩	١٣.٨٢٢.٩٦٥
٣١.٧٠٨.٨٨٩	٣٢.٩٠٩.٢٤٢
١٢.٧٩٢.٧٩٠	١٢.١٠٦.٤٦٧
١٩.٣٠٥.٥٧٠	٢٠.٧٩٨.٧٤٠
١٠.٥٢٩	٤.٠٣٥
٢٧.٩٤١.٩٦٧	٢٧.٥٧١.٤٧٢
٧.١٨٠.١٢١	٦.١٦٣.٦٦١
٢٠.٧٦١.٨٤٦	٢١.٤٠٧.٨١١
-	-
١.٠٤٥.٢١٣	٤٦٥.١٨٧
-	-
-	-
١.٠٤٥.٢١٣	٤٦٥.١٨٧
٦.٤٧٨.٥٣٦	٦.٠٧٣.٤٥٤
٤.٧٢٧.٦٧٠	٤.٤٠٥.٣٢٤
١.٧٥٠.٨٦٦	١.٦٦٨.١٢٠
-	-
١٢.٩٧٥.٨٥٧	١١.٩٣٤.٦٧١
١٧٠.٩٦٨	١٣٤.٩٢٧
-	-
١٢.١٦٦.٥٣٣	١٠.٤٨٧.٧٩٨
٦٣٨.٣٥٦	١.٣١١.٩٤٦
-	-
٣٠.٦٦٦.٦٩٢	٢٢.٧٩٨.٠٠١
١٦.٠٦٠.٧٠٠	١٤.٣٤٤.٠٧٠
-	-
١٤.٦٠٥.٩٩٢	٨.٤٥٣.٩٣١
-	-
٥٢٢.٨٦٦.٤٤٣	٥٧٠.٤٣١.٩٨٢

الموجودات

أصول غير مادية

التوظيفات

أراضي وعقارات

شركات تابعة أو شقيقة

قروض على البوالص

قروض أخرى

استثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت

استثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)

صناديق الإستثمار

إيداعات موقوفة تحت اتفاقيات إعادة التأمين

النقد وما شابهه

الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)

الودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)

حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة

حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى

إيرادات مستحقة على التوظيفات

التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار

توظيفات عقارية

استثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت

استثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)

صناديق الإستثمار

نقد وتوظيفات مشابهة

حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)

حصة معيدي الضمان من احتياطات الأقساط

حصة معيدي الضمان من احتياطات الحوادث

حصة معيدي الضمان من الإحتياطي الحسابي

حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)

حصة معيدي الضمان من احتياطات الأقساط

حصة معيدي الضمان من احتياطات الحوادث

حصة معيدي الضمان من احتياطي العجز في الأقساط

ذمم مدينة عائدة لعمليات الضمان

أقساط مستحقة على العمليات المباشرة

ذمم مدينة على وسطاء الضمان

حسابات شركات التأمين المدينة

ذمم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان

مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان

عمولات و بدلات من معيدي الضمان

ذمم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان

موجودات أخرى

أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار

الأصول الثابتة التشغيلية

أصول أخرى

ذمم مدينة أخرى

ذمم المستخدمين

ضرائب ورسوم برسم الإسترداد

الذمم المدينة من الأطراف المقربة

حسابات مدينة أخرى

حسابات المساهمين

حسابات التسوية

تكاليف نفقات البوالص المؤجلة

أقساط مكتسبة قيد الإصدار

أعباء مدفوعة مسبقاً

حسابات التسوية المختلفة

إجمالي الموجودات

مجلس الإدارة

السيد ريمون فرحات	السيد سلام حنا	شركة ساهام فاينانس ش.م.	السيد حسن صالح	السيد جون دو فيليه ملفيز	مفوضو المراقبة
رئيس مجلس الإدارة	مدير عام	عضو مجلس الإدارة	عضو مجلس الإدارة	عضو مجلس الإدارة	السادة BDO سمعان، غلام وشركاهم
المدير العام	عضو مجلس الإدارة				

الميزانية العمومية الموقوفة

بتاريخ ٣١ كانون الاول ٢٠١٨

بالآلاف اللبانية

٢٠١٧	٢٠١٨
١٣٦,٤٦٥,٨٢١	١٣١,٧٣٦,٦٩٧
٦٢,٥٠٠,٠٠٠	٦٢,٥٠٠,٠٠٠
٦٢,٥٠٠,٠٠٠	٦٢,٥٠٠,٠٠٠
-	-
١٩,٠٣٠,٦٨٠	٢٠,٦١٨,٧١٠
١٥,٥٦٨,٨٢٨	١٥,٥٦٨,٨٢٨
٢٤,٠٧٢,١٢٣	٢٠,٧٦٤,٠٥١
١٥,٨٨٠,٣٠١	١٤,٤١٢,٩٣٣
(٥٨٦,١١١)	(٢,١٢٧,٨٢٥)
-	-
(١,٤١٦,٤٤٤)	(٢,٥٥٧,١٨٥)
-	-
-	-
٨٣٠,٣٣٣	٤٢٩,٣٦٠
-	-
-	-
-	-
٢٨٨,٦٥٤,٠٨٤	٢٩٩,٧١١,٣١٦
٢٨٥,٤٨٨,٠٤٨	٢٩٥,٧٦٠,٤٧٧
-	-
٢,٣٨٢,١٦٤	٣,١٩٧,٩٣٦
٦٩٠,٦٥٧	٦٣٧,٨٣٠
٩٢,٢١٥	١١٥,٠٧٣
-	-
-	-
-	-
-	-
١٠٦,٣٥٤,٩٣٤	١٠٠,٨٩٥,١٣١
٦٩,٢٥٤,٠١٧	٦٢,٠٨٤,٣٨٠
٣١,٠٤٩,٩٨٤	٣٣,٠٠٩,٥٢٨
١,٣١٨,٨٥٣	١,٦٧٤,٤٩٤
١,٠٣٥,٧٣٣	١,١٠٩,٧٣٠
-	-
١,٥٤٠,٧٨٧	٧١٠,٠١٦
٢,١٥٥,٥٦٠	٢,٣٠٦,٩٨٣
-	-
٣,٢١٥,٧٨٥	٣,٥٧٩,٤٣٩
٢,٦٠٣,٠٩٥	٢,٩١٩,٦٤٩
١,٤٦٣,٨٤٨	٦,٩٥٨,٤٩٨
١,٤٦٣,٨٤٨	٦,٩٥٨,٤٩٨
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
٦,٨٢٦,٣٨٢	٧,٨٧٠,٩٥٠
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
١٦,٤٨٤,٢٠٤	١٥,٩٩٨,٥٠٩
٥٩٧,٦٥٣	٤٧٦,٨١٣
٧,٣٥٦,٠٤٨	٦,٨٣٠,٦٣٢
٨٩٧,٨١٢	٤١٦,٢٢٢
٧,٦٣٢,٦٩١	٨,٢٧٤,٨٤٢
٧٩٨,٢٩٠	٧٦١,٧٩٣
-	-
٧٩٨,٢٩٠	٧٦١,٧٩٣
-	-
٥٦٢,٨٦٦,٤٤٣	٥٧٠,٤٣١,٩٨٢

المطلوبات و الرساميل الخاصة

الرساميل الخاصة

رأس المال المدفوع	
رأس المال المكتتب	
ينزل: رأس المال غير المدفوع	
إلحتياطي القانوني	
إلحتياطي العامة	
نتائج سابقة مدورة	
نتيجة السنة الحالية	
إلحتياطي أخرى	
إلحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود الثابت	
إلحتياطي تقييم أدوات المالية ذات المردود المتغير (اسهم ومشاركات)	
إلحتياطي تقييم صناديق الاستثمار	
إلحتياطي إعادة تخمين الأصول الثابتة	
إلحتياطي أخرى	
ديون غير ذات أولوية	
ديون ثانوية	
حسابات المساهمين	
إلحتياطي الفني لفرع الحياة	
إلحتياطي الحسابي	
إلحتياطي الأقساط غير المكتسبة	
إلحتياطي الحوادث تحت التسوية	
إلحتياطي الحوادث الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR	
إلحتياطي مصاريف إدارة الحوادث	
إلحتياطي انصبه ارباح حاملي البوالص	
إلحتياطي فنية أخرى	
إلحتياطي الفني لعقود الضمان المرتبطة بوحدات إستثمار	
إلحتياطي حوادث تحت التسوية	
إلحتياطي الحسابي	
إلحتياطي فنية اضافية	
إلحتياطي الفني لغير فرع الحياة	
إلحتياطي الأقساط غير المكتسبة	
إلحتياطي المطالبات تحت التسوية	
إلحتياطي المطالبات الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR	
إلحتياطي مصاريف إدارة المطالبات	
إلحتياطي انصبه ارباح حاملي البوالص	
إلحتياطي العجز في الأقساط	
إلحتياطي المطالبات الواقعة والمصرح عنها لكن غير المرصودة بشكل كاف - IBNER	
إلحتياطي فنية أخرى	
ضوونات لموا جهة الأخطار و الأعباء	
إيداعات موقوفة تحت اتفاقيات إعادة التأمين	
ذمم دائنة عائدة لعمليات الضمان	
ذمم دائنة عن العمليات المباشرة	
ذمم دائنة عن العمليات الغير مباشرة	
حسابات شركات التأمين الدائنة	
ذمم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين	
عمولات إعادة التأمين غير المحققة	
ديون	
اموال مستدانة	
ديون مصرفية	
ديون أخرى	
مطلوبات أخرى	
ذمم المستخدمين	
ضرائب ورسوم متوجبة	
الذمم الدائنة لأطراف مقربة	
ذمم دائنة أخرى	
حسابات التسوية	
الإيرادات غير المكتسبة	
المصاريف المستحقة و غير المدفوعة	
حسابات التسوية الأخرى	
إجمالي المطلوبات و الرساميل الخاصة	

خارج الميزانية

تمهديات أخرى معطاة

تمهديات معطاة كضمانة لأقساط التأمين و إعادة التأمين

١,٢٣٥,٩١٣

١,٢٤٥,٩١٣

٣,١٤٠,٨١٢

٣,١٤٠,٨١٢

الرئيس التنفيذي لمجموعة أكسا زار عون والحريري: فخرون بشراكة اكسا الشرق الاوسط ونثق بمستقبل الاقتصاد اللبناني



من اليمين: الرئيس سعد الحريري، THOMAS BUBERL، روجيه نسناس
وWILM LANGENBACH



من اليسار: روجيه نسناس، ميري عون هاشم، THOMAS BUBERL،
الرئيس ميشال عون، نادين حبال، WILM LANGENBACH وايلي نسناس



أثناء قطع قالب الحلوى

استقبل رئيس الجمهورية العماد ميشال عون وبحضور مستشارته
ميري عون هاشم ورئيسة لجنة الرقابة على هيئات الضمان بالإنابة
السيدة نادين حبال وفد مجموعة اكسا AXA الذي ضم اضافة الى
رئيسها التنفيذي توماس بوبيرل THOMAS BUBERL المدير المالي
لشركة أكسا الدولية والأسواق الجديدة ويلم لانغنباخ
WILM LANGENBACH ورئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة
أكسا الشرق الأوسط روجيه نسناس والمدير العام للشركة إيلي نسناس.
كما زار الوفد رئيس مجلس الوزراء سعد الحريري في السراي الحكومي.
كما كانت زيارة الى لجنة الرقابة على هيئات الضمان، ومؤسسة بريتك،
ومركز واحة الحياة Oasis De Vie (مركز رعائي استشفائي متخصص).
ثم كان لقاء مع فريق عمل اكسا الشرق الأوسط تناول العديد من
المواضيع.

وخلال إقامته اكد بوبيرل ايمانه في مستقبل لبنان الاقتصادي
ودوره في المنطقة، كما اعرب عن تقديره لالتزام أكسا الشرق الأوسط
في خدمة زبائننا شاكراً إياهم على ثقتهم ووفائهم، منوهاً بوجود المجموعة في لبنان بالشراكة مع مجموعة NASNAS-HANEMOGLOU نسناس هانموغلو
منذ ١١٥ عاماً في موقعها الفاعل في سوق التأمين.



من اليسار: غريس صليبا، مارك شاهين، جانين حاج، ماريو تحومي، جيسكا
نمور، بولا ابراهيم، لارا سعاده، ربيع الياس وزينه كرم



من اليسار: أمينة رمال، هند غاوي، محمد حجازي، نيبال حاج أحمد، سليم كردي،
أمين حرب، ريان زخور، ماريو تحومي، ستيفاني سمعان، لما نجم وأحمد جراد



من اليسار: ساندرو نسناس، زياد سبعلي، محمد حجازي، بيار يونس، ايلي نسناس، ماري تيريز لاماك وTHOMAS BUBERL



من اليسار: WILM LANGENBACH، ظافر شاوي، روجيه نسناس، سيدة نصار، THOMAS BUBERL، ايلي نسناس وجو نسناس



من اليسار: كارلا فعاللي، رين قطار، غريس هاشم، ماري تيريز لاماك و غنوى سعد



من اليسار: رلى أسطا، يوسف مراد، زيننه عقل، ليلي قمر، باتريك أيوب وسيلين سمارة



من اليسار: مايا نعمه، جويل حنا، هناء نخال، مايا لبس، بامبلا خوري، كولينت شديد وآمنة رمال



اللجنة التنفيذية لشركة AXA MIDDLE EAST



معرض للأيقونات الملكية في فيلا عوده – الاشرافية برعاية البطريرك عبسي



صورة جامعة



فادي مصري



من اليسار: الوزير غسان حاصباني



من اليمين: نديم الجميل، روجيه زكار ومارك عوده

افتتح معرض لايقونات الملكية التي تعود الى حقبة القرن السابع عشر لغاية القرن التاسع عشر في فيلا عوده – الاشرافية، برعاية بطريرك الروم الكاثوليك يوسف عبسي ممثلا بمتروبوليت بيروت جورج بقعوني وبحضور متروبوليت بيروت للروم الأورثوذكس المطران الياس عوده ومطارنة وأساقفة ورؤساء عامين وراهبات ونائب رئيس مجلس الوزراء غسان حاصباني والوزير

ميشال فرعون والنائبين نديم الجميل وادغار معلوف ونخبة من رجال القانون والاعمال.

افتتح الاحتفال بنشيد القيامة مرتلا ومن ثم كلمة المحامي فادي خليل مصري رحب فيها بالحضور وشكر من ساهم في انجاز هذا الحدث الفريد داعيا للعمل على نهوض لبنان الى حياة جديدة يؤدي فيها بفخر بين الأمم، رسالته السامية.

ثم تحدث الاب الدكتور نقولا رياشي صاحب الفكرة ومنظم المعرض مشددا على مكانة الأيقونة في الحياة الروحية، وفي الختام كلمة المطران بقعوني التي نقل فيها بركة البطريرك عبسي الموجود في اوربا.

بعد ذلك توجه الحضور الى صالة العرض حيث جالوا فيها مبدين اعجابهم بهذا الكنز الثقافي والروحي الفريد، وقد اقيم كوكتيل في المناسبة في حديقة فيلا عوده.



من اليمين: دانيا شحاده، فادي مصري، جورجيت مصري ونخله شحاده



مشاركون



من اليمين: الاب نقولا رياشي، الارشمندريت انطوان ديب، فادي ونيكول مصري والاب جيلبير وريدي

**شراكة استراتيجية بين «توتال» و«أي بي تي» ثمرتها «الشركة اللوجستية للمحروقات»
د. طوني عيسى: نخورون بالتعامل مع مجموعة عالمية في مجال الطاقة**



من اليمين: ألين ماريان، كريم حبيب، د. طوني عيسى وألبير روحانو



من اليمين: د. طوني عيسى ودانيال ألفاريز



من اليسار: رنا صياح، ميليسا سعيدو، ألبير روحانو، مادونا شاهين، كلودين خوري وميرنا عيسى



أورور فغالي ود. طوني عيسى

أعلنت شركة «توتال لبنان» TOTAL LIBAN وشركة «أي بي تي» IPT في احتفال أقيم في فيلا ليندا سرسق - الأشرفية عن قيام شراكة استراتيجية بين الشركتين نتج عنها تأسيس شركة مساهمة بإسم «الشركة اللوجستية للمحروقات

ش.م.ل» تُعنى بتقديم الخدمات اللوجستية ذات الصلة في السوق المحلية.

ورأى مدير عام توتال لبنان السيد دانيال ألفاريز أنّ «شركة توتال لبنان ملتزمة بتأمين المنتجات الأعلى جودة لزيائنها وهذه الشراكة ستوطّد توفير منتجاتنا الى الزبائن عبر شبكة توريد معزّزة. ومن شأن هذه الشراكة أن تعكس إيجاباً على الإقتصاد وقطاع النفط والغاز بشكل خاصّ علماً أنّها تهدف إلى تعزيز جودة المنتجات النفطية المستوردة إلى جانب معايير الصحة والسلامة والبيئة والجودة في مستودعات التخزين والنشاطات اللوجستية، وهي عناصر أساسية في سلسلة توريد المواد النفطية». من جهته أكد نائب رئيس مجلس الإدارة في «أي بي تي» الدكتور طوني عيسى أنّ هذه الشراكة الاستراتيجية بين توتال لبنان و«أي بي تي» تتوّج سنوات طويلة من التعاون المشترك» أضاف: «حققت «أي بي تي» نجاحاً ملفتاً خلال الأعوام الماضية في السوق اللبناني وهي فخورة بالتعاون مع مجموعة عالمية رائدة في مجال الطاقة مثل توتال لتطوير وتنمية الأعمال التجارية المشتركة»، معتبراً «الشركة اللوجستية للمحروقات ش.م.ل» ثمرة تقارب في الاستراتيجية التجارية وفي الممارسة المسؤولة للأعمال بين الشركتين».

ألبير عون رئيساً لمجلس الأعمال اللبناني الإيطالي:

دور لبنان أساسي كجوابة لأسواق المنطقة بالنسبة للشركات الإيطالية



انتخب مجلس ادارة جديد لمجلس الأعمال اللبناني الإيطالي في غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان وجاء كالاتي: ألبير غطاس عون رئيساً، عبد الودود النصولي نائباً للرئيس، ارثور دكرمنجيان اميناً للسمر، علي الموسوي اميناً للمال، والسيدان انطوان الياس حبيب ومحمد عبد الرزاق عيتاني مستشارين، وعضوية السادة: روفائيل دبّانة، نقولا انطوان بوخاطر، سامر عصمت هلال، بسام حليبي، وزياد قمر الدين. كما انتخب السيد محمد علي قباني عضواً رديفاً.

ورأى عون في كلمة له أنّ الهدف الأساسي للمجلس هو تعزيز التبادل التجاري بين لبنان وإيطاليا من خلال التعاون والتنسيق الدائمين بين رجال الأعمال في البلدين في مختلف القطاعات، والسعي لإطلاق المشاريع المشتركة في مختلف أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مؤكداً في هذا الإطار أنّ لبنان يلعب دوراً أساسياً كجوابة لأسواق المنطقة بالنسبة للشركات الإيطالية.

عندما يحتفل المعهد التقني الفرنسي اللبناني بعيده الخامس والعشرين



الرئيسة أرليت جريصاتي وسيدات اللجنة والتلامذة المتخرجون من المعهد التقني الفرنسي اللبناني



المطران جورج بقعوني متوسطاً روجيه وجويل نسناس ووليد منزر



الرئيسة أرليت جريصاتي برفقة المهندسة أسعد نكد وعقيلته



يقطعون قالب الحلوى

«كلاسي»، كلاً رقة وأناقة كان حفل العشاء الذي أقامته جمعية إنماء المرأة احتفاءً بالعيد الخامس والعشرين لتأسيس المعهد التقني الفرنسي اللبناني. تمت السهرة في بولروم فندق فينيسيا وكان لبها الخطاب المؤثر الذي ألقته رئيسة الجمعية ومجلس إدارة المعهد القاضية الفاضلة أرليت جريصاتي. خمسمائة شخص شاركوا في الحفل وفي مقدمهم وزير البيئية فادي جريصاتي (نجل الرئيسة أرليت) والنائب إدي معلوف وسيادة مطران بيروت للروم الكاثوليك جورج بقعوني. وفي سياق الحفلة، رويت حكاية المعهد التقني الفرنسي اللبناني عبر «فيلم - سلايد» نال إعجاب الجميع وشهادة حياة ومسيرة أعطاهم أربعة تلامذة متخرجين من المعهد. وكان أيضاً في برنامج السهرة الناجحة عزف على الكمان وعرض برازيلي وأوركسترا سمر أبي هيللا وسحب تومبولا على ٢٥٣... جائزة!



عشاء الصليب الأحمر اللبناني فرع جونييه في LE CIEL



برعاية وحضور رئيس الصليب الأحمر اللبناني د. أنطوان زغبى، أقامت لجنة جونييه التي تترأسها الأميرة القديرة بديدة شهاب أبي اللمع، عشاء ساهراً في الإطار الجميل لمجمع لوسيال LE CIEL - الضبية.

أربعماية وخمسون شخصاً كانوا على موعد هذه السهرة، نذكر منهم متبرعين فاضلين ونواب كسروان شامل روكز، روجيه عازار وشوقي دكاش. أحييت المطربة اسمرا السهرة وتوجهها خطاب الرئيسة بديدة أبي اللمع التي شكرت فيه الحضور على مساهماته وأعلنت عن مبادرات ومشاريع مستقبلية تولتها لجنة الصليب الأحمر اللبناني فرع جونييه.



من اليمين النائب شامل روكز وعقيلته كلودين عون، د. أنطوان زغبى وعقيلته



الأمير قيصر أبي اللمع وعقيلته الأميرة بديدة شهاب ودينا كرم، جلوساً غريس غطاس، المحامي هيام ملاط وروز كرم



صورة جماعية مع المسعفين

الندوة الأولى للجمعية اللبنانية للخبراء الأكتواريين LAA



عقدت الجمعية اللبنانية للخبراء الأكتواريين LAA، في فندق جيفينور روتانا في منطقة الحمراء، ندوتها الأولى حول الجمعية والدور الذي تنوي أن تؤديه في دعم وتطوير المهنة الأكتوارية في لبنان.

وتأتي هذه الندوة في وقت نشهد فيه اهتماماً متزايداً على الصعيدين المحلي والعالمي حول الدور المهم الذي يقوم به الخبراء الأكتواريون في مجالات عدة. وشارك فيها أكثر من ٥٠ أكتواريًا لبنانياً بين خبراء ومحللين من مختلف القطاعات وطلاب أكتواريين من جامعات مختلفة.

وقد شرح رئيس الجمعية رونالد شدياق، دور الجمعية وهدفها وأجاب على أسئلة الحاضرين، الذين أبدوا اهتماماً كبيراً بالانضمام إلى الجمعية. كما تحدث إبراهيم مهنا عن الجمعية الدولية للأكتواريين I.A.A والتي تنتمي إليها LAA.

نهار ماراتوني لـ «شاركي» في نادي لا مارينا



دعت جمعية «شاركي» SHARIKI بالتعاون مع نادي ليونز SUNRISE عين سعاده، إلى المشاركة في نهار ماراتوني جميل في نادي لا مارينا - الضبييه.

رئيسة «شاركي» دلال رياشي والأميرة حياة إرسلان

تخلّلت المناسبة مأدبة غداء افتتحت بكلمة قيّمة ألقته رئيسة الجمعية دلال رياشي تحدثت فيها عن أهداف «شاركي» ومنها تطوير مشاركة المرأة في الحكم والتنمية.



صورة تذكارية ويظهر في الوسط د. نصرالله برجى (الى يساره دلال رياشي) عابدة قعوار، يمى أبو خليل، غابي حاج، فايت دبوسي، و داد بو خليل وترىز أبو سمرا



أوديل بيطار
ودلال رياشي
أمام «لوغو»
«شاركي»

عزيز وميريام قزي يكرمان السفير الصديق خورخي لويس خوري



عشاء ممتع أقامه السفير عزيز قزي وعقيلته ميريام على شرف سفير الأوروغواي في نيكاراغوا (والذي كان سفيراً في بلدنا مدة خمس سنوات) المحبوب خورخي لويس خوري الآتي من منغا MANAGA عاصمة NICARAGUA لتمضية فترة إجازة في بلد جذوره ولقاء الأصدقاء. أقيمت المأدبة في دارة قزي في غزير كفرحباب

وحضرها السفيران ريكاردو ناروي ومارتا شلهوب ومقربون. كلهم استمتعوا بأجواء الحفلة الفرحة الحماسية كما بأطباق من أميركا اللاتينية كانت قد حضرتها صاحبة الدعوة ميريام التشيلية الأصل.

السفير خورخي لويس خوري محاطاً بغابيزا طريبه وميريام قزي. وقوفاً من اليسار السفراء عزيز قزي، ريكاردو ناروي ومارتا شلهوب



من اليسار: ابلي وباولارحمه، السفيران خورخي لويس خوري وريكاردو ناروي، صاحبا الدعوة عزيز وميريام قزي، السفيرة مارتا شلهوب، دافيد كيروغا، ميريان بويز، فاينزا طريبه، ديانا روفابيل، فالنتينا قزي ونمر صليبا

عشاء شركة ALIG في عيدها العشرين



من اليمين: شادي يمين، غسان الهبري، محمد الهبري، إيلي حنا، إيلي سلامة وشربل بو لحدو



من اليسار: برونو زهر، طوني عبيد، إيلي حنا، عوني الكعكي، رنده الهبري، رنا طرابلسي، حسان طرابلسي، طوني افرام وغسان الهبري



قطع قالب الحلوى

أقام رئيس مجلس إدارة شركة المجموعة العربية للتأمين ش.م.ل. «أليغ» ALIG محمد الهبري في عيدها العشرين حفل عشاء في فندق «هيلتون» بيروت بحضور فعاليات قطاع التأمين ووسطاء إعادة التأمين وشخصيات اجتماعية وإعلامية.

وأطلق خلال الحفل الـ LOGO المنقح الخاص بالشركة وأعلن عن أرباح حققتها خلال ٢٠١٨ فاقت الثلاثة ملايين دولار وهي الأعلى منذ تأسيسها الى اليوم. كما وتم خلال الحفل تكريم المؤسس الأول للشركة حسان طرابلسي.



من اليمين: يارا نجم، إيناس شحاده، غسان الهبري، محمد الهبري، إيلي حنا، جهاد غملوش، هاني بستاني وأنطوني توما



من اليسار: حسان طرابلسي، جوانا زعيتر، محمد الهبري، ماريان فرنجية، جوماننا وهبه، غسان الهبري وروزالي مكرزل



من اليمين: سعد حمادة، جاد طليس، رياض مدور، نزيه زيدان، جوماننا وهبه وجوزف حبيقة



من اليسار: جهاد بعيني ومحمد الهبري



من اليمين: سامي خوري، ريما يافي وجورج زينه



من اليمين: حسين ملوك، ايلي خطار وهلا غطمي



من اليسار: مارون الراسي، نقولا فرزلي، عايدة بانوسيان، جورج خليفه وكريستل معنوق



من اليمين: مي سهيل، سهى عيتاني، ميرنا بو كروم، عادل حاج موسى، ريتا رشوان وديالا بعقليني



من اليمين: غسان الهبري ورأفت القيسي



من اليمين: يوسف جبور، محمد الهبري وغيلدا جبور



من اليسار: نبيل فارس، محمد الهبري، غسان الهبري وداوود يحيى



من اليسار: جلال طباجه، جان واكيم، سميحة شهاب، شربل بو لحدو، جيلبير تقلا، ريتا عبد النور، ماريان سرقيس وسعيد عيد



محمد الهبري يكرم حسان طرابلسي



من اليمين: غسان الهبري، رنده الهبري ومحمد الهبري



انطوان شرفان يحتفل بعيد الثمانين مع عائلته وأصدقائه



من اليمين: الوزير فادي جريصاتي وعقيلته، انطوان وايدي شرفان وتنتالي باسيل



من اليسار: انطوان شرفان، النائب الشيخ سامي الجميل، روي وسماره دانيال



بيتر وياسمينا دانيال

سادت السهرة التي توجها قطع قالب الحلوى في هيصة كبيرة.



انطوان شرفان متوسطاً جمعاً من الأصدقاء

إفطار الأعبة لجمعية المبرات الخيرية برعاية السفارة سلوى يونس



د. سلوى غدار يونس مع حاجة فاديا دياب وبعض الحضور عند دخولها القاعة



أجواء رمضان
جميلة عمّت حفل إفطار
الأعبة الذي أقامته
جمعية المبرات الخيرية
برعاية وحضور
السفيرة الأممية
الدكتورة سلوى غدار
يونس.

مئات الاشخاص،

كباراً وصغاراً، أموا
السفيرة يونس محاطة بأولاد من المبرات عند توزيع الهدايا
قاعة الكوثر الرياضية طريق المطار، حيث كان الحفل الذي تخللته كلمات
للدكتورة يونس ورئيسة الهيئة النسائية في المبرات الحاجة فاديا دياب ومسؤول
المبرات السيد محمد باقر فضل الله.

نخبة من الفنانين وأبناء المبرات أحييت اللقاء بعروض مسرحية ثقافية ترفيهية من
وحي شهر رمضان المبارك. وفي النهاية وزعت السفيرة يونس ثلاثمائة هدية لأولاد
المبرات والمؤسسات الرعائية من كل الطوائف الذين أتوا من جميع أنحاء لبنان.

EXECUTIVE والمنظمة الدولية للإعلان فرع لبنان تطلقان النسخة الخامسة لمسابقة يونغ ليونز برنت

ياسر عكاوي: تبقى موهبتنا الإبداعية أملنا الأودح

دعت مجلة EXECUTIVE والممثل الوطني لمهرجان كان ليونز العالمي للإبداع، بالتعاون مع المنظمة الدولية للإعلان، فرع لبنان ونقابة الإعلان وبحضور وزير الإعلام جمال الجراح المبدعين اللبنانيين الشباب الى المشاركة في المسابقة السنوية بنسختها الخامسة YOUNG LIONS PRINT COMPETITION من أجل التنافس على المرتبة الأولى وذلك في الرابع من أيار (مايو) الحالي حيث طلب من المواهب الشابة ضمن الفئة العمرية ٣٠ وما دون تطوير حملة إعلانية إبداعية ومبتكرة وحظيت الفرق الـ ٣٦ المؤلفة من ثنائيات بسبع ساعات لتأليف إعلان مطبوع لمصلحة منظمة غير حكومية لبنانية.

في هذا السياق، علّق ممثل المنظمة الدولية للإعلان فرع لبنان جورج سليم: «أتركوا أفكاركم يسرح فيجمع متخبطاً كل الحدود ليلهم جميع الأشخاص من حولكم». وقال رئيس التحرير ياسر عكاوي: «تبقى موهبتنا الإبداعية أملنا الأودح. فلا بد من تغذيتها وحمايتها وتعزيزها خلال هذه الأوقات الضبابية».



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 www.cumberland.com.lb



Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

Insuring **One** Client At A Time

بمشاركة ٥٥٠ مشاركاً من ٢٥ دولة

الاتحاد الاردني لشركات التأمين نظم أعمال المؤتمر السابع للتأمين



من اليمين: وائل زعرب، خالد الحسن، محمد مطهر حماده، عماد عبد الخالق، وسيم زعرب، د. علي الوزني، علاء عبد الجواد، باسم حدادين، حاتم حسين، انور الشنطي، زهير العطوط وعلاء الزهيري



من اليمين: ماهر الحسين، ماكس زكار، م. نايف بخيت، م. ماجد سميرات ود. وليد زعرب



من اليسار: نائل صلاح، ضحى عبد الخالق صلاح، دينا بجالي، فؤاد بجالي، محمد الخفش، ماهر عواد ود. مؤيد كلوب



من اليسار: وائل محادين، سليمان نجادات، عماد الحجة، رشيد الهباب، م. اسامه جعنيّة، د. لانا بدر، بكره اديب ويأشر خلّاط



الصف الامامي

نظم الاتحاد الاردني لشركات التأمين، بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة أعمال المؤتمر الدولي السابع «مؤتمر العقبة ٢٠١٩» بمشاركة ٥٥٠ مشاركاً من ٢٥ دولة وبرعاية رئيس مجلس مفوضي العقبة الاقتصادية الخاصة المهندس نايف بخيت. ويعدّ المؤتمر من أضخم المؤتمرات التأمينية التي تنظم دورياً في المنطقة وبمشاركة عالمية ويحظى باهتمام كبير من شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية والعربية. واعتبر رئيس الإتحاد الأردني لشركات التأمين المهندس ماجد سميرات في كلمته الافتتاحية المؤتمر فرصة لتبادل الخبرات وتجارب الأسواق الأخرى، وفرصة لمشاركة قطاع التأمين العربي والعالمى لمؤشرات سوق التأمين الأردني الواعد.



من اليسار: هلا غطمي، كارين خطاب ود. مازن ابو شقرا



من اليسار: بيتر مرجي، عمر شبول وفادي دحدل



من اليمين: عثمان بدير ورؤوف ابو جابر



من اليسار: رشيد الهباب، م. نايف بخيت، وائل زعرب ود. وليد زعرب



اجتماع GIG و AON



من اليمين: المحامي غسان بركات وقرييته، بنان زعرب، موريس عكاوي، نهي زعرب وناديا عكاوي



من اليسار: بيغي ختشاردوريان، جويل سمان، فاديا لوان وغسان جبور



من اليسار: محمد الريماوي، محمد عموص، خلدون معارجه، سيمون شحاده واكم بركات

١٠ مؤتمرات دولية وإقليمية ووطنية، مؤكداً أن سياحة المؤتمرات باتت تنعكس إيجابياً على كافة القطاعات في الفنادق والمطاعم والنقل والخدمات وتشكل أيضاً محركاً تنموياً للإقتصاد المحلي في مدينة العقبة.

المهندس نايف بخيت (رئيس مجلس مفوضي منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة): التأمين بات احدى وسائل تدعيم الإقتصاد وتطوره في ظل تزايد المخاطر

ورأى رئيس مجلس مفوضي منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة المهندس نايف بخيت ان مؤتمر العقبة يناقش أهم القضايا التأمينية ودور التأمين في تشجيع التجارة و ضمان حقوق المشتركين، موضحاً ان التأمين بات احدى وسائل تدعيم الإقتصاد وتطوره في ظل تزايد المخاطر والتحديات على الممتلكات بأنواعها كافة.

ودعا م. بخيت قطاع التأمين العربي للإستثمار في العقبة واستغلال الظروف والحوافز الإستثمارية المتميزة التي تقدمها المنطقة الخاصة، حيث تشهد نمواً اقتصادياً متزايداً ومتنامياً في القطاعات المختلفة والتي تحتاج الى نشاط تأميني أثناء ممارستها لأنشطتها. وأشار الى ان منطقة العقبة استضافت خلال الربع الأول من العام الحالي



من اليمين: عامر ابو الشعر، ضياء الدسوقي، عمار الحاج، سامر عجيلان ومحمد القيسي



اجتماع CHEDID RE والقدس للتأمين



من اليمين: نهاد اسعد، يوسف البرغوتي، حمزه ابو حمود، رسلان ياسين وسليمان مسلح



فاطمة الزين، جاك بريص، رشيد الهباب وصخر زوايده



من اليمين: ولاء عبد الرحيم نفال، عمر شفيق، سامر بركات، ناصر الديك، وليد القطايف وروان مطارئة داخل جناح AJIG



من اليمين: MARKUS DALDRUP، جورج البيطار، كارين شرفان وMICHAEL HOSSNER

ماكس زكار (نائب رئيس مجلس إدارة الإتحاد العام العربي للتأمين):

التحديات الإلكترونية ستشكل في المستقبل ٥٠ في المئة من مجمل الأقساط العالمية

وبين نائب رئيس مجلس إدارة الإتحاد العام العربي للتأمين ماكس زكار ان الإتحاد العربي سيقوم بدوره بالتواصل مع كافة إتحادات التأمين العالمية حيث يضم عضويته ٣٥٠ هيئة تأمين في ٢٠ دولة. ودعا الى مواجهة التحديات الجديدة لمستقبل التأمين وعلى رأسها تأمين التهديدات الإلكترونية وأخطارها والتي ستشكل في المستقبل ٥٠ في المئة من مجمل الأقساط المكتتبه في العالم، والاستعداد لتطوير التأمين الرقمي والإعتماد على شبكات إتصال قوية للتوزيع.



اجتماع
NEWTON



من اليمين:
حارث
خشمان،
محمد عرابي،
شريل بوفر،
رالف مهنا
وعلا خشمان



من اليمين: مصطفى التل، ايمن فاضل، يزن جاموس، فراس جاموس، هنادي صياغ، عيسى زيتون، صخر زوايده وحابس بن ضريف

من اليسار:
رندى قموه،
ماهر عميره
وسائد
القصوص



Our expertise.
Your advantage.



Liberty Specialty Markets in Dubai has been offering a range of specialty reinsurance products since 2006. This now includes Contingency, Fine Art & Specie, Property and War & Terrorism through our second office in Lloyd's.

And we're part of the Liberty Mutual Insurance Group, a Fortune 100 company.

For our full range of products, or to find out more about Liberty in Dubai, please contact us on **00971 4 302 8000** or visit: libertyspecialitymarkets.com/dubai



Liberty
Specialty Markets

We Insure. You Prosper.

Liberty Specialty Markets is a trading name of Liberty Specialty Markets MENA Limited (DIFC Licence No: 1794), regulated by the Dubai Financial Services Authority (firm reference: F002783) as an authorised service company coverholder with authority to enter into contracts of insurance on behalf of Lloyd's syndicate 4472 and other insurers within the group. When we offer insurance products to you (the policyholder) we will make sure we tell you which insurer will underwrite the policy. Registered office: Unit 408, Level 4, Gate Village Building 5, DIFC, PO Box 506574, Dubai, UAE.

DUBADV487-04-16



من اليسار: عوده قموه، حبش فراج، رأفت فارس، داليلسان وميشال نصار



من اليمين: طارق الصحاف، دليلة حاج حميدة، حنان أمامي، الهام ابريش، كمال السرطاوي، عمرو السرطاوي و EMIR ERGUNER



من اليسار: امجد جدو، ايمن الصباح وطارق الصباح



من اليمين: جميل حرب و سامر بكداش



من اليسار: هاني ياسين، عائذ حكمت و سامر قواس

شهادات البحوث التأمينية



هذا وشهد افتتاح المؤتمر توزيع شهادات البحوث التأمينية المقدمة لجائزة مؤتمر العقبة ٢٠١٩، حيث احتل المركز الأول شريف رضوان من مصر، ايليانا نفاع من الأردن، ازهار تيلا من سوريا، نهى حجازين من الأردن و خلدون مفارحة من فلسطين.



من اليمين: بيار سلامة، جوزف قطران، كارين شرفان، جورج البيطار و كريستيان شيبير



داخل جناح التأمين الاردنية



اجتماع LINK والمتمدة - الأردن



من اليسار: محمود حسين، زياد عيسى، حاتم حسين ونبيل ابو سعيد

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

جلسات ومحاضرات



من اليمين: زهير العطعوط، د. مازن أبو شقرا، وائل خطيب وزينب خطيب

الجلسة الأولى: ترأسها وائل خطيب الشريك الرئيسي ورئيس مجلس إدارة لوكتون LOCKTON الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وحاضرت فيها المتخصصة في أخطار القرصنة الإلكترونية CYBER في شركة LIBERTY الأتسة زينب خطيب حيث سلطت الضوء في محاضرتها على موضوع المخاطر السيبرانية وكيف تشكل تهديداً لقطاع التأمين، مؤكدة ان المنطقة تفتقر الى الوعي الكافي حول هذه المخاطر، داعية الى ضرورة قيام حوار بين شركات التأمين والوسطاء والعلماء بهدف نشر الوعي حول أهمية التغطيات التأمينية ضد الإغتماءات والإختراقات الإلكترونية وتقديم شرح مفصل للعميل حول الفوائد والمميزات التي توفرها وتضمنها التغطية التأمينية، لافتة الى ان القوانين والتشريعات التي صدرت مؤخراً في بعض الدول العربية ستساهم في دفع مثل هذه التغطيات الى الأمام حيث سيزداد الطلب عليها.

ثم تحدث المدير الإقليمي لشركة GEN RE د. مازن أبو شقرا في كلمته عن بيع منتجات التأمين عبر المصارف حيث لا تزال نسبة الإختراق متدنية في العديد من الدول ومنها السوق الأردنية حيث لا تتجاوز النسبة واحداً في المئة، ويجب العمل على زيادة هذه النسبة، بالإضافة الى تسليط الضوء على أهمية التأمين الرقمي واستخدام التطبيقات الذكية لإيصال المنتجات الى العملاء عن طريق تعاون جميع الجهات لتطوير القطاع. ولفت رئيس شركة APEX زهير العطعوط الى التطرق لقضايا ذات أهمية مثل التأمين الإلكتروني والتأمين عبر المصارف، مشيراً الى «ان معظم الشركات العربية لا تزال بعيدة كل البعد عن تطبيق مفهوم تكنولوجيا المعلومات مقارنة بالشركات الأجنبية. وفي ظل التطور المتسارع للتحوّل الرقمي يتوجب على شركات التأمين تطوير أنظمة الحوسبة لديها بهدف مواكبة التغيرات الحاصلة حول العالم»، مشيراً الى أهمية تركيز شركات التأمين العربية على تطوير كوادرها وأنظمتها كي تتمكن من تقديم التأمينات الفردية عبر أنظمة متطورة.



من اليمين: ابراهيم حياطات، عماد هزيم، لؤي غزاونه، محمد مشعشع وعبد الفتاح قراقع



اركان APEX من اليسار: ربي كوشا، باسم حدادين، زهير العطعوط، هنادي صياغ، عائشة زازا، شريف زاغ وهاني الكردي



اجتماع C&G و ARABIA / JORDAN



من اليمين: باسم حدادين، حاتم حسين، انور الشنطي وزهير العطعوط



وائل خطيب، زينب خطيب وفي الصف الثاني ادهم المؤذن



من اليمين: المحامي زياد نجم وخالد الحسن



من اليمين: علاء عبد الجواد ورمزي الغول

كل تأميناتك في شركة واحدة





من اليمين: SEZI MERIC، BERND ZENS، فريد لطفى وقرينته



من اليمين: جوزف قطران، د. مازن ابو شقرا، KERSTIN MARX، دانه حيدر وكريستيان شبير



من اليسار: ادهم المؤذن



من اليسار: حبش فراج واحمد العيد



من اليمين: بيغي ختشدورويان، رجائي نورسي وسليم دويهي



من اليسار:
غسان جبور،
محمد
الصعبي
وعبد المجيد
الشريف



صورة تجمع اركان الوطنية - فلسطين، MENA RE و FENCHURCH FARIS



من اليسار:
عوده قموه،
رأفت فارس،
داليا سان
وميشال
نصار



من اليمين: علاء الزهيري، محمد عقوب، علاء عبد الجواد ومحمد موسى

الجلسة الثانية: ترأسها علاء عبد الجواد الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي الأولى حيث أشار في كلمته الى تحقيق التأمين التكافلي معدلات نمو جيدة. ولفت الى أنه بالرغم من وجود بعض الثغرات في التأمين التكافلي إلا أنه يعد نموذج عمل حديث التأسيس لا يتجاوز الأربعين عاماً منذ تأسيس أول شركة تكافل والمطلوب إعطاء هذا النوع من التأمين الوقت الكافي للنضوج وإزالة الثغرات من أمامه، ورأى ان لصناعة التكافل مستقبلاً جيداً كونها تغطي احتياجات القطاعات الأخرى التي لا تتعارض مع الشريعة الإسلامية.

وحاضر في الجلسة محمد عقوب المدير الإقليمي لشركة HANNOVER RE وعلاء الزهيري رئيس اتحاد شركات التأمين في مصر والرئيس التنفيذي لشركة AMIG/GIG ومحمد موسى المدير التقني في شركة الاينس للوساطة في الكويت.

Always thinking. Even under pressure.

The brightest sparks ignite when someone dares to think differently, challenges the status quo and refuses to accept 'that's just how we do things'.

That is broking done *differently.*

Speak to us for all of your (re)insurance needs:

Lockton MENA

+971 (4) 373 8777

contact@mena.lockton.com

locktoninternational.com/mena

Lockton (MENA) Limited
Regulated by the DFSA. Commercial License No. CL0970
PB 2, DIFC, PO Box 506794, Dubai, UAE.





من اليمين: سميحة شهاب، جان ماري نعمان وبسكال مخلوف



من اليسار: هاني الكردي، احمد عوض وعمر صالح



من اليمين: محمد سرور ومحمد الريماوي



من اليسار: طارق حسين، سيمون الشامي، هادي الاسطا وتوفيق سرور



من اليمين: نسيب بربير، غيدا ماجد، ليليان وهبه واندره خير



من اليمين:
روبرت جنفزيان،
هاني عبود وعماد
سلامه



من اليمين: د. وليد زعرب، بيار سلامة و ESEN TEMIZ ONAL



من اليمين: سيفر صابونجي، نجا اكرم، رنج اكرم، جميل ابو بكر، هيفاء شمعون، ايمان عبدالله وازاد عبدالله



من اليمين: نائل همام، ماهر عميره، نتالي شماع، معتز جوخدار، محمد قيسييه، د. سائد قصوص ووائل عرموش

الجلسة الثالثة: تضمنت الجلسة الثالثة التي ترأسها الدكتور وليد زعرب - عضو مجلس إدارة الإتحاد الأردني لشركات التأمين الرئيس التنفيذي للشركة الأردنية الفرنسية للتأمين / الأردن محاضرة عن «تسعير تأمين أخطار الكوارث الطبيعية» قدمها المدير الإقليمي لشركة CCR RE بيار سلامة ورئيسة فريق إعادة التأمين (RETRO) ميللي ري لإعادة التأمين MILLI RE - تركيا السيدة أسين اونال. حيث قدّم سلامة نبذة عن طرق تقييم الكوارث الطبيعية وحساب المخاطر والتسعير وأعطى ملخصاً عن العوامل التي تلعب في تسعير الكوارث وأكد خلال هذا الموضوع ان التوازن بين العرض والطلب يعتبر عاملاً مهماً في تقييم الكوارث الطبيعية.

أما موضوع المحاضرة الثانية فجاء بعنوان «التأمين الزراعي» وحاضر فيها السيد ديباك ميشرا - رئيس قسم التأمين الزراعي / الهند J.B.BODA

Medical



Motor



Home



Travel



PA



Marine



Engineer



Other

Sales Office: Across Nall Park, Salim Street, Sulaymaniyah, Iraq
Mob. 0751 715 0 715 / 0770 715 0 715
Email: info@dilnia.com / Site: www.dilnia.com





من اليمين: سامر بكداش، د. وليد زعرب، ماهر الحسين، ناصر اللوزي،
فؤاد بجالي ووسيم زعرب



من اليسار: وائل خطيب، ناجي عبود، فادي سعاده، محمد مساعده، جيران منير،
احمد عبود وزينب خطيب



من اليسار: ينال نقاوة، علاء عبد الجواد، حاتم اسماعيل، جمعة اسماعيل، عماد سلامه،
زهير العطوط، كريم اللوزي وفراس جاموس



من اليمين: رائد حدادين، وائل محادين و VASILIS KATSIPIS



من اليسار: هيثم الختاتنه، محمد بركات، محمد فايز وطارق حسين

الجلسة الرابعة: وكان محور الجلسة الرابعة التي ترأسها نائب الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC رائد حدادين «تأمين الأخطار مقابل رأس المال»، وتحدث فيها المدير العام في شركة A.M.BEST فاسيليس كاتسيبيس عن تقييم المخاطر والرسملة للتأمين. المحاضرة الثانية كانت للسيد وائل محادين - مدير إدارة التأمين وزارة الصناعة والتجارة والتموين /الأردن وتحدث حول دور هيئات الرقابة بتحسين أداء الأسواق التأمينية.



من اليسار:
رائد حدادين،
طارق عماري،
علي البلوشي
وبشار عبد
الخالق



المدير المناوب في فندق انتركونتيننتال العقبة عيسى الرفاعي



صورة جامعة للمنظمين



م. نايف بخيت (رئيس سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة ASEZA - الأردن):

نوفر حوافز مادية وإجرائية للمستثمرين و ١٠ في المئة نمو أعمالنا سنوياً

تبرز سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة كمؤسسة مستقلة تعنى بتنمية منطقة العقبة الاقتصادية بكل جوانبها وإدارتها وتوفير خدمات متكاملة للمستثمرين والشركات المسجلة، وبرز أهدافها تطوير الاقتصاد الوطني ليكون مزدهراً ومنفتحاً على الأسواق الإقليمية والعالمية والمساهمة في تحقيق الأمن والاستقرار الاجتماعي بمفهومه الشامل والحفاظ على البيئة الأردنية وحمايتها من التلوث. رئيس سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة المهندس نايف بخيت سلط الضوء على الحوافز المادية والإجرائية التي توفرها السلطة للمستثمرين، وكشف عن نمو في أعمالها وصل إلى ١٠ في المئة سنوياً.

العقبة، وليس لدينا أرقام دقيقة حول عدد الشركات المسجلة داخل العقبة ولكننا نسجل معدلات نمو إيجابية جداً على مستوى عدد الغرف الفندقية وأعداد السياح الوافدين إلى منطقة العقبة، بحيث أنه خلال العام الماضي ٢٠١٨ شهدنا نمواً في عدد السياح بما يزيد على ٢٠٠ ألف سائح مقارنة بالعام ٢٠١٧ الذي سبقه.

- علام تتركز أهدافكم السياحة أم الإستثمار؟
- تتركز الأهداف في منطقة العقبة على السياحة والإستثمار معاً.
- في رأيكم، هل ستأثر منطقة العقبة سلباً مع تنفيذ مشروع «نيوم» في المملكة العربية السعودية؟
- في رأيي، أنه في حال تنفيذ مشروع «نيوم» سيكون مكماً لمنطقة العقبة. ■

المستثمر الاستفادة من خدمات «النافذة الواحدة» عند إدخال السيارات مؤقتاً أو الحصول على جنسية، بالإضافة إلى ذلك تفيد أي استثمارات داخل المنطقة التنموية كما في بقية مناطق الأردن من بنود إتفاقية التجارة الحرة مع الدول العربية والولايات المتحدة وكندا والإتحاد الأوروبي، حيث بالإمكان إدخال المنتجات من دون دفع ضريبة أو رسوم جمركية.

١٠ في المئة نمواً بالاستثمارات

- في رأيكم، هل هذه المحفزات كافية لاستقطاب الشركات والمستثمرين، وكم يبلغ معدل نمو المنطقة سنوياً؟
- تصل معدلات نمو منطقة العقبة الاقتصادية إلى أكثر من ١٠ في المئة سنوياً في الإستثمارات داخل

حوافز مادية وإجرائية

■ ما هي أهم الحوافز التي تقدمها سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة لجذب المستثمرين؟

- أطلق قانون خاص بالمنطقة الاقتصادية يوفر حوافز مادية وإجرائية للمستثمرين، وتتضمن الحوافز المادية إعفاء المستثمر من الرسوم الجمركية أو ضريبة المبيعات أو أي نوع من أنواع الضرائب، سواء تلك المفروضة على الإستثمار أو المواد الأولية الداخلة في الإنتاج، وبالتالي يدفع المستثمر فقط ٥ في المئة كضريبة دخل عن الأرباح الناجمة عن نشاطه الإقتصادي.
- أما في ما يتعلق بالحوافز الإجرائية فبإمكان

ECHORE
Echo Reinsurance Limited



REINSURER WITH A SWISS QUALITY SEAL SINCE 2008

Echo Reinsurance Limited
Brandschenkestrasse 18-20
8001 Zurich, Switzerland

T +41 44 283 16 16
F +41 44 283 16 19

info@echore.com
www.echore.com

Your trusted partner adding value by

- Identifying needs in unison with our clients
- Jointly formulating effective solutions
- Providing streamlined reinsurance services



عماد عبد الخالق (مدير عام شركة التأمين الأردنية JIC): نتائج الربعية المحققة أفضل وتحسن واضح في المؤشرات



من اليمين: عماد عبد الخالق وجاك بريص

اعتبر مدير عام شركة التأمين الأردنية JIC الضامن المخضرم والقدير عماد عبد الخالق التأمين الإلكتروني من أهم الموضوعات التي تطرق اليها المشاركون في المؤتمر الدولي السابع للتأمين - العقبة، وأشار الى جهد مبذول من الجهات الرقابية في الأردن لتنظيم السوق من خلال فرض رقابة البنك المركزي عليها، مطمئناً الى وضع الشركة الجيد ونتائجها المحققة في الربع الأول ومؤشراتها التي أصابت تحسناً واضحاً.

طلب على التأمين الإلكتروني

البيان ■ كيف تقيّمون فعاليات المؤتمر في دورته الحالية؟

- المؤتمر هذا العام منظم بشكل جيد، وقد تميّز بالحضور الكثيف وطرح الموضوعات المهمة المرتبطة بواقع صناعة التأمين ومستجداتها والظروف التي تمر بها.

■ تطرق المؤتمر الى التأمين الإلكتروني، هل تجدون انه مطلوب في السوق الأردنية؟

- يعدّ التأمين الإلكتروني من أهم المواضيع التي يتم تداولها في الوقت الحالي وقد بدأنا نلمس طلباً على تغطيات هذا النوع من التأمين.

تحسن في المؤشرات

■ كيف تقيّمون واقع القطاع التأميني في السوق الأردنية؟

- لا تزال المنافسة قوية ولكن تعمل الجهات الرقابية بالتعاون مع اتحاد شركات التأمين الأردني والمعنيين على تنظيم السوق من خلال فرض رقابة من البنك المركزي.

■ كيف تصفون وضع شركتكم؟

- «التأمين الأردنية» في وضع جيد، فضلاً عن ان الأرقام المحققة خلال الربع الأول من العام ٢٠١٩ جاءت أفضل مما كانت عليه في العام الماضي. كما تشهد الشركة تحسناً واضحاً في كل مؤشراتنا. ■



عماد عبد الخالق محاطاً بأركان شركة التأمين الأردنية



من اليمين: عماد عبد الخالق، د. علي الوزني وزهير العطوط

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 | ssayegh@assistamerica.com | +961 76 555 859 | +961 70 868 648



[assist america](http://www.assistamerica.com)

www.assistamerica.com

Download the Assist America Mobile App





د. وليد زعرب

(مدير عام الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO - الأردن)؛

جاهزون تماماً لتقديم تغطيات الإعتداءات الإلكترونية

لطالما تبنت الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO فلسفة الحفاظ على علاقة طويلة المدى مع عملائها والإستمرار بهذه الفلسفة من خلال التوجهات الإدارية واستراتيجية الأعمال مع الحفاظ على قيمها ومبادئها، وقد سمحت قوتها المالية بتقديم خدماتها من خلال تغطيات مرنة ذات منافع شاملة وبأسعار مناسبة.

نائب رئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها العام الدكتور وليد زعرب اعتبر نشر الوعي في ما بين الشركات وتوطيد العلاقة مع بعضها البعض من المحاور التي ستصبح أساسية في القريب العاجل، وأيد جاهزية الشركة التامة لتقديم تغطيات الإعتداءات الإلكترونية، ملاحظاً إقبالاً من المعيددين على أسواق المنطقة العربية والشرق الأوسط.

حافظنا على تصنيفنا الجيد وحققنا نتائج تتناسب مع طموحاتنا وضمن المعطيات والأوضاع السائدة



■ كيف تقيّمون فعاليات المؤتمر في دورته الحالية؟

– تسير جميع الامور اللوجستية بشكل جيد، ولكن المشكلة الوحيدة هي أننا لم نتمكن من عقد الاجتماعات في المنتجعات المخصصة لذلك بسبب أحوال الطقس وقد تم نقلها الى قاعات مغلقة.

نشر الوعي في ما بين الشركات

■ بـم تعلقون على الموضوعات التي تم التطرق اليها؟

– القضايا التي تم التطرق اليها خلال محاور المؤتمر ليست ملحة في الوقت الحالي ولكنها في القريب العاجل ستصبح أساسية، لذا لا بدّ من تسليط الضوء عليها خلال المؤتمرات والفعاليات لنشر الوعي بين الشركات وتوطيد العلاقات في ما بينها.

فرض التغطيات الإلكترونية

■ هل تلمسون طلباً في السوق الأردنية على التغطيات ضد الإعتداءات الإلكترونية وهل أنتم مهياون لتقديمها؟

– الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين بكامل جاهزيتها لهذه التغطيات، الى جانب شركات أخرى زميلة، ولكن في الوقت الحاضر لا يسجل طلب عليها، وبالتالي كدولة عربية إذا لم يتم فرض هذه التغطية من البنوك المركزية فإن البنوك والمؤسسات والشركات المالية لن تقدم على شراء هذه التغطية، وبالتأكيد سيكون هناك إصرار مستقبلاً على هذا النوع من التأمينات نظراً لأهميته.

إقبال من المعيددين

■ كيف تصفون توجه شركات إعادة وسياستها تجاه السوق الأردنية؟

– بدأت في الوقت الحالي الأمور تتضح بالنسبة للمعيددين في ما يتعلق بالمنطقة

العربية والشرق الأوسط. كما بدأنا نلاحظ زيادة في إقبال هؤلاء على التعامل معنا.

■ ما هي آخر التطورات في الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين؟

– الأوضاع مستقرة في الوقت الحالي وقد حصلنا على تصنيف (B+) جيد، وضمن المعطيات الموجودة والوضع الاقتصادي الصعب تمكنا من تحقيق نتائج تتناسب وطموحاتنا. ■



د. وليد زعرب متوسطاً كوادر JOFICO

Global Reach, Local Knowledge

4 continents
52 countries

Barents Re through its Unit Barents
Risk Management operates and writes
in the International Market both
Treaty & Facultative Business



www.barentsre.com

● Panama ● Miami ● Paris ● Beirut



أنور الشنطي

(رئيس اتحاد شركات التأمين ورئيس شركة ترست العالمية للتأمين - فلسطين):

دعوتي لشركات إعادة العربية والأجنبية لتغيير نظرتها بالسوق الفلسطينية الواعدة وذات العوائد الربحية المرتفعة

تتلقى شركة ترست العالمية للتأمين TRUST PALESTINE دعماً فنياً كاملاً من مجموعة شركات ترست العالمية مما يمنحها دفعةً قوياً وثقة أكبر من أجل تقديم أفضل الخدمات التأمينية لزيائنها والمساهمة الفاعلة في تطوير صناعة التأمين الوطنية والإرتقاء بها الى مستوى الأسواق المجاورة وحتى العالمية. وقد كان لتمتع الشركة بإتفاقيات إعادة تأمين من الدرجة الأولى أكبر الأثر في تمكينها من أداء عملها وتوفير أوسع تغطية تأمينية. رئيس اتحاد شركات التأمين في فلسطين ورئيس الشركة أنور الشنطي لاحظ زيادة معدلات الوعي التأميني في السوق المحلية، وحرص صلاحية الإتحاد بوضع ضوابط ومعايير لتنظيم المنافسة وجعلها أكثر واقعية، داعياً شركات إعادة العربية والأجنبية الى تغيير نظرتها للسوق الفلسطينية الواعدة وذات العوائد الربحية المرتفعة. كاشفاً عن استحوادها على ٤٠ في المئة من أقساط السوق، مؤكداً السير بخطى ثابتة وتوزيع الأخطار بطريقة متوازنة.

إتحاد شركات التأمين يضع الضوابط والمعايير لتنظيم المنافسة وجعلها أكثر واقعية

العديد من شركات إعادة العربية والأجنبية بحجة غياب الإستقرار في السوق الفلسطينية، مع العلم ان الأوضاع جيدة ومستقرة على غرار مختلف الدول العربية، ناهيك عن خلاف قائم مع هيئة سوق رأس المال لإصرارها على ضرورة ان تكون جميع الإتفاقيات مصنفة، لذا ندعو مختلف شركات إعادة للإهتمام بصورة أكبر بالسوق الفلسطينية باعتبارها سوقاً واعدة ومنظمة وعوائدها الربحية مرتفعة.

خطى ثابتة

■ ما هي آخر مستجدات شركة ترست فلسطين؟
- نجحت الشركة في اجتياز مرحلة مهمة بنجاح، خصوصاً بعد الإستحواذ على شركة «تكافل»، حيث نستحوذ حالياً على ٤٠ في المئة من السوق المحلية وقد حققنا أرباحاً صافية بعد استيفاء الضرائب بلغت ٦ ملايين دولار وقبلها ٩ ملايين دولار، فضلاً عن ان إجمالي الأصول بلغ ما يقارب ١٨٠ مليون دولار. كما ونسير بخطى ثابتة ونعمل على توزيع الأخطار بطريقة متوازنة ونحن متفائلون بالمرحلة المقبلة. ■



نسير على خطى ثابتة ونوزع الأخطار في المحفظة بطريقة متوازنة



سوق حرّة حيث المنافسة موجودة وتخضع لتقدير الإدارة في كل شركة، وبالتالي لا سلطة للإتحاد تخوله التدخل في هذه الأمور، إنما كل ما نقوم به هو وضع ضوابط ومعايير لتنظيم المنافسة وجعلها أكثر واقعية في عملية التسويق.

السوق الفلسطينية واعدة

■ هل تجدون الدعم الكافي من شركات إعادة التأمين؟
- للأسف الشديد هناك تحفظ واضح من جانب

زيادة معدلات الوعي

■ كيف تصفون واقع قطاع التأمين في فلسطين؟

- شهد قطاع التأمين الفلسطيني معدلات نمو راوحت بين ١٠ و ١٢ في المئة سنوياً خلال الأعوام الخمسة الماضية. أما في شركة «ترست» فوصلت نسبة النمو الى حدود ٨ في المئة، وذلك بسبب تحفظنا في فرع التأمين الصحي نظراً الى أنه يشكل فقط نسبة ٥ في المئة من إجمالي محفظتنا، وعموماً فقد شهدنا زيادة معدلات الوعي التأميني بين المواطنين في السوق المحلية.

معايير لتنظيم المنافسة

■ بصفة كونكم رئيس اتحاد شركات التأمين في فلسطين، ما الدور الذي اديتموه للتخفيف من حدة المنافسة القائمة بين الشركات؟

- العلاقات جيدة بين الشركات وعلى المستويات كافة وهي تعمل معاً على تحقيق جميع الأهداف الموضوعية. أما بالنسبة للمنافسة فنحن ننشط في



وفد فلسطيني مع ماهر عواد



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



عماد هزيم

(شركة التأمين الوطنية NIC - فلسطين)؛

نعمد المرونة في تحقيق استراتيجيتنا مواكبة لتغيرات السوق

تتطلع شركة التأمين الوطنية NIC الى مركز الصدارة في قطاع التأمين الفلسطيني من خلال تقديم خدمات مميزة للقطاعات الاقتصادية كافة والعمل على توفير أفضل التغطيات المناسبة للعملاء، ويبقى هدفها الأسمى تقديم أفضل الخدمات التأمينية لأبناء الشعب الفلسطيني. مدير تطوير الأعمال والتسويق في الشركة عماد هزيم أكد اعتماد نهج العمل نفسه منذ التأسيس واعتماد المرونة في تحقيق الاستراتيجية مواكبة للتغيرات اللاحقة بالسوق، وذكر بأنها الشركة الأولى في السوق المحلية التي قدمت منتجاتها وخدماتها إلكترونياً، موضحاً مقولة «المجتمع شريك لنا» من خلال نشاطها في مجال المسؤولية الاجتماعية.

نظراً لمحدودية السوق وحجمها المتواضع، لكننا نسعى الى التمايز والإبتعاد عن المنافسين وتقديم خدمات ومنتجات جديدة ومبتكرة لعملائنا.

«المجتمع شريك لنا»

■ من المعروف أنكم فعالون بمجال المسؤولية الاجتماعية، هل لنا بلمحة عن أبرز مشروعاتكم في هذا الحقل؟

– نعد رواداً في مجال المسؤولية الاجتماعية على مستوى قطاع التأمين الفلسطيني، حيث نعمل على تخصيص ميزانية منذ بداية العام للإطلاق بمشاريع متنوعة. ونحن في التأمين الوطنية نجهد على ثلاثة محاور: الصحة، البيئة والمجتمع ونحاول تغطية أكبر شريحة من المجتمع الفلسطيني وتوفير خدمات لدعم الفئات كافة كوننا نعتبر المجتمع بمثابة شريك لنا. ■



NIC أول شركة

في السوق الفلسطينية قدمت منتجاتها وخدماتها إلكترونياً



السوق المحلية، حيث بات بإمكان جميع عملائنا شراء المنتجات من خلال الموقع الإلكتروني الخاص بنا. كما ونعمل أيضاً على الدخول في مجال التطبيقات وتحسين تجربة العملاء بهدف الإرتقاء بخدماتنا نحو الأفضل. ■ ما هي التحديات التي تواجهونها في تطبيق خططكم التسويقية؟

– نعاني منافسة حادة في السوق المحلية

مواكبة تغيّرات السوق

■ كيف تتمكنون من إستكمال أعمالكم في ظل الأوضاع القائمة في فلسطين؟

– تشهد السوق الفلسطينية منذ أعوام طويلة تقلبات سياسية واقتصادية الى جانب ظروف الإحتلال القاسية، وإزاء ذلك نعمد دائماً في «التأمين الوطنية» على المرونة في تحقيق الاستراتيجية مواكبة للتغيرات التي تشهدها السوق وضماناً لاستمرار أعمالنا. هذا ونعمد النهج نفسه منذ تأسيس الشركة قبل ٢٥ عاماً ومستمرين به.

تسويق المنتجات إلكترونياً

■ هل بدأت بتطبيق الخدمات الرقمية في إنجاز عملياتكم؟

– كنا السباقين في السوق الفلسطينية والشركة الأولى التي طرحت التأمين الرقمي، وقد بدأنا مؤخراً بتقديم منتجاتنا إلكترونياً في



من اليمين: محمد عموص، اكرم بركات، عماد هزيم، رياض بدر، لؤي غزاونة وبدر شرف



من اليسار: لؤي غزاونه، عماد هزيم، محمد مشعشع وإميل زخور



حنان أمامي (الشركة المركزية لإعادة التأمين SCR - المغرب):

انطلقنا بالتوسع في منطقة الشرق الأوسط حيث الطلب الكبير

على تغطياتنا

المديرة التنفيذية لمنطقة الشرق الأوسط وتركيا في الشركة المركزية لإعادة التأمين SCR حنان أمامي كشفت عن انطلاقها بالتوسع في منطقة الشرق الأوسط حيث الطلب الكبير على تغطياتها ووجود الفرص غير المستغلة، واصفة السوق حالياً بالمرنة، مبرزة مشكلة المنافسة الحادة.

الزراعي ومستعدون للدخول في فروع جديدة ومتنوعة.

سوق مرنة

■ كيف تقيمون سوق إعادة التأمين في المنطقة العربية؟

– تشهد أسواق التأمين العربية منافسة شرسة في وقت تزدهم هذه الأسواق بالقدرات الهائلة وتشهد انخفاضاً حاداً في الأسعار، وعموماً نجد ان السوق مرنة وسط أخبار تتحدث عن خروج عدد كبير من المعيددين الأوروبيين من السوق، ولكن الأمور لا تزال مستقرة، ولكن تتمثل المشكلة الأبرز في المنافسة المرتفعة على الأسعار. ■

توسع نحو أسواق الشرق الأوسط

■ هل تفضلون العمل في فروع معينة دون أخرى؟
– نقدم عمليات إعادة في مختلف فروع التأمين مثل التأمين على الممتلكات، التأمين الهندسي، التأمين على الطيران والتأمين على الطاقة، ومؤخراً بدأنا نعمل في خطوط متخصصة مثل التأمين على الاخطار السياسية (PV INSURANCE) في السوق المغربية والإفريقية، و حالياً إنطلقنا بالتوسع نحو أسواق الشرق الأوسط حيث الطلب كبير وهناك فرص غير مستغلة في أنواع تأمينات عديدة، ونحن حالياً في صدد العمل أيضاً في مجال التأمين

إسم عريق

■ يعاني عدد كبير من شركات إعادة العربية مشكلات كثيرة، هل يؤثر ذلك بشكل مباشر أو غير مباشر على شركتكم؟

– من الممكن ان نتأثر سلباً على مستوى الأسواق العربية والخارجية نظراً لعدم إستقرار أوضاع شركات إعادة العربية. ولكن بالنسبة الينا في الشركة المركزية لإعادة التأمين لا نعاني صعوبات أو مشكلات، وذلك يعود الى الإسم العريق للشركة المؤسسة عام ١٩٦٠ حيث نعد أول معيد عربي، بالإضافة الى أننا نتواجد حالياً في العديد من الأعمال والأنشطة ونقدم الكثير من الدعم للسوق.

APEX
Partner of Choice



www.apexib.com

غسان جبور (شركة NASCO RE):

محدودية طلب البنوك والشركات على تغطيات أخطار الإعتداءات الإلكترونية تعود الى الأوضاع الاقتصادية الصعبة في المنطقة



غسان جبور متوسطاً فريق عمل NASCO RE

لطالما تميّزت شركة ناسكوري NASCO RE بعلاقاتها الوطيدة مع شركائها وعملائها مع حرصها التام على تلبية احتياجات السوق المحلية وتقديم الدعم الكامل لها، واستناداً الى نجاحها تستمر في توسعها بالمنطقة العربية وخارجها نحو تركيا وباكستان والهند وغيرها من الدول.

التأمين، مع حرصها على الاطلاع على احتياجات السوق والمشكلات التي تعانيها لزيادة دعمها لها.

مواكبة العملاء

■ في رأيكم، ما هي أسباب تعثر بعض شركات الإعادة العربية، وهل تفضلون التعاون مع شركات الإعادة العربية أم الأجنبية؟

– نتعاون مع شركات الإعادة الإقليمية والأجنبية، ولكن للأسف خلال الأونة الأخيرة شهد عدد من شركات الإعادة العربية بعض المشكلات والمعوقات مما دفع بعملائنا الى اختيار معيدين أجانب، مع العلم ان هناك معيدين عرباً جيدين ومليئين ونقدم لهم الدعم الكبير، ولكن في نهاية المطاف يتوجب علينا مواكبة العملاء الذين يعود اليهم القرار النهائي.

غياب الدعم الكامل من المعيدين

■ كيف تصفون علاقة المعيدين مع السوق الأردنية؟ – يحقق المعيدون عوائد ربحية جيدة بالرغم من تراجع حجم الأعمال نسبياً، وذلك يعود لتوافر الإمكانيات والفرص في السوق الأردنية. أما بالنسبة للمؤمنين الاختياري فثمة ضغوط كبيرة على الأسعار تؤدي الى غياب الدعم الكامل من المعيدين بسبب التراجع الحاد في الأسعار نظراً للأوضاع الاقتصادية الصعبة.

■ كيف تصفون نتائجكم للعام ٢٠١٨؟ – تمكنا في ظل الضغوط القائمة من تسجيل مؤشرات جيدة وفق المخطط الموضوع، بالإضافة الى استمرار توسعنا في المنطقة العربية والخارجية نحو تركيا وباكستان والهند، حيث نحقق نمواً إيجابياً في هذه الأسواق. ■

حريصون على تلبية احتياجات السوق وتقديم الدعم الكامل لها

ولكن المشكلة التي نعانيها في الوقت الراهن هي الأوضاع الاقتصادية والسياسية التي أدت الى إغلاق الحدود مما أدى الى انخفاض حجم عمل العديد من الفروع مثل التأمين البحري، كما وان الضغوط الاقتصادية دفعت بالشركات الى خفض أسعارها للمحافظة على مكانتها.

■ ما هي المميزات التي تتمتع بها شركتكم؟

– تتميز الشركة بعلاقاتها الوطيدة والثيقة مع شركائها وعملائها، بالإضافة الى الاستقرار وخبرات فريق العمل، كما تعمل الشركة باستمرار على تطوير وتحسين أدائها، وإدخال كفاءات في مختلف فروع

■ كيف تقيّمون فعاليات المؤتمر، وهل من موضوعات كان يجب التطرق اليها؟

– نشارك في هذا المؤتمر منذ أكثر من عشرة أعوام وهو يشهد تطوراً عاماً بعد عام ويتطرق المشاركون فيه الى قضايا مهمة تحاكي التطورات في المنطقة، منها العنف السياسي والتحول الرقمي، والتأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية. وتكمن أهمية هذا المؤتمر بأنه يطرح موضوعات الساعة والأكثر أهمية بالنسبة لأسواق المنطقة، وهذا ما يجعله جذاباً لزيادة عدد المشاركين.

■ هل يزداد الطلب في أسواق المنطقة على التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية؟ وماذا تقدم شركتكم في هذا المجال؟

– الملاحظ الإهتمام الكبير بهذا النوع من التأمينات نظراً لأهميته، ولكن لا يزال الطلب محدوداً على شراء تغطياته، وعموماً المؤسسات المالية الكبرى والبنوك معرضة لهكذا إعتداءات وهي على دراية بخطورتها، ولكن حتى الآن العدد الأكبر منها غير مستعد لدفع قيمة القسط وهذا يعود الى الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تمر بها المنطقة. بدورنا نعمل بجدية على هذا الموضوع ونطرح حلولاً للمنطقة كي نتمكن من تلبية حاجات السوق ومتطلباتها.

تطوير وتحسين الأداء

■ تعتبر شركتكم من اوائل الوسطاء في السوق الأردنية، هل تواجهون مشكلات معينة؟

– لدينا موقعنا الريادي في السوق الأردنية منذ أعوام عديدة، كما نقدم الدعم الكامل لهذه السوق نظراً لأهميتها بالنسبة لنا. أما بالنسبة للمعيدين فإنهم يولون اهتماماً كبيراً لهذه السوق نظراً لنتائجها الايجابية المحققة خلال الفترة الماضية.



غسان جبور متوسطاً فريق عمل NASCO RE ومجموعة GIG



شركة المشرق للتأمين
AL-MASHREQ INSURANCE CO.



إختيارك الأكثر أماناً ...

+970 2 295 8090 +970 2 295 8089

info@mashreqins.com

Al-Mashreq Insurance Co شركة المشرق للتأمين

www.mashreqins.com

فادي سعادته (الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA - العراق):



نحضر لإطلاق منتجات متنوعة بعضها يغطي الأمراض المستعصية

كشف الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA فادي سعادته عن حصولهم على إجازات ترخيص الأعمال من سلطات إقليم كردستان والحكومة المركزية في بغداد، وأشار إلى تحقيق زيادة في الأقساط المكتتبة بنهاية الربع الأول من ٢٠١٩ بنسبة ٢٠ في المئة، ولفت إلى تحضيرات الشركة لإطلاق منتجات متنوعة بعضها يغطي الأمراض المستعصية وبأسعار مدروسة، عازياً تواضع حجم سوق التأمين المحلية إلى ضعف الوعي التأميني لدى المواطنين.



حققنا زيادة بنسبة ٢٠ في المئة بالأقساط المكتتبة في الربع الأول من ٢٠١٩



اننا الشركة الوحيدة الحاصلة على ترخيص للعمل في أنحاء العراق كافة

– نحن في صدد العمل على إطلاق منتجات متنوعة داخل السوق ومنها تأمين الأمراض المستعصية في جميع أنحاء العالم وبأسعار مدروسة. ■ هل هناك دعم من شركات إعادة العربية والأجنبية؟
– ثمة دعم من شركات إعادة إنما ليس في جميع منتجات التأمين المختلفة، بحيث أنه في الكثير من الأحيان لا تتوفر تغطيات لبعض فروع التأمين من شركات إعادة العربية والأجنبية.

ضعف الوعي التأميني

■ أين السوق العراقية من موضوع الرقمنة والأمن السيبراني؟
– في الحقيقة لا تزال السوق العراقية بعيدة نسبياً عن هذه الأنظمة والتطبيقات في الوقت الحاضر.

■ الإلم تعززون تواضع حجم السوق المحلية مقارنة بما كانت عليه في الأعوام الماضية؟

– تعود الأسباب إلى ضعف الوعي التأميني وهذا ما يدفع المواطنين إلى عدم الإهتمام بالحصول على تغطيات تأمينية إضافة إلى عدم وجود تأمينات الزامية مقرر من قبل الحكومة، وهو ما نسعى إلى التعاون به مع ديوان التأمين في الإقليم ومع الحكومة المركزية لإقراره في الفترة القادمة إن شاء الله. ■



من اليسار: محمد مساعده، فادي سعادته، MILTON D'SOUZA و RIZIQ ISHAQ

نمو الأقساط المكتتبة

■ هلا وضعنا في صورة التحسينات التي أدخلتموها إلى الشركة، وكيف تتمكنون من التأقلم مع الأوضاع الراهنة في العراق؟
– سعينا خلال العام الماضي إلى الحصول على إجازات ترخيص الأعمال من سلطات إقليم كردستان ومن الحكومة المركزية في بغداد لتكون الشركة الوحيدة الحاصلة على ترخيص للعمل في أنحاء العراق كافة. وبحسب الميزانية الأولية للعام ٢٠١٨ إرتفعت أرباح الشركة مقارنة بالعام ٢٠١٧، ومع بداية العام ٢٠١٩ سجلنا زيادة في حجم الأقساط المكتتبة في الربع الأول بحدود ٢٠ في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٨، كما ونعمل على إطلاق عدد من المنتجات الجديدة في السوق العراقية.

منتجات متنوعة

■ هل التحديات التي تواجهونها في العراق هي نفسها القائمة في الدول العربية الأخرى؟
– نعاني تحديات مختلفة، من بينها غياب الوعي التأميني، بحيث ان العديد من المشاريع في العراق غير مؤمن والبعض الآخر يتم تغطيته خارج العراق وهذا مخالف للقوانين والتشريعات، والمتوقع ان تعمل السلطات المعنية على وقفها في المدى القريب.
■ ما هي أبرز المنتجات التي أطلقتوها في السوق العراقية؟

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.**

د. لانا بدر

(مدير عام المجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB - الأردن):



اجتماع LINK و EURO ARAB ويظهر من اليمين: شادي ملكاوي، انس عبابنة، سلام طعمامة، فؤاد بجالي، رين حسون، هلا حيدر، د. لانا بدر، قسطندي بجالي وجان باتيست فرنجيه

زيادة في الوعي حول التأمينات الإلكترونية برغم الطلب المحدود عليها في السوق المحلية

اشادت المدير العام للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB INSURANCE GROUP الدكتورة لانا بدر بفعاليات «المؤتمر الدولي السابع للتأمين - العقبة» من ناحية طرح الموضوعات والقضايا فيه وترتيباته التنظيمية والحضور الكثيف للمشاركين، ولاحظت زيادة في الوعي حول التأمينات الإلكترونية في وقت لا يزال الطلب عليها محدوداً.

وتعد المجموعة العربية الأوروبية احدي الشركات الأكثر استقراراً في الأردن من حيث الملاءة والسيولة النقدية، وتتمتع بالقدرة على الإستمرار بشكل متزن وثابت.

ارتفاع وتيرتها مع الوقت.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

- نحن جاهزون للخوض في جميع أنواع التأمينات الجديدة ومنها التأمينات ضد الإعتداءات الإلكترونية، ولكن لا يزال الطلب عليها محدوداً خلال الفترة الحالية. كما وحققت الشركة نمواً في الإنتاجية خلال العام ٢٠١٨ بزيادة نسبتها ٢٦ في المئة مقارنة بالعام الذي سبقه، وعموماً الأرباح جيدة ومستقرة وبالرغم من صعوبة السوق نجحنا في المحافظة على نشاطنا المعتاد. ■

بالإضافة الى استقطابه حضوراً كثيفاً في ظل مشاركة ٢٥ دولة، كما ويعد كذلك سابقة من نوعها. بالإضافة الى ان الموضوعات والقضايا المطروحة جديدة وحيوية، فضلاً عن ان الترتيبات منظمة وفق أعلى المستويات. وقد بذل اتحاد شركات التأمين الأردني جهداً كبيراً لإنجاح هذا الحدث وإظهاره بأبهى صورة.

طلب محدود على التأمينات الإلكترونية

■ بمّ تعلقون على الموضوعات المطروحة؟

- لا يزال الطلب على التأمين الإلكتروني محدوداً لكننا بدأنا نلاحظ زيادة في الوعي حول هذه التأمينات من خلال حملات التوعية والمؤتمرات، حيث من المتوقع



مؤتمر متقدم

■ كيف تقيّمون فعاليات المؤتمر وما المطلوب لتطويره؟
- انه أحد المؤتمرات الناجحة جداً ويثبت في كل مرة أنه يحقق المزيد من التقدم،





Embracing Cultures & New Economic Values



www.broktech.com

نهاد أسعد

(مدير عام شركة المشرق للتأمين - فلسطين (Al Mashreq Insurance - Palestine)

نركز على نوعية المحفظة وتوازنها وليس حجمها



تقدم شركة المشرق للتأمين خدماتها التأمينية من خلال شبكة فروعها ومكاتبها ومكاتب وكلائها المنتشرة في جميع المحافظات الفلسطينية، وتحرص على التطوير والتحديث لمواكبة متطلبات وطموحات الزبائن. كما وتتمتع الشركة بعلاقات استراتيجية مع كبرى شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية، بالإضافة الى علاقات شراكة استراتيجية مع العديد من الزبائن والموردين، ولم يقتصر اهتمامها على هؤلاء فقط بل تنصير قمة أولوياتها تنمية مواردها البشرية والسعي الدائم لتطويرها وتزويدها بأرقى الأساليب الإدارية، كما انها لم تغفل المسؤولية الاجتماعية الملقاة على عاتقها.

وبحسب مديرها العام نهاد أسعد فإن المنافسة الحادة لا تزال سمة السوق المحلية، وأشار الى تركيزها على نوعية المحفظة وتوازنها وليس حجمها، ورأى ان الظروف الاقتصادية والسياسية تنعكس على سياسات شركات الإعادة فترفع أسعار تغطياتها، مذكراً بتعامل الشركة بفضل نتائجها الجيدة بمرونة مع المعيدين والوسطاء.

الوثائق المتخصصة موجهة للقطاعات كافة كل بحسب حاجاته، مع حرصنا الدائم على الإبتعاد عن المنافسة السعرية.

تعامل مرن مع المعيدين

■ هل تتلقون الدعم الكافي من شركات الإعادة العربية والأجنبية؟

– الملاحظ وجود منافسة في قطاع إعادة التأمين، فضلاً عن ان الظروف الاقتصادية والسياسية، للأسف الشديد، تنعكس مباشرة على سياسات شركات الإعادة، والتي في بعض الأحيان ترفع أسعارها، فضلاً عن دخول وخروج العديد من اللاعبين من السوق، ولكننا نحاول المحافظة على علاقات جيدة مع جميع شركات الإعادة ووساطة الإعادة للإطلاع على كل ما هو جديد لديها، يساعدنا في تحقيق ذلك النتائج الإيجابية التي تحققها الشركة وتعاملنا المرن معها ولا نواجه مشكلات في هذا المجال. ■



نتائجنا الإيجابية

تخولنا التعامل بمرونة

مع المعيدين



يظهر جلياً في محفظتنا، حيث نركز على نوعية المحفظة وتوازنها وليس حجمها، وقد قمنا بتصميم العديد من المنتجات التي تناسب احتياجات مختلف القطاعات مثل (التأمين المنزلي وتتضمن التأمين ضد الحريق، السرقة، تأمين المسؤولية المدنية، تأمين الحوادث الشخصية)، بالإضافة الى إطلاقنا منتجاً تحت إسم «تجارتني» خاص بالمحال التجارية الصغيرة، فضلاً عن العديد من

منافسة حادة

■ كيف تقيّمون واقع قطاع التأمين الفلسطيني راهناً؟

– شهد قطاع التأمين المحلي نوعاً من الركود والتباطؤ في النمو خلال العام الماضي، مقارنة بما كان عليه خلال الأعوام السابقة، وذلك بسبب ما تعانیه الساحة الفلسطينية من أحداث سياسية وعدم وضوح الرؤية مما انعكس سلباً على مجمل القطاعات ومن بينها قطاع التأمين، زد على ذلك ان صغر حجم القطاع يجعله يعاني منافسة حادة، خصوصاً في فرع المركبات الذي يشكل ٦٠ في المئة من إجمالي حجم السوق.

منتجات متخصصة

■ هل تتمكنون من تقديم منتجات متخصصة في السوق الفلسطينية؟

– نحاول التمايز عن الشركات الزميلة وهذا



اجتماع المشرق للتأمين - فلسطين و NASCO RE



من اليمين: رسلان ياسين، حمزه ابو حمود، نهاد أسعد، سليمان مسحل ويوسف البرغوتي

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



محمد الريماوي (شركة دنيا DILNIA - العراق) : نعول على ديوان التأمين في تأدية دور أكبر بتنظيم السوق

السوق العراقية ذات إمكانات وفرص كبيرة لكنها تفتقد لنشر الوعي بين الناس والشركات

مدير تنفيذي- العمليات ومدير فرع اربيل في شركة دنيا DILNIA محمد الريماوي لاحظ نمواً في السوق العراقية انعكس بشكل بسيط على قطاع التأمين، ورأى ان هذه السوق ذات إمكانات وفرص كبيرة لكنها تفتقد لنشر الوعي بين الناس والشركات، وعرض لأهمية المنتجات التي توفرها الشركة بفرعي الصحة والمركبات والتأمينات العامة، معولاً على ديوان التأمين في تأدية دور أكبر بتنظيم السوق بما يعود بنتائج أفضل على الجميع، مذكراً بتمايز DILNIA عن مثيلاتها بكفاءتها الفنية العالية، وتنوع برامجها التي تناسب الافراد والشركات الصغيرة والمتوسطة وكبيرة الحجم، متوقعاً تحقيق نتائج ايجابية على مستوى الربحية فنياً واستثمارياً.

تحسين الأداء والنتائج. ونحن كشركات تأمين محلية نلاحظ مدى إهتمام المواطنين بالحصول على تغطيات تأمينية إنما يتوجهون الى خارج العراق ما ينعكس سلباً على نتائج السوق وحجم الأقساط المكتتبة. لذا نتمنى العمل على تنظيم السوق بما يعود بنتائج أفضل على الجميع.

ربحية فنية واستثمارية

■ هل تلقون الدعم الكافي من شركات إعادة العربية والأجنبية؟

- بالتأكيد، وأكثر ما يميّز DILNIA عن شركات التأمين الأخرى إنها تملك كفاءات فنية عالية المستوى، كما ان معظم شركات إعادة العربية والأجنبية المتعاملة معنا تولي أهمية للفرص والإمكانات المتاحة في سوقنا المحلية، برغم حجمها المتواضع، ما يبشر بمستقبل زاهر لهذه السوق والتي تعدّ الأفضل على مستوى المنطقة، وكل ذلك يدفع شركات إعادة الى التطلّع نحوها بنظرة ايجابية والتعاون مع الشركات العاملة فيها.

■ كيف تقيمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨؟
- سجلنا نتائج إيجابية على مستوى الربحية سواء فنية أو استثمارية، ومن المتوقع بنهاية العام ٢٠١٩ تحقيق نمو على مستوى الأرباح والأقساط المكتتبة. ■

متمايزون عن الشركات المثيلة بكفاءاتنا الفنية العالية

التأمينات الصحية، وهذه تعدّ من أكثر التغطيات طلباً في السوق العراقية، ونأمل تحقيق المزيد من الإنتاجية.

■ إلام تعزون تدني حجم الأقساط المكتتبة في السوق العراقية؟

- حقيقة نعول على منظمي القطاع (ديوان التأمين) بتأدية دور أكبر في تنظيم سوق التأمين بالشكل المطلوب والذي من شأنه



من اليمين: محمد الريماوي TAMKEEN ومحمد الريماوي DILNIA

إمكانات وفرص

■ كيف تتمكنون من ممارسة أعمالكم في ظل الظروف التي تشهدها العراق؟

- شهدت الأوضاع الإقتصادية داخل العراق تطورات عديدة، حيث لمسنا نمواً خلال الربع الأول من العام ٢٠١٩ انعكس إيجاباً على أعمالنا، هذا ونقدم حلولاً تأمينية مناسبة للسوق ولكننا نطمح لتحقيق المزيد من الأهداف والأعمال ويتطلب ذلك بعض الوقت، علماً أنه في السوق العراقية الإمكانيات والفرص كبيرة لكننا بحاجة لنشر الوعي بين الناس والشركات.

■ في رأيكم، هل السيوولة متوافرة في السوق العراقية لشراء التغطيات التأمينية؟

- في السابق كانت هناك بعض المشكلات أما حالياً فقد بدأت الأوضاع بالتحسن

وصرف الرواتب في الوقت المحدد، مما ساهم في ضخ السيوولة داخل السوق وذلك على مستوى الافراد. وبالرغم من هذه التغييرات الإيجابية لا يزال موضوع نشر الوعي التأميني في المجتمع من الأمور الملحة والضرورية.

تنظيم سوق التأمين

■ ما هي أبرز المنتجات التي قدمتموها للسوق ونالت ترحيباً واسعاً؟

- من أبرز المنتجات التأمين على المركبات وعلى الممتلكات، إضافة الى



محمد الريماوي (مدير عام شركة تمكين للتأمين - فلسطين):

طموحنا ليس له حدود ونسعى لتحقيق أساط تأمينية لا تقل عن ٢٠ مليون دولار خلال ٢٠١٩

الريماوي، يؤكد أن «تمكين للتأمين» حالياً واثناء تقديم خدماتها لا تواجه صعوبات جمة، «فرغم حداثة عمر الشركة، إلا أنها تمكنت خلال الربع الأخير من العام ٢٠١٨، من إقامة علاقات والفوز بعطاءات تأمينات لأكبر المؤسسات والشركات في السوق وتحقيق أساط مكتتبه بإجمالي ٨ ملايين دولار اميركي وهذا ما يدل على حجم الثقة الكبيرة بالشركة وكادرها وادارتها ومجلس ادارتها».

وبخصوص توقعاته للحصة السوقية لـ «تمكين للتأمين» خلال العام ٢٠١٩، يقول: بنينا موازنة تقديرية للعام الحالي، وهي موازنة متفائلة، لكن طموحنا ليس له حدود، ونحن نتوقع أن نقوم باكتتاب أساط تأمينية لا تقل عن ٢٠ مليون دولار، أي ما يشكل حصة سوقية بنسبة ٧٪ من سوق التأمين ككل.

اهتمام بتكنولوجيا المعلومات والتحول الرقمي

ويقول: لقد كانت الشركة منذ البداية، وحتى قبل أن تبدأ نشاطها واعية لأهمية توظيف التكنولوجيا الحديثة في كافة العمليات الداخلية وخلال التعامل مع الجمهور، فنحن نتطلع لتحقيق تجارب عالمية فريدة ونعرّف انفسنا بأننا شركة ذكية Smart Company وذلك من خلال توظيف

لربما يكون أفضل وصف يمكن أن يطلق على سرعة الإنجاز والكفاءة، الذي اتسمت به شركة تمكين الفلسطينية للتأمين خلال مرحلة التأسيس هو «حرق المراحل»، فخلال عام فقط تم الانتهاء من تأسيس شركة مساهمة عامة واشهارها رسمياً وافتتاح اكثر من ١٣ نقطة بيع مباشرة وغير مباشرة عبر شبكة من الفروع والمكاتب والوكلاء في فلسطين، كل تلك الإنجازات تنم عن خبرة في صناعة التأمين ومهارة في توظيف الموارد وتجانس في الأدوار ما بين مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية لتحقيق تطوع متفوق عليه وهو بناء قصة نجاح وتميز في سوق التأمين الفلسطيني.

مدير عام الشركة محمد الريماوي الذي كان له السبق في تأسيس وإدارة أول شركتين للتأمين الإسلامي في فلسطين، أحدثهما «تمكين للتأمين»، يرى أن هناك آفاقاً كبيرة وفرصاً تلوح بالأفق للنهوض بقطاع التأمين بشكل عام وقطاع التأمين الإسلامي على وجه الخصوص بالاعتماد على مؤشرات النمو وحجم الطلب المتزايد على خدمات التأمين الإسلامية.

حضور قوي في السوق

ورغم ما تحمله البدايات من تحديات، إلا أن

التقنيات الحديثة في كافة مراحل تقديم الخدمة وفي العمليات الداخلية. حيث بادرننا في التخطيط والتنفيذ لبناء اول برنامج تأميني فني محوسب بأدمغة فلسطينية بالتعاون مع شركة المستقبل لأنظمة المعلومات، وهذه خطة غير مسبوقه على الصعيد المحلي والإقليمي، وكانت لدينا الجراءة لذلك انطلاقاً من ايماننا بطاقتنا الفلسطينية الوطنية وحرصنا على ان لا نكون نسخة عن تجارب سابقة او حالية بل نقلة نوعية في كافة الأصعدة والمجالات ذات العلاقة بصناعة التأمين.

تأمينات متناهية الصغر

وأضاف الريماوي بأن الشركة ستطرح قريباً برامج وحلولاً تأمينية مبتكرة، تستهدف شرائح المجتمع من ذوي الدخل المحدود، وما يعرف عالمياً بالتأمين متناهية الصغر، وهو ما يطبق لأول مرة في سوق التأمين الفلسطينية، وسيعلن عن هذه الحلول والبرامج لاحقاً.

تمكين... أكثر من تأمين



لمزيد من المعلومات:

رام الله - فلسطين
2222
هاتف: +970 2 2944400
فاكس: +970 2 2944401
www.tamkeen-ins.ps
Tammeken Insurance
1800 202 202

والعديد من الخدمات والحلول التأمينية الأخرى

المهندس أسامة جعينة

(مدير عام شركة المنارة للتأمين AL MANARA – الأردن):

الأرباح المحققة في الربع الأول تعود الى حسن إدارة محافظتنا بعد اتخاذ الإجراءات التصحيحية اللازمة



تتابع شركة المنارة للتأمين AL MANARA عملية التقييم والهيكلية معتمدة سياسة متحفظة لاسيما في فرعي المركبات والصحي. وبالرغم من تحديات قطاع التأمين الأردني تقدم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات المتنوعة ولا تتوانى عن دفع المطالبات بطريقة عادلة ومنصفة، وعزا مديرها العام المهندس أسامة جعينة تحقيقها أرباحاً خلال الربع الأول من ٢٠١٩ الى حسن إدارة المحافظ واستبدال الخاسر منها بالمرحبة، وطمأن الى تصحيح الامور داخل الشركة والوصول الى تسجيل عوائد ربحية، متوقعا مع زيادة حملات التوعية ان ترتفع وتيرة الطلب على تغطيات الإعتداءات الإلكترونية، كاشفاً عن طرح العديد من المنتجات المبتكرة في خطوط تأمين معينة مناسبة لشرائح المجتمع.



■ ما هي أبرز الإنجازات التي تمكنت شركة «المنارة للتأمين» من تحقيقها؟
- تسلمت إدارة الشركة منذ عام تقريبا ونجحت بالتعاون مع فريق العمل في تحقيق أرباح محدودة خلال الربع الأول من العام الحالي، ويعد ذلك إنجازاً مقارنة بالعامين الماضيين حيث سجلت الشركة خسائر تقدر بحوالي (-/٧٦٧,٩٤٤) ديناراً في نهاية ٢٠١٨. وتتوقع مع نهاية العام ٢٠١٩ تحقيق أرباح أعلى.

ويعود تحقيق هذه النتائج الى اعتماد إجراءات عديدة، منها دراسة محافظ الشركة واستبدال الخاسر منها بتلك الربحة، فضلاً عن إتخاذ إجراءات تصحيحية لناعية إكتتاب فرعي التأمين على المركبات وإدارة الحوادث والتأمين الصحي، ومن خلال الخبرات السابقة تمكنا من تصحيح الأمور، وبالتالي تسجيل نتائج إيجابية والوصول الى تسجيل عوائد ربحية.

■ في رأيكم، هل ما زال التأمين على المركبات من التحديات الأساسية في السوق الأردنية؟
- بالتأكيد، لا نزال نعاني مشكلات في فرع التأمين على المركبات وخصوصاً الإلزامي.

منتجات جديدة ومبتكرة

■ أين العالم العربي والسوق الأردنية من موضوع التأمين الإلكتروني؟

- لا يزال الطلب على التأمين الإلكتروني محدوداً في السوق الأردنية، بحيث ان العدد الأكبر من البنوك لا يقدم على شراء وثائق التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية ويتم استبدالها بإجراءات حماية للأنظمة والبرامج، وبالإجمال وبالرغم من خطورة التعرض لعملية قرصنة والخسائر الناتجة عنها إلا ان المؤسسات والبنوك لا تولي أهمية لهذا النوع من التغطيات، ولكن مع زيادة حملات التوعية من المتوقع ان ترتفع وتيرة الطلب عليه مستقبلاً.

■ هل لديكم خطط أو مشروعات جديدة؟

- نحن في طور إعادة هيكلية الشركة، ولكن هذا لا يمنع من طرح منتجات جديدة ومبتكرة في خطوط تأمينية معينة مثل التأمين على السفر والتأمين الصحي الفردي بأسعار مدروسة تتناسب وميزانيات جميع شرائح المجتمع. ■

عماد الحجة (مدير عام الشركة المتحدة للتأمين UNITED – الأردن):

سجلنا نمواً بنسبة ١٢ في المئة بمبيعاتنا واحتلنا المركز الخامس في السوق بالأرباح



المدير العام للشركة المتحدة للتأمين UNITED عماد الحجة قدّر عالياً الجهد المبذول من قبل لجنة تنظيم المؤتمر الدولي السابع للتأمين – العقبة والموضوعات المطروحة خلال فعالياته، ورصد توجهها واضحاً نحو التأمينات الإلكترونية، لافتاً الى تسجيل نمو في المبيعات بنسبة ١٢ في المئة واحتلال الشركة المركز الخامس بين الشركات العاملة في الأردن.



■ كيف تقيّمون فعاليات المؤتمر في دورته الحالية؟

- شهد المؤتمر هذا العام كثافة في الحضور بوجود ٥٥٠ مشاركاً وهو عدد لا يستهان به، ويعود هذا النجاح الى اللجنة التنظيمية للمؤتمر. واعتقد انه يجب التفكير عند وضع البرنامج في السنوات القادمة ان يتم تحديد اوقات للمحاضرات واوقات للاجتماعات بين شركات التأمين والإعادة والوسطاء، نظراً الى أهمية القضايا والموضوعات المطروحة، بحيث من الأهمية بمكان ان يتاح الوقت لجميع الحاضرين للاستماع الى المحاضرات.

■ في رأيكم أين المنطقة العربية من التأمين عبر المصارف والأنظمة الإلكترونية؟

- ثمة توجه واضح في السوق الأردنية في الآونة الأخيرة نحو التأمينات الإلكترونية، نظراً لارتفاع معدلات الإعتداءات وعمليات القرصنة داخل المؤسسات والبنوك. أما بالنسبة لموضوع التأمين عبر المصارف فهو قديم جديد، مع العلم أنه حقق نجاحاً في الدول الأوروبية لكنه فشل في السوق الأردنية بالرغم من محاولات عديدة قامت بها شركات عدة لإنجاحه. ولا نملك أدلة وافية وواضحة عن أسباب فشل هذه المحاولات، إذ من الممكن أنها تعود الى عدم رغبة الناس بالحصول على تغطيات تأمينية عبر المصارف او عدم وجود مردود مادي مناسب للبنوك.

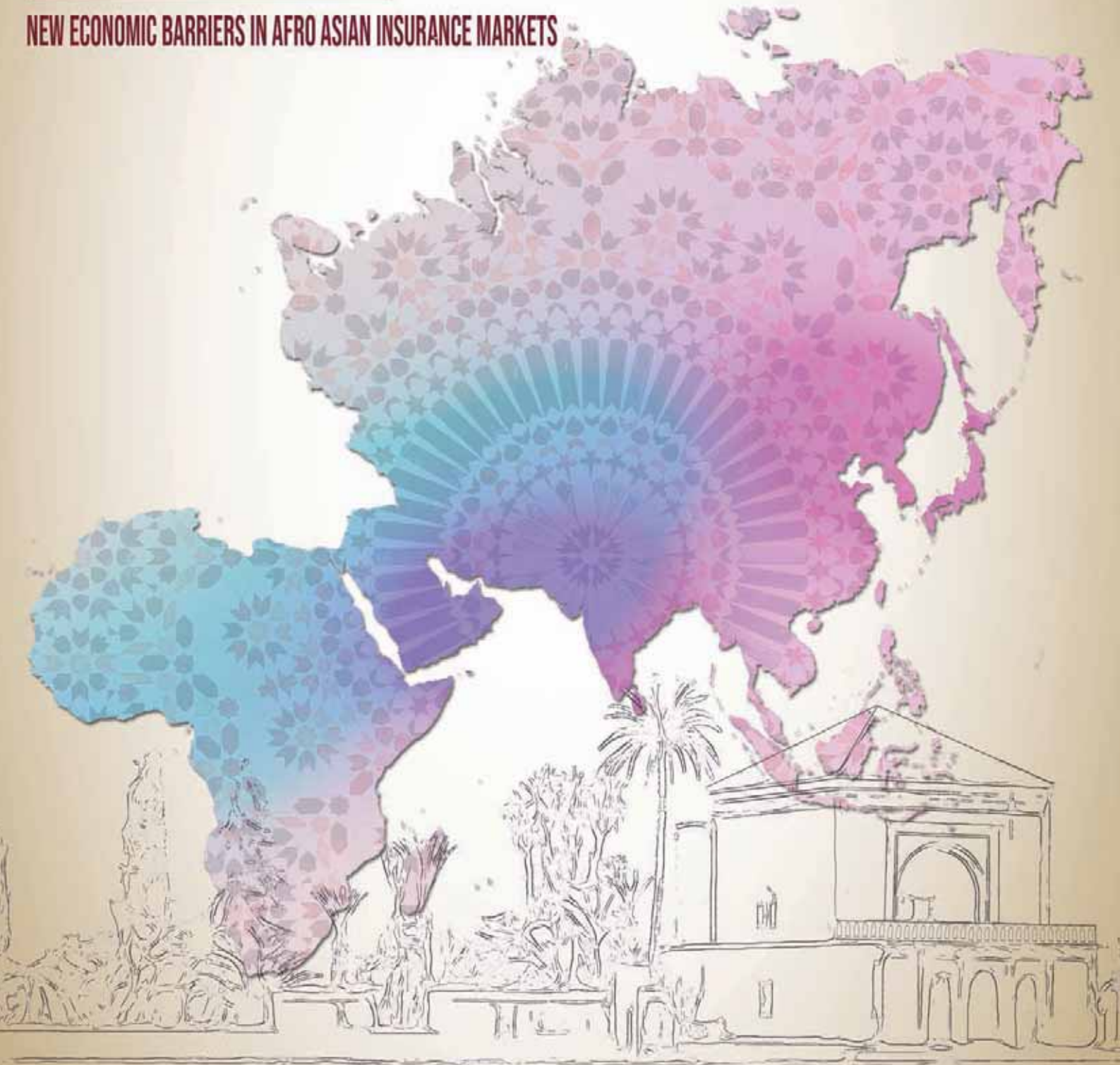
■ ما هي آخر التطورات التي شهدتها شركة التأمين المتحدة؟

- سجلنا نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٨ واحتلنا المركز الخامس بين الشركات بنسبة الأرباح المحققة، فضلاً عن تحقيق معدلات نمو بنسبة ١٢ في المئة على صعيد المبيعات، وتسير الأمور منذ بداية العام ٢٠١٩ بشكل إيجابي وبالوتيرة نفسها. ■

26TH FAIR CONFERENCE MARRAKECH - MOROCCO

SEPTEMBER 23RD - 25TH 2019

NEW ECONOMIC BARRIERS IN AFRO ASIAN INSURANCE MARKETS



www.fair2019.com

SCR

CRÉATEUR DE RÉSILIENCE DEPUIS 1960

RESILIENCE BUILDER SINCE 1960

أحمد محمد التيجاني (الرئيس التنفيذي لشركة NAT HEALTH):

طرحنا مؤخراً منصة إلكترونية متقدمة (E-Healthgate) تعنى بتسهيل تجربة المنتفع وبحل الكثير من مشاكل المطالبات التي تعاني منها شركات التأمين الصحي



الرئيس التنفيذي عضو هيئة المديرين في شركة NAT HEALTH للرعاية الصحية أحمد محمد التيجاني أفصح عن نية التوسع نحو السوق العراقية في القريب العاجل، وأشار إلى طرح الشركة مؤخراً منصة إلكترونية متقدمة (E-Healthgate) تعنى بتسهيل تجربة المنتفع وبحل الكثير من مشاكل المطالبات التي تعاني منها شركات التأمين الصحي، كاشفاً عن الاستحواذ على إدارة مطالبات ما يقارب ٥٠ في المئة من مطالبات التأمين الصحي الخاص في الأردن وما يزيد على هذه النسبة في السوق الفلسطينية.



نعالج أكثر من ٥٠ في المئة من إجمالي المطالبات الصحية في السوق الخاص الأردني وما يزيد على هذه النسبة في فلسطين



الكافية للمستخدم سواء كان جهة طبية أو شركة تأمين كي تكون على اطلاع ومعرفة كاملين بجميع الأمور المتعلقة بالمؤمنين ومطالباتهم.

■ تعاني معظم الشركات صعوبة في إيجاد معيد تأمين في مجال التأمين الصحي، هل توفرون هذه الخدمة؟

– في الحقيقة تنحصر خدماتنا في إدارة المطالبات، في حين ان عمليات الإعادة هي من ضمن إختصاص شركات التأمين التي تتعاون مع معيدين مناسبين بالنسبة لكل منها، لكن ومع إطلاع أوسع من جانب المعيدين على برامجنا والوثوق بأداء NAT HEALTH باتوا يفضلون التعامل مع شركات تعتمد على نظامنا.

■ كيف تقيّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٨؟

– تشهد الشركة نمواً واضحاً عاماً بعد عام، والنتائج كانت جيدة جداً ومن المتوقع ان نتوسع على المستوى الجغرافي الإقليمي

وعلى الصعيد المحلي، وقد أتاحت لنا ثقة شركات التأمين والصناديق الذاتية التي تتعامل معنا ان تطور انفسنا باستمرار للوقوف على تلبية احتياجاتهم والسعي لتقديم كل ما هو جديد في عالم التأمين والأتمتة بما يخدم مصلحة جميع أصحاب

■ العلاقة.



اركان NAT HEALTH

■ ما هي أهداف مشاركتكم في المؤتمر الدولي السابع للتأمين؟
– تأتي هذه المشاركة ضمن سياستنا في التسويق والترويج للمنصة الإلكترونية و للنظام اللوحي الخاص بالشركة. وقد كانت لنا مشاركات في العديد من المؤتمرات في مدن متعددة منها دبي، البحر الميت ومصر، بالإضافة الى توجهنا للتوسع نحو السوق المصرية ودول مجلس التعاون الخليجي، مع العلم اننا متواجدون حالياً في كل من فلسطين والأردن، ولدينا نية مستقبلية للتوسع نحو العراق في القريب العاجل.

برنامج متقدم

■ بـمّ تتميز برامجكم لجذب الشركات للتعاون معكم؟

– البرنامج الذي طرحناه مؤخراً في الأسواق يتيح الفرصة لشركات التأمين التخلّص من مشكلة «المطالبات غير المبلغ عنها»

INCURRED BUT NOT REPORTED (IBNR) وأيضاً يوفر للمنتفع تجربة فريدة تمتاز بالسرعة وعدم الحاجة للنماذج وإمكانية إتمام الزيارة Online أو Offline إذا تعدّر وجود Connectivity، وهذا ما ركزت عليه محاور المؤتمر ويوفر هذا البرنامج التقارير الآنية والمعلومات

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 care@asiainsurance.net Website: www.asiainsurance.net

ناصر فايز الديك (مدير عام المجموعة العربية الأردنية للتأمين AJIG):

المطلوب قانون تأمين عصري في الأردن يوفر الحماية للشركات



من اليمين: ولاء عبد الرحيم تفال، عمر شفيق، سامر بركات، ناصر الديك، وليد القطاطيف وروان مطارنة داخل جناح AJIG

مدير عام المجموعة العربية الأردنية للتأمين AJIG ناصر فايز الديك أشار الى تحقيقها نمواً في أقساطها بلغ حوالي ٢٠ في المئة وزيادة في أرباحها وصلت نسبتها الى ١٥ في المئة، معتبراً ان هناك مطالب عالقة وفي مقدمها قانون تأمين يوفر الحماية للشركات، متوقعاً تبديل توجه المواطنين الأردنيين نحو طلب تغطيات المخاطر الإلكترونية، داعياً الى تقليص عدد الشركات العاملة في السوق المحلية من خلال التشجيع على الدمج.

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها في الشركة وهل واجهتم معوقات معينة؟
- تسلمت إدارة المجموعة منذ عام تقريباً، حيث ركزت أنا وفريق العمل على التأمينات الصغيرة في ظل ضعف الثقافة التأمينية في السوق المحلية، وكان قرارنا التوجه نحو المنتجات السهلة التي توضع بمتناول جميع فئات المجتمع بأسعار مدروسة. وقد تمكنا من رفع حجم الأقساط المكتتبه خلال العام الماضي حيث بلغت نسبة نموها حوالي ٢٠ في المئة، بالإضافة الى زيادة في الأرباح بنسبة ١٥ في المئة.
■ ما هي الإجراءات التي اعتمدت في الشركة للتقليص من حدة خسائر فرع التأمين على المركبات؟

- كمجموعة لدينا نظرة مختلفة تماماً مقارنة بغالبية شركات التأمين الأردنية، بحيث نحقق أرباحاً جيدة من فرع التأمين على المركبات، فالإدارة الصحيحة لهذا الفرع تنتج عنها عوائد ربحية جيدة، وبالنسبة اليها في المجموعة العربية الأردنية للتأمين شكل فرع التأمين على المركبات أعلى معدلات ربحية منذ خمسة أعوام، وذلك نتيجة الإدارة الصحيحة لعمليات الإكتتاب وحسن إدارة الحوادث والمطالبات.
■ بعدما أوضحت هيئة التأمين في الأردن تحت مظلة البنك المركزي، هل لديكم مطالب معينة لتحسين السوق؟

- يفرض البنك المركزي رقابة على شركات التأمين ولكن مطالبتنا بتحسين أوضاع شركات التأمين في الأردن لم تتحقق بالقانون والرقابة المحدثة، وبالتالي لا يزال لدينا العديد من المطالب التي تساهم في تعزيز موقعنا في السوق وتقدم لنا الدعم الذي نحتاجه. ولغاية الآن هذا غير مطبق، إذ من المفترض وجود قانون تأمين عصري يوفر الحماية للشركات.
■ هل لديكم خطط مستقبلية ستعملون عليها؟

- نؤيد حصول عمليات دمج ما بين الشركات في السوق الأردنية، بحيث ان وجود ٢٤ شركة لا يتلاءم مع حجم السوق والأقساط المكتتبه في مختلف الفروع، ومن الضروري تقليص هذا العدد كي تتمكن الشركات من تحقيق معدلات ربحية، كما يتوجب على الحكومة الأردنية تقديم حوافز أعلى لتشجيع الشركات على الاندماج. ■

ضياء دسوقي (رئيس ومدير عام شركة الصفاة للتأمين - SAFWA):

نطمح بعد تحولها الى شركة تكافلية لتطويرها نحو الأفضل



من اليمين: عامر ابو الشعر، ضياء الدسوقي، عمار الحاج، سامر عجيلان ومحمد القيسي داخل جناح SAFWA

حققت الشركة الأردنية الإماراتية بعد تحولها الى «الصفاة للتأمين» نقلة نوعية على مختلف الصعد وتشهد حالياً مرحلة ثبات واستقرار بفضل علاقاتها الوطيدة مع المعيدين وتخليها عن الخطوط التأمينية الخاسرة. رئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها العام ضياء دسوقي قدم لمحة تاريخية عن مسيرتها، وكشف عن طلب لتحويلها الى شركة تكافلية بالكامل، مبدياً طموحه لتطويرها نحو الأفضل.

■ كيف تقيمون مسيرتكم منذ انطلاقتكم وحتى الآن؟

■ البيان
- المسيرة كانت صعبة بكل ظروفها، فضلاً عن اننا واجهنا صعوبات في الانتقال من الإدارات السابقة، ولكننا نجحنا في تشكيل اول مجلس إدارة في شهر كانون الاول عام ٢٠١٨، حيث كانت بداية الشركة وانطلاقتها، ثم قمنا بالعديد من الإجراءات والتحسينات منها تنوع فروع التأمين، إستثناء بعض الفروع التي كانت تشكل عبئاً على الشركة منها تأمين الشاحنات والتأمين الإلزامي على السيارات، لمطالباتهما المرتفعة. ومع بداية العام ٢٠١٩ نجحنا في الحصول على نسبة من الأرباح بالتعاون مع المعيدين فضلاً عن توقيع إتفاقيات إعادة ضمن الشروط نفسها، بالإضافة الى كسب ثقة المعيدين المتعاملين معنا عبر شركة «ناسكو» NASCO RE التي وقفت الى جانبنا. ونود هنا توجيه شكر كبير الى إدارة التأمين في وزارة الصناعة والتجارة والإتحاد الأردني للتأمين، لوقوفها الى جانبنا دعماً لاستمرارية الشركة وثباتها، مع الإشارة الى اننا حققنا نقلة نوعية وغيرنا الاسم من الشركة الأردنية الإماراتية سابقاً الى الصفاة للتأمين، الى جانب تسديد العديد من الإلتزامات كانت متوجبة على الشركة وحالياً نشهد مرحلة ثبات وإستقرار.
■ كيف تمكنتم شخصياً من التوفيق بين عملكم كوسيط تأمين ومدير لشركة تأمين؟

- بحسب القانون الأردني من يصبح في منصب مدير يجب ان يتخلى عن أعمال الوساطة، ثم انني شخصياً أتمتع بخبرات عملية كافية في إدارة شؤون الشركة من النواحي المالية والفنية، كما وتعاونت مع لجنة إدارية تتمتع بخبرات عالية شكلتها وزارة الصناعة والتجارة قدمت لنا الدعم والمساعدة. من جهة أخرى طلبنا تحويل الشركة الى شركة تأمين تكافلي وقد حصلنا على الموافقة المبدئية بعد تطبيقنا بعض الشروط، على أمل الحصول على الموافقة النهائية والعمل في مجال التكافل الى جانب شركتين عاملتين في السوق الأردنية.

اتفاقيات جديدة

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٨ وما هي خططكم المستقبلية؟

- نطمح الى تطوير أوضاعنا نحو الأفضل وقد تمكنا بفضل فعاليات المؤتمر الدولي السابع للتأمين - العقبه من ترتيب أوضاعنا مع المعيدين وتوقيع اتفاقيات جديدة. ■



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

التأمين الاردنية وناسكوري وجوفيكو يكرمون المشاركين



من اليمين: وسيم زعرب، د. وليد زعرب، موريس عكاوي، ايوب زعرب، وائل ونهى زعرب وناديا عكاوي



من اليمين: عماد عبد الخالق، د. علي الوزني، خالد الحسن، محمد مظهر حماده، فريد لطفي ومن اليسار: انور الشنطي، طارق الصحاف، ناصر اللوزي وفؤاد بجالي



من اليمين: شربل بو فرح، جاك بريص ووالف مهنا



من اليمين: عثمان بدير وعماد عبد الخالق



من اليمين: د. لانا بدر، جيسكا خاطر، وائل خطيب وكمال السراطوي



من اليمين: هلا غطمي، SEZI MERIC، كريستيان شبير، بيار سلامة، كارين شرفان، جورج البيطار وجوزف قطران



من اليسار: قسطندي بجالي، د. لانا بدر، د. فؤاد بجالي ووقوفا وسيم وايوب زعرب



من اليسار: نهى ووائل زعرب، ميليا الناصر، رندى قموه، وسيم زعرب وماهر عميره ومن اليمين: ناديا وموريس عكاوي، د. وليد وبنان زعرب والمحامي غسان بركات وقرينته



من اليسار: ERIC LAFAGE، غسان جبور، عماد عبد الخالق، ضحى عبد الخالق (وقوفا)، مازن ابو شقرا، KERSTIN MARX ووائل صلاح



من اليمين: سميحة شهاب، جان ماري نعمان، هلا حيدر ومن اليسار باسكال مخلوف، هادي الاسطا وتوفيق سرور



من اليمين: كريستيان شبير، بيار سلامة، جواد جنب، جوزف قطران، طارق عماري، رائد حدادين، كمال وعمرو السراطوي



رأفت فارس محاطا بكوادر شركته ومدعوين



اركان ناسكوري



من اليمين: فاطمة الزين، ماهر الحسين وقرينته



من اليسار: عماد هزيم، لؤي غزاونة ومحمد مشعشع



من اليمين: د. لانا بدر، رشيد الهباب وأسامة جعنيّة



من اليمين: هلا غطمي، كارين خطاب، سميحة شهاب، محمد طبطباي، نسيب بربير،
بغى خدشادوريان وهادي الاسطا



الثاني من اليمين: حسين الشريبي
والى يمينه فراس حسين



من اليمين: ناصر الديك وقرينته



من اليمين: سليم دويهي وادهم مؤذن



TAMKEEN طاولة



من اليمين: هلا غطمي، كارين خطاب وشيرين حسان ووقوفاً من اليسار: د. لانا بدر وسلام طعامنه



من اليسار: ماهر عواد وقرينته، نسيم دبابنه وقرينته هلا شحاتيت وحبش فراج



من اليسار: بيتر مايكل، عمرو السرطاوي، كمال السرطاوي، رائد حدادين، طارق عماري، ايلي صعب، EMIR ERGUNER، حنان أمامي والهيام بريش



من اليمين: فريد صابر، SRIDHARAN، طارق الصحاف، ناصر اللوزي، علي الوزني وقرينته وزهير العطعوط وقرينته



من اليسار: رسلان ياسين، امجد جدو، ايمن الصباح، نهاد اسعد، طارق الصباح يوسف البرغوتي



من اليمين: حاتم حسين، مشارك ومحمود حسين



 المتحدة للتأمين
 United Insurance Company

سوا منقوى


www.uic.com.sy

 رباعي 5046



ايلى طريبه يكرم



من اليمين: المحامي زياد نجم، اسامه سلمان، ألان حكيم، ايلى طريبه، عبدو خوري، النائب ألكسي ماتوسيان، ساندرنسناس وبيار تلحمي

من اليمين: القنصل جوزف عيسى، بيار سبعلاني، ريمون شام، لبيب نصر، جان حليس والمحامي زياد نجم



من اليمين: فاتح بكداش، ناجي سلطانم وجميل حرب

من اليمين: ايلى حنا وألان حكيم

من اليسار: القنصل شادي عيسى وميشال ابو جمره

من اليمين: سامر أبو جوده وجورج ماتوسيان



جوزف عيسى يقطع قالب الحلوى

جان حليس يقطع قالب الحلوى

لبيب نصر يقطع قالب الحلوى

أقام مدير عام شركة CLA للتأمين ايلى طريبه حفل عشاء تكريمياً لعدد من أركان قطاع التأمين في لبنان، وذلك في مطعم سكاى فال في الضبيه. تخلل الحفل كلمة ترحيب من طريبه كما هنا بعودة صديقه الى لبنان لبيب نصر رئيساً تنفيذياً لشركة ADIR وكلمة تهنئة لجان حليس بتبوئه منصب المدير العام لشركة ASSUREX وكلمة شكر

للقنصل جوزف عيسى لتجربته على شراء شركة تأمين جديدة في الوقت الحالي في لبنان، وقطع كل منهم قالب حلوى عليها صورة لهم.



Keep a roof over their heads.

For more information regarding our affordable insurance options to secure yours and your family's safety; visit our website, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

www.almashrek.com.lb

 **AL MASHREK**
insurance & reinsurance S.A.L

هل هلاكك يا شهر الخير والكرم!
تتمنى لكم شركة التأمين الأردنية
ليالي رمضان مليئة بالحب.

شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
يُعتمد عليها
1951

رمضان كريم

R A M A D A N K A R E E M



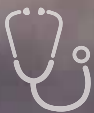
MEDGULF

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

Big BABY STEPS FOR A BIG FUTURE

Begin your journey with no doubt or hesitation, take firm steps into the journey of life, make sure you live it to the fullest and leave it all on us.

Medgulf, your partner for life.



www.medgulf.com

01-985000