

المجلة 1
الاقتصادية

الاقتصادية
البيان
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

AL BAYAN MAG

العدد ٥٧٥ • السنة الخمسون • تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٩
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 575 • 50 YEARS • OCTOBER 2019

واشنطن تفتح
نظامها المصرفي
أمام عائدات «الماريجوانا»

السجائر الإلكترونية
E-CIGARETTES
هل هي قاتلة؟

أخطار خمسة تقلق
أسواق التأمين في العالم

تصنيف إيماني جيد
شركة SAICO

مجموعة فرعون
تحتفل بعيدها الـ 150

أخطر أزمة مالية عالمية في العام 2020

دواء OxyContin تحول الى مخدر
أدمن عليه مئات الآلاف وتسبب بإفلاس الشركة المصنعة له

تحقيقات خاصة بالبيان الاقتصادية:

- ✓ الملتقى السنوي لمكافحة تبييض الأموال
- ✓ نتائج شركات التأمين في سورية
- ✓ المؤتمر المصرفي العالمي في الكويت
- ✓ مؤتمر المال والاستثمار الدولي فوركس - الأردن



5 289000 017804

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

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



عملة «فيسبوك» الافتراضية تتعرض لضربات موجعة

تعرضت عملة «فيسبوك» «ليبرا» لضربات موجعة مع انسحاب خمس شركات كبرى من اتحاد «ليبرا» الذي تأسس في جنيف لإدارة العملة الافتراضية. وأعلنت شركات «فيزا» و«ماستركارد» و«سترايب» و«ميركادبينج» بالإضافة إلى «إي باي» انسحابها من المشروع في الوقت الحالي. وخروج مثل هذه الأسماء يضع «فيسبوك» في موقع حرج، خصوصاً أنه حالياً لا توجد أي شركة إدارة مدفوعات أميركية كبرى تدعم المشروع في الوقت الراهن.

الهيئة الإتحاد السويسرية للضرائب: التبادل التلقائي للمعلومات

يثير شكوكاً حول السرية المصرفية

أعلنت الهيئة الإتحادية السويسرية للضرائب أن ملايين الحسابات المصرفية باتت تحت قبضة السلطات الضريبية حول العالم، لإثارتها شكوكاً حول سريتها، وذلك بعدما أجرت أول تبادل تلقائي للمعلومات شمل ٧٥ دولة في ٢٠١٨، وهو جزء من المعيار العالمي للتبادل التلقائي للمعلومات الضريبية. وأوضحت الهيئة أن تقديم البيانات كان ثنائي الاتجاه مع ٦٢ دولة، في حين نقلت الـ ١٣ المتبقية معلومات إلى سويسرا، لكنها لم تتلقَ معلومات في المقابل بسبب أنها لم تستوفِ بعد المتطلبات الدولية لضمان احترام خصوصية البيانات والأمن.

«هايز ترافل» ستشترى وكالات «توماس كوك» في بريطانيا

أعلنت السلطة الحكومية المكلفة تصفية «توماس كوك» أن الشبكة البريطانية «هايز ترافل» ستشترى كل وكالات السفر التي تملكها شركة السفر والطيران ما سيسمح بإنقاذ أكثر من ٤٠٠ وظيفة. وستستحوذ «هايز ترافل» الشبكة المستقلة الصغيرة لوكالات السفر على نقاط البيع التابعة لـ «توماس كوك» في بريطانيا ويبلغ عددها ٥٥٥ نقطة اضطرت لإغلاق أبوابها بين ليلة وضحاها في بريطانيا بسبب إفلاس شركة السفر فجأة في ٢٣ أيلول/سبتمبر. ولا يوضح البيان المبلغ الذي دفعته «هايز ترافل» المنتشرة في كل مكان في شمال انكلترا وتملك ١٨٠ وكالة يعمل فيها ١٧٠٠ شخص برقم أعمال سنوي يتجاوز المليار دولار.

مجموعة كويتية كبرى لشراء أسهم في ARIG

قدمت مجموعة كويتية كبرى عرضاً لشراء حصة الإماراتيين في شركة ARIG والاحتفاظ بإدارتها. وبذلك يعاد إحياء الشركة وبث الروح فيها من جديد.

«أرابتك» و«تروجان» تعيينان «ي.بي.اس»

وشعاع مستشارين لاندماج محتمل

فوضت أرابتك القابضة و«تروجان» بنك يو.بي.اس السويسري وشعاع كابيتال المدرجة في دبي كمستشارين بشأن اندماج محتمل بين شركتي البناء الإماراتيين. وانطلقت المناقشات وفي حال نجاح المفاوضات ستباشر الشركتان التدابير اللازمة والعملية الواجب اتباعها لدمج محتمل. وتتولى «تروجان القابضة» عقوداً ضخمة لشركات عاملة في مجال التطوير العقاري، ومن ضمنها الدار العقارية وإعمار العقارية ونخيل. وفي نوفمبر كلفت أرابتك القابضة بنك الإستثمار موليس أندكو، ومقره نيويورك، بالعمل على خطة جديدة لإعادة هيكلة الديون.

«أريج» تعلن معاودة الإستئناف بالتداول في أسهمها

أعلنت المجموعة العربية للتأمين (أريج) Arig عن معاودة إستئناف التداول بأسهمها، بعدما كان علقه مصرف البحرين المركزي في ١٤ مايو ٢٠١٩. وأكد مجلس الإدارة السعي لتحقيق هدفه المتمثل في تحسين إدارة الشركات وحوكمتها والتزامه بمواصلة الامتثال لجميع القوانين واللوائح المعمول بها.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACE	105	CHEDID RE	240	KHARTOUM BANK	049	RSA	071
ADIR	155	COGENT	077	KSA/ARABIA	099	SAGR CORP	041
AFRICA RE	217	CONNECT UNDERWRITING	.XXXVII	KUWAIT INS	067	SAICO	215
AHLEIA/KUWAIT	075	CREDIT BANK	055	KUWAIT INS	.XXXVIII	SALAMA	219
AIN AHLIA	185	CUMBERLAND	023	LIA	.XXVI	SAUDI BROKERS	079
ALA	237	DHAFRA	197	LIBANO SUISSE	025	SCR	.XXIII
ALIG	029	DILNIA	047	LINK	201	SEALINE	131
ALLIANCE	101	DMG	035	LOCKTON	187	SEANAUTICS	133
ALLIANZ SNA	151	DOHA INS	.XVII	MASHREK	115	SEATRANS	135
APEX	209	DUBAI INS	053	MASHREK	193	SUEZ CANAL	207
ARAB BANK	005	DUNE	020	MEDGULF	113	TAMKEEN	183
ARAB ISLAMIC TAKAFUL	249	ECHO RE	.XXI	MILLI RE	227	TARROS	119
ARAB RE	251	EGYPT INS. FED	211	MILLI RE	.IX	TRADE UNION	007
ARABIA	179	FAIR OIL & ENERGY	221	MINKLADY	145	TRUST COMPASS	153
ARKAS	123	FENCHURCH FARIS	107	MULTIBANK GROUP	066	TRUST PALESTINE	103
ASSIST AMERICA	166	FENCHURCH FARIS	233	MUNICH RE	069	TRUST RE	.III
ASSIST AMERICA	167	FIDELITY	045	NAS	097	UCA	027
BAKARA	065	FRANSABANK	031	NASCO	252	UIB	.XI
BANKERS	019	GIG	173	NASCO	.II	UIC	083
BEST ASSISTANCE	073	GLOBEMED	191	NATIONAL	043	UNION	015
BKIC	205	GLOBEMED SAUDI	089	NATIONAL /SYRIA	081	UNISHIP	129
BLC	059	IGI	.XV	NIC	093	UNITED - YEMEN	238
BROKTECH	199	INSURANCE HOUSE	085	OMAN RE	091	USJ	013
BURGAN	141	JADARA	095	OMT	037	WALAA	087
BURUJ	057	JOFICO	.XIX	OVERSEAS	157	WATHBA NATIONAL	189
BYBLOS BANK	164	JORDAN INS	163	PLATINUM RE	242	WTW - EGYPT	225
CFI	063			PRO ASSUR	.XXV	YEMENI QATARI	229



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

النجدة ... S.O.S

قديمًا، ومنذ ١٤٣٠ سنة بالتمام والكمال، سئل الإمام علي عن أحقر الناس فقال: «إنهم من ازدهرت أحوالهم يوم جاءت أوطانهم».

ونحن بداية هنا، لا يمكن أن نزيد، وفهمكم كفاية!!! فنحن الذين ننتمي الى جيل القلق واليأس، نشعر اليوم باختناق حقيقي، جزاء تفاقم إحباطنا واستنزافنا، بعد أن أوقعتنا العريضة السياسية في المحذور وكسرت أحلامنا. فكل شيء حولنا يتداعى بسرعة مخيفة، وسط فوضى وتخطيط لم يعرفهما لبنان في تاريخه، بحيث بتنا اليوم غير قادرين حتى على ابتلاع زعرنا. فلا شيء حولنا يبشّر بالخير، فالبلد بات مربكاً ومأزوماً. وكل شيء فيه بات خارج السيطرة والاحتواء، بحيث يخال لنا ان لبنان بات متروكاً، وبأن كبح التداعي المريع فيه، بات شبه مستحيل، وبأننا بتنا بحاجة الى معجزة حقيقية لاستعادة التوازن، وإيقاننا من تداعيات الأداء الأرعن لعديمي الكفاءة والضمير والمسؤولية، من الذين جعلوا لبنان، الذي كان كبيراً بكل المقاييس، صغيراً، وعلى قياسهم. ففي الوقت الذي تتواصل فيه جهود الأسرة الدولية ومؤسساتها المانحة ومصارفها الداعمة / وديعة GOLDMAN SACKS ، ١,٤ مليار دولار الشهر الماضي / للمساعدة في وقف التراجع الكارثي في مؤشراتنا الحيوية ودعم احتياطياتنا النقدية الاستراتيجية، وفي ظل إنكماش التدفقات المالية والاستثمارية وهروب الودائع ورؤوس الأموال وتقلص التحويلات من الخارج، فإن السلطة ما زالت غائبة عن الوعي، رغم المؤشرات الخطيرة تلك بحيث بدأت تداعياتها تتفجر تبعاً، وبسرعة مخيفة وتضغط على مختلف جوانب أوضاعنا الداخلية، من إقتصادية ومالية واجتماعية وأمنية، وليس آخرها، التلاعب الخطير بسعر صرف الدولار، وضرب استقرار العملة الوطنية. وللعلم فقط، فإن المخطط الحقيقي من وراء الهجوم الصاعق والمنظم لطلب وسحب الدولار من سوق القطع، إنما هو إرباك متعمد للسلطات النقدية وضرب المصادقية العالية للبنك المركزي اللبناني وللنيل الشخصي من الثقة الوطيدة التي يتمتع بها «الحاكم سلامة»، نفسه داخلياً وخارجياً، خاصة، بعد ان تعددت الإشادة به وبأدائه الرفيع من مختلف المرجعيات المالية والمصرفية وحتى.. السياسية الدولية، وايضاً لابتزاز القطاع المصرفي اللبناني نظراً للالتزام واحترامه وتقيدته بالقوانين الدولية. فهل يعقل، ان الصدفة وحدها هي التي جعلت الليرة اللبنانية، والقطاع المصرفي ومصرف لبنان يتعرضون معاً، وفجأة وبدون سابق إنذار لضغوطات غير مبررة، تمثلت بسحوبات مكثفة، سريعة ومشبوهة، وبشكل منسق للعملة الخضراء / الدولار / وبشتى وسائل السحب وكأنها عملية كوماندوس، وعلى كامل مساحة البلد ابتداء من منطقة البقاع!!! وذلك مباشرة إثر قرار التصفية بحق جمال ترست / بنك الجمال / تطبيقاً للقوانين الدولية المرعية الإجراء، والقاضية بملاحقة المرتكبين في

تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، والإتجار بالمخدرات، والتي لا يمكن للبنان ولقطاعه المصرفي سوى الإلتزام والتقيد بها!!! كذلك يبقى من الهبل بمكان، تصور ان الصدفة وحدها هي وراء التعقيدات اليومية المتناسلة، والإبتزازات المعيشية التي انفجرت فجأة في وجه المواطن وبشكل مكثف وغير بريء وتعرضت للقمّة عيشه / أزمة محروقات، أزمة طحين، النقل البري، أصحاب الصهاريج، الصيارفة، والمضاربون، بل حتى المهربون أنفسهم عبر المعابر غير الشرعية / أضف الى ذلك التداعي المريع الذي ما زال يفتك بالقطاع العقاري والذي كان بمثابة الرافعة LEVERAGE للإقتصاد الوطني وما بات يعانيه من إنكماش قاتل / - ٣٥ في المئة / والذي يعتبر إشارة واضحة ودليلاً ملموساً على فقدان الثقة بمستقبل الأوضاع في البلد، وما كان لذلك من انعكاسات سلبية ومن تداعيات وخسائر وإفلاسات، أصيبت بها مؤسسات التطوير العقاري وما سببته من تعقيدات مالية متشابكة ومتضاربة في ما بين المواطنين والمصارف، وبالتالي هروب الإستثمارات العقارية غرباً نحو قبرص المجاورة، ممّا أعاد الى أنهاننا فترة الحرب اللبنانية المؤلمة ونزوح الكثيرين مع موجوداتهم السائلة الى قبرص التي عرفت إثر ذلك إزدهاراً غير مسبوق BOOM، وجعل منها ملاذاً آمناً HEAVEN ورفع مستوى الدخل والحياة فيها أضعافاً مضاعفة. وها نحن اليوم وبعد ٤ عقود، نعود الى نقطة البداية تلك، وتتكرر المشاهد المؤلمة نفسها، خصوصاً مع نجاح التسهيلات والمحفزات التي تتيحها السلطات القبرصية / الشاطرة / من حيث منح المستثمرين حق الإقامة أو حتى الجنسية / تبعاً لحجم الإستثمار / وما يعنيه ذلك للمستثمر اللبناني من حيث انفتاح أبواب العبور الدولية أمامه / SCHENGEN / وهو عامل إغراء إضافي لكل لبناني قادر على الهجرة، والمتلطف للهروب من دوامة القرف التي حاصرونا بها هنا. ومن جهة أخرى فقد بلغ الإنفلات وهشاشة الأوضاع حدوداً غير مسبوقة، من حيث فقدان الدولة لهيبتها وقرارها. بحيث أنه وإثر أي حادث أو خلاف شخصي أو محلي مثلاً، يعمد المتورطون فيه الى النزول الى الشارع وقطع الطرقات، وإحراق الدواب، والتهديد بالتصعيد. فعلى سبيل المثال، فإن محاولة إنشاء بركة.. بركة ماء، لا أكثر ولا أقل، في أعالي الجرد العكارية، لتجميع مياه الأمطار وري المزروعات، بات موضوع اشتباك ونزاع، يكاد ان يتطور مناطقياً وطائفياً بحيث ان البعض بات يطالب بترسيم الحدود هناك!! واستطراداً، وفي غياب الحكم والحاكم، قد ننظر ربما الى الطلب من القوة الدولية العاملة في الجنوب UNIFIL!!! الى فرز كتيبة بنغلاديشية مثلاً / مع التقدير والإحترام الكبيرين لأفرادها ولدورها / لدرء الأخطار في جرد عكار، والفصل بين الجيران، ووقف إطلاق... التهديدات والمسجلات المقيتة بين المتمترسين،

والذين يتشاركون في الفقر والبطالة والإهمال هناك، كما نحن هنا، أما السبب في ذلك فهو غياب الدولة وشحوب إنجازاتها وهزلة أدائها، وهي التي استقالت من وظائفها واستسلمت أمام تحالف الفساد السياسي، مع منظومة المافيات التي استباححت حقوق الدولة وحقوق المواطن، فتشاركوا في إفراغ الخزائن والجيوب، في الوقت الذي اكتنزت فيه جيوبهم. ولكن مهلاً، إذ أنه وبينما نكتب هذا، يبدو ان الفرج قد لاح أخيراً!!! فالأنباء التي وصلتنا تبدو جديرة بالإحتفال. ذلك ان مجلس الوزراء قد قرّر أخيراً!!! وبعد ان تفاقمت الأوضاع وتداعى بناء الدولة إقتصادياً ومالياً وأمنياً، قرّر تشكيل لجنة.. نعم لجنة وزارية من المرتكبين أنفسهم والصفقاتيين إياهم، وذلك بهدف درس الإصلاحات المالية والإقتصادية، على ان ترفع هذه اللجنة توصياتها واقتراحاتها خلال مهلة شهرين!!! من تاريخه!! المتحاصون والمتقاسمون، والخبراء في إضاعة الفرص، وهدر المال والوقت يبدو أنهم استفاقوا أخيراً على ضرورة تشكيل لجنة، أي مقبرة!!! ففي الوقت الذي ظننا فيه ان لبنان بأكمله سيتحوّل الى ورشة إصلاحية وتغييرية كبرى، وبدء إتخاذ القرارات الحاسمة والجديّة التي تشمل مختلف مؤسسات الدولة وإداراتها وعمل مسؤوليها وفقاً لمتطلبات CEDRE والإلتزامات اللبنانية بهذا الشأن، إذا بهم يقررون، تأليف لجنة، لدراسة الإصلاحات. أي أنهم بدأوا اليوم فقط، ما كان يفترض بهم القيام به منذ نيسان ٢٠١٨ أي منذ عام ونصف العام. هكذا إذا تخطت الدولة الفاشلة، وهكذا تدار الدولة الغلط. وبالتالي، دعونا نسأل وننتساءل، عمّا إذا كان هؤلاء المرتكبون يريدون فعلاً إصلاحاً، أم إذا كانوا يسعون فعلاً الى تغيير ما!! فهل من يرشدنا مثلاً، الى عمل إصلاحي أو تغييرى واحد فقط!! بل استطراداً، هل من يرشدنا الى مرتكب واحد أو فاسد واحد أو مرتش واحد فقط تمّ إيداعه السجن وخلف القضبان؟؟ على كل حال، فإن دوائر القرار المالية الدولية والأوروبية، وخاصة الفرنسية منها، باتت من الحنكة والدراية بحيث لا تمرّ عليها ضروب المراوغة والتقاوس المفضوحة هذه، فكانت رسالتها من خلال الموفد الفرنسي الى بيروت DUQUEGNE، ومن خلال لقاء الرئيس الفرنسي للرئيس الحريري مؤخرًا في باريس، أشدّ وضوحاً من عين الشمس، أن «لا إصلاحات!! إذاً لأموال!!!» علماء أن جماعتنا هنا، ما زالوا يجتمعون ويجولون الأفكار الخرقاء، / عصف فكري BRAIN STORMING / ثم يحيلونها الى المقبرة.. أي الى لجنة. ■

البنك العربي يفتتح فرعها الجديد في شنغهاي - الصين



يعتبر البنك العربي من أوائل المؤسسات المصرفية العربية التي كان لها تواجد في الصين، حيث بدأ هذا التواجد منذ ما يزيد عن ثلاثة عقود، واليوم نعزز تغطيتنا للسوق الصيني من خلال افتتاح فرعنا الجديد في شنغهاي؛ ليشكل إضافة نوعية لانتشارنا في آسيا والذي يشمل كذلك سنغافورة وكوريا الجنوبية، معززين بذلك شبكتنا المصرفية العالمية الممتدة عبر خمس قارات؛ والتي نقدم من خلالها الحلول المصرفية والتمويلية المتكاملة لعملائنا محلياً وإقليمياً وعالمياً.

البنك العربي - فرع شنغهاي:

Unit 4505, Two IFC, No.8 Century Avenue, Pudong New District, Shanghai, 200120 - China.
Phone: +86 21 61607700 • Fax: +86 21 61607722 • Swift: ARABCNSH

البنك العربي
ARAB BANK



النجاح مسيرة

arabbank.com



أفضل بنك
في الشرق الأوسط
2019



أفضل بنك
في الشرق الأوسط
2019

بصراحة

شهادين يا بلدنا... دجالين يا بلدنا

أغنية معبّرة منذ عقود وكأنها لكل الازمان. فبعد ان أفلسوا الوطن يجوبون العالم للتسوّل، وبالطبع يسافرون محاطون بوفود تعدادها عشرات او مئات بدرجات رجال الأعمال وأفخم الفنادق وحساباتهم في المصارف بالمليارات من جراء ما نهشوه. والمضحك ان أحداً لم يعد يعيرهم اهتمامه وباتوا مذلولين في الخارج كما في الداخل، ما يعزيهم ان أزلاماً غنماً ما زالوا يجولون معهم وآخرين يؤيدونهم في الداخل.

من الطبيعي ان نسمع يوماً عن متسوّل انكشف في صيدا او بيروت او طرابلس لديه حسابات بملايين الليرات او يملك منازل وقصوراً وسيارات فاخرة، فجميعهم متشابهون بطونهم منتفخة ولا يشبعون.

يبقى ان الحل ليس بالتسوّل فقد يدوم لأسابيع او اشهر لأن البلد مدمر اقتصادياً، ما ينفع بالطبع وقف المفسدين، خفض رواتب ومخصصات المسؤولين، واعادة النبط للدولة من خلال قضاء منصف وتشغيل مرافقها، وتوليها واجبات توفر مستلزمات العيش الكريم لشعبها، لكن وللأسف لم تترك آفة التسوّل رؤوس المعنيين والحكام خلية للتفكير في ايجاد

الحلول. ■



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

المؤسس انطوان زخور

رئيس التحرير:
اميل زخور

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

Editor in Chief:
Emile ZAKHOUR

Lebanon:
Beirut Head Office: + 968 99429677
Sami El Solh Boulevard + 968 92545713
Rahal Building - 6th Floor
P.O.Box: 11-1510
Riad El Solh 11072080
Phone: +961 1 396805
Fax : +961 1 396417

Oman:
+ 968 99429677
+ 968 92545713

Qatar:
+974 55062495

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 53 0694329

Bahrain:
+ 973 3 6024212

Sudan:
+ 249 927195561

France:
+ 33 6 52379992
+ 33 6 45683951

Tunisia:
+ 216 23039777

Jordan:
+ 962 789815445
+ 962 789832028

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

Kuwait:
+ 965 97963441
+ 971 56 2648724

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

Available on



بدل الاشتراك السنوي:

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

نمن النسخة: لبنان ٧٥٠٠ ل.ل.، سوريا ٢٠٠ ل.س.، مصر 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 دينار، السودان ٢ جنيهات، اليمن ١٠٥ ريالاً، ليبيا ٧ دينار، المغرب ٦٠ درهماً، FRANCE 5 EURO, U.K. 3.5 Stg, CYP 3 CP, USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO

طباعة: مطبعة بيبولوس

توزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



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



تأمين
حافظت الشركة العربية
السعودية للتأمين
«سايجو» التابعة
لمجموعة «ضمانة»
والمسجلة في البحرين
على تصنيفها الجيد وهو
بمرتبة (B++)، لجهة
قدرتها المالية وعلى
مرتبة (BBB+)، لجهة
قدرتها الائتمانية. ويقود
مجموعة «ضمانة»
نجيب بحوث. ص: ٨٨



مال ومصارف
البنك الإسلامي للتنمية يوافق
على تمويل مشروعات بقيمة
٢٣٨ مليون دولار، ورئيس
المديرين التنفيذيين
د. بندر حجار يوضح ان
المشروعات الممولة تعزز
قطاعات الصحة والصرف
الصحي في بنين وكوت
ديفوار وقيرغيزستان
ونيجيريا. ص: ٤٠

في هذا العدد

فهرس

حصاد الشهر: النجدة... SOS - يكتبها د. عبد الحفيظ البربير ٤

اقتصاد عربي وعالم

- دعوى جماعية ضد Uber ١١
الولايات المتحدة تفرض عقوبات على ١٦ شركة عالمية لارتباطها بشبكات فساد
السجائر الإلكترونية هل هي قاتلة؟ ١١
التصنيفات الائتمانية للسعودية تبرز قوة اقتصادها ومرونته ١٤
أخطر أزمة مالية عالمية في العام ٢٠٢٠ - إعداد مازن مجوز ١٦
لبنانيات
شركات جديدة: المصدر مؤسسة خليل المصري واولاده ١٨
إعلان إينشتاين هل تذكرونه؟ ٢٠
النائب فيصل كرامي: ما يجري في لبنان لم يعد سياسات بل سرقات ٢٠
القطاع الخاص ينهار مثل حجارة الدومينو ٢٢

مال ومصارف

- د. سليم صفيح خلال استضافته في جامعة القديس يوسف: مدعوون أكثر من أي وقت مضى للحفاظ على ثقتنا بوطننا ٢٤
شراكة استراتيجية بين بيلوس ونقابة الأطباء ٢٨
قرض من بنك الاستثمار الأوروبي الى فرنسبنك ٣٠
واشنطن تفتح نظامها المصرفي أمام عائلات «الماريجوانا» ٣٦
فضيحة تجسس في كريدي سويس ٣٦
بنوك الأونلاين تستحوذ على ٩٥ مليار دولار من الودائع الأمريكية ٣٦
مساهمو «غلوبال» يوافقون على الاندماج مع «كامكو» ٣٨
البنك الإسلامي للتنمية يوافق على تمويل مشروعات بـ ٢٣٨ مليون دولار ٤٠
المصرف ARBIFT يحتفل بوضع حجر الأساس لميناه الجديد في مدينة خليفة الصناعية ٥٢

تأمين

- مكتبو لوبيز يتعهدون ابتكار منتجات لمساعدة صناعة التأمين ضد المخاطر الناشئة التي يصعب التأمين عليها ٦٨
مقابلة LTL لقيضاها عمولات لم تكشف عنها ٧٠
تكاليف الإصلاح الاحتياطية ليست ضرراً لذا فهي غير مغطاة تأمينياً ٧٢
اسعار تغطيات ناقلات النفط تضاعفت ٨ مرات منذ مايو ٢٠١٩ ٧٤
نتائج شركات التأمين في سورية ٨٢
IGI اول شركة عربية تدرج في NASDAQ بعد استحواذ TIBERIUS على عدد من اسهمها ٨٤
التأمين الإلزامي في مصر للنفقة في حال الطلاق لا يصح فنياً وغير قابل للتطبيق ١٠٠
بلايتيوم تفوز بتأمينات مشروع سد بسري ١٠٢
وجوه غابت: ولتل زعرب ١١٠
سياحة: ١١٢
سيارات ١١٤

نقل

- اخبار النقل والمرافى ١١٦
حركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية خلال شهر آب وخلال ٨ اشهر من ٢٠١٩ ١٢٦
حركة مرفأ طرابلس خلال شهر آب. ٢٠١٩ ١٢٨
مراتب شركات الملاحة العالمية في مرفأ بيروت خلال آب ٢٠١٩ ١٣٠
حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال شهر آب ٢٠١٩ ١٣٢
حركة السيارات في مرفأ بيروت خلال شهر آب ٢٠١٩ ١٣٢
نشاطات ١٣٦
مجمع ميراى فارس بويز - ١٤٢



مال ومصارف

الرئيس التنفيذي لبنك
الدوحة د. ر سيتارمان
خلال جلسة «فرص
الاستثمار في قطر» يعلن
ان ٢,٦ في المئة نمو
الناتج المحلي القطري
والقطاع المصرفي
معافى.
ص: ٤٨

تأمين

سلم رئيس شركة APEX
زهير العطوط شيكاً
بمطالبات شركة تكافل
افريقيا وقدره ٨٩٥
مليون شيلينغ كيني،
ضمن برنامج تأمين
الثروة الحيوانية،
واعتبر الشيك ايفاء
لمطالبة أسرع حادث في
تاريخ كينيا. ص: ٩٢



مال ومصارف

وقع بنك الاستثمار
الأوروبي و«الإعتماد
المصرفي» اتفاقية خط
إئتمان توفر ٥٠ مليون يورو
لدعم استثمارات الشركات
الصغيرة والمتوسطة، وقال
رئيس «الإعتماد المصرفي»
طارق خليفة عن الاتفاقية
انها جزء لا يتجزأ من
سياسة مستمرة ودائمة
لتحسين المشاريع ودعمها.
ص: ٤٤



تأمين

استحوذت شركة ولاء للتأمين
على METLIFE AIG ANB مقابل
أسهم، واعتبرت الصفقة أولى
من نوعها في المنطقة. والرئيس
التنفيذي لشركة ولاء هو
JOHNSON VARUGHESE



ص: ٨٦



نشاطات

«مجموعة فرعون»
تحتفل بمرور ١٥٠ عاماً
على تأسيسها ورئيسها
ميشال فرعون يحذر:
«أن لم نلتزم فعلاً بتحيد
لبنان عن سياسة
المحاور سندفع ضريبة
الوقوع بالأم كبيرة».
ص: ١٣٦



مال ومصارف

رئيس مجلس إدارة البنك
العربي **صبيح المصري**
يعتبر افتتاح فرع جديد
في الصين تحقيقاً لرؤيته
وتوجهاته الاستراتيجية،
والمدير العام التنفيذي
نعمة صباغ يعد بحلول
مصرفية وتمويلية متنوعة
ومتكاملة. ص: ٤٢

تأمين

لوسيان لطيف جونيور
يفصح عن أهدافه بعد
انتقاله الى مجموعة UFA
ويقول: «سأعمل مع فريق
العمل لجعلها شركة
تأمين إقليمية ذات شأن
ومكانة رفيعة ومن كبرى
الشركات على مستوى
الشرق الأوسط وشمال
أفريقيا». ص: ١٠٨



مال ومصارف

وعد الرئيس التنفيذي
لـ **BLC BANK** **باسم حسن**
في مقابلة مع «البيان»
الإقتصادية، بإطلاق
المنصة التكنولوجية التي
ستشكل قفزة نوعية في
مستوى خدمات البنك
الإلكترونية الحديثة.
ص: ٥٨



تأمين

تحت وكالة AM. BEST
تصنيف القوة المالية
لشركة الإتحاد للتأمين
الإماراتية بدرجة B++
(جيد)، وعزى هذا
التصنيف الى تسلّم
عبد المطلب مصطفى
للشركة والذي مكنها من
التقدّم الى أعلى المراتب
وأفضلها. ص: ٨٦



تأمين

حازت المؤسسة الإسلامية
لتأمين الإستثمار وإئتمان
الصادرات ICIEC تصنيفاً
إئتمانياً من وكالة «موديز»
بدرجة Aa3، ويعكس
تحسين الربحية وأداء
الإكتتاب، ويعود الفضل بذلك
الى رئيسها التنفيذي
أسامة القيسي. ص: ٩٤



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH: S.O.S. – BY DR. ABDEL HAFIZ BARBIR	4
ARAB AND WORLD ECONOMY	
CLASS ACTION AGAINST UBER	11
UK: BUSINESS CRIMINAL ACTS ON THE RISE	11
USA: 16 WORLD BUSINESS COS. SANCTIONED FOR CORRUPTION	11
E-CIGARETTES: MANUFACTURERS STOPPED PRODUCING THEM	12
SAUDI ARABIA'S RATING DEMONSTRATES ITS ECONOMY STRENGTH AND RESILIENCE	14
NEW WORLD FINANCIAL CRISIS IN THE HORIZON – MAZEN MJAWAZ-	16
LEBANESE AFFAIRS	
NEW COMPANIES FORMED IN LEBANON –BY KHALIL MASRI & SONS –	18
EINSTEIN'S AD: DO YOU REMEMBER IT?	20
FAYCAL KARAMEH: WHAT IS GOING ON IS NOT POLITICS BUT CRIMES	20
PRIVATE SECTOR FALLING DOWN LIKE DOMINO'S TILES	22
FINANCIAL REFORMS STILL IN THE FREEZER	
BANKING AND FINANCES	
ABL'S CHAIRMAN SELIM SFEIR AT USJ: MUST KEEP OUR FAITH IN OUR COUNTRY	24
BYBLOS BANK SEALED A NEW PARTNERSHIP WITH DOCTORS ORDER	28
NEW CREDIT LIFE FROM THE EIB TO FRANSABANK	30
US BANKS: WELCOME THE BARONS OF MARIJUANA	36
SWITZERLAND: CREDIT SUISSE INVOLVED IN NEW "ESPIONNAGE" CASE	36
USA: ON LINE BANKS CONTROLS \$ 95 BL BANK DEPOSITS	36
ISLAMIC DEVELOPMENT BANK APPROVES \$ 238 ML OF NEW PROJECTS	40
INSURANCE	
ARBIFT BANK CELEBRATES LAYING THE FOUNDATION STONE FOR ITS NEW BUILDING IN KIZAD	52
WORLD'S UNDERWRITERS INNOVATING NEW PRODUCTS	68
JLT TAKEN TO COURT FOR NOT DISCLOSING COMMISSION	70
PRICES OF OIL TANKER COVERAGE HAVE DOUBLED 8 TIMES SINCE MAY 2019	74
SYRIA INSURANCE RESULTS 2018	82
IGI IS THE FIRST ARAB REINSURANCE COS TO BE LISTED ON NASDAQ AFTER TIBERIUS ACQUIRED ITS SHARES	84
EGYPT: COMPULSORY DIVORCE INSURANCE NOT WORKABLE	100
LEBANON PLATINUM BROKERAGE CO. WON BISRI DAM INSURANCES	102
ABSENT FACES: WAEEL ZURUB	110
TOURISM	
AUTO DEALERS	114
SHIPPING	
PORTS AND TRANSPORTS	116
BEIRUT PORT AUGUST 2019 REVENUES	126
TRIPOLI PORT AUGUST 2019 REVENUES	128
WORLD TOP SHIPPING COS.	130
BEIRUT CONTAINER TERMINAL TURNOVER AUGUST 2019	132
AUTOS IMPORTS VIA BEIRUT PORT	132
EVENTS	136
SOCIAL LIFE – BY MIREILLE FARES BOUEZ -	143

دواء OXYCONTIN تحول الى مخدر يدمن عليه مئات الآلاف وتسبب إفلاس شركة PURDUE لصناعة الادوية



مقاطعة VANCOUVER تلاحق جونسون أند جونسون و وول غرين

او كسيكونتين OXYCONTIN دواء مهدئ للاعصاب وللآلام تنتجه ثلاث شركات لصناعة الادوية بأسماء متشابهة. الشركات الثلاث PURDUE PHARMA، JOHNSON & JOHNSON، و WALLGREENS. بعد انتشاره في الاسواق الاميركية والكندية حوّلته متعاطو المخدرات الى مخدر يريحهم ويستمتعون بتناوله. وهذا أدى الى اصابتهم بالادمان اذ ان تركيبته الكيميائية تتضمن عناصر تحفز على الادمان. وبعد مرور سنوات على توزيعه في الاسواق تكاثر عدد المدمنين ما اقتضى ان تتولى حكومات الولايات المتحدة الاميركية ادخالهم الى المستشفيات لمعالجتهم وجعلهم يتخلون عن الادمان. والولايات التي دفعت مصاريف هائلة لهذا الغرض لم تنس تحميل الشركات المصنعة المسؤولية عن طرح دواء بحث متناوله على الادمان.

وبناء على التحليلات المخبرية التي تبنت ذلك، تقدمت بدعاوى ضد شركة PURDUE PHARMA وهي اولى من أنزل دواء OXYCONTIN الى الاسواق وسرعان ما تبعتها عشرات الآلاف من الذين أدمنوا وطلبوا بتعويضات. كما اتهم ثلاثة من التنفيذيين في الشركة بارتكاب فعل تنطبق عليه مواصفات الجريمة. وقد اعربت الشركة بداية عن استعدادها لدفع 3 مليارات دولار تسوية شاملة لجميع القضايا المرفوعة ضدها، الا انها ما لبثت ان تقدمت الى المحكمة في نيويورك بطلب اعلان افلاسها وتكليف مدير قضائي لتصفيتها.

مقاطعة فانكوفر VANCOUVER تطالب باستعادة نفقات معالجة المدمنين لديها

ومن كندا تقدمت مقاطعة VANCOUVER بدعاوى ضد كل من PURDUE، JOHNSON & JOHNSON، و WALLGREENS تطالب بالزامها بالتضامن والتكافل بإعادة الاموال التي دفعتها لمعالجة المدمنين في مقاطعتها وهي تبلغ مئات ملايين الدولارات والشركتان اللتان ادعت عليهما مقاطعة فان كوفر VANCOUVER اضافة الى PURDUE التي اعلنت افلاسها واصبحت بين أيدي المحكمة، هما JOHNSON & JOHNSON و WALLGREENS.



لماذا حكمت محكمة استئناف بعلاج طبي إضافي لذراع أحد العمال

خلافًا لفيديو عرضته شركته يحررها بسهولة!؟

صدر حكم عن محكمة استئناف في أركنساس - الولايات المتحدة قضى بحق لموظف من Walmart الحصول على علاج طبي إضافي لذراعه المصابة بالرغم من أن أحد الفيديوهات أظهر بعد المراقبة أن الرجل يستخدم الذراع نفسها للعمل الشاق. وأكدت لجنة مؤلفة من ثلاثة قضاة في المحكمة في ليتل روك بالإجماع قراراً من لجنة تعويض العمال في أركنساس يمنح العامل علاجاً إضافياً.

وفي التفاصيل، تمزقت أوتار العضلة اليمنى للسيد دونالد إيس أثناء تفرغته شاحنة لصاحب عمله في شركة وول مارت، وخضع لعملية جراحية لمعالجة التمزق كما تلقى علاجاً فيزيائياً. وفي نهاية عام 2016، كشف التصوير بالرنين المغناطيسي عن أن أوتار العضلة قد تمزقت من جديد، وأجريت له عملية جراحية ثانية. وأجرى السيد إيس فحصين طبيين في شهري مايو ويونيو من العام 2017. واقترح كلا الطبيين اللذين أشرفا على علاجه أنه قد يكون يعاني من آلام مزمنة تتطلب المزيد من العلاج. وقد أبلغ الطبيين بأنه لم يكن قادراً على استخدام ذراعه، وأشار أحدهما إلى أن السيد إيس لم يكن قادراً على مصافحة أحد ويتألم كلما حرك كوعه. وأظهر أحد الفيديوهات بعد المراقبة أن السيد إيس بعد أسبوع فقط من زيارته الثانية للطبيب، يقوم بعملية تقطيع باستخدام المنجل والفأس، فضلاً عن إمكانية فتح وإغلاق أبواب سيارته باليد التي يعاني تمزقاً فيها. ومع ذلك، رأى قاضي القانون الإداري أن السيد إيس قد أثبت أن العلاج الطبي الإضافي كان معقولاً وضرورياً، وأكدت اللجنة القرار. لكن شركة وول مارت إستأنفت الحكم بحجة أن الأدلة الجوهرية لا تدعم نتائج اللجنة. وشهد السيد إيس أنه عانى من آلام الأعصاب والإحساس بالخفقان في ذراعه، وقال إن مستوى الألم والأعراض قد تباينت بشكل كبير من يوم لآخر، لكنه كان «متهوراً» ويحاول فقط مساعدة أخته المريضة.

وبالرغم من أن وول مارت جادلت بأن شريط المراقبة عندما يقترن بتقارير الطبيب يدحض مصداقية السيد إيس، فإن محكمة الاستئناف أشارت إلى السجلات الطبية وشهادة السيد إيس بأنه كان لديه أيام جيدة وسيئة، ووجدت أن تشخيص CRPS لا يعتمد على قدرته على استخدام ذراعه يوماً بعد يوم، ولكن بدلا من ذلك على أعراض التورم والتغير والتعرق. ونتيجة لذلك، رأت محكمة الاستئناف أن هناك أدلة دامغة تؤيد منح اللجنة للعلاج الطبي الإضافي للسيد إيس.

3 مستشفيات في الولايات المتحدة تدفع فدية لمخترقي بياناتها

تعرضت ثلاثة مستشفيات في الولايات المتحدة لعملية اختراق كبرى عبر فيروس شهير يدعى «فيروس الفدية»، يمكن للمخترقين من خلاله تشفير ملفات وبيانات المستشفى كافة.

وقد تعرضت المستشفيات لحال شلل كامل منعته من ممارسة أي أنشطة، ما دفعها الى صرف المرضى بسبب توقف الأجهزة والأنظمة التي تقدم الدعم والرعاية الصحية، حتى خضعت الى الأمر الواقع وقدمت فدية مالية للمخترقين لحل الأزمة.



يشكل انتهاكاً متعمداً لقانون كاليفورنيا

دعوى جماعية ضد «أوبر» بسبب خطأ في تصنيف سائقيها المتعاقدين

رفعت سائقة تابعة لشركة Uber Technologies دعوى قضائية ضد الشركة بسبب خطأ في تصنيف سائقيها كمتعاقدين مستقلين، بعد ساعات من تصويت المشرعين في كاليفورنيا لمساعدة الآلاف من هؤلاء العمال ليصبحوا موظفين والتمتع بالمزايا التي يتحلى بها الموظفون.

ويبدو أن الدعوى الجماعية التي رفعتها أنجيلا مكراي، هي الأولى منذ أن أقر مجلس الشيوخ في كاليفورنيا تشريعات تاريخية يمكن أن تؤثر على العمال في العديد من الصناعات، بالإضافة إلى شركات الأجرة التي توفر خدمات عبر استخدام تطبيقات على الهواتف الذكية مثل Uber.

ويُدعم المحافظ Gavin Newsom القانون المقترح، والمعروف باسم مشروع Assembly Bill 5 وسيسري مفعوله في ١ يناير بالرغم من أنه قد يخضع للتغييرات قبل أن يصل إلى مكتبه.

وإنقذت مكراي، وهي من بيتسبرغ بولاية كاليفورنيا، التي عملت في شركة أوبر منذ نوفمبر ٢٠١٦، الشركة لأنها «صرّحت علناً بأنها تعترض تحدي هذا النظام الأساسي»، لإستمراره في معاملة السائقين كمتعاقدين مستقلين.

وأشارت الشكوى إلى أن هذا التحدي المستمر للقانون يشكل انتهاكاً متعمداً لقانون كاليفورنيا، حيث تسعى مكراي للحصول على تعويضات لسائقي Uber في كاليفورنيا، وإصدار أمر قضائي يتطلب الامتثال.

وقال توني ويست كبير المسؤولين القانونيين في أوبر «إن القانون لا يعيد تصنيف السائقين تلقائياً كموظفين، لكنه يجعل من الصعب الإطلاق عليهم اسم عمال مستقلين»، مضيفاً أنه يمكنهم اجتياز الاختبار الصعب بما يرضي المحكمين والمحاكم.

وأشار متحدث باسم أوبر أنه بموجب اختبار AB5، سيكون اختبار التصنيف الآن مختلفاً في كاليفورنيا، «لكن هذا لا يعني أننا لن نجتاز الاختبار».

واجتذبت القانون الاهتمام الوطني بسبب حجم القوى العاملة في كاليفورنيا، والتي تضم مئات الآلاف من العمال المتعاقدين.

ولفتت جماعات العمل وغيرها من مؤيدي القانون إلى أنه سيساعد المتعاقدين الذين عانوا طويلاً من خلال السماح لهم بالتغطية بموجب قوانين الحد الأدنى للأجور والعمل الإضافي، وتوفير قدر أكبر من إمكانية الحصول على التأمين الصحي وتسيّد النفقات.

وانتقد القانون من قبل المجموعات التجارية وشركات «الأعمال الحرة» التي تعتمد على العمال المتعاقدين بسبب الأعباء المالية الإضافية.

ومن شأن مشروع Assembly Bill 5 تدوين قرار المحكمة العليا لكاليفورنيا لعام ٢٠١٨ الذي ضاق عندما سمح لأصحاب العمل بتصنيف العمال كمتعاقدين مستقلين.

ودفعت Uber، منافستها Lyft و DoorDash إلى سن تشريع منفصل لزيادة رواتب ومزايا السائق مع الحفاظ على وضع التعاقد المستقل.

وفي شهر مارس، وافقت أوبر على دفع ٢٠ مليون دولار لتسوية دعوى قضائية منذ ما يقرب من ستة أعوام من قبل سائقي كاليفورنيا وماساتشوستس بسبب تصنيفهم.

ترامب يعلّق دخول المهاجرين العاجزين عن دفع

تكاليف الرعاية الصحية

وقّع الرئيس الأمريكي دونالد ترامب إعلاناً بتعليق دخول المهاجرين الذين لا يستطيعون دفع تكاليف رعايتهم الصحية، ولن يشملهم التأمين الصحي خلال ٣٠ يوماً من دخول الولايات المتحدة.

وأشار الإعلان الذي أصدره البيت الأبيض إلى أن «هذا الإجراء لن يشمل حق الأفراد في اللجوء أو الحصول على وضع لاجئ وإنه سيسري ابتداءً من ٣ تشرين الثاني».

«أمازون» تشتري ١٠٠ ألف VAN كهربائي من «ريفان» لتوصيل البضائع لعملائها

اشترت شركة التجارة الإلكترونية العملاقة «أمازون» ١٠٠ ألف سيارة كهربائية من فئة VAN لتوصيل البضائع والمنتجات لعملائها، وذلك من شركة صناعة السيارات الكهربائية الأميركية الجديدة «ريفان». ويأتي ذلك في إطار سعي الشركة إلى المساهمة في الحد من تلوث الكوكب، بتحويل جميع السيارات التي تعمل تحت خدمتها للطاقة الكهربائية.

وأظهر إعلان صفقة «أمازون» شروع شركة «ريفان» في صناعة وتطوير طرازات من فئة VAN للمرة الأولى وهو الأمر الذي لم تكشفه من قبل في أي مناسبة. وتبدأ «ريفان» في تسليم شركة «أمازون» أول دفعة من أسطول السيارات الكهربائية مع بداية عام ٢٠٢١.

الولايات المتحدة تفرض عقوبات على ١٦ شركة إيطالية وكولومبية وبنمية

لارتباطها بشبكة فساد واسعة

فرضت الولايات المتحدة عقوبات جديدة على ١٦ شركة إيطالية وكولومبية مرتبطة بالكولومبي أليكس صعب الذي تتهمه واشنطن بإدارة «شبكة فساد واسعة» لمصلحة الرئيس الفنزويلي نيكولاس مادورو. وأعلنت وزارة الخزانة الأميركية فرض عقوبات على شقيقي أليكس صعب، أمير ولويس صعب، وكذلك على ابن ألفارو بوليدو، إنريكي روبيو ديفيد غونزاليس.

وشملت العقوبات الأميركية أيضاً ١٦ شركة مملوكة أو يسيطر عليها أحد الأعضاء المزعومين في هذه «الشبكة». وهذه الشركات هي «غروبو دومانو» الإيطالية، وأربع شركات في بنما و ١١ شركة في كولومبيا. وأكد وزير الخزانة الأميركي، ستيفن منوتشين، في بيان أنّ «هذه التدابير تزيد الضغط على أليكس صعب وشبكتة التي استغلت جوع الفنزويليين وروجت للفساد المنظم في فنزويلا». وبموجب العقوبات لم يعد بإمكان هؤلاء الأفراد والشركات التعامل مع النظام المالي الأميركي.

مقاضاة ماريوس اليوبولوس لإشعاله النار

في ناقلة النفط خاصته

نكرت صحيفة وول ستريت جورنال أن محكمة عليا في لندن قضت بأن الرئيس التنفيذي لشركة العبارات اليونانية سيجيتس Seajets ماريوس اليوبولوس أشعل النار في ناقلة النفط الخاصة به في عام ٢٠١١ لجمع ٧٧ مليون دولار من مدفوعات التأمين. ويأتي الحكم في القضية، التي لا تزال قيد التحقيق، بعد أن طالب بنك بيرايوس اليوناني، صاحب رهن السفينة، بتعويضات عن الخسائر الناجمة عن حريق السفينة لشركة التأمين المتعاقدة معها.



السجائر الإلكترونية E-CIGARETTES هل هي قاتلة؟

مصنعان يتوقفان عن إنتاجها ووفاة الف شخص جراء تنشقها

منعت ولاية نيويورك وميتشيغان بيع السجائر الإلكترونية E-CIGARETTES على أراضيها وذلك بعد ان ظهرت دلائل على أن تنشق VAPING السجائر يسبب أمراضا صدرية غير محددة واعتبر سببا لوفاة حوالي الف شخص منذ البدء ببيعها في الاسواق. وبناء عليه قررت مخازن WALLMART وقف بيع تلك السجائر في مخازنها على الاراضي الاميركية كافة. كما اصدرت كل من شركة كروجر KROGER CO وشركة WALLGREEN اللتين تصنعان تلك السجائر انهما قررتا وقف انتاجهما، بعد ان قدمت دعاوى ضدتهما بالتسبب بإصابة متنشقي السجائر بأمراض في الرئة ووفاة بعضهم.

وذكر ان وكالة الغذاء والدواء FDA ما زالت بصدد اجراء اختبارات على السجائر الإلكترونية بغية التحقق من ان الاصابات التي لحقت بالمدخنين ناتجة عن استنشاقهم تلك السجائر.

Parthenon Capital Oasis Shareholder Recovery تدعي على شركات محاماة وشركاء بتهمه عدم الإبلاغ عن عملية بيعها الى

رفع مؤسس شركة تمويل، بيعت قبل ثلاث سنوات بمبلغ قدره ٧١ مليون دولار، دعوى قضائية ضد اثنتين من شركات المحاماة واثنين من شركائه، متهماً إياهم بعدم إبلاغه وإعلامه بعملية البيع كما هو مطلوب بموجب العقد.

وفي التفاصيل، رفع جاري د. تشودز، مؤسس شركة الواحة Oasis Shareholder Recovery وكان مساهما فيها، دعوى في محكمة كوك كونتري في شيكاغو ضد المدعى عليهم، بما في ذلك شركة المحاماة كيركلاند أند إليس وشريكها ولتر هولزر، وشركة المحاماة Littler Mendelson ومؤسسها James M. Witz، وشركاء في شركة Parthenon Capital للأسهم في بوسطن، التي اشترت شركة الواحة Oasis في عام ٢٠١٦، وفقاً لشكوى ١٠ سبتمبر. وتتهم الشكوى بأن شركات الواحة المالية تم دمجها وبيعها من قبل مجموعة شو Shaw التي تملك الحصة الأكبر من صندوق التحوط الذي يتخذ من نيويورك مقراً له، إلى شركة Parthenon Capital، وأن المحامين شاركوا في الصفقة.

لكن لم يكف أحد عناء إعطاء إشعار لأصحاب الشكاوى الذين يملكون الحصة الأقل في المجموعة - بالرغم من أن الصفقة كانت تهدف إلى إلغاء وإنهاء حقوق المدعين، وفقاً للدعوى القضائية.

«في الواقع، تم إخفاء عملية البيع والمعاملات والعديد من الصفقات الجانبية التي شكلت هذه الصفقة عن المدعين». من جهتها قالت شركة ليتلر في بيان: «نعتقد أن هذه الادعاءات بلا جدوى ونخطط للدفاع بقوة ضدهم».

الإتحاد الأوروبي عدو جديد بعد الصين في حرب الولايات المتحدة التجارية

يتوقع ان يمنح محكومون دوليون الولايات المتحدة تعويضاً قياسياً يسمح لها بفرض رسوم على واردات من الإتحاد الأوروبي بمليارات الدولارات في إطار النزاع الدائر منذ فترة طويلة بشأن دعم صناعة الطائرات. إذ خلصت منظمة التجارة العالمية الى ان كلاً من شركة صناعة الطائرات الأوروبية «إيرباص» ومناقستها الأميركية «بوينغ» حصلتا على دعم بمليارات الدولارات لا تحيظه القواعد وذلك في قضيتين تنظرهما منذ ١٥ عاماً.

ومن المتوقع ان تكشف المنظمة حجم السلع التي يحق للولايات المتحدة استهدافها. وقال أشخاص مطلعون على القضية أن من المتوقع ان تمنح هيئة التحكيم المكونة من ثلاثة قضاة الولايات المتحدة ٧،٥ مليار دولار وهو رقم قياسي بالنسبة للمنظمة التي تأسست قبل ٢٤ عاماً.

ونادراً ما تمنح المنظمة مثل هذا الحق لفرض رسوم انتقامية إذ ان معظم الأطراف تتوصل لتسويات وفي كثير من الحالات لا يمارس مقدم الشكوى هذا الحق. لكن الولايات المتحدة أشارت الى أنها ستستهدف سلعاً أوروبية بكامل المبلغ الذي سيتمح لها.

ونشرت الولايات المتحدة بالفعل قائمة بقيمة ٢٥ مليار دولار ستختار منها السلع التي ستستهدفها من الطائرات ومكونات الطائرات الى النبيذ والجبن والمنتجات الفاخرة.

ترتيبات أمنية في موانئ افريقية لمكافحة تهديدات القرصنة

مركز الإبلاغ في خليج غينيا يدعو السفن لالتزام اليقظة والإبلاغ عن الأنشطة المشبوهة



لا يزال تأثير القرصنة على الطواقم البحرية وسلامتهم مدعاة للقلق ولا يزال عبور غرب إفريقيا صعباً للغاية. ففي النصف الأول من عام ٢٠١٩، وقعت ٧٣ في المئة من عمليات الاختطاف في البحر، و ٩٢ في المئة من عمليات احتجاز الرهائن في خليج غينيا. وبينما أظهرت التقارير الواردة عن الأعوام السابقة أن معظم الهجمات وقعت خارج مياه الكامبيرون، سجل مركز الإبلاغ عن القرصنة التابع لـ IMB ثلاث حالات قرصنة في مرسى دوالا حتى الآن في عام ٢٠١٩، وجميعها تنطوي على اختطاف أفراد الطاقم.

وفي محاولة لتعزيز الأمن للسفن التي تقوم بالاتصال بميناء دوالا، قررت حكومة الكامبيرون وضع فرق أمنية مسلحة على متن جميع السفن طوال مدة رسوها في ميناء دوالا (محطة تجريبية).

ويتم إبلاغ مالكي السفن ووكلاء الشحن للسفن التي تتصل بميناء دوالا بأنه نظراً لتوفير مزيد من الأمان للسفن، فقد تقرر أن يتم تزويد كل سفينة في مرفأ Base Buoy B9 بفريق أمن مسلح لحمايتها. وسيبقى الفريق على متن السفينة طوال فترة إقامتها في الميناء وسيغادر بعد الرسو. وستكون هذه العملية مجانية وسيتم تنفيذها لفترة غير محدودة.

USJ

145
ans
1875-2020

Université Saint-Joseph de Beyrouth
جامعة القديس يوسف في بيروت

٢٠٢٠-١٨٧٥

١٤٥ سنة

من المساهمة في تميّز الوطن



جامعة القديس يوسف في بيروت

☎ 961.1.421000 📠 961.1.421005 ✉ spcom@usj.edu.lb

🌐 usj.edu.lb 🐦 @USJLiban 📺 USJLiban 📺 c/USJTV 📺 school/usjliban

www.usj.edu.lb

سفير لبنان في الإمارات يزور شركة رأس الخيمة للسيراميك وينوه بريادتها في مجالات الابتكار والإستدامة والجودة



زار السفير اللبناني لدى الإمارات العربية المتحدة فؤاد شهاب دندن شركة رأس الخيمة للسيراميك RAK Ceramics، إحدى كبرى العلامات التجارية للسيراميك في العالم، والمتخصصة في بلاط السيراميك والخزف الحجري من البورسلين للحوائط والأرضيات والأدوات الصحية. وعبر دندن عن سعادته بهذه الزيارة، لافتاً إلى الخدمات والتسهيلات المميزة التي تقدمها الشركة، منوهاً بالجهود المبدولة الأمر الذي يجعل من الشركة إحدى أبرز الشركات الرائدة في مجالات الابتكار والإستدامة والجودة، شاكرًا الرئيس التنفيذي للمجموعة عبد الله مسعد على حسن الإستقبال والضيافة.

والمعروف أن شركة رأس الخيمة للسيراميك تعد أول شركة في الإمارات العربية المتحدة تحصل على شهادة الأيزو 9001 من قبل هيئة منح الشهادات المعتمدة البريطانية المعترف بها عالمياً CICS (نظام إصدار شهادات اعتماد معهد أبحاث السيراميك) للسيراميك والبلاط والأدوات الصحية، ومنتجات الشركة مركبة في بعض المباني الأكثر شهرة في العالم، كما أن الشركة معروفة بمجموعة كبيرة من المنتجات، وتشتهر بقدرتها على توفير منتجاتها لنطاقات مخصصة لكل من المشاريع الصغيرة والكبيرة، ولديها إمكانية إتاحة الفرصة لعملائها من أجل تحقيق ما يصبون إليه من أفكار. كما تتميز شركة رأس الخيمة للسيراميك بالالتزام والإلهام والتطوير وحسن التسليم، مهما كانت التحديات، وتتميز أيضاً بالاهتمام بجميع التفاصيل، سواء كانت كبيرة أو صغيرة، فضلاً عن تميزها بحافز ذاتي وخبرة وحرص على الاهتمام الدقيق بالتفاصيل، وكل ذلك بهدف توفير مجموعة واسعة من الحلول المتكاملة للسيراميك.

«ستاندرد أند بورز» تثبت تصنيف المغرب الإئتماني عند BBB-/A-3

تثبتت وكالة «ستاندرد أند بورز» للتصنيفات الإئتمانية تصنيفها للمغرب عند BBB-/A-3 وعدلت النظرة المستقبلية من سلبية إلى مستقرة، بالنظر إلى مساعي تعزيز الميزانية.

وأشارت الوكالة في تقرير إلى «أنها تعتقد أن خط الوقاية والسيولة الذي وافق عليه «صندوق النقد الدولي» في كانون الأول 2018، يدعم الإستقرار المالي الكلي للمغرب»، موضحة «أن تعديل النظرة المستقبلية يعكس توقعاتها بأن العجز في الميزانية من المنتظر أن يتحسن تدريجياً ليصل إلى 3 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2022».

وقالت الوكالة في التقرير أن «النمو الإقتصادي في المغرب يبقى عرضة لتقلبات الناتج الزراعي والتباطؤ الإقتصادي المستمر في أوروبا»، مشيرة إلى أن «بالنظر إلى التزام الحكومة المغربية بخصوصية بعض الأصول في الفترة من 2019 - 2023 فإنها تتوقع تغييراً في صافي الدين العام للحكومة نحو الإنخفاض بدءاً من 2019».

المالية السعودية: التصنيفات الإئتمانية للمملكة تبرز قوة اقتصادها

ومرونته وقدرتها على مواجهة التحديات

رحبت وزارة المالية السعودية بالتقارير الصادرة عن وكالات التصنيف الإئتماني العالمية، ومنها (موديز) التي أكدت تصنيف المملكة الإئتماني عند مستوياتها السابقة، ما يعكس متانة اقتصادها ومرونته وقدرته على مواجهة التحديات الإقتصادية العالمية، وانطلاقاً نحو بلوغ أهداف رؤية 2030 وتحقيق التنمية الإقتصادية والإجتماعية.

وأكدت الوزارة أن محافظة المملكة والشركات السعودية الكبرى على مستويات متقدمة في التصنيفات العالمية، يبرهن فاعلية الإجراءات التي تقوم بها المملكة في إطار تعزيز النمو الإقتصادي، إضافة إلى الجهود التي قامت بها «أرامكو» السعودية في تعاملها مع الحادثة الإرهابية الأخيرة على معاملها في بقيق وخريص، الذي برهن على احترافيتها وكفاءتها في عدم توقف الإمدادات للأسواق العالمية جراء الأحداث الطارئة الأخيرة، ما يؤكد التفوق التشغيلي ومهارات إدارة المشاريع في هذه الشركة العالمية الرائدة.

٢١ مليار ريال حجم مديونياتها

«الاهلي التجاري» يتقدم للمحكمة بطلب تصفية «سعودي أوجيه»

أعلنت الدائرة التاسعة بالمحكمة التجارية بالعاصمة السعودية الرياض عن تقدم البنك الاهلي التجاري بصفته دائناً بدعوى افلاس يطلب افتتاح اجراء التصفية لشركة سعودي اوجيه المحدودة وقد حددت الدائرة موعداً للنظر في الطلب في ١٨ سبتمبر.

ووفقاً لإعلان المحكمة فقد طالبت المدين شركة سعودي أوجيه المحدودة الحضور في الموعد المحدد، معتبرة هذا الاعلان بأنه يعد ابلاغاً للمدين بناء على الفقرة ٣ من المادة ٦ من اللائحة التنفيذية لنظام الافلاس. وكان صدر حكم قضائي من محكمة التنفيذ بالرياض يوم ٢٠/٥/٢٠١٩ وملخصه، ان حجم المديونيات على الشركة قدره ٢١ مليار ريال، والمبالغ الموجودة في حساب المحكمة لمصلحة الشركة قدرها ٨٣ مليون ريال، في حين ان المبالغ الموجودة في حسابات الشركة قدرها ١٧١ الف ريال وقد جاء في القرار ان عدد المطالبات في الفترة الاولى يزيد على ٦ آلاف مطالبة.

جمال لوتاه أفضل رئيس تنفيذي في إدارة المرافق



جمال عبدالله لوتاه يستلم الجائزة

حاز الرئيس التنفيذي لمجموعة «إمداد»، مزود خدمات إدارة المرافق المتكاملة والمستدامة جمال عبدالله لوتاه جائزة «أفضل رئيس تنفيذي في قطاع إدارة المرافق للعام»، وذلك خلال حفل توزيع جوائز مجلة CEO الشرق الأوسط للرؤساء التنفيذيين للعام 2019، الذي أقيم في فندق والدورف إستوريا مركز دبي المالي العالمي.

وقدمت هذه الجائزة المرموقة لوتاه، تقديراً له على أفكاره الإدارية المبتكرة، والتي كان لها الدور المحوري في نجاح المجموعة داخل الإمارات وخارجها.

ابتكار من اجل مستقبل آمن

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



الاتحاد للتأمين
UNIONINSURANCE

More than just protection...
GENERAL | LIFE | MEDICAL

هل يستيقظ العالم عليها بعد أن قاربت حد الانفجار؟

أزمة مالية جديدة في العام ٢٠٢٠ هي الأخطر وبمشابه إنتهاء الحقبة الاقتصادية الراهنة



يوماً بعد يوم يتزايد الحديث عن شبح أزمة مالية عالمية، يطل برأسه من جديد، وقد افتتت شخصيات ومؤسسات اقتصادية عالمية مرموقة الأنظار إلى مؤشرات عدة في هذا المجال، فالأسواق المالية العالمية تعترتها مخاوف وضبابية، يضاف إليها تأثيرات الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين، والولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي ودول أخرى، والمخاوف من تباطؤ الإقتصاد العالمي جزاءها، فضلاً عن عدم تحقيق الولايات المتحدة هدفها في الملف الإيراني وهو «صفر إنتاج بترول» مقابل التزام الشركات الأميركية كافة، باستمرار ضخ النفط الصخري.

تحذيرات الخبراء في الإقتصاد وأسواق المال تتقاطع مع تقارير دولية ترى أن تفاعل الأزمة سيكون بطيئاً، وأنها ستضرب الإقتصاد العالمي، لكنها ستسبب ثغبات لسنوات عديدة، وارتفاع مستويات الديون السيادية لمستويات عالية، مرجحاً حدوثها مع انطلاق الانتخابات الأميركية المقبلة، محذرين من سبب جوهري قد يشعل الأزمة، وهو توقيت الحافز المالي الأمريكي الحالي الذي قد يتم إيقاف مفاعيله عام ٢٠٢٠ حيث يتجه النمو إلى أقل المستويات.

اليورو والجنيه الإسترليني، وأزمة خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي أو ما يعرف بـ «بريكست»، وإنهيار إقتصادات دول عدة مثل اليونان، تراجع المؤشرات الاقتصادية لدول أخرى مثل إسبانيا وإيطاليا والبرازيل، وأزمات العملات الرقمية وعلى رأسها «البيتكوين».

ففي الولايات المتحدة تحديداً، تجاوز حجم ديون الرهن العقاري الرقم المسجل إبان أزمة العام ٢٠٠٨ بمقدار ٢٠٠ مليار دولار. فيما تراجعت مؤشرات سوق الأسهم الأميركية إثر إقبال المستثمرين على شراء أدوات الدين طويلة الأجل، في ظل انخفاض أسعار الفائدة على الأدوات قصيرة الأجل، وهذه الظاهرة غالباً ما تسبق أزمة الركود... فهل تكون الولايات المتحدة أمام عاصفة مالية جديدة ستضرب سائر الإقتصادات الكبرى كما حصل منذ ١١ عاماً؟



نايل الجوابرة

خبير مالي واقتصادي - الإمارات

كل هذه المؤشرات تنذر بخطر أزمة قد تهز أسواق المال والأعمال قريباً، خصوصاً مع تأكيد الخبراء بأن الدورة الاقتصادية تشهد الوصول إلى نقطة الحضيض كل ٧ أو ٨ سنوات وأن نقطة الحضيض السابقة كانت في العام ٢٠٠٨ وهذا يعزز مؤشرات الخطر. ومن المرجح أن تكون بوادر هذه الأزمة أكثر إيلاماً، حيث ستأخذ العالم إلى كساد يصعب معالجته بسرعة، وغلاء وبطالة وارتفاع فاحش للأسعار، وكلها

تفيد دراسة صادرة عن مؤسسة «غابرييل إنفستمنت» في النصف الأول من حزيران / يونيو الفائت أن هناك عاملاً مشتركاً بين الأزمات المالية الضخمة التي عاشها العالم سابقاً، وبين ما يحدث اليوم وهو الزيادة الكبيرة في حجم القروض مقارنة مع إجمالي الناتج المحلي، وتحديدًا القروض الخاصة.

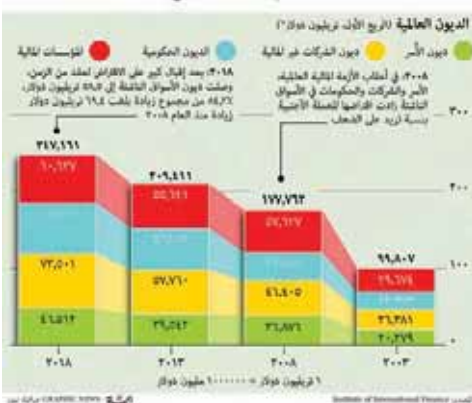
وكان تقرير الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي حول الديون الطلابية المحلية الصادر في (أبريل/ نيسان) للعام ٢٠١٧ قد حمل أرقاماً غير مسبوقة، مؤكداً على أن تلك الديون لا تزال تتراكم وتتضاعف على مدار العقد الأخير حتى بلغت رقماً هائلاً يوازي ١,٣ تريليون دولار أميركي. ويترك الطلاب المقترضون جامعاتهم بمتوسط دين يبلغ ٣٤ ألف دولار للطالب، وهي نسبة زادت بمعدل ٧٠ في المئة خلال العقد الماضي، بينما قال التقرير أن ثلث الطلبة المقترضين مدينون بأكثر من ١٠٠ ألف دولار.

وفي لغة الأرقام يشير معهد التمويل الدولي إلى أن الديون الخاصة عالمياً بلغت ١٨٦,٥ تريليون دولار في الربع الأول من العام الجاري، فيما بلغ الدين العام العالمي وفقاً للمعهد مستوى قياسياً حيث أصبح أكثر من ٢٥٠ تريليون دولار منذ مطلع العام. وفي ما يتعلق بتدني أسعار الفائدة، توضح «وكالة بلومبرغ» أن ذلك يشير إلى بوادر أزمة مالية، حيث بلغ سعر الفائدة في الفيدرالي الأمريكي في حزيران ٢٠١٩ نحو ٢,٥ في المئة، وهذا يعني زيادة وتيرة الإقراض وتراكم الديون.

الأزمة ستضرب أسواق المال والأعمال قريباً

ومن المؤشرات أيضاً التي تنذر بأزمة مالية عالمية جديدة، الحرب التجارية بين أكبر قوتين إقتصاديتين عالميتين واشنطن وبكين، حيث أكدت تقارير عدة أن هذه الحرب تلقي بظلالها سلباً على النشاط التجاري العالمي، ويتزامن كل ذلك، مع الأزمات العديدة التي يشهدها العالم والتي تعمق المعاناة الاقتصادية وترفع احتمالات وتيرة الانكماش الاقتصادي، ومن أبرزها: تدهور أسعار عملات عدة مثل

حجم الدين العالمي



توقعات «متشائمة» قد تستمر لسنوات، وحينها ليس بالأمر السهل إحتواؤها مع جو التوتر والاضطراب العالمي.

ركود وحالات إفلاس لكثير من اقتصادات الدول الكبرى

الخبير المالي والإقتصادي الإماراتي نايل الجوابرة يشدد على أن الازمة الاقتصادية العالمية الجديدة ستكون أكثر فتكا من أزمة العام ٢٠٠٨، لأنها تحمل للعالم هذه المرة خطر الانزلاق، وحتى لو كانت الازمة المالية كافة التي مر بها العالم متشابهة ومتقاربة من حيث الشكل، إلا أن السياسات الاقتصادية غير المنسقة والمدروسة للاقتصادات المتقدمة تساهم بشكل كبير في ركود وحالات إفلاس لكثير من اقتصادات الدول الكبرى.

وبرأي الجوابرة «ثمة مؤشرات كثيرة سيئة تحوم بالافق، تجعل العالم أكثر تشاؤماً، وبدايتها كانت عندما قام الرئيس الاميركي بخفض الضرائب على الشركات في الولايات المتحدة وعودة الدولار الاميركي الى موطنه الاصلي، وقيام المستثمرين بسحب المليارات من الاسواق الناشئة، وهو اكبر نزوح للمال من تلك الاسواق».

ويضيف الجوابرة «الحرب التجارية التي تخوضها الولايات المتحدة والصين - وهي معركة تجارية مريعة - أدت الى خفض التوقعات في نمو الاقتصاد العالمي إلى ٣,٣ في المئة في ٢٠١٩ فيما كانت متوقعة عند ٣,٥ في المئة»، ويتابع «أنه وفي العام الماضي، تبادل أكبر اقتصادين في العالم فرض رسوم جمركية على بضائع بعضهما البعض تصل قيمتها إلى مليارات الدولارات، ويستمر تزامب بإتهام الصين منذ فترة طويلة بممارسات تجارية غير عادلة وسرقات في مجال حقوق الملكية الفكرية، فيما ترد الصين بأن ثمة تصوراً بأن الولايات المتحدة تحاول كبح نهوضها وتقدمها، وتبعاً لذلك تزداد أسباب الخلاف بينهما ومن بينها كيفية التراجع عن التعريفات الجديدة والتوصل إلى اتفاق يرضي الطرفين» وفق الجوابرة.

بدوره يصف الدكتور

محى الدين الشحيمي، الباحث اللبناني في القانون وسلوكيات الحوكمة الإستراتيجية، الازمة الاقتصادية العالمية القادمة بـ «النقب الأسود» لسوادها القاتم ولغموض نشاطها وحركتها، وللقصور في عدم فهم مدى إنفلاشها الجزئي المتطور، والعجز في الحد من تطورها الذاتي غير المنضبط، قائلاً «إنها بالفعل الفقاعة الكبرى، أو فقاعة الفقاعات السلوكية».



د. محى الدين الشحيمي

إنفجار الفقاعة سيخلف وأتعباً صعباً ومربراً

ويرى أن هذه التوقعات تتزايد بوتيرة احتمالية، فمنذ أزمة العام ٢٠٠٨ والدين العام العالمي يتزايد شأنه شأن الإقبال على القروض، يقابله ضعف في القدرة على سداها وسداها، وإعتماد نفس الهندسة المالية السابقة (بمعنى العقلية ذاتها لحالة أصعب) ولسوء الحظ أن ذلك يؤشر الى أن الازمة المقبلة ستكون اسوأ بكثير وأشمل إنتشاراً من سابقتها، بمعنى أن هذه البيئة ستتفتخ على شكل البالون أو «الفقاعة» إلى حد الانفجار والانكسار، وهو ما يعرف بـ «إنفجار الفقاعة» مخلفاً الواقع

الصعب»، مستدركا «إذا تم التعامل مع الواقع بحرفية وواقعية فبالإمكان تجاوز تلك المحنة وهذا هو الامتحان الصعب».

وفي سياق متصل حذر الشحيمي وهو أستاذ محاضر في كلية باريس للأعمال من إرتفاع المؤشرات الدالة على أن العالم على أبواب أزمة مالية جديدة كثيرة، بدليل أن تاسع أقوى اقتصاد في العالم - وهو إيطاليا - يواجه إنهاء اقتصاديا، مع مخاوف كبيرة ومتوقعة من إنتقال العدوى الى باقي الدول الأوروبية، مستخلصاً بأن هذا الإنهيار يشكل خطراً حقيقياً على مستقبل الاتحاد الأوروبي والنموذج العصري له، خصوصاً أن الاقتصاد الإيطالي مهم وكبير الحجم ولن تستطيع

أوروبا تحمل انهياره المالي التام، مذكراً أنها بالكاد تحملت الانهيار المالي في اليونان، فكيف ستتحمل إذا الانهيار الاقتصادي الإيطالي والذي يفوق مثيله اليوناني حجماً بكثير؟.

إنكماش النشاط الصناعي العالمي يثير المخاوف

ويكشف تقرير لصحيفة التايمز نُشر في الشهر ذاته، بأنه في الفترة الحالية يسود القلق في العالم بأسره خشية حدوث ركود اقتصادي وشيك، ولكنه في بريطانيا أكثر من غيرها.

وبالعودة إلى الأسباب التي يوردها الجوابرة نجد أن انعكاس منحني العائد على سندات الخزنة الأمريكية للمرة الأولى في نحو ١٢ عاماً، أثار مزيداً من المخاوف بشأن تباطؤ الاقتصاد في الولايات المتحدة، بعد أن بلغ الفارق بين العائد في الديون الحكومية قصيرة الأجل وبين نظيرتها التي يحل موعد سداها بعد ١٠ سنوات - ١,٣ في المئة، ما يعني انقلاب منحني العائد، وكان منحني العائد على السندات الأمريكية تراجع دون مستوى ٥ نقاط أساس للمرة الأولى منذ عام ٢٠٠٧، وتحول الفدرالي بشأن سياسته النقدية ليعلن إلغاء احتمالية زيادة الفائدة هذا العام ٢٠١٩ إلى جانب الإشارة إلى وقف برنامج خفض الميزانية العمومية.

والمؤشرات لا تتحصر هنا، فهي تتوسع لتشمل إنكماش النشاط الصناعي حول العالم الذي بدأ يثير المخاوف، وهنا يعطي الجوابرة مجموعة من الأمثلة: «إنكماش النشاط الصناعي في الولايات المتحدة لأول مرة في أكثر من ٣ أعوام خلال الشهر الماضي مع إنكماش الطلبات الجديدة والإنتاج، فيما سجل النشاط الصناعي في منطقة اليورو الحد الأدنى في ست سنوات وهو في منطقة الإنكماش، وأظهر مسح لنشاط القطاع الصناعي البريطاني أن عمليات التصنيع سجلت في الشهر الماضي أكبر إنكماش منذ ٧ أعوام».

وبالعودة إلى ما شهدناه في العام ٢٠٠٨ عقب الازمة المالية السابقة مع القروض العقارية والديون السيادية، يوضح الشحيمي أن التخلف عن السداد لا يشكل العامل الأهم، بل يكمن هذا العامل في كون الديون الحالية بنت حولها نفس الهندسة المالية التي تمت مع القروض العقارية سنة ٢٠٠٨ (سندات مدعومة بأصول - التزامات ديون مضمونة - مبادلة مخاطر الإئتمان)، وعندما سيحين الوقت وتقد ساعة الصفر، ستصنف الازمة القادمة وستكون مفاجئة بالنسبة للمنظمين، مفترضاً «لنتخيل سوياً أن أحداً سيطرق الابواب سائلاً عن كفاءة إنقاذ مالية كما فعلت (AIG)، مع العلم أن الذين دفعوا الكفالات هم ذاتهم دافعو الضرائب»، معتبراً أنه وكما هو متفق عليه ستصبح استحالة ومن غير الطبيعي أن تدفع كفالات لهذه البنوك الضخمة والاقوى من أي وقت مضى، وإذا لم تفعل ذلك فسيحدث رغماً عننا شرحاً اضافياً في النظام القانوني والواقعي الاقتصادي، مما سينتج لنا الكساد الثاني الكبير.

ويختم الشحيمي بأنه «عندما ستبدأ الانهيارات في أوروبا سيتأثر العالم بأكمله والولايات المتحدة الاميركية بعمق أيضاً، حيث أصبح النظام المالي العالمي أكثر تداخلاً وإلتصاقاً من أي وقت مضى وأكثر تلاشياً للحدود والحواجر، عازياً ذلك إلى تنوع الأسباب ومنها أن العالم أكثر هشاشة من الازمة الاقتصادية العالمية السابقة مع ضعف أكبر إزاء مواجهة أي خطر لأزمة قادمة، وعندما ستفجر هذه الفقاعة لن يتمكن أحد من فعل أي شيء».



كيف يساهم الطلاب الأميركيون في أزمة المالية العالمية الجديدة؟



المؤشرات تنذر بخطر أزمة ستهز أسواق المال والأعمال في العالم

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

داني جرجس موسى	استثمارات	AUDI	\$ ٦٠٠ ألف	كوديكت
علي ابراهيم جواد	استثمارات	LIB	\$ ٣٧٠ ألف	فينفستمنت
ألكسندر حرقوص	ابتكارات / بلوكتشاين	BLF	٤٥٠ مليون ل.ل.	ستارتك يوس
جورج معتز سلهب	-	LSB	\$ ٢٠٠ ألف	GKT
خدمات واستشارات مالية	BEIRUT		٣٠٠ مليون ل.ل.	فاليري كابيتال
محمد وسام علي عاشور	معاينة ميكانيكية	BML	٢٠٠ مليون ل.ل.	TUV نور لبنان
أنطوني ناجي طريبه	أفران	BEIRUT	١٥٠ مليون ل.ل.	انيت بايكري
حامد غنامين	طاقة شمسية / تجارة	BLF	١٠٢ مليون ل.ل.	باور غايت
جمال أحمد حاج قدور	تجارة	LSB	١٠١ مليون ل.ل.	الحاج قدور وأولاده
سامر نعمان أزهرى	عقارات / مواد بناء	BLOM	١٠١ مليون ل.ل.	رأس بيروت ٥٤٢
أكرم أديب صفا	تجارة / مقاولات	IBL	٣٠ ألف يورو	مارين كونتراكتنج
ماهر مكرم سلامه	-	IBL	\$ ٢٠ ألف	سمارت ستيم
شادي سامي فرحات	استثمارات	BEIRUT	\$ ٢٠ ألف	إنفست وينج
كريم فردريك شمالي	-	CREDITBANK	\$ ٢٠ ألف	بولر ستورك مينا
عامر فضل وهبه	-	ALBARAKA	\$ ٢٠ ألف	ماك الدولية
حبيب هنري طريبه	اتصالات	AUDI	\$ ٢٠ ألف	سي كوم موبایل
صلاح ماهر طياره	استثمارات	BLF	\$ ٢٠ ألف	ال بي انفست
صلاح بشار خياط	نفط / زيوت	AUDI	\$ ٢٠ ألف	بترولب
ريان اميل جمال	معادن أولية	BBAC	\$ ٢٠ ألف	غلوبال مینرال سورسز
صفوان مأمون كزبري	خدمات مالية	BEIRUT	\$ ٢٠ ألف	كاي اس بي كابيتال
فادي رياض جنبلاط	صناعة / تجارة	SARADAR	\$ ٢٠ ألف	ICG
لينا عويدات عويدات	دراسات	LGB	\$ ٢٠ ألف	ECS
عمر خالد خطاب	مقاولات	AUDI	٣٠ مليون ل.ل.	مجموعة خطاب للمقاولات
خليل جوزف داوود	تجارة	SARADAR	٣٠ مليون ل.ل.	داود
عمر عصام عاشور	تكنولوجيا / تجارة	BLOM	٣٠ مليون ل.ل.	فيوتشر اكس اي تي
باتي الياس هندي	أدوات كهربائية / تجارة	SGBL	٣٠ مليون ل.ل.	بلكوم
كريستوف بيار زغبى	تكنولوجيا	BLOM	٣٠ مليون ل.ل.	زكا
هيثم طلال صعب	منتجات زراعية	BLOM	٣٠ مليون ل.ل.	أغري ايتس
وديع عادل نصرالله	تجارة / مأكولات	BLF	٣٠ مليون ل.ل.	دبليو ان
اوجيني سعد حصري	تجارة / اتصالات	IBL	٣٠ مليون ل.ل.	مجموعة فرنان حصري
أمين علي حمد	تجارة	LGB	٣٠ مليون ل.ل.	اتش اتش ترايدنج
أحمد عبد العزيز الزين	استثمار	CREDIT NATIONAL	٣٠ مليون ل.ل.	ليبيكا
كالين فادي ضباعي	مستحضرات تجميل	BYBLOS	٣٠ مليون ل.ل.	دي تي كورمكس
شربل جوزف سرکيس	تكنولوجيا	AUDI	٣٠ مليون ل.ل.	كونتكت تكنولوجيز
عبد الرزاق صايغ	تجارة	BYBLOS	٣٠ مليون ل.ل.	ناس انترناشونال
جوستيان الياس نصار	تجارة	CREDITBANK	٣٠ مليون ل.ل.	٢ برو
ماريلين انطوان نصري	مطاعم / تجارة	FENICIA	٣٠ مليون ل.ل.	دابنينج ويزارد
اميل ميشال رزوق	تجارة / مطاعم	SGBL	٣٠ مليون ل.ل.	ماي سفن
هشام أمين عيتاني	عقارات	BYBLOS	٣٠ مليون ل.ل.	اوک اي ٦
ستيلويس ستيفانو	نفط	SARADAR	٣٠ مليون ل.ل.	غريتا بترولوم
اسكندر اديب صفا	خدمات ادارية	IBL	٣٠ مليون ل.ل.	مارين سي بي اس
سامر طارق كباره	شحن / أعمال لوجستية	AM	٣٠ مليون ل.ل.	بور اوف بيروت لاب اند ستورج
عدنان رياض مرتضى	طاقة شمسية	AUDI	٣٠ مليون ل.ل.	لوب نونفا
جميل فخري	استشارات	FNB	٣٠ مليون ل.ل.	يونيت اديفايزري
وحيد بيار شماس	عقارات / شقق مفروشة	SGBL	٣٠ مليون ل.ل.	تاير غايت كابيتال
تانيا جاك سعاده	شحن / تجارة	BEIRUT	٣٠ مليون ل.ل.	سيفا لیبانون
طارق حسين عليق	عقارات	BBAC	٣٠ مليون ل.ل.	هوريكايين ريل استايت
سيد أحمد حريري	خدمة صف سيارات	MEAB	٣٠ مليون ل.ل.	وي بارک
محمد هيثم فوال	عيادات طبية	BLF	٣٠ مليون ل.ل.	الشرق الأوسط وشمال افريقيا للصحة
مخايل نظام شماس	تأهيل ذهني للأطفال	SARADAR	٣٠ مليون ل.ل.	ايرلي دفلوبمنت سنتر
غسان فكتور سعد	عقارات	BEIRUT	٣٠ مليون ل.ل.	سميلي العقارية
سفيان عبد الفتاح ياسين	عقارات / طوبوغراف	FRANSABANK	٣٠ مليون ل.ل.	داري للإستثمار والنشغيل العقاري
فيصل حسين درويش	استشارات / تكنولوجيا	BLF	٣٠ مليون ل.ل.	اورومينا للإستشارات
أنيس جورج طراد	مواد بناء / عقارات	BYBLOS	٣٠ مليون ل.ل.	جي اس آر
علي عبد الكريم حتي	هندسة / صيانة	FRANSABANK	٣٠ مليون ل.ل.	٣ اي كونتراكتنج
رياض بشارة عجي	تجارة / كمبيوتر	BEMO	٣٠ مليون ل.ل.	سي اتش او سيستمز
محمد رامي آغا	مقاولات / ديكور	ARAB BANK	٣٠ مليون ل.ل.	حازمية اند بيوند
رائد محمد فخر الدين	نفط	BANKMED	٣٠ مليون ل.ل.	سمار تري للمقاولات والاتصالات
سليم بطرس قاعي	عقارات	BBAC	٣٠ مليون ل.ل.	ميد ابيست انفستمنت
غاده حسن برو حسن	نفط	BYBLOS	٣٠ مليون ل.ل.	اي ام جي بترولوم
عباس أحمد الموسوي	عقارات	BYBLOS	٣٠ مليون ل.ل.	جنا
ابراهيم سمير موسى	عقارات	BEIRUT	٣٠ مليون ل.ل.	البياضة ١
ابلي كميل غصن	تسويق / استشارات	BLOM	٣٠ مليون ل.ل.	تامبو منجمت

CEVA LEBANON



تانيا جاك سعاده

أسس كل من تانيا جاك سعاده ورودولف جاك سعاده و جاك جونيور سعاده وشركة ميريت شركة مساهمة بإسم سيفا لبنان موضوعها النقل البري والبحري والجوي وبرأسمال ٣٠ مليون ل.ل. أسندت رئاسة الشركة الى تانيا سعاده.

RAS BEYROUTH 542

أسس آل أزهرى: سامر، عمرو، نعمان، لينا حسين وسعد شركة مساهمة برأسمال ٥٠ مليون ل.ل. بإسم رأس بيروت ٥٤٢ موضوعها العقارات. أسندت رئاسة الشركة الى سامر أزهرى.

PORT OF BEIRUT LAB & STORAGES

أسس سامر طارق كباره وعلي محمد قدوح وام اند أي هولدنغ شركة مساهمة بإسم بورت اوف بيروت لاب اند ستورج برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. موضوعها الشحن والأعمال اللوجستية. أسندت رئاسة الشركة الى سامر كباره.

TUV NORD LEBANON

أسس محمد وسام عاشور وشركة توف نور هولدنغ وعاشور هولدنغ شركة مساهمة برأسمال ٢٠٠ مليون ل.ل. بإسم توف تور لبنان موضوعها معاينة المعدات والمباني. أسندت رئاسة الشركة الى محمد وسام عاشور.

VALPRE CAPITAL

أسس محمد علي بيهم واحمد مختار الحريري وعادل عادل جبر ومازن نبيل أبو شقرا شركة مساهمة برأسمال ٣٠٠ مليون ل.ل. بإسم فاليري كابيتال موضوعها الخدمات المالية. أسندت رئاسة الشركة الى محمد علي بيهم.



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



اعلان اينشتاين هل تذكرونه؟

هل تذكرون اعلان اينشتاين؟ ذلك الاعلان الذي دأبت محطات تلفزيونية على بثه على امتداد حوالي سنة والذي يسأل فيه EINSTEIN كيف لبلد عليه ديون ٦٠ مليار دولار اميركي وخزينته لا تجمع ما يكفي لسداد فائدها (تسمى في لبنان خدمة الدين) ان يستمر؟ الاعلان أعدّ وجرى بثه على نفقة مجهولين لمدة سنة بتكلفة تجاوزت ٥٠ مليون دولار. وتبين ان السبب الكامن وراءه هو ان الرئيس الشهيد رفيق الحريري طرح الغاء الوكالات الحصرية في لبنان، عملاً بالقواعد المتبعة في الدول التي تعتمد اقتصاد السوق اي المنافسة، وقد أرفقه بمقالات مؤيدة لمشروعه في جريدة المستقبل في حينه كتبها الوزير السابق **الفضل شلق**. الا ان الوكلاء الحصريين جيشوا فريقاً كبيراً من الاعلاميين لشن هجوم مقابل، كما طوعوا محامين كباراً للتهديد بمقاضاة الدولة ومطالبتها بتعويضات بمليارات الدولارات في حال صدر القانون وأهدرت حقوقهم التي ورثوها عن آبائهم وأجدادهم.

وكان لإعلان اينشتاين وقع كبير على نهج الحريري وإمعان الخزينة بإصدار سندات دين جديدة. وفجأة توقف بث الاعلان ولم يكشف عن وجوه الذين دفعوا ثمن إخراجهم وفاتورة بثه على الشاشات.

ومع وقف بث الاعلان، توقف الحديث عن مشروع قانون إلغاء الوكالات الحصرية، ما يعني ان اتفاقاً غير معلن عقد وقضى بوقف بث الاعلان مقابل وقف مشروع قانون الغاء الحصرية.

لماذا نعود بالحديث عن اعلان اينشتاين؟ لسبب وحيد وهو اصرار الوكلاء الحصريين على ان يتولى مصرف لبنان فتح اعتماداتهم بالسعر المثبت بالدولار اي ١٥٥ ليرة لبنانية وكأنهم عاجزون عن فتح الاعتمادات بأموالهم الخاصة.

في سائر انحاء العالم، يتحمل المستورد مخاطر حصول تطورات تدني قيمة العملة وهذا جزء من العناصر التي تبرر احتفاظهم بهامش ارباح يتعدى احياناً كثيرة ١٠٠ بالمئة وهم على امتداد العقود، حققوا ثروات هائلة، فكيف يجوز لهم ان يحملوا مصرف لبنان مسؤولية تمويل استيراداتهم بالسعر الرسمي؟ هل انه الجشع فقط الذي يدفعهم الى اتباع هذا الأسلوب في التعامل مع الدولة أم انهم منخرطون في محاولة ذات أهداف سياسية؟

النائب فيصل كرامي: ما يجري في لبنان لم يعد سياسات بل سرقات؟!

سأل رئيس تيار الكرامة النائب **فيصل كرامي** خلال ندوة لقطاع العمال في التيار «من يستطيع اليوم ان يقول الحقيقة للبنانيين وأين هي الحقيقة أصلاً؟ أين هي الحقيقة الضائعة التي ستظل ضائعة في بلد ضيع كل شيء وخط كل شيء بكل شيء؟».

ورأى **كرامي** ان «ما يجري في لبنان لم يعد سياسات، بل سرقات، فحين يتحوّل النهج الإقتصادي والمالي في بلد معين ومجتمع معين الى ما يصار اليه الوضع في لبنان، لن يكون له سوى اسم واحد هو النهب والسرقة والسياسة براء».

شركة ليه دون العقارية ش.م.ل.	
الميزانية العمومية كما هي بتاريخ ٢٠١٨/١٢/٣١	
الموجودات ل.ل.	
٤٣,٢١٢,٨٥٢,٣٦٥	موجودات ثابتة بعد الاستهلاك
٢,١٥٠,١٧٣,٤٦٧	ذمم مدينة مختلفة
٤,٤٨٥,٦٥٣,٩١٨	الحسابات المالية
٤٩,٨٤٨,٦٧٩,٧٥٠	المجموع
المطلوبات ل.ل.	
٤٠,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠	رأس المال
٥,٩١٣,٢٢٦,٥٤٥	احتياطي قانوني
١,٨٦١,٨٤٥,٣٩٣	نتائج سابقة مدوّرة
٧٣٥,٣٣٤,٦١٢	النتيجة الصافية للدورة المالية (أرباح)
١٨٧,٠٦٨,٣٦٦	مؤونة لمواجهة الأعباء- الصرف من الخدمة
١,١٥١,٢٠٤,٨٣٤	ذمم دائنة مختلفة
٤٩,٨٤٨,٦٧٩,٧٥٠	المجموع
أعضاء مجلس الإدارة	مفوضو المراقبة
سمير الرئيس-رئيس	أساسي : السادة سركيس صفور ومشاركوه
علي طيارة -عضو/ مدير عام	
منير طيارة-عضو	إضافي : الخبير بسام قرداحي
فادي الرئيس-عضو	

النقيب مارون الطو: ٥٩٦ مليون دولار مستحقات قطاع المقاولات



أكد رئيس نقابة مقاولي الأشغال العامة، **مارون الطو**، ان قطاع المقاولات مهدّد ومستقبله غامض، فهو في حالة انكماش وجمود، وانعدمت فرص العمل في القطاع وتراجعت المشاريع.

واشار **الطو** خلال مؤتمر صحافي عقد في مقر النقابة، التزاماً مع بدء الحكومة دراسة

مشروع موازنة ٢٠٢٠، الى ان قطاع المقاولات لديه مستحقات تبلغ قيمتها ٨٧ مليون دولار في وزارة الأشغال و٤٥ مليون دولار في مجلس الإنماء والإعمار، لافتاً الى ان قطاع المقاولات يمثل ٣٠ في المئة من الناتج المحلي. وأوضح **الطو** ان قيمة المستحقات الإجمالية تبلغ ٥٩٦ مليون دولار، مضيفاً ان تأخير الدولة بدفع مستحقات القطاع أثرت على المقاول وعلى عمله، محملاً مسؤولية التأخير الى الحكومة.

ولفت **الطو** الى ان خريطة الطريق للخروج من الوضع الإقتصادي لن تنجح، والطلول أصبحت معروفة «ونريد برنامجاً إصلاحياً واحداً تطبقه الحكومة» و«نحن القطاع الأكثر تضرراً من هذا الوضع»، مشدداً على ضرورة إعادة هيكلة القطاع العام، وحل مولدات الكهرباء ووقف التهريب، إذا أرادت الحكومة إخراج البلد من الوضع الإقتصادي الصعب.

الحاج حسن دعا المصارف الى المساهمة بالإجراءات الإنقاذية: كلفة الفساد في لبنان تراوح بين ٤ و٦ مليار دولار



أعلن رئيس لجنة الإعلام والاتصالات النائب حسين الحاج حسن «ان كل مؤشراتنا المالية والاقتصادية سلبية».

وأشار الحاج حسن في حديث تلفزيوني الى أنه يجب تخفيف الإستيراد، لا سيما المواد الموجودة في السوق، الدجاج والبطاطا والمحارم والبسكويت وغيرها من المنتجات الموجودة في السوق،

وعبر ذلك لضرب المنتجات الوطنية. وأوضح ان التقارير الدولية والمحلية تقول ان كلفة الفساد في لبنان تراوح بين ٤ و٦ مليار دولار. وأوضح ان هناك تهرباً ضريبياً وجمركياً وهناك قطاع الإتصالات والكهرباء والبيروقراطية وغيرها. وأكد الحاج حسن أنه يمكن تخفيض مصاريف شركات الخولي سنوياً ١٥٠ مليون دولار، وإذا استوردت الدولة النفط مباشرة هناك مئات ملايين الدولارات توفير على الخزينة، وفي الجمارك هناك ٨٠٠ مليون دولار تهرب في المعابر الشرعية. ولفت الحاج حسن الى ان «المصارف بذات المركب معنا ويجب وضع عقد اجتماعي جديد ينص على مساهمة المصارف بالإجراءات الإنقاذية».

على خطى البابا فرنسيس الأول

المطران بولس عبد الساتر: مدارس الحكمة مفتوحة أمام الجميع



أصدر راعي أبرشية بيروت للموارنة المطران بولس عبد الساتر تعليماته لرؤساء مدارس الحكمة بمختلف فروعها بألا يكون القسط عائقاً أمام أي طالب راغب في العلم، وان تكون هذه المدارس مفتوحة لاستقبال الجميع.

وكان المطران عبد الساتر أحدث هزة في الأوساط الكنسية والمدنية عندما أقدم على بيع سيارات المطرانية الفارحة متخذاً لنفسه طرازاً عادياً متدني الثمن. وبذلك ارتأى السير على خطى البابا فرنسيس الأول مطبقاً التعاليم المسيحية.

القاضي الحلبي رئيساً للجنة الثقافة في الأونيسكو



عين المجلس التنفيذي في منظمة الأونيسكو في دورته الـ ٣٠ لمؤتمره العام القاضي اللبناني السابق الدكتور عباس الحلبي رئيساً للجنة الثقافة. والدكتور الحلبي عامل في الشأن الوطني وفي الحوار الإسلامي - المسيحي، وقد اختارته الأونيسكو من أجل تحقيق الأهداف المذكورة وغيرها. نظراً لما له من باع طويل في هذه المجالات.

الحاكم سلامة يعلن آلية جديدة لمنح تسهيلات للقروض الصناعية وأبو فاعور يكشف عن مشروع حكومي للنهوض بالصناعة اللبنانية



من اليسار: رياض سلامة، وائل ابو فاعور ود. فادي الجميل

أكد حاكم مصرف لبنان رياض سلامة خلال مؤتمر صحفي جمعه مع وزير الصناعة وائل ابو فاعور ورئيس جمعية الصناعيين د. فادي الجميل للإعلان عن القرار الوسيط رقم ١٣١٠٢ الذي أصدره مصرف لبنان عن آلية جديدة لمنح تسهيلات للقروض الصناعية، «استمرار البنك المركزي بدعم القطاعات الانتاجية عبر حوافز وان المصرف بانتظار اقرار القانون المقترح من وزارتي المال والإقتصاد من أجل تفعيل القروض المدعومة من الدولة» معلناً عن ان هناك ٢٦٠٠ مؤسسة صناعية استفادت من حوافز مصرف لبنان، إضافة الى أكثر من ٢١٠٠ مؤسسة استفادت من القروض المدعومة من الدولة.

وقال: «تشجيعاً للإقتصاد ونظراً الى ان النمو منخفض في لبنان، عدلنا بتعميم مصرف لبنان بشكل ان نحفز التسليف للقطاع الصناعي. بمعنى أنه أصبح بإمكان المصارف ان تأخذ ١٠,٥ في المئة فائدة على القروض الإستثمارية في الصناعة. يتحمل المقرض ٦,٨٤ في المئة والبنك المركزي يدعم بـ ٣,٦٦ في المئة وسوف نلحقها برفع سقف القرض ليصل حتى ٢٥ مليون دولار».

أضاف: الأهم هو المحافظة على استمرارية المؤسسات الصناعية الموجودة حالياً، لذلك قمنا أيضاً بتعديل في دعم القروض التشغيلية للقطاع الصناعي فبذلك تتقاضى المصارف فائدة بقيمة ١١,٥ في المئة ومصرف لبنان يتحمل ٦,٦٦ في المئة والمقرض ٤,٨٤ في المئة.

من جهته أعلن أبو فاعور ان «هناك مشروعاً لدى الحكومة بدعم الصناعة اللبنانية للنهوض بها ضمن خطة أوسع للنهوض بالإقتصاد الوطني نظراً للإرتباط الوثيق بين الصناعة والقطاعات الإنتاجية وبين النهوض الإقتصادي وتحقيق النمو وتخفيف العجز».

رئيس اللجنة الزراعية في غرفة التجارة الدولية لوضع سياسة

تنفيذية آنية وخطة عاجلة وطموحة لمستقبل الزراعة اللبنانية



ميشال عقل

عرض رئيس اللجنة الزراعية في غرفة التجارة الدولية ميشال عقل بحضور وزراء ذات الصلة، لل صعوبات التي تعترض النهوض بالقطاع الزراعي مقترحاً ضرورة وضع سياسة تنفيذية آنية وخطة عاجلة وطموحة تكون الأساس المتين لمستقبل الزراعة اللبنانية.

ودعا للأخذ بالرؤية المستقبلية للزراعة القاضية بانضمام لبنان الى منظمة التجارة العالمية وجعل لبنان مركز تسويق منافس وتفعيل حركة

الترانزيت وإعادة التصدير وتنظيم مهنة مزاولة تسويق الإنتاج داخلياً وخارجياً، الى تفعيل الصناعات الزراعية والغذائية ذات القيمة المضافة العالية عن طريق الإعفاء من الضرائب والرسوم المختلفة.

د. فادي الجميل: الصناعة قادرة على تخفيض كلفة الاستيراد وزيادة الصادرات بما يؤمن النقد النادر



أوضح رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين الدكتور فادي الجميل ان المصرف المركزي استجاب لمطلب صناعي تقدمنا به منذ أشهر قليلة لناحية تمويل الرأسمال التشغيلي للصادرات، برفع سقف هذه التسليفات وتحسين الشروط للمصارف حيث تقوم بهذا التمويل.

وفيما ناشد المصارف

التجاوب مع هذه التسهيلات، قال: «إن تسارع الأمور في الأسواق لا يسمح لي إلا ان أتطرق الى الأزمة الحالية الخانقة في عدم توفر السيولة واتخاذ عدد كبير من المصارف إجراءات تخفيض التسليفات. فعدد كبير من الصناعيين يعاني عدم وجود الدولارات في الأسواق مما لا يسمح لهم بشراء المواد الأولية. وكنا قد سمعنا تأكيدكم في أكثر من مناسبة على ان الحقبة المقبلة قد تتطلب فوائد مرتفعة إلا انكم أكدتم على وجود السيولة الضرورية وهذا ما نفتقده اليوم».

أضاف: «نؤكد ان الصناعة قادرة على تخفيض كلفة الاستيراد وزيادة الصادرات بما يؤمن النقد النادر، لذلك نناشدكم باتخاذ إجراءات سريعة وخاصة لتفعيل دور هذا القطاع لأهميته الاقتصادية وتأثيره الإيجابي على القطاعات الأخرى. كما نطالب بعدم تخفيض التسهيلات المعطاة للمؤسسات الصناعية في هذه الظروف الصعبة. لا بل نتمنى زيادتها بنسبة ١٥ في المئة من أجل تأمين حاجة المؤسسات الصناعية. ونتمنى أيضاً معالجة موضوع دعم الفوائد للإستثمارات الجديدة الذي لم يعد يعمل به حالياً».

القطاع الخاص ينهار مثل حجارة «الدومينو»، والقطاع العام أصل البلاء

أبدت الهيئات الاقتصادية في بيان «تخوفها من مسلسل التراجعات التي تصيب مفاصل الإقتصاد الوطني كافة من دون استثناء» معتبرة ان «هذه الأزمة العميقة والخطرة لم يمر فيها لبنان بتاريخه».

وأوضحت «على ضوء الوقائع المسجلة والتي باتت واضحة للعلن والتي يعيش على إيقاعها السلبي كل اللبنانيين بمختلف فئاتهم، دعت الهيئات السلطة السياسية لأن يكون لديها الجرأة في الدخول على الملفات الأساسية ذات التأثير السلبي الكبير على الوضعين المالي والإقتصادي واتخاذ إجراءات جذرية لمعالجتها».

وأعلنت ان «القطاع الخاص الذي يمثل ثلاثة أرباع المجتمع اللبناني هو الآن ينهار مثل حجارة الدومينو، كما ان الإقتصاد الحقيقي والقطاعات الإنتاجية تختصر، في حين لا يوجد مبادرات جدية في الأفق».

وأكدت الهيئات الاقتصادية ان «الطبقة السياسية مسؤولة عن التقصير بالقيام بالعلاجات الفعلية والجريئة، خصوصاً لجهة إصلاح القطاع العام والكهرباء. وهي إجراءات تحدثت عنها جهات دولية عدة من صندوق النقد الدولي وصولاً الى الرئيس الفرنسي إيمانويل ماكرون خلال لقائه مع رئيس مجلس الوزراء سعد الحريري أخيراً».

وأكدت ان «حجم القطاع العام هو أصل البلاء، وان إزالة الورم فيه أمر لا مفر منه، لأنه يشكل ممراً إلزامياً للإصلاح وإعادة البلد الى طريق التعافي والنهوض، وإلا سيطيح بما تبقى من إقتصاد وطني».

MEDAWAR CENTER



سمير نعيمه



سمير مقوم

أسس السادة سمير أنطوني مقوم وسمير جورج نعيمه وكريستوفر سمير نعيمه وراف سمير مقوم وكريستيان عضم مقوم وشرين سمير مقوم وجيسيك سمير نعيمه واونيلا سمير نعيمه وبريجيت سوزان كالوستيان نعيمه شركة تضامن برأسمال ١٠ ملايين ل.ل. بإسم سنتر مدور. أسندت إدارة الشركة الى الساميرين مقوم ونعيمه.

وفد لبناني يشارك في ورشة عمل نظمها وزارة التجارة الصينية حول التعاون الإستثماري بين الصين والدول العربية



شارك وفد لبناني مؤلف من الإعلامي وليد الداووك من مجموعة الإقتصاد والأعمال ومن السيد رامي الرفاعي من مجموعة ميقاتي التجارية في ورشة عمل نظمتها وزارة التجارة الصينية في معهد التدريب لمسؤولي التجارة الدولية وهو أكاديمية تابعة مباشرة لوزارة التجارة وتعرف بإسم «أيبو».

وشارك في الورشة وفود من الدول العربية وتضمنت العديد من المحاضرات التفاعلية لأحيائها كاديميون ومسؤولون في عدد من القطاعات التجارية والشركات المهمة، وشملت أيضاً جولات ميدانية الى أكثر من مدينة ومؤسسة، بالإضافة الى زيارات لأهم المعالم السياحية في الصين. وقد ركزت المحاضرات في أكاديمية «أيبو» على التعاون في مجال الإستثمار والتمويل بين الصين والدول العربية والتعريف بمسار النجاح الصيني والإنجازات التي حققتها هذا البلد في العقود الأخيرة والتي اسس لها الرئيس الصيني دينغ شياو بينغ الذي قاد ثورة الإصلاح والإنفتاح في العام ١٩٧٨ بعد حكم الرئيس ماوتسي تونغ الذي تميز في طوباويته وشاعريته ولكنه لم يستطع نقل الصين الى ما وصلت اليه اليوم.

أجور القطاع العام تلتهم ٧٣,٤ في المئة من الإنفاق

ارتفع الإنفاق الإجمالي على الرواتب والأجور وملحقاتها في القطاع العام بحسب تقرير لوزارة المالية بنسبة ٢,٩٢ في المئة على صعيد سنوي الى ٤,٩٤٢ مليارات ليرة أي ٣,٢٨ مليارات دولار خلال النصف الأول من العام ٢٠١٩ مقارنة بـ ٤,٨٠٢ مليارات ليرة أي ٣,١٩ مليارات دولار في الفترة ذاتها من العام المنصرم. والجدير ذكره ان الإنفاق على المخصصات والرواتب وملحقاتها شكل ٧٣,٤ في المئة من إجمالي الإنفاق الأولي لغاية شهر حزيران ٢٠١٩، مقابل ٦٧,٦ في المئة في الفترة نفسها من العام السابق.

Insuring **One** Client At A time

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



Wear your seatbelt !

There are two sides to a windshield

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

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

Traffic day ... Everyday

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

Hamra : Clemenceau Street, Weaver Center Bloc A, 8th Floor
TeleFax: 961.1.366596 / 7 / 8

Tripoli : Mina Street, Mandarine Bldg., Tel: 961.6.200018 / 200019

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)
TeleFax: 961.5.952813 / 4 / 5

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



Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

البروفسور دكاش أولم على شرف رئيس جمعية المصارف: مهمتنا ومهمتكم الحفاظ على الثروة اللبنانية أحد أساسات نشأة لبنان الكبير
د. سليم صفيير: مدعوون أكثر من أي وقت مضى للحفاظ على ثقتنا بوطننا وبقدرة اقتصادنا على النهوض



من اليمين: طوني جبيلي، مارك عوده، د. فرنسوا باسيل، د. سليم صفيير، الأب سليم دكاش، سمير حنا، كرستيان مكاري، جورج عواد، وفي الخلف من اليمين: د. جوزف جميل، د. مكرم صادر، د. فادي جعاره ود. جورج عون



من اليمين: باتريسيا صقر، جورج عواد وسينتيا غبريل



من اليمين: د. جوزف طريبيه، سليم حبيب، مارون الحلو، د. فرنسوا باسيل، الأب سليم دكاش، سليم صفيير، سمير حنا، وليد روفائل وجوسلين طابع

صفيير

من جهته ردّ الدكتور صفيير بكلمة قال فيها: «إنه لسرور بالغ ممزوج بالفخر أن أتواجد اليوم هنا في حضرتكم جميعاً. بدايةً أودّ أن أتوجه إلى الأب سليم دكاش بجزيل الشكر على استضافته هذا اللقاء الودّي وعلى صداقته التي تمسّني في الصميم». وتوجّه إلى رئيس الجامعة بالقول: «أنتم الساهرون بحرفية وعناية على جامعة القديس يوسف، هذا الصرح التربوي المتنوّع واللامع بثقافة التميّز، اسمحوا لي أن أحيي تفانيكم وعملكم الدؤوب للحفاظ عليه معقلاً للفرونكو فونيّة وللغة الفرنسية في لبنان». وعن الوضع الراهن قال صفيير: «إن وجودنا معاً كأصدقاء وزملاء واقتصاديين ومصرفيين هو دليل صمود برغم المسؤوليات الجسام الملقاة على عاتقنا جميعاً والتي لم تمنعنا من الابتسام والتفاؤل، الذي يبقى القاسم المشترك بيننا. ولا ننسى طبعاً «لبنانيتنا» التي تتجسد بكل معناها في ظلّ أزمة الثقة التي نعيشها. لذلك نحن مدعوون أكثر من أي وقت مضى للحفاظ على ثقتنا بوطننا وبقدرة اقتصادنا على النهوض. فلا ننسى أن قطاعنا الخاص وعلى رأسه القطاع المصرفي نجح في حماية لبنان واللبنانيين حتى في أحلك الظروف». وختم كلامه بتوجيه رسالة إلى الحاضرين فقال: «أدعوكم إلى تعزيز الثقة بوطننا ومستقبله، هذه الثقة هي التي ستعطينا الدفع جميعاً لمواصلة المسير واجتياز هذه المرحلة بتفاؤل وثبات وشجاعة».

أولم رئيس جامعة القديس يوسف في بيروت البروفسور سليم دكاش على شرف رئيس جمعية المصارف اللبنانيّة والرئيس المشارك لمجلس إدارة المعهد العالي للدراسات المصرفيّة في الجامعة اليسوعيّة الدكتور سليم صفيير، في مطعم «لاتيبه» (المعهد التطبيقيّ لمعهد إدارة المؤسسات في الجامعة اليسوعيّة) بحضور شخصيات مصرفيّة وأكاديمية وإعلاميّة.

استهلّ الغداء بكلمة ترحيبية لدكاش موجهاً التحية للدكتور صفيير لتبوّئه منصبه في هذه الظروف الصعبة، واصفاً إياه برجل المرحلة، إلى جانب الرؤساء السابقين وأعضاء مجلس جمعية المصارف ورؤساء المؤسسات.

وقال دكاش: «أوصيكم بالأحباء جميعاً، لا بجاعتنا فقط بل بالتعليم العالي الذي يستحقّ أن يُسمّى عاليًا. مهمّتنا ومهمّتكم هي الحفاظ على هذه الثروة اللبنانيّة التي كانت وما زالت في أساسات نشأة دولة لبنان الكبير، معاً نعمل من أجل توفير هذه الثروة في مساعدة الطلاب المحتاجين لتمويل دروسهم وهم للأسف يتكاثرون سنة بعد سنة بفعل الأزمة التي تعيشها بلادنا وعائلاتنا. في عيدها الـ ١٤٥ الذي تحتفي به هذه السنة، تضمّمك الجامعة اليسوعيّة إلى صدرها، وهي الـ Alma Mater الأم المغذية، لنقول كلمة حقّ وعاطفة للدكتور سليم ولكم بأنّها مستمرّة في أداء واجبها ورسالتها رسالة التميّز من أجل الوطن ومن أجل الإنسان، من أجل القيم اللبنانيّة الوطنيّة والروحيّة».



من اليمين: شريل حبيب، أنطوان واكيم، خليل كرم وعباس الحلبي



من اليمين: أنطوان حبيب، طوني وهبي، كرستينا عميرة، شيمات صليبا وندى عيد



من اليمين: مارك عوده، كارمل واكيم، وجدي نجم، الياس ألوف وشهدان جبيلي

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



افتتاح الملتقى السنوي لرؤساء وحدات الامتثال لمكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب

جوزف طربييه: ضرورة توفير سياسات وضوابط واجراءات لادارة وخفض مخاطر غسل الاموال وتمويل الارهاب



الحضور



طارق زهران



د. جوزف طربييه



من اليمين: سفير الأرجنتين، شفيق محرم، بلال قبلان، هشام حمزة وشهدان جبيلي



من اليمين: النائب ياسين جابر، د. جوزف طربييه، الشيخ محمد الجراح الصباح، عبد العال القناعي، وسام فتوح والهادي شبيب عينو

نظم اتحاد المصارف العربية، بالتعاون مع هيئة التحقيق الخاصة لمكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب، الملتقى السنوي التاسع لرؤساء وحدات الامتثال لمكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب في المصارف والمؤسسات المالية العربية. ودعا رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب الدكتور جوزف طربييه في حفل الافتتاح الى ضرورة ان تتواءم وتتكامل وظيفة ادارة مخاطر غسل الاموال وتمويل الارهاب في الاطار الكلي لادارة المخاطر في البنوك، كما ينبغي توفير سياسات وضوابط واجراءات لادارة وخفض مخاطر غسل الاموال وتمويل الارهاب، واتخاذ اجراءات عناية واجبة ومعززة تتوافق مع درجة المخاطر التي يتم تحديدها بموجب التقييم، مسلطاً الضوء على الدور المهم الذي يؤديه مدير الالتزام ومسؤولو مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب في المؤسسات المالية. اما الكلمة الثانية فكانت للمدير التنفيذي للامتثال لدى هيئة التحقيق الخاصة السيد طارق زهران حيث اشار الى ان المشرع اللبناني اصدر معظم القوانين المطلوبة وفق المعايير الدولية ويبقى على الجهات المعنية المحددة في هذه القوانين العمل على زيادة فعالية التطبيق لتجاوز التحدي المقبل.



جانبا من الحضور



من اليسار: علي عباس، زياد عبتاني، محمد داوود، الرائد ايلي خزاقة والنقيب طوني كيوان



**WE HAVE RELOCATED TO HAZMIEH
WE ARE THRILLED TO WELCOME YOU
TO OUR NEW PREMISES**



Jisr el Basha | Hazmieh | 05 927 777

دفع كلفة الإنتساب لنقابة الأطباء عبر بنك بيبيلوس



من اليمين: جورج فارس، رمزي الأمعري، جومانا باسيل شلالا، النقيب شرف ابو شرف، د. دوري عويدات، إيلي أبو خليل ونادين حداد



من اليمين: جومانا باسيل شلالا والنقيب شرف ابو شرف

أعلن «بنك بيبيلوس» ونقابة الأطباء في بيروت، في إطار شراكتهما الاستراتيجية، عن إطلاق «برنامج تسهيل دفع كلفة الانتساب إلى نقابة الأطباء»، بموجب اتفاق تعاون بينهما وقع في مقر النقابة في فرن الشباك بحضور حشد من الأطباء ومديرين من المصرف. وتحدث نقيب الأطباء البروفسور شرف لويس أبو شرف، فأثنى على الاتفاق، وقال: «تشكل شراكتنا مع بنك بيبيلوس نموذجا ناجحا للتعاون البناء بين قطاعين يؤديان دورا أساسيا في المجتمع اللبناني»، ولفت إلى أنه «في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة، سيسهل هذا البرنامج انتساب الأطباء إلى النقابة والاستفادة من المنافع العديدة التي توفرها لهم».

وأشارت نائب المدير العام مديرة إدارة التجزئة في مجموعة «بنك بيبيلوس» جومانا باسيل شلالا، إلى أن «إطلاق هذا البرنامج المفيد يأتي في إطار خطتنا الاستراتيجية الهادفة إلى تلبية حاجات فئات معينة من الزبائن وتمكينهم من القيام بدورهم الفاعل في المجتمع»، وقالت: «نسعى دائما لمواكبة متطلبات الحياة العصرية وتقديم خدمات مصرفية متطورة لأعضاء فاعلين في مجتمعنا».

وبحسب بيان لـ«بنك بيبيلوس»، يتيح البرنامج سداد رسوم العضوية التي يدفعها الأطباء الذين يرغبون بالانتساب مرة واحدة على أقساط متساوية على فترة ١٠ أشهر وبفائدة صفر في المئة، أو بفائدة تنافسية إذا كانت الفترة أطول. ويوفر للمنتسبين أيضا أدوات مبتكرة لإدارة حساباتهم، كتطبيق بنك بيبيلوس للخدمات المصرفية عبر الهاتف الخليوي.



من اليمين: د. دوري عويدات، دينا عون، برنار رحال، نادين حداد ود. بسام سعد



من اليمين: غابي فرنيني، إيلي أبو خليل، رمزي الأمعري وريتا حويك

بنك بيبيلوس يطمئن زبائنه: حرية التصرف بالحسابات عند الاستحقاق

أعلن بنك بيبيلوس عن اتخاذ إجراءات متعلقة بالسحب النقدي بالدولار الأميركي من أجهزة الصراف الآلي بهدف الحد من إساءة استعماله وتجنب عمليات المضاربة على العملات. وأوضح أن هذه التدابير تسهل مراقبة العمليات والتدقيق بها.

ورداً على ما تم تداوله في بعض وسائل الإعلام وعلى وسائل التواصل الاجتماعي، طمأن المصرف زبائنه بأنه لديهم حرية التصرف بحساباتهم عند الاستحقاق، وأنهم يستطيعون الحضور إلى الفرع لإتمام كافة العمليات المصرفية بما فيها السحب النقدي بكافة العملات.

كما وأكد بنك بيبيلوس أنه يتمتع بوحدة من أعلى نسب السيولة بالسوق اللبنانية، حيث بلغت ١٣ في المئة من إجمالي ودائع الزبائن بالدولار الأميركي.

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



IFC تقدم خدمات استشارية لفرنسبنك ضمن مبادرة تمويل الطاقة المستدامة
نديم القصار: احتلنا بمشاريعنا المناخية المنفذة مكانة رائدة



من اليسار: عادل القصار ورياض نقور

قدمت مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، العضو في مجموعة البنك الدولي، دعماً لفرنسبنك ليكرّس مساعده للشركات التي تتطلع إلى تبني تكنولوجيات جديدة وفعالة في مجال كفاءة الطاقة المتجددة والحد من التغير المناخي.

وفي إطار مواكبتها لفرنسبنك في إطلاق مبادرة تمويل الطاقة المستدامة، وقّعت IFC على ٣ عقود خدمات استشارية وساهمت في تعزيز القدرات في المصرف من خلال تدريب أكثر من ٢٠٠ موظف، مما أدى إلى إنشاء قسم متخصص لمتابعة كافة المشاريع البيئية ومشاريع الطاقة.

ولقد أدت هذه الشراكة إلى تعاون فرنسبنك وIFC مع الصناعيين اللبنانيين ووزارة الصناعة وغرفة تجارة طرابلس وبرنامج شهادات المدارس الخضراء ومشروع المياه اللبناني ومحطات IPT. كما وأقيمت ورشات عمل وعقدت مؤتمرات متتالية كوّنت أهدافها لزيادة الوعي في مختلف القطاعات والمناطق، وإنشاء مشاريع رائدة وناجحة. وكان لهذه الشراكة دورها أيضاً في دعم فرنسبنك على صعيد تطوير أعماله، وتقييم احتياجات العملاء، ومراقبة الحد من انبعاثات غازات الدفيئة وتوفير الطاقة والمياه.

وفي هذا السياق، علّق المدير العام في فرنسبنك **نديم القصار**: «لقد أدت مبادرة فرنسبنك لتمويل الطاقة المستدامة والمنفذة منذ عام ٢٠١٤، بدعم IFC، إلى توفير أكثر من ١٢ مليون كيلووات في السنة من الطاقة وتقليل أكثر من ٧٥٠٠ طن من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون. ومن خلال تمويل حوالي ١٧٥ مشروعاً في الصناعات، الصحة، التعليم، الزراعة وقطاعات أخرى من الاقتصاد، تمكّن فرنسبنك من احتلال مكانة رائدة في تمويل المشاريع المناخية، وهو يضع هذه المبادرة في قلب استراتيجيته».

بنك الاستثمار الأوروبي يمنح فرنسبنك قرصاً لتمويل إنشاء مصنع للعبوات الزجاجية في لبنان
عادل القصار: يندرج ضمن إطار استراتيجيتنا للمساهمة في تطوير القطاع الخاص



من اليسار: عبدالله رزق مؤسس GLASSPACK، عادل القصار، DARIO SCANNAPIEC وراف جوزف طراف سفير الإتحاد الأوروبي في لبنان

وقع بنك الاستثمار الأوروبي (EIB) مع مجموعة فرنسبنك، خامس أكبر مجموعة مصرفية في لبنان، اتفاقية تمويل بقيمة ٢٤ مليون دولار أمريكي لدعم بناء مصنع للعبوات الزجاجية في لبنان.

في هذا السياق، صرّح نائب رئيس بنك الاستثمار الأوروبي **داريو سكانابيكو**، أن المشروع سيعزز إنتاج العبوات الزجاجية وهو ما يشكل جزءاً رئيسياً من الصناعات الزراعية اللبنانية. وبطبيعة الحال، فإن ذلك من شأنه أن يقلل الاعتماد على الواردات ويعزز الإنتاج المحلي. وأضاف: «يسر بنك الاستثمار الأوروبي دعم هذا المشروع الرائد بالتعاون مع فرنسبنك ش.م.ل، الشريك المصرفي اللبناني».

يذكر أن بنك الإتحاد الأوروبي قد زاد دعمه للقطاع الخاص اللبناني من خلال الاستثمار في مشاريع البنية التحتية وتسهيل وصول الشركات إلى التمويل بشروط ميسرة. ويأتي هذا المشروع في إطار تعهد بنك الاستثمار الأوروبي بتقديم ٨٠٠ مليون يورو خلال مؤتمر سيدر في باريس لتعزيز الاقتصاد اللبناني.

وبالنسبة لفرنسبنك، فقد اتبع المصرف خلال العقد الماضي استراتيجية تنمية تهدف إلى تعزيز استثمارات القطاع الخاص. ويدعم فرنسبنك التنمية الريفية والتنمية الاجتماعية-الاقتصادية، مع التركيز على خلق فرص العمل، ودعم الشباب، والتعليم للجميع، والشمول المالي، والتمويل المستدام، وتمكين المرأة. كما ويدعم المصرف الصناعة المحلية في سبيل تخفيض الواردات وتعزيز الصادرات اللبنانية.

من جهته، أكد نائب رئيس مجلس إدارة فرنسبنك **عادل القصار**، «أن دعم المشاريع اللبنانية، وخصوصاً مشروع إنشاء مصنع للعبوات الزجاجية في لبنان، من خلال تحسين الوصول إلى تمويل طويل الأجل بشروط ميسرة، إنما يندرج في إطار استراتيجيتنا الأساسية للمساهمة في تطوير القطاع الخاص في لبنان وزيادة فرص العمل. وإننا سعداء بتمويل هذا المشروع الذي يعد بالفعل أحد المعالم البارزة التي ستعزز الصناعة المحلية. ولقد ساعدت علاقتنا الطويلة والمتميزة مع بنك الاستثمار الأوروبي في تحقيق أهدافنا في هذا الصدد».

إتجه نحو غدٍ أخضر

تحسين الإنتاجية وتعزيز الاستدامة

بهدف تنمية أعمالك وتحسين الإنتاجية بطريقة صديقة للبيئة، تقدّم لك القروض الخضراء من فرنسابنك حلولاً لتطوير كفاءة الطاقة والطاقة المتجددة، وكذلك إنشاء مباني خضراء وتنفيذ مشاريع بيئية بشروط تنافسية للغاية.

فرنسابنك
الغد يبدأ الآن



القروض الخضراء

1552
FRANSABANK.COM

د. سليم صفيير يعرض مع السفير الصيني تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية



من اليسار: د. سليم صفيير والسفير الصيني وانغ كي جيان

عرض رئيس جمعية المصارف الدكتور سليم صفيير مع السفير الصيني في لبنان وانغ كي جيان في مقر السفارة، الأوضاع المالية والمصرفية العامة.

وكانت مناسبة للبحث في العلاقات الاقتصادية والتجارية التاريخية بين لبنان والصين، وسبل تطويرها وتميئتها بما يصب في مصلحة اقتصاد البلدين، خصوصاً عبر تبادل الخبرات في المجالات الاقتصادية التي تهتم الجانبين اللبناني والصيني، وتفعيل التبادل التجاري بين البلدين وإيجاد السبل الآيلة إلى تعزيزه.

وفي هذا السياق، طلب رئيس جمعية المصارف من السفير الصيني أن تؤمّن بلاده خط ائتمان يوضع في تصرف لبنان من خلال المصارف اللبنانية، بهدف دعم الاستيراد من الصين إلى لبنان، وذلك بموجب الاتفاقات الاقتصادية والتجارية الموقعة بين البلدين لتأمين التسهيلات المالية اللازمة في هذا الإطار.

مجموعة الاعتماد اللبناني تحصل على حزمة تمويلية من البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية لتبعية لعمليات تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة وعمليات التجارة الخارجية



د. جوزف طربيه و MS. GRETCHEN BIERY

حصلت مجموعة الاعتماد اللبناني، إحدى المؤسسات المصرفية الرائدة في لبنان على حزمة تمويلية بقيمة ١٠٠ مليون دولار أميركي من البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية للاستفادة منه وتوظيفه في دعم وتنمية القطاع الخاص في لبنان. يتألف هذا التمويل من قرض مباشر بقيمة ٥٠ مليون دولار مخصص لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs).

بالإضافة إلى خط ائتماني مصرفي بقيمة ٥٠ مليون دولار، تحت مظلة برنامج تسهيل التجارة (TFP) مخصص لعمليات إصدار كفالات مقابل فتح الإعتمادات المستندية وتسهيلات مرتبطة بعمليات التجارة الخارجية.

في هذا السياق، صرّح رئيس مجلس إدارة مجموعة الاعتماد اللبناني الدكتور جوزف طربيه «إن الإستثمار مع البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية سيعزّز قدرة مجموعة الاعتماد اللبناني على زيادة الدعم للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في ضوء الأوضاع المحلية والإقليمية الصعبة التي تعاني منها البلاد. من شأن هذا المشروع أن يساهم أيضاً في تعزيز التجارة الإقليمية والدولية مما ينعكس حتماً على التنمية الاقتصادية. إن هذه الشراكة هي الأولى من نوعها مع البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية، ونتطلع إلى تعزيزها بين الطرفين في مشاريع متعددة في المستقبل. يأتي هذا التمويل الأخير ضمن رزمة عمليات أنجزتها مجموعة الاعتماد اللبناني ضمن استراتيجيتها لتعزيز تمويل القطاع الخاص وبخاصة الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم بالإضافة إلى تعزيز أهدافها على صعيد المسؤولية الاجتماعية (CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY).

وقالت مدير مساعد في البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية ومسؤول عمليات المصرف في لبنان MS. GRETCHEN BIERY «يسعدنا أن نتعاون مع مجموعة الاعتماد اللبناني من أجل دعم الشركات الصغيرة في لبنان والتي تعتبرها العمود الفقري للإقتصاد وتعزيز التجارة الإقليمية».

BLC BANK يطلق برنامج النساء في الأعمال

نانسي الصايغ: ملتزمون بدعم المبادرات الرائدة

اطلق BLC BANK الملتزم دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتمكين المرأة اقتصادياً WOMEN IN BUSINESS PROGRAM برنامج النساء في الأعمال وهو عبارة عن مجموعة أدوات وحلول للنساء في مجال الأعمال بهدف دعمهن للوصول إلى أهدافهن وتطوير أعمالهن.

نظمت الدورة التدريبية الأولى من هذا البرنامج في مركز دون بوسكو الثقافي في الكحالة وذلك بالتعاون مع VIDES - منظمة غير حكومية إيطالية تعمل على التمكين الاقتصادي للمرأة. واختتم البرنامج بحفل توزيع شهادات يوم الخميس ١٢ ايلول ٢٠١٩ لمكافأة جميع المشاركين بحضور نخبة من رجال ونساء الأعمال والسياسة.

وألقت مديرة قسم الشركات الصغيرة والمتوسطة في BLC BANK نانسي الصايغ، كلمة خلال الحفل مؤكدة التزام المصرف بدعم المبادرات الرائدة ولا سيما منها تلك المتعلقة بدعم المرأة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

«WOMEN IN BUSINESS PROGRAM برنامج النساء في الأعمال» هو خدمة غير مالية جديدة يقدمها BLC BANK ومبادرة WE INITIATIVE كجزء من برنامج الحل الشامل للشركات ٣٦٠ درجة والذي يوفر أدوات وموارد وفرصاً لتحسين الأعمال وتوسيع القدرات وتعزيز النمو. يتوجه بشكل رئيسي إلى النساء في الأعمال التجارية، والنساء صاحبات الأعمال الخاصة واللواتي يطمحن إلى التوسع، والنساء العاملات من المنزل واللواتي يتمتعن بموهبة ويتطلعن إلى تحويلها إلى عمل مربح، والنساء اللواتي لديهن فكرة مشروع ويحتجن إلى الدعم لتحويل هذه الفكرة إلى تجارة متنامية.

تجدر الإشارة إلى أن البرنامج مؤلف من ٧ دورات تدريبية يقدمها خبراء من BLC BANK واختصاصيون من كافة القطاعات وتتناول مواضيع مثل خطة العمل، وحماية الملكية الفكرية، والتسويق للأعمال، والمحاسبة، والموارد المالية والضرائب وأهمية الشراكة مع المصرف.

ونظراً لنجاح هذا البرنامج ونظراً للجهود التي يبذلها المصرف في سبيل دعم رائدات الأعمال، سيعود تنظيمه في مناطق لبنانية عدة بهدف مساعدة عدد أكبر من سيدات الأعمال والشركات الصغيرة والمتوسطة.

إطلاق مشروع توسيع سبل العيش والشمول المالي الممول من USAID بالتعاون مع بنك لبنان والمهجر



مشروع توسيع سبل العيش والشمول المالي LIFE الممول من الوكالة الأميركية للتنمية الدولية USAID، وبالتعاون مع بنك لبنان والمهجر BLOM مبادرة جديدة موضوعها «إضفاء راحة البال إلى الحياة» لضمّ الأشخاص في المناطق اللبنانية النائية إلى استراتيجية المصرف في مجال الشمول المالي. ومن ضمن المبادرة، طرح البنك منتج «بَلش/ START» وهو حساب توفير فريد من نوعه لا يتطلب حداً أدنى للرصيد. ويقدم فائدة تنافسية على المبالغ المنخفضة حتى ٤٠ ألف ليرة لبنانية، وذلك تشجيعاً لأصحاب المداخيل المحدودة على ادخار الأموال. وأشار رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر، **سعد أزهرى**: «كجزء من استراتيجية الشمول المالي الخاصة بنا،

يسرنا أن نعلن عن شراكتنا مع الوكالة الأميركية للتنمية الدولية الهادفة إلى تشجيع العملاء في المناطق النائية على فتح الحسابات المصرفية. وبفضل حساب التوفير الجديد بلش/ START، نؤمن أداة للمستخدمين الذين لا يملكون حسابات مصرفية تشجعهم على الانطلاق في علاقة طويلة العهد معنا. يسمح برنامج بلش/ Start لأي فرد البدء بادخار الأموال حتى بمبالغ شهرية صغيرة. ويقع هذا البرنامج ضمن إطار استراتيجيتنا في مجال المسؤولية الاجتماعية ويساعد المصرف على تحقيق هدفه ورسالته».

وأفادت مديرة بعثة الوكالة الأميركية للتنمية الدولية في لبنان الدكتورة **آن باترسون**: «نأمل أن تكون هذه الشراكة الأميركية اللبنانية آلية فعالة لضم الفئات المحرومة والمهملة إلى النظام المالي الرسمي. يأخذ بنك لبنان والمهجر هذه الشراكة إلى أبعد من ذلك من خلال مطابقة تمويل الوكالة الأميركية للتنمية الدولية للوصول إلى عدد أكبر من اللبنانيين ذوي الدخل المنخفض. سوف نتعاون في جميع أنحاء البلاد - وخاصة في المناطق الريفية - لتعزيز ممارسات الادخار وتوسيع الوصول إلى الخدمات المالية».

أما مدير مشروع التوسع في الشمول المالي وتحسين سبل العيش LIFE، السيد **دايفيد هولدرج** فقد صرّح: «لدينا اعتقاد راسخ أن «الاقتصادات الشاملة» تزيد التماسك الوطني مع ما يصاحب ذلك من تعزيز للناتج المحلي الإجمالي». وقد اختتم الحفل مع **جوسلين شهوان**، نائب مدير عام - مديرة صيرفة التجزئة في بنك لبنان والمهجر، التي استعرضت آلية البرنامج وتفصيل الحملة.

مصرف لبنان يوافق على تصفية «جمال ترست» والبنك يؤكد الحرص على حقوق المودعين والموظفين

أعلن حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** في بيان الموافقة على طلب «جمال ترست بنك ش.م.ل.» بتاريخ ١٩/٩/٢٠١٩ إفادة المصرف المذكور من أحكام المادة ١٧ من القانون رقم ١١٠ تاريخ ٧/١١/١٩٩١ المتعلقة بالتصفية الذاتية.

وأضاف «إن قيمة الموجودات الثابتة والحقوق كافة العائدة للمصرف المعني إضافة الى قيمة مساهمة المؤسسة الوطنية لضمان الودائع، هي كافية، من حيث المبدأ، لتسديد كامل ودائع والتزامات «جمال ترست بنك» وذلك بعد التحقق من مراعاتها للقوانين اللبنانية ولقرارات ولتعاميم مصرف لبنان». وعاد وأكد الحاكم **رياض سلامة** على أنه سيتم تأمين أموال المودعين كافة بتاريخ استحقاقاتها، كما والحفاظ على حقوق الموظفين في هذا المصرف. من جانبها أعلنت إدارة «جمال ترست بنك» في بيان «في ضوء قرار الخزانة الأميركية القاضي بإدراج «جمال ترست بنك» ش.م.ل. على قائمة الـ SDGT بتاريخ ٢٩ آب ٢٠١٩ وعلى الرغم من سلامة وضعه المالي المؤكد في تقارير مَفوضي المراقبة وامتثاله التام للقواعد والأصول المصرفية المحلية والخارجية، اضطر مجلس الإدارة الى اتخاذ القرار بالتصفية الذاتية بالتنسيق الكامل مع مصرف لبنان».

وأكد المصرف مجدداً أن «ما يعتمده من تدابير ينطلق من حرصه على حقوق المودعين والموظفين»، طالباً الإمتناع عن نشر أي معلومة تخص هذا الظرف الإستثنائي ولا تكون صادرة عن إدارة المصرف. وكان حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** قد أعلن في بيان له موافقة مصرف لبنان على طلب «جمال ترست بنك» بالتصفية الذاتية.

الصندوق الأخضر للتنمية يستثمر ١٥ مليون دولار في بنك عوده للإقراض الأخضر

استثمر الصندوق الأخضر للتنمية (GGF) ١٥ مليون دولار أميركي في بنك عوده أكبر مصرف مقرض للمشاريع الخضراء في لبنان لدعم محفظة إقراضه في مجال كفاءة الطاقة (EE) والطاقة المتجددة (RE) وسيتم استخدام الإستثمار لتمويل ترقية المعدات الصناعية والمباني الموفرة للطاقة والسيارات التجارية وشركات خدمات الطاقة والتزويد.

ويقدر أن تؤدي إجراءات كفاءة الطاقة (EE) والطاقة المتجددة (RE) التي تم تمويلها بواسطة هذا الإستثمار الى توفير على مستوى الطاقة الأولية بنسبة ٣١,٦٢٥ ميغاوات في الساعة وانبعاثات ثاني أكسيد الكربون بمقدار ١٠,١٤٨ طناً تقريباً.

بنك لبنان والخليج و«فيزا»، ومنتجات وفنادق جميرا تقدم عروضاً خاصة بحاملي بطاقات فيزا

سامر عيتاني: تقديم أفضل الخدمات المبتكرة من ضمن استراتيجيتنا



أعلن بنك لبنان والخليج LGB بالشراكة مع شركة فيزا العالمية ومنتجات وفنادق جميرا حول العالم عن عروض خاصة وحصريّة بحاملي بطاقات فيزا من بنك لبنان والخليج تبدأ من متعة تناول الطعام في المطاعم المميزة الى الإقامة في كل فنادق جميرا الفخمة.

ويعد هذا العرض من ضمن إستراتيجية البنك في تقديم أفضل التسهيلات والخدمات الى

عملائه، حيث بإمكانهم الإستفادة من حسومات تصل الى ٢٥ في المئة على الحجوزات في فنادق جميرا تشمل وبشكل مجاني الحصول على إفطار يومي، دخول غير محدود الى حديقة وايلد وادي المائية، نادي الترفيه، نادي الأطفال، الشاطئ وخدمة انترنت عالي السرعة.

ويمكن لحاملي بطاقات فيزا من بنك لبنان والخليج الحجز والاطلاع على كافة الخدمات والعروض عبر الدخول الى الرابط التالي:

<https://www.jumeirah.com/ar/offers/visaoffers/visa-offers/> وإختيار الوجهة المناسبة لهم.

وللمناسبة قال رئيس مجلس إدارة بنك لبنان والخليج، مديره العام **سامر عيتاني:** «نحرص في بنك لبنان والخليج على الإهتمام بالتفاصيل كافة المتعلقة بعملاء المصرف حتى في فترة إجازاتهم بالتعاون مع الشركات والمؤسسات العالمية الرائدة، حيث نعتبر ان تقديم أفضل الخدمات المبتكرة هي من ضمن إستراتيجيتنا لجعل العملاء يتمتعون بتجربة فريدة من نوعها مع بنك لبنان والخليج».

٣٨,٧٠ مليار دولار الموجودات الخارجية لمصرف لبنان حتى

منتصف ايلول ٢٠١٩

أظهرت ميزانية مصرف لبنان ارتفاعاً في موجوداته الخارجية بمبلغ قدره ٢٥,٨٨ مليون د.أ. خلال النصف الأول من شهر ايلول ٢٠١٩ الى ٣٨,٧٠ مليار د.أ. من ٣٨,٦٨ مليار د.أ. في نهاية شهر آب. عند تنقيص محفظة اليوروبوند اللبنانية التي يحملها مصرف لبنان، والبالغة قيمتها ٣,٢ مليار د.أ. تصبح قيمة احتياطياته بالعملة الأجنبية ٣٥,٥٠ مليار د.أ. كما في منتصف شهر ايلول. إضافة الى ذلك، تبين ميزانية مصرف لبنان انخفاضاً بنسبة ١,٣٨ في المئة (٥٩, ١٩٤ مليون د.أ.) في قيمة احتياطياته من الذهب الى ١٣,٨٨ مليار د.أ. نتيجة تراجع أسعار الذهب في ظل اعتماد أكبر على سياسات التيسير الكمي من قبل البنك المركزي الأوروبي.

أما على صعيد سنوي، فقد انكسرت الموجودات الخارجية لمصرف لبنان بنسبة ١٠٦٧ في المئة (٤,٦٢ مليار د.) مقارنة بالمستوى الذي كانت عليه في منتصف شهر ايلول ٢٠١٨، والبالغ حينها ٤٣,٣٣ مليار د.أ. من جهة أخرى، زادت قيمة احتياطيات الذهب لدى مصرف لبنان بنسبة ٢٤,٧٢ في المئة (٢,٧٥ مليار د.أ.) عند مقارنتها بالمستوى المسجل في الفترة نفسها من العام الماضي، والبالغ حينها ١١,١٣ مليار د.أ. تشكل الموجودات الخارجية واحتياطيات الذهب سوية حوالى ٦١,١٥ في المئة من الدين العام الإجمالي و٦٨,٢٣ في المئة من صافي الدين العام وهي تغطي ١١٦ شهراً من خدمة الدين.

الرئيس عون عرض الأوضاع المالية مع المركزي وجمعية المصارف الحاكم سلامة: نتابع تحفيز التمويل للقطاعات المنتجة والسكن



الرئيس عون مجتمعاً مع حاكم المركزي



ومع سليم صفير

عرض رئيس الجمهورية العماد ميشال عون الأوضاع الإقتصادية والمالية في ضوء التطورات الأخيرة والإجراءات الواجب اتخاذها لمعالجة هذه الأوضاع.

وفي هذا الإطار استقبل الرئيس عون حاكم مصرف لبنان رياض سلامة وعرض معه الأوضاع النقدية في البلاد وعمل المصرف المركزي. وبعد اللقاء قال الحاكم سلامة: «تداولت مع الرئيس الوضع النقدي في ضوء التطورات الأخيرة ويهمني التأكيد على النقاط الآتية:

أولاً: ان مصرف لبنان يؤمن حاجات القطاعين العام والخاص بالعملات الأجنبية، وسوف يستمر في ذلك وفقاً للأسعار الثابتة التي يعلن عنها المصرف المركزي من دون تغيير.

ثانياً: اصدار تعميم عن حاكم مصرف لبنان تعميم ينظم توفير الدولار للمصارف بالسعر الرسمي المعلن عنه من المصرف المركزي لتأمين استيراد البنزين والأدوية والطحين ضمن آلية سيرد شرحها في التعميم، مع التشديد على ان علاقة مصرف لبنان هي مع المصارف فقط وهو لا يتعاطى مع المستوردين مباشرة.

ثالثاً: ان مصرف لبنان سوف يتابع تحفيز التمويل للقطاعات المنتجة والسكن وكان أعلن منذ أسبوع عن تحفيزات جديدة لقطاعات الصناعة.

وفي الإطار نفسه، استقبل رئيس الجمهورية في وقت لاحق رئيس جمعية المصارف في لبنان الدكتور سليم صفير وعرض معه شؤوناً مصرفية ومالية في ضوء التطورات الأخيرة.

جمعية المصارف: ٨٦ مليار دولار الدين العام في تموز ٢٠١٩

ارتفع الدين العام الإجمالي بحسب إحصاءات جمعية المصارف في لبنان (وبحسب تقرير بنك الإقتصاد اللبناني) بحوالى ٢٧١,٩٧ مليون د.أ. خلال الشهر السابع من العام الحالي الى ٨٦,٠٠ مليار د.أ. من ٨٥,٧٣ مليار د.أ. في الشهر الذي سبقه.

وفي التفاصيل، ارتفع الدين بالليرة اللبنانية بنسبة ٠,٢٠ في المئة على اساس شهري وبنسبة ١٢,٥٢ في المئة على اساس سنوي الى ٥٢,٦٢ مليار د.أ. في المقابل الآخر، زاد الدين بالعملة الأجنبية بنسبة ٠,٣٤ في المئة على صعيد شهري، فيما انكمش بنسبة ٨,١٣ في المئة على صعيد سنوي ليصل الى ٢٢,٣٩ مليار د.أ. وقد تراجع حصة الدين بالليرة اللبنانية بشكل طفيف الى ٦٢,٣٤ في المئة من مجموع الدين العام (من ٦٢,٣٥ في المئة في شهر حزيران)، فيما نمت حصة الدين بالعملة الأجنبية الى ٣٧,٦٦ في المئة (من ٣٧,٦٥ في المئة في حزيران).

وقد زاد صافي الدين العام، والذي يقتطع ودائع القطاع العام، بنسبة ٦,٣٥ في المئة سنوياً الى ٧٧,٠٨ مليار د.أ. من ٧٢,٤٧ مليار د.أ. في الشهر السابع من العام ٢٠١٨.

THE BIG **5** **WOMEN**
IN CONSTRUCTION
FORUM & AWARDS

27 NOVEMBER 2019
Dubai World Trade Centre

CELEBRATING DIVERSITY & INCLUSION IN THE MIDDLE EAST'S CONSTRUCTION INDUSTRY

WOMEN IN CONSTRUCTION



DIVERSITY & INCLUSION



PART OF
THE BIG **5**

FORUM & AWARDS



Nominate an inspiring female professional to recognise her achievements and contributions to the construction industry.

SUBMIT YOUR NOMINATION AT WWW.WOMENINCONSTRUCTION.AE

PART OF



ORGANISED BY

dmg events

واشنطن تفتح نظامها المصرفي أمام «عائدات الماريجوانا»



أقرّ مجلس النواب الأميركي مشروع قانون يفتح القطاع المصرفي أمام تجار الماريجوانا، الذين كافحوا طويلاً من أجل تشريع مداخلهم من هذه الزراعة المزدهرة في الولايات المتحدة.

وتبيح ٤٧ ولاية من أصل ٥٠ زراعة الماريجوانا واستخدامها بدرجات متفاوتة، حيث تدرّ زراعة القنب مليارات الدولارات من العائدات وتوظف نحو ٢٠٠ ألف شخص، وفق جماعة الضغط الرئيسية «نورمل» لتشريع القنب.

لكن القانون الفيدرالي يعتبر الماريجوانا مخدراً خطيراً يشبه حبوب الهلوسة والكوكايين والهيرويين، ما يعني أنه ليس باستطاعة منتجيه إدخال أموالهم التي يجنونها من بيعه الى النظام المصرفي الخاضع للقوانين الفيدرالية.

فضيحة تجسس في كريدي سويس

استقال المدير التنفيذي لبنك كريدي سويس السويسري بعد ثبوت تورطه في التجسس على مدير سابق فيه انضم لبنك يو بي اس المنافس.

وتورط مدير العمليات المستقيل، ويدعى **بيير - اوليفر بوبي**، في استئجار خدمات محققين لتعقب **اقبال خان**، رئيس ادارة الثروات السابق في البنك بين يومي ٤ - ١٧ سبتمبر الماضي.

وكان **خان** قد استقال من كريدي سويس في يوليو الماضي.

ولا توجد اشارة على ان رئيس مجلس ادارة البنك، **تيدجاني ثيام**، كان على علم بواقعة التجسس، وإن كان على خلاف مع **خان**.

وكان **ثيام** هو من اشاد **بخان** ومنحه الترقية، لكن ثمة تقارير حول نشوب نزاع بينهما، اشتد بعد شراء **خان** لمنزل قرب بحيرة زيوريخ واستمرار اعمال التحديث فيه لمدة عامين، والذي تصادف انه بالقرب من منزل مديره **ثيام**.



ايفركور: البنوك الأونلاين تستحوذ على ٩٥ مليار دولار من

الودائع الأميركية هذا العام

توقع محللون في شركة «ايفركور ISI» الأميركية لأبحاث الأسواق المالية ان تتفوق البنوك الأونلاين مثل «الأي فاينانشيال» و«كابيتال وان فاينانشيال» على البنوك التقليدية خلال السنوات القليلة المقبلة، بعدما استحوذت خلال الفترة من يناير الماضي وحتى الآن على أكثر من ٩٥ مليار دولار أو ما يعادل ٨ في المئة من إجمالي الودائع الجديدة في البنوك الأميركية وقيمتها ١,٢٦ تريليون دولار.

وقالت مجلة «فوربس» الأميركية ان البنوك الأونلاين، تتميز بأنها تمنح فوائد أعلى على الودائع وأنها خالية تماماً من الرسوم التي تحصلها البنوك التقليدية وتقدم كل الخدمات المالية مجاناً، سواء كانت لفتح حساب أو رسوماً شهرية أو لمعرفة الرصيد أو صرف شيكات ولا سيما الغرامات الباهظة في حالة الشيكات بدون رصيد وغير ذلك من الرسوم.

٦٠ مليون زبون تسرق بيانات بطاقتهم الائتمانية

كشفت صحيفة «كوميرسانت» الروسية ان قرصنة سرقوا بيانات بطاقات ائتمان فاعلة وغير فاعلة، تابعة لـ ٦٠ مليون شخص من زبائن مصرف «سبيربنك» الذي يعد أكبر مصرف في روسيا.

وأضافت الصحيفة ان البيانات المسروقة، عرضت للبيع على منصة محظورة على شبكة الإنترنت في روسيا، حيث تم عرض بيانات ٢٠٠ بطاقة ائتمانية بهدف «التجربة».

وأشارت الصحيفة الى ان البيانات المعروضة للبيع تتضمن بيانات شخصية، وأخرى مالية تخص بطاقات الائتمان.

RBS رويال بنك اوف اسكتلندا الاسكتلندي يعين رئيسة جديدة له



عيّن رويال بنك اوف اسكتلندا الاسكتلندي «آر بي اس» RBS رئيسة جديدة له هي **اليسون روز** التي باتت أول امرأة تدير احد المصارف البريطانية الرئيسية.

وروز التي كانت حتى الآن ترأس مصرف «ناتويست» وتعمل منذ ٢٧ عاماً في المجموعة، كانت الأوفر حظاً لخلافة **روس ماكايون** وتتسلم مهامها في الأول من تشرين الثاني (نوفمبر) المقبل.

وقال رئيس مجلس إدارة المصرف **هوارد ديفيس** «أتشرف بتعييننا **اليسون** مديرة عامة جديدة. ستجلب خبرتها الشاملة وتاريخ نجاحها في مناصبها السابقة».

وأضاف ان **روس ماكايون** يترك خلفه «مصرفاً أعاد التركيز على أسواقه الأساسية في المملكة المتحدة وإيرلندا وحلّ معظم مشاكله القضائية الكبيرة، مع العودة الى تحقيق الأرباح».

ووصفت **روز** تعيينها بأنه «شرف كبير» لها معتبرة «أننا نبدأ فصلاً جديداً لهذا المصرف».

بريطانيا تدفع غرامة ضخمة لبنك «ملت» الإيراني

دفعت بريطانيا غرامة مالية للبنك الإيراني «ملت» قدرها ١,٢ مليار جنيه استرليني، بموجب حكم صادر عن محكمة في لندن تدين فيه قرار وزارة الخزانة البريطانية بفرض عقوبات على «ملت» منذ العام ٢٠٠٩.

ادفع الميكانيك واستلم الـ E-Vignette



OMT | حدك

☎ 01 391 000

محافظو المصارف المركزية العربية لمعالجة مخاطر استخدام العملات الرقمية وتقديم الدعم والمساندة لصندوق النقد العربي لاستكمال إنشاء مؤسسة النقد



أكد محافظو المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية في البيان الختامي لمجلس المحافظين في القاهرة «أهمية معالجة المخاطر التي تنشأ عن استخدام العملات الرقمية والتأثيرات المحتملة في السياسات النقدية وأهمية التحضير المناسب لها وبناء القدرات لدى المصارف المركزية التي ترغب في إصدار تلك النوعية من العملات الرقمية

وتطوير معايير الهوية الرقمية ومبادئ التعرف على العملاء وتطوير التشريعات وتعزيز التنسيق الدولي في مجال مواجهة مخاطرها». ودعا مجلس المحافظين الى تقديم الدعم والمساندة لجهود صندوق النقد العربي في استكمال إنشاء مؤسسة النقد العربية ومباشرتها خدماتها ونشاطاتها وتعزيز فرص مشاركة البنوك والمؤسسات المالية والمصرفية العربية في استخدام النظام الذي ستديره هذه المؤسسة مؤكداً تطبيق أعلى المعايير والمبادئ الدولية. وجدّد المجلس ترحيبه بالمبادرة الإقليمية لتعزيز الشمول المالي في المنطقة العربية التي أطلقها صندوق النقد العربي بالتعاون مع البنك الدولي والتحالف العالمي للشمول المالي والوكالة الألمانية للتنمية.



نديم قبوات

«بنك سوسيته جنرال - الأردن» يشارك بفعاليات الأسبوع الفرنسي في عمان

شارك «بنك سوسيته جنرال - الأردن» (SGBJ) للمرة الرابعة بفعاليات الأسبوع الفرنسي في عمان، الذي اقيم في بوليفارد العبدلي، المعروف بوسط البلد الجديد، وذلك برعاية وزيرة السياحة والآثار مجد شويكة، والسفيرة الفرنسية في المملكة فيرونيك فولاند - عنيني ورئيس غرفة التجارة الفرنسية الأردنية (كافراج) عقل بلتاجي.

وقال شريل قبيلان مدير إدارة الأفراد والعمليات البنكية الخاصة والتسويق نيابة عن المدير العام للبنك: «أن SGBJ يحرص على المشاركة في الأسبوع الفرنسي، هذه الفعالية السنوية التي تحتفل بالثقافة الفرنسية بكل أشكالها في قلب العاصمة عمان». كما أكد على أهمية العلاقات الفرنسية الأردنية العريقة، لا سيّما ان فرنسا هي المستثمر الأجنبي الأول في الأردن. كما شدّد على التزام البنك برؤية مجموعة سوسيته جنرال الداعمة والمعزّزة لمبدأ الجمع بين الثقافات.

يذكر ان مدير عام بنك سوسيته جنرال - الأردن هو السيد نديم قبوات.

مساهمو «غلوبال» يوافقون على الإندماج

مع «كامكو»

وافق مساهمو شركة بيت الإستثمار العالمي «غلوبال» GLOBAL في اجتماع الجمعية العمومية الأخير على الإندماج عن طريق الضم مع شركة كامكو للإستثمار KAMCO.

وتضمن جدول أعمال العمومية الموافقة على مشروع عقد الإندماج بطريق الضم الموقع بتاريخ ٤ تموز / يوليو ٢٠١٩، بحيث تكون «كامكو» الشركة الدامجة و«غلوبال» هي الشركة المدمجة.

وكانت «كامكو» أعلنت أواخر أغسطس الماضي عن حصولها على موافقة هيئة أسواق المال الكويتية على طلب إعادة هيكلة رأسمال الشركة وذلك استكمالاً لعملية الإندماج.

بنك مسقط يتوج بجائزة الشركة الأكثر قيمة في سوق مسقط للأوراق المالية



توج بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في السلطنة، بجائزة الشركة الأكثر قيمة بين المؤسسات والشركات المسجلة في سوق مسقط للأوراق المالية لعام ٢٠١٩.

ويأتي تتويج بنك مسقط بهذه الجائزة المرموقة بناء على المسح المشترك الذي قامت به مجلة عالم الاقتصاد والأعمال الخليجية بادر لأسواق المال، حيث وصل رأسمال البنك السوقي الى ما يقارب ١,٢ مليار ريال عماني.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للبنك الشيخ وليد بن خميس الحشار «ان تتويج البنك بمختلف الجوائز المحلية والعالمية يمثل تقديراً من مختلف المؤسسات ومن المجتمع المالي على ريادة بنك مسقط للقطاع المصرفي العماني وعلى الأداء المتميز الذي يقوم به في العمليات التشغيلية كافة.

المركزي الكويتي نظم المؤتمر المصرفي العالمي لاستشراف التحديات غير المسبوقة للاقتصاد العالمي المشاركون تناولوا التطورات التقنية وتغييراتها في المشهد الاقتصادي



المالية عبر التقنيات والابتكارات» محافظ مصرف الامارات المركزي **مبارك المنصوري** ونائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لبنك **بوبيان عادل الماجد**. وتطرقت الجلسة الى اثر التطورات التقنية التي تتقدم بسرعة عالية.

وشارك في الجلسة الثالثة الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني **طاهر العمري** ومحافظ بنك ماليزيا المركزي **داتوك يونس** والرئيس التنفيذي لقطاع تركيا والشرق الاوسط وشمال افريقيا لبنك (اتش اس بي سي) **مارتن تريكو** والرئيس التنفيذي لمجموعة بيت التمويل الكويتي **مازن الناهض**. وعرضت الجلسة الرابعة التي أقيمت تحت عنوان «الصناعة المالية على مفترق الطرق.. لمحة عن المستقبل» وجهات نظر متنوعة من منظور الجهاز المصرفي والهيئات الرقابية وغيرها من الاطراف المعنية. وقدم المتحدثون صورة عن المرحلة القادمة من تطور الصناعة المصرفية.

واستضافت الجلسة محافظ بنك البحرين المركزي **راشد المعراج** والرئيس التنفيذي لبنك المشرق **عبد العزيز الغرير** ونائب الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الكويت الوطني **شيخة البحر**.

نظم بنك الكويت المركزي «المؤتمر المصرفي العالمي - صياغة المستقبل»، لاستشراف مستقبل الصناعة المصرفية والتحديات غير المسبوقة التي يواجهها الاقتصاد العالمي والمتغيرات الاجتماعية والتقنية، وذلك برعاية امير البلاد **الشيخ صباح الاحمد الجابر الصباح** وبمشاركة عدد من صناع القرار ومختصين في جوانب الصناعة المصرفية والمالية.

وتضمن المؤتمر اربع جلسات شارك فيها خبراء ومختصون عرضوا اثر التطورات التقنية التي تتقدم بسرعة عالية ويتم تبنيها بالتوتيرة نفسها والتغيرات التي تسببها ثورة التقنيات المالية في المشهد الاقتصادي.

وتحدث في الجلسة الاولى وعنوانها «نظرة تأملية في الاقتصاد العالمي والمستجدات الاقتصادية وتحدياته» محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي **الدكتور احمد الخليفي** ومحافظ البنك المركزي الاردني **الدكتور زياد فريز** ورئيس مجلس ادارة بنك الخليج الكويتي **عمر الغانم**.

واستضافت الجلسة الثالثة وهي بعنوان «اعادة تشكيل الخدمات

البنك الإسلامي للتنمية يوافق على تمويل مشروعات بـ ٢٣٨ مليون دولار ويوقع مذكرة تفاهم مع جامعة دار الحكمة في مجال التعليم

وصرح الدكتور بندر حجار أن البنك يولي اهتمامًا كبيرًا بالمشروعات التي تخلق فرص عمل مناسبة، وتعزز قطاعات الصحة والصرف الصحي، فضلاً عن تهيئة بيئة مواتية لتحقيق التقدم التكنولوجي الذي من شأنه أن يعيد تحويل اقتصادات بلداننا الأعضاء، وقال إننا حريصون على ضمان الاكتفاء الذاتي في إنتاج الغذاء وذلك كجزء من الاستراتيجيات الهادفة لتحقيق أجندة ٢٠٣٠ للتنمية المستدامة.

على صعيد آخر وقع البنك الإسلامي للتنمية رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية وجامعة دار الحكمة مذكرة تفاهم



د. بندر حجار

لتسهيل التعاون بين الجانبين في مجال التعليم، وتصميم وتطوير وتقديم برامج التدريب الأكاديمي والمهني والاستشارات وتطوير الأعمال.

وبموجب المذكرة ستقدم جامعة دار الحكمة البرامج الأكاديمية والمهنية والتدريب، بما في ذلك تقديم البرامج الخاصة بدرجتي البكالوريوس والماجستير لمجموعة البنك وشركائها في الدول الأعضاء والمجتمعات المسلمة في الدول غير الأعضاء.

كما تضمنت المذكرة تعاون الجانبين في الخدمات الاستشارية في بعض القطاعات مثل قطاع الأعمال والقطاع المالي.

وافق مجلس المديرين التنفيذيين للبنك الإسلامي للتنمية على تمويل مشروعات جديدة عدة تبلغ قيمتها ٢٣٨,١ مليون دولار أميركي في كل من جمهورية بنين، وكوت ديفوار، وقيرغيزستان، ونيجيريا. كما وافق مجلس المديرين التنفيذيين على تمويل مشروع رائد للطاقة من خلال التمويل الجماعي.

وجاءت هذه الموافقات خلال اجتماع مجلس المديرين التنفيذيين رقم ٣٣٢ برئاسة الدكتور بندر حجار، رئيس مجموعة البنك بمقر البنك بمدينة جدة. وكانت تفاصيل الموافقات كالتالي:

– جمهورية بنين: ٦٩,١ مليون دولار لدعم مشروع الإسكان الاجتماعي.

– كوت ديفوار: ٤٧,٨٦ مليون دولار لمشروع أبيدجان و ١١ مدينة أخرى للصرف الصحي.

– جمهورية قيرغيزستان: ٢٠ مليون دولار لمشروع تنمية الزراعة المروية في عدة مناطق بالدولة، كما يهدف إلى دعم ١٣٢٠٠ مزارع للوصول إلى البنية التحتية الزراعية المحسنة وتوفير ٢٠٠٠ وظيفة جديدة.

– نيجيريا: ١٠٠ مليون دولار لدعم مشروع القضاء على الملاريا.

– مشروع «الحصول على الطاقة من خلال التمويل الجماعي» بقيمة ١,١١ مليون دولار.

المركزي المصري: احتياطي النقد الأجنبي يتجاوز

٤٥ مليار دولار للمرة الأولى

أعلن البنك المركزي ارتفاع أرصدة احتياطي النقد الأجنبي لأكثر من ٤٥ مليار دولار للمرة الأولى مسجلة ٤٥,١١٨ مليار دولار بنهاية سبتمبر المنقضي.

وارتفع الاحتياطي النقدي الأجنبي بنحو ١٤٩ مليون دولار حيث كان يسجل ٤٤,٩٦٩ مليار دولار بنهاية أغسطس.

ويعتبر المستوى الحالي هو الأعلى المسجل لدى البنك المركزي متجاوزاً مستوى نوفمبر الماضي الذي وصل إلى نحو ٤٤,٥١٣ مليار دولار.

وبذلك يكون الإحتياطي قد ارتفع بنحو ٢,٥٦٧ مليار دولار خلال أول تسعة أشهر من العام الجاري.

«ساما» تسمح للبنوك فتح حسابات للتابعين غير المصرح لهم بالعمل

سمحت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» للبنوك المرخصة العاملة في السعودية بفتح حسابات بنكية لغير السعوديين (المرافقين) ممن دون على إقاماتهم «غير مصرح له بالعمل» إذ شددت «ساما» على ضرورة إشعار البنك للإدارة العامة للتحريات المالية عند الاشتباه باستخدام تلك الحسابات بطريقة غير نظامية.

وأقرت «ساما» في تعديلاتها الجديدة المختصة بـ «تيسير إجراءات فتح الحسابات البنكية» أن لا يتجاوز الحد الأعلى للتحويلات أو الشيكات للوافدين بمهن (الطب والهندسة والمهن الفنية الوظائف الإدارية العليا) الذي لم يمض ٣ أشهر من قدومه للعمل عن ١٠ آلاف ريال للمرة الواحدة.

أما المهن العادية أو العمالية فيجب أن يتناسب الحد الأعلى للحوالة الواحدة من نوع المهنة المحددة في تأشيرة جواز السفر وعلى البنك أن يؤسس رقم الجواز خلال تلك الفترة كمرجع آلي للعمليات المنفذة.



We watch over you ...



9 2 0 0 0 1 0 4 3
www.alsagr.com

At Al Sagr, we don't leave anything to chance. Our wide range of innovative and intelligent insurance products are propelled by our passion for our customers. We aim to give you that added value of security for all that lies ahead.

البنك العربي يفتتح فرعه الجديد في شنغهاي - الصين

صبيح المصري: يأتي افتتاح الفرع تحقيقاً لرؤية وتوجهات البنك الاستراتيجية لتعزيز تواجده في أبرز الأسواق العالمية

نعمة صباغ: حلول مصرفية وتمويلية متنوعة ومتكاملة

وأكثرها نمواً بما فيها السوق الصينية والتي تمثل ثاني أكبر إقتصاد في العالم».

من جانبه قال صباغ: «سنعمل من خلال فرعنا الجديد في الصين وشبكتنا المصرفية الواسعة على تقديم الحلول المصرفية والتمويلية المتنوعة والمتكاملة لعملائنا من قطاع الشركات الذين يرغبون في الوصول الى الأسواق الآسيوية وكذلك تلبية احتياجات الشركات

العالمية العاملة في المنطقة بما فيها الشركات الصينية، بما يسهم في تعزيز ودعم حركة التبادل التجاري بين منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا والصين والبناء على فرص النمو والتوسع المتاحة عبر هذه الأسواق الرئيسية».

تجدر الإشارة الى أن البنك العربي يتواجد ضمن قائمة البنوك المراسلة الرئيسية التي تقدم خدماتها لأبرز البنوك الصينية وذلك بفضل شبكته المصرفية الواسعة والتي تعتبر من أكبر الشبكات المصرفية العربية العالمية.

يذكر أن البنك العربي حصل على العديد من الجوائز من جهات عالمية مرموقة كان من أبرزها جائزة أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام ٢٠١٩ من مجلة يوروموني العالمية - لندن، كما وحصل البنك أيضاً على جائزة أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام ٢٠١٩ وللعام الرابع على التوالي، من مجلة غلوبال فاينانس العالمية - نيويورك.



صبيح المصري ونعمة صباغ خلال حفل الافتتاح

افتتح البنك العربي مؤخراً فرعاً جديداً في مدينة شنغهاي في جمهورية الصين الشعبية، في خطوة يهدف البنك من خلالها الى تعزيز تواجده في السوق الصينية ضمن شبكة فروع العالمية والتي تضم ما يزيد عن ٦٠٠ فرع عبر ٥ قارات.

ويأتي افتتاح الفرع الجديد بعد حصول البنك العربي على موافقة هيئة تنظيم قطاع المصارف

والتأمين الصينية على تحويل المكتب التمثيلي للبنك في مدينة شنغهاي الصينية الى فرع متكامل معززاً بذلك إنتشاره الآسيوي والذي يشمل كذلك كلاً من سنغافورة وكوريا الجنوبية.

وبهذه المناسبة أقام البنك العربي حفل إستقبال خاصاً في مدينة شنغهاي بالصين بحضور صبيح المصري رئيس مجلس إدارة البنك العربي ونعمة صباغ المدير العام التنفيذي للبنك وذلك خلال زيارة عمل قاما بها الى الصين شملت كلاً من بكين وشنغهاي التقياً خلالها عدداً من المسؤولين من القطاع المصرفي الصيني. وحضر حفل الإستقبال الذي أقامه البنك ممثلون عن جمعية البنوك في شنغهاي وهيئات مصرفية صينية ودولية وشخصيات من قطاع الشركات والاعمال.

وللمناسبة، قال صبيح المصري: «يأتي افتتاح فرع البنك العربي في الصين تحقيقاً لرؤية وتوجهات البنك الاستراتيجية التي تهدف إلى توسيع شبكته المصرفية وتعزيز تواجده في أبرز الأسواق العالمية

توفر خيارات متعددة من الحسابات والودائع والمزايا البنك العربي يطرح باقة خدمات مصرفية لقطاع الأطباء

يوصل البنك العربي في إطار حرصه على تقديم حلول مصرفية متكاملة تلبى احتياجات القطاعات المختلفة، تعزيز خدماته المصرفية الشخصية لقطاع الأطباء من خلال طرح باقة متكاملة صممت خصيصاً لتلبية المتطلبات المصرفية للأطباء بما يتناسب مع احتياجاتهم ونمط حياتهم.

ويقدم البنك العربي من خلال باقة «طبيب بلس» مجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية والمزايا التفضيلية للأطباء. وتتضمن مزايا باقة «طبيب بلس» توفير خيارات متعددة من الحسابات والودائع بأنواعها المختلفة تلبى احتياجات الأطباء الشخصية والعملية محلياً أو في الخارج عبر برنامج «عربي بلا حدود» والذي يقدم العديد من الخدمات المصرفية التي تمتد عبر شبكة فروع البنك العربي في المنطقة.

كما تقدم هذه الباقة حلولاً تمويلية بمزايا تفضيلية وأسعار فائدة منافسة تشمل على سبيل المثال لا الحصر قروضاً شخصية موافقاً عليها مسبقاً للأطباء أصحاب العيادات، وقروضاً عقارية لفترة سداد تصل إلى ٣٠ سنة وغيرها العديد.

وتتيح باقة «طبيب بلس» للأطباء الاستفادة من المزايا الشاملة لبرنامج «إيليت» و«عربي بريميموم» الى جانب البطاقات الائتمانية التي يقدمها البنك والتي توفر امتيازات عديدة لحامليها.

وفي تعليقه على الخدمات التي تقدمها باقة «طبيب بلس» قال نعيم الحسيني - نائب رئيس تنفيذي - مدير ادارة الخدمات المصرفية للأفراد في مجموعة البنك العربي: «نواصل في البنك العربي تقديم خدماتنا المصرفية الشخصية لمختلف القطاعات والفئات عبر المنطقة بما يلبي الاحتياجات المصرفية المتنوعة، ويعتبر قطاع الأطباء أحد القطاعات الحيوية حيث يحظى بالتقدير والاحترام في ضوء رسالته المجتمعية الجليلة ودوره الإنساني».



الوطنية

شركة التأمين الوطنية



عالمًا

1965 - 2015

أفق عالمي
في سوق محلي

+962 6 5681979

www.natinsurance.com.jo

OMT تحصل فواتير المشتركين في مؤسسة مياه لبنان الجنوبي عبر ألف مركز



ناجي أبو زيد ود. وسيم ضاهر بعد توقيع الاتفاقية

وقعت مؤسسة مياه لبنان الجنوبي ممثلةً برئيس مجلس إدارتها مديرتها العام الدكتور وسيم ضاهر، وشركة OMT ممثلةً بمديرتها التنفيذي السيد ناجي أبو زيد، اتفاقاً تقوم بموجبه شركة OMT بتحصيل الفواتير المتوجبة على المشتركين في خدمة مياه الشفة والصرف الصحي لمصلحة مؤسسة مياه لبنان الجنوبي.

وسيؤمن إنجاز هذا الاتفاق للمشاركين خيار سداد مستحقّاتهم عبر أكبر شبكة وكلاء في لبنان مؤلفة من أكثر من ١٠٠٠ مركز OMT من بينها ٢٥٠ مركزاً في محافظتي الجنوب والنبطية. بذلك سيصبح بإمكان المواطنين توفير الوقت من خلال سداد فواتيرهم اختيارياً في أقرب مركز، بدل الانتقال الى مراكز ودوائر المؤسسة الموزعة في الأفضية.

وتسعى مؤسسة مياه لبنان الجنوبي من خلال توقيع هذه الاتفاقات مع شركات تحصيل الأموال إلى توفير وقت المشتركين وزيادة خيارات الدفع وأماكنها. فابتداءً من ١ تشرين الثاني ٢٠١٩، سيتمكن المشتركون من تسديد مستحقّاتهم بكلفة ٣,٠٠٠ ليرة لبنانية فقط، وذلك عبر التوجه إلى أي مركز OMT وتزويد الوكيل برقم الاشتراك أو الإيصال القديم.

P.S: Attached for your reference:

SLWE logo –

OMT new logo –

بنك الإستثمار الأوروبي يدعم «الإعتماد المصرفي»

بخط إئتمان ٥٠ مليون يورو

طارق خليفة: الإتفاقية جزء لا يتجزأ من سياسة مستمرة ودائمة

لتحسين ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة



من اليسار: طارق خليفة وفلافيا بالانزا

وقع بنك الإستثمار الأوروبي (EIB) و«الإعتماد المصرفي» اتفاقية خط إئتمان تؤول من ٥٠ مليون يورو لدعم استثمارات الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في لبنان. وقد جاءت هذه الخطوة في إطار «مبادرة دعم المناعة الإقتصادية» ERI الهادفة الى زيادة المرونة الإقتصادية لدعم النمو الإقتصادي المستدام والتماسك الإجتماعي ولتعزيز نمو القطاع الخاص في المنطقة.

ولمناسبة توقيع الإتفاقية، صرحت مديرة العمليات في بنك الإستثمار الأوروبي لدول الجوار، فلافيا بالانزا: «إننا مسرورون لبناء هذه الشراكة مع CREDITBANK بهدف دعم القطاع الخاص في لبنان في إطار «مبادرة دعم المناعة الإقتصادية» الخاصة ببنك الإستثمار الأوروبي. ستساهم هذه العملية في تنشيط النمو الإقتصادي في لبنان، من خلال تأمين الدعم لتوفير عدد أكبر من المشاريع الريادية، وتوفير فرص عمل جديدة وتعزيز الإدماج المالي.

من جهته قال رئيس مجلس إدارة ومدير عام CREDITBANK طارق خليفة: «نحن نؤمن بأن المناعة الإقتصادية مهمة جداً لتحقيق الإستقرار السياسي والإجتماعي، لذلك فإن فلسفة مصرفنا تستند على ان الإقراض التجاري للقطاع الخاص مهم جداً وله مصلحة وطنية عالية في CREDITBANK، مهمتنا تركز على تمكين الناس من خلال تمكين المساعي الإقتصادية. نحن نعتبر هذه الإتفاقية مع بنك الإستثمار الأوروبي جزءاً لا يتجزأ من سياسة مستمرة ودائمة لتحسين ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

Bankmed يكافئ عملاءه باسترداد نقدي من محطات «مدكو» و«فينيسيا»



من اليسار: زينة زامل، راوول نعمة، ميشال غرزوزي، فادي فليحان، حاتم شعراني، تانيا مسلم ونديل طيارة

تماشياً مع استراتيجيته المتقدمة وحرصاً منه على تعزيز العلاقات مع عملائه، أعلن بنك البحر المتوسط Bankmed عن شراكته مع مدكو، أكبر وأقدم شبكة للبتترول في لبنان.

وتُمكن هذه الشراكة حاملي بطاقات المصرف من الحصول على ١ في المئة Drive Time، كمكافأة استرداد نقدية في كل مرة يستخدمون فيها بطاقاتهم الائتمانية في محطات الوقود مدكو وفينيسيا (MEDCO & Phoenicia)، بالإضافة إلى التسوق في المتاجر الذكية Yalla Stop Super Dekkene. تقترن هذه المكافأة ببرامج مكافآت أخرى يقدمها Bankmed، والتي تختلف بحسب أنواع البطاقات مثل الأميال أو النقاط أو Cash Back.

ويحرص Bankmed من خلال هذه الشراكة على تقديم أفضل الخدمات والبرامج المصرفية لعملائه، وذلك بهدف تعزيز تجربتهم المصرفية وجعلها أكثر مرونة وسهولة، عاكساً بالتالي جوهر مبادئه.

DROP DOWN YOUR STRONG-ARM TACTICS!

With Fidelity insurance against accidents, you don't have to fight for your right; it is guaranteed with all due appreciation and respect.



FIDELITY ASSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L

Capital LBP 10.5 billion fully paid - C.R. 18345 Beirut - MOF 4939 registered in the MET insurance companies register under N. 121 subject to decree N. 9812 dated 04/05/1968 and its amendments of law N. 94 of 18/06/1999

P.O. Box: 11-6349 Riad Solh - Beirut 11072210 - Lebanon

Head Office: Jal el Dib - Mid Town Center - T: 04 719300, F: 04 719306

Hamra T: 01 350100 - Tripoli T: 06 412688 - Zahle T: 08 808300 - El Abbasieh-Tyr T: 07 349112

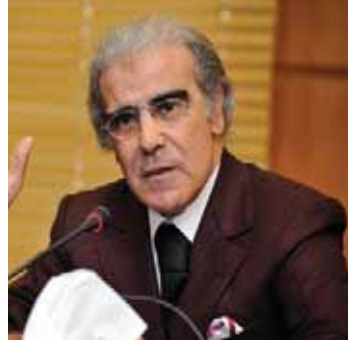
Saida T: 07 728555 - Nabatiyeh T: 07 532033

customerservicedept@fidelity.com.lb | www.fidelity.com.lb



بنك المغرب المركزي قرّر تقليص الاحتياطي الإلزامي:

تحسن النمو الى ٣,٨ في المئة في ٢٠٢٠

عبد اللطيف الجواهري
محافظ بنك المغرب المركزي

قرّر بنك المغرب المركزي عقب اجتماعه الفصلي تقليص نسبة الاحتياطي الإلزامي من ٤ إلى ٢ في المئة، معللاً هذا القرار باستمرار المستوى المرتفع لحاجيات السيولة البنكية في أفق التوقع، مؤكداً في الصدد نفسه أن هذا القرار سيمكن من ضخ سيولة دائمة تفوق بقليل ١١ مليار درهم. وسجل البنك ان التضخم بعد بلوغه ١,٩ في المئة سنة ٢٠١٨، تطور في مستويات ضعيفة خلال

السنة الجارية، ليصل الى ما متوسطه ٠,٢ في المئة في الاشهر الثمانية الأولى، خاصة بفعل تراجع أثمان المواد الغذائية المتقلبة الأسعار، متوقفاً ان يظل التضخم في مستويات منخفضة خلال الأشهر المقبلة ليستقر في ٠,٤ في المئة خلال مجموع السنة، في حين يرتقب ان يتسارع في سنة ٢٠٢٠، الى ١,٢ في المئة مدعوماً بمكونه الأساسي الذي يستفيد من الانتعاش المنتظر للطلب الداخلي لتبلغ نسبته ١,٦ في المئة بدل ٠,٧ في المئة المتوقعة سنة ٢٠١٩.

وبالنسبة لسنة ٢٠٢٠ توقع البنك المركزي تحسن النمو الى ٣,٨ في المئة مع استقرار وتيرة الأنشطة غير الفلاحية في ٣,٦ في المئة وارتفاع القيمة المضافة الفلاحية بنسبة ٦,٣ في المئة استناداً لفرصية إنتاج من الحبوب يبلغ ٨٠ مليون قنطار.

البنك الأهلي يكمل عملية طرح سندات بقيمة ٥٠٠ مليون دولار

الشيخ فيصل آل ثاني: تعبر عن استمرار التأييد الدولي

وفقة المستثمرين العالميين بقطر



أتم البنك الأهلي، الحاصل على تصنيف A2 من وكالة موديز وA من وكالة فيتش، عملية إصدار الشريحة الثالثة لسندات بقيمة ٥٠٠ مليون دولار أميركي في اسواق سندات الدين العالمية، وذلك من ضمن برنامج السندات متوسطة الأجل (EMTN) بقيمة ١,٥ مليار دولار.

وعلق رئيس مجلس الإدارة

للبنك الأهلي الشيخ فيصل بن عبد العزيز بن جاسم آل ثاني: «نحن مسرورون لإتمام عملية الإصدار الثالثة بنجاح، وهو ما يعبر عن استمرار التأييد الدولي والثقة التي يضعها المستثمرون العالميون في دولة قطر والوضع المالي الثابت للبنك الأهلي».

وقال: «لقد لاقت الحملة الترويجية في آسيا وأوروبا نجاحاً كبيراً واهتماماً واسعاً من قبل المستثمرين، كما تلقينا الدعم الكبير من قبل البنوك المنظمة ومدراء الإكتتاب وهم بنك الخليج التجاري، بنك باركليز، ميزوهو سيكيوريتيز، QNB كابيتال وبنك ستاندرد شارترد. إن التنوع الجغرافي للمستثمرين كان جيداً، حيث حصل مستثمرو أوروبا على نسبة ٤١ في المئة ومستثمرو آسيا على نسبة ٣٢ في المئة ومستثمرو الشرق الأوسط على نسبة ٢٧ في المئة».

البنك الأهلي يمنح عملاءه فرصة للفوز بقيمة الاقساط المدرسية او الجامعية

محمد النملة: نعمل لتكون البطاقة الائتمانية الخيار الاول والمفضل للدفع



اعاد البنك الأهلي، احد البنوك الرائدة في تقديم المنتجات والخدمات المصرفية في قطر، اطلاق حملة «استخدم بطاقة البنك الاهلي الائتمانية في دفع الرسوم المدرسية او الجامعية واربحها»، والتي ستتيح هذا العام لخمسة فائزين

محظوظين من عملائه فرصة لاسترداد الاقساط المدرسية او الجامعية المدفوعة.

وقال نائب الرئيس التنفيذي لادارة دعم الاعمال والخدمات في البنك محمد النملة:

«نسعى دوماً في البنك الاهلي الى مكافأة عملائنا واثراء تجربتهم المالية والمصرفية بما يتلاءم مع تلبية طموحاتهم ومتطلباتهم الحالية والمستقبلية، وذلك تماشياً مع توجه البنك الاهلي المستمر والدائم في اتباع افضل الممارسات المصرفية وتقديم منتجات مالية تناسب احتياجات عملائه وتميزهم وذلك تقديراً من البنك لولائهم المستمر».

واضاف النملة: اننا في البنك الاهلي نعمل وبكل جهد لتكون البطاقة الائتمانية من البنك الاهلي هي الخيار الاول والمفضل للدفع عند العملاء.

تنوعياً لفرص الإستثمار أمام عملائها

بيتك كابيتال» تطرح أول صندوق ريت في البورصة

برأسمال ١٠٠ مليون دينار

طرح شركة «بيتك كابيتال»، الذراع الإستثمارية لمجموعة بيت التمويل الكويتي «بيتك» أول صندوق متداول للإستثمار في العقار المحلي (ريت) بإسم «صندوق بيتك كابيتال ريت» برأسمال ثابت يصل الى ١٠٠ مليون دينار.

ويأتي هذا الطرح ضمن جهود «بيتك كابيتال» لتنوع فرص الإستثمار أمام عملائها، وتقديم أدوات جديدة تساهم في تحقيق عوائد مجزية.

وقال الرئيس التنفيذي في «بيتك كابيتال» عبد العزيز ناصر المرزوق، إن «الصندوق الجديد يهدف لتحقيق عوائد نقدية من خلال الإستثمار بقطاعات العقار في دولة الكويت، ويحقق الإستثمار في الصندوق عوائد نقدية يستفيد منها المساهمون على شكل توزيعات شهرية».

وأشار المرزوق الى ان «الشركة تعزز في وقت لاحق بصفتها مديراً للصندوق إدراج وحداته في بورصة الكويت مما يُعد ميزة وقيمة مضافة للمستثمرين من شأنها رفع درجة سيولة الإستثمار، وإتاحة خيار جيد للدخول والتخارج وبحسب ظروف السوق»، مشيداً في ذلك بدور هيئة أسواق المال والبورصة التي تبنت وساندت ولادة هذا المنتج.

Medical



Motor



Home



Travel



PA



Marine



Engineer



Other

Sales Office: Across Nall Park, Salim Street, Sulaymaniyah, Iraq
Mob. 0751 715 0 715 / 0770 715 0 715
Email: info@dilnia.com / Site: www.dilnia.com



Dilnia
INSURANCE

بنك الدوحة ينظم جلسة حول «فرص الاستثمار في قطر»

د. ر. سيتارامان: ٢,٦ في المئة نمو الناتج المحلي القطري والقطاع المصرفي معافى



نظم بنك الدوحة، أحد أكبر البنوك التجارية في دولة قطر، جلسة لتبادل المعرفة بعنوان «فرص الاستثمار القيمة في قطر» في فندق الشيراتون في الدوحة.

وفي معرض حديثه استعرض الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور ر. سيتارامان مختلف المستجدات الحاصلة في قطر منذ بداية الحصار وكيفية تمكّن قطر من إدارة وتجاوز الوضع الذي فرضه الحصار، فقال: «تشير التوقعات إلى تسجيل إجمالي الناتج المحلي نمواً بنسبة ٢,٦ في المئة في عام ٢٠١٩ وبقاء القطاع المصرفي مُعافى، فقد تم جزئياً استبدال المديونيات الأجنبية المسحوبة من قطر عقب الأزمة الدبلوماسية وتم إيداء مزيد من التركيز على تنوع مصادر التمويل وهيكّل استحقاق الودائع». كما تطرّق الدكتور ر. سيتارامان إلى الجانب المتعلق بتغيّر المناخ في كلمة سمو أمير البلاد المفدى الشيخ تميم بن حمد آل ثاني التي ألقاها خلال

الجلسة ٧٤ للجمعية العامة للأمم المتحدة إذ قال بأن تغيّر المناخ يعتبر أحد التحديات الرئيسية التي تواجه الاقتصاد العالمي وفي مقابل ذلك تشدّد قطر على التنمية المستدامة ضمن رؤيتها للعام ٢٠٣٠. وأشار الدكتور ر. سيتارامان إلى مستجدات قطاع النفط والغاز وقطاع غير النفط والغاز والمناطق الحرة وقانون الاستثمار الجديد وقانون العقارات وقانون الشراكة بين القطاعين الخاص والعام والأمن الغذائي والسياحة وقدم رأيه بالمستجدات الرئيسية لسوق المال في قطر.

بدوره افتتح الرئيس التنفيذي لهيئة مركز قطر للمال يوسف محمد الجيدة، خطابه بوصف دولة قطر بعبارات جميلة قائلاً بأنها «صغيرة وغنية وطموحة». من جهته دعا الرئيس التنفيذي لبورصة قطر راشد علي المنصوري إلى تطبيق أربع استراتيجيات، زيادة منتجاتنا المعروضة في سوق الأوراق المالية ووضع قوانين أكثر مرونة لجعل قطر مكاناً أكثر جذباً للاستثمارات الأجنبية، وقيام البورصة بتعزيز التفاعل مع مدراء الصناديق محلياً وعالمياً وتقديم الدعم اللازم لتوفير بيئة داعمة لإدارة الأصول في الدولة في إطار الجهود الرامية إلى تعزيز السيولة في السوق، والترويج أكثر للبورصة من خلال الوسائط الإلكترونية والمطبوعة وغيرها من القنوات التسويقية.

وتوّه رئيس مجلس إدارة شركة جست ريل استايت ناصر الأنصاري، بقيام قطر باتخاذ العديد من الإجراءات لتصبح أكثر مرونة في مواجهة الأزمات، واتخاذها إجراءات فعالة لتعزيز رفاهية الوافدين والقطريين من خلال إتاحة المزيد من فرص العمل وخلق بيئة أكثر مواءمة لجذب الموظفين والإداريين إلى قطر.

د. ر. سيتارامان في منتدى جائزة التميز المهني:

أطر عمل الحوكمة تؤكد أهمية التنوع في مجالس الإدارات والتنمية المستدامة

يركز المستثمرون في أوروبا على ربط الحوكمة مع خلق قيمة طويلة الأجل من خلال مراقبة إدارة الكفاءات، والعناصر البيئية والاجتماعية والحوكمة والبيئة المؤسسية».

كما تحدث ر. سيتارامان عن أحدث الاتجاهات في مجال حوكمة الشركات في الاقتصادات الناشئة قائلاً: «هناك مطالبات في البرازيل حالياً بمزيد من الاستقلالية في ما يتعلق بإطار عمل الحوكمة. فقد زاد عدد الأعضاء المستقلين الذين تم تعيينهم في مجالس الإدارات نظراً لتوزيع رأس المال على



د. ر. سيتارامان يستلم جائزة

نطاق أكبر. وفي الهند، قدمت لجنة كوتاك توصيات حول تركيبة ودور مجالس الإدارة، وتحديد المديرين المستقلين، ولجان مجلس الإدارة، ومراقبة شركات المجموعة والشركات ذات العلاقة، والمسائل المتعلقة بالمحاسبة والتدقيق، والإفصاحات والشفافية ومشاركة المستثمرين. كما قامت الهيئات المنظمة لسوق رأس المال في الهند بالعديد من الإصلاحات لتعزيز المساواة بين الجنسين في الشركات الهندية».

سلط الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة الدكتور ر. سيتارامان الضوء خلال منتدى جائزة التميز المهني في فندق «أي تي سي غراند تشولا» في مدينة شناي - الهند، على أحدث الإتجاهات في مجال حوكمة الشركات في الإقتصادات المتقدمة قائلاً: «تعتبر المكافآت ونظام الحوافز، وإدارة المخاطر، ومهارات واستقلالية مجلس الإدارة، والمشاركة الفعالة للمساهمين من المجالات الرئيسية التي تتطلب الكثير من الاهتمام من بعد الأزمة المالية العالمية. ويجب اتخاذ الخطوات اللازمة للتأكد من أن نظام المكافآت يخضع لإجراءات حوكمة واضحة».

أضاف: «يطالب المستثمرون في السوق الأميركي بتحسين جودة وتركيبة وتنوع مجالس الإدارات. فهم يرغبون في رؤية المزيد من التنوع في الأفكار والخبرات في مجلس الإدارة لكي يتمكن من تحديد المخاطر وتحسين أداء المؤسسة بشكل أكبر وأفضل. كما يركز السوق الأميركي بشكل متزايد ومستمر على الاستدامة وتغير المناخ في قطاعات عدة، بينما



THE MOST INNOVATIVE ISLAMIC BANK 2019

Bank of Khartoum wins the “Most Innovative Islamic Bank 2019” As part of the 9th Global Islamic Finance Awards 2019 (GIFA) - held on September 2019 ,16 in Cape Town, South Africa - Bank of Khartoum won the Most Innovative Islamic Bank of the Year Award for the third consecutive time.

The award is a testimony to Bank of Khartoum’s distinguished role in the banking sector; maintain a leading position amongst Sudanese banks both locally and regionally. The award is the culmination of the bank’s continuous efforts to upgrade and enhance its products and services to meet an innovative banking experience in aim to continuously satisfy and meet our valued customers’ needs in all sectors as their bank of choice.

1913 - 0156661000

 www.bankofkhartoum.com

 BankofKhartoum1913

  bankofkhartoum



Bank of Khartoum
— YOU FIRST —

بنك الإثمار راعياً ذهبياً لاحتفالية مئوية القطاع المصرفي البحريني

أحمد عبد الرحيم: مستمررون بمواصلة دعم القطاع المصرفي

والمكانة الرائدة التي حققها



شارك بنك الإثمار، بنك التجزئة الإسلامي ومقره البحرين كراعٍ ذهبي في احتفال بمناسبة مرور ١٠٠ عام على تأسيس القطاع المصرفي في مملكة البحرين والذي أقيم برعاية صاحب السمو الملكي الأمير خليفة بن سلمان آل خليفة رئيس الوزراء.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك أحمد عبدالرحيم: «نحن فخورون

جداً بالقطاع المصرفي في مملكة البحرين وبالتطورات التي حققتها هذه الصناعة منذ تأسيسها لتصبح مملكة البحرين مركزاً مالياً رئيسياً في المنطقة. تحديات كثيرة وإنجازات أكثر مر بها القطاع الذي نجح في وضع أسس وركائز متينة يستند إليها العمل المصرفي اليوم».

وأضاف عبدالرحيم: «إن بنك الإثمار له دور بارز في تطور الصيرفة في البحرين. وتأتي مشاركتنا في هذه الاحتفالية كجزء من التزامنا بمواصلة دعم القطاع المصرفي والمكانة الرائدة التي حققها هذا القطاع والذي ساهم بشكل كبير في ازدهار الاقتصاد الوطني. كما أننا نحرص على دعم مبادرات جمعية مصارف البحرين والفعاليات الهامة والمتنوعة التي تنظمها لما لها من دور هام في تحقيق التميز والتقدم لهذا القطاع».

«الأهلي المتحد» و AFS يعلنان قبول أجهزة نقاط البيع POS

قام البنك الأهلي المتحد بالتعاون مع شركة الخدمات المالية العربية (AFS) بتفعيل قبول أجهزة نقاط البيع (POS) الأولى في البحرين القائمة على نظام أندرويد لمحفظه الهواتف المحمولة (bwallet)، وإضافتها إلى حلول الدفع المبتكرة للبنك الأهلي المتحد.

وأطلقت شركة الخدمات المالية العربية AFS بالشراكة مع شركة بتلكو للاتصالات محفظة الهواتف المحمولة (bwallet) في عام ٢٠١٨. واليوم، يتم استخدامها يومياً من قبل قاعدة عملاء نامية من خلال الآلاف من الشركات الرائدة في مجال البيع بالتجزئة، ودور السينما، والفنادق، والمطاعم وأماكن الترفيه في جميع أنحاء المملكة. وتُقدّم محفظة الهواتف المحمولة (bwallet) ميزات آمنة ومناسبة وسهلة، يتخللها تحويل الأموال من شخص إلى آخر (P2P)، وتحويل الأموال الدولي، وتقسيم الفاتورة، والدفع من خلال (Card-On-File) وبتلكو (In-App Bill Payments).

بنك الشارقة يصدر سندات بـ ٦٠٠ مليون دولار لأغراض التمويل العامة

أتم بنك الشارقة عملية إصدار سندات غير مضمونة ذات معدل فائدة ثابت بقيمة ٦٠٠ مليون دولار، بموجب برنامج البنك لسندات اليورو متوسطة الأجل بقيمة ١,٥ مليار دولار، وذلك لمدة ٥ سنوات.

وتعدّ هذه العملية من بين أكبر عمليات إصدار السندات غير المضمونة ذات المعدل الثابت في أسواق السندات العامة بالدولار الأميركي بالنسبة لبنك في دول مجلس التعاون الخليجي خلال العام ٢٠١٩، كما أنها العملية الثالثة من حيث حجم التبادلات العامة لبنك الشارقة منذ العام ٢٠١٥.

وسيتم استخدام العائدات لإعادة تمويل سندات البنك الحالية البالغة ٥٠٠ مليون دولار، والتي تستحق في ٨ حزيران (يونيو) ٢٠٢٠، ولأغراض التمويل العامة للشركة.

بنك القدس وسلطة الطاقة يوقعان اتفاقية تعاون

صلاح هدمي: استكمال لدورنا في دعم قطاعات المجتمع الفلسطيني



وقّع بنك القدس وسلطة الطاقة والموارد الطبيعية الفلسطينية اتفاقية تعاون مشترك لتنفيذ مشروع الصندوق الدوار لمشاريع الطاقة الشمسية للمواطنين والمنشآت الصغيرة في غزة.

وجرى توقيع الاتفاقية في مقر الادارة العامة لبنك القدس في رام الله بحضور رئيس سلطة الطاقة

والموارد الطبيعية المهندس ظافر ملحم، والرئيس التنفيذي لبنك القدس صلاح هدمي، وعدد من المدراء والمسؤولين من الجانبين.

واعرب ملحم عن سعادته بالتعاون مع بنك القدس لانجاح هذا المشروع، وقال انه يخدم في المرحلة الاولى ٨٠٠ مشارك ما بين مؤسسة ومستخدم منزلي، على ان يتم اعادة استثمار اليرادات الناتجة عن التحصيل لتمويل مشاريع طاقة شمسية اضافية.

من جهته قال هدمي: ان توجه سلطة الطاقة والموارد الطبيعية في فلسطين في الاعتماد اكثر على مصادر الطاقة الشمسية، يأتي منسجماً ومتماشياً مع التوجهات العالمية المتزايدة لاستغلال مصادر الطاقة البديلة، مشيراً الى ان تنفيذ مشروع الصندوق الدوار سيكون في المرحلة الاولى في غزة من اجل التسهيل على المواطنين ومساعدتهم في خلق آفاق جديدة من الموارد الطبيعية والاستفادة منها لتلبية احتياجاتهم، منوها الى انه في المرحلة المقبلة سيكون اتفاق مع سلطة الطاقة لتنفيذ المشروع في كافة محافظات الوطن، كما اكد هدمي ان هذه الاتفاقية تأتي استكمالاً وتلبية للدور الملحق على عاتق البنك في دعم قطاعات المجتمع الفلسطيني المختلفة في ظل الظروف الصعبة التي يعاني منها قطاع غزة.

بنك فيصل الإسلامي يزيد حصته في هيكل مساهمي

المصرية للتأمين التكافلي

يسعى بنك فيصل الإسلامي لزيادة حصته في هيكل ملكية المصرية للتأمين التكافلي، من خلال شراء حصة بنك مصر والبالغة ٨ في المئة.

ويصل رأس المال المدفوع للمصرية للتأمين التكافلي ممتلكات الى ١٨٤ مليون جنيه، ويتوزع هيكل الملكية بواقع ٢٤,٧٥ في المئة لبنك فيصل الإسلامي، مقابل ٩,٥ في المئة للمصرف العربي الدولي، و٨,٧٥ في المئة لمجموعة الخليج للتأمين، ويستحوذ كل من بنك مصر إيران للتنمية وبنك الشركة المصرفية العربية الدولية، وبنك البركة وكامكو للإستثمار على ٣٣ في المئة بواقع ٨,٢٥ في المئة لكل منها، فيما تتوزع النسبة الباقية والبالغة ٢٤ في المئة على كل من شركة الخليج للتأمين وإعادة التأمين وبنك مصر وجهاز تنمية المشروعات الصغيرة التابع للصندوق الإجتماعي للتنمية وبواقع ٨ في المئة لكل منها.

وبعد إتمام صفقة إستحواذ بنك فيصل الإسلامي على حصة بنك مصر في هيكل ملكية المصرية للتأمين التكافلي، سترتفع حصة الأول الى ٣٢,٧٥ في المئة. والسبب في تخارج بنك مصر من هيكل مساهمي المصرية للتأمين التكافلي رغم تنامي مؤشر ربحيتها مرتبط بسعي البنك للتوافق مع مقررات بازل ٣.

٨,٢ في المئة حصته من الأصول المصرفية الأردنية «الإسلامية الدولية»، تعيد تثبيت تصنيف «الإسلامي الأردني»



د. حسين سعيد

أعدت الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف (IIRA) ومقرها البحرين تثبيت التصنيف الائتماني للبنك الإسلامي الأردني على الصعيد الدولي للعمليات الأجنبية عند درجة BB+/A3 وعلى الصعيد المحلي بدرجة A1JO، A+JO المحافظة على نظرة مستقبلية مستقرة لجميع هذه التصنيفات. وبحسب التقرير الصادر عن الوكالة فإن البنك الإسلامي الأردني الذي يعتبر أحد البنوك

الإسلامية الرائدة على مستوى العالم وأكبر بنك إسلامي وثالث أكبر بنك في الأردن حيث استطاع الاحتفاظ بحصته في السوق المصرفية الإسلامية المحلية لتصل إلى ٥٥,٩ في المئة ووصلت حصته ٨,٢ في المئة من الأصول المصرفية الأردنية البالغة ٥٠,٩ مليار دينار أردني وحقق نمواً في صافي الأرباح للنصف الأول من العام ٢٠١٩ بنسبة ٥ في المئة مقارنة بنفس الفترة من عام ٢٠١٨، كما انخفضت نسبة صافي التمويل غير العاملة من ٠,٧ في المئة عام ٢٠١٧ إلى ٠,٣ في المئة عام ٢٠١٨.

يذكر ان الرئيس التنفيذي / المدير العام للبنك الإسلامي الأردني هو الدكتور حسين سعيد.

بنك الأردن مساهم مع «إنجاز» في دعم برنامج تبني المدارس صالح حماد: حريصون على اختيار وتنفيذ برامج المسؤولية التي تخص التعليم



وقعت مؤسسة إنجاز وبنك الأردن إتفاقية تعاون مشترك تهدف إلى مساهمة البنك في دعم برنامج تبني المدارس وتعزيز الشراكة الفاعلة في مجالات متعددة.

وبرنامج تبني المدارس أحد برامج مؤسسة إنجاز الهادف إلى تطوير القطاع التعليمي والمساعدة في تعزيز ثقافة جديدة للمسؤولية المجتمعية لمختلف القطاعات.

وبحسب بيان أصدرته المؤسسة وقع الإتفاقية مدير عام بنك الأردن صالح رجب حماد والمدير التنفيذي لإنجاز للتعليم في مؤسسة إنجاز مهدي الجراح.

وقال حماد: «إن توقيع هذه الإتفاقية يأتي من حرص البنك الدائم في اختيار وتنفيذ برامج المسؤولية المجتمعية التي تخص البرامج التعليمية الهادفة، وإحداث تغيير إيجابي طويل الأمد على الطلبة، ومن أجل تمكينهم من التعلم والنمو لبناء مستقبل مشرق».

من جهته، أعرب الجراح عن تقدير مؤسسة إنجاز للشراكة مع بنك الأردن، مشيراً إلى أن برنامج تبني المدارس يتم تنفيذه ضمن الشراكة الإستراتيجية مع وزارة التربية والتعليم لربط القطاع الخاص في الأردن مع المدرسة كوحدة تعليمية في المجتمع المحلي. وأشار إلى أن مثل هذه الإتفاقيات تساهم في تهيئة شباب أكثر قدرة وكفاءة على تلبية احتياجات المجتمع المحلي.

«غلف كابيتال» تعين اثنين من التنفيذيين في الإدارة العليا



من اليمين: عمر الرفاعي وماجد خضر

أجرت «غلف كابيتال» GULF CAPITAL تعيينين إضافيين في كادر الإدارة العليا وهما عمر الرفاعي الذي انضم إلى الشركة كمدير عام وماجد خضر الذي انضم كنائب للرئيس. وفي معرض تعليقه على التعيينين الجديدين، صرح الدكتور كريم الصلح، الرئيس التنفيذي في الشركة: «يشكل عمر وماجد إضافة قوية لفريق التمويل الخاص في شركتنا ونحن يسعدنا أن نرحب بهما في الشركة. ستكون معرفتهما العميقة بالمنطقة وخبرتهما ومهارتهما الواسعة في مجالي الميزانين والاستثمارات المباشرة هامة جداً بالنسبة لنا، في الوقت الذي نسعى فيه لتسريع نشاطاتنا الاستثمارية وتنمية أعمالنا الناجحة جداً في مجال التمويل الخاص».

«الإمارات دبي الوطني»

يؤسس أول بنك رقمي للأعمال E20

أعلن بنك «الإمارات دبي الوطني» اليوم عن تأسيس أول بنك رقمي للأعمال (E20) في دولة الإمارات العربية المتحدة مخصص لرواد الأعمال والشركات الصغيرة والمتوسطة.

ويأتي (E20) ليتيح للشركات الناشئة والملوك الأفراد وأصحاب الأعمال المستقلة والعاملين في اقتصاد المهارات وشركات التكنولوجيا المالية وشركات تكنولوجيا التأمين والشركات الصغيرة والمتوسطة إمكانية فتح الحسابات المصرفية وتلبية احتياجاتهم المصرفية اليومية بسهولة عبر تطبيق للهاتف المتحرك، والوصول أيضاً إلى مجموعة متنوعة من الخدمات التي تساعدهم في إدارة أعمالهم.

وسيكون البنك الجديد متاحاً للعملاء من قطاع الأعمال في دولة الإمارات العربية المتحدة بعد استكمال المرحلة التجريبية بنجاح بحلول الربع الأول من ٢٠٢٠.

هيئة السوق المالية السعودية: تعديل قانون سوق المال سيستجيب بورصات أخرى

رأى رئيس هيئة السوق المالية السعودية محمد بن عبدالله القوي، أن تعديل قانون سوق المال السعودي سيستجيب بورصات أخرى في البلاد.

وكشف القوي أن هيئة السوق المالية السعودية تعتزم ترخيص كيانات أخرى لتقديم أنشطة البورصات وشركات الإيداع أو المقاصة.

و«تداول» هي البورصة الرئيسية في السعودية وفتحت أبوابها أمام المستثمرين الأجانب في العام ٢٠١٥.

«المصرف» يحتفل بوضع حجر الأساس لمبناه الجديد في مدينة خليفة الصناعية فيصل كلداري: مستمرون في الإستثمار في كل ما من شأنه تحسين تجربة عملائنا



احتفل المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية (المصرف) بوضع حجر الأساس لمبناه الجديد في مدينة خليفة الصناعية (كيزاد)، ليكون بذلك أول مصرف يبدأ أعماله في المدينة، لتوفير حلول مصرفية متكاملة للشركات والمستثمرين.

حضر الحفل سمير شاتورفيدي الرئيس التنفيذي لمدينة خليفة الصناعية «كيزاد» وفيصل كلداري الرئيس التنفيذي في «المصرف»، إضافة إلى عدد من كبار المسؤولين التنفيذيين في «كيزاد» و«المصرف».

وقال فيصل كلداري: «أثبتت مدينة خليفة الصناعية نجاحها من خلال قدرتها على استقطاب العديد من الشركات المحلية والإقليمية والعالمية. إننا سعداء بوضع حجر الأساس لمبنى «المصرف»، وذلك في إطار استراتيجيتنا لتوسيع حضورنا في إمارة أبوظبي. إن القطاع التجاري يعد ركيزة أساسية للنمو الاقتصادي في الإمارات وركناً أساسياً في استراتيجية النمو التي تنتهجها، وهو ما يدفعنا إلى مواصلة العمل بشكل متواصل للحفاظ على المكانة الرفيعة التي احتلتها «المصرف».

وأضاف: «مستمرون في الإستثمار في كل ما من شأنه تحسين تجربة عملائنا المصرفية، وتطوير المنتجات والخدمات التي نقدمها لعملائنا لمساعدتهم على إدارة أعمالهم ومواردهم المالية بشكل فعال. يأتي المبنى الجديد في «كيزاد»، ليرتجم خطط «المصرف» الرامية إلى تعزيز تواجدنا في المناطق المؤثرة اقتصادياً».

«دبي التجاري» و«اتصالات» يطلقان بطاقة CBD-Smiles



أطلق بنك دبي التجاري، وشركة مجموعة الإمارات للاتصالات «اتصالات»، بطاقتي ائتمان CBD بسماث فيزا سيغنيتشر، وفيزا بلاينيوم والتي تعد أفضل بطاقة مكافآت في الإمارات.

وبهذه المناسبة، قال الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور بيرند فان ليندر: «بصفتنا مصرفاً رائداً في دولة الإمارات العربية المتحدة، نعمل باستمرار على مكافأة عملائنا وإثراء نمط حياتهم من خلال تزويدهم بامتيازات حصرية تغنيهم بتجربة مصرفية متميزة. ويُعد إطلاق بطاقة CBD بسماث فيزا الائتمانية وسيلة فعالة ومبتكرة لمكافأة عملائنا من خلال شراكتنا مع أحد أقوى برامج الولاء في الإمارات، Smiles».

ومن جهته قال الرئيس التنفيذي لقطاع الأفراد في «اتصالات» خالد الخولي: «يسعدنا كثيراً الدخول في هذه الاتفاقية مع بنك دبي التجاري للتعاون المشترك لإصدار البطاقة الائتمانية الجديدة، ويأتي ذلك في إطار حرصنا الدؤوب في «اتصالات» على تقديم أفضل المنتجات والخدمات للجميع في دولة الإمارات. ويتيح هذا التعاون المثمر العديد من المزايا، فقد جمعت بطاقة (CBD-Smiles) أفضل ما يميز بطاقات بنك دبي التجاري بالإضافة للمميزات العديدة لتطبيق «بسماث» (Smiles) من «اتصالات»».

الإمارات دبي الوطني بين أكثر ٢٠ شركة

احتراماً في العالم

حلّ بنك الإمارات دبي الوطني في المركز ١٩ ضمن قائمة مجلة فوربس لأكثر الشركات احتراماً في العالم، والتي تطلقها بالتعاون مع ستاتيسا وتضم أكثر من ٢٥٠ شركة احتراماً في العالم.

تم تصنيف الشركات استناداً لجدارتها بالثقة، وسلوكها الاجتماعي، وقوة منتجاتها وخدماتها وسعيها إلى انصاف الموظفين، ويهدف جمع البيانات اللازمة للتقييم، استطلعت ستاتيسا آراء ١٥ ألف مشارك من أكثر من ٥٠ دولة.

وبالمناسبة، قال سمو الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم، رئيس مجلس ادارة مجموعة بنك الامارات دبي الوطني: يأتي هذا التصنيف ليعكس الجهود المتواصلة التي يبذلها البنك لتقديم ارقى مستويات خدمة العملاء والمنتجات والخدمات الافضل في فئتها، والبقاء في الوقت نفسه في طليعة جهود المسؤولية الاجتماعية للشركات ومبادرات الاستدامة.



دبـي للتأمين

DUBAI INSURANCE

شارع الرقة، بناية شركة دبي للتأمين، ص.ب: ٣٠٢٧، دبي، الامارات العربية المتحدة، هاتف: +٩٧١ ٤ ٢٦٩٣٠٣٠، فاكس: +٩٧١ ٤ ٢٦٩٣٧٢٧
Al Regga Street, Dubai Insurance Co. Bldg., P.O.Box: 3027, Dubai, U.A.E., Phone: +971 4 2693030, Fax: +971 4 2693727
Toll free: 800 Dubins (382467) | E-mail: info@dubins.ae | www.dubins.ae

إتفاقية بقيمة ٧٥ مليون دولار بين بنك بيبلوس والبنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية



من اليمين: مايك تايلور وسمعان باسيل

وقّع بنك بيبلوس والبنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية (EBRD) إتفاقية تمويل تجاري بقيمة ٧٥ مليون دولار أمريكي. وتأتي هذه الإتفاقية في إطار برنامج تيسير التجارة التابع للبنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية والذي من شأنه أن يؤدي إلى تحسين قدرة بنك بيبلوس على توفير منتجات التمويل التجاري لزملائه من التجار المصدرين والمستوردين على حدّ سواء وبأسعار تنافسية.

وللمناسبة، قال رئيس مجلس إدارة - مدير عام بنك بيبلوس **سمعان باسيل**: «تدخل إتفاقية التمويل التجاري هذه في إطار الاستراتيجية الشاملة لبنك بيبلوس التي تهدف إلى دعم النمو والتنمية في لبنان».

من جهته، قال رئيس المؤسسات المالية لمنطقة جنوب وشرق البحر الأبيض المتوسط في البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية السيد **مايك تايلور**: «يسعدنا أن نرحب ببنك بيبلوس كأحد المستفيدين من برنامج تيسير التجارة بما سيساعد على تعزيز التجارة الدولية والإقليمية في لبنان ويدعم النمو الاقتصادي للبلاد».

وتأتي هذه الإتفاقية مع البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية عقب إتفاقيات أخرى كان بنك بيبلوس قد أبرمها مؤخراً مع مؤسسات دولية بما فيها بنك الاستثمار الأوروبي EIB والصندوق الائتماني الأوروبي «سند» SANAD والصندوق الأخضر للتنمية Green for Growth Fund.

يملك الجهوية الاستثمارية والادارة الكفاءة لمواكبة التوسع الخارجي نجيب سمعان (فرست ناشيونال بنك FNB):

خفض العجز ونسبته العالية من الناتج المحلي مؤثر ايجابي يبني عليه



أكد مدير عام فرست ناشيونال بنك FNB **نجيب سمعان** قدرة الدولة اللبنانية على تأمين إيرادات مضاعفة ووافية لسد كامل العجز من خلال وقف الهدر ومكافحة التهرب الضريبي ومعالجة ملف الكهرباء وهيكله القطاع العام.

ورأى في مقابلة مع صحيفة النهار «في خفض العجز ونسبته العالية من الناتج المحلي مؤشرا ايجابيا يمكن البناء عليه للتقدم باتجاه اصلاح شامل للمالية العامة، لكن ينبغي التركيز على

المواءمة بين السياسات المالية والمتطلبات الاقتصادية، واجدا في تكبير حجم الاقتصاد من خلال تحفيز النمو تحقيقا للغاية المرجوة لتقليص نسبة عجز الموازنة وتقليص حجم كتلة الدين العام الى الناتج المحلي».

وفي ما يتعلق بنشاط فرست ناشيونال بنك، يقول **سمعان**: لقد وضعنا في مجموعة FNB محددات اساسية لادارة فعالة ومنتجة في جانبي الميزانية (الموجودات والمطلوبات) وكذلك ضمن الشركات التابعة، بهدف تحسين النمو والربحية ضمن الظروف السائدة. فارتفاع كلفة الموارد المالية، وانكماش التسليف، وتفاقم ضومر أنشطة قطاعات حيوية كالقطاع العقاري، عوامل مهمة ومؤثرة في فرض معدلات تبدل نسبيا من الانماط المعتادة للنشاط المصرفي، لذا علينا التبصر جيدا في هذه المعطيات ومواءمة خدماتنا ومنتجاتنا مع مقتضياتها.

ويتابع: نحن نعمل وسط اوضاع اقتصادية ومالية صعبة تزداد تأزما بفعل التشنجات الداخلية وشلل دور الدولة في الكثير من المجالات. رغم ذلك، يواصل مصرفنا تحقيق التقدم في مجمل انشطته وعملياته، وتعزيز حصته السوقية والموقع التنافسي ضمن مجموعة اكبر المصارف اللبنانية، وبالاخص تموضع فرست ناشيونال بنك ضمن المراتب الاولى، بين المصارف القادرة على حفظ مصادر النمو المستدام وتزخيمها وفقا لحاجات التمويل والاستثمار المتاحة. وهذا ما تظهره النتائج المالية وبالاخص دينامية FNB في ادارة الاصول الاجمالية البالغة نحو ٥,٢ مليارات دولار، والتي تركزت بصورة رئيسية الى قاعدة ودائع تقارب الـ ٤ مليارات دولار.

ويقول **سمعان**: يملك مصرفنا كامل الجهوية الاستثمارية والادارة الكفاءة لمواكبة الفرص المناسبة للتوسع الخارجي، الى جانب التوسع المدروس الذي نفذته في السوق المحلية. نحن حاليا في صدد اكثر من عملية توسع نوعية في الاسواق الخارجية، وسوف نفصح عن معطياتها فور اتمام الخطوات الاجرائية الضرورية، ولا سيما حيازة الموافقات النهائية من المرجعيات المعنية.

وسام فتوح في مؤتمر الوساطة والتحكيم في حل النزاعات المصرفية والتجارية:

تفعيل مركز الوساطة والتحكيم بعد إقرار نظامه الأساسي



ألقي الأمين العام لاتحاد المصارف العربية **وسام فتوح** كلمة خلال مؤتمر الوساطة والتحكيم في حل النزاعات المصرفية والتجارية لعام ٢٠١٩ في القاهرة قال فيها: «أمام التطور الهائل لعمليات نظام التحكيم في القضايا الإستثمارية والتجارية والمصرفية في دول العالم أجمع باعتباره نظاماً قضائياً بديلاً في فض النزاعات التجارية والمدنية والإقتصادية، ونظراً لما تتمتع به أحكام هذا النظام من تميّز من حيث توفير السرية والمال، فقد تزايد اللجوء الى مراكز الوساطة والتحكيم لحل النزاعات على الصعيدين المحلي والإقليمي».

وكشف **فتوح** عن تفعيل مركز الوساطة والتحكيم لدى اتحاد المصارف العربية، وذلك بعد إقرار نظامه الأساسي الذي يتضمن مواد الإجراء وقواعد التحكيم كافة المعتمدة حالياً.



Creditbank و EIB يدًا بيد لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة باتفاقية خط ائتمان قيمته 0٠ مليون يورو

وقّع بنك الاستثمار الأوروبي (EIB) والاعتماد المصرفي ش.م.ل. Creditbank s.a.l. في الأول من تشرين الأول ٢٠١٩، اتفاقية خطّ ائتمان يؤمّن 0٠ مليون يورو لدعم استثمارات الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في لبنان. وقد جاءت هذه الخطوة في إطار "مبادرة دعم المناعة الاقتصادية" (ERI) التي تهدف إلى زيادة المرونة الاقتصادية لدعم النمو الاقتصادي المستدام والتماسك الاجتماعي، ولتعزيز نمو القطاع الخاص في المنطقة.

إنّ الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم هي بمثابة العمود الفقري للاقتصاد اللبناني إذ تمثّل أكثر من ٩٠٪ من القطاع الخاص وتشكّل المحرّك الأقوى للنمو الاقتصادي، وعمليّة التحديث وخلق فرص العمل. ومن المتوقع أن تساهم هذه الاتفاقية في تأمين وتثبيت حوالي ٥,٠٠٠ وظيفة، وتوفير الفرصة لعدد كبير من الشركات المتوسطة والصغيرة الحجم في مختلف القطاعات والمناطق للحصول على التمويل المالي، من أجل تعزيز أدائها وتشجيع التحديث والابتكار والتنافسية.

إنّ Creditbank هو مصرف تجاري ديناميكي يؤمّن مجموعة متكاملة من الخدمات المالية للأفراد ومؤسسات القطاع الخاص ويركّز بشكل خاص على الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. يعمل Creditbank عبر شبكة تتألف من ٢٦ فرعًا تتوزّع في مواقع استراتيجية على الأراضي اللبنانية.

وبمناسبة توقيع الاتفاقية، صرّحت مديرة العمليات في بنك الاستثمار الأوروبي لدول الجوار، فلافيا بالانزا: "إننا مسرورون لبناء هذه الشراكة مع Creditbank بهدف دعم القطاع الخاص في لبنان في إطار "مبادرة دعم المناعة الاقتصادية" الخاصّة ببنك الاستثمار الأوروبي. ستساهم هذه العمليّة في تنشيط النمو الاقتصادي في لبنان، من خلال تأمين الدعم لتطوير عدد أكبر من المشاريع الريادية، وتوفير فرص عمل جديدة وتعزيز الاندماج المالي".

ومن جهته قال طارق خليفة، رئيس مجلس ادارة ومدير عام Creditbank: "نحن نؤمن بأن المناعة الاقتصادية هامة جدًا لتحقيق الاستقرار السياسي والاجتماعي، لذلك فإن فلسفة مصرفنا تستند على أن الإفراض التجاري للقطاع الخاص مهم جدًا وله مصلحة وطنية عالية. في Creditbank، مهمتنا تركز على تمكين الناس من خلال تمكين المساعي الاقتصادية. نحن نعتبر هذه الاتفاقية مع بنك الاستثمار الأوروبي جزءًا لا يتجزأ من سياسة مستمرة ودائمة لتحسين ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة".

بنك الموارد يطلق برنامج «مكافحة الخوف»

نهلة بو دياب: هدفتنا يكمن في قتل الخوف وتفعيل الفكر وإطلاق الأحلام



أطلقت نائبة مدير عام بنك الموارد السيدة نهلة خداج بو دياب خلال حفل العشاء السنوي لرابطة العمل الاجتماعي في فندق هيلتون في سن الفيل، برنامج «مكافحة الخوف» الهادف إلى تحقيق أحلام الطلاب وحثهم على عدم الانصياع للخوف والترهيب.

وقالت بو دياب: «نحن في بنك الموارد، كمؤسسة مصرفية وبما أننا نتمتع بالطاقات سنعمل على إطلاق

برنامج مكافحة الخوف لدى الطلاب. في إطار هذا البرنامج، سنطلب من كافة الطلاب الذين نالوا تعليمهم ضمن رابطة العمل الاجتماعي أن يشاركوا أحلامهم. لمّ الأحلام؟ لأن العدو الأول للخوف هي حرية الفكر، وحرية الفكر تؤدي إلى الأحلام. فإذا تمكنا اليوم من وضع برامج تدفع إلى الحلم فنكون قد نجحنا في قتل الخوف».

في سبيل تحقيق هذا البرنامج، سيعمل بنك الموارد على جمع أحلام الطلاب والمساعدة في تحقيقها. سنطلب منكم مشاركتنا أحلامكم الشخصية وليس أحلامكم العملية أو التقنية، أي أحلام الطلاب غير الميسورين بالتالي لا يجروون على الحلم بسبب أولويات الحياة.

أضافت: «هدفتنا يكمن في قتل الخوف وتفعيل الفكر وإطلاق الأحلام، فهذا السبيل الوحيد لحل أزمتنا. تضمّ الصالة الليلية حوالي ٢٧٠ شخصًا، أسأل الحاضرين بالتالي، من منكم غير قادر على التأثير على ٥ أشخاص على الأقل. بالتالي نحن قادرين الليلة على مغادرة هذا العشاء ونحن متفقون أنه هناك ألف شخص سيعملون على مكافحة الخوف. وسيتمكن أولئك الألف من التأثير على غيرهم فيرتفع العدد إلى ٥ آلاف، ثم تتحوّل الخمسة آلاف إلى ١٠ آلاف. فكلما اتسعت دائرة محاربة الخوف كلما تمكنا من إفشال كل المحاولات لإطفاء أحلامنا وإطفاء أفكارنا.

أتمنى من الحاضرين معنا الليلة أخذ هذا الأمر بجديّة كبيرة، فهذه المسيرة تبدأ من المنزل، بين الأهل وأبنائهم. إن تشجيع فلسفة الخوف يؤدي إلى انطفاء العقول ومع انطفاء العقول تنطفئ الأحلام ومع انطفاء الحلم تنتهي كمجتمع وكوطن».

ولطالما كان بنك الموارد أول المؤمنين بأهمية التسلّح بالشجاعة والمثابرة والعمل على تحقيق الأحلام، بالتالي تأتي هذه المبادرة لتكمّل مسيرة المصرف وفلسفته على مدى السنوات. وسيتوافق البرنامج بحملة إعلامية واسعة وزيارات إلى مدارس مختلفة لجمع أحلام الطلاب وتحقيقها. ختامًا، تبقى أحلام جيل الشباب والطلاب الأحلام الأصدق والأسمى القادرة على النهوض ببلدنا.

انسحب من لبنان في أول فرصة

لماذا تكليف مصرف «ستاندر تشارترد» إصدار سندات يوروبوند؟

كلّفت وزارة المال بنك لبنان والمهجر BLOM و SGBL وستاندر اند تشارترد SC إدارة إصدار وتسويق سندات يوروبوند في حدود ملياري دولار لتمويل حاجات الدولة.

ونسأل هل للوزارة أي معلومات حول تخارج بنك ستاندر اند تشارترد من لبنان في أول فرصة له.

فلماذا إعطاء الفرص للذين لا ثقة لهم في لبنان أو ان الوزارة تجهل هذا الأمر؟!

بنك دبي التجاري يفوز بجائزة «أفضل تطبيق مصرفي للهاتف المحمول»



فاز بنك دبي التجاري، أحد البنوك الوطنية الرائدة في الإمارات، بجائزة «أفضل تطبيق مصرفي للهاتف المحمول» من مجلة «غلوبال فاينانس». وتسلم الجائزة الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور بيرند فان ليندر والمدير العام للخدمات المصرفية للأفراد اميت مالهورترا ورئيس إدارة المبيعات والتوزيع خالد الحمادي، ورئيس قسم تجربة العملاء الرقمية دومينيك مونهارت. وتأتي هذه الجائزة لتؤكد مكانة البنك الرائدة في الخدمات المصرفية والرقمية المبتكرة واعتماد التكنولوجيا لتعزيز تجربة العميل المصرفية.

«ساب» شارك بفعاليات مؤتمر ومعرض سايبوس ٢٠١٩ غادة الجربوع: استعرضنا خبراتنا وخدماتنا لشركائنا الحاليين والمستقبليين



شارك البنك السعودي البريطاني SABB بفعاليات مؤتمر ومعرض سايبوس ٢٠١٩ المتخصص في القطاع المصرفي والمالي، والذي أقيم في العاصمة البريطانية لندن بين ٢٣ و٢٦ أيلول الماضي. وتأتي مشاركة ساب في المعرض السنوي «سايبوس» باعتباره أبرز معرض في عالم الأعمال يجمع رواد المجتمع المالي على مستوى العالم لتبادل الأفكار والتجارب والتعاون في مجالات منها التكنولوجيا الرقمية والمدفوعات، والأوراق المالية، وإدارة النقد، والتجارة. وعلقت مدير عام السيولة وإدارة النقد في ساب غادة الجربوع: «نحن سعداء بمشاركة ساب في سايبوس لهذا العام، الذي يجمع أبرز رواد الصناعة المالية وقادة المؤسسات المصرفية على مستوى العالم. ويعد هذا المؤتمر منصة مهمة لاستعراض خبراتنا وخدماتنا لشركائنا الحاليين والمستقبليين من المؤسسات والشركات المحلية والدولية، خصوصاً في ظل الاندماج بين بنكي ساب والأول والذي سينتج عنه كيان مصرفي جديد. وسيكون البنك المندمج بحجمه وإمكانياته المتطورة وكفاءاته المتميزة الخيار المصرفي المفضل في المملكة العربية السعودية بعصرها الجديد ومستقبلها الواعد، والأكثر انسجاماً مع النهضة التنموية التي تشهدها البلاد وفق «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

إتفاقية مع بنك البحرين والكويت و AWS لخدمات الحوسبة السحابية رياض ساتر: مسعى سيمكننا من الشروع في المرحلة التالية من النمو



وقّع بنك البحرين والكويت، BBK، البنك الرائد في مجال الخدمات المصرفية التجارية وخدمات الأفراد، إتفاقية مع شركة أمازون ويب سيرفيسز (AWS) تقضي بالاستفادة من التقنيات والممارسات المبتكرة كجزء من استراتيجية البنك نحو التحول المالي الرقمي. وعلق الرئيس التنفيذي

للمجموعة رياض ساتر: «يحرص بنك البحرين والكويت بجانب بعض المؤسسات الحكومية والخاصة في مملكة البحرين على أن يكون من أوائل البنوك التي تستخدم AWS وخدمات الكلاود، حيث نسعى باستمرار إلى تبني التقنيات التي تتماشى مع تبني مملكة البحرين لأحدث التقنيات المبتكرة والتقدم التكنولوجي التي تستند إلى التكنولوجيا المالية FinTech. نحن على ثقة أن هذا المسعى سيمكننا من الشروع في المرحلة التالية من النمو لبنك البحرين والكويت.

وكخطوة أولى، يهدف بنك البحرين والكويت إلى الاستفادة من مراكز البيانات لخدمات الكلاود لتكون منصة لتشغيل بعض خدماته وتطبيقاته في مجال تكنولوجيا المعلومات بطريقة آمنة وموثوقة بهدف تعزيز فعالية وسرعة البنك في تسويق مبادرات جديدة بالإضافة إلى تعزيز كفاءة وقابلية البنك للتطوير في المستقبل، وكل ذلك سوف ينعكس على تجربة زبائننا المصرفية.

ساما: تطورات ايجابية في القطاعات الانتاجية والمصارف تعزز مراكزها المالية وودائعها وأرباحها

صدر التقرير الخامس والخمسون لمؤسسة النقد العربي السعودي ساما متضمناً تحقيق الاقتصاد لتطورات ايجابية في اغلب قطاعاته خلال العام الماضي مدعوماً بحزم الاصلاحات الاقتصادية والمالية التي اقرتها الحكومة انسجاماً مع تطلعات وطموحات رؤية المملكة ٢٠٣٠ وبرامجها التنفيذية الاثني عشر.

وتبعاً لذلك اظهر الاقتصاد المحلي نمواً في الناتج المحلي الاجمالي بالاسعار الثابتة بلغت نسبته ٢,٤ في المئة في العام الماضي، ليلعب نحو ٢,٦٢٥,٥ مليار ريال مقارنة بانكماش بلغت نسبته ٠,٧ في المئة في عام ٢٠١٧. كما وتراجع العجز المالي من حوالي ٢٣٨ مليار ريال الى ١٧٤ مليار ريال ليلعب نحو ٥,٩ في المئة من الناتج المحلي الاجمالي مقارنة بنحو ٩,٣ في المئة في عام ٢٠١٧.

وجاء في التقرير: واصل القطاع المصرفي ادائه الجيد في العام الماضي على مختلف الصعد والمجالات المصرفية، حيث ارتفع النشاط العام للمصارف وتعززت مراكزها المالية. وزادت موجوداتها بنسبة ٢,٥ في المئة في حين نمت ودائعها المصرفية بنسبة ٢,٦ في المئة وارباحتها بنسبة ١٠,٧ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٧.



بروج للتأمين التعاوني
Buruj Cooperative Insurance

فقط مع بروج للتأمين

تبقى متفائلاً في كل الظروف

تميزت شركة بروج للتأمين ، ومنذ تأسيسها، باتخاذ الصدق، الثقة والشفافية منهجاً واضحاً في كافة تعاملاتها، فحظي عميلها بتميز خاص جعله يشعر بل يعيش معنى الأمان كواقع ملموس لا كحلم يسعى لتحقيقه.
لمزيد من التفاصيل تفضلوا بزيارة أحد فروعنا في المملكة أو موقعنا على الإنترنت.

فرع الخبر

هاتف: ٧١١٧٤٩٨ (١٣-٩٦٦+) فاكس: ٢٦٦١٥٩٨ (١٣-٩٦٦+)

ص.ب ١٦٩١ الخبر ٢٥٩١٣ المملكة العربية السعودية

فرع جدة

هاتف: ٦٥٢٩١٢١ (١٢-٩٦٦+) فاكس: ٦٥٢٩١٣٦ (١٢-٩٦٦+)

ص.ب ٧٤٢ جدة ٢١٤٢١ المملكة العربية السعودية

المركز الرئيسي: الرياض

هاتف: ٢٩٢٨٢٨ (١١-٩٦٦+) فاكس: ٢١٧٢٣٥٠ (١١-٩٦٦+)

ص.ب ٥١٨٥٥ الرياض ١١٥٥٣ المملكة العربية السعودية

www.burujinsurance.com



بسام حسن (الرئيس التنفيذي لـ BLC Bank)؛

قريباً سنطلق منصتنا التكنولوجية التي ستشكل قفزة نوعية

في مستوى خدماتنا الإلكترونية الحديثة

رأى الرئيس التنفيذي لـ BLC BANK بسام حسن ان صلابة القطاع المصرفي اللبناني أكسبته ثقة كبيرة وجعلت ودائعه تبلغ ١٧٧ مليار دولار، ووصف القطاع على أنه أحد أكبر أوجه القوة التي يتمتع بها لبنان، وإذ أشار الى ان المصارف تتأثر في حال انخفاض التصنيف السيادي لدين الدولة، توقع ان تبقى نسبة رسملة المصارف المحلية ضمن المعدل العالمي المطلوب من لجنة «بازل»، كاشفاً ان القروض التي توفرها هذه المصارف تكبدها خسائر بالجملة لأن مردودها أضحى أقل بكثير من الفوائد التي تدفعها على ودائعها، متوقفاً ان يطلق البنك قريباً المنصة التكنولوجية التي ستشكل قفزة نوعية في مستوى خدماتها الإلكترونية الحديثة.

أحد أكبر أوجه قوة لبنان

■ يعزو لبنان صموده ومواجهته التحديات السياسية والاقتصادية إلى قطاعه المصرفي، بمّ تعلقون؟

– لا شك في أن القطاع المصرفي اللبناني أثبت صلابته مشهودة خلال الأزمات العديدة التي مرّ بها لبنان من الحرب الأهلية والاجتياح الإسرائيلي وعناقيد الغضب، إلى حرب تموز الـ ٢٠٠٦، إلى كل الأزمات السياسية التي عصفت

بالبلد وفي كل هذه الظروف كان القطاع المصرفي يوفر للاقتصاد الوطني التمويل المطلوب للخروج من الازمات ومواجهتها. وهذه الصلابة اكسبت القطاع ثقة كبيرة جعلت ودائعه تناهز الـ ١٧٧ مليار دولار بحسب نشرة جمعية مصارف لبنان Economic Letter June 2019، بالإضافة إلى ما يوازي ٣٠ مليار دولار في فروع المصارف اللبنانية في الخارج، أي أنها تقارب الأربعة أضعاف حجم الاقتصاد اللبناني او الناتج القومي المحلي Gross Domestic Product، وهذا يثبت بالملوس بأن القطاع المصرفي أحد أكبر أوجه القوة التي يتمتع بها لبنان بدون أدنى شك.

تأثر المصارف بانخفاض التصنيف

■ لبنان مهدد بتصنيفات دنيا من قبل وكالات التصنيف العالمية، ما تأثير التصنيف السيادي على المصارف مع انها تتمتع بقوة وملاءة تخولانها أن تكون ذات تصنيف متقدم؟

– إن التصنيف الائتماني الذي تصدره وكالات التصنيف العالمية هو تصنيف سيادي يتأثر بأداء الدولة ككل وخاصة الأداء المالي للحكومة اللبنانية لجهة رؤيتها الاقتصادية المالية. والمصارف تتأثر في حال انخفاض هذا التصنيف كونها الحامل الرئيسي لدين الدولة السيادي. فإذا تدهورت نوعية هذا الدين (Asset quality) وانخفض تصنيفه، فإن نسبة رسملة المصارف (Capital Adequacy Ratio – CAR) تنخفض حكماً، ولكن هذه النسبة مرتفعة أصلاً في القطاع المصرفي ككل وقد بلغت قبل انخفاض التصنيف ١٥ في المئة ومن المتوقع ان تبقى فوق ١٢ في المئة مع انخفاض التصنيف وهو معدل يفوق المعدل العالمي المطلوب من لجنة Basle وهو ١٠ في المئة.

فوائد مخفضة مقارنة بأكلاف الودائع

■ ما مدى تأثير ارتفاع الفوائد على تسليفاتكم وماذا تقدمون لقطاع الإسكان معزول عن المؤسسة العامة للإسكان؟

– هناك نوعان من التسليفات: تسليفات ذات فائدة ثابتة وأخرى بفائدة متحركة بحسب حركة المؤشر الذي تلحقه هذه الفائدة. فلو كانت هذه الفائدة

تتبع مؤشر بيروت المرجعي، مثلاً، أي الـ (Beirut Reference Rate – BRR) وارتفع هذا المؤشر نقطة، فإن الفائدة على القرض المتحرك سترتفع نقطة، وواقع الحال أن معظم قروض التجزئة أي القروض الشخصية وقروض السيارات وما إلى هنالك هي قروض ثابتة وهي تكبّد المصارف اللبنانية خسائر بالجملة إذ ان المردود منها أصبح اقل بكثير من الفوائد التي تدفعها البنوك على ودائعها. أما

القروض السكنية، وبالرغم من ان معظمها غير ثابت، إلا ان المؤشر (Index) الذي يحدد سعر فائدتها هو شبه ثابت لارتباطه بسندات الخزينة اللبنانية والتي ما زالت فوائدها منخفضة جداً مقارنة بأكلاف الودائع وهذا ما يؤثر على التسليف عموماً في القطاع المصرفي والذي يشهد انخفاضاً مقلقاً بسبب ارتفاع الفوائد هذا.

قفزة نوعية بالخدمات الإلكترونية

■ ما هي اهم المنتجات والخدمات التي سوقتم لها وماذا تحضرون منها للسنوات المقبلة؟

– إن تركيزنا الحالي هو على بعض خدمات التجزئة ليس إلا، في انتظار انجلاء صورة الوضع الاقتصادي العام.

■ ما هي التكنولوجيات التي ادخلتموها حديثاً على منتجاتكم وخدماتكم مراعاة لتطلعات الأجيال الصاعدة؟

– إن الـ BLC Bank يعمل حالياً على تطوير المنصة التكنولوجية الخاصة بـزبائن المصرف او ما يسمى بالـ Electronic delivery channels ومن المتوقع قريباً ان يعلن المصرف عن هذه المنصة والتي تتوقع أن تكون في متناول أيدي زبائننا في مطلع العام المقبل، وهي قفزة نوعية في مستوى خدماتنا الإلكترونية الحديثة. ■

BLC Bank SAL

(مليون دولار أمريكي)

Indicators	2018	2017	المؤشرات
1- Total Assets	5,840	5,865	١. إجمالي الموجودات
2- Total loans and advancements	1,607	1,601	٢. إجمالي القروض والتسهيلات
3- Total deposits	3,908	3,919	٣. إجمالي ودائع العملاء
4- Shareholders' Equity	584	560	٤. حقوق المساهمين
5- Net profit	41.0	46.5	٥. الربح الصافي
6- Capital Adequacy Ratio	19.25%	18.85%	٦. معدل كفاية رأس المال (%)
7- Liquidity ratio (in FCY)	17.82%	16.88%	٧. نسبة السيولة (%)
8- Return on Shareholders' Equity	7.27%	8.16%	٨. العائد على حقوق المساهمين (%)
9- Return on Assets	0.80%	0.89%	٩. العائد على الموجودات (%)

BRILLIANT
LEBANESE
AWARDS
للمبدعين في الأعمال

WE
BELIEVE IN
A BRILLIANT
LEBANON

www.blcбанк.com

BLCbank 
FRANSABANK GROUP

بمشاركة ٥٠ شركة خدمات مالية عالمية وبنوك

الدورة ١٦ لمؤتمر المال والاستثمار الدولي ومعرض فوركس الاردن

رئيس هيئة الأوراق المالية: نعمل على تطوير الإطار التشريعي والتنظيمي وتوفير البيئة الاستثمارية الجاذبة الآمنة



جناح MULTIBANK GROUP



من اليسار: د. جمال ابو عبيدة، صالح الحماد، خليل نصر، د. فؤاد محيسن، د. حسين سعيد سعيقان، د. خالد الزعبي



من اليمين: صادق الزيدي، رامي نعيمه ومجدي العلي



د. خلدون نصير



جناح CFI

نظمت فعاليات مؤتمر المال والاستثمار الدولي ومعرض فوركس الاردن بدورته الـ ١٦، بمشاركة خبراء محليين ودوليين في مجال الفوركس. وهدف المعرض الذي شاركت فيه خمسون شركة خدمات مالية عالمية وعربية وبنوك عاملة بمجال التداول بالعملة الاجنبية والمعادن والاسهم، إلى إطلاع المشاركين على تعليمات تنظيم التعامل في البورصات الأجنبية والتعريف باستراتيجيات التداول الجديدة، لتمكين الشركات من تقديم خدماتها لعملائها في مجال الأوراق المالية والعملة الأجنبية والمعادن والسلع على اختلاف أنواعها.

وأكد رئيس هيئة الأوراق المالية محمد صالح الحوراني، خلال اعمال المؤتمر والمعرض الذي تنظمه مجموعة آفاق للإعلام بالتعاون مع الهيئة: «إن الهيئة تواكب بشكل مستمر ما هو معمول به في الأسواق المالية الدولية، وتعمل على تطوير الإطار التشريعي والتنظيمي وتوفير البيئة الاستثمارية الجاذبة الآمنة». وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة آفاق للإعلام الدكتور خلدون نصير: «إن المعرض يسعى لتشجيع الاستثمار بالخدمات المالية ما يسهم بتوفير فرص عمل محلية»، مشيراً إلى ان التداول الإلكتروني من الأسواق الجديدة غير المعروفة لدى كثير من المستثمرين، وان السوق الاردنية وإعادة هذا المجال نظراً للبيئة التشريعية والقوانين التي تنظم العمل فيه، فضلاً عن توفر الكوادر والخبرات المؤهلة والإمكانيات التي تؤهله ليشكل أرضية كبيرة لهذا النوع من الاستثمار». وقال رئيس قسم الإفصاح بهيئة الأوراق المالية خالد جبر: «إن أهمية المعرض تبرز بأنه يأتي بعد صدور قانون تنظيم تعامل شركات الخدمات المالية في البورصات الأجنبية الذي اقر في شباط العام الماضي، وتعليمات تنظيم تعامل شركات الخدمات المالية بالأوراق المالية في البورصات الأجنبية الصادرة في تشرين الاول ٢٠١٧». وأكد المشاركون في المعرض خلال الجلسة الافتتاحية، ان هيئة الأوراق المالية واكبت التطورات العالمية في ما يتعلق بالتشريعات الناظمة لشركات الفوركس.



من اليمين: غايي كنج وفريق عمل METAQUOTES



فريق عمل وندسور بروكرز وفي الوسط بيدو إيباد أبو ميزر

وندسور بروكرز: تسهل وصول المستثمرين الى الأسواق العالمية وتحمي أموالهم

عصام إستنبولي:
توجه المتداولين
وتدربهم على
كيفية إدارة
الخطر بالطريقة
الصحيحة



إياد أبو ميزر:
أسعارنا
تنافسية قياساً
بما هي عليه
لدى الشركات
المثيلة



لطالما كانت مهمة وندسور بروكرز WINDSOR BROKERS منذ تأسيسها عام ١٩٨٨ تسهيل وصول المستثمرين الى الأسواق العالمية وحماية أموالهم من ظروف السوق المتقلبة وكذلك من المخاطر الخاصة التي يتعرضون لها. ونمت وندسور بروكرز تدريجياً حيث عملت على توسيع قاعدة عملائها من خلال الإستثمار في التكنولوجيا ورأس المال البشري والإستمرار بالوفاء لمبدئها الأساسي وهو حماية أموال المستثمرين من دون التضحية بالقوانين والقواعد التنظيمية من أجل الربح السريع. مدير عام الشركة إياد أبو ميزر اعتبر الأردن من الأسواق المالية الواعدة، وأشار الى ان الأسواق العربية تعاني تحديات كثيرة بسبب الحروب والمشكلات السياسية، مذكراً بأسعارها التنافسية قياساً بما هي عليه لدى الشركات المثيلة، لافتاً الى ضرورة ان يكون المتداول على اطلاع واسع على جميع الأسواق والتداول بحذر لاحتمال ظهور مخاطر مفاجئة. من جهته محلل الأسواق في الشركة عصام إستنبولي ركّز على أهمية الدورات التدريبية التي تنظمها الشركة ومهمتها في مجال توجيه المتداولين وتدريبهم على كيفية إدارة الخطر بالطريقة الصحيحة.

قياساً بالشركات الأخرى، بالإضافة الى عدم حصولنا على عمولات على حسابات العملاء، والأهم أننا نقدم خدمة فريدة من نوعها تتمثل بدورات تدريبية يومية مجانية للعملاء أو اي شخص يرغب بالحصول على معلومات حول كيفية التداول بالأسواق العالمية. بالإضافة الى تقديم محاضرات عملية لتعزيز خبرات المتداولين في مجال التداول.

■ في رأيكم، ما هي القطاعات الأكثر أماناً للإستثمار فيها؟

– **إياد أبو ميزر:** إن الأسواق العالمية آمنة والمشكلة ليست بالمكان إنما بالطريقة، لذلك من المهم ان يكون للعميل إطلاع واسع على مجمل الأسواق والتداول بحذر نظراً لاحتمال ظهور مخاطر مفاجئة.

توعية المستثمر

■ ما القيمة المضافة التي تقدمها الشركة للعملاء من خلال المهام التي تقومون بها؟

– **عصام إستنبولي:** تتركز الدورات التي نقدمها للعملاء في إطار إطلاعهم على المفهوم الرئيسي وآلية عمل الأسواق، ومن هذا المنطلق نصل الى مستوى أكثر تطوراً مع العميل يتمثل في قدرته على السيطرة على المخاطر المحتملة، بالإضافة الى ممارسة دورنا في زيادة الوعي لدى المستثمر أو العميل وتدريبه على كيفية إدارة الخطر بالطريقة الصحيحة. الى ذلك

يقتصر دورنا على توجيه العميل حول آلية العمل، بحيث أن حجم الخطر يختلف بين شخص وآخر فلكل شخص نظرة مختلفة لحجم الإستثمار الخاص به.

ومن هذا المنطلق نستخدم تطبيقات متنوعة في الدورات التدريبية لتعليم أسلوب إدارة رأس المال، الذي يعد الركيزة الأساس في عملية الربح والخسارة. ■



فريق عمل وندسور بروكرز

الأردن سوق واعدة

■ كيف تقوّمون تواجدكم في السوق الأردنية؟

– **إياد أبو ميزر:** تعد الأردن من الأسواق الواعدة فضلاً عن الإقبال الكبير من المواطنين على التداول بالعملة الأجنبية والأسواق العالمية. وللشركة تاريخ طويل في عالم التداول منذ التسعينات ونحاول حالياً تعزيز الخطة التسويقية للتعريف أكثر بمنتجاتنا وخدماتنا، في حين ان عملية التداول هي بمثابة تنوع للإستثمارات.

تحديات الأسواق العربية

■ نظراً للظروف الإقتصادية العالمية والتوترات الحاصلة، كيف تنظرون الى الأوضاع الراهنة وما هو التوجه في عملية التداول؟

– **إياد أبو ميزر:** على مستوى الأسواق العالمية الأوضاع جيدة نسبياً، فإذا نظرنا الى الولايات المتحدة الأميركية نجد أنها تعد من أكبر الإقتصادات وتشكل ٣٠ في المئة من السوق العالمية، وتسجل معدلات مرتفعة على مستوى التوظيف، في حين ان معدلات البطالة متدنية وتصل الى حدود ٣,٧ في المئة، ولكن المشكلة تتمحور حول أسواق المنطقة العربية التي تعاني تحديات كثيرة بسبب الحروب والمشكلات السياسية، مع العلم ان الأموال الطائلة التي تصرف على الحروب وشراء الأسلحة في منطقتنا العربية لو استبدلت بعملية التنمية لأصبحنا من الدول العظمى.

دورات تدريب

■ ما الذي يميّز شركة وندسور بروكرز؟

– **إياد أبو ميزر:** تتميّز الشركة بخدماتها المميّزة، فضلاً عن أسعارها التنافسية

نضال عبد الهادي (شركة كريدي فينانسيه إنفست CFI): نجاحنا يعود الى متابعتنا التطورات التكنولوجية والتقنية



تتوسع شركة CFI بفروعها في العديد من الأسواق بعد النجاح الكبير الذي حققته في مجالها، موزعة أعمالها لتقديم أفضل الخدمات لعملائها.

نائب الرئيس التنفيذي ورئيس تطوير الأعمال في الشركة نضال عبد الهادي أكد المشاركة بفعاليات معظم المعارض والمؤتمرات المتخصصة حول العالم، وأشار الى معاناة الأسواق المالية العالمية عدم استقرار وغياب الرؤية الواضحة للمستقبل، داعياً الى ضرورة توزيع الإستثمارات في أسواق ودول مختلفة للبقاء في وضع آمن، لافتاً الى نجاح الشركة في متابعة التطورات التكنولوجية والتقنية منذ إنطلاقها، مبدياً الحرص على الإطلاع والإهتمام بأي تقنية أو تطبيق يخدم عمل الشركة.

توسيع وتعزيز وجود

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر ومعرض المال والإستثمار المنعقد في الأردن، وما هي استراتيجية الشركة في الظروف الراهنة؟

نشارك في معظم المعارض والمؤتمرات، سواء في المنطقة العربية أو في دول أجنبية أخرى مثل لندن، قبرص، هونغ كونغ. كما نشارك للمرة الثانية في عمان بعد افتتاح مكاتبنا، في حين أن الهدف الأساسي من مشاركتنا في هذه الفعاليات هو التسويق لكريدي فينانسيه إنفست (CFI) على الرغم من أنه إسم معروف في السوق منذ ٢٠ عاماً، إلا أن توسعنا الحاصل خلال المرحلة الماضية يتطلب منا تعزيز تواجدنا أكثر، خصوصاً في الأسواق التي لنا حضور فيها بغية تفعيل التواصل مع العملاء والزوار.

توزيع الإستثمارات

■ في ظل الأزمات الاقتصادية على مستوى المنطقة والعالم، كيف تقرأون الأوضاع الاقتصادية الحالية وما مدى تأثيرها على عمليات التداول؟

تمر أسواق العالم بمرحلة عدم إستقرار وغياب رؤية واضحة للمستقبل، في حين أن التوترات الحاصلة بين أكبر إقتصاديين في العالم والولايات المتحدة والصين أوجدت نوعاً من التخوف لدى المستثمرين والشركات مما قلص عمليات التداول مؤخراً، ولكن السياسة التي قررنا اعتمادها كانت مختلفة، حيث توجهنا نحو افتتاح فروع في أماكن أخرى

بهدف عدم تركيز أعمالنا في منطقة معينة تقلصاً للتعرض لمخاطر وتوزيع أعمالنا في أسواق متعددة. أضف الى ذلك ان الأحداث التي نعيشها حالياً لا تقتصر على سوق معينة، لذا من المهم توزيع الإستثمارات في أسواق ودول مختلفة للبقاء في وضع آمن لحين تحسن الأوضاع وتحديد مسار الإقتصاد العالمي والحرب التجارية القائمة، فضلاً عن معرفة نتائج خروج

بريطانيا من الإتحاد الأوروبي وغيرها من الأحداث التي لا تزال غير واضحة المعالم.

خدمات عالية الجودة ومتابعة دقيقة

■ تمكنتم من تحقيق العديد من النجاحات، ما الذي يميز كريدي فينانسيه إنفست (CFI)؟

تمتيز الشركة بتاريخها العريق وسمعتها الطيبة، فضلاً عن سياساتها الثابتة والواضحة الى جانب دراسة كل خطوة نقوم بها. وأكثر ما يميز CFI فريق العمل والموارد البشرية المتخصصة ذات الكفاءات العالية نظراً لتلقي الأفراد تدريباً مميّزاً ومكثفاً باعتبارهم ممثلين للشركة ومن المهم إبراز صورة مميزة في آدائهم وتعاملهم مع العملاء، سواء أفراداً أو مؤسسات للتعريف بالخدمات المالية التي تقدمها الشركة. من جهة أخرى يحصل عميل CFI على خدمات عالية الجودة ومتابعة دقيقة، فضلاً عن تدريب مكثف وهذه الخصائص والحوافز لا تتوفر في أماكن أخرى.

تقنيات وتطبيقات جديدة

■ الى أي مدى تواكبون التطورات التكنولوجية والتقنيات الحديثة؟

نحنا في متابعة التطورات التكنولوجية منذ بداية انطلاقة الشركة، فضلاً عن ان المتعاملين معنا يزيدون من خبراتنا، متسلحين بنظرة واضحة مفادها ان التكنولوجيا هي المحرك الأساسي لأي قطاع أو مهنة، لذا نحرص على الإطلاع والإهتمام بأي تقنية أو تطبيقات جديدة تخدم عملنا وتساعدنا على التطوير والتحسين الداخلي على مستوى برامج التداول، فضلاً عن إطلاق أحدث منصة تداول منذ فترة باتت متاحة حالياً لعملائنا، علماً أنها خطوة ليست سهلة وباهظة التكاليف ولكننا نؤمن بأن التكنولوجيا هي أساس كل الأعمال والصناعات، كما ونوفر مختلف سبل الأمن والحماية للعميل للتداول بثقة مطلقة عبر منصتنا المتقدمة. ■



جناح CFI

CFI**CREDIT
FINANCIER
INVEST****الراعي الرسمي
أوليفر رولاند
سائق الفورمولا E**

ثبت خطواتك

لا تدفع أكثر!

\$0.02 عمولة السهم
0.00002 سبريد اليورو/الدولار

العملات | المعادن | المؤشرات | الستدات | العقود الآجلة | الخيارات

**+961 1 333 525**

بيروت . دبي . لارنكا . عمان . لندن . بولويس

www.cfifinancial.com

Regulated by the Central Bank of Lebanon - Trading Desk

عمر حسين (الرئيس التنفيذي لشركة HANTEC MARKETS):

نسب المخاطرة لدينا متدنية ونعمل وفق نظام الهامش والرافعة المالية



تبدل شركة هانتك ماركتس HANTEC MARKETS الكثير من الجهد في التحليلات السوقية والمعلومات، فتعتمد التقييم السوقي اليومي، بالإضافة الى التوقعات الأسبوعية، وكلاهما مصحوب بالفيديوهات والرسوم البيانية. كما وتطلق «هانتك ماركتس» منافسات وعروضاً ترويجية وتقوم بتعليم المتداولين المبتدئين والمحترفين موفرة خدمتي المحادثة الحية والبريد الإلكتروني والإتصال مع مكتب لندن.

الرئيس التنفيذي للشركة عمر حسين قدّم لمحة وافية عنها وعن اختصاصها وطريقة عملها وخدمة عملائها من المتداولين، متطرقاً الى مزاياها، ومن بينها نسب المخاطرة المحدودة، معتبراً القانون الأردني الراعي لشركات التداول الأكثر أماناً في العالم.

نسبة مخاطرة متدنية

■ ما هي أبرز مميزات منصة التداول الخاصة بكم؟

- نعتمد منصة MT4 التي تعد الأكثر شعبية وتتميز بسهولة إستخدامها والإطلاع على آلية البيع والشراء والتحليل التقني. وأكثر ما يميزنا عن مثيلتنا من الشركات ان ليس لدينا (DEALING DESK)، فضلاً عن السرعة في تنفيذ عملية التداول بصرف النظر عن حركة السوق والأسعار، في حين ان الفروقات السعرية مرنة جداً ومشابهة لتلك التي تقدمها البنوك، بالإضافة الى ذلك نوفر للعميل الدعم الكامل والتدريب المطلوب حول آلية العمل والصحيح، ولكننا لا نتدخل مباشرة في حساباته، بحيث أنه لا يسمح لنا قانوناً في الأردن بإدارة حسابات العملاء.

■ في ظل الأوضاع غير المستقرة أين تكمن فرص الإستثمار الآمن؟

- يعد القانون الأردني الأكثر أماناً في العالم، ويعود ذلك الى ان تراخيص الشركات مكلفة جداً وتتجاوز ٢,٥ مليون دولار وعلى شكل ودیعة في البنك لا يمكن إنفاق أكثر من ٢٥ في المئة من إجماليها، وذلك ضماناً للعملاء. ومن القوانين المطبقة الأخرى ضرورة ان تكون إيداعات الشركات في البنك. كما يمنع تحويل أموال العملاء الى الخارج، بالإضافة الى إصدار تقارير أسبوعية تحدد معدلات الأسهم للعملاء داخل الشركة وفي البنوك.

السوق الأكثر أماناً

■ في رأيكم، ما هي أفضل المجالات للتداول في ظل الأوضاع المضطربة التي تشهدها المنطقة؟

- تتمثل أفضل سبل التداول في العملات التي لا تشهد إقبالاً كبيراً كونها تبقى

في إطار التداول الآمن على عكس القطاعات الأخرى مثل النفط والغاز الذي يعد قطاعاً متقلباً بحسب حركة السوق.

■ ما هي استراتيجيتكم المستقبلية لسوق الأردن والمنطقة؟

- نتواجد في الأردن بهدف اتخاذها مركزاً رئيسياً لمنطقة الشرق الأوسط، بحيث ان السوق الأردنية تعد الأكثر أماناً بقطاع التداول بالعملات

■ الأجنبية.



فريق عمل HANTEC MARKETS

تسعة فروع

■ هل لنا لمحة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

- تأسست شركة HANTEC GROUP عام ١٩٩٠ في هونغ كونغ وهي متخصصة في مجالات عدة منها تداول المعادن METALS TRADING ومحطة تكرير المياه والسياحة السفر وغيرها. وفي العام ٢٠٠٨ خضعت الشركة لعملية إعادة هيكلة وانتقل المقر الرئيسي الى مدينة لندن وتم تأسيس شركة HANTEC MARKETS المتخصصة في مجال تداول العملات والمعادن والمؤشرات والسلع وهي جزء من HANTEC GROUP وتضم قطاعات متعددة. وحالياً يصل عدد فروع الشركة الى تسعة حول العالم، حيث كان آخرها في السوق الأردنية. وتتوزع الفروع بين لندن، استراليا، طوكيو، هونغ كونغ، دبي، لاغوس وغيرها، لخدمة العملاء في مختلف أقطار العالم. بالإضافة الى ذلك نجحت الشركة في المحافظة على سمعتها طوال هذه الأعوام، فضلاً عن عدم عملها كصانع سوق أو مزود السيولة MARKET MAKER بل بطريقة مباشرة مع البنوك همها الأوحد تحقيق العميل عوائد ربحية، في حين ان العديد من الشركات تعمل بطريقة MARKET MAKER، حيث تدفع كلفة المخاطرة من أموال العميل، وفي حال خسارة العميل تستفيد الشركة وعند تحقيقه مكاسب تكون من أموالها.

دورات تدريب مجانية

■ في ظل تزايد أعداد شركات التداول والوساطة في منطقة الخليج، هل لا يزال هناك إقبال من جانب المستثمرين في ظل الأوضاع الإقتصادية الراهنة؟

- ثمة طلب واسع من جانب المستثمرين، فضلاً عن أننا نعمل وفق

نظام الهامش MARGIN ونظام الرافعة المالية LEVERAGE، وهذه الاستراتيجية تتيح للأشخاص الذين لا يمتلكون رأس المال ان يصبحوا تجاراً ومتخصصين، بالإضافة الى أننا نتيح التداول بمبالغ محدودة جداً. من جهة أخرى، نقدم للعملاء دورات تدريبية مجانية لتعلم التداول الصحيح، كوننا لا نقبل بأن يضع المستثمر أمواله ويخسرهما نتيجة عدم معرفته بطرق التداول الصحيحة.



غابي الياس كنج (رئيس مجلس إدارة شركة BAKARA INVEST):

منافسون لأبرز الوكالات العالمية في تقديم منتجاتنا

رئيس مجلس إدارة شركة BAKARA INVEST غابي الياس كنج قدّم لمحة تعريفية عنها وتخصصها في توفير الداتا والمعلومات المالية للمؤسسات المالية والمصارف وتقديمها الاستشارة لوسطاء تداول العملات «الفوركس»، وذكر بأنها منافسة لأبرز الوكالات العالمية في تقديم أسعار منتجاتها.

تقديم الاستشارة وداتا التداول

هل لنا بلحة عن شركة BAKARA INVEST بعد إعادة إطلاقها من جديد؟

■ **البيان** - قمنا بإعادة تفعيل الشركة التي تأسست عام ١٩٩٨ في بيروت والتي كان لها وجود سابق في باريس. ويرتكز نشاطها حالياً على تقديم الاستشارة لوسطاء التداول FOREX والمؤسسات المالية، بالإضافة الى تقديم منتجات مثل eSignal وهو عبارة عن تطبيق للمبرمجين والمتداولين يستخدم لبناء مؤشرات متخصصة و EASYQUOTES الى تطبيق

FIS GLOBAL بهدف تقديم أسعار مالية وتحليلات تقنية للشركات، إضافة الى المعلومات والداتا الخاصة بالتداول. كما يركز عملنا أيضاً في توفير الداتا والمعلومات للمؤسسات المالية والمصارف. وقد أطلقنا مؤخراً قسماً جديداً خاصاً بتقديم الاستشارة لوسطاء «الفوركس» حيث نتيج للعملاء التعرف من خلالنا على الشركات ونوفر لهم في الوقت نفسه النصيحة لاختيار الشركة المناسبة لنشاطهم واحتياجاتهم، وقد بدأنا تفعيل هذه الخدمة منذ أوائل العام الحالي وباللغة الإنكليزية فقط.

منافسة لوكالات

■ هل توفر هذه الخدمة ضمن نطاق المنطقة العربية فقط؟

- هذه الخدمات متاحة في المنطقة العربية والعالم مع الإشارة الى أن لدينا عملاء في الشرق الأقصى.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

- نظراً لتخصصنا في مجال DATA FEED أي خلاصة البيانات يعد أبرز منافسينا BLOOMBERG و REUTERS نظراً الى امتلاك كل من هذه الوكالات قسماً خاصاً بالأسعار المالية والداتا التي تستخدمها المصارف والشركات المالية، إلا أن أسعار منتجاتنا أدنى من تلك التي تبيعها الوكالات الأخرى.

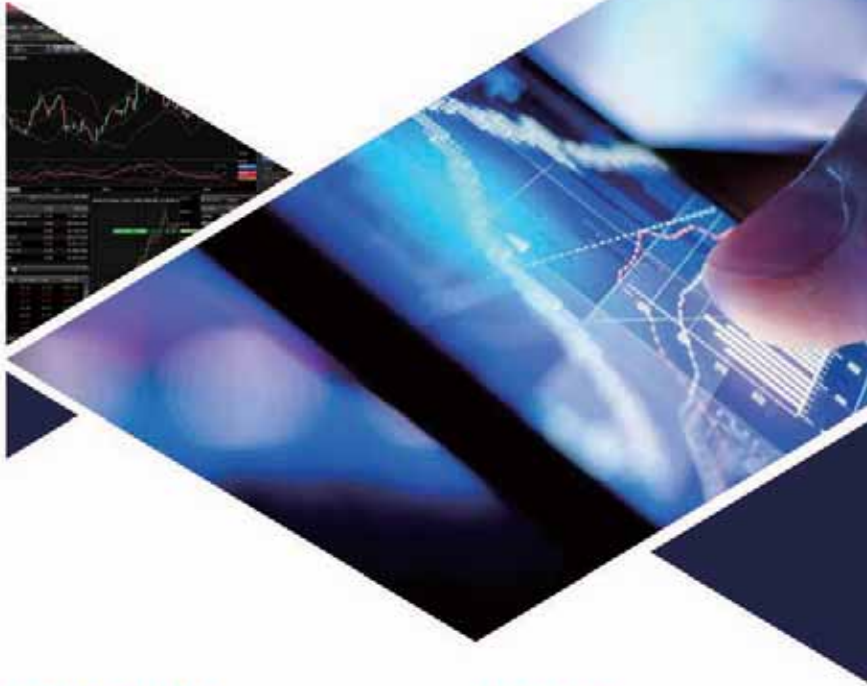
خلفية مهنية

■ ما هي أبرز الخبرات والإنجازات التي تميزتم بها؟

- شغلت سابقاً منصب شريك إداري في CREDIT FINANCIER INVEST (CFI) واستحدثت قسم المبيعات والتسويق في الشركة كما لدي العديد من العلاقات مع شركات مثلتها في المنطقة وكنت وكيلاً لشركة TENFORE المتخصصة بالمعلومات المالية عبر الأقمار الصناعية. ■



Beirut, Lebanon
Phone: (+961) 3 222 893
Email: gkanj@bakinv.com



REAL-TIME DATA FEEDS

Bakara Invest offers a range of specialized services and solutions for the professional financial information services industry since 1999.

FOREX BROKERS

Bakara Invest will Assist you to find the best Forex Company offering you a wide range of ranking factors, from fees and spreads, to trading platforms, charting and analysis options.

www.bakinv.com



ريم ربيعة (MULTIBANK GROUP):

لدى الشركة قاعدة ضخمة من الخيارات وتصدر تقارير يومية عن الأسواق العالمية

مديرة التسويق في MULTIBANK GROUP ريم ربيعة كشفت عن ألف منتج للتداول تضعه الشركة في متناول المتداولين، وذكرت بأن الشركة حاصلة على تراخيص من سبع هيئات تنظيمية حول العالم وتتعامل بقاعدة ضخمة من الخيارات، مشيرة إلى إصدارها تقارير يومية عن الأسواق العالمية، معتبرة السوق الأردنية ذات أهمية كبرى لوجود العديد من مستثمري الشركة فيها.

هل لنا بلمحة عامة عن
MULTIBANK GROUP

تأسست الشركة عام ٢٠٠٥ ومقرها الرئيسي في مدينة هونغ كونغ ولها فرع في إمارة دبي وهي عبارة عن منصة تداول تقدم أكثر من ألف منتج للتداول. كما أن للشركة قاعدة ضخمة لتسويق منتجاتها عبر مواقع التواصل الاجتماعي مثل موقع فايسبوك و NETFLIX، وتعد القاعدة الأضخم على مستوى منطقة الشرق الأوسط، مع العلم أنها تتواجد في المنطقة منذ عامين فقط.

في ظل تزايد أعداد شركات التداول في منطقة الشرق الأوسط، ما الذي يميزكم عن مثيلتكم من الشركات؟

تتميز الشركة بإتاحة الفرصة أمام المستثمرين للتداول وفق قاعدة ضخمة من الخيارات، منها على سبيل المثال التداول في «تسلا» (TESLA) و«أوبر» (UBER)، بالإضافة إلى أن الشركة حاصلة على تراخيص من قبل سبع هيئات تنظيمية حول العالم وتوفر ميزة التداول بأكثر من ألف منتج وبأقل فروقات للأسعار.

ترخيص من سبع هيئات

ما مدى أهمية مشاركتكم في مؤتمر ومعرض المال والاستثمار وهل لديكم تطورات للتوسع، سواء في الفروع أو قاعدة المستثمرين؟

باعتبارنا مرخصين من سبع هيئات تنظيمية حول العالم فإن هذا يمنحنا القدرة على مساعدة المستثمرين والعملاء المتواجدين في العديد من الدول حول العالم.

ومؤخراً افتتحنا مكتباً خاصاً بنا في مدينة مكسيكو ونعد أول وسيط تداول يفتح في أميركا اللاتينية، فضلاً عن أن السوق الأردنية تشكل أهمية كبرى بالنسبة لنا نظراً لوجود العديد من المستثمرين المتعاملين معنا.

كيف تقرأون أوضاع السوق خلال العام ٢٠١٩ وما هي القطاعات الأكثر أماناً للتداول؟

تشهد الأسواق حركة تقلب بصورة مستمرة ولكن عملية التداول تقتصر على مستوى شهيبة كل عميل والمخاطر التي يقوم بها.

تقارير يومية حول الأسواق

هل توفرون للمستثمرين التوجيهات والتدريبات للتداول بطرق معينة؟

في الحقيقة لا يتم التدريب على استراتيجية تداول معينة تقدم للمستثمرين لاعتمادها، إلا أن الشركة تقوم بأبحاث وتحليلات داخلية تصدر من خلالها تقارير يومية عن الأسواق، بالإضافة إلى أن كل عميل لدى MULTIBANK GROUP يحصل على تقرير يومي حول العوامل الاقتصادية التي تشهد الأسواق باللغتين العربية والإنكليزية، وبالتالي هذه التقارير اليومية التي تصدرها الشركة حول الأسواق العالمية تساهم في تهيئة بيئة مناسبة لعمليات التداول بحسب رغبة كل عميل.

هل تقدم منصات التداول الخاصة بكم لغات متعددة؟

نعتمد منصة "MT4" باللغة الإنكليزية نظراً لتوفيرها أرقاماً وفروقات أسعار من السهل قراءتها باللغة الإنكليزية.

MultiBank Group



You want access to all Markets
You expect first class service

You deserve it !

With a trusted partner like MultiBank Group, with many years of innovation, award winning service and dedicated customer support, you are in safe hands.

MultiBank Group, The world's best FX and CFD broker

Find out more at multibankfx.com

MultiBank Group is regulated globally by ASIC, BaFin, FMA, CNMV, FSC, CIMA, RAK.

Risk statement...

Trading Foreign Exchange (Forex) and Contracts for Differences (CFDs) is highly speculative, carries a high level of risk and may not be suitable for all investors. You may sustain a loss of some or all your invested capital, therefore, you should not speculate with capital that you cannot afford to lose. You should be aware of all the risks associated with trading on margin.

برنامج الاكتواريين

مطلوب شباب كويتي بخلفية متفوقة في مادة الرياضيات من خريجي الثانوية العامة أو الجامعة لانضمامهم الى برنامج تطوير الخبرات الاكتوارية في الشركة لتسهيل حصولهم على شهادة الخبراء الاكتواريين.

و ستسهل الشركة الدراسة و الامتحانات بالتعاون مع جمعية الاكتواريين في الولايات المتحدة الامريكية و ذلك بعد حصولهم على درجة الزمالة.

يرجى إرسال مرفق السيرة الذاتية على الأيميل

مجموعة من مكنتبي «لويدز» يتعهدون تسهيل ابتكار المنتجات لمساعدة صناعة التأمين ضد المخاطر الناشئة التي يصعب التأمين عليها

تعهدت مجموعة تسهيل ابتكار المنتجات PRODUCT INNOVATION FACILITY، مجموعة من المكنتبين من سوق لويدز في لندن التي تبحث في المخاطر التي قد لا تناسب السوق التقليدية، بالالتزام مالي من أجل مساعدة الصناعة على التأمين ضد المخاطر الناشئة والتي يصعب تأمينها.

وتم تشكيل مجموعة تسهيلات ابتكار المنتجات كوسيلة «لتحديث» سوق التأمين وتطوير منتجات جديدة قابلة للتكيف مع الظروف المختلفة حيث يقودها كبار المكنتبين من أمثال Tokio Marine Kiln و BEAZLEY و Hiscox و Axis Capital و Aspen و Munich Re وغيرها من الشركات.

وفي آب (أغسطس) ٢٠١٩، جمعت النقابات ١٠٠ مليون جنيه إسترليني للمساعدة في تمويل تطوير المنتجات، كما أنها قامت بمضاعفة التمويلات في يونيو (حزيران) ٢٠١٨.

وإحدى الطرق التي وسعت بها مجموعة «لويدز» الجديدة عروض التأمين ضد المخاطر هي من خلال توفير تغطيات ضد تغير المناخ. على سبيل المثال، تحولت رابطة المزارعين الصغار في إسبانيا إلى «لويدز» للمساعدة في حماية ٢٢ ألفاً من مزارعي الزيتون من الأزمة المالية الناجمة عن ارتفاع درجات الحرارة. وتنص الوثيقة التي اشتراها هؤلاء المزارعون على أنه في حالة ارتفاع درجات الحرارة إلى أكثر من ٣٦ درجة مئوية لأكثر من يومين متتاليين بين ٣٠ أبريل و ١٥ يونيو من كل عام، سيحصلون من خلال التغطية تلقائياً على ألف يورو لكل هكتار.

و صرّح الرئيس التنفيذي لسوق «لويدز» جون نيل، «من خلال حجم تغطية يبلغ ١٠٠ مليون جنيه إسترليني بالإضافة إلى خبرات المكنتبين من جميع أنحاء السوق، سوف تحتضن مجموعة «لويدز» الجديدة أفكاراً جديدة لابتكار المنتجات وستساعد في ضمان استمرار السوق في التعامل مع مخاطر العملاء الناشئة والمتغيرة بسرعة».



جون نيل

سيناريو لكارثة سيبرانية: الخسائر المؤمّنة المحتملة نحو ٢٠ مليار دولار

تقول إحدى الدراسات التي تستكشف حجم وشكل سيناريوهات الكارثة السيبرانية المحتملة أن أعلى سيناريو لكارثة الإنترنت هو فقدان البيانات على نطاق واسع من مزود رائد لنظام التشغيل، مع إمكانية توليد ما يصل إلى ٢٣,٨ مليار دولار من الخسائر المؤمّنة.

لكن السيناريو الأكثر احتمالاً لحوادث الخسائر السيبرانية هو سرقة البيانات على نطاق واسع من مزود خدمة البريد الإلكتروني الرئيسي، مع خسارة محتملة قدرها ١٩,١ مليار دولار، بحسب ما أشارت إليه الدراسة التي صدرت عن شركة Guy Carpenter، وشركة سايبير كيوب.

ويقول التقرير وفقاً لبعض التقديرات، أن حجم السوق العالمي للتأمين الإلكتروني ستزداد قيمته إلى ٨ مليارات دولار بحلول سنة ٢٠٢٠، وهو ما يزيد عن ضعف ما كان عليه عام ٢٠١٧.

ولكن بالرغم من إمكانات النمو هذه، فإن «المنافسة المتزايدة مع دخول اللاعبين الجدد للاستفادة من إمكانات النمو قد خلقت ضغطاً على التعريفات بالإضافة إلى توسيع التغطية المتاحة».

وتتمثل سيناريوهات كوارث سيبرانية محتملة أخرى من شأنها أن تدفع أعلى قيم للخسائر: انقطاع طويل الأمد في أحد موفري الخدمات السحابية CLOUD SERVICE PROVIDER، وهو ما سيؤدي إلى خسارة قدرها ١٤,٣ مليار دولار، وفدية سحابة كبيرة الحجم LARGE SCALE CLOUD RANSOMWARE لدى أحد كبار مزودي الخدمات السحابية، مما سيخلق ١١,٥ مليار دولار خسارة، وفقدان البيانات على نطاق واسع من مزود الخدمة السحابية مما تسبب في خسارة ٢٢,٢ مليار دولار وفقاً للتقرير.

محصورة بوثائق المسؤولية المهنية الخاصة بمجال الرعاية الصحية

Risk Placement Services تقدم خدمة ربط التغطية التأمينية عبر الإنترنت لشركة «مركل»

أعلنت شركة Risk Placement Services عن تقديمها خدمة ربط التغطية التأمينية عبر الإنترنت Online quote-bind-issue لوثائق المسؤولية المهنية الخاصة بمجال الرعاية الصحية التي تكتبها شركة مركل Markel.

ونذكرت وحدة The Rolling Meadows التابعة لشركة Gallagher في بيانها أن منتج MedPL يمكن نقله وربطه وإصداره عبر الإنترنت في أقل من أربع دقائق ويغطي جميع المخاطر في جميع الولايات.

وتشمل ميزات المنتج تغطية تراوح قيمتها من مليون إلى ٣ ملايين دولار و ٢٥٠٠ دولار كحسم أولي عند المطالبة DEDUCTIBLE وكذلك التغطيات للأعمال السابقة المتاحة وتكلفة الدفاع خارج حدود المسؤولية.

والممرضات المسجلات، والمديرون الطبيون الذين يتولون الواجبات الإدارية والإشرافية، هم مجموعات رئيسية سيتم تغطيتها بموجب هذه الوثيقة، وهناك أيضاً فرصة لتغطية الأطباء، وفقاً للبيان.

Quote & Bind Online

Sign in to save, retrieve, and bind quotes for your clients in minutes.

Sign in Create a Hiscox account

Then create an account or sign to receive commissions from you



From big data to smart data

Let's turn data analytics
into future benefits.

Find out more: munichre.com/smartdata

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

أوهمت مجالس بالإتحاد وعقد تأمين مشترك بكلفة أقل مقاضاة JLT لقبضها عمولات لم تكشف عنها

أطلقت مجموعة من المجالس الفيكتورية في أنحاء الولاية الأسترالية دعوى جماعية ضد شركة Jardine Lloyd Thompson (JLT) للوساطة، مدعية أنها دفعت ملايين الدولارات أكثر من المتوقع عليها. ووقعت سبعة مجالس على الأقل لمقاضاة شركة وساطة التأمين Jardine Lloyd Thompson (JLT)، التي تقدم خدمات التأمين لأكثر من ٥٠٠ مجلس من أصل ٥٥٠ مجلساً تقريباً في جميع أنحاء أستراليا. وتزعم المجالس أنها دفعت مبالغ زائدة على أقساط تصل إلى ٥٠ في المئة لأن JLT أوصت بوضع خطة تأمين استفادت منها مالياً بدلاً من الخطة التي ادعت بأنها قد تكون أقل كلفة على المجالس. وأشار مايكل ميلز، الشريك الإداري في مكتب محاماة «كوين إيمانويل أوركهارت أند سوليفان»، الذي رفع الدعوى لصالح المجالس إلى أن هذه الأخيرة دفعت أقساطاً أعلى مما يتوجب. «لقد أخطرتنا العديد من المجالس أنها تشعر بانزعاج. نحن نتحدث عن ملايين من الدولارات - وبالتالي هذا الادعاء هو من أجل استرداد هذه التكاليف الإضافية». ولفت ميلز إلى أن هذا يمكن أن يمثل مدفوعات زائدة تراوح بين ٦٠٠ ألف دولار ومليون دولار. وأعلن متحدث باسم JLT أن لا صحة لهذه المزاعم وتعترف الشركة الدفاع عن هذا الأمر بقوة. وينص بيان الدعوى في المحكمة العليا على أن JLT أوصت المجالس بالحصول على سعر مخفض للتغطية على ممتلكاتها من خلال صندوق ائتماني مشترك، JLT Municipal Asset Protection، إلا أن التكلفة جاءت أكثر مما كان متحاً لدى شركات تأمين أخرى عديدة.

ويزعم أيضاً أن شركة JLT تسلمت الرسوم والعمولات من الصندوق الائتماني، لكنها لم تكشفها وتصرح عنها للمجالس التي بدورها وثقت بها كون العاملين فيها كانوا من الخبراء والمستشارين في مجال التأمين. وأشار ميلز إلى أن المجالس بدلاً من اختبار السوق لمعرفة أين يمكنها الحصول على أفضل سعر للتغطية، وضعت كامل ثقها في الصندوق. وقيل أن أحد الأسباب وراء قيام JLT بدفع الجميع إلى الصندوق كان لأنها كانت تحصل على رسوم وعمولات لكن المجالس لم يتم إبلاغها بذلك مطلقاً.

وقال سيمون ريني المدير العام لمجلس Moira Shire أنه بناءً على نصيحة JLT، دفع المجلس أقساطاً مفرطة بينما كان ذلك في الحقيقة جزءاً من خطة JMAP Municipal Asset Protection. نعقد أيضاً أن JLT، من خلال إعطاء الأولوية لمصالحها على مصلحتنا، كسبت رسوماً وعمولات من JMAP على حسابنا، مؤكداً أنه في حال نجاح الدعوى، ستستفيد المجالس من استرداد الأموال، مشيراً إلى أن جميع مجالس الحكومة المحلية الفيكتورية التي تلقت خدمات وساطة التأمين من JLT مدعوة للانضمام إلى الدعوى أمام المحكمة العليا في فيكتوريا.



Allianz

«أليانز للتأمين»: هبوط ثروات الأسر عالمياً للمرة الأولى خلال ١٠ سنوات

نكرت «أليانز» علاقة التأمين الألمانية «ان ثروات الأسر في العالم تراجعت في أكبر ٥٣ دولة في العالم بشكل طفيف في العام الماضي، وذلك للمرة الأولى منذ اندلاع الأزمة المالية العالمية في خريف العام ٢٠٠٨». وتراجعت قيمة الودائع المصرفية للأشخاص العاديين ومدخرات المعاشات، واستثمارات الأسهم بنسبة ١٠ في المئة على أساس سنوي في العام ٢٠١٨، إلى ما قيمته حوالي ١٧٢,٥ تريليون يورو، بحسب ما جاء في تقرير الثروة العالمية السنوي الصادر عن الشركة. ولم تقم الدراسة التي نشرت نتائجها وكالة الأنباء الفرنسية AFP بتضمين قيمة العقارات المملوكة من قبل الأسر.

دراسة لتكلفة التأمين ضد المسؤولية السيبرانية في الولايات المتحدة

أفادت دراسة أجرتها شركة AdvisorSmith Solutions أن متوسط تكلفة التأمين ضد المسؤولية السيبرانية في الولايات المتحدة ١٥٠١ دولار سنوياً مقابل ١ مليون دولار كتغطية للمسؤولية. وقالت الدراسة أن هذا المثال يخص عينة من الأعمال تم تصنيفها على أنها مخاطر متوسطة مع عائدات قدرها مليون دولار. وأظهرت بيانات من الدراسة أن أريزونا لديها أقل متوسط تكلفة علاوة على ١١٣٩ دولاراً، في حين كان ديلاوير الأعلى في ١٦٦٦,٩٢ دولاراً.

وبالإضافة إلى الموقع، شملت الدوافع الرئيسية لتكلفة التأمين السيبراني نوع العمل، وعدد معاملات بطاقات الإئتمان المنجزة، وتخزين المعلومات الشخصية الحساسة مثل تاريخ الميلاد وأرقام الضمان الاجتماعي. ويؤثر حجم الأعمال ومستوى تغطية المسؤولية واختيار الخصومات وإجراءات الحماية في الشركة بشكل كبير على الأقساط. وأظهرت الدراسة أن متوسط الأقساط السنوية لحدود المسؤولية الإلكترونية البالغة ٥٠٠ ألف دولار مع حسم اولي DEDUCTIBLE كان ١١٤٦ دولاراً ومتوسط الأقساط السنوية لحدود المسؤولية الإلكترونية البالغة ٢٥٠ ألف دولار مع حسم اولي DEDUCTIBLE كان ٧٣٩ دولاراً.

وأشارت الدراسة إلى أن القرصنة والقدية والتصيد وإهمال الموظفين كانت من بين أكثر الادعاءات المتكررة. ويؤدي عامل تخفيف المخاطر دوراً في حساب التفاضل والتكامل، وفقاً للتقرير. وقال التقرير «كلما زاد تطبيق الإجراءات الأمنية لشركتك، انخفضت الأقساط التأمينية في فرع التأمين الإلكتروني».



Global Risk Solutions



GLOBAL NETWORK
EXPERTISE WHEREVER YOU
DO BUSINESS

Gate Village 4, Level 1, Office 111
Dubai International Financial Centre (DIFC)
Tel: +971 (0)4 436 7300
www.rsagroup.com

RSAI PLC UK / DIFC Branch



تكاليف الإصلاح الإحتياطية ليست أضراراً لذا فهي غير مغطاة تأمينياً

أيدت محكمة الإستئناف الفيدرالية قراراً لمصلحة شركة Arch Insurance، اعتبرت فيه أن الأموال التي تنفقها شركة أنظمة الصرف الصحي لمنع حدوث مشاكل في المستقبل ليست أضراراً يجب تعويضها بموجب تغطيتها. وفي يناير ٢٠١٦، عانى نظام مياه الصرف الصحي المملوك لشركة Eagle Water ومقرها لويزيانا، من انهيار محلي أدى إلى إنتاج مجارٍ احتياطية في حي بمدينة Bossier City، لويزيانا، وفقاً لحكم محكمة الإستئناف الأمريكية الخامسة في نيو أورليانز.

ودفعت Arch Insurance، وهي وحدة تابعة لمجموعة Arch Capital مطالبة قيمتها ٤,٢ ملايين دولار بموجب وثيقة تأمين المسؤولية الخاصة بشركة Eagle Water عن الأضرار التي لحقت بالممتلكات، لكنها رفضت تعويض الشركة عن مبلغ ٦٠٩ آلاف دولار الذي دفعته لشركة إنشاءات لإصلاح نظام الصرف الصحي، لتجنب مجارٍ احتياطية إضافية أو تسرب مياه الصرف الصحي الخام، وفقاً للحكم.

ورفعت Arch دعوى قضائية طالبة إقراراً بأنها غير ملزمة بتوفير التغطية، التي أصدرتها المحكمة. وتم تأكيد الحكم من قبل لجنة مؤلفة من ثلاثة قضاة.

وتغطي وثيقة Arch المبالغ التي تصبح الشركة ملزمة قانونياً بدفعها كتعويضات، ويتم دفع التعويضات كتعويض عن الخسارة أو الإصابة، وفقاً للحكم التالي:

«عندما دفعت شركة Eagle Water مبلغاً لإصلاح نظام الصرف الصحي الخاص بها، لم يكن ذلك المبلغ عبارة عن تعويض لأي شخص عن خسارة أو إصابة، وبالتالي فإن تكاليف الإصلاح ليست أضراراً، مما يعني أنه لا يتم تغطيتها بواسطة وثيقة تأمين المسؤولية الخاصة بشركة Eagle Water، وفقاً لما جاء في الحكم في تأكيد قرار المحكمة».

When Eagle Water paid to repair its sewer system, it was not compensating anyone for loss or injury, so the repair costs are not damages, which means they are not covered by Eagle Water's liability insurance policy", said the ruling, in affirming the lower court's decision.

محكمة عليا في نيويورك تحرم عائلة ضابطة شرطة أدمت على الإنتحار من استحقاقات الناجين

لعدم ثبوت ارتباطه بإصابة ناتجة عن العمل

أصدرت غرفة الإستئناف في المحكمة العليا في نيويورك حكماً قضى بحرمان عائلة ضابطة شرطة أدمت على الإنتحار لعدم أهليتها للحصول على استحقاقات الناجين survivor benefits ولعدم ثبوت ان انتحار الضابطة كان مرتبطاً بإصابة عقلية ناتجة عن العمل.

وتم تصنيف ضابطة شرطة Village of Freeport أنها كانت تؤدي وظيفتها عندما عثر عليها في ديسمبر ٢٠١٧ متوفية في سيارتها المتوقفة في مقر شرطة Freeport في نيويورك، نتيجة إطلاق نار على الرأس، وفقاً للوثائق المقدمة في الغرفة الثالثة بالمحكمة في ألباني.

وبعد شهرين، تقدم زوجها بطلب تعويض العمال المرتبط بضحايا الحوادث المهنية، زاعماً أن زوجته الراحلة توفت أثناء تأدية الخدمة، وفقاً لوثائق توضح القضية التي عرضت على قاضي قانون تعويض العمال، الذي وجد وفاة الضابطة انه كان مرتبطاً بوظيفتها ومنحها مزايا، في حين أن لجنة تعويض العمال التابعة للدولة نقضت الحكم، مشيرة إلى أن سبب الوفاة كان نتيجة الإقدام على الإنتحار بطلقات نارية وأنه لم يكن هناك دليل على أن انتحارها نتج عن اختلال في الدماغ أو نمط من التدهور العقلي الناجم عن إصابة تعرضت لها أثناء تأدية مهامها الوظيفية.

وفي تأكيد قرار المجلس، أدرج ثلاثة قضاة من غرفة الإستئناف في حكمهم عوامل أخرى ربما تكون قد ساهمت في انتحارها، بما في ذلك أنها كانت تحضر خلال تلك الفترة جلسات الإستشارة الزوجية وهو نوع من العلاج النفسي للزوجين أو الشركاء الذين يحاولون حل المشكلات في العلاقة الزوجية، وأنها عانت من التوتر والإكتئاب خلال موسم العطلات.



الأخطار الخمسة التي تقلق اسواق التأمين في العالم

الاعتمادات الالكترونية تتقدم على جميع الاخطار

مجموعة ترافلرز TRAVELERS الاميركية اجرت كشفها السنوي حول «الخطر» RISK الذي يقلق اسواق التأمين هذا العام وقد استقت آراء ١٢٠٠ شركة وجاءت النتائج كالاتي:

٥٥ بالمئة اعتبروا ان القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK هي الخطر الاكبر.

٥٤ بالمئة اعتبروا مخاطر ارتفاع التكلفة الصحية MEDICAL COST INFLUATION الخطر الاكبر.

٥٣ بالمئة اعتبروا تكلفة تقديمات اصحاب العمل الى الموظفين EMPLOYEE BENEFITS الخطر الاكبر.

٤٦ بالمئة اعرّبوا عن قلقهم من النقص في اعداد الموظفين اصحاب الكفاءة والموهبة ABILITY TO ATTRACT TALENT الخطر الأكبر.

و ٤٤ بالمئة اعرّبوا عن تخوفهم من ارتفاع اخطار المسؤولية المدنية.



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**



الخسائر المؤمّنة لطراز BOEING MAX 737 ستكون الأعلى صناعة الطيران تتجه لرفع نغطية التأمين على الطائرات

أشار مسؤولون تنفيذيون في مجال التأمين أن صناعة الطيران تستعد لرفع نغطية التأمين المكونة من رقمين للمرة الأولى منذ حوالي ١٥ عاماً، في الوقت الذي تتصارع فيه شركات التأمين مع ارتفاع تكاليف صيانة الطائرات، كما تعرضت طائرتا BOEING MAX 737 إلى حادثين قاتلين. وكانت شركة غلوبال أيروسبيس، وهي مشروع مشترك بين اثنتين من أكبر شركات إعادة التأمين في العالم، وهما ميونيخ ري وبيركشاير هاثاوي، هي شركة التأمين الرائدة LEAD INSURER في بونينغ.

ووفقاً لتقرير تم نشره في شهر يوليو (تموز) في Insurance Insider، تمكنت Global Aerospace من الحصول على زيادة بنسبة ٥٩ في المئة من شركة الطيران الأندونيسية Lion Air التي تدير إحدى طائرتي MAX التي تحطمت. وأشار المسؤولون التنفيذيون في الصناعة أن الخسائر المؤمّنة في أعقاب صيانة MAX ستكون الأعلى لشركات التأمين على الطيران منذ هجمات ١١ سبتمبر ٢٠٠١ على الولايات المتحدة.

وتكبدت شركات التأمين العالمية ما مجموعه ٤٧,١ مليار دولار من الخسائر الناجمة عن هجمات ١١ سبتمبر، بما في ذلك ٥,٢ مليارات دولار في خسائر مسؤولية الطيران، وفقاً لمعهد معلومات التأمين الممول من الصناعة. وقال مسؤولون تنفيذيون أنه في حين أدت هجمات ١١ سبتمبر إلى رفع الأقساط، فقد تراجع المعدلات في السنوات اللاحقة.

ولفت رئيس مجلس إدارة مجلس مهندسي الطائرات بوب كرافورد، الذي يوفر التأمين ضد مسؤولية منتجات الطيران، وزميله عضو مجلس الإدارة ديفيد ماكلين، إلى أن شركات التأمين تقترح توضيح وتضييق لغة التعاقد في ما يتعلق بصيانة الطائرات في أعقاب تعطل MAX، بالرغم من أنه ليس من الواضح بعد كيف سيتم ذلك.



BOEING MAX 737

التوتر في خليج هرمز

اسعار تأمين ناقلات النفط تضاعفت ثمانى مرات منذ مايو ٢٠١٩

حادث تفجير الناقلات في مرفأ الفجيرة بتاريخ ١٢ ايار (مايو) ٢٠١٩ والتوتر الذي نتج عنه لا سيما بعد إسقاط طائرة التجسس الاميركية فوق المياه الايرانية، اعطى اسواق التأمين مبرراً لرفع اسعار تأمين ناقلات النفط ومضاعفتها ضد عمليات التخريب SABOTAGE مرات عديدة خلال الاشهر الثلاثة الماضية.

وذكرت مصادر شركات النفط الكويتية ان اسعار تأمين اجسام الناقلات TANKER HOLL ضد التخريب SABOTAGE ارتفع ثمانية أضعاف منذ شهر ايار ٢٠١٩ ما القى اعباء هائلة على مالكيها.



الولايات المتحدة اتخذته خياراً عادلاً لعلاج العمال المصابين

التطبيب عن بعد كوسيلة لعلاج الإصابات أثناء العمل يبشر خيراً وهو المستقبل

يقول خبراء أن التطبيب عن بعد Telemedicine قد وصف بأنه اتجاه لمراقبة تعويضات العمال، لكن استخدام التكنولوجيا لربط مقدمي الخدمات الطبية والمرضى المصابين كان بطيئاً في السيطرة على هذا القطاع بسبب العقبات التنظيمية وغيرها.

وقال **كورتيس سميث**، نائب الرئيس التنفيذي في شركة ميدكور: «على غرار الابتكارات الأخرى والتكنولوجيا الناشئة، تقدم الطبابة عن بُعد العديد من الوعود والفوائد، سريرياً ومالياً ومن وجهة نظر الخدمة، لكن لها حدودها، وتبنيها وتطبيقها كان بطيئاً وله تحدياته، خصوصاً أن هناك العديد من المنصات والبائعين الذين يدخلون السوق».

ومن بين التحديات هناك تلك التنظيمية وتتمثل بقبول الولايات الطبابة عن بعد كخيار عادل لعلاج العمال المصابين. ووفقاً لأعضاء اللجنة، فإن احتمال إجبار العمال المصابين على التعامل مع الأطباء عن بُعد عبر الإنترنت يعد مصدر قلق للمنظمين.

ولفتت **ليزا آن بيكفورد**، مديرة العلاقات الحكومية في شركة Coventry Workers إلى أن لدى المنظمين مخاوف كبيرة مع المرضى الذين أجبروا على استخدام الطبابة عن بعد. «أحد الأشياء المهمة حقاً هو أن المرضى يمكنهم الانسحاب. إذا كانوا يريدون العلاج المباشر، فإنهم يتمتعون بهذا الحق. لا يتم إجبارهم على اتباع هذا النموذج. فالعيادة هي دائماً خيار، وبالتالي يمكنهم زيارة عيادة الطبيب وتلقي العلاج بشكل مباشر»، مضيفاً أن أي طبيب يمارس مهنة الطبابة عن بعد يمكن أن يحيل العامل المصاب إلى أي عيادة طبية.

ويبدو أن المخاوف المتعلقة بالخصوصية وتوافر التكنولوجيا الكافية هي الشكاوى الرئيسية من العمال المصابين، وفقاً لما ذكره **مات إنجلز**، نائب رئيس شركة Medcor.

ومع ذلك، بالنسبة إلى الشركات والإصابات التي تتطلب أكثر من الإسعافات الأولية التقليدية، يمكن للطبابة عن بعد أن تجعل الزيارات أسهل لكل من المرضى وأرباب العمل، على حد قول أعضاء اللجنة.

وقالت السيدة **بيكفورد**: «امتثال المريض أسهل كثيراً في الطبابة عن بُعد، لا سيما أننا نعلم جميعاً أن المواعيد الفاشلة هي مشكلة كبيرة، ولقد تلقينا الكثير من ردود الفعل الإيجابية من المرضى حيال هذه المسألة».

وقالت أن التطبيب عن بعد سيصبح متبنياً على نطاق أوسع عندما يفهم المرضى وأرباب العمل مسألة البساطة بشكل أفضل، خصوصاً أنه عند التعرض لأي إصابة، يستطيع المريض رؤية الطبيب على الفور، بدلاً من قيادة سيارته لزيارة عيادة الطبيب.



Telemedicine

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

Hapag-Lloyd تطلق التأمين السريع على البضائع عبر الإنترنت بالإشتراك مع CHUBB

تقوم شركة Hapag-Lloyd الألمانية، بتوسيع مجموعة منتجاتها الرقمية بتقديمها تغطيات تأمينية لعملائها عبر الإنترنت. ويوفر «التأمين السريع على البضائع» Quick Cargo Insurance للعملاء عروض تأمين على مدار الساعة، حيث يسري مفعول التغطية التأمينية فور الإنتهاء من الإتفاق على بنود العقد.

وأوضح المدير الإداري للأعمال الرقمية في Hapag-Lloyd د. رالف بيلوسا، أن ليس كل شحنة يتم نقلها عن طريق البحر مؤمنة بعد. على سبيل المثال، العملاء الصغار والمتوسطون في كثير من الأحيان لا يحصلون على التأمين لأسباب تتعلق بالتكاليف. لذا، يثبت «التأمين السريع على البضائع» أن التأمين لا يجب أن يكون معقداً ومكلفاً.

ويستفيد عملاء «التأمين السريع على البضائع» من عرض خدمات رقمية سهلة الاستخدام بشكل خاص. مع عدد قليل من النقرات، يمكن للعميل اختيار وإخراج مزايا التأمين الخاصة به. وقال بيلوسا إن «جميع وثائق العقود متوفرة على الفور، وبالتالي يمكن تأمين الحمولة بسرعة وبدون بيروقراطية».

أضاف: «والتأمين السريع على البضائع متاح بالفعل للصادرات من ألمانيا وهولندا وفرنسا، وهناك مخطط للتوسع في بلدان أخرى». وتم تطوير «التأمين السريع على البضائع» بواسطة Hapag-Lloyd بالتعاون مع شركة التأمين Chubb في ألمانيا.

وأوضح مدير الحلول السهلة في ألمانيا والنمسا في CHUBB فرانكفورت مارك هايدلباخ، «لقد تعاوننا مع Hapag-Lloyd لإنشاء هذا المنتج الرقمي الحديث الذي يوفر لعملاء شحن الحاويات الفرصة للحصول على تغطية تأمينية من خلال عمليات مبسطة وسريعة».



د. رالف بيلوسا

Hapag-Lloyd

خبراء عقار: تطبيق قوانين البناء عامل مهم في تخفيف خسائر الكوارث

شدّد خبراء على إن تطبيق قوانين البناء يعد عاملاً مهماً في تخفيف الخسائر الناجمة عن الكوارث، خصوصاً في عصر العواصف الشديدة.

وأشار جيم بريتكريتز، نائب رئيس خدمات العقارات في شركة زيورخ ZURICH في شيكاغو، الى أنه مع إعصار دوريان DORIAN، فإن الإفتقار إلى الإشراف وتطبيق قوانين البناء الصارمة أدت دوراً في مستوى الدمار الذي حصل في جزر البهاما، لافتاً إلى أن إعصار ماريا، الذي أصاب بورتوريكو وجزر فيرجن الأمريكية في عام ٢٠١٧، كان أيضاً مثالاً لما يحدث عندما يكون تطبيق قانون البناء ضعيفاً.

«لقد كانت كارثة رهيبه، وكان من الممكن تجنب الكثير من البؤس والخسائر في الأرواح من خلال البناء على مستوى أكثر مرونة» وحتى في ولاية أو إقليم حيث يتم تحديث قوانين البناء، من المهم أن يتم تطبيق القواعد ولوائح التحكم بشكل صحيح، كما يقول الخبراء.

وصرّح لانس مالكولم من شركة Crawford & Co «أن تغيير قوانين البناء اليوم لا يعني بالضرورة أن كل مبنى يفي بهذه القواعد ولوائح التحكم».

وفي حين تتصدر فلوريدا قائمة الولايات المعرضة للإعاصير قائمة اعتماداً أشد قوانين البناء السكنية صرامة، تحتل ولاية ديلاوير المرتبة الأخيرة.



جيم بريتكريتز

ZURICH

صعوبة تحديد تأثير معدلات تأمين وفيات الأمهات بالمطالبات ضد سوء الممارسة الطبية

في الولايات المتحدة

يتزايد القلق من ارتفاع معدل وفيات الأمومة في الولايات المتحدة، إلا أنه من الصعب تحديد كيفية تأثير معدلات التأمين بالمطالبات ضد سوء الممارسة الطبية.

وقالت جوان جاندرسون، نائبة الرئيس والرئيسة في مجموعة الممارسات الوقائية في مجال الرعاية الصحية في شركة QBE: «بدأنا نلاحظ بعض التشدد في السوق مدفوعاً بارتفاع معدلات الخسارة».

وأشار وليام ماكدونو، المدير الإداري وعضو ممارسات الرعاية الصحية في إيبك لوساطة التأمين EPIC، أن المطالبات غير العادية، بما في ذلك وفيات الأمومة، تؤثر على السوق ككل.

لكن الخبراء يقولون إنه من الصعب تحديد تأثير وفاة الأمهات على معدلات سوء الممارسة الطبية.

وصرّح جور. زورولا، كبير مسؤولي عمليات الإكتتاب في شركة «كوفيرن» COVERYS لتأمين المسؤولية الطبية، أن هناك عوامل أخرى ربما تعوض الزيادة في معدلات الإصابة بالأمراض بما في ذلك تحسين إدارة المخاطر ورعاية المرضى، لافتاً إلى أن جزءاً من المشكلة يميل إلى أن تكون هناك فترة طويلة بين وقوع حادث ما والحل المقدم.

وأشار الدكتور جيف ليفي-شيرز، المدير المشارك لممارسة الإدارة الصحية في ويليس تاورز واتسون WTW إلى أن تحسين جودة رعاية الأمومة من شأنه المساهمة في تقليص مطالبات سوء الممارسة الطبية.



غرفة عمليات



DRIVEN BY PASSION FOR EXCELLENCE



الضوابط المتبعة من شركات التأمين وراء تراجع أعمال وكالات الإكتتاب MGA



ماثيو دولان
نورث أميركا سبشيلتي



إريك بليكر
Northfield Excess & Surplus



تيموثي تيرنر
RT



ديفيد بليدز
إيه إم بست



جويل كافانيس
Risk Placement Services

يقول بعض المراقبين انه في الوقت الذي تزدهر فيه بعض وكالات الاكتتاب MGA، إلا أن وكالات أخرى تتأثر سلباً لأن شركات التأمين التي تسعى إلى فرض ضوابط أكبر في سوق تعاني من عدم إستقرار إقتصادي تتراجع عن التعامل مع هذه الوكالات.

وقال جويل كافانيس، رئيس Risk Placement Services، حدة تابعة لشركة «آرثر ج. غالاجر» GALLAGHER، ان بعض وكالات الاكتتاب «تواجه صعوبة في تجديد برامجها، وأصبحت الشركات أكثر انتقائية لمن تريد التعامل معه».

وأشار ديفيد بليدز، كبير المحللين الماليين في وكالة «إيه إم بست»، «أن بعض شركات التأمين تتعامل معهم فقط من أجل ضمان توفير الضوابط الكافية لها، حيث تواصل هذه الشركات تحسين شهرتها للمخاطرة».

وقال تيموثي تيرنر، الرئيس والمدير التنفيذي لشركة RT، إن شركته لديها ٢٦ وكالة إدارة إكتتاب، وكلها مربحة، مضيفاً أن الوضع أضحى أكثر صرامة للحصول على قدرات للمكثبين العامين، لاسيما إذا كانت الوكالة لا تحقق ربحاً.

وأكد إريك بليكر، رئيس شركة Northfield Excess & Surplus القيام بقدر لا بأس به من الأعمال الملزمة للعقد، لافتاً إلى أن القطاع لا يزال قوياً وتنافسياً، بالرغم من أنه بالتأكيد يمكن أن يكون هناك بعض شركات التأمين التي قد تراجعت وإنسحبت من التعامل مع وكالات معينة.

ويقول ماثيو دولان، رئيس شركة نورث أميركا سبشيلتي التابعة لشركة Liberty Mutual، أن وكالات الإكتتاب ذات خبرة طويلة الأجل في مجالات متخصصة لا تزال تقدم اقتراحات مقنعة للغاية.

Axa XL توفر التأمين ضد المسؤولية التعاقدية لشركة Hoyos Integrity في حال حدوث خرق محفظتها من العملة المشفرة

أعلنت وحدة تابعة لـ Axa SA أن شركة Axa XL ستوفر التأمين ضد المسؤولية التعاقدية لشركة Hoyos Integrity Corp في حال حدوث خرق في محفظة العملة المشفرة لشركة الحماية التكنولوجية.

وأشارت Axa XL في بيان إلى أن التأمين يغطي Hoyos ومقرها فورت لودرديل بولاية فلوريدا للمبالغ المحددة المدفوعة في حال حدوث خرق لنظام أمن المحفظة الرقمية.

وتقدم Hoyos محفظة رقمية ساخنة، متصلة بالإنترنت وتسمح للمستخدمين بإجراء معاملات العملة المشفرة. وجاء في البيان أن المحفظة متوافقة مع عملات البيتكوين والليتكوين والأثيريوم وغيرها من العملات المشفرة.

وقال البيان أن الخطة تنص على تعويض مستخدم Hoyos Wallet بمبلغ يصل إلى مليون دولار في حال حدوث خرق.



AXA Insurance Reinsurance

«يستبورت للتأمين» تسوي نزاعاً قضائياً مع الدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية

توصل الدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية NFL وشركة ويستبورت للتأمين إلى تسوية نزاع قضائي طويل الأمد نشأ عن رفض شركات التأمين التابعة لـ NFL تعويض الدوري عن مطالبات الإصابة الإدراكية والعصبية التي تقدمت بها مجموعة من لاعبي كرة القدم المتقاعدين.

وتم رفع التسوية غير المكشوف عنها في المحكمة العليا لولاية نيويورك. وكانت ويستبورت ومقرها كانساس، إحدى الشركات التابعة لسويس ري، واحدة من أكثر من ٣٠ شركة تأمين تجمعت مع بعضها بعد أن اتفق الدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية على تعويض لاعبين مصابين بأكثر من مليار دولار في تسوية تم الانتهاء منها في عام ٢٠١٥. وشملت هذه التسوية صندوق جوائز نقدية معدلة ليبقي ساري المفعول لمدة ٦٥ عاماً ويقدم تعويضاً للاعبين المتقاعدين الذين يعانون تشخيصات معينة، وبرنامج تقييم أساسياً بقيمة ٧٥ مليون دولار يوفر للاعبين المتقاعدين المؤهلين كشوفات طبية مجانية لأدائهم العصبي الموضوعي، وصندوقاً تعليمياً بقيمة ١٠ ملايين دولار لتعليم اللاعبين سبل الوقاية من الإصابات. ومع هذه التسوية الأخيرة، لا تزال ٢٥ شركة تأمين في الدعوى الحالية ضد الدوري.

ويواصل اللاعبون المتقاعدون تقديم دعوى ضد الدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية، سواء بشكل فردي أو جماعي. وفي عام ٢٠١٦، قدم ٢٨ لاعباً شكوى زعموا فيها أن الدوري كان مسؤولاً عن إصابات دماغية مزمنة تعرضوا لها، في محكمة مقاطعة أميركية في ولاية فلوريدا.





We take care of the details

الوسطاء السعوديون
SAUDI BROKERS

وسطاء تأمين وإعادة تأمين
Insurance & Reinsurance Brokers



www.saudibrokers.com.sa

Head Office – Al Khobar

PO Box 1583, Al Khobar 31952

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 920006353

Fax: +966 13 8823098

E-mail: info.khobar@saudibrokers.com.sa

Central Region - Riyadh

PO Box 20390, Riyadh 11455

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 11 2330473

Fax: +966 11 2331874

E-mail: info.riyadh@saudibrokers.com.sa

Western Region – Jeddah

PO Box 4890, Jeddah 21412

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 920009279

Fax: +966 12 6647528

E-mail: info.jeddah@saudibrokers.com.sa

أحدث ثورة في تحديد المطالبات بالهواتف الذكية والطائرات المسيّرة بتبنتها «لويدز»

مؤسس نظام Dropin ينتقد شركات التأمين لتسويتها المطالب بشكل خاطئ

إن نقل الحدث بطريقة مباشرة باستخدام طائرة مسيرة بدون طيار، بدلاً من إعادة الطائرة بدون طيار إلى الأرض وتوصيلها وتنزيل اللقطات، يعطي شركات التأمين معلومات فورية حول ما يحدث. كما تتيح التكنولوجيا للمؤمن له استخدام هواتفه الخاصة في بث لقطات مباشرة إلى شركة التأمين.



LOUIS ZISKIN

ولقد جذب Dropin اهتمام

سوق لويدز، التي اختارت القائمين على النظام كأحد الأعضاء خلال إفتتاح Lloyd's Lab.

وأشار زيسكين، الذي يعد ناقداً لكبر منافسيه وهم شركات الرعاية الصحية التي تهيمن على أعمال المطالبات، إلى أن الخبرة التي يمتلكها تجعل من السهل عليه رؤية المشكلات الهيكلية بسبب الطريقة التي تعدل بها الصناعة تسوية المطالبات. لماذا تدفع شركات التأمين دولارات عالية القيمة لضبط المطالبات منخفضة القيمة؟ يحتاج الأمر إلى المبلغ نفسه من المال لضبط مطالبة بمبلغ ٣ آلاف دولار كما هو الحال في تسوية مطالبة بقيمة ٣٠ ألف دولار.

وانتقاد زيسكين الرئيسي مفاده أن شركات الرعاية الصحية التقليدية تستغرق وقتاً طويلاً جداً لإرسال مراقب إلى موقع وقوع حدث ما، مؤكداً أن بعد حوادث الكوارث، قد يستغرق الأمر أسابيع حتى يتم تعديل المطالبة، مضيفاً أن واحدة من «الوصايا العشر» للتأمين هي «كلما كان لديك عيون في مكان قريب، كلما انخفضت قيمة المطالبة». وإن الأشخاص الوحيدين الذين يستفيدون من فترات الانتظار الطويلة هم شركات الرعاية الصحية.

الجدير ذكره أن نظام Dropin عدّل ٩٠٠ مطالبة في غضون أيام بعد

إعصار فلورنسا العام الماضي.

ومؤخراً فرضت ولاية فلوريدا قانون التنازل عن المنافع (AOB) Assignment of Benefits وقد تم وضعه لتخفيض تكاليف المطالبات. وبالإضافة إلى الحد من تكلفة تعديل الخسارة، يعد نظام Dropin وسيلة جيدة لفصل المطالبين الشرفاء عن المحتالين.



رأى مؤسس نظام Dropin لويس زيسكين LOUIS ZISKIN، أن شركات التأمين تقوم بتسوية المطالبات بشكل خاطئ، وأن الحوافز المنحرفة والممارسات المشكوك فيها أدت إلى ارتفاع تكاليف المطالبات.

وأشأ Ziskin نظام Dropin في عام ٢٠١٥، عندما أدرك أن ظهور الهواتف الذكية وسوق العمل الذي يتميز بانتشار العقود قصيرة الأجل أو العمل الحر

يمكن أن يحدث ثورة في طريقة تعديل مطالبات التأمين.

وتوظف شركته حالياً الآلاف من الأشخاص الذين يستخدمون الطائرة المسيّرة بدون طيار وسائقي سيارات الأجرة كعمّالين تأمينيين متخصصين ومسؤولين عن الخسائر.

ويتم استخدام هذه التقنية حالياً في القيام بكل العمليات بدءاً من التفتيش في الموقع أثناء الإكتتاب وحتى تعديل مطالبات الكوارث المتعلقة بالمركبات أو الممتلكات.

ويتمتع نظام Dropin بخبرة ثلاثة أعوام في العمل في مناطق الكوارث الطبيعية.

وفي نوفمبر ٢٠١٨، وفر حريق Woolsey في لوس أنجلوس أرضية اختبار مثالية لتقنية بث الفيديو عبر Dropin، حيث اتصلت شركة تأمين بمؤسسي نظام Dropin قائلة إن اثنين من العملاء لديهما منازل في منطقة ماليبو مهددة بسبب الحريق.

وفي محاولة لإلقاء نظرة على المشهد، ربط الرئيس التنفيذي للعمليات في Dropin طائرة بدون طيار في صندوق مقاوم للماء داخل مزلجة مائية وتوجه إلى منزل والديه على شواطئ ماليبو يرافقه شخص لديه خبرة في استخدام الطائرة المسيّرة بدون طيار.

ولدى وصولهما قام ويلسون بتصوير الحرائق باستخدام الطائرة المسيّرة بدون طيار، حيث التقطت صوراً عن المنازل المؤمن عليها، وارسلت الصور مباشرة إلى العائلة التي تعرض منزلها للحريق. وكان قد تعرض أحد المنزلين لأضرار طفيفة فيما لم يلحق أي ضرر بالمنزل الآخر، وتمكنت الأسرتان من رؤية صور لمنزلهما بينما كانتا مخبأتين في ملجأ إنقاذ.

نحيطكم برعايتنا



الشركة الوطنية للتأمين
السورية
Syrian
National Insurance Co.

Syria



Tel : + 963 11 9248

Fax : + 963 11 3348690

info@natinsurance.com

www.natinsurance.com



National Insurance Company

تأمين مركبات

تأمين صحي

تأمين سفر

تأمين هندسي

تأمين حريق

تأمين حياة

تأمين بحري

بعد فتح معبري البوكمال العراقي ونصيب الاردني .. انتعاش قطاع التأمين السوري

نمو لانت في الاقساط والارباح لسنة ٢٠١٨

وائل سعداوي
العربية - سوريةمروان غفكي
المتحدة - سوريةباسل عبود
السورية العربية للتأمينمازن صبان
العقيلة تكافلمحمد رستم
الوطنية - سوريةاياد زهراء
المؤسسة العامة السورية للتأمينعبد الناصر حلواني
ترست سوريةباسل صقر
أدير - سوريةسامر بكداش
السورية الكويتية للتأمينعزمي ديب
سوليداريتي اللانيسماهر عماري
أروب - سوريةعزت اسطواني
المشرق - سورية

التطورات التي حصلت مؤخراً في سوريا، لا سيما فتح معبر البوكمال الذي يربطها بالعراق وقبلة معبر نصيب الذي يربطها بالاردن، فتحت ابواب الامل امام مجتمع الاعمال السوري ومن بينها المصارف وشركات التأمين. ذلك ان شرايين التواصل مع البلدين كانت مقطوعة لسنوات، ما حال دون تنقل الاشخاص والبضائع.

ولم يبق من المعابر المقفلة الا تلك التي يصلها بتركيا ومنها الى اوروبا، وهذا ما يؤمل بالحصول الى تفاهات حوله بعد انسحاب القوات التركية من شمال سوريا.

توزيع المحفظة لدى كافة الشركات

37,11%	السيارات الالزامية
34,20%	صحي
8,48%	السيارات شامل
3,49%	حوادث عامة
7,93%	الحريق
5,37%	نقل
1,41%	حياة
0,38%	تأمين سفر
1,63%	هندسي
0,00%	طيران

الا ان سيف المقاطعة الاميركية ما يزال مسلطاً ويعرقل الى حد كبير تعامل الاسواق العالمية مع القطاع العام في سوريا وهذا يفوّت على قطاع التأمين عائدات مهمة وينعكس على سعر صرف الليرة السورية مقابل الدولار. ومع ذلك فخلال العام ٢٠١٨ كانت الاوضاع قد استقرت نسبياً في معظم ارجاء سورية وشهدت شركات التأمين السورية انتعاشاً لأعمالها ما امكنها ان تعيد تأهيل فروعها في المدن التي شهدت اضطرابات في السنوات الثماني الماضية، وان تحقق نموا ملحوظا على مستوى الانتاج والنتائج. وقد اظهرت الارقام التي جمعها مراسل البيان في دمشق ان الاقساط والارباح مترجمة بالدولار الاميركي ارتفعت بنسب مئوية لافتة، اذ ارتفع الانتاج بنسبة ١٨,٦٤ بالمئة بينما ارتفعت الارباح بنسبة ١٨٣,٦ بالمئة. وهذه الارقام لا تشمل مع الاسف نتيجة اعمال المؤسسة العامة السورية للتأمين، أي شركة التأمين الحكومية، التي تتمتع تقليدياً عن اذاعة نتائجها السنوية.

وننشر في الصفحة المقابلة النتائج بالارقام:

نمو %	
+18,6 %	الاقساط
+ 2253 %	الارباح
+ 4 %	حقوق المساهمين
- 1,36 %	الموجودات

الكبرى بالموجودات

- ١- السورية العربية
- ٢- العقيلة
- ٣- السورية الكويتية
- ٤- العربية
- ٥- الوطنية

كبرى الشركات بحقوق المساهمين

- ١- العقيلة
- ٢- السورية الكويتية
- ٣- السورية العربية
- ٤- المتحدة
- ٥- العربية

الشركات الأكثر ربحية

- ١- العقيلة
- ٢- العربية
- ٣- المتحدة
- ٤- الوطنية
- ٥- الثقة

(000\$ الف دولار اميركي)

اسم الشركة Insurers name	الاقساط	الموجودات	الارباح الصافية	حقوق المساهمين	العائد على حقوق المساهمين
	Premium	Assets	Net Profit	Equity	ROE (%)
	2017	2018	2017	2018	2017
السورية العامة * Syrian General	40,320	52,060	غير متوفر	غير متوفر	-
السورية الوطنية NIC	4,190	4,000	12,550	310	5,5
العقيلة Aqeelah Takaful	1,280	2,840	12,490	1,770	15,0
السورية العربية Syrian Arab	3,030	2,610	18,740	-40	-0,5
المتحدة UIC	2,530	2,370	16,940	1,470	24,5
العربية - سورية Arabia Syria	2,350	2,300	10,040	1,700	30,0
المشرق - سورية Orient	2,340	2,110	7,790	210	6,6
أروب - سورية Arope Syria	2,250	1,900	10,540	100	2,3
الاتحاد التعاوني سولدارتي Solidarity Alliance	1,030	1,490	5,990	-460	-19,8
السورية الكويتية SKIC / GIG	1,240	1,100	13,340	30	0,4
الاسلامية السورية Syrian Islamic	890	990	7,900	70	2,7
أدير - سورية Adir - Syria	1,140	870	4,920	150	4,2
الثقة - سورية Trust - Syria	530	250	7,440	230	7,4
المجموع Total	63,120	74,890	133,640	5,530	61,150

* شركة تابعة للقطاع العام وكانت تملك حصصية مزاولة التأمين منذ حقبة التأمين.

* السورية العامة تمثل ٧٠٪ من حجم الاقساط.

- تم تحويل كل ٤٣٨ ل.س. الى دولار اميركي حسب السعر الرسمي للمصرف لمصرف سورية المركزي.

UIC United Insurance Company

المتحدة للتأمين

سوا منقوى

www.uic.com.sy

رباعي 5046

بعد ان استحوذت شركة TIBERIUS على عدد من اسهمها

NASDAQ IGI HOLDING اولى شركات الاعادة العربية التي تدرج في



وليد جبشة



واصف جبشة

واصف جبشة: سوف احتفظ بـ ٢٤ بالمئة من الاسهم

وليد جبشة: الصفقة ستسمح بمواصلة نمونا

ذي انترناشونال جنرال انشورنس هولدينغ (IGI HOLDING) INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE HOLDING سوف تكون اولى شركات اعادة التأمين العربية التي تطرح اسهمها في بورصة ناسداك NASDAQ تحت اسم (IGIC).
فقد أعلنت الشركة العالمية للتأمينات العامة القابضة المحدودة IGI وTiberius Acquisition Corp NASDAQ، أنهما أبرمتا اتفاقاً نهائياً لدمج الأعمال ضمن شركة قابضة جديدة مقرها في برمودا.
وتعد IGI من أفضل الشركات العالمية ذات التصنيف الائتماني A ممتاز من قبل «أي أم بست».

وتم إطلاق IGI في عام ٢٠٠١ وتولى قيادتها واصف جبشة منذ إنشائها. ويتمتع جبشة بخبرة تزيد على ٥٠ عاماً كرائد في مجال إعادة التأمين في الأسواق العالمية. ولقد حققت IGI باستمرار متوسط نسب مجمعة COMBINED RATIO بلغ ٩٠ في المئة على مدى الأعوام العشرة الماضية من خلال الاكتتاب الحكيم والصحيح، ووفرت منتجات التأمين في أكثر من ٢٠٠ دولة، بمعدلات نمو جذابة.
وبهذه المناسبة، عبّر نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة IGI واصف جبشة، عن فخره بإنجازات IGI على مدار الأعوام السبعة عشر الماضية، لافتاً إلى أن دخول الأسواق العامة كشركة إعادة تأمين متخصصة ومتداولة في البورصة، سيعزز من قدرتها على الاستمرار في النمو الحكيم لأعمالها وتضاعف القيمة الدفترية الملموسة، مؤكداً استمراره في امتلاك جزء شخصي من هذه الشركة (٢٤ في المئة من الأسهم) والإشراف على المرحلة التالية من نمو IGI كشركة عامة مع الحفاظ على المبادئ الأساسية التي جعلت IGI ناجحة منذ إنشائها، مشيراً إلى أن الشركة ستقدم دائماً خدمة من الطراز العالمي لعملائها.
بدوره أعلن رئيس IGI وليد جبشة، أن IGI تمتلك منصة عالمية وبنية تحتية توفر خدمات للعملاء، وسوف تمكن المساهمين الجدد من الاستفادة من ظروف السوق الحالية، مشيراً إلى أن هذه الصفقة سوف تسمح لـ IGI مواصلة تنفيذ خطتها في النمو من خلال توسيع القدرات والعلاقات في أسواقها الأخرى آسيوية وأوروبا وأميركا اللاتينية، والحفاظ على مستويات عالية من كفاية رأس المال، وتعزيز تصنيفاتها الائتمانية بمرور الوقت.
وقال مايكل غراي، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة Tiberius، وأندرو بول، مدير الاستثمار في Tiberius: إن الاستحواذ على IGI يتماشى تماماً مع أهدافنا. منذ نشأتها، تتمتع IGI بسجل حافل للنمو من خلال تقديم خدمات عالية الجودة وعائد جيد على الأسهم.

الى متى يا دولة الرئيس؟

بطيش أعد عقد التأمين الازامي الجديد وينتظر وضعه على جدول اعمال مجلس الوزراء

بعد ان فتح معبرا البوكمال السوري العراقي ونصيب السوري الاردني ينتظر ان نشاهد سيارات اردنية وعراقية تجول على الاراضي اللبنانية.
وعملا بقانون السير لسنة ٢٠١٢ يفترض بتلك السيارات ان تكون مؤمنة ضد المسؤولية المدنية التي تسبب بها للاشخاص والممتلكات في لبنان. الا ان عقد التأمين الازامي الجاري تداوله في لبنان يغطي المسؤولية عن الاضرار الجسدية فقط وليس الاضرار التي تلحق بالممتلكات.
وقد اعلن وزير الاقتصاد والتجارة منصور بطيش انه أعد مشروع مرسوم يتضمن عقدا الزاميا جديدا للسيارات يغطي المسؤولية المدنية حيال الاضرار المادية والجسدية معا. وقد أودعه المديرية العامة لمجلس الوزراء للموافقة عليه، إلا ان المشروع لم يطرح حتى الآن على جدول اعمال المجلس فإلى متى يا دولة الرئيس؟

متلايف لبنان تفتح فرعين جديدين في لومول الضبيه



أعلنت شركة متلايف لبنان MetLife عن افتتاح فرعين جديدين لها في مجمع لومول التجاري في منطقة الضبيه، بعد أن حافظت على نمط تطوري مستمر منذ أعوام عديدة ولغاية اليوم. وبالرغم من تغير الاتجاهات والحاجات والسوق، استمرت في التقدم خطوة خطوة، والسعي الدائم لتحسين تجربة عملائها.
والتوسع في مثل هذه الأوقات الصعبة يصنفه بعض الأشخاص بالخطوة الجريئة، إلا أن متلايف تعتبره ضرورة، ولا يمكنها تحقيق ذلك إلا من خلال الاستثمار للوصول الى مستقبل أفضل.
وبما أن الشركة تهدف دائماً لخدمة عملائها بشكل أفضل، فقد صممت فرعيها الجديدين على مستوى عالمي معاصر، من خلال خلق مساحة واسعة وراقية، تغير بالكامل عملية البيع وتحول تجربة الزبون من عادية إلى متطورة للغاية.



شركة بيت التأمين
وسطاء تأمين وإعادة تأمين

Insurance House Co.
Insurance & Reinsurance Broker



Commitment to Partnership

Mastering Achievements

Riyadh (Head Office):

P.O. Box 285685 Riyadh 11323
Tel. : +966 11 466 1096
Fax.: +966 11 466 1091

Khobar:

Tel. : +966 13 849 5999
Fax.: +966 13 849 3999

Jeddah:

Tel. : +966 12 614 4690
Fax.: +966 12 614 4691

www.ihc.com.sa

info@ihc.com.sa

AM Best تثبت تصنيف القوة المالية لـ «الإتحاد للتأمين» عند B++ (جيد)

اول عملية دمج من نوعها في السعودية

شركة ولاء للتأمين تستحوذ على METLIFE AIG ANB مقابل اسهم



JOHNSON VARUGHESE

صفقة هي الاولى من نوعها في المنطقة قد تجد طريقها الى التنفيذ في المملكة العربية السعودية وهي استحواذ شركة ولاء للتأمين التعاوني السعودية WALAA على شركة متلايف آي جي ان بي METLIFE AIG ANB مقابل اسهم من شركة ولاء يحصل عليها مساهمو الشركة المدموجة. وكانت شركة متلايف آي جي آن بي METLIFE AIG ANB قد ابلغت السلطات المعنية انها

تكدت خلال العام الماضي خسائر بقيمة ٤٨ مليون دولار اميركي اي ما يعادل ٢٠,٢٠ بالمئة من رأسمالها. كما ان الاقساط التي اکتبتتها الشركة كانت قد انخفضت بنسبة ٥٢ بالمئة عما كانت عليه سنة ٢٠١٧ ولم تتجاوز ١٦٨,٨ مليون ريال سعودي.

وكانت شركة ولاء WALAA أعلنت عن تأكيد تصنيف قوتها المالية (BBB+) مع نظرة مستقبلية ايجابية والممنوح من قبل «ستاندر أند بورز» والذي يعكس كفاية رأس المال، بالإضافة الى خطط النمو والتنوع الطموحة للشركة. يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة WALAA هو السيد JOHNSON VARUGHESE.

جمعية التأمين التعاوني ترفع رأسمالها الى ١٥٠ مليون العام المقبل

تعزم الجمعية المصرية للتأمين التعاوني رفع رأسمالها المدفوع إلى ١٥٠ مليون جنيه العام المالي المقبل، استعداداً للتحويل إلى شركة تأمين تجاري، بعد موافقة مجلس الإدارة على هذا المقترح في اجتماعه نهاية الأسبوع الماضي. وقال العضو المنتدب لـ «جمعية التعاوني» أنور ذكري، أنها تستعد من الآن لرفع رأسمالها المدفوع من ٤٦ مليون جنيه إلى ١٥٠ مليون العام المقبل، ليتوافق مع اشتراطات قانون التأمين الموحد الجديد المنتظر إقراره من البرلمان. وأشار إلى «أن رأس المال الذي تنوي الجمعية ضخه والبالغة قيمته ١٠٤ ملايين جنيه دفعة واحدة سيكون بتمويل من الأرباح والإفراج عن الاحتياطي العام بطلب سوف يتم تقديمه إلى «الرقابة المالية» في ذلك الوقت.

تثبتت وكالة AM Best تصنيف القوة المالية لشركة الإتحاد للتأمين Union Insurance الإماراتية بدرجة B++ (جيد) وقوة الإصدار الائتماني على المدى الطويل بدرجة bbb، مع توقعات مستقرة، الأمر الذي يعكس ميزانية الشركة القوية، فضلاً عن أدائها التشغيلي المتين ومحدودية ملف تعريفها التجاري وإدارة المخاطر المؤسسية الملائمة.



عبد المطلب مصطفى

وتعزز قوة الميزانية العمومية

لشركة الإتحاد للتأمين عن طريق تحسين الرسملة المعدلة بحسب المخاطر على أعلى مستوى، كما تم قياسها من خلال نسبة كفاية رأس المال (BCAR). ويرجع التحسن في درجة BCAR جزئياً إلى التقليل من المخاطرة في ملف صافي العمليات الإكتتابية للشركة لعام ٢٠١٨، بسبب انخفاض صافي أقساط التأمين المكتتبه (NWP) بنسبة ١٧,٣ في المئة، بعد مراجعة شاملة من قبل الإدارة للانسحاب من بعض حسابات الأداء الضعيف. وقامت الشركة بتخفيض تعرضها لمخاطر الائتمان بشكل ملموس من خلال تخفيض إجمالي المدينين بنسبة ٢٣,٠ في المئة إلى ٤٦٦,٧ مليون درهم في عام ٢٠١٨. وأشارت AM Best إلى أن وضع الملاءة التنظيمية، اعتباراً من نهاية عام ٢٠١٨، متوافق تماماً مع متطلبات هيئة التأمين.

ويستفيد تقييم الأداء التشغيلي الكافي للشركة من سجل حافل يتعلق بربحية العمليات الاكتتابية القوية، والذي أظهره متوسط نسب مجمعة لمدة خمس سنوات (٢٠١٤-٢٠١٨) بلغ ٩٤,٢ في المئة.

وتمكنّت الشركة من تنمية ملف تعريف أعمالها بنجاح مع الحفاظ على أداء قوي في العمليات الاكتتابية، وأصبحت سابع أكبر شركة تأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة بإجمالي الأقساط المكتتبه، حيث تكتتب مزيجاً متنوعاً في فروع التأمين على الحياة والتأمينات العامة وتستفيد من شبكة توزيع واسعة.

من هنا يمكن ان نؤكد ان تسلّم عبد المطلب مصطفى للشركة مكّنها من التقدّم إلى أعلى المراتب وأفضلها.

ACAL تنظم برنامجاً تدريبياً حول الحوكمة الرشيدة وكيفية تطبيقها

نظمت جمعية شركات الضمان في لبنان ACAL برنامجاً تدريبياً هو الأول من نوعه لقطاع الضمان اللبناني، بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية IFC عن الحوكمة الرشيدة وكيفية تطبيقها على صعيد شركات الضمان اللبنانية، بمشاركة المدراء العامين والممثلين القانونيين لشركات التأمين. وافتتح البرنامج الذي امتد على ثمانية أيام غير متواصلة رئيس الجمعية ايلي طربيه الذي أوضح للمشاركين في كلمة له أهمية الحوكمة الرشيدة التي تشكل عاملاً أساسياً في تحقيق الشفافية والمساواة والمسؤولية، مضيفاً ان تطبيق مبادئ الحوكمة لا يتوقف على السلطات الإشرافية والرقابية على القطاع فحسب، بل يستلزم جهوداً كبيرة على صعيد التوعية والتدريب وبناء القدرات، واعداً بالمزيد من البرامج التدريبية في المستقبل القريب تتناول موضوعات أخرى ملحة لتطوير أعمال الشركات. وتسعى الجمعية من خلال هذا البرنامج الى تثبيت دورها القاضي بتطوير صناعة الضمان في لبنان.



ولاء
Walaa

YEARS
of Loyalty 10

— عشر سنوات من العطاء و الولاء —

مضى عقد من ال ولاء وعطائنا مستمر
A DECADE OF WALAA ... WITH CONSISTENT LOYALTY



Medical Insurance
التأمين الطبي



Motor Insurance
تأمين المركبات



Travel Insurance
تأمين السفر



Medical Malpractice
Insurance
تأمين أخطاء
الممارسة الطبية



Marine Insurance
التأمين البحري



Engineering
Insurance
التأمين الهندسي



Home Insurance
تأمين الممتلكات



Miscellaneous
Accident
تأمين الحوادث
المتنوعة



Directors &
Officers Liability
تأمين مسؤولية
المدرء والموظفين



Cyber Crime
Insurance
تأمين الجرائم
الإلكترونية

walaa.com
920001742

شركة ولاء للتأمين التعاوني
Walaa Cooperative Insurance Co.

مراخضة تحت إشراف مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA Licensed and Supervised by



نجيب بحوث

سايكو SAICO البحرين من مجموعة ضمانة DAMANA حافظت على تصنيفها الجيدة B++

إذاعت وكالة ا.م.بست A.M.BEST بياناً بتاريخ ٤ تشرين الأول (أكتوبر) تؤكد فيه ان الشركة العربية السعودية للتأمين (سايكو) SAICO التابعة لمجموعة ضمانة DAMANA والمسجلة في البحرين حافظت على تصنيفها الجيد وهو بمرتبة بي دول بلوس (B++) لجهة قدرتها المالية FINANCIAL RATING وعلى مرتبة بي بي بي (BBB+) لجهة قدرتها الائتمانية CREDIT RATING. وذكرت الوكالة ان هذا التصنيف يعكس القوة التي تتميز بها ميزانية الشركة الأم ضمانة DAMANA. نذكر ان مجموعة ضمانة يقودها نجيب بحوث.

ACE لوساطة التأمين ترسم خطتها الاستراتيجية لمواجهة التحديات وتحقيق النمو إقليمياً



اجتمع فريق الإدارة العليا في شركة أيس ACE لوساطة التأمين، بهدف رسم الخطة الإستراتيجية لمواجهة التحديات وتحقيق رؤية الشركة، التي يؤمن فريق عملها أن تحديد الأهداف بطريقة مدروسة وبوضوح من خلال استخدام رؤية الشركة ومهمتها يتيح المجال للنمو والتطور والتقدم.

وكانت الشركة باشرت العمل على استراتيجية شاملة لإعادة تقديم علامتها التجارية في حلة جديدة، بهدف تعزيز خطتها الطموحة للنمو على الصعيد الإقليمي. وتعكس هوية العلامة التجارية الجديدة لـ«ايس» -التي تملك ١٦ مكتباً في ٧ دول شرق أوسطية- استراتيجيتها الموثوقة في إدارة المخاطر، مع تعزيز قدرة العملاء على «مواكبة التحدي».

ولطالما دعمت العديد من أكبر المشاريع والبرامج التأمينية في المنطقة على مدى عقود، وتتمحور رؤيتها المستقبلية حول مواصلة دعم الشركات الإقليمية عبر تزويدها بحلولها للتأمين وإعادة التأمين، التي من شأنها تعزيز مرونة الشركات وثباتها وقدرتها على التعامل مع التحديات. وإتسم أداء «أيس» ونتائجها منذ بداياتها بالإيجابية والقوة، حتى في ظل الظروف الاقتصادية العصبية والتحديات الكبيرة في المشهد الإقتصادي الكلي، ولا سيما على مدى الأعوام القليلة الماضية، كما أن ثقة عملاء الشركة تركز على الصدق والشفافية في ما يقدمه موظفو الشركة على الأوسع كافة.

بالإضافة إلى ذلك، قامت الشركة بتحسين وتوسيع الخدمات التي تقدمها، مع تنمية أساطها التأمينية ورفع معدلات الاحتفاظ بولاء عملائها الإقليميين، وهي إنجازات أمدتها بالقوة اللازمة للصمود في وجه التحديات، ومنحتها الثقة لتوسيع نطاق تنفيذ استراتيجياتها خلال العام الجاري والأعوام المقبلة. وفي حين سيبقى الطاقم الإداري للشركة يواصل عمله عبر التركيز على خدمة العملاء والشركاء والموظفين الإقليميين، فإن المجموعة تعزز إعادة رسم دورها في السوق الإقليمية عبر تجديد تركيزها على خدمة العملاء وخبراتها التشغيلية التي طورتها على مدى عقود طويلة.

وتتسم «أيس» بقدراتها الاحترافية العالية وتفانيها الكبير والتزامها بدعم عملائها بأسلوب أكثر تنافسية من أي شركة عالمية للوساطة التأمينية. ولا شك في أن الإستراتيجية الجديدة ستسمح للشركة بتوفير خدمات فائقة الجودة لمجموعة كبيرة من العملاء الإقليميين على نحو أفضل.

يولا الخوري متحدثاً عن التجربة المهنية في مهرجان Dive in Lloyd's

الثقة والشفافية وتقديم حلول عالية الجودة للعملاء أهم معايير النجاح



شاركت السيدة يولا الخوري، الرئيس التنفيذي لمجموعة أيس ACE في مهرجان Dive in Lloyd's كمتحدثة رئيسية فيه حيث تشاركت مع الحضور خبرتها في ما يتعلق بالصفات التي ينبغي أن يتمتع بها الشخص لرسم مسار مهني ناجح.

ولفتت الخوري إلى أنه لا يمكن وضع معيار محدد للنجاح فهي رحلة شخصية تختلف من شخص لآخر. وبالنسبة إليها، فإن الثقة والشفافية وتقديم حلول عالية الجودة للعملاء من أهم معايير النجاح. فهي الدافع الأبرز لبناء شراكات دائمة، وهذا هو التعريف الحقيقي للنجاح.

والمعروف أن الخوري تدعم خطط النمو المستدامة للمجموعة عبر تنفيذ استراتيجية «أيس» الرامية لزيادة الإيرادات وتعزيز التوسع الجغرافي. وهي تملك كل مقومات النجاح استناداً إلى خبرتها الواسعة في مجال التأمين وإعادة التأمين التي تمتد لعقود من الزمن، ومسيرتها المهنية الناجحة في المملكة المتحدة ولبنان ودول الخليج العربي. وتحمل الخوري شهادة التأمين المعتمدة من «معهد التأمين البريطاني» في المملكة المتحدة، وتعمل لدى «ايس القابضة» منذ عقد، وقد شغلت منصب الرئيس التنفيذي بعد نجاحها اللافت طوال تسعة أعوام في منصب نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة.

Meet GlobeMed FIT

Your Digital Wellness Partner & Self-service Health Insurance App

FITNESS



NUTRITION



HEALTH



INSURANCE



DOWNLOAD NOW



سوليدرتي البحرين تفتتح فرعها الرقمي بمجمع السيف أشرف بسيسو: خطوة أولى في استراتيجية تحولنا الرقمي



اركان سوليدرتي يقطعون شريط الافتتاح

افتتحت سوليدرتي البحرين إحدى كبريات شركات التأمين في البحرين وإحدى الشركات التابعة لمجموعة سوليدرتي القابضة، فرعها الرقمي في مجمع السيف، بضاحية السيف.

حضر الافتتاح المدير التنفيذي للرقابة على المؤسسات المالية في مصرف البحرين المركزي **عبدالرحمن محمد الباك**، وأعضاء مجلس إدارة سوليدرتي البحرين، وأعضاء مجلس إدارة سوليدرتي القابضة وعدد من المدراء التنفيذيين للمجموعة.

وللمناسبة قال رئيس مجلس الإدارة **توفيق شهاب**: «إن الفرع الرقمي المبتكر، ملتزم بتقديم وتوفير جميع خدمات التأمين بكفاءة ووفقاً لأعلى معايير الجودة والمصداقية». وأضاف: «إن افتتاح الفرع الرقمي يعد بادرة على تطبيق InsurTech والحلول الرقمية في قطاع التأمين في مملكة البحرين».

وقال نائب رئيس مجلس إدارة سوليدرتي البحرين **أشرف بسيسو**: «نحن فخورون وسعداء بافتتاح فرعنا الرقمي الجديد في مجمع السيف، وهذا جزء من التزامنا بتعزيز تجربة عملائنا الفريدة من خلال تقديم خدمات عالمية ورقمية مبتكرة». كما وأضاف: «لقد تم تصميم الفرع لتزويد عملائنا بالحلول المبتكرة والخدمات الرقمية، كالخدمة الذاتية، وخدمة التأمين عبر الفيديو، بالإضافة إلى خدمة الزبائن التقليدية، وهذا تعدد هذه الخطوة الأولى والرئيسية في استراتيجية التحول الرقمي الخاصة بسوليدرتي البحرين».

وتهدف سوليدرتي البحرين إلى مواصلة الارتقاء بخدماتها، وتطوير فروعها، وتصدر قطاع التأمين الرقمي في المنطقة من خلال تقديم حلول حديثة ومبتكرة لدعم احتياجات عملائها.

هيئة الرقابة المالية توافق على تحالف «مصر للتأمين التكافلي»

و«المصرف المتحد»

وافقت الهيئة العامة للرقابة المالية على تحالف شركة «مصر للتأمين التكافلي» مع «المصرف المتحد» عبر تسويق وبيع الأخير الوثائق الخاصة بالشركة بفروعه المنتشرة على مستوى الجمهورية.

وكشف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة **أحمد مرسي** انه من المنتظر ان يطلب المصرف المتحد من البنك المركزي الموافقة على بدء العمل الفعلي. وأوضح **مرسي** ان البنك المركزي كان قد طالب المصرف المتحد بموافقة الهيئة العامة للرقابة المالية على ذلك التحالف، لافتاً الى أنه سيتم تسويق وثيقة التأمين ضد الحوادث الشخصية عبر فروع البنك، وهي وثيقة ذات قسط بسيط وتغطيات متنوعة تشمل تغطية الوفاة والعجز الكلي والجزئي المستديم، وكذلك تغطي العلاج الطبي للحوادث والأجهزة التعويضية وأيضاً مصاريف الجنازة في حالة الوفاة.

الوثبة الوطنية للتأمين تعلن عن خصومات على شراء

وتجديد وثائق المركبات عبر تطبيقها Awnic



بسام جلميران

أعلنت شركة الوثبة الوطنية للتأمين، إحدى الشركات الرائدة في المنطقة في توفير حلول التأمين المبتكرة لعملائها من الأفراد والمؤسسات، عن خصومات تصل إلى ٣٠ في المئة لفترة محدودة على شراء وتجديد وثائق التأمين على المركبات من خلال النسخة المطورة من تطبيقها المبتكر Awnic والمتوفر حالياً على الهواتف المحمولة بنظامي أندرويد وأبل. وقد تم إطلاق التطبيق كجزء من التزام الشركة

بتسهيل حياة العملاء من خلال تطوير المنتجات والخدمات المبتكرة التي تلبي احتياجاتهم المتغيرة.

وتم تصميم النسخة المطورة من تطبيق Awnic لتبسيط المطالبات التأمينية وعمليات شراء منتجات التأمين المتنوعة. ويوفر التطبيق خدمة إلكترونية على درجة عالية من الأمان وهو متوفر لجميع عملاء الهواتف الذكية من خلال تحميله من متجر أندرويد وأبل. ويحتوي التطبيق على إرشادات مفيدة لتوجيه العملاء خلال قيامهم بإجراء العملية التأمينية المطلوبة، الأمر الذي يساهم في توفير الوقت ويمنح تجربة أكثر سهولة وملاءمة للعملاء.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين هو السيد **بسام جلميران**.

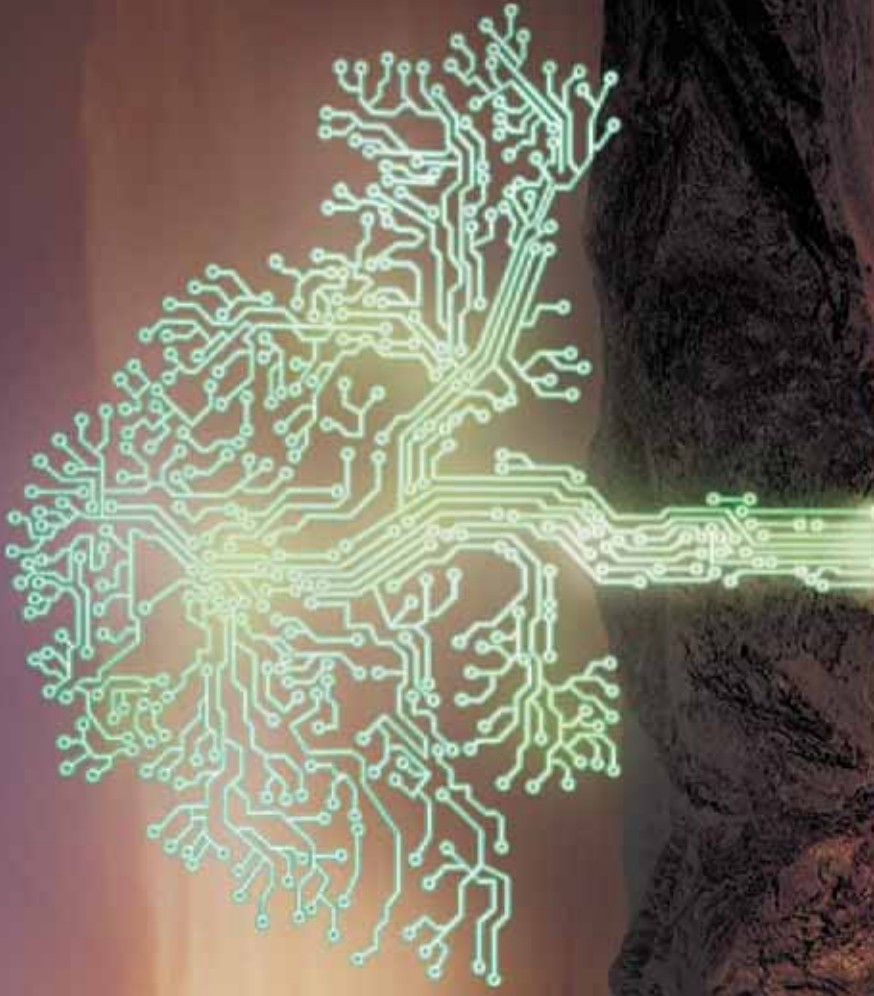
إيلي طرييه وسيريل عازار بحثا في سبل ترسيخ العلاقة

بين الوسطاء وشركات الضمان



من اليسار: ايلي طرييه والنقيب سيريل عازار

التقى رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان **إيلي طرييه** في مبنى الجمعية نقيب وسطاء التأمين **سيريل عازار** وبحثا شؤون قطاع الضمان في ظل الظروف الاقتصادية والحياتية الضاغطة في البلاد، واتفقا على تنسيق الجهود والخطوات في الجمعية والنقابة في المرحلة المقبلة من خلال تفعيل اللجان المشتركة التي ستجتمع دورياً لمناقشة مواضيع سيكون لها الأثر الإيجابي في ترسيخ العلاقة بين الوسطاء وشركات الضمان من أجل المحافظة على قطاع تأمين متين وقوي ومزدهر يساهم في تأمين التغطية والمساعدة للمؤمنين كافة.



A DEEP-ROOTED HERITAGE, UPHOLDING OUR EVOLUTION

Being a key provider of professional reinsurance solutions, Oman Re brings forth a reliable foundation with an unrelenting vision of mitigating risk. With an expansive presence in both regional and international markets including Asia, Middle East, Africa, CEE and CIS countries, Oman Re is at the forefront of your reinsurance needs of today and goals of tomorrow.

Proudly serving you from the Sultanate of Oman since 2009.

www.omanre.com

Apex تسدد مطالبة أسرع حادث في تاريخ كينيا خلال ٢٤ ساعة عبر شركة تكافل افريقيا



صورة تذكارية

خدمات التأمين لثمانى مقاطعات في المنطقة القاحلة وشبه القاحلة وتخطط لتوسيع تغطياتهم في مقاطعة كاجيادو وباقي البلدان الأخرى». كما شكر الرئيس التنفيذي لشركة Africa Takaful السادة شركة Apex على سرعة السداد والتي لم يسبق لها مثيل في تاريخ كينيا خلال ٢٤ ساعة من اكتمال اوراق الحادث، وهذا يعزز الدور المهم الذي تلعبه شركة Apex في السوق التأمينية الكينية والأسواق المجاورة وتعزيز دورنا في قطاع التأمين في حماية المجتمع ومكتسباته. وأضاف أيضاً «أن شركة Apex وهي شركة أردنية، تدعم شركات التأمين في البلدان الإفريقية من خلال توفير ما يلزم لإكتتاب الاخطار الزراعية والخسائر الكارثية الأخرى. كما تقدم خدمات شاملة واستشارية في مجال التأمين وإعادة التأمين لعملائها في جميع أنحاء العالم».



رئيس شركة Apex زهير العطوط يسلم الشيك

سلّمت شركة Apex للوساطة شيكاً بمطالبات شركة تكافل إفريقيا للتأمين وقدره ٨٩٥ مليون شيلينغ كيني ضمن برنامج تأمين الثروة الحيوانية. وقال نائب رئيس Apex – جنوب الصحراء الكبرى لورنس نجوران الأموال سترسل إلى الحكومة ثم يتم تحويلها إلى مزارعي الماشية في شمال كينيا. وأضاف لورنس «في الدفعة الأولى، منحنا تكافل شيكاً بقيمة ستة وعشرين مليوناً في فترة الأمطار القصيرة ويبلغ إجمالي المبلغ الآن ١١٥ مليون شيلينغ كيني». اما الرئيس التنفيذي لشركة Africa Takaful في افريقيا السيد بيتر مانكي فقال: «إن الشركة قد غيرت حياة مزارعي الماشية والزراعة من خلال تأمين الثروة الحيوانية والمحاصيل، حيث أن الشركة تقدم



APEX مصر تستعد لرفع رأسمالها الى ٥ ملايين جنيه

خالد السيد: نستهدف إدخال أنواع جديدة من التأمين بدعم من معيدين

تعتزم شركة Apex لوساطة إعادة التأمين استكمال رأسمالها المدفوع إلى مليوني جنيه بنهاية العام المقبل، وذلك بتمويل من الأرباح والمساهمين.

وقال العضو المنتدب للشركة خالد السيد «أن شركته حاصلة على الرخصة من ٣ سنوات فقط، وسوف يتم تمويل رأس المال من الأرباح والمساهمين معاً لكن بنسبة أكبر للأخير قبل المدة التي حددتها الرقابة المالية لاستكمال رأس المال والبالغة ٥ سنوات».

وأضاف أن Apex تستعد لرفع رأسمالها سنوياً وذلك بعد إقرار مشروع قانون التأمين الموحد الجديد من البرلمان ليصل إلى ٥ ملايين جنيه حتى تستطيع الشركة توفيق أوضاعها خلال مدة قصيرة.

ولفت العضو المنتدب لشركة Apex إلى أنها حققت نتائج جيدة حيث بلغ حجم أقساط إعادة التأمين التي تم إسنادها للأسواق العالمية عبر شركته ١٨ مليون جنيه خلال الـ ٦ أشهر الأولى من عام ٢٠١٩.

وأشار السيد إلى أن Apex لوساطة إعادة التأمين تستهدف ١٤٠ مليون جنيه أقساط عمليات مسندة لصالح شركات التأمين لدى شركات إعادة التأمين العالمية بالخارج خلال الـ ٣ سنوات المقبلة.

وأكد أن الشركة نجحت في التعاقد مع أكثر من ١٥ شركة تأمين مقابل ٧ شركات تأمين فقط في السنة الأولى من عملها، لافتاً إلى أن جودة الخدمة التي تقدمها شركته ضاعفت عدد المؤسسات المتعاقد معها في أقل من عامين.

وأوضح أن Apex تستهدف إدخال أنواع جديدة من التأمين بدعم من شركات إعادة التأمين التي يمكن أن تتعاون معها مثل تغطية «تأمين الائتمان» consumer credit والتي يوجد عليها حالياً طلب غير مسبوق وذلك لوجود شركات كثيرة متخصصة في هذا المجال في الأسواق العالمية.



شركة التأمين الوطنية
NATIONAL INSURANCE COMPANY



معاً... لأبعد حُدود

1700252525
www.nic-pal.com

Palestine

لمقوماتها ودعمها من المساهمين والدول الأعضاء

«موديز» تؤكد تصنيف ICIEC بدرجة Aa3 لسنة الثانية عشرة على التوالي



اسامة القيسي

أكدت وكالة موديز لخدمة المستثمرين التصنيف الائتماني (IFSR) بدرجة Aa3 للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات مع نظرة مستقبلية مستقرة للعام الثاني عشر على التوالي في الأول من شهر أكتوبر ٢٠١٩.

ويعكس تأكيد التصنيف للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEC تحسين الربحية وأداء الاكتتاب، كما أشارت وكالة «موديز» إلى النمو الذي حققته

المؤسسة في عام ٢٠١٨ مع زيادة إجمالي الأقساط أكثر من ٢٠٠ في المئة ليصل إلى ٥١,٧ مليون دينار، وكانت النسبة المجمعة لعام ٢٠١٨ هي الأقل التي حققتها المؤسسة خلال السنوات الخمس الماضية. كما ظلت المؤسسة تحافظ على استراتيجية استثمارية جيدة مع انخفاض نسبة الأصول العالية المخاطر إلى ١٢,٩ في المئة من ١٤,٢ في المئة في عام ٢٠١٧.

وتعود متانة التصنيف الائتماني الذاتي للمؤسسة إلى دورها كمؤسسة رائدة متعددة الأطراف لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات في العالم، والتي توفر منتجات التأمين وإعادة التأمين المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، فضلاً عن خبرتها الجيدة في دولها الأعضاء. إضافة إلى ذلك، تستفيد المؤسسة كعضو في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، من التآزر بين أعضاء المجموعة والشركة الأم.

ويعكس تأكيد التصنيف للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بدرجة Aa3 مقومات المؤسسة الذاتية بالإضافة إلى الدعم من مساهميها والدول الأعضاء وخصوصاً البنك الإسلامي للتنمية (Aaa مع نظرة مستقرة) والمملكة العربية السعودية (A1 مع نظرة مستقرة) في الأوقات المالية الصعبة.

يذكر أن الرئيس التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات «ضمان» ICIEC هو اسامة القيسي.

«نجم» لخدمات التأمين تستعين بخبرات «ساس» في مجال الذكاء الاصطناعي لمواجهة حالات الإحتيال في مطالبات التأمين على المركبات



د. محمد السليمان

أبرمت «ساس» الشركة البارزة في مجال تقنيات تحليلات البيانات ومكافحة الاحتيال، وشركة نجم لخدمات التأمين، إتفاقية تعاون تقني يهدف إلى تسخير خبرة «ساس» في مواجهة حالات الإحتيال في مطالبات التأمين على المركبات والحد منها.

وللمناسبة أشار الرئيس التنفيذي لشركة «نجم»

الدكتور محمد السليمان في معرض حديثه عن خطط الشركة المستقبلية إلى أهمية الشراكة مع «ساس»، مؤكداً أن تقنيات الذكاء الاصطناعي وتعلم الآلات قادرة على إحداث موجة من الحلول المبتكرة الكفيلة بالكشف عن المخاطر وإحداث موجة من الحلول المبتكرة الكفيلة بالكشف عن المخاطر ووقف الإحتيال في التأمين.

شركات إعادة التأمين العربية تبحث عن اقساط في مناطق اقل توتراً في العالم

سلمان صديقي SALMAN SIDDIQUI المحلل المالي في وكالة ام.بست ذكر في تقرير له حول إعادة التأمين في الشرق الاوسط ان حقوق المساهمين لسائر شركات إعادة التأمين العربية تبلغ ٦٠٠ مليون دولار اميركي وانها حيال الاضطرابات المستمرة في المنطقة اخذت تبحث عن اقساط تجنيها في مناطق اخرى اقل توتراً في العالم.

حجم التداول في سوق التأمين الجزائرية يتراجع تحت وطأة استرداد ديون من المجموعات الصناعية



حسن خليفاتي

تأثرت شركات التأمين في الجزائر بشدة بالأزمة المالية والتجارية التي انعكست سلباً على أوضاع المجموعات الصناعية الكبرى التي يوجد كبار مدراءها التنفيذيين في السجن.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة Alliance Assurances ونائب رئيس الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين حسن خليفاتي، أنه يتعين على شركات التأمين الجزائرية استرداد ديون تقدر بنحو ٢٠ مليار دينار أي ما يعادل ١٦٦ مليون دولار من ١١ مجموعة صناعية، مضيفاً أن الدين يمكن أن يقلل النشاط في قطاع التأمين.

واللافت أن الجزء الأكبر من الدين مستحق على مجموعة البناء ETRHB التي يملكها علي حداد. وكشف خليفاتي أيضاً أن حجم التداول في سوق التأمين انخفض بمقدار ١٠ مليارات دينار. وبالمقارنة، نمت سوق التأمين الجزائرية بشكل هامشي عند ٢,٢ في المئة مع حجم اقساط بلغت ١٤٢,٦ مليار دينار جزائري في عام ٢٠١٨ مقارنة بعام ٢٠١٧، وفقاً للمجلس الوطني للتأمين (CNA).

ومنذ أن أدت الإحتجاجات الجماهيرية إلى إستقالة الرئيس الجزائري عبد العزيز بوتفليقة في أبريل / نيسان، قامت السلطات بسجن العديد من رجال الأعمال الذين ينظر إليهم على أنهم قريبون من بوتفليقة وتحقق معهم بتهمة الفساد.

وأقطاب السجن هم من شركات ETRHB، Tahkout، KouGC، و CIMA Motors التي لها مصالح في قطاعات السكر والسيارات وغيرها. وأصبحت المجموعات مشلولة تقريباً لأن إداراتها تكافح من أجل دفع الرواتب أو استيراد السلع، حيث تم تجميد الحسابات المصرفية لكل شركة. والجدير ذكره أن آلاف الوظائف في الاقتصاد الجزائري مهددة.



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

جزء من حملة SANLAM لتصبح مجموعة تأمين لعموم القارة الإفريقية استثمار متوقع للشركة في مصر خلال سنة



Ian Kirk
Sanlam



سلام حنا
للتأمين - لبنان

صرّح الرئيس التنفيذي لشركة Sanlam، أكبر شركة تأمين في جنوب إفريقيا، إيان كيرك Ian Kirk، أن الشركة من الممكن أن تستثمر في مصر خلال الأشهر الـ ١٢ المقبلة، في أعقاب النتائج المؤقتة التي عززتها إستراتيجيتها لجميع الدول الإفريقية. وكانت Sanlam قد ذكرت في وقت سابق أنها تريد شراء حصة في شركة مصرية، لكنها لم تعثر بعد على شريك مناسب، وهي تبحث حالياً وضع عدد من الشركات المحتملة. تجدر الإشارة الى ان عملية الإستحواذ على شركة ساهام المغربية التي تعمل في ٢٦ دولة عبر ٦٥ فرعاً عبر إفريقيا، جزء من حملة Sanlam لتصبح مجموعة تأمين لعموم القارة الإفريقية، خصوصاً أنها واحدة من أكبر شركات التأمين من حيث الأصول في القارة. كما انها من خلال استحواذها على ساهام استحوذت على شركة LIA للتأمين اللبنانية.

الإتحاد الأردني لشركات التأمين يختتم أعمال برنامج التدريب الـ ١٦



إختتم الإتحاد الأردني لشركات التأمين أعمال البرنامج التدريبي الذي عقده على مستوى عربي بعنوان «مقدمة في تأمينات الحياة والتجربة الأردنية في إصدار التأمينات متناهية الصغر».

وغطى محاور البرنامج مازن النعمري الذي يشغل حالياً منصب نائب المدير العام لشؤون تأمينات الحياة والصحي في شركة التأمين الأردنية ويتمتع بخبرة تزيد على ٢٠ عاماً. وشارك في البرنامج ١٢ مشاركاً من شركات التأمين المحلية وهدف البرنامج الى تعريف المشاركين بتأمينات الحياة «الأسس والتطبيقات» عقود تأمين الحياة الفردي والملاحق الإضافية (الأخطار التي يتعرض لها الإنسان، أهداف تأمين الحياة)، عقود تأمين الحياة الفردي والملاحق الإضافية (أنواع عقود تأمين الحياة من حيث الخطر، برامج التأمين الإذخارية، الشروط العامة والإستثناءات لوثائق تأمين الحياة، الملاحق الإضافية).

قطاع الطاقة يشهد طلباً على خدمات التأمين في الإمارات والشرق الأوسط



محمد مظهر حمادة
العين الأهلية

قال مدير عام شركة العين الأهلية للتأمين محمد مظهر حمادة «ان قطاع الطاقة يشهد طلباً متواصلاً على خدمات التأمين»، موضحاً «ان شركة العين تعتبر من أوائل الشركات التي توفر خدمات التأمين على الطاقة على مستوى دولة الإمارات ومنطقة الشرق الأوسط».

أضاف: «يعتبر قطاع الطاقة من القطاعات المهمة، حيث يضم مشاريع ضخمة وممتلكات ومصانع للكيمياويات ومشاريع للغاز والبتترول، ولكن وبسبب الظروف الجيوسياسية فقط شهدنا ارتفاعاً بالطلب على خدمات تأمين الطاقة وقد تسبب ارتفاع الأخطار في ارتفاع اسعار التأمين، ما يؤدي الى ارتفاع أقساط التأمين».

«دنيا للتأمين» تطلق الحماية المالية اللاحقة بالبضائع أثناء شحنها



محمد الريماوي
DILNIA

أعلنت شركة دنيا للتأمين Dilnia عن تقديمها الحماية المالية من الأضرار المادية التي تلحق بالبضائع أثناء شحنها وذلك من خلال توفير حلول تأمينية لتغطية البضائع المنقولة، سواء عن طريق البر، البحر أو الجو.

ويعتبر تأمين شحن البضائع حلاً مثالياً وملاناً آمناً للتجار، البائعين، الشركات التجارية وشركات الشحن العاملة على تصدير البضائع من العراق إلى دول العالم كافة أو التي تستورد البضائع من دول أخرى إلى العراق أو التي تقوم بشحن البضائع بين المحافظات العراقية، بهدف توفير الحماية المثالية للبضائع المطلوب شحنها، وبالتالي يساعد تأمين الشحن إلى حد كبير في الحد من الخسائر المالية الناتجة عن فقدان أو تضرر البضائع.

يذكر ان مدير العمليات ومدير فرع اربيل في شركة دنيا DILNIA هو محمد الريماوي.



NAS Administration Services L.L.C.

Your Trusted TPA Partner

CLAIMS
Management

HEALTHCARE
Provider Network

POLICY
Administration



24/7
HOTLINE

IT & PBM
Solutions

WORLDWIDE
Assistance

We bring together quality, reliability and innovation to offer better value and adequate solutions for our customers. As *Third Party Administrator*, we stay ahead and *At the Heart of Health Insurance*, identifying changing trends and adopting the latest technologies. We have teamed up with first-class global partners for an **international network** to offer direct billing services at healthcare facilities of the highest **worldwide** standards, in addition to our **GCC & UAE** extended networks. We are differentiating ourselves as a promoter of **healthy trends** thru focused health campaigns, preventive care, well-being and chronic scheme programs. We are in constant touch with our members thru our member portal and various social media channels.



محافظة «ساما» لمزيد من الإندماجات لتقوية اللاعبين في قطاع التأمين



أحمد الخليفي

تمنى محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» أحمد الخليفي في تصريح له «أن يكون هناك المزيد من الإندماجات لتقوية اللاعبين في قطاع التأمين حتى تستطيع فعلاً أن تخدم الإقتصاد السعودي بشكل جيد، وتقدم المزيد من المنتجات عدا عن المنتجين الطاعين على السوق وهما القطاع الصحي وقطاع المركبات».

وأوضح الخليفي ان «ساما تشجع الإندماج وزيادة رؤوس الأموال في القطاع وإذا كان الإندماج السبيل للنمو فسنقدمه، ويمكن الإشارة الى ان هناك طلبين تم تقديمهما أخيراً للإندماج أحدهما في مرحلة متقدمة وسيعلن عنه قريباً».

مجلس الضمان الصحي التعاوني: شركات التأمين ملزمة

بتغطية علاج سرطان الثدي وعمليات الترميم



شباب الغامدي

أكد مجلس الضمان الصحي التعاوني في السعودية أن شركات التأمين الصحي ملزمة بتغطية تكاليف علاج الأورام الحميدة والسرطان، لا سيما سرطان الثدي وبحد المنفعة القصوى، وقال المتحدث باسم المجلس ياسر المعمار «بمناسبة حلول الشهر العالمي للتوعية بسرطان الثدي، إن حد المنفعة الأقصى لعلاج سرطان الثدي يبلغ ٥٠٠ ألف ريال سعودي خلال مدة الوثيقة ويشمل ذلك جميع مصاريف الكشف الطبي والتشخيص والعلاج والأدوية وعمليات الترميم»، مشيراً الى ان الفقرة الثالثة من القسم الثالث بوثيقة الضمان الصحي التعاوني نصت على «تغطية الجراحة والمعالجة التجميلية إذا استدعتها إصابة جسدية عرضية»، مؤكداً ان هذا الأمر ينطبق على مريضات سرطان الثدي إذ ان عملية الترميم تدخل في إعادة تأهيل العضو الى أداء وظيفته الطبيعية.

وافقت هيئة الرقابة المالية على تعيين د. أيمن الألفي عضواً منتدباً للشركة المصرية الإماراتية.

الرقابة المالية توافق على تعيين د. أيمن الألفي عضواً منتدباً

للشركة المصرية الإماراتية

وشغل د. الألفي العديد من المناصب بناء على خبرته بمجال التأمين التي تصل الى ٢٦ عاماً، منها الرئيس التنفيذي لقطاع الحياة والطبي بشركة دلتا للتأمين لمدة خمسة أعوام، ثم مديراً عاماً لشركة الدلتا لتأمينات الحياة لمدة ٣ أعوام، إضافة الى منصب رئيس قطاع العمليات وعضو اللجنة التنفيذية ورئيس لجنة العمليات بشركة أليانز لتأمينات الحياة لمدة تتجاوز الـ ٦ سنوات عند بدأ نشاطها في مصر والعضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة غلوبال أدفايس للوساطة التأمينية لمدة عام.

وتولى الألفي منصب رئيس قطاع العمليات الفنية للشركة المصرية الدولية للتأمين الطبي لمدة ٣ أعوام، وقبلها منصب مسؤول أول تأمين طبي بالشركة التعاونية للتأمين بالمملكة العربية السعودية لمدة ٦ أعوام.

محمد بزّي عضواً منتدباً لشركة «بوبا مصر» للتأمين الطبي

عين مجلس إدارة شركة بوبا مصر المتخصصة في التأمين الطبي محمد سمير بزّي (لبناني الجنسية) عضواً منتدباً وكان يعمل بمقر الشركة في دبي خلفاً لعبير حلمي صالح العضو المنتدب السابق.

وشهدت بوبا للتأمين الطبي خلال السنوات القليلة الأخيرة تغيرات كثيرة منها استقالة شريف الغطريف في العضو المنتدب في نهاية ٢٠١٧ وتولى سامي الجراحي عضو مجلس الإدارة مهمة تسيير الأعمال لحين اختيار عضو منتدب جديد.

وتولت عبير حلمي صالح منصب العضو المنتدب لشركة بوبا للتأمين الطبي وحتى نهاية شهر يونيو الماضي ليأتي محمد سمير بزّي لشغل المنصب نفسه قبل أيام.

وفا المغربية تنشي شركة تابعة لها للتأمين على الحياة في مصر

برأس مال ٩,٢ ملايين دولار

للمرة الاولى تدخل شركة تأمين مغربية سوق التأمين المصرية. فقد اجازت الهيئة العامة المالية في مصر لشركة وفا للتأمين Wafa Assurance ان تنشي شركة شقيقة لها في مصر على ان يكون رأسمالها المدفوع ١٥٠ مليون جنيه مصري اي ما يعادل ٩,٢ ملايين دولار اميريكي.

وذكر ان فرع بنك التجارة وفا يملك ٩٠ بالمئة من اسهم الشركة وسوف تحمل الشركة اسم «شركة وفا مصر للتأمين على الحياة» وتبدأ اعمالها اعتباراً من اول العام ٢٠٢٠.

اعتماد التأمين الإلزامي على حراس الحيوانات المرخصة في مصر

أقر مشروع قانون التأمين الجديد - الذي انتهت الهيئة العامة للرقابة المالية المصرية - الجهة الحكومية المنوطة بالإشراف والرقابة على سوق التأمين - من صياغة مسودته النهائية ٢١ نوعاً من التأمين الإلزامي، من بينها التأمين الإجباري على مسؤولية حارس الحيوان المرخص - وفقاً للمادة ٩٨.

ومن المقرر، فور موافقة مجلس الوزراء والنواب على مشروع القانون ان تتولى الهيئة العامة للرقابة المالية، وضع الضوابط المرتبطة بشروط وأسس تسعير هذا النوع من التأمين.

وأثنى نزهي غلبوم خبير استشاري تأمين وإعادة تأمين على تضمين مشروع قانون التأمين نصاً بالتغطية الإلزامية لمسؤولية حارس الحيوان المرخص، مشيراً الى أنها ستضمن الحماية في حالة وقوع ضرر من الحيوان المرخص على أحد المواطنين وذلك يعني مراعاة البعد الإجتماعي وهو بالتأكيد من الأبعاد الاساسية في دور التأمين لخدمة المجتمع واحتياجاته الحقيقية.

ولفت الى ان تغطية مخاطر الحيوانات المرخصة متاحة في وثائق تأمين حماية الأسرة، مشيراً الى ان الحيوان المرخص لا بد ان يكون أليفاً مثل القطط والكلاب ولو لم يكن كذلك فلن يرخص.

لحمي
نمط
حياتك...
ببساطة

PRESERVING YOUR LIFESTYLE... SIMPLY.

  aicc_sa
920005002
aicc.com.sa

التأمين
العربية
لحمي نمط حياتك... ببساطة. A I C C

سلطنة عمان أجلت تطبيق التأمين الصحي الإلزامي حتى منتصف العام القادم

تجارب التأمين الصحي في دول عربية أخرى تحمل سوق المال على اتخاذ

خطوات حذرة

يبدو بوضوح ان سلطنة عمان تحرص على ان لا تقحم شركات التأمين في «معمعة» التأمين الصحي الإلزامي، وتعرضها لما تعرضت اليه من خسائر شركات التأمين في دول عربية أخرى.

فقد أجلت مرة جديدة موعد تطبيق التأمين الصحي الإلزامي من نهاية هذا العام حتى منتصف العام القادم. وقال الرئيس التنفيذي للهيئة العامة لسوق المال في السلطنة الشيخ **عبدالله بن سالم السالمي** المولجة بوضع التأمين الصحي موضع التنفيذ «ان التأمين



الشيخ عبدالله بن سالم السالمي

الصحي سوف يقتصر في مرحلته الأولى على كبار أصحاب العمل وأنه يتوجب على شركة التأمين ان توفر الحد الأدنى من الرعاية الصحية، على ان تعطي شركات التأمين حرية توسيع التغطية الصحية وترفع الدرجة الاستشفائية مقابل قسط إضافي تتفق عليه مع طالب التأمين. ولن يلزم أصحاب المؤسسات المتوسطة والصغيرة في المرحلة الأولى بتأمين العاملين لديهم إلزامياً حفاظاً على استقرار السوق وكى لا يجري تحميلهم أعباء تتجاوز قدراتهم في هذه الظروف بالذات».

تعيين أيمن حجازي رئيساً لمجلس إدارة

أليانز للتأمين - مصر



عيّنت شركة ALLIANZ EGYPT **أيمن حجازي** العضو المنتدب لشركة أليانز لتأمينات الحياة سابقاً، رئيساً لمجلس الإدارة ليكون أول رئيس مجلس إدارة مصري.

وأشار **حجازي** الى ان شركته تعي أهمية دورها في تنمية المجتمعات وتهدف لدعم مبادرات متنوعة في مجال الخدمات الصحية وتعزيز منظومة التعليم وتحقيق الدمج الاجتماعي من أجل مستقبل أفضل لجميع فئات المجتمع. وكانت الشركة قد أطلقت مؤخراً مبادرة «أنا نتعلم»، بالتعاون مع منظمة الأمم المتحدة للطفولة - يونيسيف، بهدف تعزيز الدمج الاجتماعي، وبرامج الحماية المقدمة للأطفال الأكثر حرماناً وأسره في مصر، ومواكبة لخطى الدولة في تعزيز المنظومة التعليمية، ورصدت الشركة ٦,٥ ملايين جنيه حذاً أدنى يتم إنفاقها على مدار ٣ سنوات، تموّل من خلال أرباح مبيعات كل وثيقة تأمين على الحياة أو السيارات.

د. محمد غازي:

التأمين الإلزامي في مصر للنقطة في حال الطلاق لا يصح فنياً وغير قابل للتطبيق

حالات الطلاق في مصر بلغت ٢١١ ألفاً خلال ٢٠١٨

الزوجة في حال ما اذا كانت العصمة في يدها وهي التي طلقت زوجها.

وفي سياق متصل، رفض النائب **عمرو حمروش** امين سر لجنة الشؤون الدينية والاقواق بمجلس النواب، مقترح الهيئة العامة للرقابة المالية بشأن اصدار وثيقة تأمين اجباري ضد مخاطر الطلاق، والتي بموجبها يسد الزوج قيمتها التي تحدد وفقاً لكل حالة على اقساط محددة يتم الاتفاق عليها قبل الزواج، على ان يتم صرفها للزوجة المطلقة بعد توقيات محددة من الطلاق.

واكد **حمروش**، ان هذا المقترح يخالف شرع الله وتعاليم الدين، فيجب ان يكون هناك تفاهل دائم بالخير كما اوصى الرسول، مبيناً ان القانون والشرع يحافظان على حق المرأة في حالة الطلاق، ولكن هذه الوثيقة تتيح ان تكون الحياة بين الزوجين مهددة، خاصة بعد توقع حدوث الطلاق في المستقبل. وأشار الى وجود الكثير من البدائل التي تضمن حق الزوجة في حالة الطلاق وتحد من نسبة الطلاق ايضاً سواء في الشرع او القانون، لافتاً الى ان القانون اعطى المرأة حقها بشكل كامل في حدوث الطلاق، حتى في حالة خلع المرأة لزوجها، فهي تحصل على مستحقاتها وبالتالي هذا المقترح لا يقدم ما هو يفيد المجتمع، خاصة وانه مخالف للشرع.

وتبين احصاءات الجهاز المركزي للتعبئة العامة والاحصاء ان حالات الطلاق في مصر قد بلغت ٢١١ الف حالة طلاق خلال ٢٠١٨.



أعلن في مصر مؤخراً ان الهيئة العامة للرقابة المالية تُعدّ عقد تأمين الزامياً يغطي النفقة المؤقتة للزوجة المطلقة وتدفع لها بانتظار ان يصدر حكم عن القضاء يحدد قيمة النفقة الشرعية التي تستحقها الزوجة. وذكر ان السبب الذي اوجب إعداد عقد التأمين هو ان المحاكم تأخذ وقتاً طويلاً لتحديد النفقة ما يترك الزوجة الطالقة دون دخل لفترة طويلة نسبياً.

الدكتور **محمد غازي** رئيس قسم التأمين وادارة المخاطر بجامعة الاعمال والتكنولوجيا بالمملكة العربية السعودية قال ان التأمين ضد الطلاق الذي وضعته الهيئة العامة

للرقابة المالية لا يستوفي الشروط الفنية، وانه لكي يكون قابلاً للتأمين عليه، لا بد ان يكون لا ارادياً، اما الطلاق فيتم بإرادة الطرفين او تمعد أحدهما على وقوعه، بالاضافة الى ضرورة ان يكون الخطر احتمالياً، اما الطلاق فيمكن الاتفاق بين الطرفين للحصول على المبلغ المؤمن عليه ولا بد من ان يؤدي تحقق الخطر الى خسارة مادية وحساب احتمالات تحقق الخطر، لافتاً الى ان التأمين ضد الطلاق لا يستوفي الشروط الفنية الثلاث الواجب توافرها في الخطر حتى يكون قابلاً للتأمين.

وتساءل **غازي** عن كيفية تعامل وثيقة تأمين الطلاق مع حالات الخلع؟ بالاضافة الى كيفية تعاملها مع المسيحيين ممن لا يجوز لهم الطلاق الا لعلة الزنا حسب الشريعة المسيحية؟ مردفاً بتساؤل ثالث، مضمونه عن كيفية التعامل مع

أليانس الإماراتية ALLIANCE في مرتبة A- ممتاز

في بيان أذاعته بتاريخ ٢ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٩ أعلنت وكالة ا.ام.بست ان شركة اليانس ALLIANCE الإماراتية حافظت على مرتبتها المتقدمة (A-) ممتاز سواء لجهة قدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH أو لجهة قدرتها الائتمانية CREDIT RATING وان ميزانية أليانس ALLIANCE تتحلى بالمواسفات التي تجعلها تأخذ مكانا في فئة الشركات القوية جدا VERY STRONG. وان ادائها الاحترافي وإدارتها للاخطار تتميزان بالجودة. وعن نتائجها ذكرت الوكالة ان اليانس ALLIANCE سجلت ارباحا اكتبائية في مجالي التأمين على اخطار الحياة والاطار العامة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد أيمن عزارة.



أيمن عزارة



Your Protection is our Concern



LIFE INSURANCE



GENERAL INSURANCE



التأمين على الحياة



التأمينات العامة



HEALTH INSURANCE

التأمين الصحي



MOTOR INSURANCE

التأمين على المركبات

MORE THAN 35 YEARS OF TRUST

أكثر من خمس وثلاثين عاماً من الثقة

Head office: 2nd & 3rd Floor, Warba Centre, Deira, Dubai
Tel: 04 6051111 www.alliance-uae.com

تونس: منصة الكترونية لتسهيل

تسوية مطالبات تأمين السيارات

كمال شيباني رئيس الاتحاد التونسي لاعادة التأمين (FTUSA) اعلن انه يجري الإعداد لتكوين منصة الكترونية PLATFORM بغية تسهيل تسوية المطالبات الناشئة عن تأمينات السيارات في تونس. اضاف ان هيئة الإشراف على التأمين اعتمدت اجراءات عديدة تهدف الى حماية حقوق حملة عقود التأمين، وتحسين نوعية الخدمات التي تقدمها شركات التأمين.

الأقساط نصف السنوية في الأردن

تراجعت ٢,٢ بالمئة

الاتحاد الاردني لشركات التأمين اذاع النتائج المجمعة لديه للاشهر الستة الاولى من العام ٢٠١٩ وهي تبين ان الشركات الاردنية مجتمعة حققت خلال النصف الاول من العام أقساطاً بلغت ١٣ مليون دينار اردني (ما يعادل ١٨,٣ مليون دولار اميركي). وان الاقساط المكتتبة بلغت ٣١٦,٨ مليون دينار اردني بتراجع ٢,٢ في المئة عما كانت عليه خلال النصف الاول من العام الماضي.

الإمارات رائدة عربياً في التأمين

المتناهي الصغر

أفاد تقرير أعدته شركة «سويس ري» SWISS RE ان جنوب افريقيا ودول شرق أوروبا بما فيها سلوفينيا وسلوفاكيا والتشيك رائدة في التأمين المتناهي الصغر. واعتبر التقرير ان الإمارات هي الدولة العربية الوحيدة الرائدة في هذا النوع من التأمين، من حيث مساهمة أقساطه في الناتج المحلي الإجمالي.

IGI تنظم حلقة نقاش حول المضايقات والتحرش بالنساء في مكان العمل توجيهاً لهن حول حقوقهن



عايدة أبو جابر

IGI

نظمت الشركة العالمية للتأمينات العامة القابضة المحدودة «أي جي أي» حلقة نقاش خلال مهرجان الغوص العالمي Dive In للتنوع والإدماج (D&I) في صناعة التأمين هدفت إلى معالجة المضايقات والتحرش في مكان العمل.

واستند مهرجان Dive In، الذي يقام في ٢٣ دولة وأكثر من ٦٠ مدينة حول العالم في الفترة الممتدة من ٢٤ إلى ٢٦ سبتمبر، على حملة العام

الماضي لتطوير «الوعي في العمل»، ودعوة المشاركين إلى التفكير في طرق لإحداث تأثير، تحت موضوع هذا العام وهو inclusion impact.

واستضافت IGI للمرة الثانية مهرجان Dive In في الأردن، والذي أطلق عليه هذا العام «معاً من أجل مساحة آمنة» حيث رعت الشركة حلقة نقاش بالشراكة مع World of Letters (WOL) في منطقة الشونة الجنوبية النائية. وWOL هي أمانة النساء كشريكات في التقدم (WPP)، وهي حركة نسائية جماعية هدفها تعزيز الوثائق والممارسات الشاملة للجنسين في الشرق الأوسط.

وهدف حلقة النقاش إلى تعليم النساء في المجتمع المحلي الإجراءات والحقوق والتشريعات المتعلقة بالتحرش وسوء السلوك في مكان العمل.

وصرّحت مديرة قسم العلاقات العامة والتسويق في شركة IGI عايدة أبو جابر، أن التحرش في مكان العمل هو موضوع اليوم، سواء في قطاع التأمين أو في الأردن أو في العالم، موضحة أن لدى الإناث خارج العاصمة الأردنية عمان حواجز أمام دخول سوق العمل بسبب القيود الاجتماعية، مؤكدة أنه من أجل تمكين الإناث في جميع المجالات ومناحي الحياة، يجب أن يدركن وعائلاتهن حقوقهن عندما يتعلق الأمر بسوء السلوك في مكان العمل.

وتميزت جلسة النقاش بتمثيل جماعي من المنظمات المجتمعية (CBOs)، ومجلس الشيوخ، والمرأة كشريكات في التقدم (WPP)، بالإضافة إلى القطاع الخاص، بما في ذلك حضور أبو جابر وكانت عضواً في فريق المفاوضات الأردنية في عملية السلام في الشرق الأوسط، ثم ترأست برنامج البنية التحتية في أمانة مجموعة العمل الإقليمية للتنمية الاقتصادية بالاتحاد الأوروبي سوسن المجالي، عضو مجلس الشيوخ في المملكة الأردنية الهاشمية ومؤسسة درة المنال للتنمية والتدريب. وهي تحمل شهادة الدكتوراه في التمريض من جامعة ميتشيغان.

ميادة أبو جابر، المؤسسة والرئيسة التنفيذية لشركة عالم الحروف (WOL)، وميادة باحثة عالمية في برنامج Echidna Global Scholar في معهد بروكينغز حيث أسست فكرة «كسر الأبواب الزجاجية». تعمل على الدكتوراه في الاقتصاد النسائي في الأردن. اختارها البنك الدولي كواحدة من القادة الملهمين الذين أحدثوا تأثيراً في المنطقة في عام ٢٠١٧.

وأوضحت السيدة عايدة أبو جابر: «إن شركتنا توفر فرص عمل متكافئة ونحن فخورون بأن يكون لدينا نسبة متساوية من الذكور والإناث بين موظفينا - نحن نشعر بقوة بالترويج لمكان عمل آمن وصحي للجميع»، آملة أن تؤدي جلسة Dive In إلى مزيد من المناقشات والإجراءات لإحداث تغيير حقيقي.

بلاتينيوم لوساطة إعادة تفوز بتأمينات مشروع سد بسري وتنظم ورشة عمل حول التأمين البحري في دبي



رالف مهنا يحاضر

فازت شركة الوساطة بلاتينيوم PLATINUM بمجموعة تأمينات مشروع سد بسري في منطقة بسري في لبنان وذلك على صعيدي تغطيات التأمين والإعادة. والمشروع تحت إشراف مجلس الإنماء والإعمار، ويعدّ واحداً من أهم المشاريع العمرانية الحالية لما يتمتع بأهمية ومنفعة للمنطقة، وتغطي المشروع شركة «فيدلتي».

على صعيد آخر نظمت الشركة ورشة عمل في دبي حول التأمين البحري ممثلة بمدير دائرة إعادة التأمين البحري والجوي الاختياري رالف مهنا وحضور نائب المدير العام التنفيذي شربل بو فرح. وقد اتسمت حلقة التدريب بالنجاح والإقبال المتميز، وقد جاءت مبادراتها ضمن إطار مواكبة تطورات العصر في مجالات التأمين والإعادة كافة.



مشاركون في ورشة العمل



مشهد آخر للمشاركين

«الأهلية للتأمين» توافق على تخفيض رأس المال

أعلنت الشركة الأهلية للتأمين التعاوني السعودية عن نتائج الجمعية العامة غير العادية للشركة والتي تضمنت الموافقة على تخفيض رأس مال الشركة، وذلك بعد اكتمال النصاب القانوني اللازم لانعقاد الاجتماع الثالث، حيث بلغت نسبة الحضور للاجتماع الثالث (١١,٤٩ في المئة) وعليه تم انعقاد الاجتماع الثالث والتصويت بالموافقة على جميع بنود جدول الأعمال.



الإتجاه الصحيح



شكيب ابو زيد ينقل الاتحاد الى العصر الجديد تحويل البطاقة البرتقالية نحو الخدمة الالكترونية في لبنان مجلس شوري الدولة ابطال التجمع وقضى باستبداله بمكتب موحد



البطاقة البرتقالية



شكيب ابو زيد

شكيب ابو زيد الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين يبدو مصمما على لباس الاتحاد حلة جديدة، بعد اكثر من نصف قرن على تأسيسه. فقد اعلن ان الاتحاد بكونه مسؤولا عن التنسيق بين المكاتب العربية الموحدة للبطاقة البرتقالية ORANGE CARD يعمل من اجل اعداد برمجة الكترونية تسمح للمسافر العربي بأن يحصل على البطاقة البرتقالية عبر الخدمة الالكترونية، بدلا من الانتظار طويلا للحصول عليها على المعابر الفاصلة بين الدول العربية. وقال ان السيارات التي تنتقل بين ليبيا وتونس على سبيل المثال يبلغ عددها ملايين السيارات ولا بد ان نسهل لسائقي تلك السيارات عملية تنقلهم بين دولة عربية واخرى عبر البطاقة البرتقالية الالكترونية.

لبنان وسوريا

وما تزال السيارات اللبنانية والسورية تستعمل بطاقة برتقالية محررة يدويا. علما بأن عدد السيارات التي تنتقل بين لبنان وسوريا يعد بمئات الآلاف سنوياً.

فتح معبر البوكمال

ولا بد ان نرى في لبنان قريبا سيارات عراقية بعد ان تم اعادة فتح معبر البوكمال القائم بين سوريا والعراق بعد انقطاع دام خمس سنوات بسبب احتلال داعش للمعبر.

نذكر ان مجلس شوري الدولة في لبنان كان قد اصدر قرارا يعتبر فيه مجمع البطاقة البرتقالية الذي انشأته جمعية شركات الضمان سنة ٢٠٠٣ باطلا لانه غير مطابق لاحكام اتفاقية تونس التي ترعى البطاقة البرتقالية ولا احكام قانون الضمان في لبنان. وأوكل مجلس الشورى الى وزير الاقتصاد اعادة تشكيل مكتب موحد للبطاقة البرتقالية بدلا من المجمع. الا ان وزير الاقتصاد السابق رائد خوري تجاهل قرار مجلس الشورى.

«ذاكرة التأمين العربي - حوارات» لتيسير التريكي ومصباح كمال

فضلا عن ذلك إشادة بجهود وتصحيات نَفَرٍ من رجال التأمين العرب الذين أعطوا عطاء وفيرا في ظروف صعبة بل ومريرة احيانا، كما هو تذكير للمعاصرين بأن لمهنتهم تاريخاً فيه ما يستحق العناية والدراسة. كما هو تاريخ، في بعض وجوهه، يعتبر مصدراً للإعزاز لا بل وللإلهام.

لا يقف التريكي وكمال عند الأحياء من رجال تلك الزمن البعيد بل يمضيان إلى استذكار نَفَرٍ من رجال تلك مرحلة التأسيس الذين لم يعودوا بيننا. ومن باب الوفاء والاحترام لهؤلاء

الراجلين، فهما يهديان الكتاب لذكراهم العطرة.

يشي الكتاب في جزئه الاول بوعده بأن أجزاء اخرى ستتبع. والذين يعرفون التريكي وكمال سيظلون بانتظار متفائل: فالرجلان من الملتزمين بمقولة «أنجز حرماً وعد».

* يمكن الحصول على كتاب ذاكرة التأمين العربي من الناشر مباشرة على العنوان التالي:

منتدى المعارف بناية «طبارة» - شارع نجيب العرداتي - المنارة - رأس بيروت

ص.ب. ٧٤٩٤-١١٣ حمرا - بيروت ١١٠٣٢٠٣٠ - لبنان

بريد إلكتروني info@almaarefforum.com.lb



صدر عن دار منتدى المعارف - بيروت كتاب جديد للمجهدين تيسير التريكي ومصباح كمال بعنوان «ذاكرة التأمين العربي - حوارات».

يقدم هذا الكتاب باقة من الحوارات أجراها التريكي وكمال مع مجموعة من مخضرمي صناعة التأمين العربية الذين ينتمون إلى العراق (بهاء بهيج شكري وعبد الخالق رؤوف خليل) ولبنان (بيار شدياق) وسوريا (عزيز صقر وعبد اللطيف عبود) والأردن (رجائي صويص وزكي نورسي) ومصر (عزت عبد الباري) وفلسطين (عزيز عبد الجواد)، ومع خبير إعادة التأمين الدولي جان شويري، الذي جرى الحوار

معه بصفته خبيراً في موضوعه.

ومن اللافت ان هؤلاء المحاورين قد أدوا ادوارهم المشهودة في مجال التأمين في العقود الخامس والسادس والسابع من القرن المنصرم، وتلك فترة تتزامن وبدايات تشكل قطاع التأمين الوطني في البلدان العربية مع استثناءات قليلة.

أول المستهدفين بالكتاب هم جيل الشباب الذين يتولون مقاليد الأمور راهنا في قطاع التأمين العربي.

إن الكتاب في فحواه هو محاولة للحفاظ على ذاكرة صناعة التأمين العربية ببناء جسر بين مرحلة التأسيس والتجربة المعاصرة الحية. وهو



EMBRACE BROKER CHALLENGE

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

غلوب مد لبنان مكرمة بجائزتي «أفضل شريك إستراتيجي» و«أفضل مندوبة TPA»
جو أبو شقرا: يجسد التزامنا بتقديم أفضل الحلول والخدمات في مجال إدارة منافع الرعاية الصحية



رولا خير الله تستلم الجائزة



جو أبو شقرا يستلم الجائزة

كُرمت غلوب مد لبنان GLOBEMED، شركة إدارة منافع الرعاية الصحية الرائدة في لبنان، بجائزتي «أفضل شريك إستراتيجي» و«أفضل مندوبة-TPA» في الحفل السنوي الأول الذي أطلقه مستشفى أوتيل ديو دو فرانس لتكريم شركائه في القطاع الصحي في فندق «لو غبريال» في ١٠ أيلول، ٢٠١٩. شهد هذا الحدث المرموق تكريم شركات إدارة منافع الرعاية الصحية بناء على تقييم وارقام المستشفى، وذلك لدورها الأساسي في توفير وتأمين راحة المريض. خلال الحفل، تسلّم مدير عام غلوب مد لبنان **جو أبو شقرا**، جائزة «أفضل شريك إستراتيجي» حيث عبر عن شكره على هذا التكريم وأثنى على العلاقة الوطيدة التي تربط غلوب مد لبنان بمستشفى أوتيل ديو دو فرانس. كما اعرب قائلاً: «يجسد هذا التكريم مدى جهودنا والتزامنا الدائم من أجل تقديم أفضل وأحدث الحلول والخدمات في مجال إدارة منافع الرعاية الصحية للمحافظة على الصحة العامة لمجتمع أفضل»، مضيفاً «إن هذا التكريم هو شهادة واضحة على الجهود المبذولة من قبل كافة أفراد فريق عمل غلوب مد لبنان ما ساهم بإحداث نقلة نوعية في قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية على مر الأعوام الماضية». كما حازت **رولا خير الله نعمته**، مندوبة غلوب مد لبنان في المستشفى على جائزة أفضل «مندوبة-TPA» لالتزامها وتفانيها بخدمة المرضى المؤمنين لدى الشركات العاملة مع غلوب مد لبنان خلال زيارتهم المستشفى. وتؤمن غلوب مد نتيجة لتراكم ٢٨ عاماً من الخبرة والمعرفة في قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية، مروحة من الخدمات والحلول الإستثنائية للجهات الضامنة العاملة معها والمؤمنين لدى هذه الشركات مع التشديد على توفير تجربة إستثنائية للمؤمنين.

غلوب مد لبنان تدعم سيزوبيل في مسيرتها الاجتماعية والانسانية بالتعاون مع شركائها



صورة تذكارية مع الاطفال



فاديا صافي تستقبل جو أبو شقرا

نظمت شركة غلوب مد لبنان GLOBEMED LIBAN ممثلة بمديرتها العام **جو أبو شقرا** زيارة الى مركز سيزوبيل في عين الريحانة بهدف دعم رسالتها النبيلة في تجديد الأمل والرجاء بقدرة الانسان على مواجهة صعوبات الحياة.

وتخللت الزيارة جولة في مبنى الجمعية حيث اتاحت الفرصة للسيد **أبو شقرا** بمقابلة أطفال سيزوبيل والتعرف على حياتهم والإطلاع على ظروفهم الحياتية وقد عمل على رفع معنوياتهم وإدخال الفرحة إلى قلوبهم.



وكانت هذه الزيارة مثمرة وقد تمكن من خلالها من تفعيل نشاطات الشركة التي تركز على مبدأ المسؤولية الاجتماعية والانسانية والتي تعتر «غلوب مد» بها من خلال المثابرة على السير قدماً في هذه المسيرة بالتعاون مع عملائها في قطاع الرعاية الصحية من أجل تحقيق الهدف المنشود.



FENCHURCH
FARIS

Broker at **LLOYD'S**



We've got you covered

As a Lloyd's broker, we're proud of our 35-year history as a market leader & innovator for the evolving business environment.

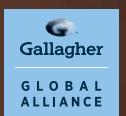
ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

www.fenfar.com

Insurance and Reinsurance Consultants & Brokers

Fenchurch Faris Ltd. - Incorporated in Jordan, Number 1402

Partner of



لوسيان لطيف جونيور (العضو المفوض لدى مجموعة UFA):

من أهدافي مع مجلس الإدارة وفريق العمل جعلها شركة تأمين إقليمية ذات شأن ومكانة رفيعة ومن كبرى الشركات على مستوى الشرق الأوسط والخليج وشمال افريقيا

كبرى الشركات على مستوى الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وأول الغيث مستثمرون عدد منهم خليجيون يطرقون باب المساهمة فيها برؤوس أموال ضخمة، كما ويسعى الى تحويلها نقطة جذب لجميع الشركات العاملة في قطاع التأمين على مختلف أنواعها، راسماً خريطة طريق لنجاح أي فكرة أو نيّة استحواذ لدى أي شركة، ناصحاً جميعها بالدخول في شراكة استراتيجية



أطلّ الضامن الشاب والقدير لوسيان لطيف جونيور هذه المرة عبر مجموعة UFA بعد انتقاله اليها وتعيينه عضواً منتدباً لها. و UFA تأسست عام ١٩٧٦ من قبل هنري شلهوب وتعمل في شكل رئيسي في لبنان والإمارات العربية المتحدة مع شبكة من مكاتبها ومراسلاتها من خلال منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وأوروبا وأميركا. لوسيان ومن موقعه الجديد

ووضع خطة عمل دقيقة مدروسة بشكل جيد وامتلاك فريق عمل محترف ومتخصص وكفي، كاشفاً عن مفاوضات قائمة مع شركتين في المنطقة وثالثة في أوروبا للانضمام الى المجموعة تحقيقاً لأهدافها.

الحاضن لطموحاته وتطلعاته يكشف عن قراره تطبيق استراتيجية مسيرته المهنية، ومن أهدافه مع رئيس مجلس الإدارة السيد جورج شلهوب وفريق العمل جعل UFA شركة تأمين إقليمية ذات شأن ومكانة رفيعة ومن

شركة إقليمية ذات شأن



■ ما هي الأسباب التي دفعتكم للانتقال الى مجموعة UFA؟
قررت بعد خبرة دامت ٢٨ عاماً في صناعة التأمين الانتقال الى حقبة جديدة مختلفة. فمن الطبيعي ان يكون للشخص طموحات وتوجهات جديدة في الحياة، ومن هذا المنطلق قررت تطبيق الاستراتيجية التي وضعتها لمسيرتي المهنية للانضمام الى مجموعة UFA التي وجدت فيها أنها شركة متخصصة في صناعة التأمين وطموحة، وتجمعتني بها الأفكار نفسها، مع العلم أنه مع إنضمامي لمجموعة UFA لا أقوم بالمهام نفسها. وحالياً، أتولى منصب عضو منتدب في مجلس إدارة UFA وأتعاون مع المجموعة ككل. هذا ونعمل كفريق عمل متماسك على تحقيق هدفنا الأساسي، توسيع وتطوير مجموعة UFA لبنان وتحويلها الى شركة تأمين إقليمية ذات شأن ومكانة رفيعة، ومن كبرى الشركات على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وأوروبا وحتى دول الخليج. وتوقيت هذا التوسع مهم جداً، بحيث أنه لم يعد لشركات التأمين «الصغيرة» القدرة على الاستمرار مقارنة بما كانت عليه سابقاً، ويعود ذلك الى بروز العديد من المتطلبات

والتطورات التكنولوجية، ناهيك عن المخاطر الإلكترونية المتزايدة، مما يستلزم ضخ رؤوس أموال في قطاع التأمين كي يتاح له الفرصة لمواكبة الإقتصاد ودعمه وتأدية دور محوري كالذي تقوم به القطاعات المصرفية. كما بات من الصعب على الشركات «الصغيرة» ذات رؤوس الأموال المحدودة الإستمرار في ظل الأوضاع الصعبة والمتطلبات العديدة المفروضة من قبل هيئات الرقابة وشركات التصنيف. وانطلاقاً من هذه الفكرة قررنا العمل على تطوير مجموعة UFA عبر رؤوس الأموال المتوافرة والمساهمين الجدد الراغبين في الدخول بهذا المشروع الطموح، بحيث هناك عدد من المستثمرين يرغبون في الإستثمار معنا وبرؤوس أموال ضخمة، وبالطبع سيكون النجاح حليفنا في مسعانا لإنشاء كيان ذي موقع ومكانة كبيرين يتمتع بالقدرة على الإستحواذ والاندماج مع الشركات العاملة في المنطقة العربية بهدف إيجاد التفاعل بين الثقافات والخبرات واستفادة جميع الأطراف من الموقع الجغرافي والحصول على قيمة مضافة.

ولتحويل UFA لبنان الى شركة عالمية يجب ان تتوفر لديها الأنظمة المتكاملة والمعرفة والكفاءات البشرية وال know how، الى



بدأنا مفاوضات مع شركتين عربيتين وثالثة في أوروبا للإضمام الى المجموعة

بلا أدنى شك بين الطرفين الى طريق مسدود. من هنا لا بد من كل شركة التحلي بالتفكير السليم وامتلاك رؤية واضحة وإدراك تأمين متوازنة لن تستطيع الإستمرار في السوق في ظل الظروف الراهنة ما لم تسع الى الدخول في شراكة استراتيجية ووضع خطة عمل دقيقة مدروسة بشكل جيد وامتلاك فريق عمل محترف متخصص وكفي، كما والاطلاع على الفوائد والنتائج التي ستحصل عليها من وراء عملية الإندماج أو الإستحواذ قبل الإقدام عليها.

توسيع أعمال UFA

■ الى أين تتوقعون الوصول خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– بدأنا التفاوض مع شركتين في المنطقة للإضمام الى مجموعتنا، فضلاً عن شركة أخرى في أوروبا، واستراتيجيتنا في هذا الإطار تسير على قدم وساق ونحاول إنتهاز كل الفرص المتاحة وقطع شوط كبير خلال السنوات المقبلة، تمهيداً لتحقيق كل ما نصبو إليه.

وأخيراً نتمنى للحالة الاقتصادية ان تتحسن في لبنان بشكل عام وفي قطاع التأمين بشكل خاص مع الوقت ومع دعم وارشاف هيئة الرقابة حتى تتمكن شركات التأمين من العمل بطريقة صحيحة وتلعب دورها كما يجب، لتكون ركيزة من ركائز الاقتصاد اللبناني وتساهم بشكل كبير في تحسين الوضع الاقتصادي فيه!

كما اننا نرى ان عدد شركات التأمين في لبنان كثير مما يؤدي الى منافسات شرسة، كثيراً ما تكون على حساب الربحية، والحل المثالي لتقليص عدد الشركات يكون من خلال القيام بعمليات الاستحواذ والدمج لينتج عن هذا المشروع شركات تأمين أكبر وأقوى لتستطيع هذه الشركات تقديم خدمات أفضل للزبائن والمساهمة في نشر الوعي التأميني في المنطقة والارتفاع الى مستوى أعلى في عالم التأمين. ■

جانب الملاءة المالية، وهذا ما نسعى للقيام به وفق الاستراتيجية الموضوعية، وبعد تحوّل المجموعة الى شركة عالمية يندرج ضمنها عدد من الشركات سنقوم بطرحها في بورصة أجنبية.

وانطلاقاً من هذا المشروع الذي نسعى لتحقيقه والمهمة المختلفة عن مهامنا السابقة، تأتي هذه الخطة كتطبيق لاستراتيجية العمل التي أطمح لتحقيقها خلال مسيرتي المهنية.

كما نسعى الى جعل شركة UFA نقطة جذب لجميع الشركات العاملة في قطاع التأمين على مختلف أنواعها، وخلق نظام إيكولوجي متكامل Ecosystem، بحيث نستطيع عندها خدمة عملائنا في لبنان وفي أي بلد آخر حول العالم.

فمجموعتنا تقدم إستشارات تأمينية وخدمات وساطة تأمين وإعادة تأمين لأكبر وأهم مجموعات في فرنسا وأوروبا وعدة مناطق في العالم، وهي متخصصة بالتكنولوجيا digitalization وال Insure Tech وبالتالي لا بدّ من الإستفادة من المعرفة المتوافرة في العالم أجمع ومحاولة تطبيقها داخل الشركة، الأمر الذي يساهم في تقدمها وتطورها.

رؤية واضحة للإندماج

■ ثمة مجموعات ضخمة وعملاقة في العالم العربي لم تستطع الدخول في عمليات إستحواذ وإندماج مع بعضها البعض بسبب الإختلاف في مبادئ ووجهات نظر مجالس إدارتها، بمّ تعلقون؟

– في اعتقادي انها مسألة مرتبطة بتمسك وتشبث كل شركة بالمبادئ والمفاهيم الخاصة بها، والتي تقف حائلاً أمام تقدمها وتطورها ونموها ونجاحها. لذا، قبل الإقدام على أي عملية إندماج أو استحواذ، لا بدّ من التأكد ان كلا الطرفين يمتلكان الرؤية نفسها ووجهات النظر المتقاربة وطريقة التفكير الواحدة، فضلاً عن اتفاقهما على النقاط الرئيسية والهدف الحقيقي من وراء الدخول في عملية الإندماج والإستحواذ (win win)، وإلا ستصل المباحثات

وائل زعرب

مسقط رأس عائلة آل زعرب، حيث ما تزال لجد **وائل** أراضٍ في عين إبل جنوب لبنان ولم يكن يرضى أن يتخلى عنها بأي ثمن وهو يفخر بها كما يفخر بالأردن التي احتضنته وعائلته بعد النكبة الفلسطينية. وكان يعتبر الأرض التي يملكها في لبنان صلة الوصل بأجداده، الذين انتقلوا من جنوب لبنان إلى فلسطين على غرار كثيرين عندما كانت فلسطين الجارة الثانية للبنان. وكان كلما قدم وقرينته **نهى** إلى لبنان، يحرصان على زيارة الأقارب والأصدقاء وما أكثرهم، وفي طليعتهم **أنطوان وكارمن زخور**. مشوار **وائل زعرب** في الحياة كان طويلاً وشاقاً أحياناً إلا أنه قطعه بنجاح. ولقد وقع خبر وفاته علينا وعلى أصدقائه



وائل أيوب زعرب، نال منه المرض، بعد جهاد طويل خاضه وسجل فيه نجاحات باهرة ضد صعوبات الحياة. ونجاحاته تجلت على نحو خاص بالعائلة التي كونها مع شريكة حياته **نهى عكاوي** حيث زودا أنجالهما الثلاثة الدكتور **وليد**، و**وسيم** و**أيوب** ووحيدتهما **زين** بالعلوم في أرقى الجامعات في أميركا وكندا. وهم اليوم يتألقون في المجتمع الأردني والفلسطيني بما يملكونه من ثقافة وعلم واحتراف في أعمالهم. وهذا ما أراد **وائل** ان يتحلوا به، ويجعله والوالدة يفخران بهم. والى ذلك أسس **وائل** شركة «جوفيكو» في العام ١٩٧٦ بشراكة فرنسية أولاً ثم بشراكة أميركية وشخصيات ورجال أعمال كبار في المملكة الأردنية الهاشمية.

الكثير في لبنان والعالم وقع الصدمة التي يصعب على الإنسان ان ينساها. عزأونا ان الروابط التي تربطنا الى عائلته الكريمة باقية مع ذكره معنا أبداً. نتضرع الى الله ان يتقبله في عداد الأبرار في ملكوته السماوي وان يلهم السيدة قرينته **نهى** وابنته **زين** وأنجاله **وليد**، و**وسيم** و**أيوب** وعائلاتهم الصبر والعزاء.

والشركة تحتل اليوم مرتبة متقدمة بين شركات التأمين الأردنية المدرجة في بورصة عمان، وعلى المستوى الشخصي بنى لنفسه شبكة علاقات واسعة مع مجتمعات الأعمال داخل الأردن وفي الخارج. وكان مؤسس هذه المجلة وعائلته تجمعهم مع عائلة **زعرب** علاقة أخوية وصداقة وطيدة. وكان **أنطوان زخور** يروي أنه عندما التقى **بوائل** للمرة الأولى قبل ٤٠ سنة أو أكثر، وقد عرف **وائل** أنه صحفي، قال له «أنتم أهل الصحافة، لا تجرؤون على نقل آرائي». فكان ان تحداه **أنطوان** وقال «حاول معي لنرى». وكان ان شنت **وائل** حملة هوجاء على العيوب التي يعاني منها التأمين في سائر الأقطار العربية معدداً أسماء الذين أهملوا وأخفقوا. وقد نشرها **أنطوان** كاملة، ما استغربه **وائل** من مجلة عربية ناشئة وكانت هذه بداية مشوار طويل من الأخوة، ورفقة الطريق. وحدث ان تملك **وائل** منزلاً في لبنان ولبنان هو

وائل زعرب

أنا شارح على الاحراج والاكثرية والنقطة
الى مستحقيننا معيبد التامين في
نحن اننا شرا سراجونيات الاحراج الشريف نامر وتجد من بعده

السيد الوائل في السبعين من ذلك العمر يلقى عالميا باحسانا تتفهم حريه باحلال حبه من ان يكون السيد موقوف له بعد مسكنه ليعلموا يولج. وما ان يجد السديني المعروف عند الامانة بيلتر على بسنده الامانة والسعيه طلق في طقراي فاس عيب بيل ماذرة او عزا من اسباب المظفرة ١٩٩٠ ان روما وانسجوما مغيرين انها مسكونه المثل

توزيد يد التسارة الحرة فور بد حرة السديني وتكون عيب والمضطر بغيرها طما بالظفر وانراة التجميل لها حدك بررا لها في الجوار

ان طول العمار والتعمير الذي يواصيه به الاسماء وتلك رسالة التنية في الاجازات الاخرى يصعبنا مظهر في موضوع له حيلة واحدة حذرة. ذاكين الظروف ان جعل لنا الويلك او التفتير. فالتهم ان سيد في السديج ان وضع بالموار الاجمالي وسعومات التيل مفرجة لقره بعد انسا.

سوق التأمين للانتاج ومثل السيد امن حادق التامين ومثل السؤلون عن الحوادث ١٧ سنة في التامين. ومثل السيد سيبيل فريشوري السؤلون عن الازارة ١٩ سنة في التامين. والسؤلون عن البصر له في التامين ٨ سنوات و١٠ اريد من فكر هذه الاسماء والسؤلون الاكف بان اسم الشركة يكون هو الجديد اما التامين بد اخذها فجميعهم من السائلين الاردنيين الذين اعطوا في القطاع ويا لاسف وبمرارة اول انه يوجد عندنا مخلصين وسؤلون في التامين. وبعض الشركات الخضرمة اصعبها نظرموا فيها يعترضون ان يدخل على الفهم من البصلاء الذين جاوروا ليعتقدوا على اسواقهم. فمن ناحية تجارية راسمالية لما يقرنوه هو كلام سليم لا سيما ان الصناديق التامين في السوق الاردني متراجح بين ٨ و ١٠ ملايين دينار (عام ١٩٩٤ تتوزعها حوالي ١٧ شركة ورتكبة.

العمالة في السوق عندما تظل عليها شركة تامين جديدة ستعده لها يد المتعلقون لشؤون الوصول معها الى مسكون الاقل لتأمينه. ولكن ما تصوره يكون خاطئا في معظم الاحيان لان يد العون تكلف الا يد مقاطعة ويد تعجيز.

وتتابع **وائل زعرب** ربما تصور هذا البعض ان انضمام الشركة الجديدة مشدودون في الكهنة مع انه في التامين لا يوجد مبدئون. فالبدوي لا يكون مثلا كالاتي عمل ٩٦ او ٩٧ سنة في شركة تامين ثم راج يتبنى شركة لنفسه. وسأخذ مثلا اخر ان اسكن انشا شركة تامين وجاء لها بكثر من الموقوفين الخبراء ممن لهم بين ١٤ و ٢٠ سنة في التامين قبل يكون هؤلاء مبدئين؟ على شركة انما يعلما مهنة مغيرهم من الإزكبل مثل السيد عتقله شومالي ٢٢ سنة في

سورة مولة
عناك صورة مولة اريد ان اعرضها لهدا بالسؤلون المتعلقون بسين شركات التامين الاردنية. فيسور لك ان بعض الشركات

البيان - حزيران ١٩٨٠



اول حديث اجرته (البيان الاقتصادية) مع **وائل زعرب** - حزيران ١٩٨٠



المنحاح هو المنحاح؟

المنحاح هو المنحاح... (Text continues with a discussion on the role of the church in society and the importance of dialogue and cooperation between different groups.)

المؤسسون الأوائل

يعرفون أن شركتنا تأسست على يد... (Text continues with a historical overview of the organization's founding and its commitment to social and economic development.)

الوفاء

المؤمنون هم أولئك الذين... (Text continues with a reflection on the values and principles that guide the organization's work.)

٨٠ فندقاً ومطعماً وحانة محط تكريم النسخة الثامنة لجوائز الشرق الأوسط للضيافة MEHA



برنارد مهاوش



Caroline Trichet

أعلنت النسخة الثامنة لحفل توزيع جوائز الشرق الأوسط للضيافة (MEHA) عن قائمة مختصرة لأكبر حدث في هذا المجال والذي يضم أكثر من ٨٠ فندقاً ومطعماً وحانة بارزة شقت طريقها من خلال أصعب منافسة شهدتها هذه الجوائز حتى الآن. وتم تكريم العقارات والمشاريع والأفراد البارزين في صناعة الضيافة الذين أثبتوا مستوى منقطع النظير من الأداء والإبتكار والعلاقات مع النزلاء يوم الأربعاء ١٨ سبتمبر (أيلول) الماضي في فندق ريتز كارلتون، مركز دبي المالي العالمي.

وشهدت جوائز الشرق الأوسط للضيافة لعام ٢٠١٩ زيادة بنسبة ٤٠ في المئة في أعداد الشركات المتميزة من دول مجلس التعاون الخليجي التي تضمنها القائمة، مقارنة بالعام الماضي، وهذا يعد دليلاً على التطور والنمو السريع الذي يشهده قطاع الضيافة في المنطقة.

وتعد جائزة أفضل شخصية في قطاع الضيافة (رائد الضيافة للعام ٢٠١٩ Hospitality Leader of the Year) من أقوى الفئات، وتضم ١٦ مهنيًا متميزًا من جميع أنحاء المنطقة، برزوا وحققوا إنجازات باهرة في مجال عملهم وفي تقديم أفضل تجربة للعملاء. وفي سابقة هي الأولى من نوعها في تاريخ الجوائز، نجحت شخصيتان بارزتان من فندق واحد في الوصول إلى النهائيات ضمن هذه الفئة، وهاتان الشخصيتان اللتان حققتا هذا الإنجاز هما كل من Caroline Trichet المديرة العامة لفندق Pullman Dubai Jumeirah Lake Towers Hotel & Residence وبرنارد مهاوش، مدير التسويق والمبيعات في فندق Pullman Dubai Jumeirah Lake Towers Hotel & Residence.

مدير المشاريع في كتارا للضيافة: نحتل الطبيعة والأفضل في الاصول عالمياً



المهندس خالد النعمة

أعلن مدير المشاريع في شركة كتارا للضيافة KATARA HOSPITALITY المهندس خالد النعمة في حديث لتلفزيون قطر «أن كتارا للضيافة من أبرز الشركات العالمية العاملة في قطاع الفنادق والضيافة وتمتلك أصولاً وتاريخاً عريقاً في هذا المجال»، مبيناً أنها تحتل الطبيعة والصدارة على الصعيد العالمي ومن أفضل وأكبر الشركات حالياً على مستوى الأصول.

وقال المهندس النعمة ان محفظة كتارا الفندقية موزعة على جميع أنحاء العالم مشيراً الى وجود جزء من هذه المحفظة في آسيا وآخر في أوروبا وجزء في أميركا، مبيناً ان الشركة تستثمر في جميع الدول التي توضح دراسة الجدوى ان سوقها مهم ويصلح كبيئة مثالية للإستثمار، منوهاً الى ان المغزى من الإستثمار حالياً هو مغزى طويل الأمد حيث ان الشركة لا تسعى اليوم للأرباح إنما تسعى للعوائد طويلة الأمد.

وكتارا للضيافة شركة عالمية مالكة ومطورة ومشغلة للفنادق ومقرها دولة قطر، ولديها خبرة تمتد لأكثر من خمسة وأربعين عاماً في قطاع الضيافة، وتعمل كتارا للضيافة على تنفيذ خططها الاستراتيجية للتوسع من خلال الإستثمار في الفنادق الرائدة في قطر في الوقت الذي تعمل فيه على تنمية مجموعتها من العقارات الفاخرة في الأسواق الدولية الرئيسية.

وتتملك أو تدير كتارا للضيافة ٤٠ فندقاً ضمن محفظتها من الفنادق وترتكز الشركة على الوصول الى هدفها بإضافة ٦٠ فندقاً الى محفظتها بحلول عام ٢٠٢٦، وتفخر كتارا للضيافة بكونها شركة الضيافة الرائدة في قطر. واكتسبت كتارا للضيافة تقديراً عالمياً للمساهمات التي قدمتها في قطاع الضيافة على مستوى قطر والعالم.

مطعم لا تيراسو يرحب بضيوفه في توسيزنز دبي

دعت إدارة مطعم لا تيراسو الكائن في توسيزنز فندق وشقق دبي الى اكتشاف نكهات أطباقه العالمية المتنوعة.

يقع المطعم في الطابق الثامن ويتسع لما يصل الى ٢٠٠ ضيف ويقدم خدمة اختيار الأطباق من قائمة المأكولات، علاوة على البوفيه الدولي. وتتميز مطاعم البوفيه - الفسيحة والمصممة وفق الطراز المعاصر في دبي - بأنها تحتوي على محطة طهي حية إضافة الى بوفيه العشاء المتخصص، وبإمكان الضيف الإستمتاع بالدخول على الواي فاي المجاني خلال تناول الطعام.



It wasn't raining when Noah built the ark

”

Take your planning to the next level, life doesn't always work out as planned. Equip yourself for a setback; if the strain doesn't come even better, and if it does you can adapt and get through it smoothly. It's not a form of negative thinking to prepare for hardship but a way to sustain your positive thinking even through the roughest times.

A LEGACY OF TRUST

MEDGULF 

01 985000 www.medgulf.com.lb

كلي ماك دونالد رئيساً تنفيذياً للتسويق في جنرال موتورز إفريقيا والشرق الأوسط



عيّنت جنرال موتورز GM إفريقيا والشرق الأوسط كلي ماك دونالد رئيساً تنفيذياً للتسويق لدى علامتي شيفروليه و«جي إم سي» في المنطقة. على أن تكون ماك دونالد مسؤولة عن اتصالات العلامة التجارية والإعلان، والتسويق الرقمي، وتجربة البيع بالتجزئة ومشاركة العملاء.

بدأت ماك دونالد مشوارها مع جنرال موتورز في ديترويت عام ٢٠١٦، حيث شغلت منصب مدير أول لشؤون الإعلان والإعلام لدى «جي إم سي»، ونجحت في ترسيخ مكانتها كقائدة رائدة في السوق. وكان لماكدونالد دور أساسي في ابتكار وتنفيذ حملة «جي إم سي» الإبداعية «بكل احتراف» «Like a Pro»، التي تحققي بالعلاقة المميزة بين شاحنة «جي إم سي» وسائقها، مع الحفاظ على القيم الأساسية «لمفهوم الاحتراف» التي تكمن في جوهر علامة «جي إم سي».

وفي معرض حديثه حول تعيين ماك دونالد، قال جون روث الرئيس والمدير الإداري لشركة جنرال موتورز إفريقيا والشرق الأوسط: «ستشكل كلي مصدر قوة لأعمالنا في إفريقيا والشرق الأوسط لما تتحلى به من طريقة تفكير مبتكرة ومعرفة عميقة بفرقنا القيادي الإقليمي. ستستمر كلي في قيادة علامتي شيفروليه و«جي إم سي» وتقديم حملات تسويقية محلية متميزة يكون لها صدق بين المستهلكين في المنطقة، وبما يضمن مزيداً من الازدهار لإرث العلامتين في المنطقة».

رام تراك، تحتفي بمرور ١٠ أعوام على انطلاقتها كعلامة تجارية مستقلة

احتفلت «رام تراك» (Ram Truck) اليوم بمرور عقد من الابتكار والتطور كعلامة تجارية مستقلة قدمت مجموعة كاملة من الشاحنات والمركبات التجارية التي لا تضاهي. وقال رئيس العلامة التجارية «رام تراك» ريد بيغلاند: «منذ أن أصبحنا علامة تجارية مستقلة قبل عشر سنوات، انصب تركيزنا الرئيسي على إنتاج الشاحنات والمركبات التجارية فقط، ما أتاح لنا المجال لإنتاج أفضل المركبات لعملائنا. ونتوقع أن يتواصل هذا الزخم، كما أننا نشعر بالتفاؤل بأننا نقوم باتخاذ الخطوات الصحيحة في الوقت المناسب لاستقطاب المشترين».

وطورت العلامة التجارية «رام تراك» مجموعة واسعة من المزايا الحصرية التي أضافتها على منتجاتها، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، شاشة (Uconnect) العاملة باللمس بقياس ١٢ بوصة، والمقاعد الخلفية القابلة للبطس ونظام التعليق الخلفي متعدد الوصلات بالنوابض



اللولبية ونظام التعليق الهوائي النشط رباعي الزوايا، والحاجز الهوائي النشط وخيارات محرك (eTorque) ذي نظام الدفع الهجين المعتدل.

«بترومين» و«نيسان العربية» تجددان الشراكة بينهما



وقعت شركة «بترومين» وشركة «نيسان العربية» في السعودية اتفاقية تجديد الشراكة في ما بينهما، حيث تقتضي الشراكة بأن تكون شركة بترومين الوكيل المعتمد لمبيعات نيسان في المملكة العربية السعودية. وتتمتع بترومين بخبرة تسويقية تمتد لأكثر من خمسين عاماً وتمتلك سلسلة مراكز بترومين أكسبرس لخدمة المركبات وهي الأضخم من نوعها في المملكة ويتواجد أكثر من ٧١٥ مركزاً لتقديم خدمة صيانة سريعة.

وتم توقيع الإتفاقية بحضور عمرو بن عبدالله الدباغ رئيس مجلس إدارة بترومين وكارلوس سيرفين، نائب رئيس الشركة لقطاع الأعمال لشركة نيسان، حيث وقعها من طرف «بترومين» وحيد شيخ، الرئيس التنفيذي للعمليات لمجموعة الدباغ. ومن طرف نيسان بدر الحسامي، الرئيس التنفيذي لنيسان السعودية. وكان من ضمن المتواجدين المهندس سمير نوار، الرئيس التنفيذي لشركة بترومين نيسان، بالإضافة إلى بيمن كاجار، رئيس مجلس إدارة نيسان لأفريقيا والشرق الأوسط والهند.

ت. فرغور وأولاده تنظم جولة الأداء الثانية من AMG Performance Tour

نظمت ت. فرغور وأولاده - مرسيدس-بنز، الوكيل الحصري والوحيد لشركة دايمر في لبنان، جولة الأداء الثانية AMG Performance Tour التي أقيمت للمرة الأولى في قلب بيروت.

وأتيح للزبائن فرصة الاستفادة من الفحص المجاني لسيارات AMG بحضور Mr. Matthias Braun تقني عالمي من AMG متخصص في مجال الصيانة من ألمانيا. كما حظي الزبائن الذين يتشاركون الشغف بسيارات AMG بفرصة التعرف إلى بعضهم البعض بالإضافة إلى الاستمتاع بتجربة عملية برفقة Mr. Roland Rehfeld مدرب قيادة دولي من أكاديمية AMG جاء إلى لبنان للمشاركة في الحدث.

وللمناسبة، قال المدير العام لمرسيدس-بنز في الشركة سيزار عون: «لطالما كانت التجارب التي تنظمها AMG حماسية ومثيرة للإعجاب. فلقد استمتعنا بتجربة استثنائية مع زبائننا خلال جولة الأداء في بيروت».

تحلّل الجولة عدد من المسابقات المثيرة حيث تم إنشاء حلبة خاصة ليستعرض المدعوون مهاراتهم في القيادة والاستمتاع بالأصوات المميزة التي تُصدرها سيارات AMG. كما أتيح للمشاركين فرصة اختبار قيادة سيارة Mercedes-AMG GT 4-Door Coupé للمرة الأولى في قلب بيروت.

ومنحت شركة ت. فرغور وأولاده خلال جولة AMG Performance Tour لهذا العام السائقين المشاركين فرصة دخول سحب للفوز بسفرة حصرية إلى السويد للاستمتاع بتجربة Mercedes-AMG Advanced Experience على الجليد.





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



تعيينات جديدة في الإدارة العليا لطيران الامارات شملت العمليات التشغيلية والتجارية والشؤون الدولية



عدنان كاظم



ماجد المعلا



عادل الرضا

قامت طيران الامارات بتعيينات جديدة في الادارة التنفيذية العليا للعمليات التشغيلية والتجارية والشؤون الدولية، حيث عينت عادل الرضا في منصب الرئيس التنفيذي للعمليات و**عدنان كاظم** في منصب الرئيس التنفيذي للعمليات التجارية، والشخص **ماجد المعلا** نائب رئيس اول لدائرة الشؤون الدولية. و**اشاد الرئيس الاعلى الرئيس التنفيذي لطيران الامارات** والمجموعة سمو الشيخ **احمد بن سعيد آل مكتوم**، بالمسؤولين التنفيذيين الثلاثة. وقال: يتمتع **عادل و عدنان** والشيخ **ماجد** بخبرات واسعة في مجالات تخصصهم تتجلى في مهاراتهم القيادية الثابتة، وهم جميعا اعضاء فاعلون في الادارة العليا ولديهم تجارب عميقة ومتنوعة في مختلف الدوائر والاقسام. وانني على ثقة تامة من انهم سوف يواصلون من خلال مراكزهم الجديدة دعم النمو المستقبلي وتعزيز مرونة طيران الامارات وتواجدها عبر العالم.

واضاف: هذه الادوار الثلاثة، العمليات التشغيلية والتجارية والشؤون الدولية، مهمة للغاية لتنمية قاعدة عملائنا وتطوير استراتيجيتنا التجارية، وتقديم افضل التجارب للعملاء، وتعزيز ايماننا من خلال التواصل مع الحكومات والهيئات التنظيمية الاقليمية والدولية والدوائر المختصة بصناعة الطيران في مختلف دول العالم.

HAPAG LLOYD الألمانية تسيّر خطين بحريين اضافيين

بين جنوب شرق آسيا واستراليا

ROLF HABBEN JANSEN
HAPAG LLOYD

اعلنت شركة الملاحة الالمانية HAPAG LLOYD عن تسييرها خطين بحريين جديدين لتأمين المزيد من الخدمات المباشرة والمنتظمة من مرافئ في تايلاند وماليزيا وسنغافورة الى استراليا. وقال المدير التجاري للشركة في آسيا **JHUNG THAM** ان قرار HAPAG LLOYD بتسيير هذين الخطين يأتي تلبية لطلبات المتعاملين معها من مستوردين ومصدرين.

وتحتل HAPAG LLOYD المرتبة الخامسة في العالم بأسطول يضم ٢٣٥ باخرة تبلغ سعتها ١,٦٩٠ مليون حاوية نمطية.

MSC السويسرية تفعل خدماتها بين الصين وغرب افريقيا



DIEGO APONTE

MSC

قررت شركة الملاحة السويسرية MSC تفعيل خدمات خطوطها البحرية المنتظمة العاملة بين الصين وغرب افريقيا. فقد مددت رحلات خطها الملاحي AFRICA EXPRESS SERVICE من الصين ليشمل ايضا مرفأ شنغهاي لتأمين خدمات بحرية منتظمة ومباشرة الى مرفأ LOME في Togo ومن المنتظر ان تدرج MSC هذه الخدمات من مرفأ شنغهاي اعتبارا من ٢٦

تشرين الاول (اكتوبر) الجاري بواسطة الباخرة CONTI MAKALU. والمعلوم ان MSC السويسرية تحتل المرتبة الثانية في العالم بأسطول يضم ٥٥٩ باخرة تبلغ سعتها ٣,٦٥٩ مليون حاوية نمطية.

ارتفاع حركة البضائع مقابل تراجع حركة الحاويات في مرفأ العقبة الاردني حتى ايلول ٢٠١٩



اظهرت الاحصاءات ان مرفأ العقبة الاردني سجل ارتفاعا طفيفا بحركة البضائع التي تداولها في الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي، مقابل انخفاض صغير بحركة الحاويات. فقد بلغ الوزن الاجمالي للبضائع ١١,٧٠٣ مليون طن مقابل ١١,٥٧٣ مليون طن في الفترة ذاتها من العام الماضي، اي بنمو قدره ١٣٠ الف طن ونسبته ١,١٢٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي للبضائع البالغ ١١,٧٠٣ مليون طن في الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي على الشكل التالي:

البضائع الواردة: بلغ وزنها ٨,١٠٨ ملايين طن مقابل ٧,٨٩٤ ملايين طن، اي بزيادة قدرها ٢١٤ الف طن ونسبتها ٢,٧٢ بالمئة.

البضائع الصادرة بحرا: بلغ وزنها ٣,٥٩٥ مليون طن مقابل ٣,٦٧٩ مليون طن، اي بانخفاض قدره ٨٤ الف طن ونسبته ٢,٢٨٪.

عدد السيارات الواردة: بلغ ٨٥٢٤٦ سيارة مقابل ٦٩٢٢٧ سيارة، اي بارتفاع قدره ١٦٠١٩ سيارة ونسبته ٢٣,١٤٪.

عدد الحاويات: بلغ ٥٩٦٣٠٣ حاوية نمطية مقابل ٦١٢٧٥٤ حاوية، أي بتراجع قدره ١٦٤٥١ حاوية نمطية ونسبته ٢,٦٨٪.



CMA CGM تطلق أكبر سفينة حاويات في العالم تعمل بالغاز الطبيعي المسال

رودولف سعادة؛

أثبتنا ان التحوّل في مجال الطاقة أصبح حقيقة واقعة

لموقع السفينة في غضون الدقائق الثلاث القادمة.
- نظام عرض يُعرف بـ SMART EYE أي العين الذكية، ويساعد في
تصوّر السفينة لبيئتها الحالية.

- شاشات واقعية تزوّد الطاقم بمعلومات دقيقة عن معدّل دوران
السفينة والمسافة بالنسبة لـ لميناء كما تحدّد السرعات المتقاطعة.
وكأول سفينة في هذه السلسلة الجديدة ٢٣ ألف وحدة معادلة
لعشرين قدماً، فإن لأسطول CMA CGM JACQUES SAADE أيضاً
نظاماً ذكياً لتهوئة الحاويات المبردة والموضوعة في مخزن
السفينة.

وبهدف تحسين الأداء البيئي أكثر، تم تحسين الديناميات الهيدرو
ديناميكية لأسطول CMA CGM JACQUES SAADE والحاويات
المماثلة، وبالتالي يتم دمج المصباح في جانب السفينة ومقدمها
الأيمن. كما تم تحسين المروحة والدفة أيضاً، بالإضافة الى نظام
Becker Twisted Fin.

والسفن ذات أبعاد استثنائية (بطول ٤٠٠ متر وعرض ٦١ متراً)
وسيتّم تمييزها عن جميع السفن الأخرى الموجودة في الأسطول
بفضل مجموعة خاصة تفخر بحمل شعار LNG POWERED، مع
التذكير بالابتكار العالمي الرئيسي الذي يمثل الدفع للغاز الطبيعي
المسال على متن سفن بهذا الحجم.

وبهذه المناسبة قال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي
لمجموعة CMA CGM **رودولف سعادة**: «مع إطلاق أول سفينة

حاويات ٢٣ ألف وحدة تعادل
عشرين قدماً تعمل بالغاز
الطبيعي المسال، فإننا نثبت ان
التحوّل في مجال الطاقة أصبح
حقيقة واقعة، وان النجاح لا
يتحقّق إلا إذا عمل جميع المعنيين
معاً. وبهذه الطريقة نمهّد الطريق
لنقل البحري الدولي حيث يسير
النمو الإقتصادي والقدرة
التنافسية جنباً الى جنب مع
التنمية المستدامة ومكافحة تغير
المناخ».



أطلقت CMA CGM، المجموعة العالمية الرائدة في مجال الشحن
والخدمات اللوجستية، أكبر سفينة حاويات في العالم سعة ٢٣
حاوية نمطية تعمل بالغاز الطبيعي المسال (LNG).

جرى إطلاق هذه الخطوة الكبيرة، وهي بناء أول سفينة في العالم
تعمل بالغاز الطبيعي المسال (LNG)، في حوض بناء السفن في
شنغهاي جيانغنان - تشانغشينغ خلال حفل بحضور **رودولف
سعادة**، الرئيس التنفيذي لمجموعة CMA CGM، والمسؤولين
الفرنسيين والصينيين، فضلاً عن قادة الأعمال والعملاء في
مجموعة CMA CGM.

في عام ٢٠١٧، أعلن **رودولف سعادة** عن قراره بطلب سلسلة
من تسع سفن حاويات سعة ٢٣ ألف وحدة معادلة لعشرين قدماً
للمرة الأولى في تاريخ الشحن، والتي تعمل بالغاز الطبيعي
المسال. ومن خلال اتخاذ هذا القرار الإستراتيجي، تؤكد مجموعة
CMA CGM التزامها الراسخ بحماية البيئة والانتقال في مجال
الطاقة.

طاقة نظيفة. الغاز الطبيعي المسال يساهم في تخفيض:

- ٩٩ في المئة من انبعاثات أكسيد الكبريت والجسيمات الدقيقة
 - ما يصل إلى ٨٥ في المئة من انبعاثات أكسيد النيتروجين
 - حوالي ٢٠ في المئة من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون
- واعتباراً من عام ٢٠٢٠ ستضم هذه السلسلة الجديدة من السفن
الى أسطول المجموعة على خط آسيا الفرنسي (الذي يضم آسيا

وشمال أوروبا) وسيتم
تسجيلها في السجل الدولي
الفرنسي.

وتتمتع هذه السفن التسع
بأحدث التصاميم، وهي الأولى
من نوعها في العالم، وترتكز
على أربعة إبتكارات رئيسية
لمساعدة القائد والطاقم.

- جدول تكتيكي يوفر رؤية
أفضل للخريطة وتزويد
معلومات ملاحية أكثر ديناميكية.

- نظام PATH PREDICTION
وهو نظام للتنبؤ بالمسار الأمثل

اعادة افتتاح معبر البوكمال الحدودي بين سوريا والعراق



محمد خالد الرمخون
وزير الداخلية في سوريا

بعد عدة سنوات على اغلاقه، اعادت السلطات السورية والعراقية فتح معبر البوكمال القائم الحدودي، ليكون بوابة العبور الرئيسية بين البلدين امام حركة التجارة وعبور الاشخاص. ورحب وزير الداخلية السورية

محمد خالد الرمخون باعادة فتح المعبر معتبرا ذلك «ثمرة انتصارات شعبنا على المجموعات الارهابية المسلحة بمختلف مسمياتها وعلى رأسها تنظيم داعش الارهابي».

وكانت هيئة المنافذ الحدودية العراقية قد اعلنت استكمال كل الاجراءات المطلوبة لاعادة افتتاح المعبر امام حركة نقل البضائع والاشخاص بين سوريا والعراق.

ويربط سوريا والعراق ثلاثة معابر حدودية اهمها مركز البوكمال الحدودي، الذي يعتبر الهم بين البلدين حيث كان قبل اغلاقه في العام ٢٠١٤ يستقبل آلاف المسافرين القادمين والمغادرين بمركباتهم الخاصة او بوسائل النقل العمومية، اضافة الى الشاحنات القادمة والمغادرة من والى سوريا.

اجتماع مجلس ادارة الاتحاد العربي للناقلين البحريين في القاهرة



في الوسط الرئيس اللواء بحري أ.ح محمد ابراهيم يوسف والى يمينه المهندس حسن محلا نائب رئيس الإتحاد ومدير عام المؤسسة العامة السورية للنقل البحري والى يساره محمد مصطفى عيتاني الأمين العام

عقد مجلس الادارة الدورة (١٨) للاتحاد العربي للناقلين البحريين اجتماعا بالتزامن مع اجتماع اتحاد الموانئ البحرية العربية في القاهرة، برئاسة اللواء البحري محمد احمد ابراهيم يوسف وحضور نائب الرئيس المهندس حسن محلا والامين العام محمد مصطفى عيتاني بمشاركة اعضاء الاتحاد. وباكتمال النصاب القانوني افتتح اللواء يوسف الاجتماع مرحبا بالحاضرين منوها بالجهود التي يبذلونها للدفاع عن مصالح اصحاب السفن في الدول العربية الشقيقة، كما اكد ان الاتحاد سيواصل مساعيه واتصالاته مع كافة المسؤولين المعنيين بشؤون النقل البحري للاهتمام بالاسطول التجاري العربي ليستعيد عافيته ويتمكن من المساهمة في تأمين نقل التجارة البحرية من والى الدول العربية من جهة، والتجارة البنينية في ما بينها من جهة اخرى. ثم تابع المجتمعون مناقشة جدول الاعمال واتخذوا القرارات المناسبة بشأنها.

CMACGM الفرنسية تستخدم اكبر ناقلة حاويات تعمل بالغاز الطبيعي المسال LNG

اطلقت شركة الملاحة الفرنسية CMACGM اول سفينة ناقلة للحاويات تعمل بالغاز الطبيعي المسال LNG، وهذه الباخرة هي الاولى من تسع سفن كانت تعاقدت على بنائها مع احواض بناء السفن الصينية SHANGHAI JIANGNAN CHANG XING. ويبلغ طول هذه الباخرة ٤٠٠ متر وعرضها ٦١ مترا وحمولتها ٢٣ الف حاوية نمطية، وتعتبر من بين اكبر سفن الحاويات في العالم. وقد اطلق على هذه الباخرة اسم CMACGM JACQUES SAADE وهو اسم المؤسس لشركة CMACGM، ومن المنتظر ان تتسلم الشركة السفن الثماني الباقية اعتبارا من العام ٢٠٢٠ لتأمين الخدمات المنتظمة بين آسيا وشمال اوربا.

رئيس قناة السويس: استثمارات كبيرة خلال السنوات القادمة



المهندس يحيى زكي

قال المهندس يحيى زكي رئيس الهيئة العامة للمنطقة الاقتصادية في قناة السويس ان الفترة الماضية كانت لاعداد وبناء البنية التحتية وتطوير الموانئ وتهيئة المنطقة لانطلاق كبيرة في مجال الاستثمار، مؤكدا ان الاستثمارات في المنطقة جيدة ولها تأثير ايجابي، متوقعا المزيد من الاستثمارات. وازداد زكي انه تم وضع خطة استراتيجية محددة مع الوزارات والجهات المعنية لوضع خطة مشتركة للتحرك قبل نهاية العام الحالي.

من جهة ثانية لفت زكي الى ان المفاوضات النهائية مع موانئ دبي العالمية مستمرة لايجاد الحلول للنقاط التي ما تزال عالقة بخصوص المشاريع الهادفة الى التطوير والاستثمار في المنطقة الاقتصادية في قناة السويس.

افلاس THOMAS COOK اقدم شركة سياحية في العالم

اعلنت شركة THOMAS COOK البريطانية واقدم شركة سياحية في العالم افلاسها والذي كانت تداعياته كبيرة على هذا قطاع السياح في عدد كبير من دول العالم. واثر هذا الاعلان تبين ان اكثر من ٦٠٠ الف سائح من زبائن «توماس كوك» عالقون في مختلف انحاء العالم من بينهم نحو ١٥٠ الف سائح بريطاني و١٤٠ الف الماني، و١٠ آلاف فرنسي و٣٥ الفا من الدول الاسكندنافية و١٠ آلاف من كل من هولندا وبلجيكا.

وقد قامت حكومات الدول المنتمين اليها هؤلاء السياح باعادتهم الى بلدانهم.

وكانت THOMAS COOK الشركة الرائدة في مجال السفر التي انطلقت قبل ١٧٨ عاما، تواجه بعض الصعوبات سببها المنافسة من مواقع الكترونية، كما نسبت ازمتها الى قلق المسافرين من مسألة خروج بريطانيا من الاتحاد الاوروبي BREXIT، وقد حاولت الشركة تجنب انهيارها عبر جمع ٢٥٠ مليون دولار من مستثمرين خيوا أملها ورفضوا ضخ هذه الملايين في الشركة.

والمعروف ان موظفي «توماس كوك» البالغ عددهم ٢٢ الف موظف، باتوا من دون عمل في انحاء العالم من بينهم ٩ آلاف في بريطانيا.



WEEKLY SAILING FROM/TO ITALY, TURKEY, FRANCE, GREECE, PORTUGAL

WEEKLY SAILING FROM / TO EGYPT

**ALL SPECIAL EQUIPMENT ARE AVAILABLE
(REEFER 20'/40', OPEN TOP, FLAT RACKS, OPEN TOP HC, WIDE CONTAINERS, TANKS)**

General Agent:

Tarros Phoenicia s.a.l

Beirut - Lebanon | Madawar | Charles Helou Avenue | Sehnaoui Bulding
Tel: +961 1 577 570/1/2 | Fax: +961 1 442 858 | Email: tarros@tarros-lb.com

نشاط مميز للغرفة الدولية للملاحة في بيروت لتفعيل دور قطاع النقل البحري اللبناني والعربي



من اليمين: مدحت القاضي، محمد عيتاني، سمير مقوم، حسن شمس و عماد بشير خفاجي



ايلي زخور يفتتح الإجتماعات وعن يساره: اللواء بحري محمد حاتم القاضي وعن يمينه اللواء بحري محمد محسن المصري



اجتماعات وورشه العمل والإتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية



من اليمين: هبة بوارشي طويل، الهادي محمود عبد القادر، ساره حيدر وجورج شاهين

استضافت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت اجتماعات الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية وورشه العمل لاقامة «تجمع بحري عربي» في ١٨ و ١٩ ايلول (سبتمبر) الماضي. كما اقامت مأدبة عشاء برعاية وزير الاشغال العامة والنقل المحامي يوسف فنيانوس تكريماً للوفود المشاركة في تلك الاجتماعات وذلك مساء ١٨ ايلول في فندق البريستول.

ورشه العمل لاقامة «تجمع بحري عربي»

افتتح ورشه العمل التي نظمتها الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية بالتعاون مع الغرفة الدولية للملاحة في بيروت، رئيس الغرفة والنائب الاول لرئيس الاتحاد ايلي زخور، وذلك في فندق البريستول، بحضور رئيس الاتحاد اللواء بحري محمود حاتم القاضي، رئيس الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري الدكتور اسماعيل عبد الغفار، مديرة ادارة النقل والسياحة في أمانة جامعة الدول العربية الدكتورة دينا الظاهر، امين عام الاتحاد اللواء بحري محمد محسن المصري، الرئيس المدير العام

لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم، رئيس مجلس ادارة محطة المستوعبات في مرفأ بيروت المدير العام لشركة التفريغ اللبنانية ايلي رزق، المدير العام لمرفأ طرابلس الدكتور احمد تامر، واعضاء الغرفة الدولية للملاحة في بيروت وممثلين عن قطاع النقل البحري والمرفأ في لبنان والعالم العربي.

زخور: لبنان كان وسبقه بلد المحبة والتلاقي

والقى زخور كلمة قال فيها: «لبنان فخور ان يستقبل الاشقاء العرب في بيروت، ام الشرائع، عاصمة الثقافة والعلم والحضارة والاخوة العربية



من اليمين: حسن الزين ومحمد فخر الدين



من اليسار: زياد كنعان، ايلي زخور، هبة بوارشي طويل، حسن قريطم، بيار سعد ويوسف معري



من اليمين: انطوان بيطار، ايلي خنيصر، كمال شرفان وجورج شاغوري



من اليمين: عماد بشير خفارجي، محمد النبوي، ايلي رزق وأحمد تامر، وعلي خليفة

ثانياً: ان صناعة الملاحة البحرية العربية مصممة على مواكبة التكتلات الجارية بزخم في العالم، ومشاركتها في اعمالها، سواء على مستوى التقنيات الرقمية او التعاون في مجال تبادل المعلومات حول الاوضاع السائدة في قطاعنا، لا سيما في مجال التنافس.

وتابع **زخور** «التكتل هنا يعني مجموعة عنقودية CLUSTER ترتبط وحداتها ببعضها البعض ارتباط حبوب العنقود، برابط واحد يغذيها جميعا ويجعل منها مجموعة متلاصقة لها وزنها وفائدتها في المجتمع. ان اضافة تجمع بحري عربي هي فرصة ثمينة للانطلاق بصناعة النقل البحري العربي لتطويرها وتحسين قدراتها التنافسية، ولتساهم بصورة مباشرة في تعزيز النهوض بالاقتصاد العربي وتحقيق التكامل الاقتصادي وتكبير حجم التجارة البينية وتفعيل التعاون البحري الاقليمي المشترك».

وانهى **زخور** كلمته قائلاً: «لن أطيل الكلام عليكم وأترك للمتحدثين في ورشة العمل تزويدنا بأرائهم ومقترحاتهم للوصول الى نتائج ووضع التكتل

الصادفة، وليس من حدث يسعده بمقدار ما تسعده استضافة ممثلي الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية وهذه النخبة المميزة من المعنيين بتحديث وتطوير الصناعات البحرية على انواعها».

واضاف: «ان انعقاد ورشة العمل لاقامة «تجمع بحري عربي» في بيروت في هذه المرحلة الصعبة والدقيقة التي تمر بها منطقتنا العربية، ما هو الا تأكيد ان لبنان كان وسيبقى بلد المحبة والتسامح والتلاقي والتعاون مع اشقائه العرب، بما يخدم مصالح بلدانهم وشعوبهم، نعم ان لقاءنا اليوم في لبنان المفعم بأجواء الصداقة والوفاق له دلالات نفتخر بها ولا بد من ان نشير اليها:

اولاً: ان مجتمع الاعمال في عالمنا العربي، وخصوصا في قطاع الملاحة البحرية صمد ولم يتأثر بتلك النزاعات والخلافات والتوترات السياسية والأمنية التي تنغص حياة شعوبنا وتؤلمنا جميعا.



من اليمين: عادل الغابري، الدكتور بدر يعرب، ميلاد أبو سيف ومحمد مصيلحي



من اليمين: الدكتورة دينا الظافر، الدكتور إسماعيل عبد الغفار، اللواء بحري محمد حاتم القاضي، ايلي زخور واللواء بحري محمد محسن المصري



من اليمين: محمد الدلابيح، حسن قريطم وزياد كنعان



من اليسار: رائد بقعوني، محمد بيرم، كانديس سلوكجي، جورج سلوكجي وباسكال حكيم،

العربية السفير محمد الربيع تناول فيها مفهوم التجمع في تعزيز المرونة والكفاءة والجودة وفي تقديم محفظة واسعة ومتكاملة من الخدمات، بالإضافة الى المشاركة والتفاعل عبر مفهوم التواجد والتواصل والارتقاء بالقدرة على البحث والتطوير والابتكار والتعافي من الكوارث وتعزيز السلامة البحرية والحد من التكاليف، بما يصب في خدمة جهود الاستدامة».

الكابتن محمد الدلابيح: قطاع البحري الاردني يشهد نموا مطردا

وقال محمد الدلابيح النائب الثاني لرئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية «ان الجهود المكثفة التي بذلها العاملون في قطاع النقل الاردني ساهمت في تطوير هذا القطاع وتحديثه وتحقيقه نموا مطردا، لا سيما في تأمين الخدمات الجيدة للباخرة والسفن التي تؤم مرفأ العقبة، الذي يعتبر المنفذ البحري الوحيد للاردن وتم عبره التجارة الخارجية الاردنية». ولفت الى «الدور المميز الذي تلعبه الاكاديمية الاردنية للدراسات البحرية في تدريب وتأهيل الشباب الاردني للعمل في ميدان النقل البحري».

كما قدم كل من الربان عماد بشير خفاجي ومحمد النبوت من الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري محاضرة حول أهمية انشاء «تجمع بحري عربي» لأنه سيحقق قفزة نوعية في تحديث وتطوير صناعة النقل البحري في الدول العربية. كما اشار الى «الدور المركزي الذي تلعبه الاكاديمية العربية لتحقيق هذا التجمع الذي سيساهم في تحقيق التكامل الاقتصادي العربي ورفع كفاءة المنظومة البحرية وصناعة النقل البحري العربي».

اجتماعات الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية

وعقد الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية اجتماعا لمجلس الادارة عن الدورة (٢٥) والجمعية العمومية العادية (١٥) وغير العادية لدورة (٣) برئاسة اللواء البحري محمد حاتم القاضي والنائب الاول لرئيس الاتحاد ايلي زخور رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت والنائب الثاني لرئيس الاتحاد الكابتن محمد الدلابيح امين عام نقابة ملاحة الاردن ونائب رئيس الاتحاد في دولة المقر محمد مصيلحي رئيس غرفة ملاحة الاسكندرية، امين عام الاتحاد اللواء البحري محسن المصري والعديد من اعضاء الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية وعدد كبير من اعضاء الغرفة الدولية للملاحة في بيروت.

وبعد اكتمال النصاب القانوني بحث المجتمعون بالمواضيع المدرجة على جدول الاعمال، حيث تم اخذ القرارات المناسبة بشأنها.

وفي نهاية الاجتماع تقرر عقد الاجتماعات المقبلة للاتحاد في مدينة الاسكندرية / مصر، بالتزامن مع انعقاد فعاليات المؤتمر الدولي للنقل البحري واللوجستيات MARLOG 9 في شهر آذار (مارس) ٢٠٢٠.

المقترح موضع التنفيذ، ونتطلع الى صدور توصيات تصب في مصلحة صناعة الملاحة البحرية العربية».

القاضي: أهمية تأسيس هذا التجمع في بيروت

والقى رئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية اللواء البحري محمود حاتم القاضي كلمة عرض فيها لمحة عن تاريخ الاتحاد والنشاطات التي قام بها، ولا سيما الاجتماعات التي عقدها في بيروت والاسكندرية والمؤتمرات التي تناولت موضوعات تهتم النقل البحري، وهي مؤتمرات علمية بحرية اعدت بالتعاون مع الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري.

واضاف: «ان الاجتماعات التي تمت في الجامعة العربية تناولت امورا من شأنها اعلاء شأن العمل البحري، فضلا عن توقيع العديد من مذكرات التفاهم مع عدد من الدول العربية». وأشار الى «ان ورشة العمل اليوم هي لشرح أهمية التجمع البحري بحضور ممثلين عن الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري» مشددا على «أهمية تأسيس هذا التجمع في بيروت».

عبد الغفار: التجمع البحري العربي هو ذخيرة قوية

واكد رئيس الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري د. إسماعيل عبد الغفار «ان الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية حريص على مصلحة العمل البحري والتجمع البحري العربي هو ذخيرة قوية تعمل الاكاديمية، بالتعاون مع الدول العربية في مجالات التدريب واعداد الدراسات في مجالات النقل البحري»، وتمنى عبد الغفار «وضع اهداف التجمع لتصل الرسالة الى كل الدول العربية ووضع آليات، بحيث تحقق الحلم الكبير للاتحاد».

الظاهر: نريد قطاعا قادرا على المواجهة والصمود

والقت الدكتورة دينا الظاهر مديرة ادارة النقل والسياحة في الامانة العامة لجامعة الدول العربية كلمة اكدت فيها «ان الامانة العامة تثمن الجهود البناءة والدؤوبة التي بذلها لرئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية اللواء القاضي، الذي كان له السبق في العديد من الرؤى والمقترحات التي تخدم المصالح العربية في قطاع النقل البحري العربي، وخصوصا المشروع المائل أمامنا، الا وهو انشاء «التجمع البحري العربي» وآليات تنفيذه. وأملت الظاهر ان «يصبح قطاع النقل البحري العربي قادرا على مواجهة التحديات والصمود امام التكتلات الخارجية».

اللواء المصري: التجمع يعزز المرونة والكفاءة

وألقى امين عام الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية اللواء البحري محمد محسن المصري كلمة الأمين العام لمجلس الوحدة الاقتصادية



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

المشاركون في اجتماعات الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية في مرفأ بيروت ومحطة الحاويات



إيلي زخور يشرح معاناة المتعاملين مع المرفأ قبل استحداث محطة الحاويات في مرفأ بيروت



حسن قريطم يقدم عرضاً عن التطورات الإيجابية التي يشهدها مرفأ بيروت



من اليمين: إيلي خنيصر، رائد بقعوني، كمال شرفان، جوزف قاعي، أحد المدعويين وإبراهيم الزين

قام وفد مشترك من أعضاء الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية والأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري والغرفة الدولية للملاحة في بيروت برئاسة إيلي زخور، بزيارة مرفأ بيروت ومحطة الحاويات، حيث كان في استقبالهم الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم ومديرة الشركة المشغلة لمحطة الحاويات (BCTC) سارة حيدر وكبار المسؤولين العاملين في المرفأ والمحطة. وقد استقبل قريطم الوفد في قاعة «زور البور» التي افتتحها منذ فترة قصيرة رئيس مجلس الوزراء سعد الحريري.



ساره حيدر تقدم عرضاً عن نشاط محطة الحاويات في مرفأ بيروت



من اليمين: مدحت القاضي، ميلاد ابو شفيق وحسام الدلابيح

وأفلاما تروي تاريخ مرفأ بيروت منذ صدور الفرمان العثماني في حزيران (يونيو) ١٨٨٧، الذي منح امتياز انشاء مرفأ بيروت الى شركة عثمانية تحت اسم «شركة وارسفة وحواصل بيروت»، حيث امتدت احواضه آنذاك من رأس الشامية الى رأس المدور.

زيارة محطة الحاويات في مرفأ بيروت

بعد اللقاء في قاعة «زور البور» انتقل الوفد المشترك الى محطة الحاويات في مرفأ بيروت، حيث كانت في استقباله مديرة المحطة سارة حيدر ورؤساء الاقسام في المحطة. وألقت حيدر كلمة اعربت فيها عن ترحيبها بالوفد شارحة تفاصيل الخدمات التي تقدمها المحطة للزبائن المتعاملين معها وموضحة ان هذه الخدمات التي تعتمد على التكنولوجيا الحديثة المتطورة أصبحت تضاهي تلك التي تقدمها اهم المرفأ العالمية، مؤكدة ان كافة العاملين في المحطة هم لبنانيون.

قريطم: دور محوري لمحطة الحاويات في شرق المتوسط

والقى قريطم كلمة اعرب فيها عن ترحيبه وسروره بهذا اللقاء الذي يجمعه بهذه النخبة المميزة من العاملين في ميدان النقل البحري العربي واللبناني، ثم شرح التطورات الايجابية التي يشهدها مرفأ بيروت منذ مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها في العام ٢٠٠٤، بإشراف شركة المشغلة (BCTC). وأوضح قريطم ان حركة الحاويات ارتفعت من حوالي ٣٠٠ الف حاوية نمطية في العام ٢٠٠٣ الى أكثر من ١,٣٠٠ مليون حاوية نمطية في العامين ٢٠١٧ و ٢٠١٨، من بينها أكثر من ٤٥٥ الف حاوية نمطية برسم المسافنة، اي ما نسبته أكثر من ٣٥ بالمئة من مجموع الحاويات، وهذا يؤكد الدور المحوري الذي أصبحت تلعبه هذه المحطة في شرق المتوسط. وأكد قريطم ان ادارة المرفأ وضعت مخططا توجيهيا للمرفأ يشمل كافة مشاريع التطوير والتوسيع والتجهيز التي تعتزم الادارة تنفيذها حتى العام ٢٠٣٧، لكي يتمكن المرفأ من المحافظة على خدماته الجيدة ودوره الرائد في المنطقة. ثم تفقد الوفد القاعة «زور البور» التي تضم صورا ووثائق ومستندات



صورة جامعة في محطة الحاويات



من اليسار: محمد النبوت، عبد النبي بن سعيد، الدكتورة دينا الظاهر، اللواء بحري محمود القاضي، ماغي يتي، الكابتن محمد الدلابيح، محمد عيتاني، اللواء بحري محمد محسن المصري وعماد بشير خفاجي



من اليمين: ايلي زخور، توفيق لطيف وميشال نخول

زخور يثمن خدمات محطة الحاويات

من جهته ثمن زخور الخدمات الجيدة التي تقدمها المحطة والانجازات التي تحققتها والتي شجعت شركات الملاحة العالمية على التعامل معها، ما أدى الى ارتفاع حركة الحاويات لاسيما حركة الحاويات برسم المسافنة التي اصبحت تمثل اكثر من ٣٥ بالمئة من الحركة الاجمالية للمحطة. كما شكر ادارة BCTC على حفل الاستقبال «الكوكتيل» الذي اقامته تكريماً للوفد الزائر.

ثم انتقل الوفد الى باحة محطة الحاويات، حيث اطلع ميدانياً على عمليات تشغيل احدى بواخر الحاويات التي كانت راسية على الرصيف الرئيسي في المحطة رقم ١٦. وفي نهاية الجولة في المرفأ ومحطة الحاويات تسلم حسن قريطم هدايا ودروعاً تقديرية من الغرفة الدولية للملاحة في بيروت والإتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية ونقابة ملاحة الأردن. وتسلمت سارة حيدر درعاً من الإتحاد العربي لغرف الملاحة الأردنية. كما تسلم محمد عيتاني هدية تقديرية من إدارة واستثمار مرفأ بيروت والغرفة الدولية للملاحة في بيروت.

اسرار بحرية

● من المتوقع ان يؤدي الخلاف الناشب بين المسؤولين في الدولة اللبنانية حول كيفية إدارة مرفأ بيروت مستقبلاً، الى تأجيل طرح المناقصة لاختيار شركة مشغلة جديدة لمحطة الحاويات، وبالتالي التمديد تلقائياً للشركة الحالية (BCTC) بالإستمرار بتشغيل المحطة.

● فوجئ قطاع النقل البحري العالمي بالخسائر الضخمة التي سجلتها مجموعة بحرية آسيوية خلال العام ٢٠١٨، في حين كان ينتظر ان تكون نتائجها ايجابية.

● استمرار ارتفاع حركة الحاويات برسم المسافنة في مرفا بيروت عوض عن قسم كبير من تراجع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي.

● شكّل دمج شركتين صينيتين كبيرتين لبناء السفن منافسة قوية لشركات بناء السفن الكورية الجنوبية، نظراً لدعم الدولة الصينية المتواصل لشركاتها الوطنية ولانخفاض كلفة اليد العاملة الصينية.

● توتر العلاقات السياسية بين لبنان وتركيا انعكس على حركة الشاحنات المحملة بالبضائع الواردة على بواخر الرو/رو من المرفأ التركية الى مرفأ طرابلس وباربلس وبالعكس؟

تراجع الحركة الاجمالية لم ينعكس سلبا على مجموع الواردات

١٥٧ باخرة، ٥٧٦ الف طن، ١١٩٩.٣ حاويات نمطية، ٥٨٠١ سيارة و١٨ مليون دولار

وارتفاع مجموع حركة المسافنة في آب ٢٠١٩

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة في آب الماضي ٤٥٨٠٦ حاويات، مقابل ٤٥٢٧٤ حاوية، اي بارتفاع قدره ٥٣٢ حاوية نمطية ونسبته ١٨،١٪.

تراجع مجموع السيارات في آب ٢٠١٩

كما افادت الاحصاءات من انخفاض مجموع السيارات التي تعامل معها المرفأ في آب الي ٥٨٠١ سيارة مقابل ٦٠٩٠ سيارة في تموز، اي بانخفاض نسبته ٤،٧٥٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٨٠١ سيارة في آب الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٥٠٤٤ سيارة مقابل ٤٩٢٩ سيارة، اي بزيادة قدرها ١١٥ سيارة ونسبتها ٢،٣٣٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٧٥٧ سيارة مقابل ١١٦١ سيارة، اي بتراجع قدره ٤٠٤ سيارات ونسبته ٣٤،٨٠٪.

تراجع الحركة الاجمالية لم ينعكس سلبا على مجموع الواردات في آب ٢٠١٩

وبينت الاحصاءات ان انخفاض الحركة الاجمالية في آب الماضي لم ينعكس سلبا على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء فقد بلغ ١٧،٩٩٥ مليون دولار مقابل ١٧،٤٦٧ مليوناً في تموز المنصرم، اي بارتفاع نسبته ٣،٠٢٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ١٧،٩٩٥ مليون دولار في آب الماضي كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١٧،١٨٢ مليون دولار مقابل ١٧،١٩٦ مليوناً في تموز المنصرم، اي بتراجع قدره ١٤ الف دولار ونسبته ٠،٠٨٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ٨١٣ الف دولار مقابل ٢٧١ الف دولار اي بارتفاع قدره ٥٤٢ الف دولار ونسبته ٢٠٠٪.

حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء في تموز وأب ٢٠١٩

البيانات	تموز ٢٠١٩	أب ٢٠١٩	التغيير +/-
مجموع البواخر	١٥٥ باخرة	١٥٧ باخرة	٢+
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٥٧٦ ألف طن	٦٠٨ ألف طن	٣٢+
بضائع مستوردة (طن)	٥١٢ ألف طن	٥٢٧ ألف طن	١٥+
بضائع مصدرة (طن)	٦٤ ألف طن	٨١ ألف طن	١٧+
مجموع الحاويات (نمطية)	١١٩٩٠٣ نمطية	١١٩٠٩٨ نمطية	٨٠٥+
حاويات مستوردة	٥٤٧٤٩ نمطية	٥٥٦٧٢ نمطية	٩٢٣+
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٥٦٧٢٤ نمطية	٥٧٣٠٢ نمطية	٥٧٨+
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	٨٤٣٠ نمطية	٦١٢٤٤ نمطية	٢٣٠٦+
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٣٠٩٩ نمطية	٣٣٥٧ نمطية	٢٥٨+
حاويات مستوردة فارغة	١٦٩ حاوية نمطية	٣٩٥ نمطية	٢٢٦+
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٢٣٦٢١ نمطية	٢١٧٣٠ نمطية	١٨٩١+
حاويات مصدرة مألئ ببضائع لبنانية	٥٩٧٢ نمطية	٧٤٣١ نمطية	١٤٥٩+
حاويات معاد تصديرها فارغة (نمطية)	٢٨٥٦٧ نمطية	٢٦٣٢٧ نمطية	٢٢٤٠+
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٢٢١٨٥ نمطية	٢٣٥٤٤ نمطية	١٣٥٩+
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٤٥٨٠٦ نمطية	٤٥٢٧٤ نمطية	٥٣٢+
مجموع السيارات	٥٨٠١ سيارة	٦٠٩٠ سيارة	٢٨٩+
سيارات مستوردة	٥٠٤٤ سيارة	٤٩٢٩ سيارة	١١٥+
سيارات معاد تصديرها بحرا	٧٥٧ سيارة	١١٦١ سيارة	٤٠٤+
الواردات المرفئية (دولار)	١٧،١٨٢ مليون دولار	١٧،١٩٦ مليون دولار	١٤+
واردات رئاسة الميناء (دولار)	٨١٣ ألف دولار	٢٧١ ألف دولار	٥٤٢+
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار)	١٧،٩٩٥ مليون دولار	١٧،٤٦٧ مليون دولار	٥٢٨+

اظهرت الاحصاءات ان الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت في آب (اغسطس) الماضي جاءت ادنى مما كانت عليه في تموز (يوليو) المنصرم. كما بينت ان هذا التراجع لم ينسحب ايضا على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في تموز وأب ٢٠١٩

فقد اظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في تموز وأب الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٥٧ باخرة مقابل ١٥٥ باخرة اي بارتفاع قدره باخرتان ونسبته ١،٢٩٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٥٧٦ الف طن مقابل ٦٠٨ آلاف طن اي بانخفاض قدره ٣٢ الف طن ونسبته ٥،٢٦٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٥٧٦ الف طن في آب الماضي كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٥١٢ الف طن مقابل ٥٢٧ الفاً، اي بتراجع قدره ١٥ الف طن ونسبته ٢،٨٥٪.

البضائع اللبنانية وتلك المعاد تصديرها بحرا: بلغ وزنها ٦٤ الف طن مقابل ٨١ الفاً، اي بانخفاض قدره ١٧ الف طن ونسبته ٢٠،٩٩٪.

استمرار ارتفاع حركة الحاويات في آب ٢٠١٩

وسجل مرفأ بيروت في آب الماضي ارتفاعا بحركة الحاويات التي تعامل معها وذلك للشهر الثالث على التوالي. فقد بلغ مجموعها ١١٩٩٠٣ حاويات نمطية مقابل ١١٩٠٩٨ حاوية في تموز اي بارتفاع طفيف نسبته ٠،٦٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١١٩٩٠٣ حاويات نمطية في آب الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٥٤٧٤٩ حاوية نمطية مقابل ٥٥٦٧٢ حاوية، اي بانخفاض قدره ٩٢٣ حاوية نمطية ونسبته ١،٦٦٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغت ٥٦٧٢٤ حاوية نمطية مقابل ٥٧٣٠٢ حاوية، اي بتراجع قدره ٥٧٨ حاوية نمطية ونسبته ١٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٨٤٣٠ حاوية نمطية مقابل ٦١٢٤٤ حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٣٠٦ حاويات نمطية ونسبته ٢٧،٦٦٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آب ٢٠١٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٥٤٧٤٩ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣٠٩٩ حاوية نمطية مقابل ٣٣٥٧ حاوية في تموز المنصرم، اي بانخفاض نسبته ٧،٧١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٦٩ حاوية نمطية مقابل ٣٩٥ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٢٦ حاوية نمطية ونسبته ٥٧،٢٢٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٢٣٦٢١ حاوية نمطية مقابل ٢١٧٣٠ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٨٩١ حاوية نمطية ونسبته ٨،٧٠٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في آب ٢٠١٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في آب الماضي والبالغة ٥٦٧٢٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة مألئ ببضائع لبنانية: بلغت ٥٩٧٢ حاوية نمطية مقابل ٧٤٣١ حاوية، اي بتراجع قدره ١٤٥٩ حاوية نمطية ونسبته ١٩،٦٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٨٥٦٧ حاوية نمطية مقابل ٢٦٣٢٧ حاوية، اي بزيادة قدرها ٢٢٤٠ حاوية نمطية ونسبتها ٨،٥١٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٢٢١٨٥ حاوية نمطية مقابل ٢٣٥٤٤ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٣٥٩ حاوية نمطية ونسبته ٥،٧٧٪.

انخفاض حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء

١١٧٣ باخرة، ٤,٦٩٥ مليون طن، ٨٥٩٩٣٣ حاوية نمطية، ٤٣١٨٥ سيارة و١٤٣,٦٥ مليون دولار

ارتفاع مجموع الحاويات برسم المسافنة في الأشهر الثمانية الأولى من العام ٢٠١٩

وارتفع مجموع الحاويات برسم المسافنة في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي الى ٣١٦٤٥٢ حاوية نمطية مقابل ٢٧٨٥٠٧ حاويات للأشهر ذاتها من العام الماضي، اي بزيادة نسبتها ١٣,٦٢٪.

تراجع حركة السيارات في الأشهر الثمانية الأولى من العام ٢٠١٩

واستمرت حركة السيارات في مرفأ بيروت بتراجعها خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي حيث بلغ مجموعها ٤٣١٨٥ سيارة مقابل ٤٩٨٤٦ سيارة اي بانخفاض قدره ٦٦٦١ سيارة ونسبته ١٣,٣٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٣١٨٥ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٣٦٣٣٩ سيارة مقابل ٤٤٠٦٨ سيارة، اي بتراجع قدره ٧٧٢٩ سيارة ونسبته ١٧,٥٤٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغ عددها ٦٨٤٦٦ سيارة مقابل ٥٧٧٨ سيارة اي بارتفاع قدره ١٠٦٨٨ سيارة ونسبته ١٨,٤٨٪.

انخفاض الحركة انسحب على مجموع الواردات في الأشهر الثمانية الأولى من ٢٠١٩

وادى تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي الى انخفاض مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء الى ١٤٣,٦٥٤ مليون دولار مقابل ١٦٣,٨٤٧ مليوناً للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بتراجع قدره ٢٠,٢٤٣ مليون دولار ونسبته ١٢,٣٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٤٣,٦٥٤ مليون دولار كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١٣٦,٤٨٦ مليون دولار مقابل ١٥٧,٧٢٩ مليوناً، اي بانخفاض نسبته ١٣,٤٧٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ٧,١١٨ ملايين دولار مقابل ٦,١١٨ ملايين دولار اي بارتفاع نسبته ١٦,٣٥٪. ■

حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء خلال ٨ أشهر

الأيام	الأشهر الثمانية الأولى ٢٠١٩	الأشهر الثمانية الأولى ٢٠١٨	+/-
مجموع البواخر	١١٧٣ باخرة	١٢٤٦ باخرة	-٧٣ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٤,٦٩٥ مليون طن	٥,٣٢٣ مليون طن	-٦٢٨ الف طن
بضائع مستوردة (طن)	٤,١٥٥ مليون طن	٤,٧٠٧ مليون طن	-٥٥٢ الف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٥٤٠ الف طن	٦١٦ الف طن	-٧٦ الف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	٨٥٩٩٣٣ نمطية	٨٦٦٤٨٦ نمطية	-٦٥٥٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٤١١٢٤٩ نمطية	٤٢٢٩٧٠ نمطية	-١١٧٢١ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٤١١٩٩٣ نمطية	٤٢١٩١٤ نمطية	-٩٩٢١ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	٣٦٦٩١ نمطية	٢١٦٠٢ نمطية	+١٥٠٨٩ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٥٠٢٨٤ نمطية	٢٨١٤٧٦ نمطية	-٣١١٩٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١١٨٩ حاوية نمطية	٢٣٩٩ نمطية	-١٢١ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	١٥٩٧٧٦ نمطية	١٣٩٠٩٥ نمطية	+٢٠٦٨١ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى ببضائع لبنانية	٤٩٩٨٧ نمطية	٥٤٩٦٦ نمطية	-٤٩٨٠ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها بحرا (نمطية)	٢٠٥٣٣٠ نمطية	٢٢٧٥٣٥ نمطية	-٢٢٢٠٥ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	١٥٦٦٧٦ نمطية	١٣٩٤١٢ نمطية	+١٧٢٦٤ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٣١٦٤٥٢ نمطية	٢٧٨٥٠٧ نمطية	+٣٧٩٤٥ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٤٣١٨٥ سيارة	٤٩٨٤٦ سيارة	-٦٦٦١ سيارة
سيارات مستوردة	٣٦٣٣٩ سيارة	٤٤٠٦٨ سيارة	-٧٧٢٩ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٦٨٤٦٦ سيارة	٥٧٧٨٨ سيارة	+١٠٦٨٨ سيارة
الواردات المرفئية (دولار)	١٣٦,٤٨٦ مليون دولار	١٥٧,٧٢٩ مليون دولار	-٢١,٢٤٣ مليون دولار
واردات رئاسة الميناء (دولار)	٧,١١٨ مليون دولار	٦,١١٨ مليون دولار	+ واحد مليون دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار)	١٤٣,٦٥٤ مليون دولار	١٦٣,٨٤٧ مليون دولار	-٢٠,٢٤٣ مليون دولار

افادت الاحصاءات في مرفأ بيروت ان الحركة الاجمالية تراجعت في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي عما كانت عليه في الأشهر ذاتها من العام الماضي وان هذا التراجع انسحب ايضا على المجموع العام للواردات المرفئية ورئاسة الميناء. كما اظهرت الاحصاءات انخفاض الوزن الاجمالي للبضائع وحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية وحركة السيارات مقابل ارتفاع مجموع حركة الحاويات برسم المسافنة.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في الأشهر الثمانية الأولى من ٢٠١٨ و٢٠١٩

واظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية خلال الأشهر الثمانية الأولى من العامين ٢٠١٨ و٢٠١٩ الوقائع التالية:

مجموع البواخر: بلغ ١١٧٣ باخرة مقابل ١٢٤٦ اي بتراجع ٥,٨٦٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٤,٦٩٥ ملايين طن مقابل ٥,٣٢٣ ملايين، اي بانخفاض قدره ٦٢٨ الف طن ونسبته ١١,٨٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤,٦٩٥ ملايين طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٤,١٥٥ ملايين طن مقابل ٤,٧٠٧ ملايين، اي بتراجع نسبته ١١,٧٣٪.

البضائع اللبنانية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحرا: بلغ وزنها ٥٤٠ الف طن مقابل ٦١٦ الفاً، اي بانخفاض نسبته ١٢,٣٤٪.

وتراجع حركة الحاويات في الأشهر الثمانية الأولى من العام ٢٠١٩

واظهرت الاحصاءات ايضا انخفاض مجموع الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت في الأشهر الثمانية الأولى الى ٨٥٩٩٣٣ حاوية نمطية مقابل ٨٦٦٤٨٦ حاوية في الفترة عينها من العام الماضي، بتراجع ٠,٧٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٥٩٩٣٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٤١١٢٤٩ حاوية نمطية مقابل ٤٢٢٩٧٠ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢,٧٧٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ مجموعها ٤١١٩٩٣ حاوية نمطية مقابل ٤٢١٩١٤ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢,٣٥٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٣٦٦٩١ حاوية نمطية مقابل ٢١٦٠٢ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٦٩,٨٥٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الثمانية الأولى؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٤١١٢٤٩ حاوية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٢٥٠٢٨٤ حاوية نمطية مقابل ٢٨١٤٧٦ حاوية للأشهر الثمانية ذاتها من العام الماضي، اي بانخفاض قدره ٣١١٩٢ حاوية نمطية ونسبته ١١,٠٨٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١١٨٩ حاوية نمطية مقابل ٢٣٩٩ حاوية، اي بتراجع قدره ١٢١٠ حاويات نمطية ونسبته ٥٠,٤٤٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ عددها ١٥٩٧٧٦ حاوية نمطية مقابل ١٣٩٠٩٥ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٤,٨٧٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا؟

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٤٩٩٨٧ حاوية نمطية مقابل ٥٤٩٦٦ حاوية، اي بتراجع نسبته ٩,٠٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٠٥٣٣٠ حاوية نمطية مقابل ٢٢٧٥٣٥ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٩,٧٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٥٦٦٧٦ حاوية نمطية مقابل ١٣٩٤١٢ حاوية، اي بارتفاع نسبته ١٢,٣٨٪.

استمرار تراجع حركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية

٥٥ باخرة، ١٤٠٥٨٨ طناً، ١٩٨ سيارة، ٦٠٨٨ حاوية نمطية، ١٠٣٤ شاحنة و١,٤٧٧ مليار ليرة

سيارة ونسبته ٥٨,٢٣٪.
عدد الحاويات: بلغ ٦٠٨٨ حاوية نمطية مقابل ٢٨٨٨ حاوية اي بارتفاع قدره ٣٢٠٠ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٨٠٪.
عدد الشاحنات: بلغ ١٠٣٤ شاحنة مقابل ١٩٠٦ شاحنات، اي بتراجع قدره ٨٧٢ شاحنة ونسبته ٤٥,٧٥٪.
 وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٣٤ شاحنة في آب كالآتي:
الشاحنات الواردة بحرا: بلغ عددها ٤٩٤ شاحنة مقابل ١٠٤٢ شاحنة، اي بانخفاض قدره ٥٤٨ شاحنة ونسبته ٥٢,٥٩٪.
الشاحنات الصادرة بحرا: بلغ عددها ٥٤٠ شاحنة مقابل ٨٦٤ شاحنة، اي بتراجع قدره ٣٢٤ شاحنة ونسبته ٣٧,٥٪.



سجل مرفأ طرابلس انخفاضا بحركته الاجمالية في آب (اغسطس) الماضي وذلك للشهر الثالث على التوالي. وقد انسحب هذا التراجع ايضا على مجموع الواردات المرفئية التي جاءت ادنى مما كانت عليه في تموز (يوليو) المنصرم.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في تموز وآب ٢٠١٩

واظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الاجمالية في تموز وآب الماضيين الارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٥٥ باخرة مقابل ٥٢، اي بارتفاع قدره ٣ باواخر ونسبته ٥,٧٧٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ١٤٠٥٨٨ طناً مقابل ١٨٦٨٨٧ طناً اي بانخفاض قدره ٤٦٢٩٩ طناً ونسبته ٢٤,٧٧٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ١٤٠٥٨٨ طناً في آب الماضي كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٩٩٥٣٢ طناً مقابل ١٥٣٣٩٥ طناً، اي بتراجع قدره ٥٣٨٦٣ طناً ونسبته ٣٥,١١٪.

البضائع المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحرا: بلغ وزنها ٤١٠٥٦ طناً مقابل ٣٣٤٩٢ طناً، اي بارتفاع قدره ٧٥٦٤ طناً ونسبته ٢٢,٥٨٪.

عدد الحاويات: بلغ مجموعها ٦٠٨٨ حاوية نمطية مقابل ٦٩٨٦ حاوية، اي بانخفاض قدره ٨٩٨ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٨٥٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ١٠٣٤ شاحنة مقابل ١٢٩٥ شاحنة، اي بتراجع قدره ٢٦١ شاحنة ونسبته ٢٠,١٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٣٤ شاحنة في آب الماضي كالآتي:

الشاحنات الواردة بحرا: بلغ عددها ٤٩٤ شاحنة مقابل ٦٩٩ شاحنة، اي بانخفاض قدره ٢٠٥ شاحنات ونسبته ٢٩,٣٣٪.

الشاحنات الصادرة بحرا: بلغ عددها ٥٤٠ شاحنة مقابل ٥٩٦ شاحنة، اي بتراجع قدره ٥٦ شاحنة ونسبته ٩,٤٪.

عدد السيارات: بلغ ١٩٨ سيارة واردة ومشحونة مقابل ٣٧٦ سيارة، اي بانخفاض قدره ١٧٨ سيارة ونسبته ٤٧,٣٤٪.

تراجع الحركة الاجمالية انعكس سلباً على مجموع الواردات المرفئية في آب ٢٠١٩
 وافادت الاحصاءات ان تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس خلال شهر آب انعكس سلباً على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ١,٤٧٧ مليار ليرة مقابل ١,٨٩٧ مليار ليرة في تموز، اي بانخفاض نسبته ٢٢,١٤٪.

حركة مرفأ طرابلس في آب ٢٠١٩ ادنى منها في آب ٢٠١٨

من ناحية اخرى، اظهرت المقارنة ان حركة مرفأ طرابلس الاجمالية في آب ٢٠١٩، جاءت ادنى مما كانت عليه في آب ٢٠١٨، فقد بينت الارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٥٥ باخرة في آب ٢٠١٩ مقابل ٥٨ باخرة في آب ٢٠١٨، اي بتراجع قدره ٣ باواخر ونسبته ٥,١٧٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ١٤٠٥٨٨ طناً مقابل ١٥٠٤٨٢ طناً اي بانخفاض قدره ٩٨٩٤ طناً ونسبته ٦,٥٧٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ١٤٠٥٨٨ طناً في آب ٢٠١٩ كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٩٩٥٣٢ طناً مقابل ١٢٠٤٦٤ طناً اي بتراجع قدره ٢٠٩٣٢ طناً ونسبته ١٧,٣٨٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ وزنها ٤١٠٥٦ طناً مقابل ٣٠١١٨ طناً، اي بزيادة قدرها ١١٠٣٨ طناً ونسبتها ٣٦,٧٧٪.

عدد السيارات: بلغ ١٩٨ سيارة مقابل ٤٧٤ سيارة، اي بانخفاض قدره ٢٧٦

الواردات المرفئية في آب ٢٠١٩ ادنى منها في آب ٢٠١٨

وانعكس تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس في آب ٢٠١٩ عما كانت عليه في الشهر ذاته (آب) من العام الماضي سلباً على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ١,٤٧٧ مليار ليرة مقابل ٢,٠٨٨ مليار ليرة في آب ٢٠١٨، اي بانخفاض قدره ٦١١ مليون ليرة ونسبته ٢٩,٢٦٪.

الايضاح الاقتصادي والمالي السبب في تراجع حركة المرفأ اللبنانية

وتجدر الاشارة الى ان الازمة الاقتصادية والمالية السيئة التي تعاني منها البلاد اثرت سلباً على المرفأ اللبنانية التي تشهد تراجعاً بحركتها الاجمالية، كما ان ارتفاع الفوائد المصرفية دفع اصحاب رؤوس الاموال والمستثمرين على ادخار اموالهم في المصارف وجني الارباح من تلك الفوائد العالية بصورة سهلة بدلا من استثمارها من الاستيراد والتجارة مع امكانية تكبدهم الخسائر في ظل الضائقة المعيشية التي يريزح المواطن اللبناني تحتها. ■

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس والواردات المرفئية في تموز وآب ٢٠١٩

الايضاح	تموز ٢٠١٩	آب ٢٠١٩	الايضاح
عدد البواخر	٥٢ باخرة	٥٥ باخرة	عدد البواخر
كميات البضائع	١٨٦٨٨٧ طناً	١٤٠٥٨٨ طناً	كميات البضائع
بضائع مستوردة	١٥٣٣٩٥ طناً	٩٩٥٣٢ طناً	بضائع مستوردة
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٣٣٤٩٢ طناً	٤١٠٥٦ طناً	بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا
عدد السيارات	٣٧٦ سيارة	١٩٨ سيارة	عدد السيارات
عدد الحاويات	٦٩٨٦ حاوية نمطية	٦٠٨٨ حاوية نمطية	عدد الحاويات
مجموع الشاحنات	١٢٩٥ شاحنة	١٠٣٤ شاحنة	مجموع الشاحنات
شاحنات واردة بحرا	٦٩٩ شاحنة	٤٩٤ شاحنة	شاحنات واردة بحرا
شاحنات صادرة بحرا	٥٩٦ شاحنة	٥٤٠ شاحنة	شاحنات صادرة بحرا
مجموع الواردات المرفئية	١,٨٩٧ مليار ليرة	١,٤٧٧ مليار ليرة	مجموع الواردات المرفئية

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس والواردات المرفئية في آب ٢٠١٨ و ٢٠١٩

الايضاح	آب ٢٠١٨	آب ٢٠١٩	الايضاح
عدد البواخر	٥٨ باخرة	٥٥ باخرة	عدد البواخر
كميات البضائع	١٥٠٤٨٢ طناً	١٤٠٥٨٨ طناً	كميات البضائع
بضائع مستوردة	١٢٠٤٦٤ طناً	٩٩٥٣٢ طناً	بضائع مستوردة
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٣٠١١٨ طناً	٤١٠٥٦ طناً	بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا
عدد السيارات	٤٧٤ سيارة	١٩٨ سيارة	عدد السيارات
عدد الحاويات	٢٨٨٨ حاوية نمطية	٦٠٨٨ حاوية نمطية	عدد الحاويات
مجموع الشاحنات	١٩٠٦ شاحنة	١٠٣٤ شاحنة	مجموع الشاحنات
شاحنات واردة بحرا	١٠٤٢ شاحنة	٤٩٤ شاحنة	شاحنات واردة بحرا
شاحنات صادرة بحرا	٨٦٤ شاحنة	٥٤٠ شاحنة	شاحنات صادرة بحرا
مجموع الواردات المرفئية	٢,٠٨٨ مليار ليرة	١,٤٧٧ مليار ليرة	مجموع الواردات المرفئية



UNISHIP GROUP

SINCE 1977

Group Companies:

Elie Zakhour Establishment.

United Middle East Shipping Co.sarl.

Allied Levant Lines Ltd. Sarl.

United Middle East Shipping Agency Sal.

GENERAL AGENTS OF LIBERTY GLOBAL LOGISTICS

RO-RO SERVICES: U.S.A - LEBANON - ARABIAN GULF



UNITED MIDDLE EAST SHIPPING Co. sarl.

Head Quarters:

Ashrafieh - Rmeil - Kobayat St - Liberty Building
Beirut - Lebanon

Tel:(961 - 1)580398 - 580376 - 584734 - 561866

Fax:(961-1) 584621

E-mail:info@unishipgroup.com

Website:www.unishipgroup.com

تغييرات عدة في المراتب الامامية استيرادا وتصديرا MSC السويسرية تحافظ على الاولى استيرادا و CMACGM الفرنسية تصديرا



ROLF HABBEN JANSEN
HAPAG LLOYD



LUCIEN ARKAS
ARKAS



WEI JIA FU
COSCO



رودولف سعادة
CMACGM



SOREN SKOU
MAERSK LINE



DIEGO APONTE
MSC

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٣٠٧٠١ حاوية نمطية مقابل ٢٧٩٢٧ حاوية نمطية أمنت استيرادها شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى في تموز، اي ما نسبته ٨٤٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٣٣٥٤٧ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٨,٣١٪.

٨٤٪ حصة اول ٦ شركات من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

بينما بلغت حصة شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى على صعيد حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية على بواخر بعضها البعض في آب ٤٩٤١ حاوية نمطية اي ما نسبته ٨٤٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى والبالغة ٥٨٤٩ حاوية نمطية، مقابل ٦٤٩٢ حاوية نمطية أمنت تصديرها شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى في تموز اي ما نسبته ٨٧٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٧٤٣١ حاوية نمطية، اي بانخفاض نسبته ٢٣,٨٩٪.

استيراد - IMPORT

NAME OF SHIPPING LINE	AUGUST 2019	JULY 2019	+/-
01- MSC SWITZERLAND	8512	7829	+683
02- MAERSK LINES DANISH	6745	7306	-561
03- CMACGM FRENCH	5147	5793	-646
04- COSCO CHINESE	1929	2318	-389
05- ARKAS TURKISH	1794	1922	-128
06- HAPAG LLOYD GERMANY	1479	2759	-1280
07- EVERGREEN TAIWANESE	1327	1032	+295
08- HAMBURG SUD GERMANY	1086	1354	-268
09- ONE GROUP JAPANESE	934	1112	-178
10-TURKON TURKISH	460	780	-320
11-TARROS ITALIAN	444	498	-54
12-APL SYNGAPOREAN	434	356	+78
13-YANG MING TAIWANESE	182	310	-128
14-MESSINA ITALIAN	146	128	+18
15-DIVERSE SHIPPING LINES	82	50	+32
TOTAL IMPORT FOR LOCAL MARKETS (TEU)	30701	33547	-2846

تصدير - EXPORT

NAME OF SHIPPING LINE	AUGUST 2019	JULY 2019	+/-
01- CMACGM FRENCH	2626	3098	-472
02- MAERSK LINES DANISH	996	1009	-13
03- COSCO CHINESE	529	731	-202
04- MSC SWITZERLAND	283	774	-491
05- HAPAG LLOYD GERMANY	262	602	-340
06- ARKAS TURKISH	245	188	+57
07- EVERGREEN TAIWANESE	229	278	-49
08- TARROS ITALIAN	191	137	+54
09- HAMBURG SUD GERMANY	129	240	-111
10-APL SYNGAPOREAN	126	141	-15
11-ONE GROUP JAPANESE	107	111	-4
12-TURKON TURKISH	54	65	-11
13-SS SHIPPING	20	-	+20
14-GULF SHIPPING	14	-	+14
15-DIVERSE SHIPPING LINES	38	57	-19
TOTAL EXPORT CONTAINERS FULL WITH LEBANESE GOODS (TEU)	5849	7431	-1582

اظهرت الاحصاءات في مرفأ بيروت ان شركات الملاحة العالمية أمنت تقريباً ٣٠٧٠١ حاوية نمطية برسم الاستهلاك المحلي في آب الماضي مقابل ٣٣٥٤٧ حاوية في تموز اي بتراجع نسبته ٨,٤٨٪، بينما أمنت تصدير ٥٨٤٩ حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية مقابل ٧٤٣١ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢١,٢٩٪.

تغييرات في بعض المراتب الامامية و MSC تحتفظ بالاولى استيرادا

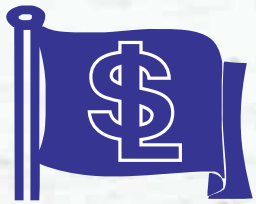
وافادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ان عدة مراتب امامية شهدت تغييرات بأسماء شركات الملاحة العالمية التي احتلتها:
- فشركة MSC السويسرية احتفظت كعادتها بالمرتبة الاولى بـ ٨٥١٢ حاوية نمطية أمنت استيرادها على بواخرها وبواخر شركات الملاحة العالمية الاخرى مقابل ٧٨٢٩ حاوية نمطية في تموز، اي بارتفاع نسبته ٨,٧٢٪.
- كما ظلت شركة الملاحة الدانمركية MAERSK في المرتبة الثانية باستيرادها ٦٧٤٥ حاوية نمطية مقابل ٧٣٠٦ حاويات، اي بتراجع نسبته ٧,٦٨٪.
- وراوحت CMACGM الفرنسية مكانها في المرتبة الثالثة باستيرادها ٥١٤٧ حاوية نمطية مقابل ٥٧٩٣ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١١,١٥٪.
- بينما تقدمت شركة الملاحة الصينية COSCO من المرتبة الخامسة الى الرابعة باستيرادها ١٩٢٩ حاوية نمطية مقابل ٢٣١٨ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٦,٧٨٪.
- وتقدمت شركة الملاحة التركية ARKAS من المرتبة السادسة الى الخامسة باستيرادها ١٧٩٤ حاوية مقابل ١٩٢٢ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٦,٦٦٪.
- في حين تراجع HAPAG LLOYD الالمانية من المرتبة الرابعة الى السادسة باستيرادها ١٤٧٩ حاوية نمطية مقابل ٢٧٥٩ حاوية، بتراجع نسبته ٤٦,٣٩٪.

وتبديلات في مراتب امامية عدة و CMACGM تحتفظ بالاولى تصديرا

من جهة ثانية، اظهرت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية، ان تبديلات عدة طرأت على اسماء شركات الملاحة العالمية التي احتلتها.
فشركة الملاحة الفرنسية CMACGM بقيت محتفظة كعادتها بالمرتبة الاولى بتصديرها ٢٦٢٦ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة العالمية الاخرى مقابل ٣٠٩٨ حاوية في شهر تموز، اي بتراجع نسبته ١٥,٢٤٪.
- كما راوحت شركة MAERSK مكانها في المرتبة الثانية بتصديرها ٩٩٦ حاوية نمطية مقابل ١٠٠٩ حاويات، اي بانخفاض نسبته ١,٢٩٪.
- بينما تقدمت شركة COSCO من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتصديرها ٥٢٩ حاوية نمطية مقابل ٧٣١ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٧,٦٣٪.
- في حين انتقلت شركة MSC من المرتبة الثالثة الى الرابعة بتصديرها ٢٨٣ حاوية نمطية مقابل ٧٧٤ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٦٣,٤٤٪.
- واحتفظت شركة HAPAG LLOYD بالمرتبة الخامسة بتصديرها ٢٦٢ حاوية نمطية مقابل ٦٠٢ حاوية، اي بتراجع نسبته ٥٦,٤٨٪.
- وتقدمت شركة ARKAS من المرتبة الثامنة الى السادسة بتصديرها ٢٤٥ حاوية نمطية مقابل ١٨٨ حاوية، اي بزيادة قدرها ٥٧ حاوية نمطية.

٨٣٪ حصة اول ٦ شركات من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

من جهة اخرى، افادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في آب ان شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى أمنت استيراد ٢٥٦٠٦ حاويات على بواخر بعضها البعض اي ما نسبته ٨٣٪ من مجموع



SEALINE S.A.L.

CSL

Cargo Shipping Ltd

Regular weekly sailings from
Venice - Ravenna direct to **Beirut**
with the following vessels

M/V. Uni-Phoenix

M/V. Mary Schule

M/V. A . O b e l i x

We accept export to **Ravenna - Venice - Ancona - Trieste**

N.B: Special equipments available 40 HC - Reefer - O.Top - Flats

GENERAL AGENTS:



SEALINE

Beirut, Charles Helou Avenue, Sehnaoui Building
Tel.: +961.1.445123 (6 lines) | +961.1.565000 (6 lines)
Fax: + 961.1.447317 | +961.1.560476
E-mail: sealine@dm.net.lb

مرفأ بيروت يسجل حركة حاويات جيدة ويتداول ١١٩٩٠٣ حاويات نمطية

التغييرات مستمرة في بعض المراتب الامامية: MSC تحافظ على الاولى استيرادا و MERIT تصديرا

امامية عدة سجلت تبديلات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها.

– فوكالة MERIT SHIPPING ظلت متربعة على المرتبة الاولى بتصديرها ٢٨٢٦ حاوية نمطية مقابل ٢١٩٠ حاوية في آب، اي بانخفاض نسبته ١١,٤١٪.

– كما راوحت MAERSK (لبنان) مكانها في المرتبة الثانية بشحنها ٧٤٤ حاوية نمطية مقابل ١١٧٨ حاوية، اي بتراجع قدره ٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٣٦,٨٤٪.

– بينما تقدمت مجموعة SEALINE من المرتبة السادسة الى الثالثة ب ٥٦٧ حاوية نمطية مقابل ٥٠٩ حاويات، اي بارتفاع نسبته ١١,٣٩٪.

– وانتقلت مجموعة METZ من المرتبة الخامسة الى الرابعة ب ٥٦٦ حاوية نمطية مقابل ٦١٢ حاوية، اي بانخفاض قدره ٤٦ حاوية نمطية ونسبته ٧,٥٢٪.

– واحتلت TOURISM & SHIPPING SERVICES المرتبة الخامسة ب ٤٩٠ حاوية نمطية مقابل ٦٩٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٩,٥٠٪.

ارتفاع حركة المسافنة في آب ٢٠١٩

وبلغت حركة الحاويات برسم المسافنة التي تعامل معها المرفأ ٥٨٠٦ حاويات نمطية في آب مقابل ٥٢٧٤ حاوية في تموز، اي بارتفاع نسبته ١١,١٨٪.

وتوزعت حركة الحاويات البالغة ٥٨٠٦ حاويات نمطية في آب الماضي كالاتي:

– احتلت وكالة MSC (لبنان) بالمرتبة الاولى بتداولها ٢٢٨٩٩ حاوية نمطية مقابل ٢٠٧٣٥ حاوية في تموز المنصرم، اي بارتفاع نسبته ١٠,٤٤٪.

– كما بقيت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية ب ١٦٨٢١ حاوية نمطية مقابل ١٨٤٠٤ حاويات، اي بانخفاض نسبته ٨,٦٠٪.

– وبلغت حصة الوكالات البحرية الباقية من حركة المسافنة ٦٠٨٦ حاوية نمطية مقابل ٦١٣٥ حاوية، اي بتراجع قدره ٤٩ حاوية نمطية ونسبته ٠,٨٠٪.

حقق مرفأ بيروت حركة حاويات جيدة في شهر آب (اغسطس) الماضي وذلك للشهر الثالث على التوالي. وافادت الاحصاءات ان المراتب الامامية استيرادا وتصديرا ما تزال تشهد تغييرات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها.

ارتفاع مجموع الحاويات في آب ٢٠١٩

فقد تداول مرفأ بيروت ١١٩٩٠٣ حاويات نمطية مقابل ١١٩٠٩٨ حاوية في تموز المنصرم، اي بارتفاع طفيف قدره ٨٠٥ حاويات نمطية ونسبته ٠,٦٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١١٩٩٠٣ حاويات نمطية كالاتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٥٤٧٤٩ حاوية نمطية مقابل ٥٦٧٢ حاوية، اي بانخفاض قدره ٩٢٣ حاوية نمطية ونسبته ١,٦٦٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغت ٥٦٧٢٤ حاوية نمطية مقابل ٥٧٣٠٢ حاوية، اي بتراجع قدره ٥٧٨ حاوية نمطية ونسبته ١٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٨٤٣٠ حاوية نمطية مقابل ٦١٢٤ حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٣٠٦ حاويات نمطية ونسبته ٣٧,٦٦٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آب ٢٠١٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٥٤٧٤٩ حاوية كالاتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣٠٩٥٩ حاوية نمطية مقابل ٢٣٥٤٧ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٥٨٨ حاوية نمطية ونسبته ٧,٧١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٦٩ حاوية نمطية مقابل ٣٩٥ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٢٦ حاوية نمطية ونسبته ٥٧,٢٢٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٢٣٦٢١ حاوية نمطية مقابل ٢١٧٣٠ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٨٩١ حاوية نمطية ونسبتها ٨,٧٠٪.

تبديلات في بعض المراتب الامامية و MSC تحتفظ بالاولى استيرادا

من ناحية اخرى، اظهرت الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٣٠٩٥٩ حاوية نمطية ان مراتب عدة شهدت تغييرات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها:

– فوكالة MSC (لبنان) بقيت كالعادة محتلة المرتبة الاولى بتفريغها ١٠٠٨٠ حاوية نمطية مقابل ٩٥٥٥ حاوية في تموز، اي بارتفاع نسبته ٥,٤٩٪.

– كما ظلت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية باستيرادها ٤٦٣١ حاوية نمطية مقابل ٦٩٤٥ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٣٣,٣٢٪.

– وتقدمت وكالة LOTUS SHIPPING من المرتبة الثامنة الى الثالثة ب ٣٦١٢ حاوية نمطية مقابل ١١٩٨ حاوية، اي بنمو نسبته ٢٠١,٥٠٪.

– بينما انتقلت مجموعة METZ من المرتبة الخامسة الى الرابعة ب ٢٩٥١ حاوية نمطية مقابل ٢١١٨ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٦٧ حاوية نمطية ونسبته ٥,٣٦٪.

– في حين تراجع MAERSK (لبنان) من المرتبة الثالثة الى الخامسة ب ٢٨٥٧ حاوية نمطية مقابل ٤٢٧٨ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٣٣,٢٢٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في ٢٠١٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في آب الماضي والبالغة ٥٦٧٢٤ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المصدرة ملى ببضائع لبنانية: بلغت ٥٩٧٢ حاوية نمطية مقابل ٧٤٣١ حاوية في تموز المنصرم، اي بانخفاض نسبته ١٩,٦٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٨٥٦٧ حاوية نمطية مقابل ٢٦٣٢٧ حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٢٤٠ حاوية نمطية ونسبته ٨,٥١٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٢٢١٨٥ حاوية نمطية مقابل ٢٣٥٤٤ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٣٥٩ حاوية نمطية ونسبته ٥,٧٧٪.

تبديلات في مراتب امامية و MERIT تحافظ على الاولى تصديرا

من جهة اخرى، بينت حركة الحاويات المصدرة ملى ببضائع لبنانية ان مراتب

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	AUGUST 2019	JULY 2019	+/-
01- MSC (LEBANON)	10080	9555	+525
02- MERIT SHIPPING AGENCY	4631	6945	-2314
03- LOTUS SHIPPING	3612	1198	+2414
04- METZ GROUP	2951	3118	-167
05- MAERSK (LEBANON)	2857	4278	-1421
06- GEZAIRY TRANSPORT	2598	2626	-28
07- TOURISM & SHIPPING SERVICES	2062	3164	-1102
08- SEALINE GROUP	1650	1538	+112
09- EL FIL SHIPPING	457	1125	-668
10- WILHELMSEN AGENCIES	24	-	+24
11- GULF AGENCY	23	-	+23
12- ALL TRANSPORT AGENCY	11	-	+11
13- LEVANT SHIPPING	2	-	+2
14- BADR SHIPPING	1	-	+1
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	30959	33547	-2588
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	169	395	-226
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	19970	15599	+4371
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	3651	6131	-2480
TOTAL GENERAL (TEU)	54749	55672	-923

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	AUGUST 2019	JULY 2019	+/-
01- MERIT SHIPPING AGENCY	2826	3190	-364
02- MAERSK (LEBANON)	744	1178	-434
03- SEALINE GROUP	567	509	+58
04- METZ GROUP	566	612	-46
05- TOURISM & SHIPPING SERVICES	490	695	-205
06- MSC (LEBANON)	301	805	-504
07- GEZAIRY TRANSPORT	261	217	+44
08- LOTUS SHIPPING	157	39	+118
09- EL FIL SHIPPING	45	121	-76
10- GULF AGENCY	15	-	+15
11- ADEMAR	-	65	-65
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	5972	7431	-1459
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	28567	26327	+2240
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	17139	18403	-1264
TOTAL REEXPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	5046	5141	-95
TOTAL GENERAL (TEU)	56724	57302	-578

AS ONE, WE CAN.

ONE

IEX Service: India East Coast Express

IEX is a **Weekly Import Service** from below Ports of Loading with an average transit time to Beirut **18 Days & Competitive Rates** via Damietta

- Bin Qasim
- Nhava Sheva
- Mundra

IO3 Service: India Ocean Service

IO3 is a **Weekly Import Service** from below Ports of Loading with an average transit time to Beirut **20 Days & Competitive Rates** via Damietta

- Visakhapatnam
- Krishnapatnam
- Chennai
- Tuticorin
- Colombo
- Cochin

IO3 is a **Weekly Export Service** from Beirut to below Ports via Piraeus
with Competitive Rates

Piraeus – Rotterdam – London Gateway – Hamburg – Antwerp – Le Havre

AL6 Service: India East Coast Express

AL6 is a **Weekly Import & Export Service** from below Ports of Loading with an average transit time to Beirut **45 Days & Competitive Rates** via Genoa

- New York
- Norfolk
- Savannah
- Miami



Exclusive Agents  **SEANAUTICS**
T +961 1 566121/2 - F +961 1 570180
Saifi - Tekeyan Center 5th Flr - P.O.Box: 17-5520
www.one-line.com - www.seanautics.com

تراجع مجموع حركة السيارات في مرفأ بيروت الى ٥٨٠١ سيارة

التبديلات مستمرة في بعض المراتب الامامية: HEALD تحتفظ بالاولى و LEVANT الثانية استيرادا

انخفاض عدد السيارات الجديدة المباعة في الاشهر الثمانية الاولى من العام ٢٠١٩

من ناحية اخرى، افاد البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة في آب الماضي بلغ ٢٠٤١ سيارة مقابل ٢٩٤٨ سيارة في تموز المنصرم، اي بانخفاض قدره ٩٠٧ سيارات ونسبته ٣٠,٧٧٪، في حين بلغ عدد السيارات الجديدة المباعة في شهر آب من العام الماضي ٢٧٧٢ سيارة، اي بتراجع قدره ٧٣١ سيارة ونسبته ٢٦,٢٧٪.

بينما بلغ مجموع السيارات الجديدة المباعة في الاشهر الثمانية الاولى من العام الحالي ١٨١٦٥ سيارة مقابل ٢٣٦٤٥ سيارة للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بانخفاض كبير قدره ٥٤٨٠ سيارة ونسبته ٢٣,١٨٪.

واظهر البيان ان السيارات اليابانية الجديدة ما تزال الأكثر مبيعا في لبنان فقد بلغ مجموعها ٧٠٩٣ سيارة مقابل ٩٥٨٠ سيارة، اي بتراجع نسبته ٢٥,٩٦٪.

كما احتفظت السيارات الكورية الجنوبية بالمرتبة الثانية بـ ٤٧١٨ سيارة مقابل ٦٨٧٦ سيارة، اي بانخفاض قدره ٢١٥٨ سيارة ونسبته ٣١,٣٨٪.

وراوحت السيارات الاوروبية الجديدة مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٤٠١٠ سيارات مقابل ٥٩٠ سيارة، اي بتراجع قدره ٥٨٠ سيارة ونسبته ١٢,٦٤٪.

وحافظت السيارات الاميركية الجديدة على المرتبة الرابعة بـ ١٦٣٥ سيارة مقابل ١٩٢١ سيارة اي بانخفاض قدره ٢٨٦ سيارة ونسبته ١٤,٨٩٪.

وحلت السيارات الصينية الجديدة كعادتها في المرتبة الخامسة بـ ٧٠٩ سيارات مقابل ٦٧٨ سيارة، اي بارتفاع قدره ٣١ سيارة ونسبته ٤,٥٧٪.

KIA الكورية الجنوبية الأكثر مبيعا في لبنان

وظلت سيارة KIA الكورية الجنوبية متربعة على المرتبة الاولى اذ بلغ عددها ٢٧٧٥ سيارة جديدة بيعت في الاشهر الثمانية الاولى من العام الحالي اي ما نسبته ١٥,٢٨٪ من مجموع السيارات الجديدة المباعة والبالغة ١٨١٦٥ سيارة، تلتها سيارة NISSAN اليابانية في المرتبة الثانية بـ ٢٠٣٤ سيارة اي ما نسبته ١١,٢٠٪، وحلت سيارة TOYOTA اليابانية ايضا في المرتبة الثالثة بـ ١٩٥٧ سيارة، اي ما نسبته ١٠,٧٧٪ وجاءت سيارة HYUNDAI الكورية الجنوبية في المرتبة الرابعة بـ ١٩٣١ سيارة، اي ما نسبته ١٠,٦٣٪، ثم احتلت سيارة RENAULT الفرنسية المرتبة الخامسة بـ ١١٩٤ سيارة اي ما نسبته ٦,٥٧٪، وجاءت المرتبة السادسة من نصيب سيارة CHEVROLET الاميركية بـ ٩٨٥ سيارة اي ما نسبته ٥,٤٢٪، ومن ثم سيارة SUZUKI اليابانية بـ ٩١١ سيارة، فسيارة HONDA اليابانية ايضا بـ ٧٦٣ سيارة فسيارة MITSUBISHI اليابانية بـ ٥٢٦ سيارة ولأول مرة سيارة CHANGAN الصينية في المرتبة العاشرة بـ ٤٧٦ سيارة. ■

حركة السيارات والمراتب التي احتلتها الوكالات البحرية في تموز وآب ٢٠١٩

NAME OF SHIPPING AGENCY	AUGUST 19	JULY 19	+/-
01- HENRY HEALD & CO	1836	2322	-486
02- LEVANT SHIPPING AGENCY	824	721	+103
03- NICOLAS ABOURJEILY	811	245	+566
04- AL-BADR SHIPPING	423	617	-194
05- WILHELMSSEN AGENCIES	416	190	+226
06- UNISHIP GROUP	187	271	-84
07- METZ GROUP	129	165	-36
08- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	115	77	+38
09- MSC (LEBANON)	113	132	-19
10- MERIT SHIPPING AGENCY	60	39	+21
11- TOURISM & SHIPPING SERVICES	32	85	-53
12- SEALINE GROUP	29	3	+26
13- GULF AGENCY	17	-	+17
14- LOTUS SHIPPING	14	7	+7
15- GEZAIKY TRANSPORT	13	24	-11
16- MAERSK (LEBANON)	14	23	-9
17- EL FIL SHIPPING	11	7	+4
18- MEDCONRO GROUP	-	1	-1
TOTAL IMPORT (CARS)	5044	4929	+115
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	757	1161	-404
TOTAL GENERAL (CARS)	5801	6090	-289

اظهرت الاحصاءات ان مجموع حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في شهر آب (اغسطس) الماضي جاء ادنى مما كان عليه في شهر تموز (يوليو) المنصرم كما بينت ان التبديلات ما تزال مستمرة بأسماء الوكالات البحرية التي احتلت بعض المراتب الامامية.

انخفاض مجموع السيارات في آب ٢٠١٩

فقد بلغ مجموع السيارات في آب الماضي ٥٨٠١ سيارة مقابل ٦٠٩٠ سيارة في تموز المنصرم، اي بتراجع قدره ٢٨٩ سيارة ونسبته ٤,٧٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٨٠١ سيارة في آب الماضي على الشكل التالي: **السيارات المستوردة:** بلغت ٥٠٤٤ سيارة مقابل ٤٩٢٩ سيارة اي بارتفاع قدره ١١٥ سيارة ونسبته ٢,٣٣٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٧٥٧ سيارة مقابل ١١٦١ سيارة، اي بتراجع قدره ٤٠٤ سيارات ونسبته ٣٤,٨٠٪.

تبديلات في بعض المراتب الامامية و HEALD تحتفظ بالاولى استيرادا

من ناحية اخرى، اظهرت حركة السيارات المستوردة في آب الماضي والبالغة ٥٨٠١ سيارة ان التبديلات مستمرة في بعض المراتب الامامية.

- فوكالة HENRY HEALD & CO بقيت محتفظة كعادتها بالمرتبة الاولى باستيرادها ١٨٣٦ سيارة من مرفأ الولايات المتحدة الاميركية والشرق الاقصى مقابل ٢٣٢٢ سيارة لشهر تموز، اي بانخفاض نسبته ٢٠,٩٣٪.

- كما حافظت وكالة LEVANT SHIPPING على المرتبة الثانية بتفريغها ٨٢٤ سيارة وارده من الشرق الاقصى والولايات المتحدة الاميركية واوروبا مقابل ٧٢١ سيارة، اي بزيادة قدرها ١٠٣ سيارات ونسبتها ١٤,٢٩٪.

- بينما تقدمت وكالة نقولا ابو رجيلي من المرتبة الخامسة الى الثالثة بـ ٨١١ سيارة محملة من اوروبا الشمالية مقابل ٢٤٥ سيارة اي بارتفاع نسبته ٢٣١٪.

- في حين تراجع AL BADR SHIP من المرتبة الثالثة الى الرابعة بـ ٤٢٣ سيارة مشحونة من مرفأ اوروبية عدة مقابل ٦١٧ سيارة، اي بانخفاض نسبته ٣١,٤٤٪.

- وانتقلت WILHELMSSEN من المرتبة السادسة الى الخامسة بتفريغها ٤١٦ سيارة مستوردة من الشرق الاقصى مقابل ١٩٠ سيارة، اي بزيادة نسبته ١١٨,٩٥٪.

- وجاءت المرتبة السادسة لصالح مجموعة UNISHIP بـ ١٨٧ باخرة مشحونة من مرفأ الولايات المتحدة مقابل ٢٧١ سيارة، اي بانخفاض نسبته ٣١٪.

ارتفاع حصة الوكالات البحرية الست الاولى في آب ٢٠١٩

وبلغت حصة الوكالات التي احتلت المراتب الست الاولى في آب ٤٤٩٧ سيارة اي ما نسبته ٨٩,١٦٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة ٥٠٤٤ سيارة، في حين كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب ذاتها في تموز ٤٣٦٦ سيارة، اي ما نسبته ٨٨,٥٨٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة ٤٩٢٩ سيارة، أي بارتفاع نسبته ٣٪.

حركة السيارات في آب ٢٠١٩ ادنى منها في آب ٢٠١٨

وافادت الاحصاءات ايضا ان حركة السيارات في مرفأ بيروت في آب ٢٠١٩ والبالغة ٥٨٠١ سيارة، جاءت ادنى مما كانت عليه في آب ٢٠١٨، حيث بلغت ٥٨٥٥ سيارة، اي بانخفاض نسبته ٠,٩٢٪. وتوزع هذا المجموع كالاتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٥٠٤٤ سيارة مقابل ٥٠٥٤ سيارة اي بتراجع قدره ١٠ سيارات ونسبته ٠,٢٠٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٧٥٧ سيارة مقابل ٨٠١ سيارات، اي بانخفاض قدره ٤٤ سيارة ونسبته ٥,٥٠٪.

HAMBURG SÜD



Regular Containerized Direct Services To Beirut

- Weekly direct sailings From / To: Felixstowe, Hamburg, Rotterdam, Antwerp
- Weekly sailings From Alexandria
- Weekly direct sailings To Lattakia, Mersin, Port Said, Jeddah

Regular services From / To:

- Scandinavian ports
- South American ports (Bresil and Argentina) also Central America (Mexico)

ALL SPECIAL EQUIPMENTS ARE AVAILABLE
(O.T. - TANKS - FLAT RACKS - REEFERS: 20'/40')



GENERAL AGENT:

Seatrans Agencies S.A.L.

Charles Helou Avenue - Medawar - Sehnaoui Building - 3rd Floor - P.O.Box: 17-5089 Beirut - Lebanon
Tel: +961.1.574466 | +961.1.574477 • Fax: +961.1.574488 • Email: seatrans-ag@seatrans.com.lb

ميشال فرعون في احتفال «مجموعة فرعون» بمرور ١٥٠ عاماً على تأسيسها: إن لم نلتزم فعلاً تحييد لبنان عن سياسة المحاور سندفع ضريبة الوتوع بالأم كبيرة



من اليمين: الوزير محمد شقير، الوزير غسان حاصباني، الرئيس السابق تمام سلام، النائب ايلي الفرزلي، ميشال فرعون وجمال عيتاني



فرعون محاطاً بشخصيات دينية



من اليمين: جو أبو شقرا، ايلي طرييه، جيلبير تقلا، لوسيان لطيف، ناجي وابراهيم سلطانم

بدأ الاحتفال بالنشيد الوطني اللبناني ثم دخول «علم الاستقلال الأول» الأصلي الذي وقّع عليه ابن العائلة هنري فرعون مع ستة نواب بالشكل الذي اقترحه وقتها وتمّ تبنيّه، تلاه عرض وثائقي يختصر تاريخ العائلة ومساهماتها الكبرى في تاريخ لبنان.

وفي كلمة ألقاها، أكد وزير الاتصالات محمد شقير، ممثلاً رئيس الحكومة سعد الحريري، أنّ «هذه المناسبة هي أفضل رسالة من القطاع الخاص، فعلى الرغم من الظروف الصعبة التي نمرّ بها يبقى القطاع الخاص مؤمناً بالبلد ومستمرّاً في مواجهة ما نمرّ به من صعوبات».

أقام رئيس «مجموعة فرعون» الوزير السابق ميشال فرعون وأفراد عائلته وشركات المجموعة احتفالاً ضخماً وحاشداً في ساحة النجمة في وسط مدينة بيروت، لمناسبة مرور ١٥٠ عاماً على تأسيس المجموعة. وتمّ اختيار موقع الاحتفال على بعد خطوات قليلة من المنزل الذي ولد فيه المؤسسان ميخائيل وروفائيل فرعون ومن المبنى حيث كان يقع مصرف «فرعون وشيخا»، وذلك لإزاحة الستارة عن مقعد فني عام، من تصميم أناستازيا نيستن المتحدّرة من جذور لبنانية والتي فازت بمسابقة حُصّصت للمناسبة.



من اليسار: النقيب مارون حلو، ميشال فرعون والنقيب غسان ضو



لورا وطارق وأمين الداعوق



البطريك يوسف العبسي يلقي كلمة



من اليمين: ماري لين هوش، غاستون هوش ورياض عبيج



من اليمين: ميشال وبيار وبولا فرعون



من اليمين: زياد خرما، ميشال فرعون ومدير خرما



من اليمين: جو أبو شقرا ورائد وزينة لبكي



ندى فرعون ووليد مسعود



من اليمين: صباح وميشال جنبلاط وفريدا فرعون

ومؤسّساتها ومستواها الحضاري، قبل ان يبدأ التحريرُ عندما اصبحت عاصمةً الانتداب، عازمةً ان تكون ايضا عاصمةً لبنان المستقل دون أن تعلم الاطماع المتصاعدة عليها. ففرض أهلها احترامَ الإرادة الشعبية للاستقلال في هذه الساحات، بمظاهرات كبيرة وعبّر رسم وتبني النواب السبعة في المجلس المحاصر ومن ثمّ كلّ لبنان علمها الأول، رمز السيادة والاستقلال اللبناني.

حبُّ بيروت، ولو كانت مجروحةً، كما ظهرت في جسمها الجراحُ الكثيرة منذ الحرب اللبنانية.

وحبُّ العطاء لبيروت التي تستحقُّ ان نعطيها أكثر من أن نأخذَ منها،



عزف النشيد الوطني من على الشرفات



من اليمين: المحامي زياد نجم، الرئيس تمام سلام وميشال فرعون



علم الاستقلال

فرعون

أما فرعون فتحدّث في كلمته عن رحلة البحث في تاريخ من ١٥٠ عاماً هو عمر المجموعة، «وعند متابعة خيوط الرحلة التي بدأها ميخائيل وروفائيل فرعون في العام ١٨٦٨ في هذا المكان بالذات قبل ساحة النجمة التي تأسست في العشرينات، والبيت والمكتب كانا هنا قرب الكنيسة، تبين لنا بعض الثواب:

الثابتة الأولى: كانت في الإيمان والمثابرة في العمل ورفض الوقوع في الإحباط عند النكسات والتمسك بروح المبادرة والدينامية وابتداع الطول، مهما كانت الظروف أو ثمنُ التضحيات.

الثابتة الثانية: هي بيروت، حبُّ بيروت، خدمتُ بيروت والإيمانُ بمستقبل بيروت، منذ ان كانت ضمنَ ولاية الشام الى ان أنشئت ولاية بيروت في ١٨٨٠ تمتدُّ على الشاطئ من اللاذقية الى عكا، بتطور مرفئها،



من اليمين: طوني خوري، مارون قرم، جويس سلامة، لوسيان لطيف، وليد حلاسو وجاد معوض



من اليسار: مازن أبو شقرا، ابراهيم سلامة، جاد بدرو، دينا جميل، مارون قرم، لوسيان لطيف



من اليمين: فؤاد خوري وشربل بولحدو



ماري أسمر وأرمان فارس



من اليمين: ادي دورليان وجورج أبي راشد

ونرى أيضاً الألم والقلق واحياناً الغضب، لأننا نعرف أنه إن لم تكن هناك يقظة ضمير جامعة للترفع عن المصالح الفئوية والضيقة، والمضي قُدماً بإصلاحات كبيرة ووقف الهدر والفساد، ستدفع بيروت، وسيدفع لبنان واللبنانيون، من دون تفرقة، ضريبة جديدة قاسية من تخبط ومشاكل اقتصادية واجتماعية وأزمات تؤدي مجدداً الى الهجرة بعد ضريبة الدم التي توقفت مع اتفاق الطائف».

وتابع فرعون: «وإن لم نلتزم فعلاً تحييد لبنان عن سياسة المحاور، سندفع أيضاً ضريبة الوقوع في آلام كبيرة بدل أن نسلك طريق النمو واستكمال الحوار الوطني، وتفعيل دور لبنان التلاقي والرسالة للعالم لتعود بيروت منارة الشرق والعاصمة العربية للسياحة والفن والثقافة والاستشفاء والتعليم والحضارة».

كما فعل الرئيس رفيق الحريري ويفعل دولة الرئيس سعد الحريري في بيروت وأهلها بحاجة الى الكثير الكثير من الاهتمام، في وقت لا يرى فيها البعض إلا مركزاً للنفوذ او الكباش.

أما **الثابتة الثالثة**: فهي واجب الانخراط في الشؤون العامة بكل أشكالها، من اجل بيروت وأهلها ولبنان والايمان بالهوية العربية، ووضع أي نجاح أو طاقة في خدمة المصلحة العامة وليس العكس، ليبقى الضمير حياً في كل عمل يُنجز، إن كان في القطاع الخاص او في خدمة المجتمع.

ولم نر خلال الرحلة انقطاعاً لهذه الروحية والاداء عبر الأجيال، منذ ١٨٦٨ حتى اليوم، ولو كانت على حساب مصالح أو منافع خاصة».

وأضاف: «نرى عند الكثيرين، وعند الرئيس الحريري في مشروع «سيدر»، الإيمان والعزم والشجاعة والصمود لتجاوز صعوباتنا الكبيرة،



من اليمين: مارون قرم، يوسف ملاط، جوزف صحناي، لوسيان لطيف، جورج الفرزلي وجويس سلامة



من اليمين: مارون قرم، يوسف ملاط، جوزف صحناي، لوسيان لطيف، جورج الفرزلي وجويس سلامة



من اليمين: رين عيسى، جورج شماس، طوني خوري، جويس سلامة، دينا جميل،
إرنست شويري وباسكال أبي نادر



فريق عمل LIBANO SUISSE



من اليمين: ميشال نجم، لوسيان لطيف، ناجي حبيس، نادين مكثف
وسامي زكا



من اليمين: الياس فرح، سيلفيا الحاج، طوني عبيد، طلال أنسي، سيريل عازار،
بيار بشواتي ونديم الحاج

وكانت المجموعة قد أطلقت مسابقة فنية لابتكاره بالتعاون مع بلدية بيروت و«سوليدير»، ودعت المبدعين اللبنانيين الشباب للتفكير في الأماكن العامة من خلال تصميم وتنفيذ قطعة فنية فريدة ترمز للحوار بين المواطنين والتلاقي في قلب المدينة، مُستوحاة من روح المبادرة لشركة عائلية تمكّنت على مدى ١٥٠ عاماً، من تعزيز النشاط الصناعي والاقتصادي في لبنان. إضافةً إلى تكريم رواد «مجموعة فرعون» الذين، ومن خلال صناعة الحرير وتجارته، أسسوا مجموعة نشطت في لبنان والمنطقة، في مجالات المال والتجارة والنقل البحري والتأمين لتشمل في ما بعد المنتجات الصيدلانية والكيميائية والزراعية، وتشتهر بعد ذلك بشغفها بالخيول العربية ومساهماتها في الشأن العام والمجتمعي والسياسي. كما وُزِعَ كتابٌ بعنوان «١٥٠ عاماً... روح المبادرة والالتزام المدني» يعرض تاريخ العائلة والمجموعة، منذ إنشائها في العام ١٨٦٨ وحتى يومنا هذا.

عيثاني

أما رئيس مجلس بلدية بيروت جمال عيثاني فتوجّه بالتهنئة إلى فرعون والمجموعة، لمساهماتهما الكثيرة عبر السنوات في بيروت «التي أعاد بناء وسطها الرئيس الشهيد رفيق الحريري»، شاكرًا المجموعة على المقعد الفتي العام الذي تمّ تقديمه للعاصمة. وأكد عيثاني أن مشاريع كثيرة للبلدية باتت على سكة التنفيذ وسيشهد أبناء العاصمة وسكانها تطوراً ملحوظاً في أكثر من مجال.

تدشين المقعد الفتي العام

وفي الختام، تمّ تدشين المقعد الفتي العام الذي أهده المجموعة إلى مدينة بيروت والذي أرادته العائلة تكريماً لمؤسسي إحدى أقدم المجموعات التجارية في البلاد والمنطقة.



من اليمين: ميشال فرعون ووليد عساف



من اليمين: منير دويدي، ميشال فرعون وندى سردوك



من اليمين: سلام سلامة وبيار فرعون



انعقاد الهيئة العامة للجمعية اللبنانية اليابانية للتعاون د. فرد البستاني: قواسم مشتركة كثيرة بين اليابان ولبنان السفير ياماغوتشي: علاقات مميزة تجمع بين البلدين

انعقدت الهيئة العامة للجمعية اللبنانية اليابانية للتعاون ويرأسها النائب د. فرد البستاني في منزل السفير الياباني ماتاهيرو ياماغوتشي في البرزة. وقال البستاني «أن هناك قواسم مشتركة كثيرة بين اليابان ولبنان فمناخنا متشابه وكلا بلدينا يتمتعان بالتفاعل بين العادات الموروثة وتأثير الغرب عليها»، شاكراً السفير ياماغوتشي على كل الجهود التي بذلها لمساعدة لبنان واللبنانيين طوال مدة إقامته في لبنان. من جهته تحدث ياماغوتشي عن العلاقات المميزة التي تجمع بين اليابان ولبنان والدور الذي أداه لتفعيل هذه العلاقات طوال الثلاثة أعوام التي أمضاها في بيروت والتي تنتهي الشهر الجاري. وختاماً أقيم حفل كوكتيل حيث شرب الجميع نخب الصداقة اللبنانية اليابانية.

د. فرد البستاني والسفير الياباني ماتاهيرو ياماغوتشي يتبادلان الانخاب

من جهته تحدث ياماغوتشي عن العلاقات المميزة التي تجمع بين اليابان ولبنان والدور الذي أداه لتفعيل هذه العلاقات طوال الثلاثة أعوام التي أمضاها في بيروت والتي تنتهي الشهر الجاري. وختاماً أقيم حفل كوكتيل حيث شرب الجميع نخب الصداقة اللبنانية اليابانية.

المجلس اللبناني للسيدات القيادات شارك في مهرجان CHANGEMAKER 2019 لتمكين الشباب



من اليسار: مديحة رسلان وهنادي داغر



من اليمين: شارل عريبي، أسمهان زين، JEROEN HARTEVELD، محمد مرسى، تارا نعمة والوزير عادل أفيوني

شارك المجلس اللبناني للسيدات القيادات، المجلس الأول التابع لاتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان في تنظيم مهرجان CHANGEMAKER 2019 الذي يهدف الى تمكين الشباب وحثهم على ان يصبحوا رياديين أعمال وليس باحثين عن عمل، وذلك في DISTRICT 5. وشدّد المهرجان في نسخته لهذا العام على دور المرأة في مجال الأعمال، في حين ان المجلس أظهر من خلال مشاركته ان السيدات أثبتن أنهن مرشدات، مستثمرات رائدات ومحققات لأحلام الشباب، للإبداع والإبتكار. يفهمن الشباب ويتعاطفن معهم ولديهم الصبر اللازم من أجل إرشادهم على الطريق الصحيح.

كما نظم المجلس أيضاً IMPACT AWARDS، حيث قدّم ممثل رئيس الحكومة الوزير عادل أفيوني الى جانب رئيسة المجلس مديحة رسلان دروعاً تكريمية الى ستّ سيدات لبنانيات تركزن بصمة في قطاعات كثيرة.



صاحبة الدعوة برفقة عفت كريدية مكحي، داليا داغر، زينة كريدية،
ميراي بويز وميليا شماس



من اليمين: أنجيل مينا، أمينة بزّي فواز
وحياة إرسلان

غداء نسائي تكريمي جميل

أمينة بزّي فواز شقيقة الرئيس نبيه بزّي، سيدة ناشطة في المجال الإنساني الإجتماعي من خلال عملها في الصليب الأحمر اللبناني وبيت المرأة الجنوبي. لذلك، أرادت العزيزة انجيل مينا ان تكرمها فأقامت على شرفها مأدبة غداء عامرة في مطعم «منير» - بيت مري

دعت اليها باقة جميلة من الصديقات. حضرت الأميرة حياة إرسلان، سيدات أعمال ومن الإعلام اللبناني، رئيسات جمعيات خيرية ووجوه بارزة من مجتمعنا.

مركز IPTEC و UNDP ينظمان حفل توزيع جوائز الوعي حول الطاقة برعاية الوزيرة البستاني



متسلّموا الجوائز



من اليمين: د. طوني عيسى، سيلين موريو والوزيرة ندى البستاني خوري

نظم مركز أي بي تي للطاقة IPTEC وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP في فندق لورويال - ضبيه، ضمن فعاليات منتدى بيروت للطاقة 2019 IBEF، حفل توزيع جوائز الوعي حول الطاقة EAA بنسخته الثانية، وذلك برعاية وزيرة الطاقة والمياه ندى البستاني خوري. وجرى حفل توزيع الجوائز بحضور الممثلة المقيمة لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي في لبنان السيدة سيلين موريو، ورئيس مركز أي بي تي للطاقة IPTEC الدكتور طوني عيسى وحشد كبير من الحضور أصحاب المقامات من سياسيين وعسكريين وقضائيين ومدراء عامين ورجال أعمال وممثلي الشركات المختلفة وجميع أصحاب الشأن والمهتمين في قطاع الطاقة. وقد قدم حفل توزيع الجوائز الإعلامي توفيق جبران.

تكريم السفيرة يونس في فداء الصليب الأحمر اللبناني - الزهراني



قطع قالب الحلوى



من اليسار: د. أنطوان الزغبي، السفيرة د. سلوى غدار يونس حاملة الدرع وأحمد فقيه

برعاية رئيس الصليب الأحمر اللبناني د. أنطوان الزغبي وحضور ضيفة الشرف السفيرة الأممية د. سلوى غدار يونس، أقام الصليب الأحمر اللبناني فرع الزهراني غداه السنوي في مجمع الملوك السياحي - أنصارية. قدّم المسعف علي عباس الحفل الذي تخللته كلمات لرئيس الصليب الأحمر فرع الزهراني أحمد فقيه وللسفيرة سلوى يونس ولرئيس الصليب الأحمر في لبنان د. أنطوان الزغبي الذي شكر السفيرة العزيزة منوهاً بعبءاتها في مختلف الميادين، قبل تقليدها درعاً تقديرياً خاصاً بالشخصيات المميزة، ومن ثم إهدائها قصيدة بصوت وكلمات الشاعر الزجلي عادل خداج. واختتمت الاحتفالية بقطع قالب الحلوى وبأخذ الصور التذكارية على وقع مشاركة فرقة شادي أيوب للفنون الشعبية بلوحة استعراضية مهداة للمناسبة.



الرسامة نورما الفرزلي بين نجلها أديب الفرزلي والمحامي عمر الزين



مع نائب بيروت فؤاد مخزومي وعقيلته مي أمام لوحات نورما الفرزلي

معرض نورما الفرزلي في فندق الريفييرا

فن وجمال في معرض الرسامة الموهوبة نورما الفرزلي التي قدمت خمسة وعشرين لوحة زيتية من ابتكارها في ١٣ و ١٤ أيلول في فندق الريفييرا - بيروت. لاقى المعرض إقبالاً واسعاً وزارته شخصيات سياسية وأكاديمية واجتماعية عديدة.

عشاء مميز في فيلا شكور



غسان ومادلين شكور وقوفاً مع المحاميين ميشال كليموس ولبلى دحداح والجنرال سليم كنعان ومنير والهام حمزه



صاحبة الدعوة برفقة جورج ونيكول صفيير، د. جان ربيز وعقيلته لينا أولم المهندس غسان شكور وعقيلته الحلوة مادلين في فيلتهما في فتقا كسروان وجاءت سهرتهما ناجحة للغاية. توزع المدعوون الكثر حلقات في الصالونات والحديقة الرحبة مستمتعين بأطياب المائدة والهواء المنعش وترحيب غسان ومادلين المعروفين بإكرام الضيف.



من اليسار: د. أنطوان وتريز الخوري، مادلين شكور، د. نبيل وهناء حبيب وبولا كترا



صورة عائلية لمادلين المر شكور مع والدتها وشقيقها



«مرحبا خريف» مع ريماء صفيير في عجلتون



من اليمين: مايدا الفضل، جانيت عازار، مارسيل حاج، ريماء صفيير، سلوى نابلسي ومارلين بدوي



صاحبة الدعوة تتوسط متري، زينا ورناء مالك ونجاح أبو غنطوس



ريما صفيير وابنتها ريماء مالك

رحّبت ريماء صفيير بفصل الخريف وبالأصدقاء على طريقتهما الحلوة إذ أقامت على شرفهم «غاردن بارتني» حول البيسين يوم السبت ٢٨ أيلول في حدائق فيلتها في عجلتون. وكانت تستقبل ريماء ببسمة وحرارة الضيوف والى جانبها بناتها الثلاث رينا، زينا وريما.

في الـ MARTINGALE العيد ٢٠١٩ لاستقلال تشيلي ومغادرة السفيرة مارتا شلهوب لبنان



من اليسار: النائب مصطفى الحسيني، الوزير منصور بطيش، السفيرة مارتا شلهوب، النائب نزيه نجم، السفير البابوي جوزف سبيتر، كريم خليل وبيتر عبيد

دعت سفيرة تشيلي في لبنان مارتا شلهوب الى حفل مميز مساء الثلاثاء ١٧ أيلول الفائت في صالة وتيراس مطعم LA MARTINGALE في كازينو لبنان. كانت مناسبة الحفلة مزدوجة: العيد ٢٠١٩ لاستقلال دولة تشيلي ولقاء الأصدقاء قبل مغادرة السفيرة لبنان نهائياً حيث تنتظرها مهام جديدة في الإدارة المركزية في سنتياغو.

مثل رئيس الجمهورية ميشال عون الوزير منصور بطيش في الإحتفال ورئيس مجلس النواب نبيه بري النائب مصطفى الحسيني ورئيس الحكومة سعد الحريري النائب نزيه نجم ووزير الخارجية جبران باسيل السيد كريم خليل. وقد ألقى السفيرة شلهوب كلمة شاملة ومؤثرة للمناسبة في حضور السفير البابوي جوزف سبيتر الذي سلمها هدية تذكارية.



في الإستقبال السفيرة مارتا شلهوب والقائم بالأعمال التشيلي ريكاردو ريفانو برفقة ميراي فارس بويز والسفير فريد سماحه واليكس سماحه

بوزيان مودعاً مع انتهاء مهامه كسفير للجزائر في لبنان: أشعر بالفخر والإعتزاز لما لقيته من الشعب اللبناني الشقيق وقيادته وحكومته



توجه سفير الجزائر في لبنان أحمد بوزيان مع انتهاء مهامه كسفير الى الشعب اللبناني بالشكر والتقدير على ما لقيه خلال السنوات الخمس الماضية، وأضاف: «أشعر بالفخر والإعتزاز لما لقيته من الشعب اللبناني الشقيق وقيادته الحكيمة وحكومته من حسن الإستقبال وكرم الضيافة والرعاية الخاصة التي مكنتني من أداء مهامي في أحسن الظروف خدمة لمصلحة البلدين والشعبين الشقيقين اللذين تربطهما علاقات متميزة في المجالات كافة».

كلام السفير بوزيان جاء خلال حفل استقبال على شرفه أقامه رجل الأعمال رئيس مجموعة أملكو علي محمود العبدالله في صيدا، بحضور نخبة من وجهاء المدينة والسفراء العرب وعدد كبير من رجال الأعمال والشخصيات الصداوية.

من جهته، قال العبدالله: «نحتفل اليوم بشخص إستثنائي، فريد في عامل الدبلوماسية، يمكن وصف مرحلة استلامه مهامه بالفترة الذهبية على مستوى العلاقات الدبلوماسية الجزائرية اللبنانية، تمكن خلالها من تنفيذ سياسة الأبواب المفتوحة وحتى «الهواتف المفتوحة»، إذ كان منفتحاً على الجميع في كل الأوقات». واعتبر العبدالله ان السفير بوزيان وضع تطوير العلاقات بين البلدين فوق كل اعتبار، تماماً كما وضع نفسه والسفارة في خدمة كل من يعمل على تطوير العلاقات المشتركة».

أمال رنو ترخّب بالليونزيين في دير القمر



أمال رنو بين الحاكم السابق د. نصرالله برجي والحاكم الحالي نبيل نصور



من اليمين: المحامي مسعود رنو وولده مارك وماريان، سمير ابو سمرا، الحاكم نبيل نصور، صاحبة الدعوة أمال رنو، سهام هلال وايلي زينون

تهنئة للسيدة الفاضلة أمال رنو التي أصبحت رئيسة منطقة CHAIRMAN ZONE لأربعة أندية ليونز. احتفاء بهذه الترقية الليونزية، أقامت أمال مأدبة غداء ملوكية في دارتها الفخمة في دير القمر دعت إليها مائة شخص في معظمهم من الليونز وفي مقدمهم الحاكم نبيل نصور الذي احتفل بعيد ميلاده.



New Arrivals

NEW COLLECTION IN STORE
NOW



MINKLADY
HOUSE OF FUR

BEIRUT | BADARO | SAMI EL SOLH BLVD

+961 1 380 263

+961 3 713 216

 @MINKLADYFURBEIRUT  @MINKLADY_FUR_BEIRUT

حسين ملوك مديراً عاماً لشركة إعادة التأمين العربية و خلدون بركات يكرم شكيب أبو زيد وماكس زكار



من اليمين: كارين ججع، ماكس زكار، الشيخ خلدون بركات، شكيب أبو زيد، ايلي طرييه، ميشال خديج وسعيد ميرزا



من اليمين: ريتا أنتونوس، رينيه خياط، شفيق محرم وندى رزق الله



من اليمين: حسين ملوك، جورج سالم، فاتح بكداش، عمر بيلاني وخالد الحسن



شكيب أبو زيد



الشيخ خلدون بركات

عقد مجلس إدارة شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE جلسة بمقر الشركة برئاسة الشيخ خلدون بركات وحضور أعضاء المجلس جميعهم لمتابعة نشاط الشركة، وقد أظهرت النتائج المحققة حتى تاريخه نمواً في الأرباح مقارنة بذات الفترة من السنة الماضية.

ومن أبرز القرارات التي اتخذت في هذه الجلسة، تعيين حسين عبد الكريم ملوك مديراً عاماً للشركة بعد أن كان يشغل منصب نائب المدير العام.

وقد سبق عقد هذه الجلسة إقامة حفل عشاء في مطعم الصياد تكريماً للأستاذ شكيب أبو زيد بمناسبة تعيينه أميناً عاماً للاتحاد العام العربي للتأمين وللأستاذ ماكس زكار رئيس جمعية شركات التأمين في لبنان سابقاً حضرته شخصيات اقتصادية ومصرفية وقانونية وإعلامية.

وقد ارتجل بركات بهذه المناسبة كلمة رحب فيها بالحاضرين وتمنى للأمين العام الجديد التوفيق والنجاح وللبنان العزيز الأمن والسلام والازدهار. ورد أبو زيد شاكرًا، آملاً بمعاونة الجميع للنهوض بالاتحاد لما فيه خير صناعة التأمين العربية. ثم قدم الشيخ بركات لكل من أبو زيد وزكار درع شركة إعادة التأمين العربية.



من اليمين: جوان تابت، سميحة شهاب وكارول فغالي



لمياء بن محمود وسبع حاج محمد



من اليمين: سامر بركات، الشيخ خلدون بركات، كارول فغالي، حسين ملوك،
باسم شعيب، سليم كجك، نادر يونس وشفيق محرم



من اليمين: فاتح بكداش، ارنست شويري، ايلي طرييه، شكيب أبو زيد،
الشيخ خلدون بركات، عمر بيلاي ورينيه خلائ



من اليمين: باسكال مخلوف، عماد المصري، نادر يونس، سليم كجك ومحمد حمود



من اليمين: سامر بركات، باسم شعيب، ارنست شويري وجميل حرب



ودرعاً الى ماكس زكار بحضور سليم كجك



الشيخ خلدون بركات يقدم درعاً تقديرية الى شكيب ابو زيد



من اليسار: أحمد النكسا، أحمد البنهاوي وفضلو هدايا



باسكال مخلوف وجان ماري نعمان



من اليمين: ألفرد نعمته، نعمة عرمان ومحمد والي

جمعة نسائية لـ «ناسكوري» في CLAP

دعت شركة ناسكو لوساطة إعادة التأمين NASCO RE الى جمعة نسائية لطيفة غروب يوم ٤ تشرين الأول الجاري في مطعم CLAP، في وسط بيروت. عدسة «البيان الاقتصادية» عادت باللقطات التالية:



لقطة جامعة



من اليمين: ايدا بانوسيان وياسمين أسمر



من اليمين: كرسينا شليطا، دارين سيد وبغي خاتشادوريان



من اليمين: نسرين جمال، كرسينا شليطا ومهي صعب



من اليمين: منى طبشوري، مريم جناوي، جومانا غنام، ماريا ذوق وفاديا ليون



من اليمين: جويل سمعان وسميحة شهاب



من اليمين: ميراى أبي موسى، بغي خاتشادوريان، رين شريل وميرنا سالم



من اليمين: ستيفاني طنوس، جويل سمعان، كرسينا شليطا، سهيلة بيروتي، منى طبشوري، ميليسا معلوف وسناء لحدود



من اليمين: يارا حبات، بتسي سعد، كرسيتينا شليطا، ميراي يزيك، كورين بيلوني وميليسا معلوف



من اليمين: منى طبشوري، كورين بيلوني، ميليسا معلوف، ستيفاني طنوس، بغي خاتشادوريان، كرسيتينا شليطا، جويل سمعان وميليا نصر



من اليمين: كرسيتينا شليطا، سينتيا اده ومنى طبشوري



من اليمين: بتسي سعد، ميراي يزيك، بغي خاتشادوريان، بامبلا ابي عاد، فاديا ليون، نتالي ساسين، كرسيتينا شليطا، جويل سمعان وتينا حتوني

ليلي الأشقر تولم وتحفل بميلاد نجلها د. ابراهيم



صاحبة الدعوة ليلي الأشقر ونجلها د. ابراهيم الأشقر مع العائلة امام قوالب الحلوى



من اليسار: مي جهشان، انجيل مينا، ايدي لمع ومنى شرنوني، وقوفا ليلي الأشقر، ميراي بويز وسلوى التابلسي

أناقة وانسراح في عشاء ساهر اقامته ليلي الأشقر في حديقة فيلا عياش - مطعم LE MYTHE حاليا في النقاش. باقات الورد الطبيعية لوّنت الطاولات التي ألتف حولها الضيوف الستون، اصدقاء واهل من بينهم نجال ليلي: الدكتور ابراهيم ووسام الأشقر والكنتان ثريا وكارين الأشقر والشقيقة فاديا ابو زيد. وبعد العشاء المميز، فاجأت ليلي بالاحتفال بعيد ميلاد في اجواء حماسية وموسيقية حيث قطع الدكتور ابراهيم الأشقر، بينما كانت تتدفق الشمبانيا في الكؤوس، قوالب الكاتو الثلاثة المكلمة بأحرف كلمة BOB اسم الغنج للدكتور ابراهيم. فعقبال المئة يا دكتور!

سهرة جمعية الصداقة لبنان - البرازيل

برعاية وزير الدولة للتجارة الخارجية حسن عبد الرحيم مراد، اقامت جمعية الصداقة لبنان - البرازيل حفل عشاء في صالة AZUREA لفندق لو رويال - الضبيه. فرقة برازيلية آتية من فرنسا وراقصة برازيلية أحييت السهرة التي تخللتها كلمات لرئيسة الجمعية ريجينا فينانوس وللوزير حسن مراد ابن البرازيل وعضو جمعية الصداقة لبنان - البرازيل منذ سنوات طويلة. جرى تسليم دروع تقديرية للمصرفي غسان عساف وللجوهرجي نسيب جميل وللدكتور نبيل فهد خلال الحفلة التي عاد ريعها لشراء آلة مفيدة للسمع AUDIOMETRE خصصت لجمعية فرسان مالطا منطقة عين الرمانة.

شديد ري تولم لأركان التأمين في لبنان



من اليسار: سلام حنا، عباس ابراهيم، سيريل عازار، باسم عاصي، بيار تلحمي وداني دراقبلي



من اليمين: ايلي طريبيه، فريد شديد، فاتح بكداش وماكس زكار



من اليمين: ايلي ابي راشد، جو أسمر، ماري جو سميا وحسام منيمته



من اليمين: سامي شديد، أسعد ميرزا، ايلي نسناس، رزق الخوري وكارول فغالي



لبنى أركان التأمين في لبنان دعوة رئيس شركة شديد ري CHEDID RE لوساطة التأمين وإعادة التأمين فريد شديد الى مأدبة غداء عامرة في النقص - بكفيا. وكعادته عند كل مناسبة ألقى شديد كلمة شكر لكل متعاون ومؤمن بالشركة ونوّه بدورها الطليعي.



من اليمين: ماهر عنتر، وليد حلاسو وجو أبو شقرا



تينيا حتونني وحليم بو حرب



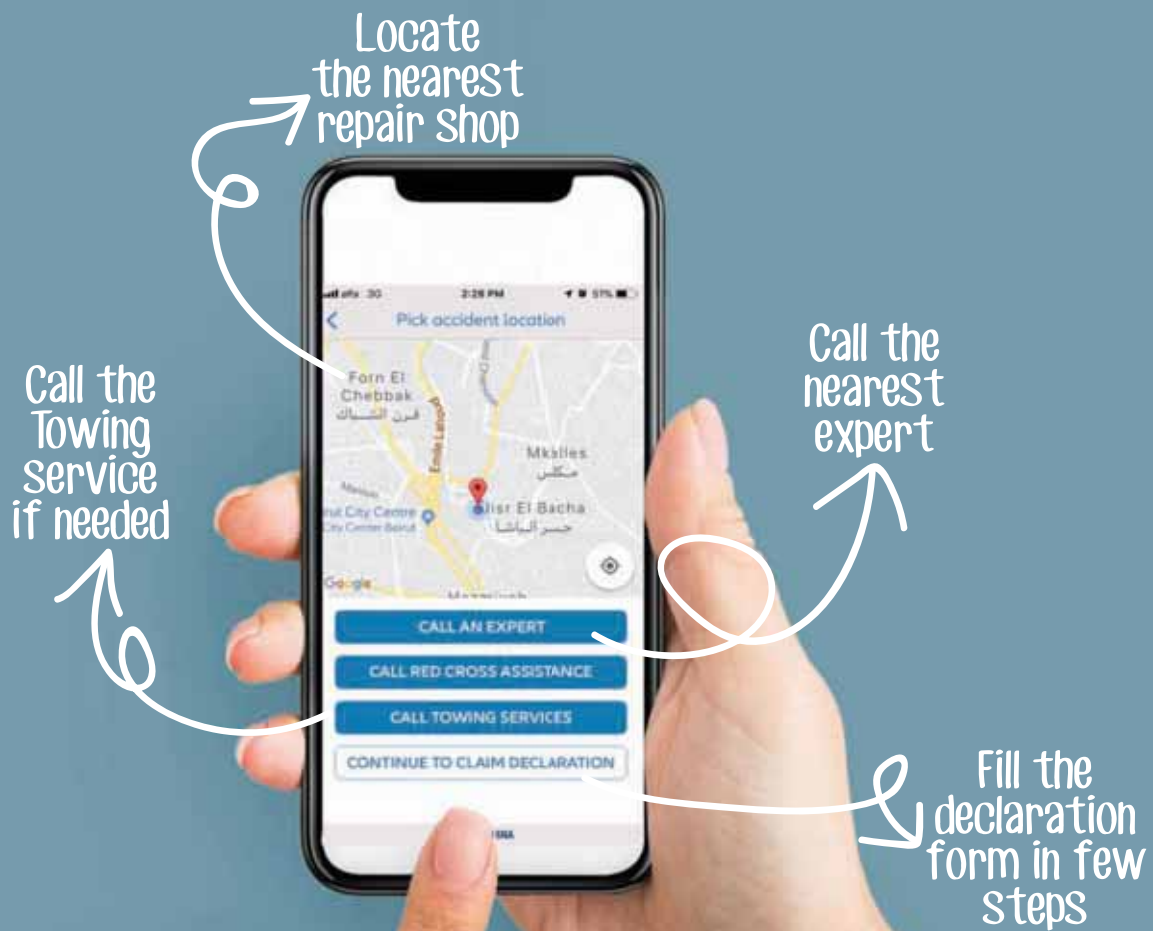
المحاميه شاديا المعوشي، المحامية نتالي فريحة والمحامي وليد حنين



من اليمين: عصام حتي، نديم الحاج، جو فضول والمحامي زياد نجم



من اليسار: روجيه نكد، ريمي حج، نسرين صقر وسحر خيرالله (وقوفاً)



INTRODUCING FNOL MOTOR CLAIM FEATURE

It's a hustle free experience! You just need to fill the declaration through the app and we will take care of the rest!

Download Allianz SNA app through Google Play or Apple Store.



www.allianzsna.com

Allianz  **SNA**

تابع حفل غداء شديد ري



من اليمين: كارلا عبود، جميل حرب، سيلفيا الحاج، جيلبير تقلا، ووقوفاً المحامي زياد نجم، بيار فرعون، جو فضول ومحمد خليفة



من اليمين: القنصل طوني عيسى، جورج ماطوسيان، جو الفضل وشارل الحاج



من اليمين: جلال طباجة، هادي تيوكارس، جوان ثابت وروجيه زكار



من اليمين: أمية دياب، فادي كعدي، راجي الحسيني، مصطفى أحمد وساندرو نسناس



زاريه بصمبيان ودينز حبيش



من اليمين: سليم صحنائي، رنا حافظلة وغسان مروش



من اليسار: جورج مقبل، عماد الياس وعماد جميل



برناديت حديفة وطلال رحال



من اليسار: رجا معوض، جوزف صقر واليانو مرعي



من اليمين: جيهان داغر، ندى قببسي وسهيلة بيروتي



من اليمين: شربل بو لحدو وتوفيق سرور



من اليمين: رين شربل، حلیم شلفون وفرح فوعاني



من اليمين: بول كبوش، شكري أبو جودة وريتانا عقل

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

تابع حفل غداء شديد ري



من اليمين: جو نسناس، حبيب فرح وسليم حداد



من اليمين: رفائيل زكار، سالم حيدر وزيا خرما



من اليمين: جان حليس، لبيب نصر ورائد لبكي



من اليمين: سليم يارد وكريم نصرالله



من اليمين: كريم حمدان، أحمد حريري ووسيم جاويش



من اليسار: جورج ايوب، فادي صعب وماري صيفي



من اليمين: ليلى الترك، جودت أبي سعد، نادين الخازن ونيكولا ديامندس



من اليمين: سناء معلولي، أدوار طرابلسي، هادي أسطا وايلى عساف



من اليمين: جان واكيم، HAIG KAVLAKIAN، ايليا نعمة وتالار شهاب



من اليمين: مارسال أبو مراد، باميلا أبي عاد، بيار يونس، ياسمين أسمر، ميري شاعوري، برناديت حديفة ووسيم رحال



من اليمين: بتسي سعد، عماد جميل، ميري يزيك وكارلا مصلح



من اليسار: سناء لحدو، فيوليت حاموش، علي حدادة، سالم سليمان وحميد أسعد

بتفرق ع نقطة خليك مأمّن، خليك أدير



01 263 263 | adirinsurance.com

شركة أدونيس للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. (أدير) شراكة بنك بيبيلوس وناتيكس فيس أسورانس فرانس
مركز أيا أوتوسنراد السدرة - ص.ب. 1441 - 90 - حديقة النين لبنان - تلفون: 01 263 263 - فاكس: 01 263 263
البريد الإلكتروني: info@adirinsurance.com - الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance.com - رأس المال: 20,000,000,000 ل.ل. مدفوع بكامله - س.ب. 41128 - الرقم للتالي: 11 بيروت
مستقلة في لبنان في سجل هيئات الضمان (رقم 194 تاريخ 1982/4/14) وخاضعة لأحكام الرسوم رقم 9812 تاريخ 1967/5/4

ADIR
INSURANCE
000000

تابع حفل غداء شديد ري



من اليمين: ناجي سلطانم، محمد الهبري، وليد شهاب، ألان أبو زيد وعماد أبو شقرا



من اليمين: أنطوان بشارة، بيار فرعون وفريدي عوض



من اليمين: كريم حماده وفتح بكداش



من اليسار: بيار يوسف، باتريسيا عطالله، أنطوان أبو فيصل، رولا عبد المسيح وشربل كرم



من اليسار: تريز مسعود، الياس ناصر، فريد شديد، فيليب مرهج، ناجي حبيس، وليد مدلج وربيع سعد



من اليسار: معن رافع، جوزيت عرموني، حبيب جعلوك وربيع بربري



من اليمين: ريتا سخن، نسرين صغير، فاتن دوغلاس، وداد يارد ورولان معري



من اليسار: لزه شرف الدين، فتحي الصغير، ميشال دارسي وداني سيف الدين



من اليمين: مارسال ابو مراد، سعيد عيد، باميلابي عاد، بيار يونس وياسمين أسمر



امل مدلج ونزيه مطر



من اليمين: روز ماري صقر، فرح فوعاني وستيفاني اوهيبي



من اليمين: جولي روفائل، لميس عيد وكلوديا أبي ناصيف

فنيانوس في تكريم الغرفة الدولية للملاحة للاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية: اقامة «تكتل بحري عربي» الوسيلة الفضلى لتفعيل قطاع النقل البحري العربي



من اليمين: اللواء بحري محمود حاتم القاضي، الوزير يوسف فنيانوس، الوزير غازي العريضي، ايلي زخور، الوزير عمر مسقاوي والعميد أسعد الطفيلي



الوزير يوسف فنيانوس يلقي كلمته



ايلي زخور يلقي كلمته

اقامت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت مأدبة عشاء برعاية وزير الاشغال العامة والنقل يوسف فنيانوس، تكريماً للوفود العربية التي شاركت في اجتماعات الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية وورشة العمل لاقامة «تكتل بحري عربي» والتي استضافتها غرفة الملاحة في بيروت في ١٨ و ١٩ ايلول (سبتمبر) الماضي، وقد شارك في هذه المأدبة وزير الاشغال العامة والنقل يوسف فنيانوس، الوزيران السابقان عمر مسقاوي وغازي العريضي، ورئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية اللواء محمود حاتم القاضي، رئيس الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري الدكتور عبد الغفار اسماعيل، مديرة ادارة النقل والسياحة في امانة جامعة الدول العربية الدكتورة دينا الظاهر، رئيس المجلس الاعلى للجمارك اسعد الطفيلي وعضوا المجلس الاعلى غراسيا قزي وهاني الحاج شحاده، ممثل المدير العام للجمارك بدري ضاهر، النقيب الياس ضاهر، النقيب انطوان قليموس، النقيب بشارة الاسمر، وممثل نقيب محرري الصحافة جوزف القصيفي، نافذ قواص. كما شارك في المأدبة رئيس الغرفة ايلي زخور وحشد من اعضاء الاتحاد العربي لغرفة الملاحة البحرية والاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري واطباء الغرفة، بالإضافة الى كبار المسؤولين العاملين في قطاعي النقل البحري اللبناني والعربي وعدد من الاعلاميين.



الأمينة العامة للغرفة هبة طويل ترحب بالمشاركين في مأدبة العشاء



ايلي زخور يقدم هدية رمزية للوزير يوسف فنيانوس كعربون محبة وتقدير

الأشقاء العرب معنا ما هو الا تأكيد ان لبنان كان وسيبقى بلد التلاقي والتعاون مع اشقائه، بما يخدم مصالح بلدانهم وشعوبهم، ان الاحداث الأليمة التي شهدتها وتشهدها بعض البلدان العربية الشقيقة لن تفلح في اضعاف ايماننا بالعمل العربي المشترك، كما ان بشاعة الأحداث التي شوّهت الصورة المشرفة للعروبة لن تمنعنا من ان نقف دائماً الى جانب الأخوة العرب للعمل معاً من اجل تنمية أوطاننا وخدمة

زخور: الاحداث الأليمة لن تضعف ايماننا بالعمل العربي المشترك
وألقى زخور كلمة قال فيها: «يغمرنني الفرح وأنا أعبر لمعالي وزير الاشغال العامة والنقل الصديق يوسف فنيانوس عن امتناننا لرعايته وحضوره هذه المأدبة التي تقيمها الغرفة الدولية للملاحة في بيروت، تكريماً للأشقاء العرب الذين شاركوا في اجتماعات الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية وورشة العمل لاقامة تكتل بحري». واضاف: «ان وجود



من اليمين: سمير مقوم، ايلي رزق، عصام بكداش وبشارة الأسمر



من اليمين: غراسيا قزي، هاني الحاج شاهين، منى بوارشي والنقيب أنطوان قليموس



من اليمين: سمير الحاج، ميشال عبريني، ايلي خنيصر، جوزف قاعي وباسكال حكيم



من اليسار: روبير باولي، نقولا نصار، نبيل خوري، محمد النبوت وعماد بشير خفاجي

تحية خاصة للأسرة المرفئية

وانهى زخور كلمته موجها تحية تقدير لكل المسؤولين في ادارتي الجمارك ومرفأ بيروت ومحطتي الحاويات وارشاد السفن، بالإضافة الى المسؤولين في الاجهزة الأمنية والعسكرية والنقابات الموجودة في مرفأ بيروت، وتحية خاصة لكل من الوزيرين الصديقين عمر مسقاوي وغازي العريضي المشاركين معنا في هذه المناسبة التي تجمعنا مع أشقائنا العرب والأسرة المرفئية.

الوزير فنيانوس: اقامة تكتل بحري عربي تحدث نهضة اقتصادية نوعية

وألقى الوزير يوسف فنيانوس كلمة رحب فيها بالاشقاء العرب، الذين قدموا اليانا من مشارق العالم العربي ومغاربه للمشاركة في اجتماعات الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية وورشة العمل لاقامة «تكتل بحري عربي».



من اليمين: الدكتور اسماعيل عبد الغفار، الدكتورة دينا الظافر واللواء بحري محمود حاتم القاضي



من اليسار: ألين عجرم، وليد العمري، جوسلين داوود وحسان مارديني

مجتمعاتنا والانطلاق بها نحو مستقبل افضل وزاهر.

كما ان مشاركة معالي الوزير فنيانوس في هذه المأدبة يؤكد اهتمامه بتوثيق العلاقات مع قطاعات النقل البحري اللبناني والعربي، ومتابعته الحثيثة من اجل تحديث وتطوير المرفأ اللبنانية، لا سيما مرفأ بيروت الذي اصبح يلعب دورا محوريا في شرق المتوسط.

الغرفة تثنى كل ما يقوم به الوزير فنيانوس

واضاف زخور: «لقد دأب معالي الوزير فنيانوس منذ تسلم حقيبته ووزارة الاشغال العامة والنقل على ايلاء قطاع النقل البحري حيزا كبيرا من اهتماماته، باعتباره الشريان الرئيسي لتنمية الاقتصاد الوطني وتسهيل حركة التجارة البحرية. ان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت تثنى كل ما يقوم به معالي الوزير فنيانوس، لا سيما دعمه المستمر لانشطتها وتجاوبه مع المطالب التي تتقدم بها والتي تصب في مصلحة قطاع النقل البحري».



من اليمين: جورج شاغوري، سمير نعيمه وميشال حداد



من اليمين: الدكتور بدر يعرب، ثريا كرم، فؤاد بوارشي، وجيه البزري وابلي رعيدي



من اليسار: اللواء بحري محمد محسن المصري وقرينته، محمد الدلاييح وحسام الدلاييح



من اليمين: غسان نصرالله، الدكتور وسيم خوند، العقيد عادل فرنسيس والنقيب الياس ضاهر

التكامل الاقتصادي وزيادة حجم التجارة البينية بين الدول العربية. وانا من جهتي كوزير للاشغال العامة والنقل، سأتابع بذل الجهود مع زملائي وزراء النقل العرب لتحقيق هذا التكتل ولتنشيط حركة النقل البحري بين الدول العربية، الذي يعتبر الشريان الالهم للتبادل التجاري ونمو الاقتصاد العربي».

اهتمام شخصي بقطاع النقل البحري اللبناني

وتابع الوزير فنينانوس: «اما على صعيد النقل البحري اللبناني ومع وجود الأسرة المرفئية معنا في هذه السهرة، فإنني اؤكد مجددا اهتمامي الشخصي والكبير بهذا القطاع لأنه يلعب دورا محوريا في الاقتصاد الوطني اللبناني. فمنذ نحو اسبوع تقريبا راقت دولة رئيس مجلس الوزراء سعد الحريري في جولة تفقدية في مرفأ بيروت بمشاركة عدد من العاملين والمتعاملين مع المرفأ، ومن بينهم الصديق ايلي زخور،

شكر وتقدير للغرفة الدولية للملاحة في بيروت

واضاف فنينانوس: «لا بد لي في هذه السهرة من ان اوجه كلمة شكر وتقدير للغرفة الدولية للملاحة في بيروت ولرئيسها الصديق ايلي زخور لاستضافتها تلك الاجتماعات التي اتاحت لي لقاء ضيوفنا الأعزاء من جهة، وللتأكيد من ان بيروت ستظل الحاضنة لكل المؤتمرات والاجتماعات التي تدعو للعمل معا من اجل تحقيق الاهداف المشتركة التي تصب في مصلحة البلدان العربية المشتركة وشعوبها من جهة اخرى».

واضاف: «ان اقامة ورشة العمل لاقامة «تكتل بحري عربي» هو استراتيجي وفاق الالهية، ويمكن اعتباره الوسيلة الفضلى، وربما الوحيدة القادرة على تفعيل قطاع النقل البحري العربي بكل اشكاله». فهذا التكتل في حال تحقيقه، سيؤدي الى تحديث صناعة النقل البحري في الدول العربية واحداث نهضة اقتصادية نوعية، والاسراع في تحقيق



من اليسار: الأدميرال سمير الخادم، والدكتور وجيه فانوس



من اليمين: المحامي ايلي قليموس، أحد الضيوف، نجيب الجميل ومالك ضير



من اليمين: رائد بقعوني ، سامي خوري ، جورج شاهين وشكيب خوري



من اليسار: هبة طويل، محمد فخر الدين، ساره حيدر ويوسف مصري



من اليمين: مارون أبي عاد، ماغي ينسي، خليل زعيتر، مروان كعكي، سامر رعد، مصطفى فرشوخ ومحمد بيرم



من اليمين: ميلاد أبو سيف، محمد مصيلحي، مدحت القاضي، عبد النبي بن سعيد، كابريس سلوكجي وجورج سلوكجي

المنتظر ان تطلق الاسابيع القليلة المقبلة.

النشاط المميز للغرفة الدولية للملاحة في بيروت

وختم **فنيانوس** مؤكدا انه «لن يدخر جهدا لاقامة اوثق العلاقات مع زملائي وزراء النقل العرب لخدمة قطاع النقل البحري العربي، واکثر شكري للغرفة الدولية للملاحة في بيروت على



من اليمين: نافذ قواص، ندى الحوت، جوزف فرح، كوثر حنبوري، رولى راشد، إحدى الزميلات، وسام سعد وبيار سعد

النشاط المميز الذي تقوم به والدور الفاعل لابرار دور قطاع النقل البحري اللبناني داخليا وإقليمياً ودولياً».

وفي نهاية المأدبة تسلّم الوزير **فنيانوس** هدايا ودروعاً من كل من الغرفة الدولية للملاحة في بيروت والإتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية ونقابة ملاحة الأردن. كما تسلّم الوزيران السابقان **عمر مسقاوي** و**غازي العريضي** هديتين تقديريتين من الغرفة. ثم رعى الوزير **فنيانوس** توزيع هدايا قدمتها الغرفة للمؤسسات والشركات وأعضاء الغرفة لرعايتهم الإعلانية SPONSORS لهذا الحدث. فوزعت الهدايا على كل من **منى بوارشي** (ARKAS LEVANT)، **محمد فخر الدين** (MSC (LEBANON)، **سمير مقوم** (SEALINE GROUP)، **سارة حيدر** شركة (BCTC) المشغلة لمحطة الحاويات، **ايلى رزق** (شركة التفرغ اللبنانية)، **رائد بقعوني** شركة (SEANAUTICS)، **ألين عجرم** (UNISHIP GROUP) و**جوسلين داوود** السكرتيرة التنفيذية للغرفة نظراً للجهود التي بذلتها لإنجاح الفعاليات التي استضافتها الغرفة.

حيث اطلعنا على اوضاع مرفأ بيروت، لا سيما محطة الحاويات التي أصبحت المرفق البحري الخدماتي الأهم في لبنان بتجهيزاتها المتطورة وخدماتها الجيدة، والتي تضاهي تلك المتوفرة في أهم المرفأ العالمية.

محطة الحاويات استقطبت أهم شركات الملاحة العالمية

وتابع: «ان هذه المحطة التي

تعمل وفق أهم المعايير العالمية تمكنت من زيادة حجم اعمالها بصورة قياسية ٣٠٠ الف حاوية منطية في العام ٢٠٠٢، الى مليون و٣٠٠ الف حاوية في العام ٢٠١٨. كما تمكنت هذه المحطة من استقطاب اهم شركات الملاحة العالمية. فتحوّلت الى مركز لعمليات المسافنة نحو مرفأ البلدان المجاورة. وقد أصبحت حركة الحاويات برسم المسافنة تشكل أكثر من ٣٤ بالمئة من الحركة الاجمالية لمحطة الحاويات.

... ومخطط توجيهي لمرفأ بيروت

واشار **فنيانوس** الى «ان هذه الحركة المزدهرة احدثت ازدهاراً كبيراً في محطة الحاويات، لعدم قدرتها على استيعاب المزيد من الحركة، لذلك كان تحركنا سريعاً لايجاد حل لهذه المعضلة، فطلبنا من ادارة المرفأ تحضير المخطط التوجيهي العام لتطوير المرفأ وتوسيعه وتجهيزه حتى العام ٢٠٣٧. وقد تم انجاز هذا المخطط الذي أصبح في عهدة الامانة العامة لمجلس الوزراء ليتم عرضه لاحقاً على مجلس الوزراء. كما ان ادارة المرفأ تعد مناقصة جديدة لتشغيل محطة الحاويات، والتي من

خلال حفل الاستقبال بالعيد الوطني الـ ٨٩ للسعودية: السفير بخاري: تعاطي المملكة مع لبنان نموذج فريد ومميز في تاريخ العلاقات العربية



من اليمين: السفير اللبناني في السعودية فوزي كباره، القنصل السعودي سلطان السباعي، طوني حتي ومارون شلهوب



السفير السعودي يتحدث امام ممثلي الرؤساء



عدنان القصار وموني الهراوي



من اليمين: سعد ازهري والشيخ د. فادي الجميل



السفير بخاري وميشال فرعون



من اليمين: المحافظ زياد شبيب، السفير بخاري والمطران الياس عوده



من اليمين: الوزير وائل ابو فاعور، النائب نضال طعمه، النائب مروان حماده، النائب هنري حلو، النائب سامي الجميل، الوزير اكرم شهيب والنائب تيمور جنبلاط



اركان وموظفو السفارة السعودية مع عائلاتهم

أقام سفير خادم الحرمين الشريفين وليد بخاري حفل استقبال لمناسبة العيد الوطني التاسع والثمانين للمملكة العربية السعودية في المتحف الوطني في بيروت، حضره وزير السياحة أفيديس كيدانيان ممثلاً رئيس الجمهورية العماد ميشال عون، النائب علي بزي ممثلاً رئيس مجلس النواب نبيه بري، النائب بهية الحريري ممثلة رئيس مجلس الوزراء سعد الحريري، والرؤساء السابقون للجمهورية والمجلس والحكومة وحشد من الوزراء والنواب والدبلوماسيين والفاعليات.

بداية التشيد الوطني اللبناني والسلام الملكي السعودي. ثم ألقى السفير بخاري كلمة قال فيها: (...). جسدت المملكة في تعاطيها الذي لا ينقطع مع لبنان الحبيب منذ نشأتها نموذجاً فريداً ومميزاً في تاريخ العلاقات العربية - العربية».

أضاف: «هذا الإرث العريق من العلاقات المتميزة يحملني على تأكيد حرص قيادة المملكة على لبنان وشعبه بكافة فئاته وطوائفه ومناطقه وعلى أمن واستقرار هذا البلد الطيب، وأهمية ان يستعيد تألقه ودوره الفاعل بين دول المنطقة».

وختم: «لا بد لي أن أستذكر معكم قول الملك المؤسس المغفور له عبد العزيز بن عبد الرحمن آل سعود طيب الله ثراه حين أرسى أبرز مرتكزات العلاقات الثنائية بين المملكة العربية السعودية ولبنان بقوله: «لبنان قطعة منا وأنا أحمي استقلاله بنفسي ولن أسمح لأية يد ان تمتد اليه بسوء». وكل عام وأنتم بألف خير...»

شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
يُعتمد عليها



لأنه لا شيء مضمون

أمن نفسك مع تأمين المركبات الذي
سيضمن لك الحماية الكاملة والشاملة.



هاتف: 6 4634161 (+962) فاكس: 6 4637905 (+962) www.jicjo.com

الأردن: عمان (الدوار الثالث وفرع المدينة/ وسط البلد) - العقبة الإمارات العربية المتحدة: أبوظبي - دبي - الشارقة الكويت

منتظور

لخدمتكن

DIGITAL
SOLUTIONS



بنك بيلوس

ByblosPay App

مجلة 1
التأمين العربية

الجزء الثاني
PART II



العدد ٥٧٥ • السنة الخمسون • تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٩
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 575 • 50 YEARS • OCTOBER 2019

الدورة 26 لمؤتمر FAIR 2019 في مراكش

تحالف الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين واعادة التأمين
يمنح فرصا حقيقية وآفاقا مشرقة لإفريقيا وآسيا



SPECIAL

26TH FAIR CONFERENCE
MARRAKECH - MOROCCO

خاص



5 289000 017804



WEHBEINSURED

وهبة لخدمات التأمين ش.ذ.م.م.
WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.



Insured. Secured.

- Corporate Lines Insurance
- Personal Lines and Motor Insurance
- Employee Benefits Insurance
- Financial Planning



As an independent insurance broker in the Middle East region, one of our main strengths is our ability to maintain solid and strategic relationships with our associate offices and business partners, which enables us to better manage and control risks locally, regionally, as well as globally.

Call us today +9714 7048 600 or learn more at wehbeinsured.com

Dubai: 5th Floor, Oud Metha Offices, Sheikh Rashid Road
Abu Dhabi: 16th Floor, 3 Sails Building, Corniche Road
Beirut: 4th Floor, Modca Bldg., Hamra Street

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



الملك محمد السادس رعى اعمال الدورة ٢٦ لمؤتمر FAIR 2019 في مراكش الوزير محمد بنشعبون: تحالف الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين واعداد التأمين يمنح فرصا حقيقية وأفاقا مشرقة لإفريقيا وآسيا



زغنون عبد اللطيف



يوسف فاسي فهري



د. عادل منير



ياسر البحارنة



بشير بادو



حسن بوبريك



نعمان العصامي



الحضور

التعاون بين منطقتي افريقيا وآسيا. والمعلوم ان مؤتمرات الجمعية العامة ل FAIR تنعقد مرة كل عامين بالتناوب بين افريقيا وآسيا وبمبادرة من الاتحاد الافرو-آسيوي للتأمين واعداد التأمين.

ويضم الاتحاد حاليا ٢٤٥ عضوا من ٥٤ بلدا.

افتتاحا، القى وزير الاقتصاد والمالية محمد بنشعبون كلمة اشار فيها الى ان التحالف الذي يمثله الاتحاد يمنح فرصا حقيقية و يبشر بأفاق مشرقة بالنسبة لبلداننا وقارتينا.

واضاف بنشعبون في كلمة تلاها بالنيابة عنه نعمان العصامي ان الاسس التي يرتكز عليها الاتحاد، اذا كانت سياسية في بدايتها، فإنها اصبحت اليوم اقتصادية واجتماعية بقوة، مضيفا ان هذا الاتحاد يجمع بين صناعة حيوية

رعى الملك المغربي محمد السادس اعمال الدورة ٢٦ لمؤتمر الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين واعداد التأمين FAIR 2019 في مراكش والذي نظم من قبل الشركة المركزية لاعداد التأمين SCR تحت شعار «الحوافز الاقتصادية الجديدة في الاسواق الافرو-آسيوية للتأمينات» بحضور ممثلي شركات التأمين واعداد التأمين في آسيا وافريقيا والشرق الاوسط واوربا وخبراء ومتدخلين من مستوى رفيع بهدف تحديد السبل والبحث عن الحلول الملائمة لتمكين قطاع التأمين واعداد التأمين من الاضطلاع بدوره كاملا وعلى الخصوص في مجال تأمين الاشخاص والممتلكات وتعبئة الادخار لمصلحة المنطقة الأفرو-آسيوية. وقد شكل المؤتمر منصة للنقاشات الديناميكية والتبادل البناء للتجارب بين الخبراء الدوليين من اجل ارساء علاقات وثيقة بين الفاعلين وتطوير سبل



من اليسار: حسن بوبريك، نعمان العصامي، عبد الرحيم شفاقي، ياسر البحارنة، نبيل حجار، علاء الزهيري، حليم جادي ويوسف فاسي فهري



من اليسار: د. عادل منير، بشير بادو، زهير بن سعيد، شكيب أبو زيد، محمد ايت عمار، سهام رملي وجمال بنشقرن



من اليمين: الزميلة شيلا، زهير العطوط، لميا بن محمود، د. منير قبان، صفيا صفار



من اليمين: قسو كريم لحلو، عبداللطيف زغنون، خالد الظاهري، فهد الحصني، عمر الأمين، طارق هائل سعيد وجورج قبان



من اليمين: احمد نصرالله، أحمد شهرمان، جهاد غانم، رومل طباجه وجان كارل مازجي

والهجمات الالكترونية، وتلك المتعلقة بالتغير المناخي، او المخاطر التي يتعرض لها القطاع من خلال تعزيز الاكراهات التنظيمية التي يخضع لها. وشدد الوزير على ان قطاع التأمين لا يمكن ان يشهد نموا من دون تطوير نظام مالي حديث وقوي.

زغنون عبد اللطيف (رئيس المجلس الإداري للشركة المركزية لإعادة التأمين):

القطاع رهين تحديث القدرات الاقتصادية عبر استعمال

التكنولوجيات الحديثة

وشدّد رئيس المجلس الإداري للشركة المركزية لإعادة التأمين زغنون عبد اللطيف على ضرورة التعاون بين الفاعلين في قطاع التأمين في القارتين الإفريقية والآسيوية، وتجاوز الحواجز الاقتصادية التي تحدّ من فعالية التعاون في هذا المجال.

ودعا زغنون الى التفكير في الإنفتاح على فرص جديدة لتحقيق الازدهار في قطاع التأمين وإعادة التأمين وتجاوز انحصاره في الكوارث والحوادث،



من اليمين: حمد المحياس، حسين الشرييني، محمد مظهر حماده ويوسف العسيري

للتنمية الاقتصادية ومناطق تعتبر مركزا مستقبليا للنمو العالمي. وقال الوزير: دورنا كسلطات عمومية هو تهيئة الظروف المشجعة لتطوركم وقدرتكم على الابتكار في منتجات من اجل مواجهة عالم يتغير بسرعة، مؤكدا على الحاجة الى الحفاظ على التوازنات الماكرو-اقتصادية، وتطوير اقتصاد ديناميكي وتعزيز مناخ اعمال يشجع على النشاط الاقتصادي، ويتعلق الامر كذلك بالسهر على تطوير قطاع مالي متين يضطلع بدوره كاملا في تعبئة الادخار وتمويل الاقتصاد، والتوفر على قطاع تأمين يؤدي وظائفه المزدوجة لتغطية المخاطر وتمويل الاقتصاد. وحذر بنشعبون من ان العالم يتغير، والسكان في نمو وانماط الاستهلاك تتغير. ونتيجة لذلك، فإننا نشهد مخاطر جديدة حيث يصبح المستقبل اكثر غموضا وبيئتنا متقلبة بشكل متزايد، مشيرا الى انه في مواجهة كل هذا يزداد دور ومسؤولية شركات التأمين واعادة التأمين من اجل الاستمرار في الاضطلاع بدورها الأمني، وبالتالي السماح للافراد والشركات والامم بالاستمرار في المضي قدما والاستثمار والتطور بشكل سلمي.

واستعرض، في هذا الصدد مجموعة من المخاطر المرتبطة بمجال التأمين واعادة التأمين سيما تلك الناجمة عن الثورة الرقمية التي يشهدها المجتمع،



من اليمين: ماكس زكار، ناديا عبد الرحمن، أمل عبد الحق ومحمد الريماوي



من اليمين: كريم جبيري، هادي حشيشه، سمر هيدموس، د. منير قبان وجورج قبان



اجتماع ARAB RE وGRS



أركان GIG



من اليمين: سلمان النصار وأحمد عوض الله عبد العال



من اليمين: راشد العنزي، داوود توفيق وطارق المصري



من اليمين: شريف بن حبيلس ويوسف بنميسيا

واعادة التأمين لتعزيز التعاون بين افريقيا وآسيا في مجال التأمين واعادة التأمين معتبرا ان آفاق تطوير هذا القطاع في القارتين تظل رائعة. وأشار **بوبريك** الى ان هذا التطور سيتم استخلاصه في السنوات المقبلة من خلال تحول في مركز ثقل الاقتصاد العالمي من الغرب (الولايات المتحدة واوروبا) باتجاه الشرق (آسيا خاصة الصين) وكذا القارة الافريقية، موضحا انه خلال السنوات العشر المقبلة، سيتم انتاج ٦٠ في المئة من النمو العالمي من قبل الدول الصاعدة، مما يعكس المؤهلات القوية التي يمنحها هذا النمو الاقتصادي بالنسبة للقارتين الآسيوية والافريقية في قطاع التأمين واعادة التأمين.

وفي معرض تساؤله عن الوسائل الكفيلة بتطوير قطاع التأمينات، اشار الى انه من الضروري ان يسهر بتنسيق مع السلطات التنظيمية الاخرى، على الوقاية ضد عدم الاستقرار المالي للسوق وضمن سبولة الشركات حتى تتمكن تلك التي تعمل في مجال التأمين من الوفاء بالتزاماتها تجاه المؤمنين مع العمل على حمايتها في علاقاتها اليومية مع الفاعلين في القطاع (الشركات أو الوسطاء).

معتبراً ان القطاع رهين بتحديث القدرات الاقتصادية عبر استعمال التكنولوجيات الحديثة وتنوع العروض، وكذلك الانفتاح على الأفكار الجديدة مثل صناعة السيارات من دون سائق. وأبرز **زغنون** ان «الشركة المركزية لإعادة التأمين التي أسسها صندوق الإيداع والتدبير، استطاعت ان تصبح حاضنة للتأمين من المخاطر الكبرى، بما فيها الكوارث الطبيعية، وهو ما جعلها اليوم من كبريات شركات التأمين في القارة الإفريقية»، داعياً الى ضرورة «إيجاد حلول عملية من أجل ضمان ازدهار القطاع في المستقبل، إضافة الى الوفاء لإعلان أندونيسيا الذي ساهم في وجود الإتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين».

حسن بوبريك (رئيس هيئة مراقبة التأمينات والاحتياط الاجتماعي):

٦٠ في المئة من النمو العالمي ستنجته الدول الصاعدة

من جهته، أشاد رئيس هيئة مراقبة التأمينات والاحتياط الاجتماعي **حسن بوبريك** بالجهود الكبيرة التي يبذلها الاتحاد الافرو-آسيوي للتأمين



APEX وSAUDI RE



أركان LOCKTON، الليبية للتأمين وARAB RE



اجتماع ARABIAN ISLAMIC TAKAFUL و NASCO RE



من اليسار: رأفت فارس، KONSTANTINA RAPTI، ARETI AVGOUSTAKI و MINAS HADZITAKIS



اجتماع R & V و DHOFAR INS



من اليمين: عمار مصلوح، مصطفى رزوق، عبد الحكيم حجو وشكيب الحسائي

بشير بادو (مدير عام الفدرالية المغربية لشركات التأمين وإعادة التأمين): صناعة التأمين في قارتي أفريقيا وآسيا تنتظرها هوامش نمو استثنائية

من جهته أكد المدير العام للفدرالية المغربية لشركات التأمين وإعادة التأمين بشير بادو، أن صناعة التأمين في قارتي أفريقيا وآسيا تنتظرها حزمة مهمة من المواد القابلة للتأمين، وهوامش نمو استثنائية خلال السنوات المقبلة. وأضاف أنه في العديد من البلدان الأفريقية والآسيوية، لا يزال جزء من السكان والعملاء الاقتصاديين الأكثر هشاشة على هامش التطورات في القارتين ولا يتوفرون على شبكات أمان حيث يبدو من الضروري اللجوء إلى الابتكار لتقديم عرض يتكيف مع احتياجات وواقع ساكنتنا.



من اليسار: د. علي الوزني، كمال طباجه، عصام الأنصاري واسامة رفعت

ياسر البحارنة: التعاون الناجح والمثمر بين اعضاء الفدرالية يرفع تحديات قطاع التأمين وإعادة الاعادة خلال السنوات المقبلة

وأشاد رئيس الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين المنتهية ولايته ياسر البحارنة بالجهود التي بذلتها اللجنة المنظمة من أجل ضمان نجاح المؤتمر، مؤكداً أن التعاون الناجح والمثمر بين أعضاء الفدرالية يمثل الرأسمال الأكبر للاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين من أجل رفع التحديات التي سيواجهها قطاع التأمين وإعادة التأمين خلال السنوات المقبلة. وبعد أشادته بأهمية اختيار موضوع هذا المؤتمر ٢٦ أكد البحارنة على القدرة الهائلة على التفاعل بين أعضاء الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين بغية الاستجابة بشكل مناسب لاحتياجات القطاع سيما السياق الجيوسياسي والتدابير الحمائية التي تنمو باستمرار.



اجتماع R&V و ADNIC



من اليمين: عبد الرحيم مزباني، حسان اوبران وشمس الدين كسالي



من اليسار: جوزف وايلي عقيقي



أركان MILLI RE



أركان LOCKTON والتمتدة اليمن



من اليمين: حسين ملوك ويزيد بيطار



من اليمين: مجيب ردمان، راضي كامل وطارق حسين



من اليسار: محمد لعراف، عبد الرحيم مزياني وحسان أبو بران

يوسف فاسي فهري

(رئيس الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين والرئيس التنفيذي لشركة SCR):

إطلاق نموذج الكوارث الجديد في الأول من يناير

رحب رئيس الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين FAIR ورئيس الشركة المركزية لإعادة التأمين SCR يوسف فاسي فهري في كلمته بالحضور خلال مؤتمر الإتحاد الأفرو آسيوي، وأشار إلى أن الشركة المركزية لإعادة التأمين ستحتفل سنة ٢٠٢٠ بمرور ٦٠ عاماً على تأسيسها، مؤكداً مواصلة عمليات التطور والتقدم محلياً ودولياً، لافتاً إلى أن العام المقبل سيكون عاماً مهماً بالنسبة إليها بصفتها شركة إعادة تأمين إقليمية، خصوصاً مع إطلاق نموذج الكوارث الجديد في الأول من يناير (كانون الثاني)، معلناً أن همها الرئيسي هو إيجاد الحلول في قطاع إعادة التأمين.

وأعلن فهري أن الفترة المقبلة ستشهد أيضاً إطلاق خطة تحوّل إستراتيجية جديدة مدفوعة بثلاثة أركان، وهي خدمة العملاء، معرفة أنواع المخاطر وقوة رأس المال وتحسين التصنيفات، مصرحاً أن أداء سوق التأمين المغربية كان جيداً مؤخراً، حيث سجل قفزة مثيرة للاهتمام خلال الأعوام الخمسة الماضية، إذ بلغ حجم الأعمال ما يعادل ٤,٣٢ مليار دولار في عام ٢٠١٨.

د. عادل منير

(الامين العام للاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين):

المؤتمر فرصة جيدة للحوار ومناقشة قضايا رئيسية

تحتاجها صناعة التأمين لإيجاد حلول لها

ونوه الأمين العام للاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين د. عادل منير بالأعداد الهائلة من المشاركين في هذا التجمع، مما يعكس الحماس والاهتمام بهذا الحدث الكبير من أجل ضمان نجاحه.

وفي معرض اشارته الى ان قارتي افريقيا وآسيا تواجهان تحديات كبرى وقضايا رئيسية في مجال التأمين وإعادة التأمين، خصص منير الى ان هذا المؤتمر يوفر فرصة جيدة للحوار والتلاقي ومناقشة بعض القضايا الرئيسية التي تحتاج صناعة التأمين لإيجاد اجابات وحلول لها ضمانا للتطوير المستمر لهذا القطاع.



من اليسار: هبا فؤاد ومحمد ربيع



من اليمين: صفيان بودجيرا، سمير حمصي، مهدي شلوش وفطومة علال

نستمر
بتميزنا



حققت الخليج للتأمين الجازاً جديداً يضاف الي سجل الجازاتها الحافل بالتميز ولا سيما الجائزة الاخيرة، أفضل علامة تجارية في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا للتأمين ٢٠١٨، والتي تعد ثمرة جهودنا المستمرة في تعزيز تجربة العملاء من خلال علامة تجارية قوية لها وقعها في جميع أماكن تواجدنا إقليمياً. نعتبر علاقتنا مع عملائنا اهم ركيزة في تقدمنا الريادي في عالم صناعة التأمين.

www.gulfinsgroup.com



الكويت • مصر • البحرين • الأردن • تركيا • الجزائر • سوريا • العراق • الإمارات العربية المتحدة • لبنان • المملكة العربية السعودية

المغرب على رأس الإتحاد



تم انتخاب المغرب من قبل الجمعية العامة للإتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين على هامش المؤتمر. ونظم حفل تسلّم رئاسة الإتحاد بين البحرين في شخص الرئيس المنتهية ولايته ياسر البحارنة والمغرب في شخص يوسف فاسي فهري خلال افتتاح الدورة. ويعمل الإتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين الذي أحدث في سبتمبر ١٩٦٤ وذلك في إطار تنفيذ بنود إعلان باندونغ، لا سيّما في فصله المتعلق بالتعاون الإقتصادي، على تنمية صناعة التأمين في البلدان الأفرو-آسيوية، وتعزيز التعاون بين شركات التأمين وإعادة التأمين الإفريقية والآسيوية، وذلك عن طريق التبادل المنتظم للمعلومات والكفاءات وتنمية العلاقات التجارية.



ابراهيم الصخي وصادق الطوالي



من اليمين: رضا فتحي، عمر العجلاني وجيرار منير



من اليمين: محمد محمود رشدان، حبيب جعلوك وإيهاب الشيمي



اجتماع ARAB RE وSCR



أحد إجتماعات AIG



داخل قاعة إجتماعات APEX



من اليمين: عبدالله بداوي، ROHIT BODA، داوود الدويسان، أحمد عبدالله ومحمد طبطباي



من اليمين: حبيب جعلوك، شريف الغمراوي، أحمد شهاب، مشيرة مأمون



من اليمين: هيثم المدرس، عبدالله العسيري، محمد العيله ومحمد فيرا

جلسات العمل



من اليمين: عمر الأمين، BEAT STREBEL، الشهاب سليمان ويسر تازي

الجلسة الأولى:

موضوعها «نجاح تأمين المايكرو انشورنس MICRO INSURANCE في أفريقيا وآسيا». تحدث فيها BEAT STREBEL المدير التنفيذي للشرق الأوسط وأفريقيا في شركة SWISS RE وعمر الأمين الرئيس التنفيذي لشركة أورينت الإمارات والشهاب سليمان مساعد المدير العام في شركة وفا للتأمين Wafa - المغرب ومارن بولر من IFC.

بيت ستريل (SWISS RE):

التأمين الأصغر يوفر حماية ذات معنى للناس ويجعل حياتهم أكثر أماناً

سلط المدير الإداري في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة سويس ري بيت ستريل Beat Strebel الضوء، خلال كلمته في المؤتمر الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين، على التأمين الأصغر micro insurance، وأشار إلى أنه الوسيلة لجعل الطريق أكثر مرونة حيث يساهم في سد الفجوة في السوق، خصوصاً أن معظم الناس في أفريقيا اليوم ليسوا مؤمنين، مؤكداً أن الشركات والأثرياء فقط يشترون الوثائق التأمينية، وبالتالي عدد كبير من السكان ليسوا جزءاً من النظام، لافتاً إلى أن الموضوع يدور حول كيفية قيام جميع الشركاء من الدول، شركات التأمين والإعادة، المنظمين، الكيانات غير الحكومية، شركات التكنولوجيا، الموزعين، إلخ... بإيجاد حلول ومنتجات تلائم إحتياجات ومتطلبات الأشخاص الذين لا يملكون تغطيات تأمينية، معلناً أن هذه المنتجات والحلول ستكون غير مكلفة وتوفر حماية ذات معنى للناس لجعل حياتهم في نهاية المطاف أفضل وأكثر أماناً.

عمر الأمين (ORIENT):

ساما تمنحنا ترخيصاً لإنشاء فرع في المملكة

أشار الرئيس التنفيذي لشركة أورينت الإمارات عمر الأمين في مداخلة إلى التطورات التي شهدتها الشركة، بالإضافة إلى حصول شركة أورينت تكافل في مصر على تصنيف A+ من A.M.BEST المرتفع والمساوي للتصنيف الذي حصلت عليه الشركة الأم. ولفت الأمين إلى إنجازات الشركة منذ نشأتها في العام ١٩٨٢ حيث بدأت العمل برأس مال محدود يقدر بـ ٥ ملايين درهم لتصبح حقوق مساهميها حالياً ٢ مليارات درهم. كاشفاً عن موافقة السلطات السعودية على منح ترخيص للشركة لإنشاء فرع في المملكة. وهي الموافقة الأولى التي تصدر عن مؤسسة النقد العربي السعودي ساما في هذا الخصوص.



من اليسار: هادي تيوكاريس، هادي حافظ ومحمد صلاح الدين



من اليمين: محمد مظهر حماده، نبيل قطران و MARK COCKAYNE



من اليمين: حسين ملوك واحمد عتقه



من اليمين: أحمد ادريس و Salvatore Orlando



من اليمين: نبيل قطران وكمال السرطاوي



من اليمين: غسان جبور، ايلي بو شعيا وفادي شرقاوي



من اليمين: Hanner Alms، كمال طباجه، يوسف فاسي فهري، هادي حشيشه و Umar Ba

الجلسة الثانية:

موضوعها «حوافز اقتصادية في الأسواق الأفرو آسيوية».

تحدث فيها يوسف فاسي فهري الرئيس التنفيذي لشركة SCR - المغرب وكمال طباجه نائب الرئيس التنفيذي في شركة TRUST RE وهادي حشيشة رئيس الإكتتاب للإتفاقيات والممتلكات والحوادث الشخصية في الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة SCOR وموتسونغ نازار الرئيس التنفيذي لشركة كونتيننتال ري.

هادي حشيشة (SCOR):

على مقدمي الخدمات التركيز على ردم فجوة الحماية

تناول مدير العمليات الإكتتابية في فروع تأمين الإتفاقيات، التأمينات الشخصية والتأمين ضد الحوادث في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة سكور هادي حشيشة في محاضرتة موضوع الحواجز والعوائق الاقتصادية الجديدة في قارة آسيا الناشئة، مؤكداً أن القيود التي تفرضها السوق تحمي حملة الوثائق، كما أن هيئات الرقابة تحمي السوق من المنافسة، لافتاً إلى أن المنافسة ضرورية وإلا سيكون هناك تشويه في الأسعار، الأمر الذي قد يعوق تقدم اللاعبين المحليين وقدرتهم على التطور في المجالين التسويقي والتجاري.

وصرح حشيشة أن هناك مبادرات لدمج الإقتصادات في المنطقة، ودعا مقدمي الخدمات إلى التركيز على سد فجوة الحماية، مضيفاً أن «سكور» جاهزة لمساعدة السوق من خلال نقل المعرفة، معلناً أنها ساهمت في إنشاء مجمع التأمين ضد الكوارث في تركيا، وجمع التأمين ضد الكوارث في الجزائر، ومبادراتها على هذا الصعيد جيدة جداً ولها تأثير إيجابي على المجتمعات، مؤكداً تشجيعها للمنتجات الجديدة في العديد من الأسواق التي تستجيب لإحتياجات السوق ومتطلباتها، والتي تتم بطريقة متوازنة لمصلحة جميع الأطراف المعنية في الأسواق.

كمال طباجة (TRUST RE):

ضرورة قيام تعاون بين منظمي القطاع وشركات الاعادة

تطرق نائب الرئيس التنفيذي لشركة TRUST RE كمال طباجة في كلمته الى دور هيئات الرقابة في المنطقة ودعمها شركات التأمين والاعادة كي تتمكن من التوسع خارج نطاق الاسواق التي تتواجد فيها. وشدد على ضرورة قيام تعاون بين المعنيين بتنظيم القطاع وشركات الاعادة والاطلاع على المشكلات التي تعانيتها، الى جانب اصدار قوانين وتشريعات مشابهة للمعمول بها في الدول المتقدمة، باعتبارها من المتطلبات الاساسية الملحة لدى توسع المعيددين نحو اسواق اخرى، ومن الهمية بمكان في هذا الاطار ترسيخ التعاون بين المنظمين المحليين والخارجيين في هذا المجال، لافتا الى بروز العديد من التحديات التي تعترض شركات الاعادة العربية على مستوى الايفاء برأس المال المطلوب، الى جانب نفقات الابحاث والموارد البشرية فضلا عن الغاء شروط التأسيس بين الدول العربية كما هي الحال في اوروبا ما يتيح للشركات العمل في اي من هذه الدول من دون الاستحصال على ترخيص منفرد من كل دولة على حدة.



اجتماع AON BENFIELD و TRUST RE



اجتماع EXOS والمملكة المتحدة اليم



أركان IGI



اجتماع BOUBYAN TAKAFUL وPREMIUM



من اليمين: VASILIS KATSIPIS, SALVATORE ORLANDO وعثمان العلمي

الجلسة الثالثة:

موضوعها «عندما يلتقي الابتكار والقانون».

تحدث فيها SALVATORE ORLANDO مدير اكتتابات الممتلكات والحوادث الشخصية في الشرق الأوسط وأفريقيا في PARTNER RE وعثمان خليل العلمي أمين عام ACAPS وفاسيليس كاتسيبيس من A.M.BEST و د. XU CHUNW من CBIRC.

سلفاتوري اورلاندو (PARTNER RE):

ضرورة الاستجابة لاحتياجات العملاء والتأكد من ابتكار منتجات تتلاءم ومتطلباتهم

وتحدث رئيس منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وروسيا ورابطة الدول المستقلة وأوكرانيا وتركيا في شركة بارنتري سلفاتوري اورلاندو Salvatore Orlando عن موضوع الابتكار، وحقيقة أن الناس مهتمون بفهم كيف تتعامل الصناعة التأمينية مع تحديات الابتكار، لافتاً إلى أن هذا التحدي يسير جنباً إلى جنب مع التكنولوجيا ومحاولة التأكد من أن الناس يفهمون أن الجزء الرئيسي من التغييرات يتم تقديمه بواسطة التكنولوجيا الحديثة، إنترنت الأشياء وغيرها، مؤكداً أننا بحاجة إلى أن نكون مستجيبين لاحتياجات العملاء والتأكد من ابتكار منتجات محددة تتلاءم مع متطلباتهم، وفي الوقت عينه إبتكار وإيجاد منتج يعود بمكاسب وعوائد مالية، مشيراً إلى أنه لغاية الآن، لم ينجح معظم الأشخاص الذين إبتكروا بعض المنتجات في تحقيق نجاح كبير، لذلك لا بد من فهم أن الابتكار قد يكون مكلفاً للغاية.



ماريو حليس وعماد مصري



عائشة ظاذا وهادي رياشي



وليد صيداني مع فريق عمله



من اليمين:
أمين اودغيري،
ATUL BODA
ROHIT BODA و



من اليسار:
داني ضاهر عون،
KAI ANDRE KELLERS
JOHANNES SPEICHER
وكارين شرفان حداد



اركان TRUST RE



اجتماع INTERLINK و ZURICH INS



من اليمين: جو أسمر، LIWEI، ANTOINE BAVANDI و JANVARIO ALI WALAS

الجلسة الرابعة:

موضوعها «زيادة التعاون الأفرو آسيوي».

تحدث فيها جو أسمر مدير تنفيذي الإتفاقيات الإختيارية في شركة CHEDID RE و انطوان بافاندي من البنك الدولي ولي واي مدير في شركة CHINA RE وخواناريو الي والاس من AIRDC.

جو أسمر (CHEDID RE):

إنشاء شركات إعادة ضخمة أو تجمعات قادرة على اكتتاب كبرى المشاريع

ناقش المدير التنفيذي في شركة شديدي ري جو أسمر التعاون بين القارتين الآسيوية والأفريقية. ولفت أسمر الى ان في افريقيا الكثير من الاستثمارات الآسيوية ومشاريع في البنى التحتية، توجد فرصاً تأمينية مهمة لا تستفيد منها شركات التأمين وإعادة التأمين الأفريقية في الوقت الحالي. وأشار الى ان هذه المشاريع يتم تأمينها من خلال شركات تأمين او إعادة آسيوية صينية وكورية وغيرها. من ناحية اخرى أكد أسمر ان عمل «شديدي ري» كشركة في المنطقة هو الترويج للمزيد من الاعمال الأفريقية ولقيام علاقات متبادلة وتأزر بين افريقيا وآسيا ويجاد فرص لجميع الاسواق والاكتتاب بمزيد من الاعمال. اما على صعيد تطوير العلاقات الآسيوية الأفريقية فاقترح أسمر انشاء شركات إعادة ضخمة او تجمعات معينة برؤوس اموال من القارتين قادرة على اكتتاب كبرى المشاريع.

أنطوان بافاندي (WORLD BANK):

استقطاب الجهات المانحة وشركاء التنمية للنهوض بقطاع التأمين

وذكر أنطوان بافاندي، أحد كبار خبراء القطاع المالي في فريق تمويل الأزمات والكوارث التابع للبنك الدولي بأنه يعمل من أجل البلدان النامية لضمان المرونة المالية للكوارث الطبيعية والصدمات الاقتصادية، وذلك عن طريق تطوير استراتيجيات مالية للمخاطر، بما في ذلك التأمين للتأكد من أن هذه البلدان يمكنها تنفيذ حلول مستدامة قوية على مر السنين، لافتاً إلى الحاجة إلى وجود شركاء إقليميين لتعزيز هذا التعاون، ومواءمة الإهتمام في مجال فهم المخاطر والمعلومات المتعلقة بالمخاطر، بحيث يكون التعاون التقني مجال اهتمام مشترك من أجل المساعدة في بناء الشراكات، مسلطاً الضوء على موضوع الابتكار وأهمية استقطاب المنظمين والجهات المانحة وشركاء التنمية للمساعدة في النهوض بقطاع التأمين.



من اليمين: حبيب جعلوك وعمر جوده



من اليمين: MOHD AFDZAL و AHMAD SAIFUL BAHRI



من اليسار: وائل عبد المحسن وأحمد حسن

أمّن عبر الانترنت الآن



earabia.arabiainsurance.com

أطلقت شركة التأمين العربية فرعها الإلكتروني الجديد. لتقدم خدمة أسرع، أسهل وبسعر أفضل.

ما عليك سوى زيارة موقع earabia.arabiainsurance.com وإختيار التأمين الذي أنت بحاجة إليه. وستحصل فوراً على عرض أسعار يحوّلك أن تختار البوليصة التي تناسبك.

* تطبيق الشروط و الأحكام | الخدمة متوفرة في لبنان والإمارات العربية المتحدة



التأمين
العربية



من اليسار: مشيرة مأمون، كارين خطاب، أحمد شهاب، هلا غطمي، فاضل السبع وشريف الغمراوي



الأخوة اليمينيون



من اليمين: CHRISTOS ADAMANTIADIS، فاضل السبع، عصام الأنصاري وعمر جوده

الجلسة الخامسة:

تناولت التأمين التكافلي.

تحدث فيها عمر جودة الرئيس الإقليمي لشركة AFRICA RE وفاضل السبع مدير الإتفاقيات في HANNOVER RE وعصام الأنصاري الرئيس التنفيذي لشركة TAKAFUL GIG وكريستوس ادامنتياديس الرئيس التنفيذي للشرق الأوسط وافريقيا في شركة MARSH.

عصام الأنصاري (TAKAFUL INTERNATIONAL / GIG GRP):

شركات التكافل في الخليج أمام تحدي مقارنة نظيراتها في دول جنوب شرق آسيا
تطرق الرئيس التنفيذي لشركة TAKAFUL INTERNATIONAL / GIG GRP **عصام الأنصاري** في كلمته الى التحديات التي تواجهها صناعة التكافل، وكيفية مقارنة تجربة دول الخليج مع دول جنوب شرق آسيا التي تمتلك خبرات في هذا المجال وتعتبر السباقة في صناعة التكافل، نظراً لتجربتها الرائدة على صعيد تبني قوانين تكافلية متقدمة وتطبيقها في أسواقها مقارنة بدول مجلس التعاون الخليجي والتي لا تزال صناعة التأمين التكافلي فيها حديثة العهد، مضيفاً «ان الجهات الرقابية في دول الخليج تولي اهتماماً أكبر للتأمين التكافلي بغية احتضان عدد أكبر من الشركات الجديدة».

عمر جودة (AFRICA RE):

غياب الوعي التأميني ونقص تطبيق مفهوم التكافل ابرز التحديات
لفت الرئيس التنفيذي لشركة افريكا ري AFRICA RE في مصر **عمر جودة** في كلمته الى التحديات التي تواجه صناعة التأمين في افريقيا، وكيفية تحقيق ربحية ومعدلات نمو خلال الفترة المقبلة. ورأى **جودة** ان ابرز التحديات تتمثل في غياب الوعي التأميني ونقص تطبيق مفهوم التكافل من قبل العاملين في شركات التكافل فضلاً عن عدم اعتماد الوسائل الحديثة في عملية التوزيع والدخول في منافسة مستمرة مع الشركات التقليدية، في حين يتوجب التركيز اكثر على عملاء الشركات التكافلية.

فاضل السبع (HANNOVER RE):

مشكلات تعانيها شركات التكافل بسبب المنافسة مع نظيراتها التقليدية وعدم قدرتها على إضافة خدمات مبتكرة

وذكر مدير الإتفاقيات في شركة HANNOVER RE **فاضل السبع** في كلمته بالتحديات والصعوبات التي تواجه شركات التأمين والإعادة التكافلية وأسواق منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا والخليج مقارنة بالأسواق في أندونيسيا وماليزيا. ولفت في حديثه الى توافر «قدرات كبيرة في صناعة التكافل إلا ان المشكلة الحالية تكمن في المنافسة بين شركات التكافل ونظيراتها التقليدية، الى جانب عدم قدرة الأولى على تحقيق معدلات ربحية بسبب عدم إضافتها أي خدمات مبتكرة للسوق، من هنا يتوجب عليها الإبتكار في منتجاتها وطرح خطوط تأمينية جديدة».



اجتماع
ARAB RE
ومآرب اليمينية



اجتماع
GIG
CHAUCER و



الوفد السوداني المشارك ويظهر من اليمين: رئيس الإتحاد حسن السيد، سامية وداعة عثمان، عبد العال الضاوي، آدم حسن، عبدالله عبدالله، تماضر أبو القاسم، عادل عز الدين السيد ونور الدين حسن صبري



أركان ECHO RE و SCR



من اليسار: علاء الزهيري، ابراهيم سلامه، جيسيكا خاطر، ساره سالم وباسم حلمي



أركان MAPFRE ASISTENCIA

الإمارات تستضيف فعاليات الدورة ٢٧ لمؤتمر FAIR

أعلن المشاركون في الجلسة الختامية لمؤتمر اتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين الأفرو - آسيوية لعام ٢٠١٩ FAIR عن استضافة دولة الإمارات فعاليات دورته الـ ٢٧ سنة ٢٠٢١.

من جهته وصف عضو اللجنة التوجيهية للمجلس التنفيذي لـ FAIR محمد مظهر حمادة الحدث بأنه من شأنه ان يعزز علاقات الشركة بنظيراتها والأصدقاء والشركاء مرة أخرى في إحدى الأسواق الإقليمية المميزة.



من اليسار: يوسف فاسي فهري، ياسر البحارنة ود. عادل منير



من اليمين: نوال حيمص، سميرة كاس، شكيب أبو زيد وأمين برايكية



اجتماع NCA RE و PLATINUM RE



اجتماع GIG و BROKTECH



من اليمين: محمد مصطفى، راضي الكامل، طارق حسين، عبد الحكيم الزقلعي وأحمد انكيسا وفي الصف الثاني محمد بن عريبه



FROM LEFT: NADINE WALTER, ANTOINE GOMOT & KERSTIN MARX



من اليمين: ايلى بو شعيا و LUKAS MULLER



من اليسار: انطوني خوام وهايدي تيوكاريس



فريق عمل SCR



عادل موسى في الصف الأول وخالد عبد الصادق وأحمد خليفة في الصف الثاني



داخل قاعة اجتماعات CHEDID RE



من اليمين: عاطف علي، شكيب أبو زيد، ابراهيم الخزام والمهندس شريف خلفا

مجمعات اعادة التأمين FAIR RE POOLS

للتجمع ثلاثة مجمعات POOLS تتعاطى اعادة تأمين الاخطار العامة NON LIFE وصندوق.

١) مجمع لتأمين الأخطار العامة FAIR NON LIFE REINSURANCE POOL (تأسس في العام ١٩٧٤).
عدد أعضائه ٤١ (٢٧ من آسيا و ١٤ من أفريقيا).
طاقته الإكتتابية: ١٨ مليون جنيه استرليني لأخطار الحريق والهندسة
٣ ملايين جنيه للفروع الأخرى لكل اتفاقية.
أقساطه: ٤,٤ مليون جنيه استرليني (حريق ٥٤,٨٪ - نقل ٢١,٢٪ -
هندسة ١٦,٢٪ - حوادث ٧,٨٪).

مدير المجمع MILLI RE/TURKEY.

٢) مجمع النقل الجوي FAIR AVIATION POOL (تأسس في العام ١٩٨٩).
عدد أعضائه ٢٦ (١٣ لكل من آسيا وأفريقيا).
طاقته الإكتتابية: ٣٤ مليون دولار أميركي.
أقساطه: ٥ ملايين دولار
مدير المجمع: SCR/MAROC.

٣) صندوق مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL & ENERGY INS. SYNDICATE (تأسس في العام ١٩٩٩).
عدد أعضائه ٢١ (١٤ من آسيا و ٧ من أفريقيا).

طاقته الإكتتابية: ٢٥ مليون دولار.
أقساطه: نحو ٢٧ مليون دولار.

تديره: TRUST RE/BAHRAIN.

٤) مجمع الكوارث الطبيعية FAIR NATURAL CAT RE POOL (تأسس في العام ٢٠١٣).
عدد اعضائه ١٣ (١١ من آسيا و ٢ من أفريقيا).

طاقته الإكتتابية: ٢٠,٩ مليون دولار.
أقساطه: ١,١ مليون دولار.

تديره: GIC OF INDIA.

الغاء عضوية شركات وخفض الموازنة

الغت اللجنة المالية للاتحاد الأفرو-آسيوي FAIR عضوية ٢٦ شركة تأمين و اعادة تأمين لعدم سدادها الاشتراكات المتوجبة عليها لثلاث سنوات متتالية، ويبلغ مجموع الاشتراكات الهالكة ١١٧ الف دولار اميركي. وتبين ميزانية الاتحاد الأفرو-آسيوي ان مجموع اصول ASSETS الاتحاد نهاية العام ٢٠١٨ بلغت ١,٨٢ مليون دولار اميركي وان موازنته لسنة ٢٠١٨ تبلغ ٤٤١ الف دولار اميركي. وسوف تنخفض سنة ٢٠٢٠ الى ٣٢٢ الفاً.

الجمعية العامة للصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة تعقد اجتماعها الـ ٢١

أسقطه ٢٤٧,١ مليون دولار وفائض أرباحه ٣١,٨ مليون دولار خلال ١٩ سنة



عقدت الجمعية العامة للصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate اجتماعها الواحد والعشرين في مراكش، المملكة المغربية، إلى جانب المؤتمر السادس والعشرين للإتحاد الأفرو آسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين (FAIR) Federation of Afro-Asian Insurers & Reinsurers برئاسة محمد مظهر حمادة، وبحضور أغلبية أعضائه حيث بلغت نسبة الحضور ٨١ في المئة من الأصوات، وتمت مناقشة عدة أمور كانت على جدول الأعمال من أبرزها، المصادقة على الميزانية المنتهية بتاريخ ٢٠١٨/١٢/٣١ والتي بينت أن حجم الأقساط المكتتبة خلال ٢٠١٨ هو ٢٩,٢٥٦,٩٠٢ دولاراً مقابل ٢٧,٦٦٢,١٥٨ دولاراً لسنة ٢٠١٧ وقد حقق الصندوق فائضاً صافياً مقداره ٢,٢٧٩,٧٤٨ دولاراً بعد أخذ مبالغ الاحتياطيات الفنية والعامة مقابل ١,٣٦٧,٩٨٤ دولاراً لسنة ٢٠١٧ أما متوسط معدل الخسارة الكلية في الصندوق Combined Loss Ratio فقد بلغت ٦٠,٣٤ في المئة لسنوات التشغيل.

وذكر تقرير اللجنة الفنية أن الزيادة في الفائض الصافي للصندوق يعود إلى الإنخفاض في الحوادث المبلغه وقد تمت الموافقة خلال الاجتماع وللسنة الرابعة على تحويل فائض الصندوق بالكامل إلى الإحتياطيات العامة حيث بلغت حقوق الأعضاء ٣٠,٠٣٢,٨٧٠ دولاراً في ٢٠١٨/١٢/٣١.

والجدير بالذكر أنه بعد إغلاق الميزانية في ٢٠١٨/١٢/٣١، يكون مجموع الأقساط التي اكتب بها الصندوق خلال الـ ١٩ سنة من عمله هو ٢٤٧,١٩٤,٥١٠ دولارات ومجموع ما حققه من فائض الأرباح خلال تلك السنوات هو ٣١,٨٩٤,٦٦٧ دولاراً. كما تم خلال الاجتماع إبراء ذمة أعضاء اللجنة الفنية والشركة المدبرة عن السنة المالية المنتهية بتاريخ ٢٠١٨/١٢/٣١ وتم التجديد للمدقق الخارجي للحسابات PKF Savvides & Co., Ltd.

من المعروف أن الصندوق باشر أعماله في تشرين أول / أكتوبر ١٩٩٩ ويشمل في عضويته ٢١ شركة تأمين وإعادة تأمين أعضاء في الإتحاد الأفرو آسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين FAIR ينتمون إلى ١٥ بلداً، و يعمل بطريقة الإسناد الاختياري (Facultative) لمخاطر النفط والطاقة من شركاته الأعضاء وغير الأعضاء.

يكتتب الصندوق بجميع أعمال إعادة التأمين للنفط والطاقة وما يتعلق بها إضافة إلى الإكتتاب في «الطاقة المتجددة» Renewable Energy ومحطات توليد الطاقة Power Plants كما تم توسيع نطاق الإكتتاب ليشمل محطات الطاقة النووية Nuclear Power في نطاقه الجغرافي: آسيا، إفريقيا وروسيا.

والصندوق هو المؤسسة الوحيدة من نوعها المصنفة من قبل A.M Best وقد تم تأكيد درجة تصنيفه في ٢٠١٩ كما يلي:

Financial Strength Rating (FSR) B+ with stable outlook

Issuer Credit Rating (ICR) bbb- with stable outlook

وتقوم شركة «ترست ري» Trust Re البحرين بإدارة الصندوق منذ تأسيسه، أما الإدارة العامة المباشرة للصندوق فيتفرغ لها العضو المنتدب والمدير العام نبيل حجان.

الرمح والريشة والسند

تمكين للتأمين
TAMKEEN INSURANCE
برؤية إسلامية

القدس ذرة التاج... وعاصمتنا الأبدية

info@tamkeen-ins.ps
www.tamkeen-ins.ps
Tamkeen Insurance
1800 202 202

رقم الهاتف: 2222
هاتف: +970 2 2944400
فاكس: +970 2 2944401



يوسف فاسي فهري

(رئيس الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين والرئيس التنفيذي لشركة SCR)؛

نسعى لتعزيز العلاقات بين شركات التأمين الأفرو آسيوية ورفع معدلات التأمين في دولها

رئيس الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين والرئيس التنفيذي للشركة المركزية لإعادة التأمين SCR في المغرب يوسف فاسي فهري أكد السعي لتعزيز العلاقات بين شركات التأمين الأفرو آسيوية ورفع معدلات التأمين في دولها، وإذ أسف لتراجع معدلات شراء الوثائق في أسواق المنطقة لمعاناتها احتقانا سياسياً حاداً وتداعيات اقتصادية، أبدى ارتياحه لموسم تجديد الإتفاقيات سنة ٢٠٢٠، مطمئناً الى نتائج الشركة المشجعة على المستويات كافة.

رفع معدلات نمو التأمين

■ كيف تقومون فعاليات الدورة الحالية للمؤتمر، وهل من ثغرات معينة؟



– نحن مسرورون بتحقيق المؤتمر نجاحاً كبيراً، مقدرين كثافة الحضور. وأفخر بأني الى جانب موقعي كرئيس الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين إنني أبذل الجهود على صعيد المنطقة، حيث ننشط لرفع معدلات نمو التأمين بين دول إفريقيا وآسيا، بالإضافة الى أنه يتوجب علينا إزالة كل العقبات كي نتمكن من تحقيق أهدافنا وتعزيز العلاقات بين الشركات الأفرو آسيوية.

ارتياح لتجديد الإتفاقيات

■ كيف تقومون وضع قطاع التأمين على مستوى المنطقة والأسواق الأفرو آسيوية؟

– الملاحظ ارتفاع أسعار التغطيات في بعض أسواق المنطقة، ونأمل

ان تعاود إستقرارها لكن وللأسف الشديد تعاني المنطقة إحتقانا سياسياً حاداً وتداعيات سلبية لأزمات دولها الإقتصادية وتراجع معدلات شراء وثائق التأمين فيها للحصول على التغطيات الضرورية.

■ بعد إجتماعاتكم في ملتقى «مونتني كارلو» هل تتوقعون تشدداً من قبل المعيددين في الشروط وارتفاعاً للأسعار؟

– لا نتوقع حدوث تغييرات كبيرة نتيجة ما حصل من كوارث طبيعية. وبالنسبة الينا حققنا نتائج إيجابية جداً ونحن مرتاحون لموسم تجديد إتفاقيات الإعادة في ٢٠٢٠.

■ واجهت بعض شركات الإعادة العربية تحديات كثيرة، هل إنعكس الأمر سلباً على نشاطكم؟

– نعد من أقدم شركات الإعادة العربية والإفريقية وقد احتفلنا مؤخراً بالعيد الستين للشركة، والأمور تسير بشكل إيجابي ونتائجنا المحققة مشجعة على المستويات كافة. ■



يوسف فاسي فهري مع فريق عمل SCR

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

خالد محمد جوعان البادي الظاهري

(رئيس مجلس ادارة جمعية الامارات للتأمين ورئيس اتحاد التأمين الخليجي)؛



نحرص على التواصل وبناء علاقات مع مختلف الاطراف

يحرص رئيس مجلس ادارة جمعية الامارات للتأمين ورئيس اتحاد التأمين الخليجي خالد محمد جوعان البادي الظاهري على التواصل وبناء علاقات مع مختلف أطراف العملية التأمينية خلال انعقاد المؤتمرات والملتقيات وقدر عالياً دور هيئة الرقابة على التأمين الإماراتية في دعم شركات القطاع للحد من التنافسية في ما بينها، مشدداً على أهمية اختيار طريقة الدمج لتكامل الشركات والوصول الى أهدافها، داعياً الى رفع سقف برامج تكنولوجيا المعلومات داخل الشركات للوصول الى أنظمة متكاملة واستخدام منصة موحدة والعمل بموجبها، مستبعداً منح تراخيص لإنشاء شركات جديدة في الإمارات.

لرفع سقف برامج تكنولوجيا المعلومات داخل الشركات للوصول الى أنظمة متكاملة واستخدام منصة موحدة

خيار التطوير للشركات

■ الملاحظ توجه قطاع التأمين نحو التحول الرقمي وفي الوقت نفسه هناك نقص في الوعي التأميني، بم تعلقون؟

– من الأهمية بمكان الاستثمار بالقطاع التكنولوجي، وفي حين ان العدد الأكبر من الشركات يسير وفق هذا التوجه واعتماد الانظمة والتطبيقات الحديثة في تسويق الوثائق وبيعها، الا ان هذا الامر لا يخلو من المعوقات وهذا ما يتطلب رفع سقف برامج تكنولوجيا المعلومات للوصول الى أنظمة متكاملة لجميع الشركات واستخدام منصة موحدة والعمل بموجبها، ويبقى الخيار لشركة التأمين في تطويرها وفق ما تفرضه احتياجات مستخدميها.

سوق مشبعة

■ هل تؤيدون منح تراخيص لشركات تأمين ذكية؟

– في الحقيقة نحن لا نؤيد منح المزيد من التراخيص لافتتاح شركات تأمين نظراً الى ان السوق مشبعة، لكننا بموازاة ذلك نطالب الشركات العاملة حالياً بالإرتقاء بخدماتها للوصول الى مستويات أعلى من المتوافر حالياً على صعيد استخدام تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات المتطورة، وفي رأيي ان ليس هناك تراخيص ستمنح لافتتاح شركات تأمين جديدة.

ومشكلات والهيئة في صدد ايجاد الحلول المناسبة لها مع دعم القطاع للحد من التنافسية وعودة الاسعار الى معدلاتها المناسبة للجميع كما كانت سابقاً.

■ الملاحظ حصول عدد من عمليات الاندماج في اسواق الخليج، هل تشجعون عمليات الدمج والاستحواذ؟

– تعد سوق الامارات صغيرة الحجم قياساً بعدد الشركات العاملة فيها، لذا من الملح حصول عمليات اندماج، ولكن من المهم الاختيار الصحيح للشركات التي سيتم الدمج في ما بينها، بحيث يجب ان تكون هذه الشركات مكملة لبعضها البعض، وعلى تفاهم كامل حول الامور الرئيسية والقرارات المشتركة للوصول الى اهدافها.

التواصل للتكامل

■ ما مدى أهمية انعقاد مؤتمرات وملتقيات التأمين وما القيمة المضافة التي تحصلون عليها لدى مشاركتكم بفعالياتها داخل اسواق الخليج؟

– نحرص على التواصل وبناء علاقات مع مختلف الاطراف والمشاركة بفعاليات المؤتمرات والملتقيات نظراً الى سعينا المستمر لتنظيم مؤتمرات في دولة الامارات وایماننا بأهمية المشاركة بمؤتمر الاتحاد الافرو-آسيوي للتأمين واعادة التأمين، التي تتيح لنا فرصة التعلم من خبرات مختلف الشركات وفي الوقت نفسه نتمكن من تبادل بعض الافكار معها، ونظراً للتحديات التي تشهدها صناعة التأمين من المهم التواصل مع الآخرين لخلق نوع من التكامل.

الاختيار الصحيح للدمج

■ شهد قطاع التأمين في الامارات تغييرات كثيرة، بم تعلقون على هذه المستجدات، وما هي استراتيجيتكم للتعامل مع الاوضاع الراهنة؟

– نحن في تعاون وثيق مع هيئة الرقابة على التأمين التي ادت دوراً بارزاً في تنظيم القطاع والحد من التجاوزات التي شهدتها السوق في السابق، مع العلم ان قطاع التأمين في الامارات يعاني تحديات



من اليمين: حمد المحياس، محمد مظهر حماده، خالد الظاهري وحسين الشريبي

Emotional intelligence. Our secret weapon.

We see human beings before we see clients. The ambitions, the worries, the genius, the quirks. It might not appear on any spreadsheet, but it's the key to building trust and making the right decisions.

That 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.



كريستينا شليطا (شركة ناسكوري NASCO RE):

لدينا فريق عمل متمكن يطلع عن كتب على احتياجات السوق



أركان NASCO RE ويظهر من اليمين جينو عازار، ماريو حليس، ستيفاني طنوس، بلال الحص، كريستينا شليطا، كارلوس ريبيز وبول أبو زغيب

رئيسة قسم إعادة التأمين الإختياري في شركة ناسكوري NASCO RE كريستينا شليطا نوّهت بما توفره فعاليات مؤتمر FAIR على صعيد التعاون بين الشركات الأفرو آسيوية والوقوف على متطلبات السوق، وأكدت تقيد الشركة بقواعد الإمتثال للقوانين والمعايير المعمول بها في المنطقة، كاشفة عن السعي لدخول السوق الكورية.

دعم الشركات العربية والمحلية

■ شهدنا مؤخراً كوارث طبيعية في جميع أنحاء العالم. في رأيكم، هل ستتأثر المنطقة الأفرو آسيوية بذلك؟
- بلا شك، لكن مهمتنا تقديم تفسيرات للشركات العالمية عن ان منطقتنا لم تتعرض لمثل هذه الكوارث، ومحاولة إيجاد أسواق جديدة ودعم الشركات العربية والمحلية وتقديم أفضل خدمة ممكنة.
■ ما هي آخر مستجدات شركة «ناسكوري»؟
- نسعى الى الدخول الى أسواق جديدة ومنها آسيا بما فيها كوريا، الصين واندونيسيا، خصوصاً أن تركيزنا في الفترة المقبلة منصب على الأسواق الأفرو آسيوية. ■

فريق متمكن

■ تعد المنطقة الأفرو آسيوية واسعة جداً، هل تمتلكون القدرة على تغطيتها بالشكل المطلوب؟
- نحن متواجدون في ١٢ دولة بمنطقة الشرق الأوسط ولدينا فريق عمل متمكن يسافر بصورة مستمرة ومنظمة الى المنطقة الأفرو آسيوية، ليطلع عن كتب على احتياجات السوق واللوائح التنظيمية المتغيرة باستمرار مع التقيد طبعاً بالإمتثال للقوانين والمعايير المعمول بها.
■ في رأيكم، هل شركات إعادة العربية تخدم المنطقة بالشكل المطلوب؟
- للأسف تواجه بعض شركات إعادة مشكلات مرحلية، لكن ما يعزينا ان عدداً كبيراً من شركات التأمين العربية داعم لها ومتعاون الى أقصى حد.

الوقوف على احتياجات السوق

■ تهدف اللقاءات والمؤتمرات الى تعزيز التعاون بين الشركات الأفرو آسيوية، هل لمستم ذلك وما المطلوب في رأيكم لتفعيل هذا التعاون؟
- نحن مشاركون فعالون وراحة لمؤتمر الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين، خصوصاً أنه من المؤتمرات المهمة، حيث يشكّل فرصة مهمة للإلتقاء وتبادل الآراء والمعلومات والخبرات والأفكار وبناء شبكة من العلاقات ورفع وتيرة التفاعل والتعاون بين الشركات والوقوف على متطلبات واحتياجات السوق تمهيداً لتبليتها وتحققها.



LIBERTY SPECIALTY MARKETS و NASCO RE

AWNIC, VISION & URIIC

Local reach with regional presence.

UNITED ARAB EMIRATES



Al Wathba National Insurance Co
Call: 600 54 40 40 | Fax: +971 2 6776628
www.awnic.com

SULTANATE OF OMAN



Vision Insurance Company
Call: +968 248 539 00 | Fax: +968 248 539 99
www.insurevic.com

IRAQ



UR International Insurance Co
Call: +964 750 890 9007 / 08 | Fax: +964 66 2246428
www.uriic.net

Ensuring life,
Business, and
Growth



حمد عبدالله المحياس

(نائب رئيس جمعية الإمارات للتأمين ونائب الرئيس التنفيذي لشركة الوطنية للضمان الصحي - ضمان)؛



نسعى إلى التكيف مع أفضل الممارسات في عمليات الإكتتاب والإطلاع على اتجاهات السوق

أكد حمد عبدالله المحياس نائب رئيس جمعية الإمارات للتأمين، ونائب الرئيس التنفيذي لشركة الوطنية للضمان الصحي - ضمان، أن الشركة تعمل باستمرار في سبيل تبني أفضل الممارسات في عملياتها، وخدمة مشتركيها، مشيراً إلى أن خروج العديد من شركات «إعادة التأمين» في المجال الصحي من السوق جاء نتيجة للمنافسة القوية والتسعير غير الدقيق للخدمات وهو ما أثر على أداؤهم العام. واعتبر في الوقت ذاته أن المرحلة المقبلة تتطلب التركيز بشكل كبير على الاستثمار في مجال التطبيقات الرقمية، والتحول الرقمي الشامل على صعيد الخدمات المقدمة.

استثمار في العمليات التحليلية

■ يعد التأمين الصحي من أخطر الفروع التأمينية، كيف تتعاملون معه بهدف تجنب الخسائر التي تعرضت لها الشركات الأخرى؟

– تعتبر «ضمان» شركة متخصصة في مجال التأمين الصحي الذي يعتبر احتياجاً أساسياً في جميع القطاعات، خصوصاً وأن سلامة الأفراد أولوية، ومن هذا المنطلق نسعى إلى التكيف مع أفضل الممارسات العالمية وتبنيها في عمليات الإكتتاب التأميني، والاطلاع على اتجاهات السوق والاستثمار في الدراسات والتحليل، بهدف تقديم أسعار دقيقة مع عدم اللجوء إلى سياسة حرق الأسعار.

الالتزام بالتسعيرة

■ شهدنا على خروج العديد من شركات إعادة التأمين من السوق في فرع التأمين الصحي ومن ضمنها شركة سكور، في حين أنتم ما زلتم تتلقون الدعم من شركة «ميونيخ ري» ما هو تعليقكم؟

– لا شك في أن «ميونيخ ري» تعد من الشركات الكبيرة، وهي شريك استراتيجي لنا في «ضمان» نظراً للخبرة التي تتمتع بها، وبالتالي فإن العلاقة التي تجمعنا هي علاقة شراكة تسهم في تعزيز وتطوير عملياتنا، إلى جانب الاستفادة

من العلاقة التي تربطنا بها. وفي رأيي إن سبب خروج العديد من شركات إعادة التأمين المتخصصة في مجال التأمين الصحي من السوق يعود إلى المنافسة القوية والتسعير غير الدقيق الذي تشهده بعض الخدمات، وهو ما يعتبر إشارة مهمة إلى مكانتنا في القطاع وحرصنا المستمر على الالتزام بالتسعير وفق حدود واضحة ومدروسة.

سعي إلى التطور

■ أين أنتم من التطور التكنولوجي والتحول الرقمي؟

– تستثمر «ضمان» في تعزيز وتطوير عملياتها والتكنولوجيا المستخدمة في إطار جهودها الرامية لتبني أفضل ممارسات الابتكار، إذ باتت «ضمان» اليوم من الشركات التي تسعى دائماً إلى التطور ولا تتردد في اتخاذ خطوات جديدة، كما ركزنا في الفترة الماضية على تطوير تطبيقات الهواتف الذكية، في إطار مسيرة التحول الرقمي التدريجي.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم؟
– بكل تأكيد، تواصل «ضمان» تحقيق النمو في عملياتها وتوسيع قاعدة مشتركيها، ولكن الأهم يكمن في الحفاظ على رضا مشتركيها وتلبية احتياجاتهم وفق أرقى مستويات الخدمة. ■



من اليمين: حمد المحياس، محمد مظهر حماده، خالد الظاهري وحسين الشريبي



You're Good.

**BUT WHEN IN TRIAL
BE QUICK TO DIAL**



01 518 001
THE EMERGENCY LINE

Accidents happen to the best of us, and when they do we should move from being good, to being good at dealing with problems. That's why we conceived the E.R. (Emergency Room) line, to help you deal with your emergency the best way possible.

Call the GlobeMed E.R. Line on your way to the E.R. and we'll make sure that the people at the emergency room are expecting you and well aware of your case before you get there, making sure you get the care you need as soon as you arrive.

TAKING CARE OF HEALTHCARE

GlobeMed *assist* +961 1 518 000 | www.globemedlebanon.com


GlobeMed
Lebanon

المشرق حياة

☎ +970 2 295 8090

☎ +970 2 295 8089

✉ info@mashreqins.com

🌐 www.mashreqins.com

🌐 mashreq.pal



شركة المشرق للتأمين
AL-MASHREQ INSURANCE CO.



حسين ملوك متوسطاً فريق عمل ARAB RE ويظهر من اليمين: نعمه عرمان وباسكال مخلوف ومن اليسار: عماد مصري وسميحة شهاب

الي معاناة قطاع التأمين في المنطقة العربية بسبب الأوضاع الامنية غير المستقرة فيها، منوها بتحمل شركات الاعادة العربية مسؤولياتها وبـ ARAB RE التي لم تتخلف يوماً عن دفع مستحقاتها ومطالباتها، كاشفاً عن رؤية واضحة للمستقبل تركز على الإنتاجية والفعالية، لافتاً الى أنه من ضمن أولوياتها تنمية مواردها البشرية وتحفيزها والإستمرار بتحديث نظامها الآلي والمعلوماتي، أملاً بتحقيق الأهداف والنتائج المرجوة خلال السنوات الثلاث المقبلة.

التأمين العربية الأخرى؟

– بالتأكيد، لكن برغم كل المصاعب ما زالت شركات الاعادة العربية على قدر كبير من المسؤولية، لا بل لم تتخل عن مسؤوليتها تجاه الشركات المسندة، والدليل على سبيل المثال لا الحصر ان شركة ARAB RE على مدار اربعين عاماً لم تتخلف يوماً عن دفع المستحقات والمطالبات المتوجبة عليها بغض النظر عن معدلاتها التي تتفاوت بين الحين والآخر.

■ ما هي مشاريع الإعادة العربية المستقبلية؟

– شركة إعادة التأمين العربية لها رؤية واضحة للمستقبل تركز على الإنتاجية والفعالية، فإذا كانت الشركة تعي ما هي التحديات ومدى صعوبتها فإنها تدرك كيفية معالجتها وتخطيها، وذلك من خلال وضعها خطة عمل لثلاث سنوات من أجل تحقيق زيادة في الأقساط عبر التوسع في أسواق جديدة ومنتجات جديدة والحفاظ على توطيد علاقاتها التاريخية مع عملائها، والحرص على تصنيفها المالي والائتماني لدى وكالة A.M. BEST والحفاظ على ملاءتها المالية والسرعة في تأمين خدماتها لعملائها. ومن الناحية الاكتتابية ستقوم الشركة بمزيد من الدعم لبرنامج الحماية (Retro) في بعض الفروع. ومن ضمن أولوياتها تنمية مواردها البشرية وتحفيزها والاستمرار بتحديث نظامها الآلي والمعلوماتي، أملاً بتحقيق ما نصبو إليه من أهداف ونتائج خلال السنوات الثلاث المقبلة. ■

حسين ملوك

(مدير عام شركة إعادة التأمين العربية (ARAB RE)؛

شركات الإعادة على قدر من المسؤولية برغم كل المصاعب

لا تزال شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE تحقق قفزات متتالية وواثقة نحو أهدافها متمثلة بتنمية أعمالها وتحسين نتائجها وزيادة رأسمالها وتعزيز احتياطياتها الفنية والمالية والتوسع في قاعدة أعمالها واستقطاب المزيد من العملاء، واكتساب سمعة تجارية مميزة.

حسين ملوك الذي تم تربيته مديراً عاماً للشركة للجهود التي بذلها والنتائج الجيدة التي حققتها الشركة في ظل ظروف العمل الصعبة، أشار لمندوب «البيان»

إكتساب بعد دولي

■ كيف تساهم مؤتمرات وندوات التأمين في زيادة التعاون العربي والأفريقي والآسيوي على صعيد شركات التأمين؟

– تأتي مؤتمرات وندوات الإتحاد الأفرو-آسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين (FAIR) لتجسد التعاون العربي والأفريقي والآسيوي بين هذه الشركات، فهي تشكل مساحة لتبادل الخبرات والمعرفة التأمينية من خلال المحاضرات والحوارات والدراسات، كما تشكل فرصة لمدّ الجسور وتوطيد العلاقات التجارية في ما بينها. وتجدر الإشارة إلى أن هذه المؤتمرات والندوات قد نجحت في اكتساب بعد دولي نظراً لانضمام أكبر الشركات الدولية من خارج المنطقة العربية والأفرو آسيوية إليها كما أثبتت جدارتها وجدواها من الناحية العلمية والتنظيمية والإعلامية بفضل تقدم المستوى العام الفني والعلمي والتدريبي والانتاجي لشركات التأمين العربية والآسيوية والأفريقية، لذا لا زال موضوع التعاون العربي والأفريقي والآسيوي ضمن أهداف شركات التأمين في هذه المنطقة الجغرافية.

تنمية فروع الحياة

■ كيف تقومون واقع التأمين في المنطقة؟

– لا شك في أن قطاع التأمين كسائر القطاعات التجارية شديد الصلة بالوضع الاقتصادي والسياسي، فنشهد عالمياً وعربياً تراجعاً كبيراً في نسب النمو الاقتصادي المتوقعة، بالإضافة إلى تساؤلات حول مستقبل الاقتصاد في ظل التوترات السياسية

أولويتنا تنمية مواردها البشرية وتحفيزها والإستمرار بتحديث نظامنا الآلي والمعلوماتي

الدولية. فقد تراجعت أقساط التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بنسب بسيطة. كما إن تراجع المشاريع الاستثمارية في أغلب القطاعات من جراء وضع المنطقة العربية أدى إلى تدنٍ في أقساط تأمين الممتلكات والهندسي والبحري مما أدى إلى ازدياد المنافسة عليها في ما بين الشركات، وهذا ما دفع شركات التأمين وإعادة التأمين إلى تنمية فروع الحياة التي تلقى رواجاً تدريجياً وتلجأ إلى التوسع أيضاً في فروع تأمين جديدة مثل المسؤولية المهنية على سبيل المثال. أما في بعض الفروع مثل التأمين الصحي وتأمين المركبات فلم تتخلص شركات التأمين كلياً من ظاهرة المضاربات السعرية بالرغم من نجاح هيئات الاشراف على التأمين في وضع قيود عليها. نأمل أن يستقر الوضع في المنطقة العربية عموماً وحتماً سيؤدي ذلك إلى إنعاش قطاع التأمين بشكل ملحوظ وخصوصاً مع بدء تنفيذ كل المشاريع العمرانية المخطط لها في المستقبل.

رؤيتنا واضحة للمستقبل وترتكز على الإنتاجية والفعالية

■ هل تأثرت شركات إعادة التأمين العربية بالمشكلات التي واجهتها بعض شركات إعادة



طارق الصحاف

(الرئيس التنفيذي لشركة GIG - الكويت)؛

متفائلون بإعادة تنظيم السوق المحلية وفرض مزيد من الرقابة على الشركات

اعتبر الرئيس التنفيذي لشركة GIG - الكويت طارق الصحاف المؤتمرات والملتقيات التأمينية مهمة للغاية، ولاحظ تشدداً من قبل المعيددين العالميين خصوصاً بعد تعرض الكويت لعدد من الفيضانات، مبدئياً تفاؤله بإعادة تنظيم سوق التأمين المحلية وفرض مزيد من الرقابة على الشركات، متطلعاً الى انتهاز الفرص واستغلالها في حال توافرت.

نشاطها في الكويت خلال العام الماضي، كيف تنظرون الى هذه الخطوة؟

– انها خطوة جيدة بالتأكيد، ونأمل ان تستمر لأن كثرة عدد اللاعبين في سوق غير منظمة تعد مشكلة كبيرة. نحن بانتظار اللائحة التنفيذية للقانون الجديد الذي صدر ومتفائلون بإعادة تنظيم السوق وفرض مزيد من الرقابة خلال المرحلة المقبلة.

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

– نتطلع دائماً الى انتهاز الفرص واستغلالها في حال توافرت، ونتائجنا مؤخراً كانت جيدة جداً وحققنا نمواً في الأرباح والمبيعات على السواء. ■

الطبيعية، هل إمكانيات المعيددين ما زالت متوافرة في المنطقة أم سنشهد تشدداً في شروطهم وتجديد اتفاقياتهم في ٢٠٢٠؟

– لمسنا تشدداً من قبل المعيددين العالميين خصوصاً اننا في الكويت عانينا مؤخراً جراء الفيضانات، الأمر الذي أثر على النتائج الفنية لشركات التأمين الكويتية وعلى نتائج الإتفاقيات، لذا، بتنا أكثر حذراً في عملياتنا الإكتتابية تجنباً للتعرض لكوارث طبيعية أخرى لا تحمد عقباها وتتسبب لنا بخسائر جسيمة.

تداول بإعادة تنظيم السوق

■ تم إيقاف عدد من الشركات عن ممارسة

مؤتمرات وملتقيات مهمة

■ الهدف من المؤتمرات والملتقيات التأمينية تعزيز التعاون بين الشركات الأفرو آسيوية، ما المطلوب لتفعيل هذا التعاون أكثر؟

– المؤتمرات واللقاءات مفيدة جداً إذ تتيح الفرصة للتعرف على معيددين ووسطاء جدد وبناء شبكة من العلاقات معهم والبحث عن الفرص المتاحة، فضلاً عن تبادل الآراء والمعلومات والأفكار. وعموماً مؤتمرات التأمين وملتقياته مهمة للغاية.

حذر في عمليات الإكتتاب

■ بعدما شهد العالم عدداً كبيراً من الكوارث



من اليمين: داوود توفيق، ابراهيم الرئيس، طارق المصري، راشد العنزي، محمد تميم وطارق الصحاف



من اليمين: طارق الصحاف وحامد مبروك

إبراهيم شريف الرئيس

(الرئيس التنفيذي لشركة BKIC/GIG)؛

تعاقد وتأزر بين شركات المجموعة حيال تطوير الأعمال

الرئيس التنفيذي لشركة BKIC/GIG إبراهيم شريف الرئيس نوّه بفعالية المؤتمرات والملتقيات التأمينية في تعزيز التعاون بين شركات التأمين وإعادة، وتوقع ألا تكون قدرات المعيددين متوافرة لتغطية الأخطار بعد الخسائر التي تكبدها جزء الكوارث الطبيعية، مبدياً أسفه لانكفاء شركات إعادة العربية بقرار منها، مطمئناً الى وضع المجموعة حيال تطوير أعمالها، مركزاً على تقديم نوعية جيدة من الخدمات للعملاء.



– إن القرارات خاصة وتعود الى مجالس إدارة هذه الشركات وبالتالي لا دخل لنا فيها، لكن بالتأكيد نشعر بالأسف عندما تخرج شركات كبيرة وعريقة مثل ARIG من السوق. في ظني ان مجالس إدارة هذه الشركات لا بد أن تكون أكثر دراية ووعي بموضوع الإمتثال.

أفضل خدمة

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

– أفسطنا في نمو مستمر وهناك حالة من التعاقد والتأزر بين شركات المجموعة حيال مواضيع متعددة في مجالات التقنية، تكنولوجيا المعلومات، تطوير الأعمال وغيرها. بالإضافة الى ذلك، نعمل على تطوير صورة فريق العمل، بحيث نركز على النوعية بشكل أساسي لضمان تقديم أفضل خدمة لعملائنا. ■



نركز على النوعية بشكل أساسي لضمان تقديم أفضل خدمة لعملائنا



تكون متوافرة خلال الفترة المقبلة، هناك تشدد في السوق، وبالتالي ان الوضع لم يعد كما كان عليه في السابق وشركات إعادة التأمين العالمية بدأت بمراجعة حساباتها، خصوصاً بعد الخسائر الكبيرة التي تعرضت لها مؤخراً.

أسف على شركات إعادة

■ شركة ARIG في البحرين الى زوال، بم تعلقون؟

دور المؤتمرات والملتقيات

■ تهدف مؤتمرات وملتقيات التأمين الى تعزيز التعاون بين الشركات الأفروآسيوية، هل لمستم ذلك وما المطلوب لتفعيل هذا التعاون؟

– لا شك في أن مثل هذه المؤتمرات والملتقيات تشكل فرصة للتواصل بين الشركات وتبادل الآراء والأفكار والمعلومات في ما بينها والوقوف على أبرز المستجدات التي تطرأ على السوق التأمينية، كما تساعد في تعزيز التعاون بين شركات التأمين وإعادة.

تشدد بعد الخسائر

■ بعد وقوع عدد كبير من الكوارث الطبيعية في العالم، هل لاحظتم من خلال إجتماعاتكم أي توجهات جديدة للمعديدين العالميين؟

– أعتقد ان القدرات CAPACITIES لن



اجتماع ECHO RE وGIG



اجتماع LINK وGIG



رومل طباجه

(الرئيس التنفيذي لشركة عمان ري OMAN RE)؛

قريباً سنبدأ العمل بفرع التأمين الصحي في السلطنة

طالب الرئيس التنفيذي لشركة عمان ري OMAN RE رومل طباجه بتحرك أكبر على صعيد تسهيل إجراءات تبادل عمليات التأمين وإعادة التأمين والخبرات بين الدول الأفرو-آسيوية، ومن المتوقع استمرارية استقرار أوضاع التأمين في المنطقة وتعامل المعيددين مع الشركات المسندة حسب نتائج الأخيرة، كاشفاً عن الانطلاق بالاكنتاب في تغطيات التأمين الطبي داخل السلطنة.

جديدة نسعى لوضع خطط عمل تساعدنا على التوسع نحو اسواق جديدة، وقريباً سنفتتح فرعاً لنا في المنطقة، وبما ان التأمين الطبي سوف يصبح الزامياً في سلطنة عمان فاننا قررنا البدء قريبا العمل في فرع التأمين الطبي، حيث اننا نتطلع ان تكون مشاركة عمان ري فعالة وبما اننا شركة الاعادة الوحيدة في سلطنة عمان يجب ان نكون متميزين في دعم سوق التأمين العماني من خلال هذا المنتج الحيوي والذي يلامس كافة شرائح المجتمع بما يساعد في دعم الاقتصاد في السلطنة، بالإضافة الى ذلك سجلنا نتائج مقبولة في النصف الاول من عام ٢٠١٩، لكن من المتوقع ان تكون نتائجنا أفضل حيث نسعى لتحسين هذه المعدلات خلال الفصل الثالث من العام الحالي ومع اقترابنا من نهاية العام ٢٠١٩.

نتائج مقبولة

■ أوقف عدد من شركات الاعادة اكنتاب تغطيات التأمين الصحي، في حين انتم مستعدون لدخول هذا المجال، بم تعلقون؟
- نحن على علم ان بعض شركات اعادة التأمين قد توقفت عن الاكنتاب في هذا المجال، لكن في نفس الوقت هنالك العديد من المعيددين العالميين مستمرون في مجال اكنتاب التأمين الصحي، اما بالنسبة لشركة «عمان ري» فاننا سوف نتبع صيغة معينة في التعاون مع احد المعيددين العالميين المتخصصين في التأمين الطبي وهو ما سوف يدعمنا فنياً وعملياً بالإضافة الى خبرتنا ووجودنا في السوق العمانية وعليه نتوقع ان تكون محفظتنا في التأمين الطبي صحية وتتميز بالربحية. ■



اجتماع OMAN RE و PREMIUM



المطلوب تسهيل اجراءات تبادل عمليات التأمين والاعادة والخبرات بين الدول الأفرو-آسيوية



تسهيل تبادل العمليات

■ يهدف هذا المؤتمر لتعزيز التعاون بين الدول الأفرو-آسيوية، ما المطلوب بראيكم تحقيقاً لذلك؟

- حسب وجهة نظري الشخصية عقد المؤتمرات واللقاءات بين العاملين في قطاع التأمين امر جيد ومطلوب لكنه غير كاف لتعزيز التعاون بين الدول الأفرو-آسيوية، والدليل على ذلك هو ما تم مؤخراً من اصدار

قوانين في الدول الأفرو-آسيوية تمنع عمليات تبادل التأمين والاعادة بسهولة كما كانت عليه في السابق، لذا يتطلب الامر تحركا أكبر على صعيد تسهيل اجراءات تبادل عمليات التأمين والاعادة والخبرات بين الدول الأفرو آسيوية.

اوضاع مستقرة

■ في ظل ما تشهده الاسواق العالمية من كوارث طبيعية هل هذا يؤثر على تجديد اتفاقيات الاعادة في منطقتنا؟

- في اعتقادي ان الأوضاع في المنطقة ستبقى مستقرة كما كانت عليه في السابق، وكذلك التعامل بين المعيددين وشركات التأمين المرتكز على النتائج التي تحققها كل شركة على حدة حيث ان من المعروف ان كل شركة تأمين تسجل نتائج ايجابية ستضمن استمرارية المعيددين بالتعامل معها.

تأمين طبي في السلطنة

■ تمكنتم خلال فترة قصيرة من تطوير الشركة وتحسين نتائجها، هل لديكم النية للتوسع نحو اسواق جديدة والخوض في خطوط تأمين مختلفة؟
- بالرغم من صغر حجم الشركة وصعوبة المتطلبات لدخول اسواق



أركان OMAN RE من اليمين منذر علي، رومل طباجه ومالك مشوات

شركة الظفرة للتأمين ش.م.ع. AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.



منذ ١٩٧٩

وكالة Moody's تمنح شركة الظفرة للتأمين تصنيفاً ائتمانياً
من الفئة Baa1 للقوة المالية للتأمين؛ مع نظرة مستقبلية مستقرة .



نحن نتفهم جميع احتياجات التأمين الخاصة بك ،
مع الظفرة أنت ظافر دائماً .

فرع الشارقة
ص.ب: ٢٨٨٩٢
تلفون : ٠٦ ٥٥٣٦٠٦٠
فاكس : ٠٦ ٥٥٣٦٠٩٧

فرع بدع زايد
ص.ب: ٥٠٠٩٤
تلفون : ٠٢ ٨٨٤٦٠٤٨
فاكس : ٠٢ ٨٨٤٧١٢٣

فرع العين
ص.ب: ١٥١٥٩
تلفون : ٠٣ ٧٥١٢٠٠٠
فاكس : ٠٣ ٧٦٤٤٧١٠

فرع دبي
ص.ب: ١٤٠٠٦
تلفون : ٠٤ ٣١٠٣٧٧٧
فاكس : ٠٤ ٢٩٧٤١١١

أبوظبي (المركز الرئيسي)
ص.ب: ٣١٩
تلفون : ٠٢ ٦٩٤٩٤٤٤
فاكس : ٠٢ ٦٧٢٩٨٣٣
٠٢ ٦٧٧١٨١٣

الموقع الإلكتروني: www.aldhafrainsurance.ae

الإيميل: info@aldhafrainsurance.ae



زهير العطوط

(رئيس شركة APEX لوساطة التأمين وإعادة التأمين - الأردن)؛

ندعم شركات التأمين العربية من منطلق الثقة بأدائها

الرئيس التنفيذي لشركة APEX لوساطة التأمين وإعادة التأمين زهير العطوط طالب بمزيد من التعاون بين الشركات الأفرو آسيوية لمزيد من الأداء والفعالية، وأكد دعمه الكامل لشركات التأمين العربية من منطلق الثقة بأدائها، ملاحظاً عدم اهتمام بعض شركات إعادة الكبرى بالمنطقة لعدم قدرتها على تلبية الاحتياجات والمتطلبات فيها، كاشفاً عن استحداث قسم خاص بالإستشارات التأمينية.



المطلوب مزيد من التعاون بين الشركات الأفرو آسيوية لمزيد من الأداء والفعالية



والإفريقية في التعامل معها.

لا قدرة للمعدين على تلبية احتياجات المنطقة

■ في ظل ارتفاع عدد الكوارث الطبيعية عالمياً هل لمستم أي تشدّد على مستوى تجديد الإتفاقيات؟

– هناك قدرات كبيرة CAPACITY، بالإضافة الى أن أسعار التغطيات باتت أكثر ارتفاعاً وهذا أمر إيجابي للمنطقة في المستقبل، نتمنى تحسين أوضاعنا، ولكن اللافت عدم اهتمام بعض شركات إعادة الكبرى بالمنطقة نظراً لعدم قدرتها على تلبية الاحتياجات والمتطلبات فيها.

قسم خاص بالإستشارات

■ ما هي آخر مستجدات شركة APEX؟

– نعمل حالياً على إطلاق منتجات جديدة تهدف لمساعدة عملائنا وتلبية احتياجاتهم، بالإضافة الى استحداث قسم خاص بالإستشارات التأمينية منفصل تماماً عن الشركة يهدف الى مساعدة الشركات التي تعاني مشكلات. أما تلك التي وضعها جيد فيمكن مساعدتها على مستوى المتطلبات المتعلقة بالأسعار وإدارة المخاطر والإمتثال وغيرها من خلال فريق عمل متخصص في هذه المجالات. ■

تعزيز الثقة والتعاون بين الأطراف

■ تهدف ملتقيات التأمين لخلق المزيد من التعاون بين الشركات الأفرو آسيوية، ما المطلوب برأيكم لتفعيل التعاون وتوطيد العلاقات؟

– ثمة تعاون جيد بين الشركات الأفرو آسيوية والمطلوب زيادة مستوياتها نظراً لوجود كمّ من القدرات والإمكانات والمخاطر التي يمكن التعاون عليها، إلا ان المشكلة تكمن في

اختيار شركات أجنبية والتخوف من التعامل مع تلك المحلية بسبب الأحداث الأخيرة وتعثر بعض الشركات الإقليمية، على أمل تعزيز الثقة والتعاون بين الأطراف كافة في المرحلة المقبلة لمزيد من الأداء والفعالية.

دعم كامل للشركات العربية

■ هل أنتم مستمرون في التعاون مع شركات إعادة عربية؟

– نتعاون مع شركات إعادة عربية، أما بالنسبة لبعض الشركات التي تعاني مشكلات فنحن في إنتظار ما ستؤول اليه نتائجها النهائية، ولكننا نقدم الدعم الكامل للشركات العربية العاملة وكلنا ثقة بأدائها، وبالتالي فالتعثر الحاصل لبعض شركات إعادة التأمين العربية إنعكس سلباً على الشركات الأخرى وولد نوعاً من التخوف لدى الشركات الآسيوية



أركان APEX وTAMKEEN



سيارات APEX في خدمة المشاركين في المؤتمر



من اليسار: زهير العطوط وطارق عواد



زهير العطوط محاطاً بأركان ETHIOPIAN RE



Embracing Cultures &
New Economic Values

broktech



www.broktech.com

عبدالله العسيري (الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين التكافلي AL KHALEEJ TAKAFUL - قطر):

السوق القطرية الأكثر أماناً ولن نواجه مشكلات في تجديد الإتفاقيات مع المعيددين أو فرض شروط قاسية من قبلهم



من اليسار: عبدالله العسيري، هيثم المدرس وشكيب أبو زيد

حققت شركة الخليج للتأمين التكافلي AL KHALEEJ TAKAFUL خلال وجودها مكانة مرموقة في سوقي التأمين المحلية والإقليمية، وذلك بفضل كفاءتها المهنية والخدمات المميزة التي توفرها لعملائها، مع توازي الإستقرار المالي للشركة مع النمو الإقتصادي المستمر لقطر. ولطالما كانت الشركة في الطليعة بتقديم منتجات التأمين الإسلامية المناسبة، وذلك تناغماً مع الأسواق العالمية لمصلحة عملائها، وقد أثبتت طوال فترة تواجدها في الأسواق وخلال مدة طويلة تناهز الـ ٣٠ عاماً قدرتها على تقديم الحلول واحتياجات إدارة المخاطر المتغيرة والأهداف التجارية للعملاء من خلال منتجات فائقة الجودة. ماذا قال رئيسها التنفيذي عبدالله العسيري الواثق بالسوق المحلية، وصاحب القرارات الجدية في اتجاه زيادة حصتها السوقية، وهو الذي اعتبر السوق القطرية الأكثر أماناً، متوقفاً الأيواجه مشكلات في تجديد الإتفاقيات مع المعيددين أو فرض شروط قاسية من قبلهم.

للاستثمار طويل الأمد. وعلى مستوى الدول العربية هناك فرص كبيرة للتعاون في مجال التأمين.

السوق القطرية الأكثر أماناً

■ تكبدت شركات إعادة العالمية الكثير من الخسائر نتيجة الكوارث الطبيعية، هل لمستم زيادة على مستوى أسعار التغطيات والشروط في تجديد الإتفاقيات؟

– تعد السوق القطرية من الأكثر أماناً نظراً لعدم تعرضها لكوارث طبيعية وزلازل، لذا لا نتوقع ان نواجه مشكلات في تجديد الإتفاقيات مع المعيددين أو فرض شروط إضافية. ولكن من جهة أخرى يشهد العالم تقلبات مناخية ونتيجة عدم الثبات ترتفع أسعار التغطيات على المخاطر، ما يؤثر سلباً على مجمل الأسواق، ولكن بالنسبة لنا لا نلمس تأثيراً سلبياً وخطيراً على تعاملاتنا مع المعيددين. ■



من اليمين: عبدالله العسيري، هيثم المدرس، هلا غظمي وكارين خطاب

زيادة الحصة السوقية

■ بعد تسلمكم حديثاً منصب الرئيس التنفيذي للشركة ما هي خطاكم المستقبلية؟

– لدينا ثقة كبيرة بالسوق القطرية وفي استمرار نمو الناتج القومي بمستويات عالية، فضلاً عن زيادة الوعي حول التأمين كحل لإدارة المخاطر، وهذا مؤشر حسي لتحقيق أهدافنا وتحديداً في ما يتعلق بالتأمين التكافلي. بالإضافة الى ذلك اتخذنا قرارات جديده في إتجاه زيادة حصتنا السوقية، مع المحافظة على الأداء القوي والاستمرار في عملياتنا وأنشطتنا.

تعزيز العمل المتبادل

■ تهدف ملتقيات التأمين الى زيادة التعاون بين الشركات الأفرو آسيوية، هل تستفيد منها الشركات العربية؟

– تشكل هذه اللقاءات فرصة لزيادة التفاعل والتعاون بين مختلف الأطراف، والمهم هنا الإستمرار في تعزيز العمل المتبادل وتذليل العوائق



من اليمين: عبدالله العسيري، هيثم المدرس و ERIC LAFAGE



من اليسار: عبدالله العسيري، KERSTIN MARX وهيثم المدرس



Reinsurance **LINK**

The solid link that makes a difference



نبيل حجار

:(FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate)

تحويل فائض الصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة الى الاحتياطيات عامل مساعد في تحسين تصنيفه

العضو المنتدب ومدير عام الصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة والمستشار الأول لإدارة شركة ترست ري TRUST RE ورئيس مجلس ادارة شركة AFRO ASIAN ASSISTANCE نبيل حجار، نقل ملاحظاته حول مؤتمر الـ FAIR حيث جاءت نتائج الفعاليات ايجابية جزاء اللقاءات والاجتماعات وتبادل الآراء والأفكار والمعلومات. وعرض حجار اهتمامات «ترست ري» بمجمعات وصناديق التأمين لأنها تمثل رمز التعاون المشترك. واعتبر أن تحويل فائض أعمال صندوق تأمين النفط والطاقة الى الاحتياطيات عامل مساعد في تحسين تصنيفه.

كما ترأست الجمعية العامة لـ FAIR AVIATION POOL حيث تم عرض البيانات المالية وتمت الموافقة عليها من قبل الجمعية العامة. وفي ما يختص بـ FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE، فقد إجتمعت الجمعية العامة ووافقت على الحسابات الختامية لسنة ٢٠١٨ التي تحقق من خلالها فائضاً قدره ٢,٣ مليون دولار. ولعل أهم ما وافقت عليه الجمعية العامة هو عدم توزيع الفائض بل تحويله بالكامل إلى الإحتياطيات العامة للصندوق الأمر الذي سيساعد على تحسين معدلات تصنيف الصندوق، وبالتالي ستتوافر لدينا ملاءة أكبر، وهذه هي السنة الرابعة على التوالي التي يُقرر فيها عدم التوزيع مما رفع حقوق الأعضاء من ٩,٩ مليون دولار إلى ٣٠ مليون دولار في أربع سنوات. وتصنيفنا الحالي هو B+ مستقر ونأمل ان يتحسن الى B+ إيجابي أو B++ مستقر.

مناشدة للإنضمام للمجمعات والصندوق

■ ناشدتم في كلمتكم أعضاء الإتحاد تجبير مزيد من الاقساط اليكم، ما سبب ذلك؟
- إن عدداً ضئيلاً من أعضاء الإتحاد هم أيضاً أعضاء في المجمعات والصندوق، وقد ناشدتهم في كلمتي للإنضمام اليها فكلما زاد عدد الأعضاء، كلما عمت الفائدة على الجميع.
■ تعرضت أرامكو مؤخراً لعمل إرهابي، الى أي مدى أثر ذلك عليكم لاسيما أنكم تدبرون صندوق FAIR OIL & ENERGY INS. SYNDICATE؟
- نحن لا نقدم تغطيات من هذا النوع من فروع التأمين، وبالتالي فإننا لم نتأثر بذلك. ■

اهتمام بالمجمعات والصناديق

■ تهدف مؤتمرات وملئقيات التأمين الى تعزيز التعاون بين الشركات الأفرو آسيوية. هل لمستم ذلك وما هو المطلوب في رأيكم لتفعيل هذا التعاون؟

- لاحظنا اهتماماً متزايداً بمؤتمرات الـ FAIR وبشكل خاص بهذا المؤتمر، إذ أن المشاركين بدأوا يتلمسون نتائج إيجابية وفعالة جزاء اللقاءات والاجتماعات وتبادل الآراء والأفكار والمعلومات وبناء شبكة من العلاقات. وبالنسبة لنا نحن في ترست ري، فإننا نولي المجمعات والصناديق اهتماماً خاصاً لأنها تمثل رمزية العمل المشترك والتعاون بين الشركات اللذين نعمل دائماً لتحقيقهما. في هذا الإطار يضم الإتحاد ثلاثة مجمعات وهي FAIR NON LIFE REINSURANCE POOL الذي تديره MILLI RE في تركيا وFAIR AVIATION POOL الذي تديره SCR في المغرب وFAIR NAT.CAT.POOL الذي تديره GIC RE في الهند وصندوق واحد هو FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE وتديره شركة «ترست ري». وهذه المجمعات الناجحة هي عبارة عن تجمعات شكلتها بعض الشركات الأفرو آسيوية للإكتتاب في إعادة التأمين. وقد تم خلال المؤتمر عقد جمعيات عامة لتلك المجمعات الناجحة، على سبيل المثال عُقدت الجمعية العامة لـ FAIR REINSURANCE POOL الذي أتولى رئاسة مجلس إدارته فعرض نتائج العاملين الماضيين وكانت جيدة وتمت الموافقة على الحسابات واجتماعات اللجان الفنية.



نبيل حجار وسمر هيدموس



اجتماع TRUST RE وCHEDID RE



حسين معتوق

(مدير عام شركة أفرو آسيان اسيستانس AFRO ASIAN ASSISTANCE):

هدف استراتيجيتنا الجديدة التوسع في الأسواق العالمية والتحول الرقمي

تقدم شركة أفرو آسيان اسيستانس منتجات وخدمات تراوح بين المساعدة على الطريق والمساعدة في السفر والإخلاء الطبي والإعادة الى الوطن، بالإضافة الى خدمات مركز الإتصال على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع. مديرها العام حسين معتوق كشف عن استراتيجية جديدة هادفة الى التوسع ودخول الأسواق العالمية، وإيلاء التحول الرقمي أهمية قصوى، مشدداً على ضرورة استخدام كل جديد لتحسين عملياتها.

يتركز على هذا المجال لاستثماره واستخدامه في عملنا وتحسين عملياتنا التجارية.

حلول للعملاء

■ هل بمقدوركم تغطية إحتياجات العملاء كافة في جميع المناطق التي لديكم تواجد فيها؟

– نسعى الى إيجاد الحلول المناسبة لخدمة عملائنا في كافة المناطق تمهيداً لأن تصبح منصاتنا التكنولوجية جاهزة عندما نقرر التوسع عالمياً.

توسع مستقبلي

■ هل من خطوط تأمينية جديدة ستطرحونها في السوق في المستقبل القريب؟

– سنقدم خدمات تأمين الضمان الممدد والتأمين على السفر، فضلاً عن تغطيات للسائقين عند تعطل مركباتهم ROADSIDE INSURANCE، حيث سنصب تركيزنا على منطقة الشرق الأوسط وسنتوسع عالمياً في المستقبل عندما تصبح تطبيقات الهواتف الذكية والتكنولوجيا مطبقة بالكامل داخل الشركة. ■

إهتمام بالتحول الرقمي

■ ما هي أبرز الخطوات التي قمتم بها بعد تسلمكم زمام الإدارة في الشركة؟

– نعمل حالياً على وضع استراتيجية جديدة للشركة بهدف التوسع في المنطقة ودخول الأسواق العالمية أيضاً. سنركز خلال الفترة المقبلة على مجالات عديدة مثل التأمين على السفر وتأمين الضمان الممدد EXTENDED WARRANTY، كما سنولي موضوع التطور التكنولوجي والتحول الرقمي أهمية كبرى، الى جانب إيلاء إحتياجات ومتطلبات عملائنا وتلبية أهميتها قصوى.

الإطلاع على التطورات ومواكبتها

■ في رأيكم، أين تكمن نقاط الضعف لدى الشركات العربية في ما يتعلق بمجال التكنولوجيا؟

– عموماً لا تواكب شركات التأمين العربية التوجه التكنولوجي القائم في السوق، وبحكم خبرتي الواسعة في هذا المجال، أحرص على الإطلاع على كل التطورات التكنولوجية ومواكبتها، وحضور المؤتمرات والندوات المتخصصة لأكون على بيّنة من كل جديد



من اليسار: كمال طباجه، حسين معتوق، أحمد نصر الله، ندى العريس وشربل بو فرح



من اليسار: حسين معتوق، رومل طباجه وأحمد نصرالله

عمرو السرطاوي (الرئيس التنفيذي لشركة AON BENFIELD):

هدفنا في المرتبة الأولى منح قيمة مضافة لعملائنا



أكد الرئيس التنفيذي لشركة AON BENFIELD الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عمرو السرطاوي الحاجة الى الملتقيات واللقاءات الجامعة بين مسؤولي شركات التأمين وإعادة الوساطة، واستبعد ان نرى تشدداً أو ارتفاعاً بالأسعار لوجود رساميل وامكانيات CAPACITIES ضخمة لإعادة التأمين، مشدداً على دعم شركات إعادة العربية، لافتاً الى تركيز الشركة في أعمالها على منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

نحن بحاجة لملتقيات التواصل واللقاءات أكثر من المؤتمرات التي تتخللها جلسات ومحاضرات

ثقة بشركات إعادة العربية

- تعثرت بعض شركات إعادة العربية. هل ما زلتم قادرين على منح ثقتكم لهذه الشركات؟
- ثمة أسباب متعددة ومختلفة جعلت شركات إعادة العربية تتعثر، لكن ثقتنا بهذه الشركات ما زالت موجودة ونحن داعمون لها بشكل كبير.
- ما هي أحدث نشاطاتكم في المنطقة؟
- إن بصماتنا في المنطقة في تزايد مستمر والهدف في المرتبة الأولى ما زال منح قيمة مضافة لعملائنا، وكل فترة نضم كفايات بشرية جديدة الى فريق عملنا مع تركيزنا في الوقت الحالي على منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا. ■

حاجة الى التواصل واللقاءات

- المعروف ان الهدف من المؤتمرات وملتقيات التأمين تعزيز التعاون والتواصل بين الشركات الأفرو آسيوية والوسطاء ومعيدي التأمين. في رأيكم، هل هذا كاف أم ان هناك أموراً أخرى مطلوبة؟
- لمسنا حضوراً لافتاً في مثل هذه المؤتمرات وتزايداً مستمراً في وتيرتها، وفي ظني أننا بحاجة أكثر لملتقيات التواصل واللقاءات أكثر من المؤتمرات التي يتخللها جلسات ومحاضرات.
- شهدنا العديد من الكوارث الطبيعية مؤخراً. هل برأيكم ما زالت الإمكانيات CAPACITIES متوافرة لدينا في المنطقة؟
- ما زال هناك إهتمام كبير في المنطقة وكل الدراسات أظهرت ان هناك فائضاً في رأس المال، وبالتالي حتى لو أثرت الكوارث العالمية على رأس المال، فإننا لن نتأثر لأن الرساميل متوافرة بكثرة.



أركان AON ويظهر من اليمين: مصطفى الجراح، ايلي صعب، EMIR ERGUNER، عمر السرطاوي ومحمد المرهون

نحو المزيد من التطور

ملتزمون بتزويدكم بخدمات التأمين المبتكرة

بحكم الخبرة وعلى مدى عقود طويلة من الزمن، نحن نتبوأ مركز الريادة في تصميم وتقديم أفضل الحلول التأمينية في عصر الخدمات الرقمية.

إننا في البحرية الكويتية للتأمين نسعى دائماً لتحقيق الرضا لعملائنا من خلال تركيزنا على التعامل مع المخاطر الكبيرة والمخاطر الصغيرة بنفس العقلية والإهتمام.



حمل التطبيق الفريد الخاص بنا
واحصل على جميع خدماتنا بسهولة وبسرعة



Tel: +973 17119999 | www.gigbh.com





احمد شهاب

(العضو المنتدب لشركة قناة السويس للتأمين SUEZ CANAL)؛

تعد صناعة التأمين في مصر واعدة، فضلا عن ان هيئة الرقابة تؤدي دورا حيويا في تنظيم السوق

شدد العضو المنتدب لشركة قناة السويس للتأمين SUEZ CANAL احمد شهاب على ضرورة تعزيز التعاون بين الاسواق الافريقية والآسيوية، ووصف صناعة التأمين في مصر بالواعدة، منوها بدور هيئة الرقابة الحيوي في تنظيم السوق، مبينا انعكاس تعرض شركات الاعادة لخسائر على اتفاقيات الشركات المسندة، مذكرا بتمايز شركة قناة السويس في عدم تركيزها على نوع محدد من التأمينات.

- في الحقيقة ان تعرض شركات الاعادة العربية لخسائر ضخمة ينعكس علينا بطريقة غير مباشرة من خلال التشدد من شركات إعادة تأمين عالمية أو اقليمية بشروط في توقيع الاتفاقيات لتعويض خسائر او عن طريق تقليص المزايا لتعويض نتائجها السلبية، وهذا الامر يعد حلقة مترابطة.

نمو الارباح

■ كيف تقومون أداء شركة قناة السويس للتأمين ونتائجها؟

- تخطت الشركة بإجمالي اقساطها حاجز المليار جنيه، فضلا عن تسجيلها نتائج ايجابية على مستوى الربحية حيث حققنا نمواً في الارباح بنسبة ٤٣ في المئة، مقارنة بالعام الماضي. وعموما تتميز الشركة بتنوع محافظها التأمينية وعدم التركيز على نوع محدد من التأمينات. ■



تتميز شركة قناة السويس للتأمين بتنوع محافظها التأمينية وعدم التركيز على نوع محدد من التأمينات



مرتفعة نتيجة ضخ استثمارات ضخمة في السوق المصرية، فضلا عن تنشيط الحركة السياحية ورفع عدد المستثمرين الاجانب، وهذا ينعكس بطريقة ايجابية على قطاع التأمين، سواء في مجال الهندسة او التأمين ضد الحريق وغيرها من التغطيات.

تأثر شركات الاعادة

■ تعرضت بعض شركات الاعادة العربية الى ازمتات، هل اثر ذلك على تعاملكم معها؟

تعزيز التعاون بين الاسواق

■ الى اي مدى يساهم التعاون الافريقي - الآسيوي في تحسين وضع قطاع التأمين على مستوى المنطقة؟

- من المهم تعزيز هذا التعاون بين الاسواق الافريقية والآسيوية والذي من شأنه المساهمة في تبادل الخبرات والاطلاع على منتجات وخدمات جديدة. على صعيد آخر، ان عقد ملتقيات التأمين ذو قيمة مضافة لتبادل المعرفة ما بين الاسواق وإكتشاف المنتجات الجديدة التي تتوفر في اسواق دون اخرى.

صناعة تأمين واعدة

■ كيف تقومون وضع قطاع التأمين على مستوى المنطقة وتحديدا في السوق المصرية؟

- تعد صناعة التأمين في مصر واعدة، فضلا عن ان هيئة الرقابة تؤدي دورا حيويا في تنظيم السوق، بالاضافة الى توافر مؤشرات جديّة لتحقيق معدلات نمو



أحمد شهاب، حامد مبروك ومشيرة مأمون



اجتماع SUEZ CANAL وCHEDID RE

نبيل قطران (الرئيس التنفيذي للصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب (AWRIS):



نوفر وثيقة للأعضاء تتضمن تغطية ثمانية أخطار

الرئيس التنفيذي للصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS نبيل قطران تحدث عن دور الصندوق في خدمة ودعم الأعضاء المنتسبين اليه من خلال توفير تغطيات شاملة لكل ما يتعلق بأخطار الحرب، وذكر بتقديمه وثيقة تتضمن تغطية ثمانية أخطار، متوقفاً ان تبقى أسعار تغطيات الطاقة على ما هي عليه.

تغطية ٨ أخطار

■ هل يقدم الصندوق تغطيات ضد الاخطار الناجمة عن اعمال الاعتداء على منشآت نفطية وطاقة كما حصل في شركة أرامكو؟

- يقدم الصندوق وثيقة ضد العنف السياسي تشمل ثمانية اخطار، بما فيها الاعمال التخريبية والحروب والعنف السياسي وغيرها، ونحن من الصناديق التي توفر طاقة استيعابية كبيرة في هذا النوع من التغطيات لجميع الاعضاء في الصندوق.

■ هل ارتفعت اسعار التغطيات على الطاقة بعد الاحداث الاخيرة في المنطقة؟

- تتفاوت الاسعار صعودا وهبوطا بين فترة واخرى، وفي اعتقادي ان الاسعار ستبقى مستقرة وعلى ما هي عليه.

دعم للاعضاء

■ شهدنا مؤخرا ارتفاعا في اسعار التغطيات ضد اخطار الحرب وخصوصا على السفن، هل تائرت الاسعار التي تقدمونها في الصندوق؟

- تم تأسيس الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS عام ١٩٨٠ لحماية مصالح أسواق التأمين العربية ونسعى كإدارة للمحافظة على ثبات الاسعار المقدمة للأعضاء التابعين للصندوق، ولكننا نعاني زيادة في حجم المخاطر على مستوى المنطقة وهذا ما دفع بالاسعار للاتجاه صعودا، في وقت نبذل جهودا للمحافظة على استقرار الاسعار برغم الصعود العالمي، عبر توفير الدعم لاعضاء الصندوق بشكل مواز للمخاطر القائمة في المنطقة. كما نقدم تغطيات شاملة لكل ما يتعلق بأخطار الحرب، سواء في قطاع الشحن او العنف السياسي او غيرها من المخاطر.

البحث عن تصنيف لائق

■ هل تسعون للحصول على تصنيف ائتماني وما مدى اهميته؟

- في الحقيقة من الصعب الحصول على تصنيف بسبب وجود ١٩٠ عضواً في الصندوق من ١٨ دولة عربية، بما فيها دول عديدة ذات تصنيف متواضع ولكننا لا نزال نحاول مع شركات التصنيف العالمية الحصول على تصنيف لائق. ■

قناة السويس للتأمين

Suez Canal Insurance



SCI

Since 1979

16569
Call Center

المركز الرئيسي : ٣١ شارع محمد كامل مرسى - المهندسين - الجيزة
تليفون : ٣٧٦٠١٠٥١ - ٣٧٦٠٦٨٦٨ فاكس : ٣٣٣٥٤٠٧٠ - ٣٣٣٥٠٩٨١

جورج زينه (رئيس شركة GRS لإعادة التأمين):

توقف شركة «أريج» عن الإكتتاب شكّل صدمة كبيرة بالنسبة الينا ونأمل أن لا يؤثر على سمعة الشركات الأخرى

رصد رئيس شركة GRS للتأمين جورج زينة تعاوناً بين أسواق التأمين الأفروآسيوية ونجاح المجمعات على مستوى المنطقة، متوقفاً عند ضرورة الأخذ بالإعتبار التغير المناخي الحاصل وهو من أهم القضايا المعاصرة، مبدياً ثقته بشركات إعادة العربية، آملاً بتحسين الأوضاع في الأسواق.

ثقة بشركات إعادة العربية

■ تعرضت بعض شركات إعادة العربية لمشكلات وأزمات، براكم ما هي الأسباب الكامنة وراء ذلك، وهل لا تزال الثقة قائمة في التعامل مع شركات إعادة عربية؟
- لدينا ثقة تامة بشركات إعادة العربية، حيث ان العديد من الأسماء حققت نجاحات باهرة ومن الضروري ان يحتذى بها. وتعثر بعض هذه الشركات أمر غير مرحب به، حيث تعددت الأسباب فلم يقتصر الأمر على النتائج الاكتتابية والأوضاع المالية فحسب، في حين ان توقف شركة «أريج» عن الإكتتاب شكّل صدمة كبيرة بالنسبة الينا ولكن كلنا أمل بأن يؤثر ذلك على سمعة الشركات الأخرى.



إستمرار مجمعات التأمين

■ تهدف مؤتمرات وملتقيات التأمين الى تعزيز التعاون بين الدول الأفروآسيوية، في رايكم هل تحقق أهدافها؟
- مما لا شك فيه ان هناك تعاوناً بين الأسواق الأفروآسيوية في ظل امتداد هذا المؤتمر على مدار ٢٦ عاماً، وسط إيجابية أداء مجمعات التأمين بتأثير من حسن إدارتها وتنظيمها، حيث نجحت في المحافظة على إستمراريتها على مستوى المنطقة.

قضية التغير المناخي

■ شهدت الأسواق العالمية العديد من الكوارث الطبيعية، في رايكم هل سينعكس الأمر سلباً على المنطقة عند تجديد الإتفاقيات؟

- المعروف ان إتفاقيات إعادة مع شركات التأمين هي دائماً عرضة لصعوبات في حال خرجت بإحصائيات غير مرضية، وبمعزل عن تعرض منطقتنا لكوارث ضخمة إلا أن حادثه واحدة كفيلة بوقوع خسائر كبيرة. وعلى سبيل المثال الإعصار الذي شهدته سلطنة عمان والذي إنعكس بتداعياته سلباً على جميع الشركات هناك، وبالتالي يجب الأخذ بالإعتبار التغير المناخي الحاصل الذي يعدّ من أهم القضايا المعاصرة التي يجب التركيز عليها.

أمل بتحسن الأسواق

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

- تسير الأمور بشكل جيد وكلنا أمل ان تتحسن الأوضاع في الأسواق العربية وتنعم بالأمن والإستقرار، بحيث ان التوترات السياسية والأمنية الحاصلة في سوريا واليمن وغيرها تؤثر سلباً على نشاط معظم البلدان المحيطة. ■



احد اجتماعات GRS



من اليمين: ندى بارودي وكارين الك



يوسف بنميسيا

رئيس ومدير عام شركة CAAT - الجزائر):

أطلقنا منتجات مبتكرة ووسعنا شبكتنا التجارية

رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة CAAT يوسف بنميسيا دعا الأسواق الناشئة الى تشجيع عقد المؤتمرات واللقاءات التأمينية لفائدتها، وطمان الى نشاط وحركة قطاع التأمين الجزائري برغم الأوضاع الاقتصادية الصعبة، كاشفاً عن إطلاق الشركة منتجات مبتكرة وتوسيع الشبكة التجارية.

ان تشجع شركات إعادة العربية وتستمر بالتعاون معها بكل الطرق وسبل الدعم ومساندتها، سواء من خلال المعاملات أو العمليات الإكتتابية.

منتجات جديدة وتوسع

■ هلاوضعنا في صورة أحدث نشاطات شركتكم؟

- إن شركة CAAT في نشاط مستمر ونتائجها لا بأس بها، سواء في عام ٢٠١٨ أو خلال النصف الأول من العام ٢٠١٩، وقد أطلقنا بعض المنتجات المبتكرة ووسعنا الشبكة التجارية للتقرب أكثر من المؤمن لهم وحققنا زيادة في حجم أعمالنا وعملياتنا التقنية. ■

المجلس الوطني للتأمينات، شهدنا نمواً خلال النصف الأول من العام ٢٠١٩ بلغت نسبته حوالي ٧ في المئة، وبالرغم من الأوضاع الاقتصادية الصعبة إلا أن القطاع ما زال يشهد حركة ونشاطاً. وفي ما يتعلق بنتائج العام المالي ٢٠١٨، سجل السوق رقم أعمال بلغ حوالي ١٣٧ مليار دينار ونمواً نسبته ٣ في المئة مقارنةً بعام ٢٠١٧ مدفوعاً بشكل رئيسي بتأمين المركبات، الذي ارتفع بنسبة ٥ في المئة.

مساندة شركات إعادة العربية

■ شهدت شركات إعادة عربية عدة بعض التعثرات، هل ما زلتم تمتلكون الحماسة نفسها للتعاون مع شركات إعادة العربية؟
- لا بد من شركات التأمين العربية والإفريقية

قطاع نشيط

■ الهدف من مؤتمرات وملتقيات التأمين تعزيز التعاون بين الشركات الأفرو آسيوية. ما هو المطلوب برأيكم لتحقيق هذا التعاون؟

- لا بد من الأسواق الناشئة أن تشارك وتشجع تنظيم مثل هذه المؤتمرات واللقاءات التي تحتوي على موضوعات حديثة ومبتكرة واهتمام هذه الفرص لتبادل الخبرات وتعزيز العلاقات التجارية لأن الفائدة منها تنعكس بلا شك على الشركات العاملة في السوق وعلى العملاء، الأمر الذي يولد تجربة تأمينية ناجحة جداً.

■ كيف تقوّمون وضع سوق التأمين في الجزائر؟
- بحسب الأرقام الأخيرة الصادرة عن

APEX
Partner of Choice



www.apexib.com

حامد مبروك

(الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة (WILLIS TOWERS WATSON)؛



أضحى العالم مرتبطاً مع بعضه البعض وإذا تأثرت منطقة الكوارث فستعاني أخرى

رأى الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة WILLIS TOWERS WATSON حامد مبروك في المؤتمرات ملتقى رئيسياً لشركات التأمين وإعادة، وتوقع ان تكون تجديداً سنة ٢٠٢٠ صعبة مع ارتفاع أسعار التغطيات في بعض الفروع، متمنياً ووقوف قطاع التأمين العربي بشكل أقوى والتعاون في ما بين الشركات تعزيزاً لدور زميلاتها المعيدة، مطمئناً الى توسع الشركة في كل من مصر والأردن والكويت في العديد من المجالات والخدمات.

ارتباطنا بالشركات العالمية أكثر. أتمنى أن نقف جميعنا كقطاع تأمين عربي بشكل أقوى ونتعاون بهدف إعادة تعزيز دور شركات الإعادة العربية التي تعاني أزمات معينة. وفي ظني ان المعاناة التي ستواجهنا في تجديداً ٢٠٢٠ جزء منها يعود لعدم وجود شركات إعادة عربية تمتص هذا النوع من الصدمات والكوارث.

خدمات متنوعة

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

- تتوسع شركتنا بشكل قوي جداً في مصر، الأردن والكويت، كما بدأت تقدم خدماتها في أسواقها في المجالات المتخصصة بها مثل الموارد البشرية وحماية الأصول وخدمات الوساطة والإعادة. ■

- إن العالم أجمع أصبح مرتبطاً مع بعضه البعض وبالتالي إذا تأثرت منطقة الكوارث، فإن المناطق الأخرى ستعاني من جزء ذلك بشكل أو بآخر. وفي ظني ان تجديداً العام ٢٠٢٠ ستكون صعبة وبدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض فروع التأمين مثل التأمين على الطاقة والتأمين على الممتلكات والمنشآت.

تعزيز دور الإعادة العربية

■ تعثرت بعض شركات الإعادة العربية. هل ترون ان شركات التأمين لم تعد ترغب كما في السابق في التعامل مع شركات الإعادة العربية؟

- خروج بعض شركات الإعادة العربية من السوق أمر محزن بالنسبة لنا، خصوصاً ان حجم تأثرنا بالأحداث والمشكلات التي تحصل حول العالم قد تؤثر على منطقتنا، وتقليص عدد شركات الإعادة العربية سيؤدي الى زيادة

استعاضة بالمؤتمرات

■ تهدف المؤتمرات والملتقيات التأمينية الى تعزيز التعاون بين شركات الدول الأفرو آسيوية. هل لمستم ذلك وما هو المطلوب في رأيكم لتفعيل هذا التعاون؟

- تعد المؤتمرات الملتقى الرئيسي لشركات التأمين والإعادة، بحيث استعاض قادة هذه الشركات عن الزيارات الخاصة وباتوا يحدون مواعيدهم للإلتقاء وتبادل المعلومات والآراء والتباحث في شتى الأمور والقضايا المتعلقة بالقطاع وفقاً لجدول مواعيد هذه المؤتمرات. من هنا دور هذه المؤتمرات المهم والرئيسي.

ارتفاع الأقساط في بعض الفروع

■ شهدنا مؤخراً وقوع العديد من الكوارث الطبيعية حول العالم. في رأيكم، هل ما زالت الإمكانيات متوافرة في المنطقة أم سنشهد تشدداً في شروط تجديداً العام ٢٠٢٠؟



من اليمين: حامد مبروك، جوزف قطران ومجيب ردمان



من اليمين: د. عادل منير وحامد مبروك



2nd Sharm Rendezvous 2019

Spreading Precious Ideas "SPI"

Profitability in insurance industry: mind the gap

From 11th to 13th November, 2019
Diamond Hall-Rixos Premium Seagate



Under The Auspices Of:



وزارة قطاع الأعمال العام
Ministry of Economic Planning



Building Bridges not Walls
نبني الجسور لا الحوائج

Official Airline Carrier



Special Discount Rate

Main Sponsor



Gala Dinner & Closing Ceremony Sponsor



MRB
Mercu Reinsurance Broker
An Aphrodite Holding Company

Lunch Sponsors

مصر العاقضة للتأمين
MSR INSURANCE HOLDING COMPANY



مصر للتأمين
MISR INSURANCE

مصر لتأمينات الحياة
MISR LIFE INSURANCE

Cocktail Reception Sponsor



Coffee Break Sponsors



Silver Sponsor



Registration Sponsor



Mapping Sponsor Your official Guide



Transportation Sponsor



Publications Sponsor



Bags Sponsor



Technology Sponsor



Bronze Sponsor



Partners



Media Partners



<http://ifegypt.net/sharmrend/index.html>

فهد الحصني (الرئيس التنفيذي لشركة «إعادة» السعودية): مستمررون في خططنا التوسعية في الأسواق العالمية



أكد فهد الحصني، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة السعودية لإعادة التأمين، الرائدة في مجال إعادة التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا والمدرجة في سوق الأسهم السعودية، أن الشركة مستمرة في خططها التوسعية في الأسواق العالمية. وأشار الحصني إلى أنه لم يلاحظ تغييراً جذرياً في تجدييدات عقود إعادة التأمين في السوق، كما وصف الحصني، خلال الحوار الذي أجرته معه «البيان الاقتصادية»، نتائج شركة «إعادة» التي حققتها بنهاية الأشهر الستة الأخيرة بالتمتازة، حيث قفزت أرباحها للنصف الأول من العام الجاري بنسبة بلغت ٢٠٣ في المئة، مع ارتفاع صافي الربح قبل الزكاة إلى ٤٢,٦ مليون ريال مقابل ١٤ مليون ريال للفترة المماثلة من العام السابق.

– في اعتقادي أن دخول شركات جديدة إلى المملكة هو جزء من تشجيع الاستثمار فيها، وثمة بعض التعديلات المقترحة على نظام التأمين، من ضمنها رفع الحد الأدنى لرأس المال المطلوب الذي أصبح ٥٠٠ مليون ريال، بحيث بتنا بحاجة إلى رؤوس أموال كبيرة لدخول السوق والعمل في السعودية. وفي رأيي، هذه الخطوة إيجابية وصحية، لأنها تخلق منافسة وتبث روحاً جديدة في السوق التي تعتبر من أكبر الأسواق في المنطقة بأقساط تتجاوز ٣٥ مليار ريال.

توسع في الأسواق العالمية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نتائجنا خلال الأشهر الستة الأخيرة كانت ممتازة حيث استطعنا خلالها التركيز على العمليات الاكتتابية، كما وأن نتائج عملياتنا كانت مربحة جداً، ونسعى دائماً لأن تكون خطواتنا مدروسة وواقعية. فقد ارتفعت أرباح الشركة للنصف الأول من العام الجاري بنسبة بلغت ٢٠٣ في المئة مقارنة بالعام السابق، مع ارتفاع صافي الربح إلى ٤٢,٦ مليون ريال. وما زلنا نسير في خططنا التوسعية في الأسواق العالمية وننتقل إلى فرص جديدة، كما أن تجربة الشركة في المملكة المتحدة بشراء حصة في شركة بروبيتاز أحد أعضاء سوق «لويدز» تعتبر ناجحة وتحمل العديد من الفرص سواء في ما يتعلق بأعمال إعادة التأمين أو الاستثمارات. وعموماً نسعى إلى ترسيخ حضورنا في الأسواق المستهدفة في الشرق الأوسط، آسيا، وأفريقيا، و«لويدز»، وكذلك تقييم أسواق جديدة أخرى. ■

رفع الحد الأدنى لرأس المال خلق منافسة في السوق السعودية

لمسنا ذلك داخل الأسواق الآسيوية، ونجد تفهماً من العملاء عندما نبرز عناصر القوة المالية لدينا والتقييم الائتماني ونرجو أن تتحسن نظرة الأسواق مع توافر معيدي تأمين أقوياء ومليئين لمزيد من التعاون ودعم بعضنا البعض، أملين أن تعاود جميع الشركات نشاطها وعملياتها بنجاح.

رفع رأس المال خلق منافسة

■ في رأيكم، هل المملكة العربية السعودية ما زالت قادرة على استيعاب مزيد من الشركات في أسواقها؟



فهد الحصني متوسطاً عبد الفتاح شامي من اليسار ومدسر أحمد

■ تهدف مؤتمرات وملتقيات التأمين إلى تعزيز التعاون بين الشركات في الدول الأفرو آسيوية، هل لمستم ذلك وما هو المطلوب في رأيكم لمزيد من التعاون؟

– تعتبر الأسواق الأفرو آسيوية إحدى أهم الأسواق التي تركز عليها شركة «إعادة» كثيراً وتحظى بعلاقات متميزة مع العملاء والوسطاء والمشرعين، وتقدم هذه المؤتمرات فرصة للقاء بهم والتواصل معهم، خصوصاً أننا على أبواب تجدييدات سنة ٢٠٢٠، كما أن لهذه التجمعات دور في تبادل الخبرات ونقاش سبل تطوير الصناعة، من هنا تأتي أهمية هذه المؤتمرات وفائدتها وتوقيتها.

■ شهدنا مؤخراً العديد من الكوارث الطبيعية، هل لمستم تشدداً في شروط تجدييدات سنة ٢٠٢٠ من قبل المعيددين العالميين، أم أن هناك قدرات استيعابية كبيرة في السوق؟

– بالرغم من وقوع العديد من الكوارث الطبيعية في جميع أنحاء العالم خلال العامين الأخيرين، إلا أننا لم نلاحظ تغييراً جذرياً في تجدييدات عقود إعادة التأمين في السوق، وأظن أن شروط وتسعير تجدييدات العام المقبل لن

تختلف كثيراً عن تجدييدات هذا العام، فحتى إعصار دوريان الذي ضرب الولايات المتحدة والكاربيبي مؤخراً لم يؤثر بشكل كبير على السوق الأميركية.

تعاون شركات إعادة العربية

■ تعثرت بعض شركات إعادة العربية وتراجعت مؤخراً، كيف إنعكس ذلك عليكم، وهل لمستم أي صعوبات في تعاملكم مع شركات التأمين المباشر جزاء ذلك؟

– لا شك أن أي إشكالية تحدث لشركات إعادة العربية تؤثر على سمعة القطاع، وقد



من اليسار: بندر المطيري وأيمن العباسي

العربية الإسلامية للتأمين التكافلي تعتمد استراتيجية خاصة بندر المطيري وأيمن العباسي: القانون الراعي لشركات التأمين في الكويت بحاجة الى وضوح أكثر في بنوده

تتخذ الشركة العربية الإسلامية للتأمين التكافلي ARAB ISLAMIC TAKAFUL CO استراتيجية خاصة بها في تقديم خدمات نوعية تميزها عن غيرها من الشركات.

ويرى رئيس مجلس إدارتها بندر المطيري ورئيسها التنفيذي أيمن العباسي في حديث مشترك لـ «البيان الاقتصادية» ان سوق التأمين الكويتية في طريقها الى التنظيم وان القانون الراعي للشركات يحتاج الى وضوح أكثر في بنوده، عازيين بتبدل سياسة المعيددين في بعض الخطوط الى سياسة الإكتتاب الخاصة المعتمدة، مؤكداين الإستمرار في التعامل مع شركات الإعادة التي تفي بالتزاماتها، مذكرين ببلوغ حجم الأقساط المسجل بنهاية ٢٠١٨ حدود ٤ ملايين دينار.

الإعادة التي تفي بالتزاماتها معنا ولا مشكلة في هذا الموضوع.

٤ ملايين دينار أقساطاً

■ بالرغم من أن شركتكم حديثة التأسيس، كيف تمكنتم من مقاومة حصرية الشركات الكبرى في الكويت؟

– نعمت إستراتيجية خاصة بنا مكنتنا منذ البداية من ان نخوض في السوق المحلية كشركة رائدة تقدم خدمات نوعية، وهذا ميزنا عن الشركات الصغيرة الأخرى، بالإضافة الى ذلك نجحنا في تحقيق نتائج جيدة على مستوى معدلات الربحية، كما وصل حجم الأقساط المكتتبه خلال العام ٢٠١٨ الى حدود ٤ ملايين دينار كويتي. ■

ترسيخ العلاقات بين الشركات الأفرو آسيوية وتنعكس بشكل مباشر على الأداء وسبل التعاون في ما بينها.

تعديل في سياسة بعض المعيددين

■ مع إقتراب موسم تجديد الإتفاقيات هل تتوقعون تشدداً في الشروط أو أي زيادة في الأسعار؟

– نتيجة بعض سياسات الإكتتاب الخاطئة في السوق تم تعديل سياسة المعيددين في عدد من خطوط التأمين، منها التأمين على المركبات.

■ تعرضت بعض شركات الإعادة العربية الى مشكلات، هل أنتم مستمرون في التعامل مع شركات إعادة أخرى؟

– مستمرون في التعامل مع شركات

القانون الجديد بحاجة لتوضيح

بنوده

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين في الكويت بعد توقيف عدد من الشركات، وهل انعكس ذلك سلباً أم إيجاباً على أداء السوق؟

– السوق الكويتية في طريقها نحو التنظيم خلال فترة قصيرة وهذه بداية لإدخال إصلاحات اليها. وعموماً يحتاج القانون الجديد الى وضوح أكثر في بنوده بهدف معالجة المشكلات الحقيقية في السوق وكي يكون أكثر فعالية وتأثيراً.

■ تهدف المؤتمرات والملتقيات الى تعزيز التعاون بين الشركات الأفرو آسيوية، في رأيكم هل تحقق أهدافها؟

– بالتأكيد، تساهم هذه الملتقيات في

بندر المطيري وأيمن العباسي

شاركوا بفعاليات الـ FAIR

شارك رئيس مجلس إدارة الشركة العربية الإسلامية للتأمين التكافلي بندر المطيري، برفقة مدير عام الشركة أيمن العباسي بفعاليات مؤتمر الـ FAIR في مراكش، حيث بحثا مع أركان التأمين العربية قضايا التأمين والإعادة، وأثنيا على تكريس المؤتمر قضية التعاون الإقليمي وتطوير صناعة التأمين في البلدان الأفرو-آسيوية، ومواصلة الحفاظ على هويتها وأهدافها الرئيسية على مرّ السنين.



جوزف قطران (مدير إتفاقيات الإعادة في شركة BARENTS RE):

ضبابية في أسعار التغطيات مع ارتفاع وتيرة الكوارث الطبيعية والمنافسة الحادة



لاحظ مدير إتفاقيات الإعادة في شركة BARENTS RE جوزف قطران زيادة معدلات التعاون بين شركات التأمين الأفرو آسيوية، ونقل الوضع الضبابي لما ستؤول إليه أسعار التغطيات مع ارتفاع وتيرة الكوارث الطبيعية والمنافسة الحادة، مذكراً بحسنات الأسواق العربية، مبدياً رضاه عن أداء الشركة الجيد.

تعاون الى ازدياد

■ تهدف ملتقيات وندوات التأمين لخلق المزيد من التعاون بين الشركات الأفرو-آسيوية، ما المطلوب برأيكم لتعزيز هذا التعاون؟

– نجد ان معدلات التعاون تزداد عاما بعد عام، فضلا عن ان الاطلاع على متطلبات الاسواق أمر اساسي لتلبية احتياجات الزبائن.

■ هل لمستم تشددا على مستوى تجديد الاتفاقيات نتيجة تزايد الكوارث الطبيعية خلال المرحلة الماضية؟

– المتوقع وبنتيجة الكوارث الطبيعية ارتفاع اسعار التغطيات، ونحن كمعدي تأمين نأمل بارتفاع الاسعار، ولكن الامور غير واضحة على ارض الواقع بسبب المنافسة الحادة.

ارباح إيجابية

■ تعاني بعض شركات الاعادة العربية مشكلات وتحديات، في رأيكم هل يولد هذا غياب الثقة بالمعدين العرب؟

– الجيد في اسواقنا العربية انها تضم شركات محلية وإقليمية، وبالرغم من تأثر بعض الشركات العربية سلباً فهذا لا يعني انها لا تستطيع الدخول من جديد وممارسة دورها واستكمال المسيرة وهذا ما نتمناه.

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

– نسعى لتطوير اعمالنا، في حين ان ارباحنا ايجابية جدا والمساهمين راضون عن ادائنا الجيد. ■



اجتماع BARENTS RE و BERNIS BRETT MASAOOD



من اليمين: جون بارت، فاضل السبع، عائشة ظاها، جوزف قطران، نبيل قطران والسيدة بارت

SAICOHEALTH

DAMANA

With our one card regional solution, in-house 24-hour administration and customer service, SAICOHEALTH provides your business with a comprehensive health insurance coverage.

Rest
ASSURED

فادي شرقاوي (الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM RE لوساطة إعادة التأمين):



فريق عمل PLATINUM RE من اليمين: فادي شرقاوي، ندى العريس وشربل بو فرح

حققنا توسعاً نحو المناطق العربية والقارة الإفريقية

نوّه الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM RE لوساطة إعادة التأمين فادي شرقاوي بدور لقاء مراكش في زيادة تدفق الأعمال نحو المنطقة، ورأى ان شركات الإعادة تقدم على تجديد الإتفاقيات بما يتناسب ومصلحتها، معلناً عدم إيمانه بالتصنيفات التي تعطي لشركات الإعادة، لافتاً الى توسع الشركة نحو المناطق العربية والقارة الإفريقية.

شركات الإعادة تقدم على تجديد الإتفاقيات بما يتناسب ومصلحتها



اجتماع PLATINUM و R & V



من اليمين: فادي شرقاوي ووليد نصري



من اليسار: فادي شرقاوي وايبي بو شعيا

– بعد خبرة ٢٨ عاماً لا أوّمن بالتصنيفات التي تعطي للشركات، بحيث أنه يبقى هناك دائماً شركات قوية وذات خبرات. وما يثار حول هذه الشركات يعدّ بمثابة شائعات تدمّر من حولها. بدورنا مستمرون في التعامل مع شركات إعادة التأمين المتعاقدة معنا.

توسع في المنطقة العربية وافريقيا

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

– سجلت الشركة أرقاماً ممتازة خلال النصف الأول من العام الحالي، وحققت توسعاً في المناطق العربية والقارة الإفريقية، وبالرغم من أننا شركة حديثة التأسيس إلا أننا فخورون بحضورنا وبسمعتنا ونلقى احتراماً كبيراً من الشركات الأخرى. ■



من اليمين: هيثم المدرس، فادي شرقاوي، عبدالله العسيري وشربل بو فرح

■ تهدف المؤتمرات والملتقيات التأمينية الى تفعيل زيادة التعاون بين الشركات الإفرو آسيوية، هل يتحقق هذا الأمر وما المطلوب برأيكم؟

– يحمل لقاء مراكش أهمية كبيرة كونه يجمع العديد من الشركات من أسواق مختلفة من المنطقة، وهذا من شأنه تطوير وزيادة تدفق الأعمال نحو المنطقة.

■ عانت شركات الإعادة العالمية أعباء كبيرة نتيجة الكوارث الطبيعية، في رأيكم هل سينعكس الأمر سلباً على أسواق المنطقة عند تجديد الإتفاقيات؟

– يرتبط الأمر بالقدرات عالمياً ولا يقتصر فقط على الأحداث في المنطقة، وبالتالي إن معظم شركات الإعادة تقوم بما يتناسب مع مصلحتها في تجديد الإتفاقيات.

« لا أوّمن بالتصنيفات »

■ تعرضت بعض شركات الإعادة العربية لمشكلات هل أنتم مستمرون بدعمها وكيف تنظرون الى الأمر؟



• Established in 1976 • 41 African Member States

The Premier Reinsurance Company in Africa

We cover the entire African continent,
the Middle East and beyond

FINANCIAL RATING

A

A.M. Best

A-

Standard
& Poor's

*Ranked among the Top 40 Global
Reinsurance Groups by S&P*



North East Africa & Middle East



الشركة الإفريقية لإعادة التكافل

www.africa-re.com

[@africa_re](https://twitter.com/africa_re)

[@africa_re](https://facebook.com/africa_re)

[africanreinsurancecorporation](https://linkedin.com/company/africanreinsurancecorporation)

retakaful.info@africa-re.com

[africaretakaful](https://facebook.com/africaretakaful)

جهد غانم (الرئيس التنفيذي لشركة لينك لوساطة التأمين وإعادة التأمين LINK)؛



جديدنا خدمات استشارية وخدمة ودراسة محافظ تأمينات الحياة والتأمين الصحي

يعول الشريك والرئيس التنفيذي في شركة لينك لوساطة التأمين وإعادة التأمين LINK جهد غانم على الاجتماعات التي تعقد بين أطراف عملية التأمين خلال انعقاد المؤتمرات والملتقيات نظراً لأهميتها البالغة، وأشار الى تعزيز الشركة موقعها داخل الأسواق العربية، كاشفاً عن بدء تقديم خدمات استشارية وخدمة ودراسة المحافظ وتحديداً في فرعي التأمينات على الحياة والتأمين الصحي.

الأسواق العربية، وقد انضمنا مؤخراً الى شبكة من الوسطاء، حيث نتعامل مع عدد من الوسطاء في السوق الإفريقية.

وعلى صعيد خطوط التأمين فقد بات تركيزنا الأكبر على فرعي التأمينات على الحياة والتأمين الصحي بعد الخبرات الكبيرة التي بتنا نمتلكها في هذين الفرعين. بالإضافة الى ذلك لم تعد تقتصر خدماتنا على أعمال الوساطة فحسب، بل أصبحنا نقدم الخدمات الاستشارية لشركات التأمين وخدمة ودراسة محافظها وتحديداً في فرعي التأمينات على الحياة والتأمين

الصحي، الى جانب التأمين على المركبات والتأمينات الشخصية، كما لدينا خبراتنا الداخلية التي تؤهلنا لتقديم الدعم لهذه الشركات المرحة بنا

دائماً. ■



من اليسار: جان كارل مازجي، رومل طباجه، جهد غانم، أحمد شهرمان واحمد نصرالله

تعزيز التعاون والحوار

■ في رأيكم، ما مدى أهمية إنعقاد مؤتمرات وملتقيات التأمين؟
- تهدف هذه المؤتمرات والملتقيات الى تعزيز

التعاون والحوار بين الأطراف كافة، فضلاً عن عقد الاجتماعات بين شركات التأمين والوساطة وإعادة، بالإضافة الى الاجتماعات المكثفة التي تعقد على هامش الملتقى وكثافة الحضور والتي تعكس نجاح المؤتمر ودوره في جمع اللاعبين العاملين في هذه الصناعة في مكان محدد، وتطرقهم لقضايا تعد موضوعات مهمة وذات فائدة للشركات، ولكن تبقى الأهم الاجتماعات التي تعقد بين الأطراف كافة.

خدمات استشارية

■ ماهي آخر مستجدات شركة LINK لوساطة التأمين وإعادة التأمين؟

- نحن في صدد التوسع بصورة مستمرة، فضلاً عن تعزيز موقعنا في

المركز الرئيسي:

الخرطوم شرق تقاطع شارع الشريف مع النجمي
شمال غرب مسجد القيادة العامة
تلفونات - ٧٧٢٩٢٠ - ٧٧٢٩٣٨ فاكس ٧٧٢٨٦٢
البريد الإلكتروني: info@alsalama_ins.com
الموقع الإلكتروني: www.alsalama_ins.com

نشأة الشركة:

شركة السلامة للتأمين (م) شركة سودانية تأسست عام ١٩٩٢ بمساهمة من البنك الإسلامي السوداني ومجموعة من رجال المال والاعمال. وقد بدأت الشركة في مزاوله اعمال التأمين وفقا للنظام الاسلامي ولقانون الشركات، بترخيص من الهيئة العامة للرقابة على التأمين بالرقم (٢٠) برأسمال الاسمي ١٠٠٠/٠٠٠/١٠٠ جنيه سوداني المسدده ٥٠٪.

مجالات التأمين التي تمارسها الشركة:

ضده وذلك بالتعاون مع كفاءات عالية من خبراء المعاينة وتقليل الخسائر كمستشارين للشركة في هذا المجال. ارتبطت شركة السلامة للتأمين بعدد مقدر من شركات اعادة التأمين في السودان وفي اسواق التأمين العالمية من الذين يشهد لهم بالكفاءة والمقدرة في اعادة التأمين.

تعمل شركة التأمين في مجالات التأمين الواردة أدناه وتقوم بمتابعة عمليات التأمين في الإصدار والتعويضات مجموعة مميزة من الكفاءات التأمينية. يتابع العاملون بالشركة مع المستأمن الإجراءات منذ تقييم الخطر وتقديم الإستشارة الخاصة بعرض التأمين لكل مؤسسة أو مصنع حتى يحافظ العميل علي ممتلكاته قليلاً لإحتمال وقوع الخطر المؤمن



* التأمين الطبي
* التأمين الهندسي
* أخطار الحروب

* تأمين الحوادث الشخصية
* تأمين خيانة الامانة
* تأمين المسؤولية المدنية
* تأمين تكافل المسافرين

* تأمين السيارات
* تأمين الحريق والسطو
* تأمين خسائر الارباح
* تأمين النقل الجوي والبحري

انواع التأمين:

فروع الشركة:

موقع الفروع بالعاصمة والاقاليم

(+٢٤٩) ٩١١٢٥٦٢٦٥	مكتب البنك الاسلامي	(+٢٤٩) ٩٠١٢٣٩٠٦٩	فرع سوق ليبيا - (سوق ليبيا)	(+٢٤٩) ٩٠١٢٣٩٠٧٤	فرع بورتسودان
(+٢٤٩) ٩١٥١٤١٥٤٧	مكتب المطار صالة المغادرة	(+٢٤٩) ٩١٢٥٠٢٤٦٥	فرع الكلاكلة	(+٢٤٩) ٩١٢٥٠٢٣١٣	فرع بحري - شارع البلدية (غرب شركة NNT)
(+٢٤٩) ١١٢٠٥٩٢٧٣	مكتب نيالا (مبنى البنك الاسلامي)	(+٢٤٩) ٩٠١٢٣٩٠٦٨	فرع عطبرة - (سوق عطبرة)	(+٢٤٩) ٩١٢٥٠٢٣٩٢	فرع أمدرمان - (شرق استاد الهلال)
(+٢٤٩) ٩١٢٥٣٦٦٧٠	مكتب القضارف (جوار الجامع الكبير)	(+٢٤٩) ٩١٢٥٧٥٢٥٤	فرع دنقلا - شارع التلفزيون (مجمع السيد الادريسي)	(+٢٤٩) ٩١٢٥٠٣٠١٦	فرع السوق المحلي - مبنى البنك الإسلامي
(+٢٤٩) ٩١٤٤٢٣٢٢٢	مكتب ود مدني (جوار بنك الشمال الاسلامي)	(+٢٤٩) ٩١٢٥٠٣٩٣١	مكتب المنظفة الحرة قري (مبنى البنك الاسلامي)	(+٢٤٩) ٩٠١٢٣٩٠٦٦	فرع العمارات - شارع ١٧ عمارة التنمية
(+٢٤٩) ١٢٢٠٢٥٦٢٨	مكتب شندي (مبنى البنك الاسلامي)	(+٢٤٩) ٣٠٧٣٠	مكتب المنطقة الحرة بورتسودان	(+٢٤٩) ٩١٢٥٠٢٣١٤	فرع الرياض شارع المشتل
(+٢٤٩) ٩١١٨٩٣٢٢٢٢	مكتب سنار (مبنى البنك الاسلامي)	(+٢٤٩) ١٢٩٣٤٤٢٠٠	مكتب سوبا الشاحنات (حاويات سوبا)	(+٢٤٩) ٩١٢٥٠٢٤٢٨	فرع السجانة - البرج الماليزي

طارق هائل سعيد

(رئيس الإتحاد اليمني لشركات التأمين والمدير العام لشركة المتحدة للتأمين UNITED - اليمن):

مستثمرون في دعم شركات إعادة العربية

بلغ ١٨ في المئة برغم كل الصعوبات، مؤكداً الإستمرار في دعم شركات إعادة العربية وتحديداً شركة «ترست ري»، لافتاً الى توزيع «المتحدة للتأمين» أرباحاً على المساهمين بنسبة ٤٠ في المئة.

التي يعانيتها فرع التأمين الصحي. مع الإشارة الى ان السوق اليمني شهد نمواً في الإنتاج بلغ ١٨ في المئة. ■ تعاني بعض شركات إعادة العربية مشكلات وصعوبات، من هي الجهة التي تقدم لكم الدعم؟



طمأن رئيس الإتحاد اليمني لشركات التأمين وعضو مجلس الإدارة المدير العام لشركة المتحدة للتأمين UNITED طارق هائل سعيد الى وضع سوق التأمين اليمني وأشار الى ان السوق اليمني شهد نمواً في الإنتاج

١٨ في المئة نمو السوق اليمني

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين في اليمن وهل تتمكنون من ممارسة أعمالكم بسهولة؟

– لا نزال نعاني صعوبات وتحديات كثيرة ولكننا نحاول

– مستثمرون في دعم شركات إعادة العربية وتحديداً شركة «ترست ري» كوننا نركز في تعاملنا على الخبرة ومعرفتنا بالشركات العربية وقدرتها على العمل بحرفية وامتلاكها إحتياجات جيدة. من جهة أخرى، استمرت السوق اليمنية بالتعامل مع «ترست ري» ودعمها كالسابق، كوننا نؤمن بضرورة المحافظة على الشركات العربية العاملة حالياً تجنباً لانحرافها نحو المجهول.

التعايش مع الظروف الراهنة، كما وشهدت سوق التأمين في اليمن تراجعاً في حجم الأقساط المكتتبه بسبب صعوبة إستيراد المواد الغذائية من الخارج، ولكن على المستوى الداخلي لقطاع التأمين تمكنا من التركيز على التأمين الصحي، بالتعاون مع المنظمات والشركات والمؤسسات وهذا ساهم في تعويض جزء من أقساط الفروع الأخرى التي شهدت تراجعاً، من بينها التأمين البحري والتأمين ضد الحريق والتأمين على المركبات.

توزيع أرباح

■ كيف تقوّمون نتائج الشركة؟ – تسجل شركة «المتحدة للتأمين» نتائج جيدة الى جانب انها وزعت أرباحاً بنسبة ٤٠ في المئة على المساهمين، بالإضافة الى نسبة ١٨ في المئة بفرع التأمين التكافلي. ■



طارق هائل سعيد متوسطاً فريق عمل المتحدة للتأمين – اليمن

وبالرغم من عدم تحقيق التأمينات الصحية عوائد مربحة إلا أننا تمكنا من التأقلم مع هذا الفرع باعتبارنا أربع شركات تقدم التأمينات الصحية في اليمن، وقد نجحنا في «المتحدة للتأمين» في تحقيق نمو بالأرباح برغم الصعوبات



FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate



A **FAIR**
Reinsurer
with **POWER**
and **ENERGY**



Capacity

Sizeable underwriting capacity for Oil & Energy related business.

Geographical Scope

Risks located in Afro-Asian countries and Russia.

Acceptance Scope

Business offered by Members, Non-Members, Brokers and all other insurers and reinsurers.

Underwriting Scope

The Syndicate underwrites on Facultative basis; Oil & Energy related business including but not limited to:

- Energy: Onshore and Offshore
- Power Plants
- Renewable Energy
- Energy related Constructions
- Nuclear Risks including Radioactive Contamination
- Operators Extra Expenses (Cost of Well Control/Re-drilling Expenses/Seepage and Pollution)
- Business Interruption when written in conjunction with other classes
- Liability when written in conjunction with other classes
- Energy package policies

A.M Best has assigned the Syndicate the following upgraded ratings:

Financial Strength Rating (FSR) B+ (Good) with stable outlook.
Issuer Credit Rating (ICR) bbb- with stable outlook

"The ratings reflect the Syndicate's balance sheet strength, which A.M. Best categorizes as strong, as well as its adequate operating performance, neutral business profile and appropriate enterprise risk management. The rating upgrades reflect the material growth in the syndicate's absolute capital base and the resulting significant improvement in its risk-adjusted capitalization." – A.M Best.

FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate is proud to be the first entity of its kind to be rated by a reputable international rating agency.

Incorporated in the Kingdom of Bahrain by Law Decree 7/1999

Managed by



TRUST RE

T: +973 17 517 176 | F: +973 17 533 789
Trust Tower, Building 125, Road 1702, Diplomatic Area 317, Manama
P. O. Box 10844, Manama, Kingdom of Bahrain
foels@foels.com | www.foels.com

غسان جبور

(الرئيس التنفيذي لشركة Mercu Re لوساطة إعادة التأمين)؛



سنقدم خدمة مميزة وسنفتح مكتباً في بيروت والقاهرة وأخر في باريس

الرئيس التنفيذي لشركة Mercu Re لوساطة إعادة التأمين غسان جبور الذي يملك خبرة طويلة وعلاقات واسعة في المنطقة كشف عن استراتيجية خاصة رافقت إطلاق الشركة تقضي بتقديم مستوى خدمة مميز، وكشف عن افتتاح مكتب في بيروت والقاهرة وآخر قريباً في باريس والتوسع بمهام الشركة نحو تقديم الإستشارات للشركاء، متوقعاً تغييرات في سوق الإعادة.

التأمين على الإتفاقيات، فإننا سنركز عليها بشكل مباشر وأساسي. كما سنؤدي دور الإستشاري مع شركائنا، وثمة خطوط أخرى سنعلن عنها في الوقت المناسب.

تشدد في بعض الخطوط

■ حصلت العديد من الكوارث الطبيعية مؤخراً في جميع أنحاء العالم. هل برأيكم سنشهد تشدداً في شروط تجديدات العام ٢٠٢٠؟

– لمسنا تشدداً في بعض خطوط التأمين مثل التأمين الجوي حيث ان الأسعار ارتفعت بنسبة عالية، كما ان بعض المعيددين العالميين العاملين في فرعي التأمين الصحي والتأمين على الحياة إنسحبوا من السوق العربية ما يؤشر الى بعض التغيرات.

على الرغم من ذلك وفي ظل وجود رؤوس أموال كبيرة، لا نتوقع اي تشدد في التأمينات الأخرى. ■

والعلاقات الواسعة التي أمتلكها في قطاع التأمين وإعادة التأمين. كما اننا وضعنا إستراتيجية خاصة بنا ونتطلع الى تقديم مستوى خدمة يميزنا عن غيرنا من الشركات الأخرى.

دخول السوق المصرية

■ ماهي خطوط التأمين التي ستركزون عليها؟

– أننا نتطلع الى دخول السوق المصرية بسبب توافر إمكانيات كبيرة فيها. وبحكم خبرتي الطويلة في فرع

مستوى خدمة مميز

■ تهدف المؤتمرات والملتقيات التأمينية الى تعزيز التعاون بين الشركات في الدول الأفروآسيوية. هل لمستم هذا الأمر وما المطلوب لتفعيل هذا التعاون أكثر؟

– لا شك في أن هذه المؤتمرات تتيح الفرصة لتوطيد العلاقات مع شركائنا في قطاع التأمين ومعيدي التأمين وتفتح لنا المجال لتبادل الآراء والأفكار ولتوسيع شبكة العلاقات تمهيداً لعقد شراكات جديدة.

■ إفتتح مؤخراً شركة جديدة. هل برأيكم الوقت مناسب لافتتاحها في ظل الأوضاع التي تعانيها السوق؟

– بالتأكيد، الأوضاع حالياً غير سهلة لكن هذه الخطوة التي قمت بها كانت مدروسة جداً، إذ جاءت بعد سنة من التحضيرات والتفكير في مجالات نستطيع تحقيق النجاح والإستمرارية من خلالها، وقد ساعدني في ذلك الخبرة الطويلة



من اليسار: ابراهيم سلامة وغسان جبور

أندرياس بولمان (Munich Re):

ميل الى الطلب على القدرات الإستيعابية مع توقف بعض المعيدين الإقليميين عن اكتتاب أعمال جديدة



أشار الرئيس التنفيذي لإدارة العملاء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة «ميونخ ري» Re Munich أندرياس بولمان Andreas Pollmann أن شركات التأمين تطلب بشكل متزايد أعمال إعادة تأمين عالية الجودة، والتي تساهم في توفير الإستمرارية واليقين والقدرة على التنبؤ والقيمة المضافة، لافتاً إلى أنه في سياق توقف بعض معيدي التأمين الإقليميين عن إكتتاب أعمال جديدة أو الانخراط في إدارة أوضاعهم، توازياً مع استكمال القدرات التعاقدية في بعض الخطوط من بعض مزودي إعادة التأمين، يميل الطلب على القدرات الإستيعابية إلى الزيادة، مؤكداً أنه نظراً لأن بعض الإقتصادات الإقليمية تكافح، فقد تواجه بعض الشركات أيضاً تحديات لتحقيق الربحية التقنية الكافية، والتي قد تعطي نتيجة لذلك حافزاً لتغيير في شروط إعادة التأمين في تجديلات ١ يناير (كانون الثاني) المقبل.

محمد بن عربية (مدير عام شركة سلامة SALAMA - الجزائر):

معدلات نمو السوق الجزائرية مؤشر إيجابي للمستقبل

مبدياً رضاه عن معدلات نمو السوق، معتبراً إياها مؤشراً إيجابياً للمستقبل، منوهاً بفريق عمل الشركة وأدائه التخصصي على مستوى التسويق وإطلاق منتجات جديدة، كاشفاً عن السعي لزيادة حصة الشركة السوقية وإيجاد توازن بين جميع خطوط التأمين والإتجاه نحو الفروع الأعلى مردوداً.

التي خلفتها الازمة الاقتصادية وعادت تحقق مستويات تطور عالية فاقت معدلاتها ٤ في المئة سنوياً، وهذا مؤشر ايجابي للمستقبل.

أفضل الشركات الخاصة

■ ما هي آخر مستجدات شركة سلامة للتأمين؟

– تحقق الشركة أداء جيداً يعدّ الافضل بين الشركات الخاصة في السوق الجزائرية، حيث نما حجم اعمالنا بنسبة ٧ في المئة مقارنة بأداء السوق التي انقلعت العام ٢٠١٨ على نسبة ٣ في المئة، ويعود هذا التطور الى الاداء المتخصص لفريق العمل على مستوى التسويق وإطلاق منتجات جديدة ومستوى الخدمات المقدمة للعملاء، وهذا ما ساهم في تقدمنا على بعض المنافسين في السوق.

ونحن في صدد تكثيف اعمالنا بهدف زيادة حصتنا السوقية، ونعد حالياً في المركز السابع بين الشركات في الجزائر وثاني شركة خاصة، مع العلم ان الشركات العامة تهيمن على جزء كبير من السوق ومن الصعب منافستها، ولكننا نجحنا في الحصول على المرتبة الثانية بين الشركات الخاصة، وبالتالي نعد افضل شركة خاصة في الجزائر على مستوى الملاءة المالية، بحيث نولي اهمية للقدرة المالية للشركة على مواجهة كل الحوادث التي يمكن التعرّض لها، فضلاً عن إيجاد توازن بين جميع الخطوط التأمينية والإتجاه نحو الفروع التي توفر أعلى مردود مادي. ■



رأى مدير عام شركة سلامة SALAMA محمد بن عربية ان من واجب الدول الناشئة المتطورة إقتصادياً واجتماعياً طرح منتجات تأمينية جديدة ومبتكرة تتلاءم وخصوصيات المخاطر الجديدة، وتوقف عن انتظار شركات التأمين المحلية تطبيق القرارات وإصدار قانون جديد للتأمين منطور على مستوى الملاءة المالية واستخدام الأنظمة الحديثة،

منتجات ملائمة للأخطار

■ في رأيكم ما هي الإيجابيات التي تحصلون عليها من خلال مشاركتكم بفعاليات ملتقيات ومؤتمرات التأمين؟

– أبرز الإيجابيات من عقد هذه الملتقيات الخاصة بالشركات الأفرو-آسيوية دراسة امكانية تطور التعاون الثنائي في ما بين هذه الاسواق التي تتمتع كل منها بخصوصية مختلفة، بالإضافة الى ان ما يجمع كلاً من السوق الافريقية والآسيوية هو عدم استفادة جميع المواطنين من فوائد شركات التأمين. من جهة اخرى يتوجب على الدول الناشئة المتطورة اقتصادياً واجتماعياً في هذه الاسواق طرح منتجات جديدة تتلاءم وخصوصيات المخاطر الجديدة، فضلاً عن التطورات الاخرى المتعلقة بالملاءة المالية وعمليات الاشراف على الاسواق بهدف اصدار

قانون جديد

■ الملاحظ ان السوق الجزائرية شهدت تطورات مهمة في الآونة الاخيرة، بم تعلقون؟

– تمر سوق التأمين في الجزائر بتطورات عديدة تواكب المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية التي تعيشها البلاد، وبالنسبة الينا فإننا في انتظار تطبيق بعض القرارات الى جانب التحضير لإصدار قانون جديد للتأمين للوصول الى مراحل أكثر تطورا على مستوى الملاءة المالية واستخدام الانظمة الحديثة. وفي ما يتعلق بنتائج السوق فقد حققت نجاحا في استعادة تطورها ونشاطها بعد التداعيات السلبية

■ ■ ■
**نسعى لزيادة حصتنا
السوقية وتوازن خطوط
التأمين والإتجاه نحو
الفروع الأعلى مردوداً**
■ ■ ■



تماضر ابو القاسم عبد الرحيم

(المديرة العامة لشركة السلامة للتأمين AL SALAMA - السودان)؛

قطاع التأمين السوداني الى تحسن بعد إتمام رفع الحظر

أبدت المديرة العامة لشركة السلامة للتأمين AL SALAMA تماضر ابو القاسم عبد الرحيم تفاؤلاً بتحسّن قطاع التأمين في السودان بعد إتمام رفع الحظر عن البلاد الذي ينتظره المواطن السوداني بمساندة الدول جميعاً بعد نجاح ثورته السلمية العظيمة، وتوقعت فترة انتقالية تمتد لثلاث سنوات تظهر بعدها نتائج استقطاب شركات أجنبية، مرتقبة تحقيق ٦٠ في المئة نمواً في حجم أعمال الشركة مؤكدة نجاح فعاليات مؤتمر الـ FAIR في مراكش.

قطاع التأمين الى تحسن

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين في السودان في ظل الظروف الراهنة؟

– يعاني السودان تحديات إقتصادية عديدة انعكست سلباً على مجمل القطاعات ومنها قطاع التأمين، حيث لا زال هناك حظر على العديد من الشركات الضخمة يمنعها من دخول السوق السودانية، ولكن حالياً ومع تكوين حكومة جديدة تعمل على رفع الحظر عن الدولة، من المتوقع ان يتحسن قطاع التأمين وعليه سوف تظهر منتجات تأمينية جديدة تواكب المرحلة القادمة بإذن الله.

٦٠ في المئة نمواً في حجم الأعمال

■ هل لمستم تحسناً في السوق ودخول شركات أجنبية؟

– في الحقيقة، لا يزال الوقت مبكراً لاستقطاب شركات أجنبية جديدة، نظراً لأننا نعيش فترة إنتقالية ستمتد لسنوات ثلاث، مما يؤجل ظهور النتائج.

■ ماذا تقدم شركة السلامة للتأمين من خدمات جديدة للسوق السودانية؟
– أدت الشركة دوراً مهماً في انفتاحها الواسع على المجتمع، من خلال تقديم خدمات لقطاعات جديدة منها التمويل الأصغر بكافة ولايات السودان.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٩؟

– سجلنا نتائج إيجابية وتطوراً كبيراً على المستويات كافة، بالإضافة الى تخفيض معدلات الخسارة خلال العام ٢٠١٩، ومع استمرار الأمور بهذا الإتجاه الإيجابي سنتمكن من تحقيق نمو بنسبة ٦٠ في المئة في حجم الأعمال مقارنة بالعام الماضي.

تعاون بين الشركات الأفرو آسيوية

■ كيف تنظرون الى تعاون الشركات الأفرو آسيوية في ما بينها؟

– يعد المؤتمر ناجحاً على مستوى الإعداد والتنظيم وسيتمكن من تحقيق أهدافه وتعزيز التعاون بين شركات التأمين في الدول الأفرو آسيوية بتواصل التعاون بين الأعضاء. ■



من اليمين: عبد الرحيم مزياني، حسان اوبران وشمس الدين كسالي

معايير وأدوات التطور والتقنيات الحديثة لنمو المحافظ.

إدخال تغييرات وتحسينات

■ كيف تنظرون الى القوانين والتشريعات المنظمة لسوق التأمين في الجزائر؟

– لا تزال القوانين والتشريعات الراحية لقطاع التأمين المحلي في طور النمو والتطور المواكبين للديناميكية العالمية.

■ هل تؤيدون عملية خصخصة شركات التأمين؟

– بالتأكيد، تؤيد خصخصة الشركات وقد أدرجنا عام ٢٠١٥ في البورصة، غير اننا تراجعنا في منتصف الطريق مسجلين خطوة سلبية على الشركة. وعلى أمل ان تتمكن من الدخول في استثمارات أخرى أكثر شفافية توفر لنا مركزاً مالياً مرموقاً، وانطلاقاً من موقعي سنعمل خلال المرحلة المقبلة على إدخال العديد من التغييرات والتحسينات التي تعود بالفائدة على الشركة والقطاع على السواء. ■

حسان أوبران (الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR)؛

استراتيجيتنا المستقبلية تتضمن معايير وأدوات تطوير وتقنيات لنمو المحافظ

مدير عام مساعد المالية ودعم النشاطات في الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR حسان أوبران أكد السعي لنقله نوعية في مجال التحول الرقمي، وأشار الى اعتماد استراتيجية مستقبلية تتضمن معايير وأدوات تطوير وتقنيات حديثة لنمو المحافظ، معتبراً ان القوانين والتشريعات الراحية لقطاع التأمين في الجزائر لا تزال في طور النمو والتطور المواكبين للديناميكية العالمية، مبدياً تأييده لخصخصة الشركات، واعداداً بإدخال تغييرات وتحسينات تعود بالفائدة على الشركة والقطاع على السواء.

■ كيف تقوّمون فعاليات مؤتمر الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين في دورته الحالية؟

– ينعقد هذا المؤتمر ضمن إطار وهيكلية معاصرة، ولكنه يحتاج الى التنسيق أكثر على مستوى التنظيم لناحية عقد الإجتماعات والترتيبات.

■ ما هي آخر إنجازات الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين؟

– سجلت الشركة معدلات نمو جيدة نسبياً، كما واننا في صدد تطوير نظام المعلومات الخاص بها، بالإضافة الى مركز البيانات. ونسعى أيضاً لنقله نوعية في مجال التحول الرقمي بعدما بات بإمكان العملاء شراء وثيقتي تأمين إلكترونياً هما التغطية ضد الكوارث الطبيعية GARANTIE CATASTROPHES NATURELLES والتأمين على المنازل ضد الحرائق وغيرها من الأضرار MULTIRISQUE HABITATION. ومن جهة أخرى، تتركز الإستراتيجية المستقبلية للشركة على اعتماد أعلى

Together, We Unlock Potential

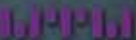
Willis Towers Watson RE Egypt

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



محمد الريماوي

(مدير عام شركة تمكين الفلسطينية للتأمين - فلسطين):

استحواذنا لمحافظة ضخمة يعود لثقة الجمهور الفلسطيني

بإدارتنا وفريق عملنا

توفر شركة تمكين للتأمين حلولاً تأمينية تنسجم مع أحكام الشريعة الإسلامية الغراء، من خلال تقديم باقة من الحلول والبرامج التأمينية الجديدة التي تلبي رغبة السوق الفلسطينية وتشبع حاجات ذوي الدخل المحدود ومتطلباتهم، بعيداً عن النمط التقليدي للخدمات التأمينية المطروحة في السوق. مدير عام الشركة محمد الريماوي وصف المؤتمرات والملتقيات التأمينية بفرصة لتجمع الشركات الأفرو آسيوية مع بعضها البعض، وأشار الى تحقيق السوق الفلسطينية نمواً يومياً بعد يوم، واصفاً إياها بالمستقرة والواعدة بنتائجها، عازياً استحواذ شركة تمكين للتأمين على محافظ ضخمة الى ثقة الجمهور الفلسطيني بإدارتها وفريق عملها، لافتاً الى سعيها لتسجيل المزيد من النجاحات.

- تمكنا من الحصول على محافظ ضخمة، ويعود ذلك الى ثقة الجمهور الفلسطيني بإدارة الشركة وفريق العمل بالرغم من أنها حديثة التأسيس لكنها صاحبة خبرات تمتد لعشرات الأعوام. كما تمكنا من تحقيق أداء جيد وإيجابي خلال الأشهر الستة الأولى من عمل الشركة حيث ارتفع حجم الأقساط المكتتبة الى ١٠ ملايين و ٢٥١ ألف دولار، وبلغت الأرباح الصافية ٧٦٧ ألف دولار أميركي، مع سعيها لتحقيق المزيد من النجاحات. ■

- يسجل قطاع التأمين في السوق الفلسطينية نمواً يومياً بعد يوم، كما نجحت شركات التأمين في تحقيق نتائج وأرباح مالية جيدة نسبياً بالرغم من أن النسبة الأكبر منها مردها إيرادات الإستثمار. وعموماً تشهد سوق التأمين في فلسطين إستقراراً وهي سوق واعدة من المرتقب ان تحقق نتائج أفضل في المستقبل.

أداء جيد وإيجابي

■ كيف تتمكنون من الحصول على محافظ تأمينية كبيرة من السوق؟

سوق مستقرة

■ تهدف مؤتمرات وملتقيات التأمين لخلق المزيد من التعاون بين الشركات الأفرو آسيوية، هل حققتم الهدف المنشود؟

- لا شك في أنها فرصة تجمع الشركات الأفرو آسيوية مع بعضها البعض وأقله إقتباس تجارب هذه الشركات، فضلاً عن تعزيز التعاون وتوطيد العلاقات في ما بينها في كل من القارة الآسيوية والإفريقية. ■ كيف تقوّمون قطاع التأمين الفلسطيني؟

٩٧ في المئة من المشتركين بدراسة سوقية

أبدوا رضاهم عن جودة خدمات وأداء «تمكين للتأمين»



من اليسار: محمد الريماوي يستلم الدراسة

تسلّمت شركة تمكين للتأمين ممثلة بمديرها العام محمد الريماوي نتائج دراسة سوقية خاصة بالتغذية حصلت بموجبها الشركة على نسبة رضا عن جودة خدماتها وأدائها بلغت ٩٧ في المئة، بالإضافة الى الالتزام التام بالتعرف الموحدة وفقاً لتعليمات هيئة سوق رأس المال الفلسطينية.

وأشار الريماوي الى اهتمامه بكافة التوصيات التي تطرقت اليها الدراسة وملاحظات المشتركين والموردين والتي من شأنها ان تعزز ثقتهم ورضاهم عن أداء وجودة خدمات الشركة، مؤكداً أن جميع الملاحظات الواردة كانت قد باشرت الشركة فعلياً بتنفيذها وتسعى للانتهاء من ذلك قبل نهاية العام الحالي وعلى رأسها أهمية التوظيف الأمثل للتكنولوجيا والتقنيات الرقمية الحديثة في تقديم خدماتها للجمهور.

من جهته أضاف مدير دائرة الاتصالات التسويقية محمود شخشير بأن الشركة تدرك أهمية السمعة التنظيمية ومدى تأثيرها على قوة العلامة التجارية والمفاضلة في سلوك الجمهور في اعتماد مزودي خدمات التأمين، ولذلك نعتمد منهجية التغذية الراجعة كعملية دورية لأهداف التطوير وتعزيز مستوى القيمة المقدمة للمشاركين.



عبدالله محمد بشير

(الرئيس التنفيذي لشركة كاك للتأمين CAC - اليمن):

استحداث منتجات جديدة في مجال النقل البري وتغطيات اخطار الحرب

والأعمال السياسية تلبي احتياجات السوق

لفت الرئيس التنفيذي لشركة كاك للتأمين CAC عبدالله محمد بشير الى إقبال على التأمين في اليمن، وأشار الى معاناة التأمين البحري لصعوبة فتح الإعتمادات، مؤكداً الإستمرار في التعامل مع شركات الإعادة العربية، عارضاً لمنتجات جديدة توفرها الشركة لربائنها في مجال النقل البحري وتغطيات الحرب والأعمال السياسية.

■ كيف تقومون أداء شركة كاك للتأمين؟

– خلال تسع سنوات من العمل، أصبحت CAC INSURANCE CO شركة تأمين رائدة وتلعب الآن دوراً مهماً وحيوياً في سوق التأمين اليمنية، حيث استطاعت أن تحصل على حصة كبيرة من السوق من خلال علاقاتها التجارية القوية والمستمرة مع كبرى البنوك الاستثمارية والشركات التجارية والقطاعات المالية الاقتصادية والمنظمات، وسمعتها الممتازة، والتي تقوم على الكفاءة والاستجابة السريعة في تلبية احتياجات عملائها الفنية والمالية. حيث كان العام ٢٠١٨ عاماً مميزاً حققت فيه الشركة نتائج مالية ممتازة، ومعدلات ربحية عالية بلغت ٤٠٠ مليون ريال يمني، فضلاً عن أن حجم الأقساط المكتتبه وصلت الى ٤ مليارات و ٥٠٠ مليون ريال، حيث قدمت شركة كاك للتأمين تشكيلة واسعة من المنتجات الجديدة لإرضاء حاجة عملائها وحمايتهم ضد أي خسارة. ومن هذه المنتجات، منتج تأمين البضائع المنقولة داخل اليمن ضد أخطار القصف، منتج التأمين على الألواح الشمسية والمضخات الزراعية ضد أخطار النقل والحريق وأخطار الحرب. وتغطية الأعمال السياسية، وذلك بالتعاون مع معيدي التأمين في لندن من خلال توفير التغطيات التأمينية المناسبة او عمل اتفاقيات إعادة تأمين خاصة بالمنتج. ■

مشكلات في التحويل

■ كيف تمارسون أعمالكم في السوق اليمنية في ظل الظروف الصعبة؟

– تمر اليمن بظروف صعبة جداً مليئة بالتحديات ولكن الأعمال مستمرة والإقبال جيد على التأمين وخصوصاً التأمينات الصحية والتأمين على المركبات، لكن في الوقت نفسه تأثر التأمين البحري نتيجة الأوضاع الإقتصادية وصعوبة فتح الإعتمادات في البنوك لإتمام عمليات الاستيراد والتصدير.

■ تعاني بعض شركات الإعادة العربية تعثراً وأزمات، كيف تتعاملون كشركات يمنية مع الوضع القائم؟

– مستمرون في التعامل مع شركات الإعادة العربية مثل «ترست ري» و«كويت ري»، بالإضافة الى «الإعادة العربية».

٤٠٠ مليون ريال أرباحاً

■ هل تواجهون صعوبات في توفير السيولة وتحصيل قيمة الأقساط؟

– نواجه مشكلات في عمليات التحويل التي تستغرق الكثير من الوقت لإتمامها، ولكن المعيين يقدرون الظروف التي نمر بها.



MILLI RE
Since 1929

90

YEARS
ANNIVERSARY
Local Leader, Global Partner

Thanks to years of commitment, hardwork and our valued clients, Milli Re remains a preferred business partner for 90 years.

Milli Reasürans T.A.Ş.

Head Office

Maçka Cad. No:35 Şişli 34367 İstanbul, TURKEY

P: +90 (212) 231 47 30 / info@millire.com

Singapore Branch

4 Battery Road #20-01 Bank of China SINGAPORE 049908

P: +65 6499 9340 / singapore@millire.com

www.millire.com

IBANK Sbüdüry

Yönetir \$ Bülükü

جورج البيطار

(الرئيس التنفيذي لشركة بريميوم لوساطة إعادة التأمين (PREMIUM BROKING HOUSE AND PREMIUM FRANCE):



من اليمين: جورج البيطار، داني ضاهر عون وبيار سلامه



من اليسار: جورج البيطار ومكس زكار

**عززنا فريق عملنا
لتقديم أفضل وأسرع
خدمة لعملائنا**

وجد الرئيس التنفيذي لشركة بريميوم لوساطة إعادة التأمين PREMIUM BROKING HOUSE AND PREMIUM FRANCE جورج البيطار في مؤتمرات وملتقيات التأمين فرصة مهمة لتبادل الآراء والأفكار والمعلومات في ما بين الشركات، وتوقع زيادة في اسعار تجدييدات المعيددين، مشدداً على ضرورة دعم شركات الإعادة العربية، لافتاً الى تعزيز عديد فريق العمل والتركيز على خطوط التأمين المتخصصة.



أحد اجتماعات PREMIUM



من اليسار: جورج البيطار، داني ضاهر عون، محمد مظهر حماده، كارين شرفان وMARK COCKAYNE

– من واجبنا دعم بعض شركات الإعادة العربية لأنها سبق ودعمتنا في الأعوام الماضية، وتجمعنا معها علاقات طيبة ووثيقة، وهذه الشركات التي تعثرت ستعود بقوة الى السوق.

التأمين المتخصص

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

– عززنا عديد فريق عملنا من أجل تقديم أفضل خدمة لعملائنا وبطريقة أسرع، وتركيزنا منصب على خطوط التأمين المتخصصة، بالإضافة الى التأمينات التقليدية ودخلنا في ورشة عمل مع MUNICH RE في ما يتعلق بالتأمين على إلغاء الأحداث والمناسبات CANCELLATION OF EVENTS، إنتاج الأفلام

FILM PRODUCTION INSURANCE

وغيرها. كما نتعاون مع شركات عالمية

أخرى، لا سيّما في مجال التأمين

الإلكتروني CYBER INSURANCE الذي

سيكون من أولوياتنا خلال المرحلة المقبلة

حيث سنعمل على مضاعفة محفظتنا مع

نهاية العام. ■

ضرورة دعم شركات الإعادة العربية لأنها سبق ودعمتنا

زيادة في أسعار التجدييدات

■ الهدف من عقد المؤتمرات والملتقيات التأمينية تعزيز التعاون بين شركات الدول الأفرو آسيوية، هل لمستم ذلك وما هو المطلوب برأيكم لتفعيل هذا التعاون أكثر؟

– تأتي مشاركتنا بفعاليات هذا المؤتمر بهدف ترسيخ التعاون مع الشركات العاملة في المغرب العربي وأفريقيا، ولطالما شكلت فرصة مهمة لتبادل الآراء والأفكار والمعلومات والوقوف على أبرز المستجدات التي طرأت على السوق التأمينية وبناء شبكة من العلاقات.

■ شهدنا مؤخراً عدداً من الكوارث الطبيعية. في رأيكم، هل تتوقعون ان تكون شروط تجدييدات عام ٢٠٢٠ أكثر تشدداً؟

– من المتوقع ان تشهد تجدييدات سنة ٢٠٢٠ زيادة في الأسعار، بحيث لن تكون كما كانت عليه في الأعوام السابقة.

دعم شركات الإعادة

■ تعرض بعض شركات الإعادة العربية لعثرات. هل علاقتكم ما زالت متينة مع شركات الإعادة؟



مجيب ردمان

(مدير عام الشركة اليمنية القطرية للتأمين - اليمن):

نجحنا في تحقيق أهدافنا بالوصول الى حجم الأقساط المطلوب

طمأن مدير عام الشركة اليمنية القطرية للتأمين مجيب ردمان الى تلقي شركات التأمين في اليمن الدعم من قبل المعيدين، ورأى ان معاناة بعض شركات إعادة العربية تنعكس سلباً بتداعياتها على بقية الشركات وترزع الثقة بالسوق العربية، نافياً وجود أي مؤشرات لتشدّد المعيدين، مبدياً تخوفاً من النتائج غير الواضحة التي سنتنشأ عن الحرب التجارية المنتظرة، مؤكداً نجاح الشركة في تحقيق أهدافها بالوصول الى حجم الأقساط المطلوب.

دعم من المعيدين

■ كيف تتمكنون من ممارسة أعمالكم في ظل الظروف التي تعيشها اليمن؟
- بالرغم من الظروف الصعبة التي تشهدها اليمن والإضطرابات الحاصلة على مستوى المنطقة، لا يزال نتلقى الدعم المطلوب من معيدي التأمين والأمور تسير بشكل جيد، حتى تحت وطأة التوترات التي نمر بها.

■ عانت بعض شركات إعادة العربية مشكلات، كيف تنظرون الى تداعيات ذلك؟

- بالتأكيد، هذا الأمر يؤثر سلباً على إستمرارية المعيدين الآخرين ويزعزع الثقة بالسوق العربية، بحيث ان هذه الشركات كانت تصنف بين العمالة في السوق والذين يتصدرون المراتب الأولى. وعموماً من الطبيعي ان تؤدي الإضطرابات الحاصلة الى توتر في السوق.

لا مؤشرات للتشدّد

■ هناك العديد من الشركات في السوق اليمنية تمارس نشاط التأمين الصحي، هل من تأثيرات سلبية على نتائج هذه الشركات؟

- نمثل جزءاً من هذه الشركات التي تمارس التأمين الصحي، في حين ان الأزمة الراهنة ساهمت في خلق هذا المنتج من خلال تبني بعض المنظمات العاملة في اليمن التأمين الصحي لشريحة كبيرة من المجتمع اليمني والموظفين.

■ هل تتوقعون تشدداً في الشروط مع اقتراب موعد تجديد الإتفاقيات؟

- حتى هذه اللحظة نحن في حال ترقب وليس هناك مؤشرات للتشدّد في الشروط، ولكن الكساد الذي تشهده المنطقة والتخوف من الحرب التجارية المنتظرة، من المتوقع ان يؤدي الى نتائج سلبية وغير واضحة المعالم.

مليوناً دولار حجم أقساط

■ ما هي آخر مستجدات الشركة اليمنية القطرية للتأمين؟

- نجحنا في تحقيق أهدافنا والوصول الى حجم الأقساط بحسب الخطة الموضوعية، مع تحقيق معدلات ربحية بشكل مستمر منذ تأسيس الشركة وحتى الساعة. ■

Yemeni Qatari Insurance
Clear Vision



اليمنية القطرية للتأمين
رؤية واضحة



www.yqinsurance.com

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

E-mail: info@yqinsurance.com

Sana'a Trade Center, Algeria St.

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

محمد محمود رشدان

(مدير عام الشركة الكويتية العالمية للتأمين التكافلي (KITI):



نعني بخطوط التأمين غير الإلزامية ونتوسع بشكل مدروس ضماناً لاستمراريتنا

من المرتقب ان تحقق الشركة الكويتية العالمية للتأمين التكافلي KITI نمواً في أقساطها نهاية ٢٠١٩ بنسبة ١٥٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٨ وان تستحوذ على حصة وازنة من سوق التأمين الكويتية خلال سنة ٢٠٢٠. هذا ما قاله مدير عام الشركة محمد محمود رشدان مشيراً الى عنايتها بخطوط التأمين غير الإلزامية، والتوسع المدروس ضماناً لاستمراريتها في ظل الظروف غير المستقرة، لافتاً الى تمتعها بعلاقات وطيدة مع أكبر المعيددين والوسطاء المحترفين وتلقيها الدعم الكامل منهم.

١٥٠ في المئة نمواً

المدني، ووزارة الكهرباء، كما أنجزنا حوالي ٨٠ في المئة من أحد المشاريع مع إحدى أكبر الجاليات في دولة الكويت، ونسعى الى التكيف مع التغيرات السريعة الحاصلة في السوق الكويتية.

■ تعاني السوق الكويتية فائضاً في عدد الشركات العاملة فيها، ما هو هدفكم واستراتيجيتكم من وراء تأسيس شركتكم مؤخراً؟

– كانت الأمور صعبة للغاية خلال الفترة الأخيرة لكن والحمد لله استطاعت شركتنا تخطي كل الأزمات منذ بداية تأسيسها عام ٢٠١٦ بنجاح مستوفية جميع الشروط التي فرضتها وزارة التجارة والصناعة في ما يتعلق بالرسوم والبيانات المالية وغيرها. وشركتنا اليوم تتمتع بسمعة جيدة وأداؤها مع العملاء لا مثيل له ونحن موجودون في كل مكان لتلبية احتياجات جميع العملاء ومتطلباتهم وحجم أعمالنا كبير جداً، ومع نهاية عام ٢٠١٩ سنكون قد حققنا نمواً نسبته ١٥٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٨، ونأمل ان نستحوذ على حصة وازنة من السوق خلال سنة ٢٠٢٠.

علاقات جيدة مع المعيددين

■ هل تتلقون الدعم المطلوب من شركات إعادة العالمية؟

– أعمل في قطاع التأمين في الكويت منذ أكثر من ٢٠ عاماً ونتمتع في الشركة بعلاقات وطيدة جداً مع أكبر المعيددين ونتعامل مع وسطاء محترفين ومحترمين، كما نتعامل مع عدد كبير من أهم شركات إعادة في فرع التأمين على الإتفاقيات وتضم اللائحة على سبيل المثال لا الحصر ماليزيا ري، كوريا ري، سويس ري، XL وغيرها من الشركات، ونلقى الدعم الكامل من شركات إعادة وحصلنا على الموافقات من الجميع في ما يتعلق بتجديدات العام المقبل.

توسع مدروس

■ هل استطعتم، الى جانب تحصيل الأقساط، تحقيق نتائج جيدة؟

– نختار بعناية خطوط التأمين التي نعمل فيها، إذ في حين ان معظم الشركات تركز على التأمينات الإلزامية فإننا نولي اهتماماً بخطوط التأمين

قفزة نوعية بالأقساط

■ كيف كانت أقساطكم خلال العام ٢٠١٨ وهل حققتم أرباحاً؟

– وصلت أقساط الشركة في عام ٢٠١٨ الى أقل من ٣ ملايين دينار مع خسائر تراوح نسبتها بين ٥ و ٧ في المئة، لكن بعد تسلمي زمام الأمور في بداية العام ٢٠١٩، من المتوقع ان نحقق قفزة نوعية في إجمالي الأقساط بقيمة حوالي ٨ ملايين دينار في نهاية العام الحالي مع نتائج جيدة. ولله الحمد منذ افتتاح الشركة لغاية الآن لم نخسر أي معيد تأمين على مستوى العالم ديناراً واحداً. ■



البحري، التأمين الهندسي، التأمين على الممتلكات، التأمين الشامل على المركبات، حيث تعد محفظتنا في هذا الفرع تحديداً من أكبر المحافظ في الكويت، كما ان نسب الخسائر لدينا جيدة. وتوسعنا بطريقة مدروسة يضمن إستمراريتنا في السوق في ظل الظروف غير المستقرة التي نشهدها، والحمد لله محفظتنا تنمو بشكل كبير وتعاقدنا مع عدد من الشركات والمؤسسات مثل وزارة الأشغال، الهيئة العامة للطيران

عبد الحكيم حجو (مدير عام شركة ترست الجزائر TRUST ALGERIE):

تمن على الحكومة الجزائرية خصخصة بعض الشركات العامة بما يساهم في تعزيز المنافسة الصحية



رأى مدير عام شركة ترست الجزائر TRUST ALGERIE عبد الحكيم حجو ان من شأن الملتقيات التأمينية تعزيز التجارب بين الشركات والأسواق في ظل التحولات التي تعيشها دول العالم، واعتبر ان صناعة التأمين الجزائرية سجلت نقلة نوعية خلال المرحلة الماضية على مستوى نوعية الخدمات، مذكراً بهيمنة قطاع شركات التأمين العامة على السوق المحلية، متمنياً على الحكومة خصخصة بعض هذه الشركات، بما يساهم في تعزيز المنافسة الصحية، متوقفاً إقبالاً من المعידين على التعامل مع الشركات المسندة الجزائرية من دون فرض مزيد من الشروط القاسية خلال تجديد العقود.

وفي هذا الإطار نتمنى على الحكومة خصخصة بعض الشركات العمومية بما يساهم في تعزيز المنافسة الصحية وحث السوق نحو المزيد من الإنفتاح.

قدرات إستيعابية كبرى

■ في ظل تزايد الكوارث الطبيعية في العالم خلال العام الماضي وتأثيرها السلبي على شركات إعادة العالمية كيف تتوقعون ان تكون التجديدات هذا العام؟

- لا تزال هناك قدرات استيعابية كبرى من جانب شركات الإعادة، مردها الأقساط المكتسبة خلال الأعوام الماضية، حيث كانت السوق مرنة وأقل حدة مما هي عليه خلال العام الحالي. نتوقع ان يحمل العام الحالي مؤشراً إيجابياً من معيدي التأمين لكسب ثقة شركات التأمين والتعامل معها بسهولة ومن دون فرض شروط قاسية خلال تجديد العقود. ■

نحو منافسة حادة على نوعية الخدمات، حيث كانت في السابق تقتصر على عملية التسعير فقط، بالإضافة الى ذلك تم تعديل العديد من القوانين بما يتناسب مع التطور الحاصل في شركات التأمين والجهود المبذولة لتقديم خدمات مميزة تلبي احتياجات العملاء.

خصخصة بعض الشركات العمومية

■ هل هناك تحول لشركات تأمين في الجزائر من القطاع العام الى الخاص؟

- تتمثل المشكلة القائمة في السوق الجزائرية بهيمنة القطاع العام على السوق التأمينية، بحيث أن ٧٥ في المئة من التأمينات تسيطر عليها أربع شركات عمومية، مع العلم ان شركات التأمين الخاصة الجزائرية تعد متطورة ومتقدمة على صعيد الخدمات واستخدام التكنولوجيا الحديثة، فضلاً عن منافستها للشركات التابعة للحكومة.

نقطة نوعية لصناعة التأمين الجزائرية

■ كيف تقوّمون فعاليات المؤتمر في دورته الحالية وما القيمة المضافة من الملتقيات التأمينية في مجال تعزيز العلاقات بين الأسواق الأفرو آسيوية؟

- تنطوي هذه الملتقيات على أهمية كبرى من شأنها تعزيز التجارب بين الشركات والأسواق في ظل التحولات التي تعيشها دول العالم، وخصوصاً الدول الأفرو آسيوية. هذا النوع من الملتقيات يعطي دفعة لتنمية أسواق التأمين العربية، ومشاركتنا بفعاليات المؤتمر تهدف لتسليط الضوء على التطور الذي شهدته السوق الجزائرية خلال الأعوام الثلاثة الماضية. وبالنسبة لصناعة التأمين في الجزائر فقد سجلت نقلة نوعية خلال المرحلة الماضية على مستوى نوعية الخدمات، وحالياً تتجه السوق



عبد الحكيم حجو ويوسف بنميسا



عبد الحكيم حجو خلال أحد اجتماعاته

جوزف البجاني (مدير عام شركة AIG في الكويت - لبنان والمغرب):



من اليمين: جوزف البجاني مع اركان AIG

سنعتمد استراتيجية توسعية خاصة بكل بلد على حدة

تعتمد شركة AIG MEA خطة مدروسة تقضي برفع الوعي حول اهمية التأمين على الاعمال والافراد. كما وتتطلع الى تقديم منتجات جديدة مبتكرة في اسواقها، تضاف على حلولها العالمية ذات المستوى والشاملة للتأمين السيبراني والسفر والحوادث وتأمين مجمعات الممتلكات والطاقة وغيرها.

مدير عام الشركة في الكويت ولبنان والمغرب جوزف البجاني عول على اسواق المنطقة ذات الفرص الواسعة، واعتبر التوسع في السوق الافريقية اولوية، متوقفا عند تداعيات الكوارث الطبيعية حول العالم على صناعة التأمين في المنطقة، كاشفا عن استراتيجية استثمارية وتوسعية خاصة بكل بلد.

توسع في السوق الافريقية

■ كيف تقيّمون واقع قطاع التأمين في الوقت الراهن؟

■ **لبنان** - بالنسبة اليانا نموّ السوق محدود في الاسواق الأوروبية، والولايات المتحدة الاميركية حيث الكوارث الطبيعية تزداد يوماً بعد يوم، فنحن نعول على اسواق منطقة الشرق الاوسط وافريقيا ذات الفرص الواسعة للنمو ونسعى للتوسع أكثر في السوق الافريقية الذي يعد من اولوياتنا انما بطريقة مدروسة.

تداعيات الكوارث العالمية

■ نظراً لارتفاع عدد الكوارث الطبيعية في العالم في الآونة الاخيرة، هل تتوقعون تشدداً في الشروط من قبل المعيددين تجاه اسواق المنطقة؟
- بسبب تزايد الكوارث الطبيعية عالمياً تعد الاعوام العشر الماضية من الاسوأ في تاريخ قطاع التأمين. وبالرغم من عدم وجود كوارث طبيعية

ضخمة في منطقتنا الا ان ما يحدث عالمياً ترك تداعيات سلبية على جميع الاسواق، وقد شهدنا خلال الاعوام العشرين الماضية سوقاً مرنة الا انه حان الوقت لتبديل الامور وتحديث الاسعار خصوصاً في ما يتعلق بفرعي التأمين على الممتلكات والتأمين على الطاقة.

استراتيجية محددة لكل بلد

■ ما هو توجه الشركة في المنطقة؟

- سنعتمد استراتيجية توسعية على مستوى المنتجات التأمينية والاسواق، كما نسعى لتحسين حضورنا في المنطقة عن طريق زيادة خطوط تأمينية في اسواق معينة وتقليص عددها في امكان اخرى، في حين اننا سنعتمد استراتيجية محددة لكل بلد، حيث سيتم اعتماد نهج خاص بكل سوق مختلف عن الآخر. علماً اننا نركز على اعمال إعادة التأمين في بعض الدول مما يشكل دعماً للأسواق والشركات والوسطاء. ■



فاضل السبع (شركة هانوفر ري HANNOVER RE - البحرين):

لا يمكن اعتبار المنطقة العربية من المناطق الآمنة من الكوارث الطبيعية

مدير الإتفاقيات في شركة هانوفر ري - HANNOVER RE البحرين فاضل السبع دعا الى التعاون في ما بين الأسواق العربية والإستفادة من تجارب الدول الأخرى، ورأى ضرورة تحديد أسعار التغطيات المرتبطة بالكوارث الطبيعية في المنطقة العربية، لافتاً الى اعتماد الشركة سياسة أكثر انتقائية في فرع التأمين الصحي.

لم نغيّر إستراتيجيتنا في ما يتعلق بالتأمين الصحي، بل أصبحنا نعتمد

سياسة أكثر انتقائية في هذا الفرع

ضرورة تحديد أسعار تغطيات الكوارث

■ شهدنا عدداً من الكوارث الطبيعية خارج المنطقة العربية. هل ستتخذون كمعدي تأمين أي إجراءات وقرارات لناعية رفع أسعار الأقساط والتشدد في الشروط؟

- لمسنا خلال الأعوام الثلاثة الأخيرة زيادة في المخاطر وفي معدلات خسائر الكوارث الطبيعية، لا سيما في الولايات المتحدة ودول الكاريبي والمنطقة العربية، حيث شهدنا فيضانات وأمطاراً غزيرة في الشرق الأوسط ودول الخليج العربي بالتحديد، وبالتالي لا يمكن

■ **لبنان** تهدف مؤتمرات وملتقيات التأمين الى تفعيل التعاون بين الشركات الأفرو آسيوية، في رأيكم، هل هذا كافٍ وما هو المطلوب لتعزيز وزيادة هذا التعاون؟

- تشهد الأسواق العربية عموماً حالاً من الركود الإقتصادي يحتم عليها زيادة التعاون مع بعضها البعض والإستفادة من تجارب الدول الأخرى، وعموماً لمسنا تغييرات في القوانين وعملية تنظيم الأسواق في المنطقة، فضلاً عن تحقيق الأسواق العربية نمواً وتوفير إمكانيات هائلة.

إعتبار المنطقة العربية من المناطق التي لا تعاني نسب كوارث طبيعية عالية، كما كان ينظر إليها في السابق من قبل المعيددين العالميين، بل لا بدّ من تحديد أسعار الأقساط المرتبطة بالكوارث الطبيعية، وأتوقع ان يحمل التوجّه في تجديدات كانون الثاني (يناير) تغييرات عديدة.

■ هل ما زلتم تقدمون تسهيلات في مجال التأمين الصحي؟

- لم نغيّر إستراتيجيتنا في ما يتعلق بالتأمين الصحي، بل أصبحنا نعتمد سياسة أكثر انتقائية في هذا الفرع. ■



FENCHURCH
FARIS

Broker at **LLOYD'S**



We've got you covered

As a Lloyd's broker, we're proud of our 35-year history as a market leader & innovator for the evolving business environment.

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

www.fenfar.com

Insurance and Reinsurance Consultants & Brokers

Fenchurch Faris Ltd. - Incorporated in Jordan, Number 1402

Partner of



هادي تيوكاريس

(المدير الإقليمي لشركة ISA ومدير إعادة التأمين في شركة SECURITE ASSURANCE):



نطور أنشطتنا تقنياً في مجال الوساطة ونتمتع بدرجة عالية من المرونة مقارنة مع غيرنا من الشركات

المدير الإقليمي لشركة انترناشونال سكيوريتي اسيسنانس ISA ومدير إعادة التأمين في شركة SECURITE ASSURANCE هادي تيوكاريس كشف عن تطوير نموذج إعادة تأمين خاص بمنتج السفر، وأشار الى تطوير أنشطتها من الناحية التقنية في مجال الوساطة، مذكراً بامتلاكها قدرات هائلة في مجال تكنولوجيا المعلومات وفريق عمل متمكن، وتمتعها بدرجة عالية من المرونة مقارنة مع غيرها من الشركات.

تطوير منتج سفر

■ ما هي الإستراتيجية التي ستبجونها بعد تعيينكم مديراً إقليمياً لشركة ISA؟
ISA - متواجدة في المناطق العربية منذ أكثر من عشرين عاماً وشركاؤها يمثلون أهم شركات التأمين في المنطقة، لكن حالياً نعمل على تطوير نموذج إعادة التأمين، من منطلق أننا الوكيل العام الإداري لـ CCR-RE فرنسا في مجال التأمين على السفر، ونسعى الى استقطاب المزيد من شركات التأمين للعمل معنا، فضلاً عن إطلاقنا



- في مجال تأمين السفر لدينا نظام إلكتروني تم اختياره والموافقة عليه منذ ٢٠ عاماً، كما أننا نمتلك قدرات هائلة في مجال تكنولوجيا المعلومات، إن لدينا فريق عمل متمكن ومحترف مهمته الإشراف على هذا النظام وتعديله ليكون من أفضل الأنظمة الإلكترونية، كما أننا أصحاب خبرة طويلة في السوق تمتد لسنوات، كما نتمتع بدرجة عالية من المرونة مقارنة مع غيرنا من الشركات العالمية. ■

خلال الأشهر القليلة المقبلة شركة خدمات لنا ASSISTANCE COMPANY لنكون قادرين على خدمة عملائنا بشكل أفضل. ايضاً نعمل على تطوير أعمالنا في مجال التأمين على الشحن في المنطقة، بالإضافة الى ذلك، نعمل على طرح نهج جديد في وساطة إعادة التأمين يركز على اعطاء الزبائن قيمة مضافة.

درجة عالية من المرونة

■ ما الذي يميّز خدماتكم مقارنة بمثيلائكم من الشركات الأخرى؟



أركان EXOS من اليمين: يوسف قراقش، طارق مرعي ودعاء عايش

طارق مرعي (الرئيس التنفيذي لشركة EXOS): توسع حيث معدلات المخاطر مرتفعة وركز على خطوط التأمين المتخصصة

كشف الرئيس التنفيذي لشركة EXOS لوساطة إعادة التأمين طارق مرعي عن توجهها التخصصي في بعض خطوط التأمين المطلوبة والتوسع حيث معدلات المخاطر مرتفعة، وأكد توافر الفرص في القطاع في ظل الظروف كافة، مذكراً بأن الاسواق تشهد أفول بعض المعيين وبرزوا آخرين، لافتاً الى تخطي اقساط الشركة التوقعات المرسومة.

توسع وتخصيصية

■ إفتحتكم مؤخراً شركتكم، ما الجديد الذي ستقدمونه للمنطقة؟
- كشركة وساطة إعادة تأمين، لدينا إستراتيجية خاصة تتمثل بكوننا متخصصين، بحيث لا نعتد سياسة عشوائية في عملية توسعنا بل نحاول التركيز على عملاء معينين بهدف تكبير حجم محفظتنا بشكل منتظم وثابت. لذا خطوطنا هادئة وواثقة وتوسعنا يستهدف المناطق ذات معدلات المخاطر المرتفعة، كما نركز على خطوط التأمين المتخصصة بعيداً عن الخطوط التقليدية لأن هوامش الربح فيها مرتفعة.



فرص متاحة في كل الظروف

■ في رأيكم، هل كان الوقت مناسباً لافتتاحكم شركة وساطة إعادة تأمين؟
- بالتأكيد، بالرغم من أن الأوضاع غير إيجابية والموجة غير تفاعلية بالوضع الإقتصادي، إلا ان قطاع التأمين من القطاعات التي تتمتع بديمومة، مما يعني أنه أحياناً في ظل أوضاع إقتصادية جيدة، هناك بعض الخطوط التأمينية الثابتة التي تحقق نمواً وربحية، وفي المقابل عند تردي الأوضاع الإقتصادية، هناك أيضاً بعض الخطوط التي يزداد الطلب عليها مثل التأمين الإئتماني والتأمين ضد العنف السياسي، لذا، فالفرص متاحة دائماً في قطاع التأمين في ظل الظروف كافة.

إقبال على بعض الخطوط

■ هل لمستم تشدداً من قبل المعيين في المنطقة؟
- نعم، فالقدرات الإستيعابية أضحت محدودة في السوق لدرجة أن بعض المعيين إنسحبوا تماماً من الأسواق العربية، ولكن في المقابل هناك بعض خطوط التأمين الجديدة التي تلقى إقبالاً واهتماماً وبعض المعيين الذين يدخلون السوق.
■ كيف كانت أقساطكم خلال هذا العام؟
- تخطت أقساطنا التوقعات، بحيث تجاوزنا رقم الأعمال الموضوع من قبل الشركة بنسبة ٣٤ في المئة. ■



إنجازاتنا كبيرة في مجال التأمين الصحي وخطتنا المستقبلية تطوير التأمينات الموجهة للأفراد

أشار رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة كرامة للتأمين على الأشخاص CAARAMA عمار مصلوح على هامش الموضوعات المطروحة خلال ندوات ومؤتمرات التأمين، الى امتلاك السوق الجزائرية قدرات وفرصاً واعدة يمكن استغلالها، منوهاً بصدور قوانين وتشريعات تنظم السوق وتدعم الشركات لتحقيق أفضل النتائج، مؤكداً النجاح في تخطي التحديات انطلاقاً من الثقة بأداء الشركة، مذكراً باعتمادها تسويق التأمين على السفر عبر شبكات الإنترنت، عارضاً لإنجازاتها في مجال التأمين الصحي، كاشفاً عن خطة مستقبلية تقضي بتطوير التأمينات الموجهة للأفراد.

كنا الشركة الأولى التي أطلقت منتجات تأمينية على الصحة موجهة للأفراد في السوق كما اننا الشركة الاولى التي تتعامل بنظام الإكتتاب الالكتروني عبر شبكة الانترنت

– تتركز إنجازات الشركة على إطلاق التأمين الصحي، حيث كنا الشركة الوحيدة في الجزائر التي تطلق هذا النوع من التأمين الموجه للأفراد، ونحن فخورون بهذه الخطوة، كما أننا الشركة الأولى أيضاً التي تتعامل بنظام الدفع الإلكتروني عبر الانترنت لمنتجات التأمين، بالإضافة الى إطلاقنا تطبيقاً خاصاً بالتأمين حيث يتم عرض جميع أنواع المنتجات المرتبطة بهذا الفرع، الى جانب إطلاق التأمين على الأمراض الخطرة في ASSURANCE MALADIE REDOUTEES العام ٢٠١٥، وكنا الشركة الأولى التي تطلق هذا النوع من التغطيات في السوق المحلية. هذا ونسعى باستمرار لإدخال أحدث المنتجات والخدمات الى السوق، بهدف توفير الأفضل للمتعاملين معنا وتلبية احتياجاتهم ومتطلباتهم.

التواصل مع العملاء

■ ما هي إستراتيجيتكم المستقبلية؟

– سنتركز خطتنا المستقبلية على تطوير المنتجات الموجهة للأفراد نظراً الى ان المنتجات المتخصصة في هذا النوع من التأمين محدودة جداً، وسنعمل على تطوير هذا النوع، الى جانب الخدمات الأخرى التي نقدمها عن طريق اعتماد خطة التحول الرقمي والتواصل لخدمة العملاء بأفضل السبل المتاحة. ■

صدرت مؤخراً من شأنها تنظيم السوق ودعم الشركات لتحقيق نتائج أفضل.

التأمين عبر الإنترنت

■ هل تواجهون تحديات في عملكم؟

– التحديات دائماً موجودة ولكننا نحاول دائماً تخطيها انطلاقاً من ثقتنا بأدائنا، وهذا يساعدنا في تقديم المزيد من الابتكارات والمنتجات الجديدة للسوق، فضلاً عن البحث في تخصصات جديدة لتطوير منتجاتنا. والسوق تتسع للجميع نظراً للفرص المتاحة، بالإضافة الى أن وجود التكنولوجيا الحديثة والتقنيات الرقمية في صناعة التأمين تساهمان في الإرتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء، فعلى سبيل المثال أطلقنا في العام ٢٠١٧ التأمين على السفر عبر شبكات الإنترنت وقد لاحظنا ارتفاعاً كبيراً في الأرقام نظراً للطلب المتزايد عليها، وهذا دليل على أهمية التحول الرقمي في زيادة حجم الأعمال. ففي نيسان (AVRIL) ٢٠١٧ سجلنا إكتتاب ٣ عقود فقط لتقفز الى قرابة ١٠٠٠ عقد في الشهر الماضي.

منتجات التأمين الصحي

■ ما هي أبرز إنجازات شركة كرامة للتأمين على الأشخاص؟

قدرات وفرص

■ كيف تقوّمون مشاركتكم في مؤتمرات وملتقيات التأمين الهادفة الى تعزيز التعاون بين الأسواق الأفروآسيوية؟

– الهدف الأساسي من المشاركة في هذه الملتقيات بناء المزيد من العلاقات وتبادل الخبرات بين الأسواق الإفريقية والآسيوية. وكشركة تأمين على الأشخاص نسعى من خلال هذه المشاركة الى الاستفادة من خبرات الشركات الأخرى من أسواق متعددة.

من جهة أخرى، إن الموضوعات التي يتم التطرق اليها خلال الندوات مشوّقة وذات أهمية مثل موضوع «التأمين الأصغر»، بحيث يمكننا ان نستوحي من الحوارات لتطوير الشركة في المستقبل.

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين في السوق الجزائرية؟

– يشهد قطاع التأمين في الجزائر تطوراً ملحوظاً منذ بداية العام ٢٠١١، خصوصاً بعد فصل التأمين ضد الأضرار عن تأمينات الأشخاص والذي يساهم في ازدهار عمليات التأمين. على صعيد آخر، تمتلك السوق الجزائرية قدرات كبيرة وفرصاً واعدة يمكن إستغلالها وهذا دليل ان أماننا الكثير لتطويره، بالإضافة الى ان التشريعات والقوانين التي

جلال بنشقرون (مدير عام شركة أطلنطا ATLANTA - المغرب):



نمو وتطور قطاع التأمين المغربي ساهما في زيادة نسبة الإختراق التأميني

قدّر مدير عام شركة أطلنطا ATLANTA للتأمين وإعادة التأمين جلال بنشقرون عالياً أهمية انعقاد مؤتمر الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين في مراكش، وذكر بتسجيل قطاع التأمين المغربي على مدار الخمسة عشر عاماً الماضية نمواً وتطوراً ساهما في زيادة نسبة الإختراق التأميني، متوقفاً عند بعض التحديات المتمثلة في كيفية وضرة تقديم منتجات مبتكرة، مشيراً الى نجاح الشركة في تحقيق نمو بفرع التأمين على غير الحياة وزيادة نمو المحفظة نتيجة تطوير شبكات التوزيع الخاصة بالشركة.

نجحنا في تحقيق نمو بفرع التأمين على الحياة وزيادة المحفظة نتيجة تطوير شبكات التوزيع الخاصة بالشركة

تطور في نسبة الإختراق

■ تشهد أسواق التأمين في المنطقة تحديات عديدة، هل لمستم زيادة في نسب الإختراق التأميني للسوق المغربية؟
- بالتأكيد، لمسننا تطوراً إيجابياً في نسب الإختراق التأميني داخل السوق المحلية من ٢,٦ الى ٣,٧ في المئة خلال فترة امتدت أقل من عشرة أعوام وهذا مؤشر إيجابي جداً، ولكن في الوقت نفسه يعترضنا الكثير من التحديات المتمثلة في كيفية وضرة تقديم منتجات مبتكرة الى جانب التخصص في فروع معينة.

نمو مضاعف في فرع الحياة

■ ما هي أبرز إنجازات شركة أطلنطا؟
- نجحت الشركة خلال الأعوام الخمسة الماضية في تحقيق نمو بفرع التأمين على غير الحياة قدر بضغف المعدل المسجل في السوق، وهذا أتاح لنا إمكانية زيادة حصتنا السوقية، بالإضافة الى الإستمرار في تحقيق معدلات نمو غير مسبوقه وذلك نتيجة تطوير شبكات التوزيع الخاصة بنا وطرح منتجات مبتكرة وفريدة من نوعها. هذا أبرز ما ستركز عليه استراتيجية العمل الخاصة بالشركة للوصول الى أهدافنا والإرتقاء بخدماتنا وتحسين

■ النتائج

فرص غير مستغلة

■ في رأيكم، ما مدى أهمية انعقاد مؤتمر الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين في دولة المغرب؟
- لطالما شكّل هذا الملتقى إطار عمل مهماً بالنسبة لنا، حيث يتيح لنا فرصة تبادل الخبرات والممارسات التأمينية في ما بين الأسواق الأفرو آسيوية، كما يتيح لنا كشركة أطلنطا الإستفادة من خبرات وابتكارات المشاركين بفعاليات هذا الملتقى، وقد كان من الأهمية بمكان انعقاد الدورة الحالية في مراكش.

■ ما هي أبرز مميزات سوق التأمين المغربية؟

- استمر قطاع التأمين في المغرب بتسجيل معدلات نمو وتطور على مدار الخمسة عشر عاماً الماضية، وراوحت معدلات النمو بين ٥,٢ و ٦,٢



من اليمين: شكيب ابو زيد، أشرف فتوحي، جلال بنشقرون ولطيف يوسف

في المئة أي ضعف معدلات الناتج القومي الإجمالي، ما ساهم في زيادة نسب الإختراق التأميني الى حدود ٣,٧ في المئة، بأقل من عشر سنوات، وبالرغم من استمرارية سوق التأمين في تسجيل معدلات نمو وقدرتها على إثبات قوة عالية، إلا أنه لاتزال هناك فرص كثيرة غير مستغلة.

تطمح لتغطية مليون مؤمن سنة ٢٠٢١ في المغرب تأمين الوفاء تطلق مجموعة منتجات للتأمين الشمولي



حوار مع سليمان اشهاب بحضور بشرى جبري

أطلقت تأمين الوفاء Wafa Assurance خلال ندوة صحافية، مفهوماً جديداً مخصصاً للتأمين الشمولي في المغرب تحت إسم «التأمين الإقتصادي» والذي يشمل في مرحلة انطلاقة صيغة أولية من ستة منتجات بتسعيرة تبدأ بـ ٦٠ درهماً شاملة الرسوم سنوياً، وتهدف هذه المنتجات الى حماية الأبناء والآباء على حد سواء في حالة وفاة المؤمن، المشاركة في المصاريف الطبية في حالة الإستشفاء وأيضاً تغطية المحلات التجارية أو السكنية ضد الحريق وأضرار المياه. ويشمل التأمين الإقتصادي العديد من الإبتكارات للمساعدة على فهم هذه المنتجات، تبسيط الإشتراك والتعويض السريع:

من حيث الكلفة: تسعيرة في المتناول ابتداء من ٦٠ درهماً في السنة.

تسعيرة لا تأخذ بالإعتبار سن المشترك أو طبيعة الخطر، وذلك بفضل التعاضدية على أوسع نطاق. **وعند الإشتراك:** عدم وجود أي إجراءات شكلية، إستبيان طبي أو دراسة مسبقة، عدم وجود أي إجراءات للقبول المسبق قد تؤخر التفعيل الفوري للضمانة، عدم وجود أي فترة إنتظار.

عند التعويض: عدد قليل من الوثائق الضرورية للحصول على التعويض. في غالب الأحيان، لن يتضمن ملف التعويض سوى وثيقة واحدة، تعويض شبابيك المؤسسات الشريكة، تعويض متزامن مع التصريح.

ويستفيد مشروع التأمين الإقتصادي من مبلغ ٥٠ مليون درهم كميزانية إستثمار ومن وحدة أعمال تجارية خاصة تتشكل من مهنيين متمرسين في ميدان التأمين.

وستكون منتجات التأمين الإقتصادي متوفرة بـ ٤٥٠٠ من وكالات الشبكات الشريكة، التي ستمنح بذلك توزيعاً على نطاق واسع وبكلفة متدنية، وتعويضاً سريعاً وقريباً من الزبائن. وانطلقت عملية التسويق في أكتوبر ٢٠١٩.

ويطمح التأمين الإقتصادي لتأمين الوفاء الى تغطية مليون مؤمن سنة ٢٠٢١، ومليونين سنة ٢٠٢٣ وثلاثة ملايين سنة ٢٠٢٩.

وتأتي مبادرة تأمين الوفاء مواكبة للأولويات الوطنية في خدمة التنمية الإقتصادية والإجتماعية بالمغرب.



WE EMBRACE CHALLENGES

pave the path to mediation, loss adjusting A skilled art not a mere service

UAE	Bahrain	Saudi Arabia	Qatar
Oman	Kuwait	Jordan	Yemen
Syria	Egypt	Lebanon	Sudan

Malaysia

Global Network: throughout our trusted intentional network we are geared to support assignment across the globe

East Asia Operations
ALA independant // Malaysia, Kuala Lumpur
<http://alaindependant.com/>



P.O. BOX 1970, Dubai, UAE



dubai@arablossadjusters.com



+971 (0) 2626639



www.arablossadjusters.com

Samir Hemsî (cuo - ArgoGlobal Dubai)

Niche and seizing opportunities: a view of MENA

Argo's talented leadership team approaches the market with unmatched expertise, a spirit of innovation, and sense of urgency. Argo Group's commitment to securing the future for its business partners and employees is unwavering but so is its commitment to giving back to the communities where they live and work. Samir Hemsî was among the prominent people who participated in the FAIR Conference held in Marrakech. In a Q & A on the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Hemsî who evaluated the insurance sector in the region and expressed his opinion regarding the impact of the withdrawal of some Arab reinsurers from the market and the shrinking capacity in the international market. Furthermore, he gave us an insight into Argo's strategy for the region. Below is the Q & A.



*** How do you evaluate the insurance sector in the region?**

- There are political challenges within the region, although there are still many opportunities. We believe that MENA is very important to the global economy, looking at the geography of the region it continues to be an important area for global business and trade. We are confident that there is still opportunity for growth with low insurance penetration rates compared to the rest of the world. The biggest countries for Argo remain the UAE, Saudi Arabia & Turkey and we have witnessed growth in other countries such as Jordan and Egypt.

*** ARGO is an international company and we witnessed a lot of natural catastrophes lately. Will you implement its strategy in the region or you will have a different way of working?**

- We have witnessed a shrink in market capacity on various lines of business due to natural catastrophes and low rates offered in the past. If we take the marine business for example, the capacity shrunk globally and more specifically in the London market. As a result, the capacity supply has decreased, and premium rates have increased; we witnessed a rate increase in our marine hull book by 22 percent.

On the casualty, professional and financial lines, various players have pulled out from the market and other players have increased their premium rate and reduced the support for facilities (Delegated Underwriting Authority). Therefore, we believe that the price will increase in our region but not as much as in the US and Europe.

*** Some Arab reinsurers left the market, what was the impact of that on the insurance sector?**

- It's unfortunate to lose strong regional players with talented professionals who understand the regional business well. From Argo's perspective we have witnessed the changes and noticed that with the exit of various players in the market, prices have increased. Our position has become stronger with various brokers and cedants: where they previously approached us for capacity, nowadays, they are approaching us for lead terms and more opportunities. Our results were good and above expectations.

*** Are you considered niche reinsurers?**

- We are very niche compared to all our peers. Our focus continues to be on casualty, professional and financial lines with some contingency, PA marine hull and cargo business; we do not tend to focus on traditional lines. We have a strong local team supported by expertise in Argo's global offices and our results in Dubai continue to deliver above expectations.

التحاد للتأمين
UNITED INSURANCE
ثقة بحجم المسؤولية

لكافة أنواع التأمين

- نقل بضائع
- صحي
- حريق
- حوادث عمال
- سيارات
- هندسي

المركز الرئيسي خدمة العملاء : 01- 555 555
الرقم المجاني : 800 5555 فاكس : 01-214 012
www.uicyemen.com uicyemen@uicyemen.com

Rafat Faris (COO - Fenchurch Faris Ltd.)

We will witness a harder market in political violence and cyber insurance for the upcoming renewals

Rafat Faris, COO of Fenchurch Faris, is an experienced executive director with a demonstrated history of working in the insurance industry. His experience includes risk management, property, casualty and life insurance. Faris is a strong business development professional with a BA in Economics from McMaster University in Canada. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Faris expressed his point of view regarding the FAIR Conference as well as what is expected for upcoming renewals. He also gave us a glimpse into his company's recent focus. Below is an account of the interview.



*** The purpose of FAIR Conference is to increase the cooperation between the Afro-Asian companies. Did you notice that and what is needed to increase this cooperation more?**

- We have witnessed the increased cooperation between Asian and African insurance/reinsurance companies and I believe it is especially important now as the Arab markets become more saturated and are showing higher levels of penetration via a growing multitude of brokers. This is one reason that we are looking to sub-Saharan Africa where we believe our expertise is needed and will be received well. Arab countries remain our specialty and core focus but we feel the need to branch out beyond the Arab world, namely into Africa and further East.

*** We witnessed many catastrophes all over the world. Do you think the conditions will be tough in the upcoming renewals?**

- We can see that capacity reductions due to negative underwriting results worldwide and this will, of course, harden the insurance market in the MENA region. On top of this, we are seeing increases in prices in specific niche markets such as Political Violence, Cyber Liability and Marine Hull insurance.

*** Some Arab reinsurance companies' robustness has been jeopardized. In your opinion, what is the reason behind that?**

- I haven't considered extensively the details on why certain companies have had issues arise so I don't really feel prepared to make a decision or a judgement in this case. I don't believe that there is specifically a problem in the Arab World. But it is sometimes the perception beyond our borders that dictates the mood; I have heard from some Arab reinsurers, for instance, that when something negative occurs to an Arab insurers/reinsurer, a negative image is created about the Arab insurance market in general, at least outside the MENA region.

*** What are the latest realisations of Fenchurch Faris?**

- I am delighted that despite a very difficult market environment this year, our company is experiencing a significantly rise in turnover across all lines, except for engineering, which I am aware is a line of insurance that has been hit across the region.



من اليسار: رأفت فارس، KONSTANTINA RAPTI، ARETI AVGOUSTAKI و MINAS HADZITAKIS



RFIB و FENCHURCH FARIS

Excellence, Re excellence

Pushing our standards higher and higher, with an ongoing commitment to superior performance.



Fikret Utku Özdemir (General Manager - Milli Re)

Milli Re marked its 90th anniversary and continues its solid performance owing to its strong balance sheet as well as its know-how and experience

Fikret Utku Özdemir holds an Associate Degree in Nuclear Engineering from Hacettepe University and graduated with a Bachelor's Degree in Management from the Faculty of Economics and Administrative Sciences at Middle East Technical University. He holds a Master's Degree from EDHEC Business School (France). He joined Isbank as a member of the Board of Inspectors in 1996 and served in a number of the Bank's departments and positions. Served as Assistant General Manager at Milli Re since 2017, Fikret Utku Özdemir has been appointed as a member of the Board of Directors and General Manager on 27 August 2019. Al Bayan Magazine met Mr. Özdemir and conducted an interview with him in which he shed lights on the lines and branches that are most affected by the recent cat losses, gave us an idea about their strategy with respect to the upcoming renewals and talked about their biggest achievements as Milli Re is celebrating its 90th birthday.

*** How do you assess the insurance market today and what are the lines/ branches most affected by the recent cat losses?**

- The global insurance market is facing pressure on prices and margins due to competition and demands from clients and distributors. The insurance market has been soft for the last couple of years and in a slow-growing soft market and more companies are considering a merger or acquisition to complement organic growth. Furthermore, rules and regulations are getting tougher and delays in putting them into effect results in the duplication of efforts and higher expenses.

Client expectations have changed over the last few years and the global insurance market is experiencing a transformation to 'digital-first' business models that can unlock new value worth billions of dollars. This model is sweeping across the landscape and driven by a new generation of consumers, data, automation and artificial intelligence (AI). InsurTech firms have been showing significant growth for the last few years especially in the areas of auto, home ownership and cyber insurance. Such strong growth will stimulate traditional insurers to either acquire technology capabilities or partner with InsurTech companies to meet the increasing demand for innovative products and services from millennials.

This collaboration is also likely to contribute to the awareness and increase the insurance penetration and enable Property and Casualty insurers to extract real-time and accurate data on the loss exposure of individual consumers by tech-enabled data. Unfortunately, the insurance penetration is considerably low in most of the regions (except North America) where the latest cat events occurred in the previous years.

The hurricane trio of Harvey, Irma and Maria and other natural catastrophes including a severe earthquake in Mexico and floods in South Asia came to US\$ 138bn insured losses of 2017 – higher than ever before. And overall losses – i.e. including uninsured losses – amounted to US\$ 340bn, the second-highest figure ever recorded for natural disasters. The costliest year so far was 2011, when the Tohoku earthquake in Japan and floods in Thailand contributed to overall losses of US\$ 354bn in today's dollars.

2018 also saw several major natural catastrophes with high insured losses. These included the unusual phenomenon of severe tropical cyclones occurring both in the US and Japan while autumn wildfires devastated parts of California with an insured losses around US\$ 12.5bn. Overall losses from natural catastrophes in 2018 resulted US\$ 160bn while insured losses stand around US\$ 80bn.

These severe natural catastrophes not only affected property and motor lines but also caused thousands of fatalities which had direct impact on life insurance business. However it is important to point out that industrialized countries still account for the vast majority of insurance payouts following

these natural catastrophes.

*** As a leading reinsurance company in Asia & Africa will there be any changes in your strategies concerning the upcoming renewals?**

- The emerging markets of Africa and Asia are progressing since Afro-Asia is poised for economic development, with business growth outpacing the advanced markets. The region is still not tapped to its utmost potential and thus has been on the radar of the regional and international reinsurers for the last few years.

Although the decline in regional reinsurance capacity and regional reinsurers' combined ratios over 100% are likely to start helping rates to firm up to a certain extent, we are not expecting a major move on the dial since the international reinsurers continue to supply capacity at competitive rates because of geographical diversification benefits and the perceived lack of catastrophe exposure in the region compared to North America.

While our Head Office is responsible for Africa, Middle East and Indian Sub-Continent; the Asian Markets are handled by our Singapore Office which started its operations in 2008. Although we focus on the traditional lines such as Fire, Engineering, Marine and Accident, Milli Re is responsive to the market dynamics and demands for non-traditional lines to support its business partners.

Whilst we aim to grow profitably in Middle East and Indian Subcontinent, we would like to do more business in Africa, dominated with markets that are still in their infancy with their undeniable potential. As the local leader in Turkey for 90 years Milli Re will continue to look for opportunities with its prudent risk management approach to become a preferred business partner for Afro-Asian market players.

*** Milli Re celebrated its 90th birthday. What are the biggest achievements over the year & what is your forecast for the business in the coming years?**

- Being one of the oldest active reinsurers in Europe, Milli Re marked its 90th anniversary and continues its solid performance owing to its strong balance sheet as well as its know-how and experience. Milli Re maintain its share and major role in the Turkish Market with its



competence of accurate and prompt perception and assessment of market dynamics. Having had the experience of managing FAIR Pool since its establishment in 1974, Milli Re became an important name not only on a local scale but also in the emerging markets, with a long-standing relationship with companies in the Middle East, Africa and Asia. Milli Re provides reinsurance capacity to insurance companies active in over 50 countries, with the contribution of our Singapore Branch operating since 2008.

Respect and trust gained as well as the synergy established with our trusting business partners in the local and international markets, owing to the longstanding and reciprocal relationship and a stable business approach, remain as the main pillars for providing added value not only to insurance and reinsurance markets, but also to the economy. A major competitive strength of Milli Re in the local and international markets is the fact that it is a multi-line reinsurer, offering a wide range of products and being able to support its client base on both proportional and non-proportional treaties. Owing to timely service in underwriting and promptness in accounting and settlements, Milli Re's main goal is to maintain and develop its leading position and market share in the local market in the upcoming periods and be a preferred business partner in the international markets.

Milli Re has a well-balanced and diversified portfolio developed in accordance with a profit-oriented risk management strategy. Milli Re continues to successfully achieve its strategy of profitable growth, with premium production reaching TL 1,320 million and registering TL 278 million after-tax profit, whilst having TL 3,738 million of total assets and shareholders' equity of TL 1,736 million as at the end of 2018. As at the end of the second

quarter of 2019, 70% of the premium is obtained through our involvement in the local market and 30% is produced by international operations. Approximately 80% of our premium was generated from Milli Re's target business lines which are Fire, Engineering and Marine, while Company's shareholders' equity further increased to TL 1,820 million.

Keeping up with the rapidly changing industry dynamics and giving high importance to technological investments, we finalized the redesign of our underwriting platform in the second half of 2019. Moreover, in order to increase efficiency and achieve cost reduction, we set our road map for digital transformation aimed at digitalization of the business processes and efficient usage of big data and business analytics tools.



لقطة لأركان MILLI RE قبل سفرهم

WE RE-INFORCE WHATEVER YOU INSURE...

Platinum Reinsurance Brokers, an organization of professionals with more than 35 years of experience in the fields of global Insurance, Reinsurance, Niche products & Risk management.

Delivering a Platinum service to our clients...



Quantum Tower, 10th Floor
Charles Malek Avenue
Achrafieh, Sofil, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 16-5476
Landline: +961 1 333 610; Fax: 117
E-mail: info@platinum-reins.com
www.platinum-reins.com



PLATINUM
REINSURANCE BROKERS SAL

Beat Strebel (Managing Director, Head of Middle East & Africa - Swiss Re):

Our ambition is not to be the largest but the best from our clients' perspective

Beat Strebel, Managing Director, Head of Middle East & Africa at Swiss Re brings 30 years of industry knowledge and expertise to bear in this strategically important high-growth region. He has strong emerging markets experience, not least from being the CEO of Swiss Re's businesses in Caracas in Venezuela and Buenos Aires in Argentina early in his career, and latterly from five years as the regional head of our Central and Eastern European markets. Over the last 15 years he has held a number of combined L&H and P&C regional leadership roles in Europe and in the Americas at Swiss Re. Beat has an MBA from the University of St Gallen and has completed post-Graduate studies for Senior Executives course at the Universidad Austral in Buenos Aires, Argentina. In a Q&A with Al Bayan Magazine, Strebel evaluated the insurance market in the region and expressed his point of view regarding the upcoming renewals. He further gave us an idea about their strategy and talked about the opportunities available in the GCC and Mena region.

Following is an extract from the interview.



We have millions of people in the region without protection and I think as an industry we have not been successful in finding the right solutions in terms of affordability, simplicity & how we reach customers

*** How do you evaluate the insurance market in the region?**

- Overall, the market continued to grow in a fast way but the penetration is still very low in the region, so as a market we do not have the relevance in society and in the economy that we would like to have and that is available in other parts of the world. Insurance is absent so people need to deal with risk in different ways. The growth and development of our industry is interesting and positive but there is so much more which we have to do and I guess it is a lot about building partnerships, getting all the stakeholders in the industry together and thinking about what is needed in order to create a higher penetration.

The penetration is quite good with commercial and industrial risks, many of them are well-insured, the big challenge is really when it comes to people of the middle classes and lower income people who are not included in the financial system. We have millions of people in the region without protection and I think as an industry, insurers, reinsurers, brokers, retail brokers, consultants, etc., have not been successful in finding the right solutions in terms of affordability, simplicity, how we reach the customers, accessibility and how can the customer access the risk. We've been too much inward oriented, so there is a big task to do.

We see that several markets are very competitive with insurance and reinsurance rates being unsustainable in the long term and we will see low interest rates in the short term.

With that, investment returns are declining so you cannot really compensate underwriting losses. This will force the industry to have sounder underwriting and more technical underwriting. I have big hopes in the change and direction of more modern solvency ratios, risk-based solvency like Solvency II in Europe, because these regimes force companies to disclose the risk and it all becomes much more transparent. However, then you have to support the risk with the corresponding amount of capital. This typically leads to an increase of capital which we can finance by having technically adequate rates.

The results in the region have not been sustainable

*** Do you think the conditions of the upcoming renewals will be tough?**

- The results have not been satisfactory overall, but in Swiss Re we always look at each and every account and the loss history of those clients. For this reason, general statements are difficult, but what we clearly can say is that overall the results for the market in the region have not been sustainable. We have a big challenge to make the road more resilient to create new products, solutions, make sure we get access to the under-served people. I hope that we manage to redirect discussion about how to solve these challenges.

*** Will there be any changes in your strategy and where does the opportunities lie in the GCC and Mena region?**

- It is our ambition to be large because size matters, but it is not our ambition to be the largest. We want to be the best from our clients' perspective.

You can be the largest, but the clients might not actually see you as the best from a customer satisfaction point of view. We are teaming up with our clients helping them to grow their business or to run it more efficiently or to make it more profitable. We develop new products, bringing in technology and launch that into the market.

In addition, with artificial intelligence and data analytics, we help our clients to analyse their portfolios in such a way that they can better see where they make money, where they lose money, where they might grow and re-underwrite, etc...

We offer these services not as a consultant but as reinsurers; thus, helping our clients to grow, become more profitable. This in return, leads to more business for us because we participate in their new business through reinsurance treaties. As we have seen in other parts of the world, with more risk-based solvency ratio regimes, reinsurance becomes more than just a tool to control volatility. It becomes a capital management tool and companies buy more reinsurance as a substitute for equity capital or other forms of capital. So, that's an interesting growth opportunity for us.

While overall the penetration is low in the region, it is very low in health and life lines, so we see a big need in the Mena region in these segments to grow their business and thus we feel the potential is there.

حفل الاستقبال



من اليسار: سماح أبو شيخة، محمد الريماوي، زهير العطوط وأمل عبد الحق



أركان UIB مع الرئيس السابق لشركة SCR ومشاركين



من اليمين: جهاد غانم، ميشال شماس وجان كارل مازجي



من اليمين: فهد الحصني وشكيب أبو زيد



من اليسار: حسن بوبريك، بشير بادو ولطيف يوسف



من اليمين: محمد سيف البحري وطارق فقيه



من اليسار: عمر الأمين ومحمد عبدالرسول



من اليمين: ابراهيم صخي وصادق الطوالي



من اليسار: ايلي بو شعيا، فريد صابر، فادي شرقاوي، غسان جبور
وشربل بو فرح



من اليسار: عبدالله الربيعه، وليد محمود، عصام الأنصاري، عبدالله الرئيس،
ابراهيم الرئيس، ممثلا جي بودا وعلي الديلمي



من اليمين: احمد مرسي، كارين شرفان، هنا حجار، كرستن ماركس ونيل قطران



علاء الزهيري وماكس زكار مع مشاركين



جون بارت وقرينته



من اليسار: جوزف قطران، مبارك العيار وجو أسمر



من اليسار: مجيب ردمان، حافظ الباقرى، طارق فقيه



من اليمين: KAI KELLERS، جورج زينه، ممثل R&V وكارين الكك



من اليمين: سعيد بكوري، محمد مظهر حماده، عبدالله سلطان، طارق حسين



من اليمين: لزه شرف الدين، حنان امامي، داليا حميدة، ندى العريس، عبدالله بداوي وجو أسمر



من اليمين: محمد طبطباي، طارق مرعي، يوسف قراش، عبدالله أحمد ودعاء عايش

حفلة عشاء SCR



يوسف فاسي فاهري مع أركان SCR



من اليسان: نبيل وهنا حجار، ياسر ونانسي البحارنة، د. عادل منير وقرينته وهيا فؤاد



من اليمين: حسين ملوك، كارين خطاب، باسكال مخلوف، عماد مصري، هلا غطمي، نعمه عرفان وسميحة شهاب



من اليمين: هشام محسن، جورج قبان، سيلين دياب، سمر هيدموس ومحمد السعيد



الطاولة الرئيسية



من اليسان: شربل بو فرح



من اليمين: غسان جبور



من اليمين: محمد العيلة، مراد كعولة وعدلان مسعي



من اليسار: محمد المرهون، عمر السرطاوي، كمال السرطاوي وعبدالله بداوي



طاولة SECURITE وFENCHURCH FARIS



من اليمين: محمد مظهر حماده، حسين يلماز وقرينته، ماكس زكار، يوسف بنميسيا،
بيار سلامة ونبيل قطران



من اليسار: كارين الكك، جورج زينة، جون بارت وقرينته وندى
بارودي فارس



من اليسار: ROHANA ALAGIYOGE، جو أسمر، طارق هائل سعيد، حبيب جعلوك،
لزهر شرف الدين، .. مشاركان، أحمد إدريس وهادي حشيشة



طاولة ECHO RE وAON BENFIELD



من اليمين: محمد العيلة، نظام الدين عبد القادر، اليزيد ميرغني ومحمد فيرا



طاولة GIG



من اليسار: JEAN MALO DESGRANGES, KERSTIN MARX, كارين شرفان،
BEAT STREBEL, داني ضاهر عون، LUKAS MULLER، جورج البيطار وجوزف قطران



من اليمين: كريستينا شليطا، نادين صيداوي، جنيفر جبران وستيفاني طنوس
ووقوفاً بول أبو زغيب، كارلوس ربيز وجينو عازار



من اليسار: عمر الأمين، PETER ENGLUND، SALVATORE ORLANDO، محمد قطب وبنال نقاوة



من اليمين: جيسكا خاطر، جان كارل مازجي، ابراهيم سلامة، جهاد غانم وساره سلام



من اليمين: مجيب ردمان، مفدي رقيق، مصطفى رزوق، عبد الحكيم حدجو وعادل رواجده



من اليسار: عبد اللطيف قباطي، صادق الطوالي وابراهيم الصخي



الأخوة السودانيون مع أمل دردور



طاولة مشتركة بين HANNOVER RE و GIG، MENA RE، CHEDID RE



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

الإتحاد الأفرو آسيوي كرم ياسر البحارنة بجائزة HALL OF FAME:

ساهم في النهوض بصناعة التأمين محلياً وإقليمياً



ياسر البحارنة يلقي كلمة

(البحرين)، ورئيس مجلس إدارة صندوق أخطار التأمين على النفط والطاقة، رئيس مجلس إدارة شركة أريج للتأمين (مركز دبي المالي العالمي)، رئيس مجلس إدارة مجمع إعادة التأمينات العامة التابع لـ FAIR (إسطنبول)، المدير الإداري لشركة تكافل ري (مركز دبي المالي العالمي)، عضو مجلس إدارة شركة أريما لتأمين البرمجيات (البحرين) وعضو مجلس إدارة غلوب ميد (البحرين).

ياسر البحارنة: على شركات إعادة العربية تعزيز قدراتها التقنية والمالية وتقييم المخاطر والتعاون مع شريك استراتيجي لدعمها

بدوره أعتبر البحارنة في دردشة مع «البيان» بعد تكريمه بالجائزة التي تسلمها من يوسف فاسي الفهري، المدير العام للشركة المركزية لإعادة التأمين ورئيس مجلس إدارة الاتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين، أن جائزة Hall of Fame من الإنجازات المهمة التي يعتز بها، مقدراً أهمية هذا التكريم كونه من جانب منظمة الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين، وشرفاً كبيراً له وللفتة مميزة جداً من المحيط الذي كان ينتمي إليه. ووعده البحارنة بالإعلان قريباً عن خطواته المستقبلية في الوقت المناسب.

وعلى صعيد آخر، رأى البحارنة أن أسواق التأمين العربية تعيش تحدياً كبيراً بتأثير من مطالب مزمنة تقضي بضرورة مواكبة العولمة ورفع مستوى صناعة التأمين وحوكمة الشركات. كما أن شركات إعادة العربية على مفترق طرق ويتوجب عليها الاختيار بين أمرين، إما تعزيز قدراتها التقنية والمالية وتقييم المخاطر أو التعاون مع شريك إستراتيجي لدعمها من أجل النهوض، بحيث أن العولمة وتداعياتها الحالية لن ترحم هذه الشركات.



يوسف فاسي فهري ود. عادل منير يقدمان درع HALL OF FAME الى ياسر البحارنة

أعلن الأمين العام للإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين د. عادل منير، خلال حفل تكريم ياسر البحارنة بجائزة Hall of Fame، من قبل الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين FAIR «أن مبادرة إطلاق FAIR Hall of Fame هدفها تكريم المهنيين البارزين وقادة صناعة التأمين في السوق الأفرو آسيوية الذين قدموا إسهامات بارزة في مجالهم»، وذكر أن «هؤلاء تحلوا بالرؤية، والإرادة، والمعرفة، والمهارة، والولاء، والمعنى الوطني، والأخلاقيات التي لا جدال فيها وقدموا مساهمات بارزة ساهمت في النهوض بصناعة التأمين محلياً وإقليمياً»، معلناً أن «اللجنة التوجيهية في اجتماعها في مارس (آذار) ٢٠١٩ اختارت السيد ياسر البحارنة ليكون الفائز الخامس بهذه الجائزة المرموقة».

وسلط منير الضوء على سيرة حياة ومسيرة البحارنة قائلاً إنه «حصل على درجة البكالوريوس في عام ١٩٨٤ في الهندسة (الميكانيكية) من جامعة «ماغيل» في مونتريال، ثم في عام ١٩٨٦ حصل على درجة الماجستير في مجال الهندسة الصناعية وإدارة الأعمال (مع مرتبة الشرف العليا) من جامعة بوسطن، وانتخب كمؤمن معتمد لمعهد تشارترد للتأمين (CII) في عام ١٩٩٣.

أضاف: «وكان قد انضم إلى قسم إعادة التأمين في المجموعة العربية للتأمين (Arig) في عام ١٩٨٧ وتولى مناصب عدة في مجال الإدارة والإكتتاب، إلى أن أصبح الرئيس التنفيذي للشركة في عام ٢٠٠٦ وبقي في هذا المنصب حتى مغادرته الشركة في عام ٢٠١٨. وطوال تلك الفترة، سافر إلى جميع دول العالم ومثل Arig في العديد من المنتديات الإقليمية والدولية».

وتشمل المناصب الإدارية السابقة التي تولها البحارنة: رئيس مجلس إدارة أريج كابيتال (لندن)، ورئيس مجلس إدارة ضمانات الخليج

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



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

مطبوعة 1
التأمين العربية

SPECIAL

خاص



MONTE CARLO RENDEZ-VOUS 2019

لقاء مونتني كارلو ٢٠١٩



AL BAYAN MAG

العدد ٥٧٥ • السنة الخمسون • تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٩
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 575 • 50 YEARS • OCTOBER 2019

الجزء الثالث PART III

سامي شريف (الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين KIC):
نسعى الى تعزيز فرعي التأمين الصحي والتأمين على الحياة
ومتفائلون بنتائج جيدة في النصف الثاني من ٢٠١٩

This part is
sponsored by

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



هذا الجزء
يصدر برعاية





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

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

لقاء مونتي كارلو ٢٠١٩

معدلات عوائد الإستثمار المنخفضة تضغط على الجانب الإكتسابي خبراء يتوقعون ارتفاعاً في أسعار إعادة التأمين



فريق عمل الكويت للتأمين ويظهر من اليمين: ياسر قيسي، سامي شريف، فجر الصايغ ومهند ياس



من اليسار: طلال الزين، د. منير قبان، علي بلعمرى، شمس الدين كسالي، محمد قطب وكمال طباجه



واصف الجبشة (رئيس IGI) خلال أحد اجتماعاته



دقيقة صمت على نفس المرحوم الضامن الكبير وائل الخطيب

أشار معيدو التأمين والوسطاء وغيرهم الى أنهم يتوقعون زيادة في ١ يناير، وقد شهدنا على ذلك بداية العام ٢٠١٩ وخلال تجديرات أبريل (نيسان) لشركات التأمين اليابانية وتلك التي يقع مقرها في فلوريدا.

AXIS CAPITAL، الزيادات تختلف باختلاف الفروع

وقال ألبرت بنشيمول ALBERT BENCHIMOL الرئيس والمدير التنفيذي لشركة أكسيس كابيتال AXIS CAPITAL أن السوق تمر بمرحلة انتقالية، لافتاً إلى أنها سوق تصحيحية، وهي تستجيب للخسائر الحقيقية على مدى العامين إلى الثلاثة أعوام الماضية، مضيفاً أن الزيادات تختلف باختلاف الفروع ولا يزال هناك الكثير من قدرات إعادة التأمين المتاحة في السوق، مؤكداً أن مخاطر الكوارث المرتبطة بالتملكات والحوادث في الولايات المتحدة، وتأمين مسؤولية المديرين التجاريين والمسؤولين D&O، والشحن البحري والطيران كلها بحاجة إلى المزيد من الزيادات في الأسعار، معلناً بأنها سوق لا بد لها ان تستجيب للمخاطر وللفرص المتاحة.

توقع خبراء إعادة تأمين ان من المحتمل أن تزداد أسعار إعادة التأمين اعتباراً من ١ يناير ٢٠٢٠، بالرغم من المستوى المنخفض نسبياً لخسائر الكوارث الطبيعية حتى الآن في عام ٢٠١٩ والسعة الكبيرة المتوافرة في السوق.

واعتبروا أن الخسائر الكبيرة التي شهدناها خلال عامي ٢٠١٧ و ٢٠١٨، وزيادة تعرفات التأمين الأولية في الولايات المتحدة ودول أخرى، وزيادة الطلب على إعادة التأمين وانخفاض أسعار الفائدة، كلها عوامل ساهمت في جعل متوسط أسعار إعادة التأمين متواضعة، لكن تغيرات التعريفات ستختلف اختلافاً كبيراً اعتماداً على سجل خسائر أو أرباح شركات التأمين التي تقوم بشراء التغطية، في حين أن بعض الحسابات التي تعرضت للخسارة لا تزال تشهد زيادة في النسبة المؤية المكونة من رقمين وبعض الحسابات الخالية من الخسائر لا تزال تشهد انخفاضاً.

وكان قد اجتمع معيدو التأمين والوسطاء في Rendez-Vous de Septembre في مونتي كارلو، موناكو، والذي يمثل تقليدياً بداية مفاوضات التجديد في نهاية العام.

وفي سلسلة من المؤتمرات الصحفية والاجتماعات الفردية التي عقدت،



من اليمين: أسعد ميرزا، HERMAN POHLCHRISTOPH،
ANDREAS POLLMANN و



فريق عمل NASCO ويظهر من اليسار: كريستينا شليطا، ميلاد كرم، جو عازار
وصفية صفار



من اليسار: هادي رياشي، جورج البيطار، BEAT STREBEL، LUKAS MULLER وكارين شرفان



من اليمين: وداد بلهوشات، بيار سلامة ومهدي شلوش

HANNOVER RE: الأسعار تكيفت إلى حد ما

ولفت رئيس المجلس الإدارة في «هانوفر ري» HANNOVER RE جان جاك هنشوز JEAN JACQUES HENCHOZ إلى أن الأسعار تكيفت إلى حد ما، مشيراً أنه من المرجح أن ترتفع أسعار تجديرات إعادة التأمين خلال الفترة المتبقية من ٢٠١٩ و ٢٠٢٠.

MUNICH RE: ارتفعت المعدلات بشكل كبير،

«وهو استجابة مباشرة لأحداث الكوارث»

وقال رئيس لجنة إعادة التأمين في ميونيخ تورستن جيوريك، TORSTEN JEWORREK أن شركة ميونيخ ري MUNICH RE تتوقع نمواً معتدلاً في إجمالي أقساط التأمين وإعادة التأمين الأولية على مدى السنوات

Fitch: الزيادات في التعريفات مستمرة

بدوره صرّح مدير في وكالة فيتش للتصنيف الإئتماني Fitch في لندن غراهام كوتس GRAHAM COUTTS أن الزيادات في التعريفات، التي بدأت العام الماضي، مستمرة بالرغم من أن النصف الأول من عام ٢٠١٩ كان «جيداً للغاية» بالنسبة لخسائر الكوارث الطبيعية.

SWISS RE: الزيادة في سعر التعريفات جاءت بعد

سنوات عديدة من الانخفاض الكبير في السعر

وقال رئيس قسم العمليات الإكتتابية في شركة سويس ري SWISS RE ادي شميد EDI SCHMID: «كان عام ٢٠١٨ نقطة انعطاف في التسعير»، مؤكداً أن الزيادة في سعر التعريفات التي بدأت العام الماضي جاءت بعد سنوات عديدة من الانخفاض الكبير في السعر.



من اليمين: GAEL LE PAIH، رشيدة ميمي
وبسمة دوراسي



من اليسار: فاتح بكداش، BEAT STREBEL و
LUKAS MULLER



من اليسار: بسام حسين، طلال الزين
وياسر البحارنة



من اليمين: أسعد ميرزا، سلام حنا وبيار سلامة



من اليمين: علي ابراهيم العبد الغني، ياسر البحارنة، جاسم المفتاح، بسام حسين ونبيل حجار



طلال الزين متوسطاً نبيل حجار وكمال طباجه



من اليسار: هادي رياشي، يوسف فاسي فهري ومحمد الأوغاجي



من اليمين: هادي حشيشه و LAUREN BURNS CAEEAUD

على إعادة التأمين، خصوصاً أن الناس بدأوا يدركون قيمة إعادة التأمين في حماية الأرباح، بدلاً من التركيز فقط على كفاءة رأس المال.

وقال مراقبون إنه بالرغم من أن الزيادات في إعادة التأمين على الممتلكات مدفوعة جزئياً بخسائر الكوارث، فإن معدلات الفائدة المنخفضة تدفع زيادات في معدل إعادة التأمين ضد الحوادث، حيث يسعى معيدو التأمين إلى تأمين الأرباح الاكتتابية لتعويض عوائد الاستثمار المنخفضة.

وتوقع كوتس COUTTS من فيتش أن تظل معدلات البنك المركزي منخفضة، وبالتالي تبقى عوائد الاستثمار منخفضة وتضع المزيد من الضغط على الجانب الاكتتابي.

وقال شميد SCHMID من «سويس ري» أنه مع ارتفاع اتجاهات الخسارة، من المرجح أن تظل أسعار الفائدة منخفضة، وبالتالي يتعين على معيدي التأمين الاعتماد على العمليات الاكتتابية لتوفير عوائد للمستثمرين.

القليلة المقبلة، معلناً أن في أميركا الشمالية، من المتوقع أن تصل معدلات النمو السنوية المركبة - باستثناء التضخم - إلى ٢ في المئة لكل من أعمال التأمين الأولية وأعمال إعادة التأمين من ٢٠١٩ إلى ٢٠٢١، مضيفاً أن المعدلات الأولية في التعريفات زادت أيضاً، لا سيما في الولايات المتحدة والخطوط المتخصصة العالمية مثل التأمين البحري والجوي، متوقعاً المزيد من الاستقرار وزيادة الأسعار في قطاع إعادة التأمين، مشيراً إلى أنه في اليابان ومنطقة البحر الكاريبي وبعض المناطق في الولايات المتحدة، ارتفعت المعدلات بشكل كبير، «وهو استجابة مباشرة لأحداث الكوارث المهمة للغاية التي عانت منها صناعتنا العام الماضي والأعوام القليلة الماضية».

وصرح نائب رئيس مجلس إدارة ويليس ري WILLIS RE مارك هفيدستن MARK HVIDSTEN أن السوق تشهد أيضاً زيادة في الطلب



من اليسار: BERND KOHN، محمد قطب، د. منير قبان و MIRIAM WILBERT



من اليمين السيدات: كرم، حجار، طرييه، بهو، البحارنة وعازار



من اليمين: د. مازن أبو شقرا، نجيب دياب و فاتح بكداش



من اليسار: ايلى طربيه، جميل بهو وجون قطران



من اليمين: فريد شديد، نبيل حجار وحبیب جعلوك



اجتماع OMAN INS و NASCO



وداد بلهوشات، مهدي شلوش ويوسف علوي



من اليسار: فريد شديد، حبيب جعلوك ويوسف فاسي فهري

كبير الخبراء الاقتصاديين في سويس ري جيروم جان هايجلي: أوروبا متجهة الى ركود اقتصادي واحتمال الركود في اميركا ٣٥ بالمئة المصارف المركزية أخفقت في الضغط على السياسيين لإجراء الإصلاحات المالية



جيروم جان هايجلي

رئيس JEROME JEAN HAEGELI

الخبراء الاقتصاديين في سويس

ري SWISS RE شارك في لقاء

مونتي كارلو وقدم عرضاً موسعاً

حول قوة الاقتصاد الكلي في العالم

MACRO ECONOMIC RESILIENCE

وأعرب عن تخوفه من حالة الجمود

التي تسود معظم انحاء العالم. عازياً

ذلك الى غياب الإصلاحات المالية

في معظم الدول. وقال ان الديون

العالمية ارتفعت ٧٠ تريليون دولار خلال الفترة التي تلت الازمة المالية التي عصفت

بالعالم خلال سنتي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨. وهذا يؤشر الى ان الاقتصاد العالمي اصبح اقل

قدرة على الصمود في وجه الازمات. وعزا ذلك الى تراخي المصارف المركزية الذي

سمح للسياسيين ان يتجنبوا بسهولة اجراء الإصلاحات الهيكلية المطلوبة.

EXTREMELY ACCOMODATING CENTRAL BANK POLICIES HAVE MADE IT TOO EASY FOR POLITICIANS TO AVOID BRINGING IN STRUCTURAL REFORMS

وقال ان أوروبا واجهت أزمة اقتصادية لم تتخذ حيالها الإصلاحات المطلوبة

وهناك خطر ان يسقط الاتحاد الاوروبي في حالة ركود RECESSION وان

ترجع نسبة النمو في الانتاج الداخلي لدول الاتحاد GDP هو مؤشر سلبي.

وهناك احتمال نسبته ٣٥ بالمئة بأن تسقط الولايات المتحدة في ركود ايضا

خلال الاشهر ال ١٢ القادمة.

النمو تراجع الى اقل من ٢ بالمئة جراء تراخي المصارف المركزية

وختم هايجلي بالقول ان اخفاق المصارف المركزية في الضغط على

السياسيين لاجراء الإصلاحات المالية ادى الى تراجع النمو في العالم الى اقل من

٢ بالمئة، الا ان عددا محدودا من الدول اجري الإصلاحات ونجح في تعزيز

قدراته الاقتصادية وفي التغلب على الازمات مثل سويسرا، كندا، الولايات

المتحدة الاميركية، فنلندا والنرويج.



من اليسار: مكرم بن ساسي ومحمد نزار زواري



من اليمين: فاتح بكداش، جورج البيطار و RUDI STRAASS



خلال أحد إجتماعات وليد الجبشه IGI



من اليمين: RUDI STRAASS،
و علي العبد الغني، HERMANN POHLCHRISTOPH



من اليمين: عادل الشابي ومحمد علي قترمة



من اليسار: جمال بنشقرون، أشرف فتوحي
ومصطفى الدهماني



من اليسار: بيار سلامة، BERTRAND LABILLOY، نجلا حروش وجاد كريم



أحد اجتماعات جميل بهو

وكالات تصنيف تتوقع ارتفاع معدلات تجديد إعادة التأمين

بسبب الخسائر الفادحة الناجمة عن الأعاصير وحرائق الغابات والكوارث

أشارت وكالات التصنيف «فيتش» و«موديز» و«ستاندرد أند بورز غلوبال» إلى أن خسائر التأمين الفادحة الناجمة عن الأعاصير وحرائق الغابات والكوارث الطبيعية الأخرى خلال العام الماضي من المقرر أن تدفع معدلات تجديد إعادة التأمين إلى الارتفاع في يناير (كانون الثاني).

وأوضحت أنه بعد انخفاضها لأعوام عدة بسبب المنافسة وعدد أدنى من الكوارث الطبيعية، بدأت معدلات التجديد في الارتفاع في العام الماضي ومن المقرر أن ترتفع لعام ٢٠٢٠ في المتوسط بما يصل إلى ٥ في المئة. متربة بعد إعصار دوريان جزر البهاما ووصوله إلى الولايات المتحدة، أن تقفز بعض المعدلات بأكثر من ذلك بكثير.

ولفت ستاندرد أند بورز إلى أن المعدلات سترتفع على الأرجح بحوالي ٥ في المئة، وتوقعت «موديز» النسبة بين صفر و ٥ في المئة، في حين تنبأت فيتش بنسبة تراوح بين ١ و ٢ في المئة.

وتساعد شركات إعادة التأمين مثل Swiss Re و Munich Re وسوق لويديز في لندن شركات التأمين على مشاركة مخاطر الكوارث مقابل جزء من قسط التغطية.

وتشعر شركات التأمين بالقلق المتزايد إزاء تأثير الأعوام السيئة المرتبط بتغير المناخ، مع زيادة حرائق الغابات في ولاية كاليفورنيا التي تعد الأكثر تكلفة في السنوات الأخيرة.

وقدر المحللون في بنك UBS أن صناعة إعادة التأمين في مركز فائض من رأس المال يبلغ نحو ٣٠ مليار دولار، لكن ما يقدر بنحو ٧٠ مليار دولار من خسائر الكوارث الطبيعية في عام ٢٠١٩ قد يؤدي إلى تآكل هذا الرأسمال الزائد.

90 YEARS **ANNIVERSARY**
Local Leader, Global Partner

Thanks to years of commitment, hardwork and our valued clients, Milli Re remains a preferred business partner for 90 years.

Milli Reasürans T.A.Ş.

Head Office

Maçka Cad. No:35 Şişli 34367 İstanbul, TURKEY

P: +90 (212) 231 47 30 / info@millire.com

Singapore Branch

4 Battery Road #20-01 Bank of China SINGAPORE 049908

P: +65 6499 9340 / singapore@millire.com

www.millire.com



Top 50 World's Largest Reinsurance Groups

Ranked by unaffiliated gross premiums written in 2018.
(USD Millions)¹

Ranking	Company Name	Reinsurance Premiums Written						Ratios ³		
		Life & Non-Life		Non-Life only		Total Shareholders' Funds ²	Loss	Expense	Combined	
		Gross	Net	Gross	Net					
1	Swiss Re Ltd.	36,406	34,042	20,864	20,220	28,727	74.2	32.4	106.6	
2	Munich Reinsurance Company	35,814	34,515	23,395	22,570	30,336	65.2	34.2	99.4	
3	Hannover Rück SE ⁴	21,952	19,791	13,709	12,368	10,923	66.9	29.5	96.4	
4	SCOR S.E.	17,466	15,773	7,069	6,115	6,672	66.5	32.8	99.3	
5	Berkshire Hathaway Inc.	15,376	15,376	9,930	9,930	352,500	88.6	21.9	110.4	
6	Lloyd's ^{5,6}	14,064	9,926	14,064	9,926	34,846	72.2	33.8	106.0	
7	China Reinsurance (Group) Corporation	11,564	10,681	3,942	3,809	12,689	58.0	40.9	98.8	
8	Reinsurance Group of America Inc.	11,341	10,544	N/A	N/A	8,451	N/A	N/A	N/A	
9	Great West Lifeco	7,737	7,647	N/A	N/A	20,096	N/A	N/A	N/A	
10	Korean Reinsurance Company	6,803	4,786	5,972	4,058	2,014	83.7	17.8	101.5	
11	General Insurance Corporation of India ⁷	6,582	5,684	6,503	5,611	7,932	88.4	16.9	105.3	
12	PartnerRe Ltd.	6,300	5,803	5,065	4,592	6,517	73.7	28.1	101.8	
13	Everest Re Group Ltd.	6,225	5,706	6,225	5,706	7,904	86.6	26.3	113.0	
14	XL Bermuda Ltd.	5,219	4,135	5,002	4,124	9,698	80.6	32.2	112.8	
15	Transatlantic Holdings, Inc	4,451	3,969	4,451	3,969	4,724	72.8	32.6	105.4	
16	MS&AD Insurance Group Holdings, Inc. ^{7,8}	3,657	N/A	3,657	N/A	25,058	N/A	N/A	N/A	
17	RenaissanceRe Holdings Ltd.	3,310	2,132	3,310	2,132	5,045	56.7	30.9	87.6	
18	R+V Versicherung AG ⁹	3,231	3,164	3,201	3,146	2,461	73.8	25.3	99.1	
19	MAPFRE RE, Compania de Reaseguros S.A. ¹⁰	3,215	2,654	2,602	2,045	1,910	71.6	26.7	98.3	
20	AXIS Capital Holdings Limited	3,112	2,334	3,112	2,334	5,030	69.8	28.6	98.4	
21	Arch Capital Group Ltd. ¹¹	2,648	1,977	2,648	1,977	10,231	70.0	27.6	97.6	
22	The Toa Reinsurance Company, Limited ^{7,8}	2,557	2,205	2,557	2,205	1,623	82.9	26.6	109.5	
23	Assicurazioni Generali SpA	2,199	2,199	935	935	28,210	65.2	26.1	91.3	
24	Sompo International Holdings, Ltd.	1,996	1,573	1,996	1,573	6,967	64.9	32.2	97.1	
25	Pacific LifeCorp	1,981	1,981	N/A	N/A	13,072	N/A	N/A	N/A	
26	Qatar Reinsurance Company, Limited	1,842	971	1,842	971	2,190	68.2	35.7	104.0	
27	IRB - Brasil Resseguros S.A.	1,795	1,313	1,396	928	1,031	45.3	30.6	76.0	
28	Taiping Reinsurance Co. Ltd ⁸	1,731	1,049	1,126	960	1,032	59.4	39.2	98.7	
29	Odyssey Re Holdings Corp.	1,702	1,595	1,702	1,595	4,016	57.6	32.4	89.9	
30	Tokio Millennium Re AG	1,626	1,179	1,626	1,179	1,257	58.6	36.4	95.0	
31	Caisse Centrale de Reassurance	1,569	1,437	1,399	1,271	2,817	86.6	10.5	97.2	
32	Aspen Insurance Holdings Limited	1,496	1,183	1,496	1,183	2,656	73.8	30.2	104.0	
33	Validus Reinsurance, Ltd.	1,432	951	1,432	951	3,259	81.9	36.8	118.7	
34	Peak Reinsurance Company Ltd	1,382	991	1,313	924	965	72.3	30.6	102.8	
35	Sirius International Insurance Group, Limited	1,367	1,037	1,367	1,037	1,938	71.9	27.4	99.3	
36	Deutsche Rueckversicherung AG	1,269	834	1,186	797	321	65.3	31.7	97.0	
37	QBE Insurance Group Limited	1,058	920	1,058	920	8,400	62.2	27.6	89.8	
38	Markel Corporation	1,051	882	1,051	882	9,100	78.9	33.8	112.7	
39	American Agricultural Insurance Company ¹²	992	321	992	321	580	82.2	21.2	103.4	
40	Qianhai Reinsurance Co., Ltd.	967	537	315	216	410	65.2	37.7	102.9	
41	Hiscox Ltd	812	241	812	241	2,317	84.7	29.4	114.1	
42	African Reinsurance Corporation	797	681	745	631	917	61.7	36.2	97.9	
43	Chubb Limited	722	671	722	671	50,312	71.5	30.3	101.8	
44	Allied World Assurance Company Holdings, AG	713	649	713	649	2,817	66.8	27.3	94.1	
45	Nacional de Reaseguros, S.A.	650	516	546	413	395	62.4	30.5	92.9	
46	Third Point Reinsurance Ltd	578	558	578	558	1,205	70.6	36.2	106.8	
47	Argo Group International Holdings, Ltd	572	160	572	160	1,747	66.5	16.8	83.2	
48	Greenlight Capital Re, Ltd.	568	465	568	465	478	71.6	33.6	105.1	
49	ACR Capital Holdings Pte, Ltd.	548	479	548	479	784	74.4	38.5	112.9	
50	W.R. Berkley Corporation	545	480	545	480	5,480	68.7	37.7	106.4	

1 All non-USD currencies converted to USD using foreign exchange rate at company's fiscal year-end.

2 As reported on balance sheet, unless otherwise noted.

3 Non-Life only.

4 Net premium written data not reported; net premium earned substituted.

5 Lloyd's premiums are reinsurance only. Premiums for certain groups in the rankings may include Lloyd's Syndicate premiums when applicable.

6 Total shareholders' funds includes Lloyd's members' assets and Lloyd's central reserves.

7 Fiscal year-end March 31, 2019.

8 Net asset value used for total shareholders' funds

9 Ratios are as reported and calculated on a gross basis.

10 Premium data excludes intergroup reinsurance.

11 Based on Arch Capital Group Ltd. consolidated financial statements and includes Watford Re segment.

12 Data and ratios based on US Statutory Filing.

N/A: Information not applicable or not available at time of publication.

Source: AM Best data and research



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



GPW by Syndicate, 2018

(GBP Millions)

		Gross			Gross
		Premiums			Premiums
Syndicate	Managing Agent	Written	Syndicate	Managing Agent	Written
33	Hiscox Syndicates Limited	1,385	2468	Neon Underwriting Limited	405
44	AmTrust Syndicates Limited	18	2488	Chubb Underwriting Agencies Limited	440
218	ERS Syndicate Management Limited	329	2525	Asta Managing Agency Limited	70
308	Tokio Marine Kiln Syndicates Limited	12	2526	AmTrust Syndicates Limited	0
318	Beaufort Underwriting Agency Limited	177	2623	Beazley Furlonge Limited	1,625
382	Hardy (Underwriting Agencies) Limited	373	2689	Asta Managing Agency Limited	102
386	QBE Underwriting Limited	351	2786	Asta Managing Agency Limited	116
435	Faraday Underwriting Limited	470	2791	Managing Agency Partners Limited	179
457	Munich Re Syndicate Limited	523	2987	Brit Syndicates Limited	1,655
510	Tokio Marine Kiln Syndicates Limited	1,377	2988	Brit Syndicates Limited	107
557	Tokio Marine Kiln Syndicates Limited	16	2999	QBE Underwriting Limited	1,192
609	Atrium Underwriters Limited	503	3000	Markel Syndicate Management Limited	515
623	Beazley Furlonge Limited	357	3002	Catlin Underwriting Agencies Limited	43
727	S.A.Meacock & Company Limited	73	3010	Cathedral Underwriting Limited	64
779	AmTrust Syndicates Limited	6	3210	MS Amlin Underwriting Limited	24
780	Advent Underwriting Limited	185	3268	Asta Managing Agency Limited	89
1084	Chaucer Syndicates Limited	962	3330	Coverys Managing Agency Limited	0
1110	Coverys Managing Agency Limited	12	3334	Hamilton Underwriting Limited	135
1176	Chaucer Syndicates Limited	29	3500	RiverStone Managing Agency Ltd	207
1183	Talbot Underwriting Ltd	713	3622	Beazley Furlonge Limited	18
1200	Argo Managing Agency Limited	589	3623	Beazley Furlonge Limited	-25
1206	AmTrust Syndicates Limited	53	3624	Hiscox Syndicates Limited	338
1218	Newline Underwriting Management Limited	152	3902	Ark Syndicate Management Limited	97
1221	Navigators Underwriting Agency Limited	332	4000	Pembroke Managing Agency Limited	423
1225	AEGIS Managing Agency Limited	555	4020	Ark Syndicate Management Limited	269
1274	Antares Managing Agency Limited	438	4141	HCC Underwriting Agency Ltd	161
1301	StarStone Underwriting Limited	249	4242	Asta Managing Agency Limited	160
1414	Ascot Underwriting Limited	680	4444	Canopus Managing Agents Limited	1,249
1458	RenaissanceRe Syndicate Management Limited	564	4472	Liberty Managing Agency Limited	1,386
1492	Capita Managing Agency Limited	130	4711	Aspen Managing Agency Limited	388
1686	AXIS Managing Agency Limited	313	5000	Travelers Syndicate Management Limited	354
1729	Asta Managing Agency Limited	128	5151	Endurance at Lloyd's Limited	358
1856	Barbican Managing Agency Limited	144	5623	Beazley Furlonge Limited	6
1861	AmTrust Syndicates Limited	616	5678	Vibe Syndicate Management Limited	121
1880	Tokio Marine Kiln Syndicates Limited	271	5820	AmTrust Syndicates Limited	69
1882	Chubb Underwriting Agencies Limited	-2	5886	Asta Managing Agency Limited	148
1884	Charles Taylor Managing Agency Limited	104	6050	Beazley Furlonge Limited	0
1897	Asta Managing Agency Limited	68	6103	Managing Agency Partners Limited	17
1910	Argo Managing Agency Limited	364	6104	Hiscox Syndicates Limited	36
1919	Starr Managing Agents Limited	297	6107	Beazley Furlonge Limited	51
1945	Sirius International Managing Agency Limited	100	6111	Catlin Underwriting Agencies Limited	34
1947	Pembroke Managing Agency Limited	24	6112	Catlin Underwriting Agencies Limited	0
1955	Barbican Managing Agency Limited	434	6117	Argo Managing Agency Limited	83
1967	WR Berkley Syndicate Management Limited	190	6118	Barbican Managing Agency Limited	143
1969	Apollo Syndicate Management Limited	313	6119	Catlin Underwriting Agencies Limited	0
1975	Coverys Managing Agency Limited	36	6121	Catlin Underwriting Agencies Limited	2
1980	Asta Managing Agency Limited	188	6123	Asta Managing Agency Limited	19
1991	Coverys Managing Agency Limited	149	6125	Pembroke Managing Agency Limited	21
2001	MS Amlin Underwriting Limited	2,372	6126	Asta Managing Agency Limited	3
2003	Catlin Underwriting Agencies Limited	2,261	6129	AXIS Managing Agency Limited	72
2007	AXIS Managing Agency Limited	946	6130	Chaucer Syndicates Limited	21
2008	StarStone Underwriting Limited	971	6131	Asta Managing Agency Limited	3
2010	Cathedral Underwriting Limited	217	6132	Barbican Managing Agency Limited	40
2012	Arch Underwriting at Lloyd's Ltd	232	6133	Apollo Syndicate Management Limited	44
2014	Pembroke Managing Agency Limited	200	6134	Argenta Syndicate Management Limited	31
2015	The Channel Managing Agency Limited	313			
2088	Catlin Underwriting Agencies Limited	189		All other syndicates and inter-syndicate RITC adjustment	-1,699
2121	Argenta Syndicate Management Limited	398			
2232	Allied World Managing Agency Limited	225		Total	35,527
2357	Asta Managing Agency Limited	443			

Source: Lloyd's Annual Report 2018



TOP 10 REINSURANCE BROKERS



CHRIS PLEASANT
GUY CARP & JLT RE



عمرو سرطاوي
AON BENFIELD



ATISH SURI
WILLIS RE



ROB REDAHL
TIGER RISK



RUPERT SWALLOW
CAPSICUM RE



SIMON HEDLEY
BEACH & ASSOCIATES



NICK COOK
BMS GROUP



جورج قبان
UIB GROUP



FRANK MURPHY
THB GROUP



عطا الخطيب
LOCKTON RE

Position	Rank	Company	\$mn		Comment
			2018	2017	
↔	1	Guy Carp & JLT Re	1,600	1,467	Organic revenue grew by 7% at Guy Carpenter - its strongest since 2009 - and 1% at JLT Re in 2018. Guy Carpenter reported 5% organic growth in Q4 2018, the 8th consecutive quarter of organic growth of 4% or greater. GC total revenue was \$1.3bn in 2018, JLT Re's was £232mn (\$300mn as per MMC Q2 2019 presentation)
↔	2	Aon Reinsurance Solutions	1,563	1,429	Top line benefited from organic revenue growth of 7% in 2018 in Aon's Reinsurance Solutions division, outpacing group organic growth rate of 5% for the second year in a row. Began to see modest impact from market in Q4 as well as strong facultative growth
↔	3	Willis Re	840	735	Willis Re and Miller accounted for 54% of total IRR segment revenue in 2018 (\$1.556bn). Including Insurance, Consulting and Technology unit would increase revenues to \$1.17bn
↔	4	TigerRisk	> 100	90	Sources said Tiger had topped the \$100mn revenue mark for the first time, thought to be driven by organic reinsurance growth and capital markets expansion.
↑	5	Capsicum Re	70	48	2017 revenues of £37mn (2016: £25mn) at fast-growing firm UPDATE FROM ARTICLE
↑	6	Beach & Associates	67.5	55	Midpoint of an estimated range of \$65-70mn for 2018. Growth has come from London and North America, said sources
↑	7	BMS Group	65	58	Solid growth in the US is expected to accelerate in 2019/20 with addition of high profile execs and funding of new owners BCI and PCP. Group revenues topped £100mn in 2018
↓	8	UIB Holdings	61	60	Total revenues of £54.2mn for 2018 (\$66.0mn) and £50.6mn for 2017. Reinsurance revenues are thought to account for 90-95% of total at firm which specialises in emerging markets
↑	9	THB Group	54	52	Estimate based on total revenues filed in THB's 2018 financials. Unclear how much of the revenue figure is true reinsurance or traditional wholesale business into the London market at the AmWins-owned broker
↓	10	Lockton Re	50	52	Global reinsurance revenues of US-based parent estimated at \$50mn across all lines (down from \$52mn in 2017), sources suggest around \$15-20mn from London platform

Source: The Insurer; company announcements (where public)

لقاء مونت كارلو ناقش تأثير تكنولوجيا المعلومات

ناقش لقاء مونت كارلو تأثير تكنولوجيا المعلومات والتحول الرقمي واتجاهات السوق الأخرى على نشاط إعادة التأمين في العالم. وقال الرئيس التنفيذي لشركة «الليانز العالمية لإعادة التأمين» أحمد عامر «إن إعادة التأمين علم وفن بالرغم من ازدهار التكنولوجيا وتدخلها في كل شيء بصورة كبيرة». واستدرك: «إلا أن العلاقات مع الوسطاء ستظل هي المكون الرئيسي في مشهد إعادة التأمين». ولفت إلى أن تدخل تكنولوجيا المعلومات والرقمنة المتزايد نحو قطاع التأمين وإعادة التأمين جعل دور الوسيط تحت دائرة الضوء. وأشار إلى أنه تم توطيد أواصر الصداقة معهم والإهتمام بعدم تغيير شكل هذه العلاقة. وأضاف: «أن تكنولوجيا المعلومات يمكنها أن ترفع من قيمة منتجات إعادة التأمين التقليدية. وأن ذلك يمكن عبر تطويرها من أجل أن يفهم معيدو المخاطر لدينا مدى إجراءات الحماية التي نوفرها لهم». مؤكداً أنه «يمكن في المستقبل أن تكون صناعة إعادة التأمين منصة للتداول من أجل تعزيز الحوار». وأشار إلى «أن إعادة التأمين تساعد في زيادة القدرات الإكتتابية لشركات التأمين وتساهم في حمايتها من التقلبات الكبيرة في النتائج المالية لها». وأرجع ذلك إلى التغيرات في الظروف الإقتصادية والإجتماعية والكوارث التي يتعرض لها البلد المؤمن لدى شركة التأمين.



سامي شريف (الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين KIC):

نسعى الى تعزيز فرعي التأمين الصحي والتأمين على الحياة ومتفائلون بنتائج جيدة في النصف الثاني من ٢٠١٩



تحتفظ شركة الكويت للتأمين المؤسدة عام ١٩٦٠ لنفسها بسمعة طيبة ومكانة رائدة في سوق التأمين المحلي والإقليمي بما تقدمه من منتجات وخدمات تأمينية موثوقة ومبتكرة، وبما تضمه من خبراء هم الأكفاء في مجال صناعة التأمين على مستوى الكويت ودول مجلس التعاون، والشركة مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية عام ١٩٨٤ وهويتها التجارية الجديدة عام ٢٠١٧، كما انها حائزة على جائزة أفضل شركة للتأمينات العامة من ورد فاينانس العام ٢٠١٧.

رئيسها التنفيذي سامي شريف أشار الى ان أسواق المنطقة تشهد تحديات كثيرة والى تراجع الإنفاق الحكومي على التأمينات العامة، وكشف عن السعي الى تعزيز فرعي التأمين الصحي والتأمين على الحياة، عازياً تعرض بعض شركات إعادة العربية الى التعثر أو الزوال الى سوء إدارة أصحاب القرار ومجالس الإدارة فيها، مبدياً تفاؤلاً بنتائج جيدة للشركة خلال النصف الثاني من ٢٠١٩.

سوء الإدارة

■ هل تمكنتم من خلال مشاركتكم في ملتقى مونتي كارلو من تحديد توجهات الاسواق خلال المرحلة المقبلة؟

– نتيجة اتصالاتنا مع العديد من الزملاء لاحظنا ان قسماً منهم يشعر بتفاؤل والقسم الآخر يجد ان الاوضاع سلبية ومقلقة.
■ تعرضت بعض شركات إعادة العربية لنوع من الهزات والمشكلات ما هي الاسباب برأيكم؟

– عانت بعض شركات إعادة

سوء الإدارة لاصحاب القرار الذين تهافتوا لاستقطاب المزيد من الاعمال، ونظراً لضيق الاسواق تعرضت لأزمات كبيرة، في حين ان البعض الآخر من شركات إعادة العربية كانت ضحية مجالس ادارتها حيث تسرعت في اتخاذ القرارات.

نمو في الأرباح

■ منذ تسلمكم منصب الرئيس التنفيذي للشركة نجحت الكويت للتأمين في تحقيق نتائج فنية جيدة، ما هي طموحاتكم وخططكم للسنوات المقبلة؟

– تمكنا خلال النصف الأول من العام الحالي من تحقيق نمو في الأرباح، في حين أن نتائج الشركة لا تعتمد بشكل كلي على عوائد الاستثمار، حيث أن المحفظة تتوزع ٥٠ في المئة كعائد على الاستثمار والنسبة المتبقية تركز على التشغيل، من هنا تمكنا من تحقيق نتائج ايجابية، ونحن متفائلون بأن نتائجنا ستكون جيدة خلال النصف الثاني من العام ٢٠١٩. ■



فريق عمل الكويت للتأمين ويظهر من اليمين: ياسر قيسي، سامي شريف، فجر الصايغ ومهند اياس

تعزيز فرعي الصحي والحياة

■ كيف تقومون واقع قطاع التأمين على مستوى المنطقة؟

– تشهد أسواق المنطقة تحديات كثيرة، اما بالنسبة للسوق الكويتية فإن التأمينات العامة فيها تعتمد بشكل اساسي على الانفاق الحكومي، وفي الآونة الاخيرة تراجع هذا الانفاق، لذا فإن الشركات التي تتمكن من المحافظة على اثبات محافظها

التأمينية في ظل الظروف التي نعيشها فإنها تقوم بعمل جبار.
■ كيف تتمكنون من التأقلم مع الواقع الحالي وهل من خطة بديلة؟

– تمكنا خلال النصف الأول من العام الحالي من الوصول الى اهدافنا على مستوى حجم الأقساط، مع تحقيق معدلات نمو تصل الى ٢ في المئة، مقارنة بالاعوام الماضية. في المقابل شهدنا بعض التراجع في التأمينات العامة، ولكننا تمكنا من تعويض الفرق من خلال خطوط تأمين اخرى مثل التأمينات الصحية والتأمين على الحياة، فضلاً عن التأمين ضد الحريق والتأمين البحري. ونحن الآن في صدد العمل على تعزيز فرعي التأمين الصحي والتأمين على الحياة. وفي ما يتعلق بالتأمينات الطبية ندرس المخاطر بشكل دقيق ولا نسعى الى تحقيق حجم كبير من الاقساط المكتتبه على حساب الأرباح.



FOCUSED
PROTECTION.
ALWAYS.



IGINSURE.COM

INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE

جو عازار (الرئيس التنفيذي لشركة ناسكوري NASCO FRANCE):

ضرورة اصدار الاسواق العربية تشريعات جديدة باعتبارها ملحة وضرورية لمواكبة التحديات



فريق عمل NASCO ويظهر من اليسار: كريستينا شليطا، ميلاد كرم، جو عازار وصفيّة صفار

تعمل شركة ناسكوري القابضة NASCO FRANCE على الاستفادة من الفرص الواعدة في القارة الافريقية، لاسيما منها بلدان غرب وشرق افريقيا، وسيكون توسعها مدروسا ومبني على استراتيجية واضحة مضبوطة التفاصيل من قبل ادارة المجموعة مباشرة.

توقع الرئيس التنفيذي للشركة جو عازار بعض التشدد من قبل المعيّدين نظرا لظروف الاسواق الصعبة، واعتبر ان شركة أريج عريقة وأدت دورا مميّزا في المنطقة قبل افولها، متمنيا على جميع الاسواق العربية اصدار تشريعات جديدة باعتبارها ملحة وضرورية لمواكبة التحديات، مطمئنا الى نتائج الشركة المحققة ووضعها المستقر بالرغم من الاوضاع الاقتصادية الصعبة.

المطلوب تشريعات جديدة

■ تصدر العديد من هيئات الرقابة في المنطقة تشريعات ونظماً جديدة، في رأيكم هل هناك قوانين او تشريعات معينة مطلوبة؟
- قطعت بعض أسواق المنطقة شوطاً كبيراً في تطبيق عدد من القوانين والتشريعات وفي مقدمها المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين، في حين ان بعض الاسواق الاخرى تعمل على تطوير وتجديد التشريعات المعمول بها، لا سيما الامارات والكويت والتي من شأنها المساهمة في دفع الاسواق نحو مزيد من الانتعاش والتطور. بدورنا نتمنى على جميع الاسواق العربية مواكبة تحديات المرحلة المقبلة ومن بينها تحديات تكنولوجية واقتصادية، وتقلبات المناخ لا سيما الاحتباس الحراري وما له من تأثير على الكوارث الطبيعية. ان النظم الجديدة التي تعتمد على منصات الكترونية لتوزيع المنتجات التأمينية قد تساهم في تفعيل نمو الأسواق والحد من الخسائر الاقتصادية غير المستفيدة من التغطيات التأمينية (insurance GAP).

توسع نحو أسواق ومنتجات جديدة

■ ما هي آخر مستجدات شركة NASCO FRANCE؟

- تسجل الشركة نتائج ايجابية بالرغم من الاوضاع الاقتصادية الصعبة واستمرار تراجع الاسعار، اما بالنسبة الى مشاريعنا المستقبلية فإننا نسعى لتحقيق نمو أسرع في السوق الافريقية كما نقوم بدراسة لفرص التوسع في منطقة جنوب شرق آسيا. اما بالنسبة لوجودنا في العالم العربي فيبقى حضورنا مميّزا وأولوية في جميع عملياتنا. اما على صعيد المنتجات، فنسعى دائماً لابتكار الحلول المناسبة لتلبية متطلبات شركائنا لاسيما في تغطية القرصنة الإلكترونية، المحاصيل الزراعية واطار الائتمان. ■



يبقى وجودنا في العالم العربي مميّزا وأولوية في جميع عملياتنا



اهتمام المعيّدين بأسواق الخليج

■ كيف تقوّمون وضع اسواق المنطقة؟



- تشهد أسواق المنطقة مرحلة ايجابية بالرغم من الظروف الاقتصادية

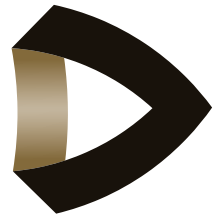
الضاغطة، حيث شهدت سوق الامارات تطورا واضحا على مستوى المحافظ التأمينية في النصف الاول من عام ٢٠١٩، في حين ان معظم الاسواق الخليجية تأثرت خلال عام ٢٠١٨ بالأوضاع الاقتصادية غير المستقرة، الا ان معظم شركات إعادة العالمية لا تزال مهتمة بأسواق الخليج، وان الظروف الصعبة التي عصفت بشركات إعادة الاقليمية العاملة في المنطقة قد تدفع المعيّدين الى التشدد في ما يتعلق بالتجديدات المقبلة مما قد يساهم الى حد ما في تحسين الأسعار.

وقد اتخذت بعض شركات إعادة قرارا بالانسحاب من تأمينات الحياة والصحي في الأقطار العربية كافة نظرا للمنافسة القوية والنتائج غير المرضية.

■ في رأيكم، ما هي أسباب تعثر بعض شركات إعادة الاقليمية؟

- في ما يتعلق بشركة «أريج» كان لها دور كبير في المنطقة ونأسف على انتهائه. بحيث تعد «أريج» شركة عريقة، ادت دوراً مميّزاً في المنطقة، فضلاً عن ان ادارتها كانت من افضل ادارات شركات إعادة على مستوى المنطقة.

اما ترست ري فقد كانت تتمتع أيضا بمركز قيادي بين شركات إعادة العربية وتقوم إدارة الشركة الجديدة بتعزيز دور الشركة وتحسين المحفظة ونأمل أن تؤمن هيئة مراقبة التأمين في البحرين الجو المناسب لدعم الشركة كي تكمل مسيرتها المهنية المميّزة.



Your Specialised Insurance Hub



Offering a wide range of innovative, regional & international Insurance, Reinsurance, Risk management and IT solutions



طلال الزين (الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري TRUST RE)؛ تركيزنا منصب على اسواق الشرق الاوسط وافريقيا وآسيا



طلال الزين متوسطاً نبيل حجار وكمال طباجه

منذ توليه الرئاسة التنفيذية للشركة في ابريل / نيسان الماضي دأب طلال الزين على تعزيز الفريق الاداري والعمل على إرساء الأسس المتعلقة بأنظمة الحوكمة دعماً لمجموعة ترست ري للمضي قدماً نحو تحقيق النجاحات بطاقتها ومواردها كافة. في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» نوّه الزين بمكانة وحصانة وقدرة ترست ري على تحقيق اهدافها، مقدراً اهمية انعقاد ملتقى مونتي كارلو الذي يسלט الضوء على ابرز القضايا والاحداث المتعلقة بصناعة التأمين، مقدماً كل الشكر للشركات العربية والعالمية على دعمها للمجموعة، لافتاً الى تركيزها على اسواق منطقة الشرق الاوسط وافريقيا فضلاً عن اسواق آسيا.

قيمة مضافة للإدارة المالية

■ ما هي القيمة المضافة التي تقدمونها لشركة «ترست ري» كرئيس تنفيذي له سمعة مميزة في المنطقة والعالم؟

– انه لشرف عظيم ان اكون في منصب الرئيس التنفيذي للشركة، فمن المعروف ان شركة «ترست ري» من كبرى شركات اعادة التأمين على مستوى منطقة الشرق الاوسط، ووجودي في هذه الشركة يشكل اضافة عنصر الادارة المالية نظراً الى حاجتها للتركيز على الشق المالي وأتمنى ان انجح في تحقيق هذا الهدف.

قدرة على تحقيق الاهداف

■ في رأيكم، هل من السهل اضافة هذا الجانب في ظل الظروف الحالية التي يشهدها العالم العربي؟

– تمر المنطقة العربية بظروف صعبة، سواء اقتصادية او سياسية، ولكن متانة وقوة شركة «ترست ري» تشكلان عاملاً أساسياً في قدرتها على تحقيق أهدافها والاستفادة من الاوضاع السائدة حالياً.

■ انها مشاركتكم الاولى في ملتقى مونتي كارلو ما الهدف منها وما الجديد الذي قدمتموه؟

– انها مشاركتي الاولى في هذا الملتقى الذي يعد من ابرز

الملتقيات التأمينية والجامع للعديد من الاقطاب العاملة في صناعة التأمين، فضلاً عن تسليطه الضوء على ابرز القضايا والاحداث واتاحته الفرصة للإلتقاء بأبرز الاشخاص واصحاب القرار ومعرفة هؤلاء عنصر مهم لمستقبل اي شركة تأمين.

تركيز على اسواق الشرق الاوسط وافريقيا

■ كيف تنظرون الى تجاوب شركات التأمين المباشر العربية بعد تسلمكم مهامكم؟

– تقدم غالبية الشركات العربية دعماً كبيراً لـ «ترست ري» التي تسعى لاستعادة موقعها كما كانت عليه في السابق نظراً لاملاكها مقومات تساهم في عودتها أقوى مما كانت عليه. بدورنا نشكر جميع الشركات العربية والعالمية على الدعم والمساندة.

■ هل اتخذتم قرارات للدخول او الخروج من أسواق معينة مستقبلاً؟

– مستمرون في التركيز على اسواق منطقة الشرق الاوسط وافريقيا، فضلاً عن اسواق آسيا. اما بالنسبة لبعض مناطق شرق اوربا التي كنا نتواجد فيها فنحن في صدد تقليص هذا الوجود في الوقت الراهن. ■

كل تأميناتك في شركة واحدة



وداد بلهوشات (رئيسة شركة CASH للتأمين - الجزائر):

فرص غير مستغلة وإمكانية ابتكار وتجديد في تقديم الخدمات والمنتجات



كشفت رئيسة شركة CASH للتأمين ووداد بلهوشات عن متابعتها خطة عمل معدة تركز أساساً على تعزيز موقع الشركة وتطويرها كشركة تأمين على المخاطر الكبرى، وذكّرت بالمنافسة داخل السوق الجزائرية وفي الوقت نفسه توافر الفرص غير المستغلة وإمكانية الابتكار والتجديد في تقديم الخدمات والمنتجات، مشيرة الى ان اهتمام قطاع التأمين بالجانب التكنولوجي لا يزال محدوداً، لافتة الى تحقيق الشركة حجم أعمال بلغ ٩,٥ مليار دينار ونمواً في الأرباح بنسبة ٤٠ في المئة.

■ تعتبرين المرأة الوحيدة التي تشغل منصب رئيسة شركة تأمين في الجزائر، كيف تفاعل المجتمع مع الأمر؟

- في الحقيقة، يعد هذا القرار مهماً بالنسبة لي ويشكل فرصة لإنجاز العديد من الأعمال وإضافة روح الشباب على الشركة بالتعاون مع فريق عملها المميز وإدارتها التي ننسق معها لتطوير الشركة وتحقيق نتائج مميزة.

زيادة حجم الأعمال

■ كيف تقومون بالتحقق من النتائج المحققة في الشركة؟

- تمكنا العام الماضي من تحقيق حجم أعمال بلغ ٩,٥ مليار دينار، فضلاً عن تسجيل زيادة في الأرباح بنسبة ٤٠ في المئة. وباعتبار شركة CASH أولى في التأمين الهندي داخل السوق الجزائرية فقد تأثر نشاطنا خلال المرحلة الماضية نتيجة تراجع عدد المشروعات بسبب الأوضاع الاقتصادية وتراجع أسعار النفط والغاز. إلا أنه في النصف الأول من العام ٢٠١٩ تمكنا من استعادة نشاطنا كالسابق وتسجيل زيادة في حجم الأعمال بنسبة ٤٠ في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وعموماً الأمور تسير بوتيرة جيدة مع تحقيق المزيد من النجاحات مستقبلاً. ■

ترتكز خطتنا أساساً على تعزيز موقعنا وتطويره كشركة تأمين على المخاطر

- حتى الآن لا يزال الإهتمام بهذا الجانب محدوداً مقارنة بالدول المحيطة بنا، ولكننا بالتأكيد سنصل الى مراحل متقدمة في المجال التكنولوجي الذي يساهم في نهوض صناعة التأمين وتقديم منتجات وخدمات مبتكرة أسوة بالدول المتقدمة الأخرى، وقد باتت التكنولوجيا والتقنيات الحديثة من أولويات نمط العيش.



اجتماع CASH و NASCO

ابتكار وتجديد في الخدمات والمنتجات

■ بعد استلامكم مهامكم برئاسة شركة CASH، ما هي أبرز النقاط التي تركز عليها استراتيجيتكم الجديدة؟

- تسلمت منصب رئاسة الشركة منذ عام تقريباً وكانت هناك خطة عمل موضوعة من جانب مجلس الإدارة المقرر العمل عليها خلال السنوات الثلاث المقبلة وترتكز أساساً على تعزيز موقعنا وتطويره كشركة تأمين على المخاطر الكبرى مثل الطاقة والمخاطر الصناعية، فضلاً عن توفير التغطيات بطرق متطورة وفريدة من نوعها، مقارنة مع الشركات الأخرى العاملة في السوق. ■ كيف تقومون واقع قطاع التأمين في السوق الجزائرية؟

- تشهد السوق منافسة حادة ولكن في الوقت نفسه يمكننا القيام بالعديد من الاستثمارات والتحديات نظراً لوجود كمّ من الفرص غير المستغلة، بالإضافة الى إمكانية الابتكار والتجديد في الخدمات والمنتجات المقدمة للعملاء والهادفة لزيادة حجم سوق التأمين الجزائرية.

التكنولوجيا من أولويات نمط العيش

■ الى أي مدى تستثمر السوق الجزائرية في المجال التكنولوجي والرقمي لتطوير صناعة التأمين؟



سلام حنا (مدير عام شركة ليا للتأمين LIA - لبنان):

نلقى كل الدعم الفني والمساعدة من سنلام SANLAM -

جنوب افريقيا

رأى مدير عام شركة ليا للتأمين LIA سلام حنا ان الإقتصاد يمر بمرحلة جمود قاتلة مما يؤثر على جميع القطاعات، ونؤه بالدعم الذي تلقاه الشركة من تحالفها مع «سنلام» SANLAM الجنوب افريقية، رابطاً توجه شركات إعادة في مسألة تجديد الإتفاقيات بنتائج الشركة المسندة المحققة، متوقفاً عند عائق الأوضاع الإقتصادية في لبنان ذات التأثير على نتائج قطاع التأمين وتطوره.

نمو التأمين الصحي

خمسة مليارات دولار وأصولها تقدر بحوالي ٢٠ مليارا وهي شركة متخصصة في التأمين وتقديم المشورة والنصح في ما يتعلق بالتأمين من اصدار الوثائق واقتراح شروط التغطية التأمينية، وكذلك الدعم الفني للمطالبات. وبدورها تقدم لنا الكثير من الدعم والمساعدة التي نحتاجها انطلاقا من خبراتها الطويلة.

كيف تنظرون الى توجهات شركات إعادة في نتائج المحققة لكل شركة على حدة، وانطلاقا من النتائج المحققة، سواء كانت سلبية أم ايجابية، تحدد طريقة التعامل.

انعكاس الأوضاع على القطاع

كيف تنظرون الى مستقبل قطاع التأمين في لبنان؟
- يرتبط قطاع التأمين المحلي بشكل مباشر بالأوضاع الاقتصادية، وما نحن عليه اليوم من اوضاع صعبة ينعكس على نتائج القطاع وتطوره.

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين على مستوى لبنان والمنطقة؟

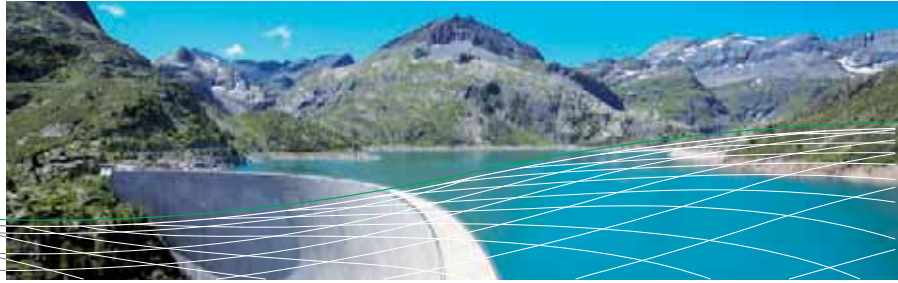
■ على صعيد السوق اللبنانية لا يحقق قطاع التأمين اي معدلات نمو على مستوى حجم الاقساط المكتتبة، في حين يسجل التأمين الصحي نموا ملحوظا.
■ ما هي الخطوات المتخذة من جانبكم في ظل الأوضاع الراهنة؟

■ يمر الإقتصاد بمرحلة جمود قاتلة، وبالتالي لا يمكننا كشركة بمفردها القيام بأي خطوة، بحيث ان الأوضاع المحيطة بنا لا تساعدنا على تطوير أعمالنا كما نريد.

دعم من «سنلام»

■ ما هي القيمة المضافة التي قدمتها شركة «سنلام» SANLAM للتأمين لشركتكم؟
- تعد سنلام للتأمين من كبرى الشركات، حيث يبلغ اجمالي اقساطها المكتتبة

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





ايلى طريبيه

(رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ورئيس شركة الإعتقاد اللبناني للتأمين (CLA):

ضرورة أن يبصر التأمين الإلزامي الشامل للتغطيتين الجسدية والمادية النور قريباً



رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ورئيس مجلس الإدارة - المدير العام لشركة CLA للتأمين ايلى طريبيه أشار الى تراجع معدل نمو قطاع التأمين المحلي الى ١,٥ في المئة خلال النصف الأول من العام ٢٠١٩ ولفت الى مشكلة غياب القدرة المالية للمؤمن لهم والتي تحول دون تسديدهم المستحقات في الوقت المحدد، ووصف القطاع بالمتين نظراً لتمتع الشركات باحتياطات وازنة، مطمئناً الى سير عمليات التجديد من قبل المعيديين العالميين الذين يتهافتون على السوق اللبنانية لمعرفة المسبقة بأن أضرارها وخسائرها محدودة، متمنياً على شركات التأمين التقيد ببنود المرسوم الجديد المنتظر صدوره والمتعلق بالتأمين الإلزامي على المركبات الشامل للتغطيتين الجسدية والمادية، كاشفاً عن تطوير CLA لبرامج جديدة على الحياة.

- على العكس تماماً لمسنا قدرة استيعاب أكبر للمعديين مقارنة بالأعوام الماضية، وبالرغم من الكوارث الطبيعية الأخيرة وتداعياتها السلبية إلا ان السوق اللبنانية لم تتأثر بهذه الأزمات وتسير عمليات التجديد على قدم وساق، في وقت تتهافت شركات إعادة على السوق اللبنانية للحصول على حصة أكبر منها نظراً لمعرفة المسبقة بأن أضرارها وخسائرها محدودة، مقارنة بأسواق أخرى. من هنا عدم تسجيل أي تشدد من قبل المعيديين العالميين في تجديد إتفاقيات إعادة للعامين الحالي والمقبل.

قطاع تأمين متين

■ كيف تقيّمون وضع قطاع التأمين في لبنان وعلى مستوى أسواق المنطقة؟

- يتأثر قطاع التأمين سلباً بالأوضاع الإقتصادية المحلية وتلك القائمة في الدول المحيطة، في حين ان معدل نموه في تراجع، حيث بلغت ١,٥ في المئة خلال النصف الأول من العام ٢٠١٩ فقط وهذا كان متوقفاً. وبالرغم من تجديد بوالص التأمين في مواعيدها إلا ان المشكلة تكمن في غياب القدرة المالية للمؤمن لهم على تسديد قيمة البوليصة بالوقت المحدد. وبالرغم من كل هذه التحديات يبقى قطاع التأمين في لبنان متيناً وتمتع الشركات باحتياطات وازنة تمكنها من مواجهة الحوادث ودفع قيمة المطالبات، وبالتالي لا خوف على القطاع في الوقت الراهن أسوة بالقطاعات المالية الأخرى.

تهافت المعيديين على السوق اللبنانية

■ هل لمستم تشدداً في شروط شركات إعادة تجاه الشركات اللبنانية خلال إجتماعكم الأخيرة؟

سعر حد أدنى على البوليصة ونتمنى على جميع الشركات التقيد بذلك ولا يبقى فقط حبراً على ورق، بحيث أنه في السابق كانت التغطيات تقتصر فقط على الأضرار الجسدية، وقد أضحت حالياً تشمل المادية والجسدية معاً. وذلك يتطلب من الشركات الإلتزام بالتعهدات وبنود المرسوم الذي سيصدر قريباً في بداية سنة ٢٠٢٠.

استمرارية ونجاح

■ ما هي آخر مستجدات شركة CLA للتأمين؟
- تتمثل آخر مستجدات الشركة في المحافظة على تجديد البوالص والإستمرار والنجاح. بالإضافة الى العمل على تطوير برامج تأمين جديدة على الحياة، حيث يمكن للعميل تقسيط قيمة البوليصة على دفعات شهرية فضلاً عن تطوير برامج ادخار للتقاعد والتعليم. ■

تغطية الأضرار الجسدية والمادية

■ كيف تقوّمون القرارات الصادرة عن وزير الإقتصاد وآخرها القرار المتعلق بالتأمين الإلزامي على المركبات؟

- في الوقت الراهن يقوم وزير الإقتصاد بدراسة المرسوم الذي سيرفعه الى مجلس الوزراء ونحن في صدد التنسيق مع معاليه حول هذا الموضوع وسندون ملاحظتنا قبل رفعه الى مجلس الوزراء، وبالتالي نحن مصرون على تحديد



من اليسار: د. مازن أبو شقرا، سامي بنواس و خليل جخمون



من اليسار: BERND KOHN، أسعد وشيرين ميرزا و HERMANN POHLCHRISTOPH



الشركة المركزية لاعتماد التأمين
Société Centrale de Réassurance
GROUPE CDG

SCR | Resilience builder since 1960



- 50 Markets with more than 300 clients in Morocco, Africa, The Middle East and Asia
- 3rd African Reinsurer (based on underwritten premium)
- Manager of the African center for catastrophe risks (A.C.C.R)
- Manager of FAIR Aviation Pool since 1989
- An academy of professional training « The SCR ACADEMY RE foundation »
- 3 representative offices : Abidjan, Kigali and Cairo

Rating :

- Fitch ratings: AAA/stable (Local Rating)
- AM BEST : AM BEST/B++ (Good)

أسعد ميرزا

(رئيس ومدير عام شركة ذي كابتال THE CAPITAL):

تقوم الوزارة بواجباتها وتتخذ قرارات سليمة ومفيدة للقطاع
ويجب التشاور مع جميع الأطراف حول القرارات الدقيقة



لم يلحظ رئيس ومدير عام شركة ذي كابتال THE CAPITAL أسعد ميرزا أي تبدل في الشروط من قبل شركات إعادة العالمية برغم العدد الهائل للكوارث الطبيعية حول العالم، ودعا وزارة الاقتصاد والتجارة الى اتخاذ قرارات تساهم في تطوير صناعة التأمين اللبنانية، مطالباً بمشاركة المعنيين بهذه القرارات، لافتاً الى تأثير سلبي لتوقف القروض الإسكانية على قطاع العقار والقطاعات التابعة.

لا تبدل في شروط المعيدين

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين على مستوى المنطقة العربية والعالم؟

– يمر العالم ككل بمراحل صعبة في ظل عدم استقرار الأوضاع الاقتصادية، الا ان الامور في منطقتنا جيدة نسبياً، ومن خلال اجتماعاتنا على هامش ملتقى مونتي كارلو لم نلاحظ اي تبدل في الشروط من قبل شركات الاعادة العالمية برغم الكوارث الطبيعية التي وقعت مؤخراً، ولكننا لمسنا نوعاً من التخوف من قبل شركات الاعادة حول ما يحدث في اليابان من كوارث طبيعية.

تشاور جميع الأطراف

■ بمَ تعلقون على القرارات المتخذة من قبل وزير الاقتصاد اللبناني؟

– واجب وزارة الاقتصاد والتجارة اتخاذ قرارات تساهم في تطوير صناعة التأمين اللبنانية، ولكن ما يحدث مؤخراً تمثل في اتخاذ قرارات من دون العودة الى جمعية شركات الضمان والاطلاع على آرائنا بما يخص هذه المقررات الجديدة، ومن بينها فرض التأمين الالزامي على السيارات، وبالتالي يجب ان يتشاور جميع الاطراف حول هذه القرارات الدقيقة. على صعيد آخر، تقوم الوزارة بواجباتها وتتخذ قرارات سليمة ومفيدة للقطاع.

تأثير سلبي لتوقف قروض الإسكان

■ هل تأثرت أعمالكم سلباً نتيجة توقف القروض السكنية؟

– بالتأكيد، تأثرت مختلف القطاعات سلباً نتيجة توقف القروض الاسكانية، باعتبار ان القطاع العقاري المحرك الرئيسي لاقتصاد اي دولة. وهذا بالطبع ادى الى نوع من الركود في مجمل القطاعات المرتبطة بالعقار. ■

نبيل حجار

(Trust Re and FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate):

مشكلات وتحديات اقتصادية متعددة تعيق وتؤثر على
التخطيط للمستقبل البعيد



كشف نبيل حجار المستشار الأول للإدارة في شركة Trust Re بأن الشركة تمارس دورها كمعيد تأمين بشكل طبيعي، وأكد أن FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate أصبح معروفاً بتغطياته الموثوقة، لافتاً الى وجود مشكلات وتحديات اقتصادية متعددة تعيق وتؤثر على التخطيط للمستقبل البعيد.

التأكيد على الإستمرارية وتوسيع قاعدة المعيدين

■ ما الهدف من مشاركتكم الاولى في ملتقى مونتي كارلو، وما هي الشركات التي تمثلونها؟

– جاءت مشاركتي كمستشار أول للإدارة إلى جانب الرئيس التنفيذي للمجموعة طلال الزين ورئيس العمليات في المجموعة كمال طباجة من منطلق حرصنا على التأكيد لعملائنا وشركائنا في العمل أن Trust Re مستمرة في لعب دورها كمعيد تأمين معروف ومرموق على المستوى الإقليمي والدولي.

ومشاركتي كعضو مندوب ومدير عام لـ FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate هي لتمتين العلاقة بين الصندوق الذي أصبح معروفاً بقدراته الإكتتابية وتغطياته الموثوقة في مجال إعادة تأمين النفط ومحطات انتاج الطاقة النووية، وبين معيدي التأمين الدوليين الذين يوفرون الحماية للصندوق.

■ ما هي آخر مستجدات شركة ترست لإعادة التأمين؟

– إننا في صدد إعادة ترتيب وضعنا الداخلي بقيادة الرئيس التنفيذي الجديد للمجموعة طلال الزين صاحب الخبرة الواسعة والناجحة في إدارة الشركات والمؤسسات الكبيرة وقد قطعنا حتى الآن أشواطاً هامة وإيجابية في هذا الإتجاه.

مشكلات وتحديات

■ كيف تقومون بأوضاع الاسواق بعد الاجتماعات التي عقدتموها في هذا الملتقى؟

– تكمن المشكلة في وجود تحديات إقتصادية متعددة، في عدد من الدول التي تمثل أسواقاً مهمة ومنتجة بالنسبة لنا، مما يخلق لدينا بعض الصعوبات عند تحديد استراتيجيتنا العامة، فمن الصعب التخطيط للمستقبل البعيد الا في حال استقرت الأوضاع في بعض هذه الأسواق.

نحن في انتظار تحسن الأوضاع على مستوى المنطقة والعالم كي نتمكن من توسيع أعمالنا وفي نفس الوقت نسعى للحفاظ على حصتنا من السوق. ■



عادل الشابي (شركة PRO ASSUR) :

جديدنا شركة تابعة متخصصة بالأمن السيبراني الخاص بشركات التأمين

رئيس شركة PRO ASSUR عادل الشابي كشف عن تأسيس شركة تابعة تعنى بالأمن السيبراني الخاص بشركات التأمين، توفيراً للمزيد من المرونة للعملاء، وإذ رصد اتجاهات عالمية واضحة نحو الأمن الإلكتروني.

شركة متخصصة بالأمن السيبراني

■ ما هي آخر المستجدات في شركتكم؟



– تتمثل المستجدات الأخيرة في تأسيس شركة جديدة تابعة لعائلة PRO تحت اسم PRO INFO PLUS متخصصة في مجال الأمن السيبراني والسلامة المعلوماتية، وقد تم تأسيسها بإشراف أحد كبار المتخصصين بأمن المعلومات السيد محمد علي قزومة. وهدف تأسيس هذه الشركة الى توفير الهيكلية الإدارية والحمائية لجميع المعطيات المتعلقة بقطاع التأمين، نظراً لأهمية توفير سبل الحماية للمعلومات، الى جانب التخصص في مجال تحليل البيانات التأمينية بهدف توفير المزيد من المرونة للزبائن التي تمكنهم من الوصول الى المعلومات التي يحتاجونها.

اتجاه نحو الأمن الإلكتروني

■ هل هناك طلب على تغطيات تأمينية في مجال الامن الإلكتروني في السوق التونسية، وما هي القطاعات الأكثر طلباً لهذه التغطيات؟

– ثمة اتجاه عالمي واضح نحو الأمن الإلكتروني وهو مطلوب وضروري في شتى القطاعات، من بينها التأمين والاتصالات والقطاع المصرفي وغيرها. ■

Pro Assur

Société de Conseil et de Courtage
en Assurances et Réassurances



Adresse : 12 rue du Kairouan -1006 Tunis,
Belvédère- Bureau .N° 20
Tél : (+216) 71 280 120 /118 - Fax : 71 280 108
Email: direction.generale@pro-assur.com.tn
Email: direction.generale@pro-assur.tn

Adresse : 25 Avenue de carthage, impasse Zigomar
2ème étage 1000 Tunis
Tél : (+216) 71 280 120 /118 - Fax : 71 280 108
Email : adel.chebbi@pro-info-plus.tech
Email : mohamedali.garma@pro-info-plus.tech



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



Andreas Pollmann

(Client Executive for the Mena Region – Munich Re):

Arab reinsurers can only differentiate themselves by being either cost effective purecapacity provider or premium service and reinsurance provider

Munich Re's business model is based on the combination of primary insurance and reinsurance under one roof. It takes on risks worldwide of every type and complexity, and its experience, financial strength, efficiency and first-class service make it the first choice for all matters relating to risk, digitalization and capitalization. Its client relationships are built on trust and cooperation. Munich Re stands for exceptional solution-based expertise, consistent risk management, financial stability and client proximity. When in Monte Carlo, Al Bayan Magazine met Andreas Pollmann, Client Management Executive Mena who evaluated the insurance market nowadays and gave us an idea about their strategy with respect to the upcoming renewals. He further talked about drivers in the region which also certain Arab reinsurance companies are facing as well as the latest achievements of Munich Re in the region. Following is an extract from the interview.



*** How do you evaluate the insurance market nowadays?**

- We are having some natural catastrophes that are so far on average frequency and severity, however we observe withdrawal of capacity in some locations such as Europe and contraction of risk appetite by reinsurers in some relevant lines of business. Some regional MENA reinsurers are changing their behavior or are even about to closing down from what is public. Consequently there is rather limitation on capacity compared to before which in consequence given the man made and losses from natural catastrophes, floods, particularly in the MENA region, should certainly lead to an increasing price and firmer conditions under reinsurance side.

*** As a leading reinsurance company, do you think there will be any changes in your strategy concerning the upcoming renewals?**

- On that note, globally and also now in the MENA region it is no longer the case that there is only one market trend like we had some years ago but it is rather many markets who develop at different pace and with different demands. We assess the markets, clients and risks according to the risk commensurate rate and their exposure and the respective provision and demand of capacity. The technical quality of local risk assessment and underwriting policy, alignment of interest between direct insurer and reinsurer and last but not least the mutually added value determine the price trend again at forthcoming renewals.

*** Do you think is there any new legislation that is required in the Mena region to improve the performance of the companies?**

- We obviously observe that in Saudi Arabia the regulator Sama is very active and productive. In North Africa governments and regulato-

ry bodies execute on risk management against natural catastrophes and protection of the public and the economy together with the insurance industry as well. These are very positive and sophisticated moves into the very right direction as it contributes stability and continuity to domestic economies and makes the best use of what (re)insurance can contribute to the public. The exposure to and return period of floods and respective losses caused are increasingly bringing demand for insurance solutions on many stakeholders' agenda. It might be counter-intuitive but the exposure to precipitation in MENA is a present and costly exposure to the so far widely ignored topic of "natural risk".

Other regulatory actions we see are geared to encouraging the industry towards more customer service on the private lines, we see trends in markets to increase retentions of the domestic insurance companies which requires them to come up with sufficient underwriting expertise and this is all framed by the regulator who is demanding higher retentions by local insurers, higher risk taking, higher expertise., I feel that the pressure to develop in some markets is on while the patience by domestic policy makers seems to be limited.

*** Where do you see the biggest opportunity for growth?**

- In our region, still the existing lines of business of course which is the motor and medical. Here, however the trend is to service the customer better and more cost effective. He race of competition – and growth - is won on the aspects of customer access, convenience and operational efficiency. I do still believe that apart from cyber private lines and business lines, household-, house owners insurance has significant potential and as well as on the life side, I see potential in combination to increased financing and mortgage distribution.

*** In your opinion, what is the reason behind the certain problems that Arab reinsurance companies are facing?**

- If you look at other continents on the globe, I think smaller to medium sized reinsurers in general no matter what region will increasingly have a hard time to sustain in markets where margins are very competitive because they struggle to provide extra value that actually would justify risks with commensurate prices. Regional and local reinsurers may sustain a business model where they provide rather following capacity if the capacity is most cost effective and capital cost loaded with only marginal admin cost. So either you are a reinsurer that differentiates by being very cost effective or a service provider and premium reinsurance provider that can serve multiple contemporary needs of growing insurance companies- In my view over time there's not much space left unless governments continue to subsidize and domesticate their local insurance industry of which there remain only few.

*** What are the latest achievements of Munich Re in the region?**

- We are starting to increasingly promote cyber and provide not only capacity but also service and know-how to our clients and we are seeing an increased acceptance of this line of business in the region. For sure, in all of the markets, there is demand and from the private individuals to SMEs, and large corporations for cyber protection. I am pleased to observe that clients perceive us a premium reinsurance provider and with increased acceptance to also appoint us to provide service, know-how and solutions combined with a strong consulting element that supports them to transform their business model into a more sophisticated and modern shape whilst enjoying our support by taking risk.

Hedi Hachicha (SCOR):

Risk-based Supervision will be the norm around the world

In a Q&A on the sidelines of the 2019 Monte Carlo Rendez-Vous, SCOR's Chief Underwriting Officer for the Middle East & Africa, Hedi Hachicha, gave us his views on the insurance sector at the moment.



*** What do you think about the insurance sector right now?**

- The insurance sector in the Middle East and Africa has been very resilient in recent years, in the sense that it has always produced satisfactory results despite the headwinds we have faced with an economic slowdown. We have seen many positive changes with the introduction of motor, property and engineering circulars in Saudi Arabia, which have created greater understanding and put more emphasis on actuarial pricing and reserving, as well as promoting best practices when dealing with engineering and property exposures. Similarly, in the neighboring United Arab Emirates, we've been pleased to see that risk-based supervision has been introduced, which is also emphasizing the importance of technical profitability and understanding with regard to underwritten risks. All these measures will lead to greater professionalism, and our sector is on the right track to improve its performance. Thanks to the transformation plans in the region, we expect an economic recovery that should benefit the insurance sector.

*** As a leading reinsurance company, will there be any changes in your strategy concerning the upcoming renewals?**

- The message we are giving our clients is that our industry is complex – in 2017 we faced several major events, and there were more to come in 2018 with natural catastrophes in the United States and in Japan. In 2019, we saw the effects of those events because some of them were not properly assessed just after they happened, so we had a certain amount of loss creep. Basically, in recent years our industry has been facing a higher than average level of natural catastrophe activity, but this is part of our economic equation and is not that unusual in the sense that it is part of the (re)insurance industry's purpose. What is unusual is that pricing levels are still low. Although we have noticed some improvements in America and other markets, we believe that this is not enough – particularly now that retrocession prices are increasing. Consequently, we need to factor this additional cost into our economic equation. In certain markets, rates are moving up on the direct insurance side, which is helping some insurance companies to transfer this additional cost and accept increased rates for reinsurance. But this is more difficult in territories where primary rates are not increasing much. Essentially, we've been managing and optimizing our portfolio, trying to satisfy all the needs of our clients and cross selling our capabilities on various lines of business, in order to optimize our clients' cedant reinsurance premiums and keep our profitability at a satisfactory level. We've been satisfying the Group's profitability targets in our region, thanks to the loyalty and flexibility of our partners, and to the fact that we have found ways to cope with the existing situation. At the same time we have recorded fairly significant growth, both last year and in the first few months of this year. Our new strategic plan "Quantum Leap" will continue to combine that growth with profitability and solvency, staying true to our guiding principles while making greater use of new technologies to create long-term economic value."

*** In your opinion, what is the reason behind the problems facing some Arab reinsurers in the region?**

- I think it's a very sad situation. One of the reinsurers that was impacted, and has subsequently ceased underwriting, has been a very important player in the region and a historical partner to most insurance companies. It has trained many insurers who have worked for the company at some point in their careers. We believe there is room for different types of players in reinsurance, and there is certainly enough room for local players with a market role. They can support the market with local capability, complementing the work of global players. There is enough business to go round for everyone in the sector, provided that everyone knows what their role is. Many North African markets have very strong national reinsurers that are playing a local role, supporting the implementation of regulatory changes and the setup of catastrophe pools, which are helping societies to cope with risk. We see many benefits in the role played by these local players, it is a very positive one and we fully support it. We have actually been dealing with the Mena reinsurers concerned ourselves, supporting them and providing them with transfer know-how.

Salvatore Orlando (PartnerRe):

Profitability and adequate return on equity are major challenges facing the insurance market today

PartnerRe was established in 1993 in the aftermath of Hurricane Andrew, as a mono-line reinsurer to bring catastrophe reinsurance to a market in need of capacity. By 1997, the company had already begun to diversify away from property cat and today, net cat premiums account for just under five percent of PartnerRe's total revenues.



Over the past two decades, PartnerRe has evolved into a fully diversified, global reinsurer with scale and expertise across virtually all markets, risks, business lines and products. Its acquisition by EXOR in 2016 solidified its position as a privately owned, pure-play reinsurer, well-positioned to serve clients as a long-term partner.

Salvatore Orlando, P&C EMEA, Head of Middle East, Africa, Russia and CIS, Ukraine & Turkey, began his reinsurance career in 1987 as an engineering underwriter with Winterthur Re (acquired by PartnerRe in 1998). He went on to assume progressively senior management positions overseeing P&C and Specialty Lines business for Southern Europe and Latin America. He holds an MBA in Financial Services from the University of St.Gallen, Switzerland. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Orlando evaluated the current insurance market and expressed his point of view regarding the reasons behind the problems facing Arab reinsurers. Below is an extract from the interview.

*** How do you evaluate the insurance market these days?**

- The insurance market today is going through a period of transition. New products, new distribution models and new buying attitudes are all changing the overall landscape. In many countries, profitability is a major issue as frequency of catastrophe losses is increasing just as insurers are facing a more competitive environment. Additionally, the industry is operating against a backdrop of difficult socio-economic conditions with low interest rates further compounding issues facing the industry. Going forward, the reinsurance industry, driven by digital advancements, needs to develop new business models with new processes and products that will revolutionize our industry. We need to invest in new products and we need to ensure that our industry remains an attractive place to work for young people who have the skills and motivation to master the challenges going forward.

*** In your opinion, what is the reason behind the problems facing Arab reinsurers?**

- Over the last couple of years it has been a challenging environment for the whole region from an economic and political point of view. For both insurers and reinsurers, risk selection and excellent business judgment are critical to success and to achieving excellent results. Scale, branding and capital size are also crucial, particularly in regions experiencing an accumulation of value combined with increasing loss frequency. A strong balance sheet and a well-diversified book of business are prerequisites for reinsurers operating in these regions. Going forward, we believe the region would benefit from at least one large, strong, committed regional player that can support the region with dedicated resources. To be successful, it would need to be adequately capitalized and demonstrate over time, the ability to produce profit for shareholders rather than a focus on market share.

*** What are the latest realizations of Partner Re?**

- PartnerRe is very much committed to the Arab region and we look forward to continuing to work with our existing client base. Over the last couple of years the reinsurance market has been through some challenges and we're seeing a shift towards a "back-to-basics" approach as insurers look for reinsurance partners that offer financial strength and a proven track record of paying claims. PartnerRe's annual client survey consistently shows that providing a stable partnership – with no negative surprises – is the number one criteria for their selection of and relationship with their reinsurer. After a sustained period of inadequate pricing and substandard returns we're now seeing a return to rationality in some markets. This is important as reinsurers must be able to achieve their own expected returns in order to remain solid partners for their clients and support their strategic goals. To remain viable, the industry must continue to attract committed and attractive investors and shareholders who believe that the industry can deliver above average returns over time. PartnerRe has been able to keep and to preserve a strong balance sheet through the cycles but we need to ensure that all market players understand the importance of achieving acceptable results over time.



Lukas Muller (Head Middle East & Pakistan – Swiss Re):

We care about having a win-win solutions-based relationship with our partners and our focus is on high-growth markets

Lukas Muller, Head Middle East & Pakistan at Swiss Re was among the prominent people who participated in Monte Carlo Rendez-Vous 2019 along with several of his colleagues. On the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Muller and conducted an interview with him in which he evaluated the insurance market today and talked about the changes in their strategy concerning the upcoming renewals. He further commented on the problems that some Arab reinsurance companies are facing. Muller said that their focus is on high-growth markets and that they are not really satisfied so far with their results in the Mena region. Below is the Q & A.

*** How do you access the insurance market today and what are the lines that are most affected?**

- We access the insurance market through different channels, we have a lot of direct relationships but we equally work through brokers which represents more than 50% of our portfolio. In addition, we have become active working with aggregators and other third parties including governments.

*** Will there be any changes in your strategy concerning the upcoming renewals?**

- There is no change in our strategy, We have set our strategy already some time ago and will continue to execute on it. Furthermore, we look at each client individually, engage in early discussions which go well beyond traditional reinsurance to ensure a win-win solution for all parties involved. One of the big upcoming questions will be the impact of the challenging interest rate environment on the price of Casualty and Motor treaties. We are therefore engaging in early discussions with our partners to model the impact this will have on their portfolios and the reinsurance costs.

*** What is your comment about the problems that some Arab reinsurance companies are facing?**

- I don't have all the insights about what has happened. Generally, it is never a pleasant picture if local players with a historic footprint are forced to reduce their footprint or have to shut down. It is, however, a clear reflection on how difficult that market is. Margins remain very thin with cut-throat competition on the original market side which requires reinsurers to carefully monitor their exposures and push for an adjustment of terms and conditions to assure a sustainable market environment for all parties involved.

*** Where do you see the biggest opportunity to achieve growth in the future?**

- Our focus is very much on high growth markets and that is exciting for our Middle East and Africa work.. At the same time we see continued growth potential for us in the Middle East across various lines of business. An increasing insurance awareness and new compulsory businesses will help the region to grow both on the P&C and L&H side.

*** Are you satisfied with your results in the Mena region?**



- As portfolios in the Middle East are very volatile, a year with a lower frequency of losses is a good thing to see but still does not allow reinsurers to set aside reserves for larger losses. A clear evidence is also seen by the large number of international players which were forced to reduced or completely leave the region over the past 18 months. Our biggest concern remains property, decreasing motor rates and the increasing amount of natural catastrophes such as floods etc. which makes it very difficult for reinsures to earn money in the long term. This is the reason why we seek fully transparent discussions with our partners to assure aligned interests and to be able to provide them services & solutions which go well beyond traditional reinsurance.



سلام حنا وكارين شرفان



من اليمين: علي العبد الغني، بسام حسين وجاسم المفتاح



سامي شريف وفجر الصايغ



Jamil Robert El Bahou (Chairman & Chief Executive, Connect Underwriting Ltd)

CONNECT UNDERWRITING: A Solid Start on Solid Foundations

CONNECT UW is a London-based (re)insurtech MGA and Lloyd's Coverholder. Its platform provides Lloyd's Brokers and Coverholders, Managing Agents, London and global Company Markets with a versatile and powerful white labeled technology solution to enable them to produce, negotiate, bind, and process (re) insurance business seamlessly, at a fraction of the cost. Connect UW writes business for several underwriting partners both in London and overseas. Through its very own proprietary cloud based platform 'marketplace', it works with producers and ceding partners around the world. In a digital (re)insurance era, the company is committed to the market's target operating model to negotiate, transact, and process Connect business electronically. Al Bayan Magazine met Jamil El Bahou, Chairman and Chief Executive of Connect UW, who gave us a comprehensive idea about their company and talked about their plans for the Middle East. He further expressed his point of view regarding the difference between Rendez-Vous des Septembre 2018 and 2019.

Below is an account of the interview.



*** You have setup Connect Underwriting. Tell us about it.**

- Connect Underwriting, I hope, will be the next stage and chapter in my career. Setting up an underwriting business is not the easiest decision to make especially in environments of uncertainty. For thirty years, if not longer, we were in a softening market. There were more reinsurers than there was business, which meant an overcapitalized industry. The market was in pricing free fall.

Today, the market is going in the other direction. Markets are contracting; rates are going up, and disruption to reinsurers globally and regionally has accelerated that process. Certainly, we find ourselves in the right place at the right time. We set up the business in London, the world's global (re)insurance center. We have been underwriting now for about a year and a half, but full fledge really since the beginning of this year. The climate is really benefiting us. Most people when they set up underwriting businesses invest in big offices; big salaries, and big marketing but they go and buy the most economical reinsurance that they can find. We have seen many doing it in order to be able to compete and acquire market share, and failing particularly in emerging marketplaces like the Middle East. We have done completely the opposite. We have made the quality of the reinsurance protections that we have purchased our biggest investment on our P&L and we made sure to have the backing of both Lloyd's and London markets for what we are doing. From day one, though we were a startup, our paper has been supported by the best rated securities in the world.

If you set up a business on the right foundations and in the right market, you are better placed in my view.

Doing new things isn't always easy, especially when it involves making an existential leap within an industry in a state of flux.

That being said, the relationships we had built up over the years and our strong distribution meant we had the skillset to make what we are doing possible.

In terms of geographical scope, there is a misconception that we are a Middle East & Africa focused market. That isn't entirely accurate. Of course, given my background, we understand those regions better than many, but we are an international market.

The bulk of Connect underwriting's future focus is on mainland Europe as well as a new potential venture partnership in the US. Our Lloyd's recognized (re)insurtech platform marketplace is a global proposition, and we are proud to have a front row seat for the digital transformation journey the London market has embarked upon. Automation is upon us, and it will shape our industry one way or another. The Middle East will need some time to catch up with the western world in that respect.

It is still early days, but we are confident we have setup a sustainable underwriting business with a long term future on both the London and global stage.

We are a group of companies

*** You talk about Europe and your base is in the UK, everybody's mind these days is on BREXIT. A lot of companies have moved from UK to**

Europe. Do you have concerns raised by your customers?

- We are a group of companies today at ConnectUW, and one of the first things we did as part of our BREXIT planning is to invest in an existing successful European subsidiary. Therefore today, Connect has a regulated presence in the UK and Europe. We are licensed and/or passported across multiple European jurisdictions as well as registered with Lloyds Brussels. So, we are ready for BREXIT but BREXIT is definitely challenging and I think nobody really knows what the outcome is going to be. Let us just hope that people will be able to do business as usual. We are prepared for either scenario.

*** What are your plans for the Middle East?**

- We don't have any special plans at this time although we have received numerous approaches from various jurisdictions to setup a regional hub. We are a London market, with our primary distribution being Lloyd's brokers. We have already made moves to employ talent remotely, which we will continue to do around the globe in order to make sure we have the best talent serving every region.

*** What is the difference between Rendez-Vous des Septembre 2019 and 2018?**

- I think the biggest difference is that last year people were hoping for change. I think this year people are actually seeing the change from a global rate perspective; with movement in the market actually starting to happen as consolidation occurs and this is probably the biggest difference that I am seeing at the moment.

The industry and especially the London market has woken up to the inefficiencies and rating inadequacies

*** Do you believe the rate increases we are seeing are sustainable, and what is your view on the future of insurance against Natural Catastrophes?**

- I truly believe the rate increases we are seeing will continue for several years to come. The industry, and especially the London market, has woken up to the inefficiencies and rating inadequacies that have driven sub standard underwriting results over the past decade. For insured's the affect, especially in regions such as the Middle East, will continue to see mixed effects due to the presence of emerging market reinsurers hungry for top line or cash flow underwriting. At some point, the reinsurance those reinsurance buy will go up, and they will have no choice but to pass that cost onto their clients. From our perspective, clients should pay a rate proportionate to the risk. We are very strict about our pricing and underwriting guide lines.

With regards to climate change, and what is happening in connection to our industry, is whether at some point the climate becomes uninsurable. At some point, if the market wakes up and says we are not insuring windstorm, wild fires, and other natural disasters anymore because it is unsustainable, the economic impact on global society and business will be devastating.

From our perspective, we are very small and it will be a while before we are part of this conversation. We will leave that to the global insurers to figure it out.

حفل الاستقبال الرسمي لإمارة موناكو



من اليمين: د. مازن أبو شقرا وسلام حنا



من اليمين: ايلي طريبه وقرينته، جميل بهو وقرينته وجون قطران



من اليمين: ياسر ونانسي البحارنة، نبيل وهنا حجار



من اليسار: أسعد ميرزا، سلام حنا، شيرين ميرزا وساره زخور



من اليسار: كارين شرفان، كريستينا شليطا وشيرين ميرزا



من اليمين: فادي خوري ونبيل حجار



من اليسار: حفيظ حشاني، مكرم بن ساسي ومحمد نزار زواري

من حفل SCOR و SWISS RE



من اليمين: ياسر القيسي، مهند إياس، جورج البيطار، LUKAS MULLER وكارين شرفان

حفل غداء MUNICH RE



HERMANN POHLCHRISTOPH يرحب بالمدعوين



من اليسار: شيرين ميرزا، BERND KOHN، سلام حنا، فريد شديد، DIMITRIS TSEMETZOGLU، فاتح بكداش، كريستينا شليطا، ميلاد كرم وأسعد ميرزا



من اليسار: بسام حسين، جاسم المفتاح وANDREAS POLLMANN



من اليمين: مهدي شلوش، ANDREAS POLLMANN، وداد بلهوشات، صوفيان بدجيرا، علي بلعمرى، محمد قطب، د. منير قببان وطارق رديجي



من اليمين: اسكندر نايجا، سيدة بو خطيا، وليد كوكي، كريم جاد، نجلا حروش، سوسن سلامي وجميلة كحيلة



من اليمين: محمد الأوغاجي، رشيدة ميمي، ساره زخور وبسمة دوراسي



من اليمين: طارق رديجي، سهام بن خالد، شمس الدين كسالي، داميا هدوش ومهدي شلوش



نخب MUNICH RE



من اليسار: DAVID MAGUIRE, ROBERT EASTON, RUDI STRAASS, جورج البيطار وكارين شرفان



من اليمين: RUDI STRAASS, ROBERT EASTON, علي العبد الغني, محمد عباس الرئيس, طارق الترهني, ميلاد كرم, نسيم الدين صادار, كارين شرفان وجورج البيطار



طاولة المدعوين من الشرق الأقصى والأدنى



من اليمين: ANDREAS POLLMANN, سلام حنا, جورج البيطار وفاتح بكdash

GPW by Managing Agency Group, 2018

Managing Agent	Gross Premiums Written
Catlin Underwriting Agencies Limited	2,529
MS Amlin Underwriting Limited	2,396
Beazley Furlonge Limited	2,032
Brit Syndicates Limited	1,762
Hiscox Syndicates Limited	1,759
Tokio Marine Kiln Syndicates Limited	1,676
QBE Underwriting Limited	1,543
Asta Managing Agency Limited	1,537
Liberty Managing Agency Limited	1,386
AXIS Managing Agency Limited	1,331
Canopus Managing Agents Limited	1,249
StarStone Underwriting Limited	1,220
Argo Managing Agency Limited	1,036
Chaucer Syndicates Limited	1,012
AmTrust Syndicates Limited	762
Barbican Managing Agency Limited	761
Talbot Underwriting Ltd	713
Ascot Underwriting Limited	680
Pembroke Managing Agency Limited	668
RenaissanceRe Syndicate Management Limited	564
AEGIS Managing Agency Limited	555
Munich Re Syndicate Limited	523
Markel Syndicate Management Limited	515
Atrium Underwriters Limited	503
Faraday Underwriting Limited	470
Antares Managing Agency Limited	438
Chubb Underwriting Agencies Limited	438
Argenta Syndicate Management Limited	429
Neon Underwriting Limited	405
Aspen Managing Agency Limited	388

Managing Agent	Gross Premiums Written
Hardy (Underwriting Agencies) Limited	373
Ark Syndicate Management Limited	366
Endurance at Lloyd's Limited	358
Apollo Syndicate Management Limited	357
Travelers Syndicate Management Limited	354
Navigators Underwriting Agency Limited	332
ERS Syndicate Management Limited	329
The Channel Managing Agency Limited	313
Starr Managing Agents Limited	297
Cathedral Underwriting Limited	281
Arch Underwriting at Lloyd's Ltd	232
Allied World Managing Agency Limited	225
RiverStone Managing Agency Ltd	207
Coverys Managing Agency Limited	197
Managing Agency Partners Limited	196
WR Berkeley Syndicate Management Limited	190
Advent Underwriting Limited	185
Beaufort Underwriting Agency Limited	177
HCC Underwriting Agency Ltd	161
Newline Underwriting Management Limited	152
Hamilton Underwriting Limited	135
Capita Managing Agency Limited	130
Vibe Syndicate Management Limited	121
Charles Taylor Managing Agency Limited	104
Sirius International Managing Agency Limited	100
S.A.Meacock & Company Limited	73
All other syndicates and inter-syndicate RITC adjustment	-1,699
Total	35,527

Source: Lloyd's Annual Report 2018

حفلة عشاء UIB



من اليمين: يوسف علوي، وليد الجبشه، بيار سلامة، هنا حجار، ساره زخور،
نبيل حجار، كمال طباجه ومحمد قطب



من اليسار: د. منير قبان، يوسف فاسي فهري وقرينته وبشير بدو



من اليمين: LUKAS MULLER، ياسر القيسي، RUDI STRAASS،
SALVATORE ORLANDO، ERIC LAFAGE، BEAT STREBEL ومهند اياس



من اليسار: BERND KOHN، ياسر ونانسي البحارثة، وداد بلهوشات، مشعل
وماري كرم ود. منير قبان



حفل غداء CCR RE



من اليسار: جو عازار، ميلاد كرم، بسام حسين، جاسم المفتاح
و كريستينا شليطا



من اليسار: JEROME ISENBART، بيار سلامة، BERTRAND LABILLOY،
VINCENT GROS و PATRICK DELALLEAU يستقبلون المدعوين



من اليمين: بيار سلامة، علي العبد الغني، أسعد ميرزا، سلام حنا، جورج البيطار،
مشعل كرم و طلال الزين



من اليسار: ايلي طرييه وقرينته، جميل بهو وقرينته وجون قطران



طاولة الأخوة التونسيين



من اليسار: ياسر ونانسي البحارنة، ماري كرم، فريال عازار، نبيل وهناء حجار



من اليمين: مشارك، وداد بلهوشات، كمال طباجه، مشاركان، كارين شرفان
و LAURENT MONTADOR



من اليمين: حبيب جعلوك، فانسان غرايون، نيسم الدين صادار، طارق الترهني
و محمد عباس الرئيس



مشاركون



من اليمين: القنصل جوزف عيسى، أنيس طراد وشيرين ميرزا



حفل استقبال IGI على متن HANA



من اليمين: كارين شرفان، وليد الجبشه وجورج البيطار



من اليسار: ميلاد كرم، واصف الجبشه، كريستينا شليطا ومدعوين



من اليسار: حاتم الجبشه ويوسف علوي



وليد الجبشه وواصف الجبشه مع بعض المدعوين



From Left: Caitlin Jennings, Sarah Hills, Greg Wojciechowski, Pammy Rutherford & Georgia Macnamara



Martin Wiggins & Mairi Malon



From Left: Wasef Jabsheh & Andreas Locaides



WEHBEINSURED

وهبة لخدمات التأمين ش.ذ.م.م.

WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.



Insured. Secured.

- Corporate Lines Insurance
- Personal Lines and Motor Insurance
- Employee Benefits Insurance
- Financial Planning



As an independent insurance broker in the Middle East region, one of our main strengths is our ability to maintain solid and strategic relationships with our associate offices and business partners, which enables us to better manage and control risks locally, regionally, as well as globally.

Call us today +9714 7048 600 or learn more at wehbeinsured.com

Dubai: 5th Floor, Oud Metha Offices, Sheikh Rashid Road
Abu Dhabi: 16th Floor, 3 Sails Building, Corniche Road
Beirut: 4th Floor, Modca Bldg., Hamra Street

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



CONNECT

UNDERWRITING



We are a London based international underwriting business with a (re)insurtech focus. We offer capacity through Lloyd's registered and selected international brokers of repute and partnerships for:

**Property & Engineering
Casualty
Political Violence
Marine & Specie
Accident & Health
Specialty**

Contact your preferred broker to learn more.

Connect Underwriting Ltd.
Boundary House, 7-17 Jewry Street
London EC3N 2EX, United Kingdom
E: uw@connectuw.com T: +44 20 7680 2468
www.connectuw.com



الكويت للتأمين
KUWAIT INSURANCE



جميع الخدمات التأمينية التي تلبني كافة احتياجاتكم



☎ 1884433 | 📞 92211000 | @ INFO@KIC-KW.COM

🌐 WWW.KIC-KW.COM | 📷 KIC-KW | 📺 KUWAITINSURANCECO