



AL BAYAN MAG

العدد ٥٩٠ • السنة الواحدة والخمسون • كانون الثاني (يناير) ٢٠٢١
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 590 • 51 YEARS • JANUARY 2021



Banking & Finance Industry | Auto Shipping | Tourism

PART 1 الجزء الأول

New Year
Special Issue

2021

عدد خاص
بالسنة الجديدة



5 289000 017804

Bahrain: B03 • Egypt: EP90 • France: F005 • Jordan: J05 • KSA: S025 • Kuwait: K02 • Lebanon: L110.000 • Morocco: M050 • Oman: O03 • Qatar: Q025 • Syria: S1200 • UAE: D025 • Yemen: Y01.050



نقود الصيرفة الإسلامية عالمياً

بتوافقنا مع الشريعة الإسلامية نحمل الصدارة والريادة في الشرق الأوسط وعالمياً. نتميز بعزيمة قوية ومرنة لإحداث التغيير ونظرتنا الثاقبة تجاه المستقبل وتركيزنا الفائق على تقديم مستويات خدمة عالية الجودة وأفضل الحلول المبتكرة لعملائنا من الأفراد في جميع مراحل حياتهم وإلى المؤسسات ذات الطموحات العالية. كما نسعي دوماً لرفع مستوى المعايير الأخلاقية والثقافية في المجتمعات التي نمارس أنشطتنا فيها وبناء مستقبل مشرق أساسه التميز وجودة الخدمة.

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
AAA	214	CAC	579	HILAL TAKAFUL	392	MEICO	426	SEIB	038
ABC	033	CAIRO AMMAN BANK	125	HSBC	137	MENAITECH	383	SHARJAH BANK	029
ABK	017	CAPE	285	HUBLOT	143	MERIT SHIPPING	275	SHERATON GRAND DOHA	293
ACAIR	585	CAPITAL OUTSOURCING	386	I SCORE	145	METLIFE	651	SLOOP	595
ACIG	479	CASH	423	ICC	389	MFL	091	SOCOTEC	331
ADIB	065	CBD	078	ICD	061	MSH	471	SODIC	329
ADNIC	397	CCC	335	ICIEC	049	MUNICH RE	462	SOS AUTO	597
AFAQ	458	CENTURY	153	IGI	493	MUSCAT BANK	009	SOUHEIL SABELLA	434
AFIC	408	CFI	179	IHG	129	NAJM	015	STANDARD CHARTERED	069
AHLEIA	203	CHANGAN	239	IMTB	157	NASCO	497	STARLINK	377
AHLI BANK/ QATAR	045	CHEDID RE	533	INATEK	171	NASR	315	STAYBRIDGE/KHOBAR	305
AHLI UNITED BANK	101	CHOPARD	121	INTERMED	573	NATIONAL / JORDAN	457	STC	310
AHLIA / PALESTINE	560	CHUBB ARABIA	395	INVEST SAUDI	223	NATIONAL BANK OF IRAQ	159	SUEZ CANAL	411
AHLY SABBOUR DEV	312	CIB	119	ISLAMIC / JORDAN	567	NATIONAL INS. IRAQ	161	SUEZ CANAL BANK	149
AICJ	539	CIC	477	IT FUSION	517	NATIONAL/ PALESTINE	425	SURE GLOBAL TECH	381
AIR SEA LAND	267	CIG	611	ITHMAAR BANK	099	NBF	027	SWAN	563
AJIG	447	CLA	599	JABER GREEN	325	NCB	117	TAKAFUL/ PALESTINE	557
ALA	505	COGENT	541	JADARA	483	NEWTON	429	TARROS	277
ALIG	605	COMMERCIAL	453	JAGUAR	308	NIC / PALESTINE	425	TIGER PROFILES	359
ALLIANZ SNA	205	CONNECT UW	515	JOFICO	139	NILE BANK	155	TIME HOTELS	300
ALULA	291	CUMBERLAND	627	JOMAIH	235	NIZWA BANK	111	TOURISM & SHIPPING SERV	247
ANB	057	DEUTSCHE BANK	082	JORDAN INS	403	NORTH	649	TRANSPORTERS	255
ANTARSPED	269	DHAFRA	437	JUFFALI AUTOMOTIVE	GF	OMAN RE	498	TRIPLE S	175
AON	629	DILNIA	433	JUMHOURIA BANK	115	OOREDOO	323	TRUST COMPASS	607
APEX	559	DOHA BANK	037	KATARA	307	PALESTINE BANK	024	TRUST PALESTINE	547
AQALAT	363	DOHA INS.	047	KFH	002	PALESTINE INS.	209	TRUST RE	543
ARAB BANK	023	DUBAI NATIONAL	102	KFH TAKAFUL	401	PALESTINE ISLAMIC BANK	134	TUDOR	103
ARAB ORIENT	525	DUKHAN BANK	018	KHABEER	063	PAY IT	113	UCA	455
ARAB RE	529	DUKHAN BANK	019	KHALEEJ TAKAFUL	406	PIB	622	UFA	435
ARABIA / KSA	461	ELITE RE	465	KIA	241	PLATINUM RE	603	UIB	509
ARKAS	245	EMIRATES NBD	077	KSA GLOBEMED	467	PMA	253	UIC	583
ASIA	445	ENTO CAPITAL	075	KSARA	339	PMC RE	609	ULYSE	624
ASSIST AMERICA	442	EXPORT DEV. BANK	151	KUWAIT / GLOBEMED	511	PRE	351	UNION	418
ASSIST AMERICA	443	FAIR OIL & ENERGY	549	KUWAIT INS	431	PREMIUM BROKING	501	UNISHIP	273
ASSUREX	635	FAISAL ISLAMIC BANK	167	LAND ROVER	229	PROWME	371	UNITED	645
AVAYA	365	FCR	593	LEB / DAMANA	637	QATAR GENERAL	412	UNITED / YEMEN	577
AWRIS	565	FENCHURCH FARIS	521	LEXMARK	379	QATAR ISLAMIC INS	527	UNITED ARAB BANK	087
BANKERS	617	FIDELITY UNITED	502	LIA	177	QIIB	185	UNITED BANK FOR INVEST	165
BANQUE DU CAIRE	021	FORD	219	LIBANAISE D'ACONAGE	251	QNB	182	UNITED SECURITIES	107
BAWANI	319	FORD/LINCOLN	231	LIBANO SUISSE	279	QUDS BANK	133	UR	163
BCD LIBYA	030	FORSAN CERAMIC	345	LIBERTY	491	RAK BANK	071	WALAA	485
BCD LIBYA	031	FOUR POINTS BY SHERATON	297	LOCKTON	656	RIACHI GRP	647	WATANIA	420
BCTC	263	GEN RE	475	MALAYSIAN-RE	513	ROLEX	654	WATHBA NATIONAL	211
BELLEVEUE MORTLAKES	355	GENERAL TAKAFUL	523	MANARA	545	ROLLS ROYCE	287	WAYS	619
BEMO BANK	172	GHAZAL	095	MARSH	631	RSA/	507	WETHAQ	655
BENEFIT	105	GIB	059	MASHREK/LEB	191	SABB	084	WILLIS TOWERS WATSON	519
BERYTUS	641	GIG	390	MASHREQ / PALASTIN	551	SAGR NATIONAL	199	YAMAMA	327
BEST ASSISTANCE	449	GIG JORDAN	531	MASRAF	088	SAICO	215	YEMEN QATAR	405
BMW	005	GLOBAL FREIGHT	259	MAWANI	341	SAMBA	141	YIIC	639
BOUBYAN BANK	097	GLOBAL UNITED	553	MCE	615	SAUDI FRANSI BANK	127	ZITOUNA TAKAFUL	575
BURGAN	197	GLOBEMED	587	MEARCO	207	SAUDI INVESTMENT BANK	067		
BURUJ	051	GRS	537	MEDCARE HOSPITAL	450	SEALINE	243		
C&G	569	HAJI HUSEIN ALIREZA	053	MEDGULF	265	SEATRANS	249		
CAAT	415	HDB	147	MEDICALE	601	SEDCO CAPITAL	080		

بصراحة

«البيان الاقتصادية»

الأولى عربياً من دون منازع

بعد عام من احتفالها باليوبيل الذهبي، لا تزال «البيان الاقتصادية» تشق طريقها وتمتد الجسور الصلبة مع متبعيها وقراءها الأوفياء، وتشر ثقافة اقتصادية واجتماعية، بالرغم من جميع الظروف الصعبة التي يعيشها وطننا العربي. وقد زاد الطين بلة انتشار جائحة «كوفيد-١٩» العام الفائت التي سلبت العديد من الأحباء وضربت اقتصادات العالم أجمع.

وفي خضم كل التحديات، ها هو عددنا السنوي العملاق يصدر من رحم المعاناة، متوجاً كدنا على مدى ٥١ سنة ونضعه بين أيدي متابعينا، وعلى مواقع التواصل الاجتماعي للمجلة.

ونودّ في هذه المناسبة أن نشكر بشكل خاص المتحدثين والمعلنين الذين يزدادون ثقة بنا عاماً بعد عام لإدراكهم ان تواصلهم من خلالنا له كل الفوائد والايجابيات التثقيفية والتوعوية والاجتماعية قبل المادية.

والشكر لجميع محرري ومدراء وموظفي المجلة وكل التقدير على جهودهم وتفانيهم في تنويع «البيان الاقتصادية» المجلة الاقتصادية الأولى عربياً، آمليين ان يعم السلام في جميع الدول وتعود الدورة الاقتصادية الى سابق عهدها. ■



اسبوعية تصدر شهرياً مؤقّتا
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

France:
+ 33 6 52379992
+ 33 6 45683951

Jordan:
+ 962 789815445
+ 962 789832028

Kuwait:
+ 965 97963441

Oman:
+ 968 99429677
+ 968 92545713

Sudan:
+ 249 927195561

Tunisia:
+ 216 23039777

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

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

Available on



بدل الاشتراك السنوي:

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

نمن النسخة: لبنان: ١٠,٠٠٠ ل.ل., سوريا ٢٠٠ ل.س.,
مصر ٣٠ جنيهاً، الأردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالاً،
السعودية ٢٥ ريالاً، الكويت ٢ ديناراً، الامارات ٢٥ درهماً،
البحرين ٢ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، العراق ٦ ديناراً،
السودان ٢ جنيهاً، اليمن ١٠ ريالاً، ليبيا ٧ دينارين،
المغرب ٦٠ درهماً، FRANCE 5 EURO, U.K. 3.5 Stg, CYP 3 CP, USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO

طباعة: بيبولوس برينتينغ ش.م.ل.
توزيع: شركة شرق الاوسط لتوزيع المطبوعات



T H E

n e w

5





Chenghez Khan



د. بندر حجار



الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني



Andreas Pollmann



عبد الوهاب عيسى الرشود



جمال الطيب عبد الملك



منير خرما



Phillip James Jones

فهرس المق

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

الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية
٦٨	David Dew	٢٨	عبد الحميد الاحمدي	٤٢٧	جورج البيطار	(أ)	حسن الإفرنجي
٨٩	Charles Doghlass	٥٠-٤٨	د. بندر حجار	٤٤٤	جاك بريس	٤٤	Peter England
٢١٦	أندريه داوود	٥٠	عبد العزيز الحلبي	٤٧٦	روبير بهو	٨٥	محمد أميري
٣٦٤	م. سهل دودين	١٦٢	رضا حمزة	٥٧١	أشرف بسيسو	٩٠	محمد الإتربي
٣٧٨	Matt Dollus	١٦٨	أحمد الحوري	٥٧٨	عبد الله بشير	١٤٠	معاوية أحمد الأمين
٣٨٥	ربيع دبوسي	١٦٨	حسن رشاد حسن	٥٨٢	وداد بلهوشات	١٦٦	أحمد الأمير
٤٩٩	Gautam Datta	١٦٩	عبدالله صالح الحبيب	٥٩٠	فاتح بكداش	٢٠٢	جورج الأشقر
٥٤٠	ناصر الديك	٢٩٤	جان الطو	٦٢٢	جهاد بعيني	٢٥٢	طلال إدريس
٥٤٢	رضا دحبور	٣١٤	م. محمد الحمادة	٦٢٥	خلدون بركات	٣٣٢	أحمد أسامة
٥٦١	إسراء صالح داود	٣٢٠	عمر الحمامصي	٦٣٨	د. لانا بدر	٣٦١	سامي أيوب
٦٢٤	عبدو ديب	٣٥٣	بهاء حفظ الله	٦٣٨	نبيل بزاري	٣٧٦	Christos Adamantiadis
		٣٦١	مالك حمود			٤٩٠	أحمد إدريس
		٣٦٨	د. بشار حوامده	(ت)	عبد الرزاق الترهوني	٤٩٠	بلال أدهمي
٥٤	الحاج علي حسين علي رضا	٣٨٢	فهد الحصري	١١٤	هبة التميمي	٥٠٢	نهاد أسعد
٩٢	عبد الوهاب عيسى الرشود	٤٠٠	نبيل حجار	٢٠١	عبد الله التويجري	٥٥٠	رياض الأطرش
٩٤	جورج ريشاني	٤١٠	د. رنوي الحاصباني	٤٥٨	ناجي التميمي	٥٥٦	نيان أحمد
٩٨	أحمد عبد الرحيم	٤٥٤	جمال الحمود	٤٨٠	داوود توفيق	٦٤٤	
١٤٨	حسين رفاعي	٥٥٢	يحيى الحلواني	٥١٤	روجيه ثابت		
٣٠٦	Mehdi Rajan	٥٦٤	مصطفى مدحت حسين	٦٤٤		(أبو) (بن) (بو)	
٤٦٦	زياد الربيش	٥٧٢	سعدي تحتوت			٧٠	سامر أبو عكر
٥٨٠	مجيب ردمان	٥٨٦	سلام حنا	(ث)	الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني	٨٦	أحمد أبو عيده
٦٢١	ماييل رياشي	٦١٠	ميثال الحاصباني	١٠	الشيخ فهد آل ثاني	١٥٨	أيمن أبو دهميم
		٦١٦	إيلي حنا	٣٦	الشيخ فيصل آل ثاني	٣٧٤	نضال أبو لطيف
		٦٤٠	صبحي الحسيني	٤٤	الشيخ حمد آل ثاني	٥٠٤	رامز أبو زيد
				٤٦	الشيخ محمد بن حمد آل ثاني	٦١٤	سامر أبو جوده
				٤٠	الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني	٦٤٣	شكيب أبو زيد
				٣٢٢	الشيخ نواف بن جاسم آل ثاني	٢١٢	غازي أبو نحل
				٢٨٦	الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني	٤٦٨	سران أبو ساق
				٣٧٢		١٢٨	د. محمد أبو حمور
						٥٧٤	مكرم بن ساسي
						٦٤٦	يوسف بن ميسية
						٣٩٤	إيلي بو شعيا
						٦٨	رائد بوخمسين
				(ج)	علي محمد سالم الجبري		
				٣٢	عبد الواحد جناحي		
				١٠٤	د. أحمد جلال	(ب)	د. عبد الحفيظ البربري
				١٥٠	Rudy Girgis	٨	كمال البكري
				٢٣٤	برنار الجردى	١٢٤	د. مروان بركات
				٢٥٤	Phillip Jones	١٧٦	Carsten Bender
				٢٨٨	رامي الجعبري	٢٣٦	Dr. Manfred Braeul
				٢٩٦	أحمد جركس	٢٣٧	نبيل بازرجي
				٣٠٢	بسام جلميران	٢٣٨	هبة بوارشي
				٤٩٤	عبد المطلب الجعدي	٢٤٤	John Pagano
				٤٩٢	عبد المحسن جابر	٢٩٥	أحمد براق
				٤٩٦	رائد جشي	٣٢٣	م. هاني البتداري
				٥٢٦	مثال جرار	٣٥٨	Andreas Pollmann
				٥٣٦	واصف جبشي	٣٩١	Dr. Chris Ball
				٦٣٤	وليد جبشي	٣٩٢	جميل البهو
				٦٣٤	وليد الجشي	٤٠٩	
				٤٥٦			

المجلة الاقتصادية 1



سامر خوري



الحاج علي حسين علي رضا



سعد الخلب

الات والمقابلات

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



الشيخ نواف بن جاسم بن جبر آل ثاني



د. شيباب الغامدي



خالد السبيعي



يولا الخوري



يوسف سعد السعود

الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية	الصفحة	اسم الشخصية
	(م)		(ف)		(ع)		(ش)
٢٩	رشيد المعراج	٢٢	د. زياد فريز	٢٠	طارق عامر	٣٦٢	هيثم سمير
٢٥	د. فراس ملحم	٦٠	عبد المحسن القارس	٥٦	د. روبير عيد	٣٥٠	طارق السيد
٦٤	وليد المقبل	٧٤	عبدالله الفوزان	٥٨	د. عبدالله العبد القادر	٣٧٠	جينيفر سليمان
٩٦	عادل الماجد	١٤٤	طارق فايد	٦٦	عبد العزيز العيزان	٣٨٠	باسم السلوم
١٢٨	زاهر المعلا	١٩٠	وسام فتوح	٦٦	فصل عمران	٤١١	بيار سلامة
١٦٠	حسين علي محيسن	٢٣٠	Jim Farley	١٠٠	مشعل عثمان	٤٥٩	د. محمد السلیمان
١٧٣	معصم محمصاني	٢٥٩	ناجي الفغالي	١١٢	جمال الطيب عبد الملك	٥٠٦	يوسف سعد السعد
٢٤٢	سمير مقوم	٢٩٠	سينتيا فلوطي	١١٨	د. علي عمر عويبة	٥١٢	عبد الرحمن السويديان
٣٠١	ياسر مزون	٣٠٣	فيصل فاروقي	١٢٠	ابراهيم شحات عطيه	٥٥٤	د. محمد السباعوي
٣١٨	د. خاطر مسعد	٣٩٨	يوسف الفاسي الفهري	١٤٢	هشام عكاشه	٥٦٢	فادي سعاده
٣٢٨	رولان معري	٤١٩	رأفت فارس	١٧٨	جان ميشال عون	٥٧٦	طارق هائل سعيد
٣٦٢	م. د. محمد الكاوي	٤٣٢	جوزف فضول	٢٩٨	محمد عوض الله	٦١٨	كميل سعد
٣٥٧	إبريس محمد	٤٢٤	جورج الفرزلي	٣٦٢	محمد عبد الحافظ		
٣٧٨	Alaeddin Mgariaf	٤٦٣	Johnson Varughese	٤١٣	جو غازار	٤٢	عبد الباسط الشبيبي
٤٠٤	حسين ملوك	٤٨٤	سامر الفايز	٤٢٢	زهير الطعوط	٨٠	Dr. Adnan Chilwan
٤٢٠	حامد مبروك	٥٨٨	بيار فرعون	٤٤٨	جورج عبد المسيح	١٣٠	محمود الشوا
٤٨١	محمود المدهون	٦٢٣	انتوني الفضل	٤٥٢	انتوان عيد	١٦٤	خالد الشواقفة
٥٨١	أحمد مرسي			٤٧٨	أحمد عيراني	٢٠٨	هاشم الشوا
٥٤٨	أحمد مشعشع			٤٨٢	سامي العلي	٢٢٣	Luay Al Shuraf
٥٩٢	جورج ماطوسيان		(ق)	٥٠٠	أسامة عابدين	٢٤٦	انتوان شمالي
٦٤٦	م. أحمد محمود	٧٢	أسامة القيسي	٥٠٥	محمد عثمان	٢٥٨	مروان شلبي
		٧٦	هشام القاسم	٥١٦	أيمن العباسي	٣١١	م. فخر الشواف
		١٣١	معاوية القواسمي	٥١٨	علي ابراهيم العبدلغني	٣٣٦	Prakash Chablani
	(ن)	٢٩٢	بلال القادري	٥٢٠	عبد الله العسيري	٣٣٧	باتريك شلهوب
		٤٠٥	جوزف قطران	٥٢٢	محمد العليّة	٣٤٦	د. أحمد شلبي
		٤١٤	جورج قبان	٥٨٣	مروان غفاكي	٣٥٤	علي الشرباني
		٤٧٢	حسام القناص	٥٩١	باسم عاصي	٤٢٨	فادي الشرقاوي
		٥٣٥	فارس قموه	٦٤٠	إيلي عقيقي	٤٧٠	هشام الشريف
		٥٤٤	وليد القططي	٦٤٧	شادي عيسى	٤٧٤	صقر نادر شاه
		٦٣٨	نبيل قطران	٣٦٠	أحمد العدوي	٤٨٦	بدر الشايح
		٦٥٠	عثمان القصبي	٣٦١	د. محمود العدل	٥٠٨	سامي شريف
	(و)			٣٦١	مرو عبد المنعم	٥٢٤	الياس شديد
			(ك)	٣٦٦	منة العتال	٥٤٦	أنور الشنطي
				٦٨	نايف العبد الكريم	٥٥٨	حمزه شروف
		٤٦	علي الكواري				
		٨٢	Vince Cook		(غ)		(ص)
		١٠٨	خالد الكايد	٦٢	أحمد سعود غوث	١٢٢	نعمة صباغ
		١٥٤	محمد كفاقي	١٤٦	حسن غانم	٣٤٢	أحمد صبور
		١٥٦	المهندسة سهى زكي الكفائي	٣٣٤	عبدالله الغدير	٥٣٤	د. رجائي صويص
		٢٦٠	زيدان كنعان	٣٨٧	شادي غزال	٦١٣	برنار صغير
		٥٧٠	Sunil Kohli	٤٣٦	جهاد غانم	٦٤١	فؤاد صوايا
		٢٣٠	الشيخ عبد الله الكريديس	٤٤٦	كريستيان غريغوروفيتش		
				٤٦٠	د. شيباب الغامدي		
		٤٨٧	عبد الرحمن الغريميل	٤٨٧	عبد الرحمن الغمراوي	٣٥٢	(ط)
		٥٦٥	شريف الغمراوي	٥٦٥	شربل غرفين	٤٠٢	أحمد الطيبي
		٦١٩	جوني غزال	٦١٩	مروان لطف	٥٩٨	رومل طباجة
		٦٢٠	حملي اللولو	٦٢٠	حملي اللولو	٦٠٠	ايلي طريبه
		٦٢٢		٦٢٢	هلا غظمي	٦٠٦	كارل طاشجيان
							أحمد طباجة



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

لقد كسرونا...

شيء يدعو للاطمئنان الى امكانية الانقاذ في زمنهم. ففي الوقت الذي تكاد فيه الدول الشقيقة والصديقة والمؤسسات الدولية المانحة ان تستعطفنا لنشفق على أنفسنا كي نستطيع مساعدتنا وانقاذنا، فإن المرتكبين والممسكين برقابنا، ما زالوا معنيين في التصدي لأي اصلاح او تغيير، متابعين يوغا الغيبوبة والانكار، مبدعين في ممارسة هويتهم في التعطيل واهدار الوقت والفرص، متجاهلين الاختناقات المعيشية والحياتية والشلل القاتل في مختلف جوانب الحياة اليومية، مما يزيد من بأس اللبنانيين واحباطهم ويرفع بهم الى الهجرة لمن استطاع الى ذلك سبيلا / حوالى ٢٠٠٠٠٠ مهاجر بشكل دائم في العام الماضي، ٤٥٠٠٠ منهم خلال فترة اسبوعين فقط، منهم ٣٠٠ طبيب، بدأوا العمل فعلياً في الخارج / من هنا يجب تفهم الانكفاء العربي والدولي عن المساعدة في كل ما من شأنه اطفاء عمر منظومة الذائب والضباب تلك، ومن هنا ايضا عزلة لبنان، واقتراب السقوط الكبير في زمن الرجال الصغار الذين رذلهم شعبيهم، وادانتهم شعوب وحكومات الارض قاطبة. ومن ناحية أخرى، تعالوا الى كلمة حق واستعراض لبعض الحقائق والوقائع التي يجهدون لطمسها والتعمية عليها، فقبل اختطاف لبنان من حضنه العربي المميز، وقبل انتزاعه بالقوة والترهيب من روابطه وعلاقاته الدولية، وعلى الرغم من اعتماده المطلق آنذاك على قطاع الخدمات INTERMEDIARY SERVICES طيلة الفترة الماضية، فقد استطاعت السلطات النقدية / لا الحكومية ولا السياسية / ان تحافظ على توازن السوق وان تحقق استقراراً قوياً ومستداماً للعملة الوطنية تأسيساً على نظرية / استقرار نقدي = استقرار اجتماعي / بمعنى الحياتي والمعيشي. وبالتالي فقد عرف لبنان طيلة الفترة الطويلة السابقة لزمن بائعي الاوهام وصغار الرجال فوائض مهمة في ميزان مدفوعاته وحسابه الخارجي، وبلغ نموه الاقتصادي ٩ في المئة متجاوزاً بذلك معظم بلدان العالم، ساعد في ذلك دفقا مهما ومستمر الرؤوس الاموال والاستثمارات العربية والاجنبية وتحولات مهمة من المغتربين كانت تتجاوز ٨ مليار دولار سنوياً، مما يعتبر مؤشراً حقيقياً للثقة، وهو ما ساهم مباشرة في استقرار سعر صرف الليرة وقوتها، ورفع من القدرة الشرائية للمواطن المقيم، وبحيث انخرقت السوق اللبنانية بمختلف انواع السلع الاستهلاكية المحلية والاجنبية، وبارقى العلامات التجارية العالمية المميزة وأغلاها، والتي كانت في متناول الأغلبية الساحقة من المواطنين، كما كان المواطن اللبناني ينعم بالكهرباء ٢٤/٢٤ صدقوا او لا تصدقوا!!!! / هذا ما كان عليه حالنا قبل ان

تاريخنا حزين، وحاضرنا ساخط، ومستقبلنا بات في مهب الرياح والأعاصير. فالتافهين والصغار الذي استفحل فجورهم وعربدتهم ساقونا بلداً وشعباً الى الكارثة والانهيال، حيث يتبين لنا ولكن، بعد فوات الأوان انهم أشد خبثاً وفتكاً بنا من جائحة «كورونا» نفسها. وبالتالي فإن الاشقاء والأصدقاء والدول العربية والاجنبية، ما عادوا يخفون ذهولهم وإدانتهم لمنظومة المافيا السياسية التي تقف بالمرصاد لأي محاولة لمساعدة لبنان وانقاذ اهله، وتصديها بالقوة والترهيب لأي اصلاح او تغيير / التعدي المشين على المتظاهرين / وذلك على الرغم من تفكك البلد الذي بات على وشك الانهيار فوق رأس «شعبه العظيم»!!! وهو ما دفع بمؤسسة غالوب الاحصائية الدولية GALLUP الى اعتبار ان «اللبنانيين يعيشون في اسوأ بلد في العالم» وبالتالي نعم، فإن بائعي الأوهام من لصوص السياسة والمال العام والمرتكبين كسرونا. ففي زمنهم الاسود تغير لبنان، وفسد ماؤه وهواؤه وتبدل كل شيء فيه. وان كان عام ٢٠٢٠ المنصرم هو «عام الجحيم» فإن الخشية ان يكون عام ٢٠٢١ هو «عام جهنم الحمراء» والتي يبدو أننا قد دخلناها من الباب العريض. انه فصل قبيح من تاريخنا لن نساها ابداً، وسنلغنه الى أبد الأبد، كما سنلغن رجاله الصغار والذين طالما بقوا واستمروا، فإن كل شيء سيبقى مرشحاً الى مزيد من التفاقم والانهيار، فلعلّ وعسى ان يشهد العام الجديد الانفجار الشعبي الكبير والذي من المنتظر ان يطيح بمنافقي السياسة ومقاوليها ويجرفهم، فأصحاب الوجوه البشعة والأيدي الطويلة، ما زالوا يتناتشون جثة وطن كان فريداً، وإذلال شعب كان عظيماً، قبل ان يتحول الى تسول كراتين الاغاثة والحصص الغذائية. ونتكلم عن نفس الشعب الذي كان يحمل مختلف بطاقات الاعتمادات المصرفية، فبات في زمنهم يحمل بطاقة التموين. نعم، لقد كسرونا... كسروا عزة نفسنا... وكسروا كرامتنا. اولئك التافهين، الذين تبين لنا انهم ليسوا اكثر من انتهازيين ولصوص للمال العام، وناهبين للودائع والأمانات.

وحدها أرقام الـ «كورونا» حلقت في زمنهم الاسود، في حين ان الارقام الاقتصادية والمالية والمؤشرات الحيوية الاخرى ما زالت تتداعى وتتهوى في ظل الفساد المستشري في بقايا الدولة التي نشهد تفكك وتحلل مؤسساتها واداراتها بفعل غياب الكفاءة والاهلية وانعدام المسؤولية. من هنا، فنحن لا نأمل حلولا في ظل منظومة المرتكبين من مافيوزيي السياسة واللصوص، من اصحاب البدلات الانيقة والياقات البيضاء WHITE COLLARS. وبالتالي فإن لا

نصاب بجائحة بائعي الاوهام ومشعوذي السياسة من المنافقين والمرتكبين، الذين اختطفوا لبنان وكسروا كرامتنا وأطاحوا بعلاقتنا العربية والدولية المميزة، وربطونا في سلسلة لا تنتهي من نزاعات المنطقة والعالم، والتي لا ناقة لنا فيها ولا جمل، والتي تتعارض مع تاريخنا ومصحة أبنائنا المقيمين والعاملين في الخارج. وبالتالي من هنا الانكماش والتراجع الكبير في حجم أعمال القطاع التجاري بأكثر من ٨٠ في المئة وخروج اكثر من ٦٠ في المئة من المؤسسات التجارية من السوق في ظل التدهور المريع في قيمة العملة الوطنية وقدرتها على الصمود، بحيث تراجعت باكثر من ٩٠ في المئة في ظل الارتفاع الجنوني في الاسعار + ٢٠٠٪ بحيث بلغ التضخم ما نسبته ٢٧٠٪. وهو الثالث عالمياً في ظل بطالة تجاوزت ٧٠٪ وبنسبة فقر باتت ٦٠٪ / ٢,٧ مليون شخص منهم ٢٥٪ باتوا تحت خط الفقر / ناهيك عن دين عام بلغت نسبته ١٢٧٪ من الناتج المحلي، وهو الثاني عالمياً بعد فنزويلا وهي ارقام فضائحية ليس اقلها تدهور نسبة النمو الى - ٢٠٪!!! وهبوط تحاويل المغتربين الى ما دون ٣,٥ مليار دولار وهي ارقام معيبة تدين المرتكبين من ذئاب السياسة وضباعها. خلاصة القول، فإن وسيلة الانقاذ الوحيدة تبقى في استعادة لبنان من خاطفيه وعودته الى حضن الاسترلين العربية والدولية حيث تتوفر أمامه فرص التعافي عبر برامج الدعم المالي واللوجستي المقررة سابقاً / مؤتمر CEDRE وملياراته الى ١١,٦ مليار دولار مثلاً / حيث ما زالت المؤسسات المالية الدولية تعرب عن استعدادها لتقديم كل ما من شأنه انقاذاً للبنان واهله من برائث ومخالب خاطفيه. وللعلم فقط، فإن افغانستان!!! هي على وشك الحصول على مجموعة قروض تبلغ ١٢ مليار دولار من تلك المؤسسات، كذلك هي مصر التي حصلت على قروض بلغت ١٣ مليار دولار استطاعت من خلالها تجاوز صعوباتها الاقتصادية والمالية الهائلة ولتحقق نمواً بلغ ٤٪، كذلك فعل الأردن والمغرب وتونس / مدير دائرة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى د. جهاز أزور / فمتى يأتي دورنا!!!! ■



الأفضل دائمًا

يلتزم قسم الأعمال المصرفية الخاصة من بنك مسقط بتقديم الأفضل دومًا من خلال مشاركتكم الرؤى المستقبلية، ومنذكم المشورة المناسبة وإتاحة أفضل الفرص التي تضمن تقدمكم. فنحن نفخر بإعادة تعريف التميز عبر خدماتنا لخدمتكم بشكل أفضل كل يوم.

- (٢٠٢٠ و ٢٠١٩ و ٢٠١٨ و ٢٠١٧) The Banker & Professional Wealth Management
- (٢٠٢٠ و ٢٠١٩ و ٢٠١٨ و ٢٠١٧) EMEA Finance Award
- (٢٠٢٠ و ٢٠١٩ و ٢٠١٨ و ٢٠١٧) Global Finance Award

privatebanking@bankmuscat.com [راسلنا عبر](#)

بنك مسقط. أفضل كل يوم.



الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني (محافظ مصرف قطر المركزي):

واجهنا الجائحة بتقديم محفزات مالية واقتصادية بقيمة ٧٥ مليار ريال للقطاع الخاص وتأجيل سداد الأقساط وقروض بعوائد مخفضة

يواصل مصرف قطر المركزي العمل على مسار خطته الاستراتيجية لتنظيم القطاع المالي، كما وينشط في تعزيز المجالات الجديدة المرتبطة بالتكنولوجيا المالية وضروريات الأمن السيبراني وتطوير رأس المال البشري، إلى الارتقاء بأنظمة الدفع والتسويات استعداداً للحدث العربي الأكبر المتمثل في الاستضافة الأولى لبطولة كأس العالم لكرة القدم، مع مواصلة العمل بالاستراتيجية الثالثة للقطاع المالي (٢٠٢٣-٢٠٢٨) والتي تستهدف خلق بيئة مصرفية ومالية منضوطة موثوقة عالمياً وتتسم بالابتكار.

محافظ المركزي القطري الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني، الذي رسم مكانة عريقة ونموذجاً لما يجب ان تكون عليه البنوك المركزية في جميع الظروف، اعتبر جائحة «كوفيد-١٩» أكبر الأزمات الاقتصادية التي واجهت الاقتصاد العالمي على مر التاريخ، وعرض للتدابير التي اتخذها المصرف اسوةً بغالبية المصارف المركزية العربية، والتي تمثلت في دعم وتقديم محفزات مالية واقتصادية، إلى اطلاقه برنامج الضمان الوطني واصداره تعاميم للبنوك العاملة في الدولة قضت بتعزيز الخدمات المصرفية للعملاء عبر الانترنت، واصفا عمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف العربية بالمؤشر الجيد والمبرز لجهود هذه المصارف للحاق بالتطور الاقتصادي العالمي المصاحب للعولمة وعصر التكتلات الاقتصادية والمالية الكبيرة، مذكراً بأهداف المصرف المركزي تحقيق الاستقرار المالي والنقدي والمساهمة في تحقيق نمو اقتصادي مستدام.

عمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف العربية مؤشر جيد للحاقها بالتطور الاقتصادي العالمي المصاحب للعولمة وعصر التكتلات الاقتصادية والمالية الكبيرة

- وقام مصرف قطر المركزي أيضاً بإطلاق برنامج الضمان الوطني، والذي يقوم بتوفير تسهيلات ائتمانية للقطاعات المتضررة لسداد رواتب الموظفين والايجار، حيث تم تخصيص مبلغ ثلاثة مليارات ريال (ارتفعت لاحقاً إلى خمسة مليارات ريال) لهذا البرنامج، وتم تكليف بنك قطر للتنمية بإدارة هذا البرنامج.

- وأصدر مصرف قطر المركزي وتحديداً خلال فترة ذروة انتشار المرض تعاميم للبنوك العاملة في دولة قطر بتعزيز الخدمات المصرفية للعملاء عبر الإنترنت، وذلك لتجنب زيارة العملاء للفروع مع ضمان استمرارية الأعمال.

الاندماجات تؤدي الى كيانات مالية قوية

■ بدأنا نشهد عدداً متزايداً لعمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف العربية. ما رأيكم؟

- في الواقع، ما نشهده من تزايد عدد عمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف العربية يعتبر مؤشراً جيداً يبرز جهود هذه المصارف للحاق بالتطور الاقتصادي العالمي المصاحب للعولمة وعصر التكتلات الاقتصادية والمالية الكبيرة. فمن خلال مثل هذه العمليات تسعى المصارف إلى تحقيق أهداف متعددة، منها على سبيل المثال مواجهة المنافسة والمساعدة على تكوين وحدات مصرفية كبيرة الحجم قادرة على تقديم خدمات مصرفية بكفاءة عالية مع ترشيد النفقات وتخفيض التكاليف. كما إنها تؤدي إلى إيجاد كيانات مالية قوية قادرة على تحمل أعباء تمويل المشاريع الكبرى، وإكسابها مزيد من القوة المالية التي تمنحها الانطلاق والقدرة العالية على تحقيق الأهداف والإنجازات، ومواجهة التحديات الاقتصادية المختلفة التي تعصف بالعالم وتهدد الكثير من الاقتصادات، وبالأخص مع زيادة المتطلبات والشروط الواجب توافرها في المصارف

اجراءات المركزي مواجهة الازمة

■ كم كان حجم تأثير المصارف العربية من جائحة «كوفيد-١٩»؟ وما كانت أبرز القرارات التي اتخذتموها للحد من حجم الأزمة؟

- تعتبر هذه الأزمة من أكبر الأزمات الاقتصادية التي واجهت الاقتصاد العالمي على مر التاريخ، حيث واجه القطاع المصرفي العربي مخاطر من أهمها مخاطر سحب الودائع ذات المصادر الخارجية، وما يترتب عليها من مخاطر السيولة. وكذلك مخاطر الائتمان والتأثير على التدفق النقدي للبنوك نتيجة تأجيل الأقساط الشهرية للقطاع الخاص وقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي تراجع ربحية غالبية المصارف العربية خلال العام ٢٠٢٠ مع ارتفاع متوقع في معدلات التعثر لدى عملاء المصارف. وعملت معظم البنوك والمصارف المركزية العربية على رصد ومراقبة التطورات في مختلف نشاطات القطاع المالي، واتخاذ إجراءات فورية للمحافظة على صحة وامتانة القطاع المالي واستمراره وفق قواعد العمل المصرفي والمالي السليم. أما في ما يتعلق بأهم التدابير التي اتخذها مصرف قطر المركزي لمواجهة الأزمة فهي كما يلي:

- قامت دولة قطر بدعم وتقديم محفزات مالية واقتصادية بقيمة ٧٥ مليار ريال قطري للقطاع الخاص.

- بناء على ذلك، قام مصرف قطر المركزي بتوفير نافذة إعادة شراء (ريبو) صفرية للبنوك المحلية، وذلك بهدف تأجيل سداد الأقساط لمدة ستة أشهر للقطاعات المتضررة وتوفير قروض جديدة بعوائد منخفضة لهذه القطاعات.

- كما قام المصرف بخفض سعر الفائدة تماشياً مع خفض أسعار الفائدة للاحتياطي الفيدرالي الأميركي للحفاظ على استقرار سعر صرف الريال القطري أمام الدولار الأميركي.

من أجل الدخول إلى الأسواق العالمية، كما يساعدها على تطوير وتنوع الخدمات القائمة وتقديم خدمات ومنتجات مصرفية جديدة، وخلق كيان مصرفي كبير الحجم قادر على تنويع مصادر الودائع مما يخفف المخاطر إلى أقل حد ممكن، وزيادة الانتشار الجغرافي مما يؤدي إلى زيادة العملاء المحتملين، علاوة على توفير إدارة فنية عالية المستوى من شأنها رفع الكفاءة الفنية والتشغيلية للكيان المصرفي الجديد.

التكنولوجيا دافع لخلق فرص العمل

■ مع التقدم التكنولوجي سوف يعتمد عدد من المصارف على إغلاق عدد من فروعها. هل تؤدي هذه الخطوة؟

– مما لا شك فيه أن التقدم التكنولوجي يعتبر من أهم المحركات الأساسية للنمو؛ فالنمو طويل الأجل يمكن تفسيره إلى حد كبير بالتقدم التكنولوجي، وبالرغم من أن التقدم التكنولوجي قد يؤدي إلى توجع بعض البنوك إلى تخفيض عدد فروعها استناداً إلى توجهات عملائها إلى استخدام البدائل الإلكترونية المتاحة سواء من خلال الهواتف الذكية أو من خلال الإنترنت المصرفي، إلا أننا نرى أن ذلك الاتجاه لا مفر منه، فهو آتٍ لا محالة وعلينا جميعاً أن نهيب أنفسنا للتعامل معه. ونحن نعتقد أن

ذلك الاتجاه لن يكون مضرًا سواء بالبنوك أو

بالاقتصاد أو المجتمع، فالتقدم التكنولوجي وإن

كان يؤدي إلى تخفيض لبعض الوظائف

التقليدية، إلا أنه في ذات الوقت يخلق أنواعاً

جديدة من الوظائف، كما أنه يساهم بشكل

فعال في الشمول المالي. ولعلني في هذا

المقام أذكر بأن التكنولوجيا تشكل قوة دافعة

في خلق فرص العمل وتجعل أسواق العمل

أكثر ابتكاراً وشمولية، ويظهر ذلك في جوانب

عدة، أهمها زيادة الأعمال التي تزاد بوتيرة

سريعة وموازية للتقدم التكنولوجي، فقد أصبح رواد

الأعمال قادرين على تحقيق أحلامهم وتنفيذ مشاريعهم عبر

برامج معلوماتية أو تطبيقات ذكية.

علاوة على ذلك، ساهم التطور التكنولوجي في خلق فرص العمل عبر

بزوغ أنشطة اقتصادية جديدة كالأطباء والحاضنات التكنولوجية، المراكز

المعلوماتية، مراكز النداء والتواصل، معاهد التعليم الإلكتروني، مؤسسات

الأمن الإلكتروني، الحدائق العلمية والتكنولوجية، مواقع التواصل

الاجتماعي، مؤسسات تطوير الأنظمة المعلوماتية المتخصصة والمكاتب

الاستشارية في الأنشطة الذكية، وغيرها من الأنشطة التي أدت إلى نشوء

مهن جديدة تحظى بإقبال واسع من مختلف المؤسسات الاقتصادية

والتجارية، كمصممي البرامج المعلوماتية، المبتكرين الإلكترونيين، مديري

ذكاء الأعمال، مديري التجمعات الافتراضية، خبراء الأمن المعلوماتي،

مبرمجي التطبيقات الذكية. ومما يلاحظ في هذا الشأن، أن خلق الوظائف

المرتبطة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات يتصل بالزيادة المطردة

للربط الشبكي بين الدول عبر الأجهزة المحمولة، تحويل الوثائق والأرشفة

الورقية إلى بيانات رقمية مما يسهل العمل عن بعد، ناهيك عن انتشار عولمة

المهارات والكفاءات، حيث أصبحت أسواق العمل مفتوحة أمام جميع

الأشخاص مهما اختلفت جنسياتهم وثقافتهم، فالمواصفات العالمية

تقتضي وجود أشخاص قادرين على الاندماج في فرق العمل.

الخطة الاستراتيجية لتنظيم القطاع المالي

■ ما هي الأولويات الاستراتيجية لمصرفكم المركزي للسنوات الخمس المقبلة؟

– تتركز أهدافنا وخططنا دوماً على تحقيق الاستقرار المالي والاستقرار

النقدي في دولة قطر والمساهمة في تحقيق نمو اقتصادي مستدام والذي يتطلب بدوره نظاماً مالياً قوياً. وللحديث عن خططنا الاستراتيجية المستقبلية، تجدر الإشارة إلى التحديات النوعية التي شهدتها النظم المالية بدءاً بالأزمة المالية العالمية في ٢٠٠٨ حتى أزمة تفشي فيروس «كورونا» والآثار التي خلفتها. ولكل منها طبيعتها وآثارها الخاصة والمتشابهة، مما يؤكد لنا أهمية التعاطي مع المتغيرات المتسارعة وتلك الطبيعة غير المتوقعة للأزمات والتحديات الجديدة والتي تفرض على صناع القرار في البنوك المركزية التركيز على الاستعداد والجاهزية لمواجهة أي تحديات وفرص استراتيجية نوعية جديدة. فعلى المستوى الاستراتيجي ومساهمة المصرف في المنظومة الاقتصادية للدولة، سنواصل العمل على المسار الذي رسمته الخطة الاستراتيجية لتنظيم القطاع المالي حتى نهاية ٢٠٢٢، حيث سنمضي قدماً في تنفيذ المشاريع المنبثقة عن الأهداف الاستراتيجية الخمسة وتحقيقها في عام ٢٠٢١ / ٢٠٢٢، وذلك بالتنسيق والتعاون مع هيئة تنظيم مركز قطر للمال وهيئة الأسواق المالية، والتي سوف تساهم في نقل القطاع المالي إلى مرحلة أخرى من جانب البيئة التنظيمية والتشريعات وتطوير الأسواق المالية وبيئة الأعمال المصرفية. يتعزز ذلك من خلال تحقيق الأولويات التطويرية لسياسات

وإجراءات البنك المركزي لمواكبة التغيرات

المتسارعة عالمياً والتطور الهائل على المدى

الأوسع للسياسات النقدية والسياسات

المصرفية، وفي مجالات عدة منها التطوير

المستمر للسياسات الاحترازية الكلية

والجزئية وتشكيل البنية المالية الجديدة.

ومن أولوياتنا الاستراتيجية هي تعزيز

المجالات التطويرية الجديدة المرتبطة

بالتكنولوجيا المالية وضروريات الأمن

السيبراني وتطوير رأس المال البشري. ولعل من أهم

المشاريع التي سوف نشهدها في عام ٢٠٢١ هي إطلاق

استراتيجية التكنولوجيا المالية (فينتك) التي تعتبر بمثابة نقلة نوعية

جديدة للبيئة والتعاملات والمعاملات المالية في الدولة وتوفير مساحة

جديدة للشركات في الدولة وتلك التي تعزز دخول السوق القطرية. وأحد

الأهداف والجوانب المهمة التي نتطلع لتطويرها بشكل دائم هي أنظمة الدفع

والتسويات، حيث أننا نهدف للارتقاء بها إلى أفضل معايير أنظمة الدفع

والتسويات والاستعداد الأمثل للحدث العربي الأكبر في ٢٠٢٢ المتمثل في

الاستضافة الأولى لبطولة كأس العالم لكرة القدم عربياً في دولة قطر، حيث

نعمل جاهدين لضمان أنظمة دفع سلسة وسهلة الاستخدام لكافة أطراف

زوارنا الكرام. ونظراً للتطورات المتسارعة عالمياً في مجال أمن المعلومات،

سوف نستمر بالعمل جاهدين خلال العام المقبل على مواكبة هذه

الاحتياجات الجديدة والالتزام بتطبيق استراتيجية الأمن السيبراني. كما أن

الفترة المقبلة سوف تشهد إطلاق استراتيجية أخرى وهي استراتيجية

الشمول والتثقيف المالي في دولة قطر، وذلك في إطار تطلعاتنا وأهدافنا

لاشتمال كافة مكونات وشرائح المجتمع في النظام المالي بجانب الانخراط

في العمليات الإلكترونية وهو ما أصبح أمراً ضرورياً، لا سيما مع ظهور

الأزمات والتحديات غير المسبوقة والتي قد تؤثر على التنقل الجغرافي

وبالتالي على العمليات المالية. وعلى مدار السنوات الخمس المقبلة، سوف

يستمر مصرف قطر المركزي بمواصلة العمل بالنهج الاستراتيجي وإطلاق

الاستراتيجية الثالثة للقطاع المالي (٢٠٢٣ – ٢٠٢٨)، وسوف نعمل على

خلق بيئة مصرفية ومالية متطورة تمتاز بالثقة العالمية والنزاهة

والاستقرار والابتكار. ■

د. أحمد بن عبد الكريم الخليفي (محافظ البنك المركزي السعودي SAMA السابق):

من أهداف استراتيجيتنا تطبيق أفضل الممارسات الدولية مع الحفاظ على كفاءة رأس المال المصرفي والبشري لمواكبة التطورات الاقتصادية



ساهم بنجاح في إتمام الإجراءات الموضوعية لمواجهة «جائحة كوفيد-١٩» عبر تأمين الاستقرار المالي والتوازنات الاقتصادية، انه محافظ البنك المركزي السعودي «ساما»، الدكتور أحمد بن عبد الكريم الخليفي الذي عمل على توفير السيولة في الاقتصاد المحلي ومؤشرات السلامة المالية للقطاع المصرفي وحجم الإقراض للقطاع الخاص، وتدخّل في خفض أسعار الفائدة حفاظاً على الاستقرار النقدي، مفعلاً مستويات السيولة في القطاع المصرفي بـ ٥٠ مليار ريال بفائدة صفرية.

أوضح د. الخليفي في مقابلاته مع «البيان الاقتصادية» أهداف استراتيجية البنك المركزي القاضية بتطبيق أفضل الممارسات الدولية، مع الحفاظ على كفاءة رأس المال المصرفي والبشري لمواكبة التطورات الاقتصادية، مشيراً إلى أن الاندماجات بين المصارف تخلق كيانات مالية قوية تعزز القطاع المالي وتلبي الاحتياجات التمويلية بشكل أفضل، مبيّناً دور المركزي في تحفيز استثمار البنوك في خدماتها الرقمية لتطوير الخدمة وزيادة فعاليتها وتقديم الحلول والابتكارات، عارضاً لركائز استراتيجية تعزز مكانة المملكة الريادية في القطاع العالمي وجعلها عاصمة للمالية الإسلامية.

تفعيل أدوات السياسة النقدية الهادفة إلى تعزيز مستويات السيولة وتمكين القطاع المالي من دعم نمو القطاع الخاص:

- خفض أسعار الفائدة للمحافظة على الاستقرار النقدي ودعم الاستقرار المالي، مما ساهم في خفض تكلفة الائتمان.

- تفعيل عمليات السوق المفتوحة، والتي تهدف إلى خفض تذبذبات مستويات السيولة على المدى القصير والتي من شأنها رفع كفاءة إدارة السيولة النقدية.
- تعزيز مستويات السيولة في القطاع المصرفي بـ ٥٠ مليار ريال بفائدة صفرية، وذلك لتعزيز قدرة القطاع المصرفي لأداء دوره الجوهري في دعم القطاع الخاص خلال جائحة «كورونا».

- إطلاق برنامج ساما لدعم القطاع الخاص، وذلك لتمكين الأخير من تجاوز المرحلة الحالية ودعم تعافي الأنشطة الاقتصادية خصوصاً للمنشآت المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة.

- تأجيل المدفوعات المترتبة للمصارف وشركات التمويل على المؤسسات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة.

- التمويل المضمون والذي يهدف إلى توفير تمويلات كمخفضة التكلفة (لا تتجاوز ٤ في المئة) ومضمونة من برنامج كفاءة بنسبة ٩٥ في المئة للمنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة.

- دعم رسوم ضمانات التمويل الصادرة من برنامج كفاءة.

- دعم رسوم عمليات نقاط البيع والتجارة الإلكترونية من خلال تحمل رسوم عمليات الخدمتين لمدة ثلاثة أشهر، تم تمديدها ثلاثة أشهر إضافية حتى تاريخ ١٤ سبتمبر ٢٠٢٠.
- بالإضافة إلى العديد من الإجراءات الرقابية والتي تهدف إلى رفع القدرة التشغيلية للمصارف.

- ويتابع البنك المركزي تطورات الاقتصاد المحلي والعالمي بشكل مستمر ودقيق، ويراقب مستويات السيولة، ويهتم بتقييم برامج ساما بشكل دوري، ولن يتردد في التدخل لدعم الاقتصاد متى ما دعت الحاجة.

■ بدأنا نشهد زيادة عدد عمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف في المملكة. ما رأيكم؟

- استراتيجية البنك المركزي هي الالتزام بالحفاظ على استقرار ومتانة القطاع المالي وتطبيق أفضل الممارسات الدولية ذات العلاقة مع الحفاظ على كفاءة رأس المال

إجراءات المركزي لمواجهة «كورونا»

■ كم كان حجم تأثير المصارف في المملكة من جائحة «كوفيد-١٩»، وما كانت أبرز القرارات التي اتخذتموها للحد من حجم الازمة؟

- تأثر القطاع المصرفي في المملكة مثل القطاعات الاقتصادية الأخرى جراء هذه الجائحة ولذلك تدخل البنك المركزي منذ منتصف شهر مارس ٢٠٢٠ وتم وضع حزم دعم لمساعدة القطاع المصرفي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر لدعم سيولة القطاع والتي كان لها دور في تخفيف أثر هذه الجائحة، حيث انخفضت ربحية البنوك خلال الربع الثالث من العام ٢٠٢٠ مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٩، حيث سجل العائد على الأصول ما نسبته ١,٢ في المئة مقارنة بنسبة ١,٩ في المئة للعام ٢٠١٩، وسجل العائد على حقوق الملكية ما نسبته ٨,٥ في المئة مقارنة بنسبة ١٢,٣ في المئة. بالإضافة إلى ذلك كان لهذه الجائحة بعض الأثر على جودة الأصول للقطاع المصرفي حيث سجل معدل القروض المتعثرة ما نسبته ٢,٢ في المئة مقارنة بنسبة ١,٩ في المئة. وتجدر الإشارة هنا إلى أن القطاع المصرفي يحظى بمؤشرات سلامة جيدة بالرغم من التحديات في هذه المرحلة الاستثنائية، حيث تشير مؤشرات السلامة المالية للربع الثالث من عام ٢٠٢٠ مقارنة بالربع الثالث للعام ٢٠١٩ إلى استقرار معدل كفاية رأس المال ليلعب ١٩,٦ في المئة مقارنة بـ ١٩,٤ في المئة، وسجلت الرافعة المالية انخفاضاً لتصل إلى ١٣,٢ في المئة مقارنة بـ ١٤,٣ في المئة، أما نسبة تغطية السيولة، فقد بلغت ١٩٢ في المئة مقارنة بنسبة ٢٠٧,٧ في المئة. وعليه تعكس المؤشرات السابق ذكرها ملاءة جيدة للقطاع المصرفي وقدرة لمواجهة الصدمات.

ووضع البنك المركزي مبركاً كما ذكرت العديد من الإجراءات لمواجهة جائحة «كورونا»، حيث يراقب توفر السيولة في الاقتصاد السعودي ومؤشرات السلامة المالية للقطاع المصرفي، وحجم الإقراض للقطاع الخاص، ونوعية القروض وجودتها. بالإضافة إلى ذلك، يعمل البنك المركزي السعودي بشكل دوري على مراقبة التطورات المتعلقة بالجائحة وتضمينها في التقارير الداخلية، وتكوين فرق خاصة لمراقبة التطورات وتقييم الأوضاع الاقتصادية والمالية.

اعتمد البنك المركزي السعودي العديد من الإجراءات للحد من تأثير الصدمة الناتجة عن تطورات الجائحة، ودعم القطاع المالي لتخطي هذه المرحلة عن طريق

استهدفه عبر برنامج تطوير القطاع المالي للعام ٢٠٢٠ والذي حدد بـ ٢٨ في المئة. سجل الإقراض للمنشآت الصغيرة والمتوسطة عن طريق البنوك نسبة ٨ في المئة متجاوزاً هدف برنامج تطوير القطاع المالي البالغ ٥ في المئة والمحدد لعام ٢٠٢٠.

- برنامج تنفيذ ودعم الربط الحكومي.
- رفع الوعي بالبيانات الاحتمال المالي وكيفية التعامل معها.
- تشجيع الادخار والتوفير المالي.
- تقوية القطاعات التي يشرف عليها البنك المركزي، ووضع التشريعات المناسبة التي تقوي القطاع وتمكنه من تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة.
- يهتم البنك المركزي بحماية عملاء القطاع المالي ودعم الشمول المالي.
- العمل على مركز استشاري للأمن السيبراني للقطاع المالي Fusion Center، والذي سيعطي البنك المركزي رؤية أوضح للتهديدات التي يواجهها القطاع ويسرع في عملية أخذ الإجراءات الاحترازية والتعامل معها بشكل آمن.
- التقييم المستمر للتطورات في ما يخص التقنيات الحديثة Emerging Technology ووضع الضوابط التشريعية الملائمة لها بحيث تحقق التوازن في تمكين والاستفادة من هذه التقنيات وتقليل المخاطر المصاحبة لها.
- بالنظر إلى التطورات في الأعمال وفي طريقة تقديم الخدمات والاعتماد على التقنية بشكل أكبر، يعمل البنك المركزي على إعداد إستراتيجية على مستوى القطاع المالي لمكافحة الاحتيال والتي سيندرج تحتها عدد من المبادرات التنظيمية.

- مواكبة التطورات والتقنيات الحديثة من خلال أتمتة المهام الإشرافية والرقابية والتي تشمل متابعة عمليات الالتزام بالأدلة والتعليمات بشكل فعال، وكذلك تسهيل عملية تحليل البيانات بوقت قياسي، وذلك لتطوير ملف المخاطر بشكل أدق للجهات التي يشرف عليها البنك المركزي.

وفي ما يتعلق بدور البنك المركزي السعودي في المالية الإسلامية، فلا يخفى أن المملكة العربية السعودية تعتبر واحدة من أهم الدول التي تتمتع بمكانة مرموقة في العالم في مجال التمويل والتكافل الإسلامي بفضل نظامها المالي الفريد والشمولي.

وقد أظهرت الدراسات والتقارير الدولية الدور الريادي للمملكة من حيث التطور الكمي في هذا المجال، حيث أن الأصول البنكية الإسلامية عالمياً تستحوذ على حوالي ٧٢ في المئة من إجمالي أصول الخدمات المالية الإسلامية عالمياً، وكانت حصة المملكة منها حوالي الربع في عام ٢٠١٩، بالإضافة لذلك فقد بلغت حصة اشتراكات التكافل الإسلامي في المملكة حوالي ٣٥ في المئة من إجمالي اشتراكات التكافل عالمياً، وهذا ما أعطى أهمية إستراتيجية لدور البنك المركزي السعودي في تطوير هذه الصناعة.

لذلك فقد قام البنك المركزي السعودي بتحديد رؤية إستراتيجية لتعزيز مكانة المملكة الريادية في القطاع العالمي للمالية الإسلامية من خلال اعداد إستراتيجية لتطوير المالية الإسلامية. وقد اعتمدت هذه الإستراتيجية على أربعة ركائز أساسية: - أن تكون المملكة عاصمة للمالية الإسلامية على مستوى العالم من خلال تمكين الأسواق والأدوات الإسلامية ذات الصلة بالتمويل الإسلامي.

- بناء قدرات قطاع المالية الإسلامية سواء للجمهور أو للمتخصصين من خلال الشهادات المهنية وورش العمل والمشاركات البحثية مع الجهات الدولية في المالية الإسلامية، بالإضافة إلى نشر بيانات المصرفية الإسلامية وهي ما تعتبر ممكناً حقيقياً للمهتمين بالصناعة وتعزيز الشفافية لقطاع المصرفية الإسلامية.

- التنوع المالي للقطاع من خلال وجود منتجات إسلامية متنوعة وهو ما سيحقق أهداف الشمول المالي للبنك المركزي السعودي والأهداف الوطنية في الادخار على السواء، إضافة لذلك فإن تمكين الحلول التمويلية المناسبة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة سيساهم بالتأكيد في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية.

- تمكين السوق بفاعلية من خلال وضع السياسات بناء على أفضل الممارسات والمعايير الدولية والتي من شأنها تعزيز الثقة بالصناعة من خلال الحوكمة الشرعية للمصارف على سبيل المثال.

المصرفي والبشري لمواكبة التطورات الاقتصادية تحقيقاً للركائز الاستراتيجية لبرنامج تطوير القطاع المالي ٢٠٣٠. والبنك المركزي لا يمنع أي اندماجات تخلق كياناً مالياً قوياً يعزز متانة القطاع المالي ويلبي الاحتياجات التمويلية بشكل أفضل ويوفر فرصاً أكثر للعملاء ويرفع كفاءة العمليات ويحسن المؤشرات المالية.

تشجيع على استثمار البنوك في خدماتها الرقمية

■ مع التقدم التكنولوجي ستغلق بعض المصارف في المملكة عددًا من فروعها. هل تؤيدون هذه الخطوة وما هو مصير الموظفين؟

- يعود اعتماد البنوك على الخدمات الرقمية والاستفادة من التطور التكنولوجي لها لاستراتيجية البنك نفسه، والبنك المركزي يشجع استثمار البنوك في خدماتها الرقمية لتطوير الخدمة وزيادة فاعليتها وتقديم الحلول والابتكارات التي تمكنها من تقليص شبكة الفروع من دون أن يتأثر مستوى الشمول المالي في جميع مناطق المملكة أو استقرار القطاع المصرفي.

علاوة على ذلك، تشجع «ساما» البنوك على التعامل مع الوكلاء المصرفيين، أو عن طريق تعيين وكيل رئيسي يقوم بإدارة وكلائه لتقديم الخدمات المصرفية من أجل تنويع قنوات الوصول وتوسيع لنطاق انتشار الخدمات المصرفية بتكاليف أقل وتعزيز الشمول المالي لأفراد المجتمع الذين لا يتعاملون مع البنوك أو يعيشون في مناطق لا تتمتع بالقدر الكافي من الخدمات والمنتجات المصرفية،

بالإضافة إلى تحفيز النشاط المصرفي وتوسيع قاعدة أصحاب الحسابات وعملاء الخدمات والمنتجات المصرفية. آخذين

بالاعتبار أن تكون العملية ضمن الأطر الإشرافية والقواعد التنظيمية التي أطلقها البنك المركزي

السعودي للحفاظ على أمن واستقرار القطاع المصرفي وسلامته. وفي ما يتعلق بالموظفين،

يحرص البنك المركزي على حمايتهم ويهتم بالأفراد الذين لا يتعاملون مع البنوك أو يعيشون في مناطق لا تتمتع بالقدر الكافي من الخدمات والمنتجات المصرفية،

ينتج عن هذه التطورات والتقدم التقني تسريح إجباري لهم ويؤكد ذلك على البنوك بشكل مستمر.

وتجدر الإشارة إلى أن التطور التكنولوجي سيخلق نوعية جديدة من فرص العمل وبمهارات تتناسب مع التطور

وبأعداد كافية تواكب حجم التطور السريع، وكان قد أشار تقرير للبنك الدولي إلى أن المخاوف من إحلال الآلة مكان الكوادر البشرية لا أساس لها من الصحة.

استراتيجية الارتقاء بالقطاع المالي

■ ما هي الأولويات الإستراتيجية للبنك المركزي السعودي للسنوات الخمس المقبلة؟

- يسعى البنك المركزي السعودي من خلال إستراتيجيته للارتقاء بقطاع مالي يدعم النمو الاقتصادي المستدام، وتعزيز مساهمته وفق توجهات الدولة المستقبلية في برامج تحقيق الرؤية ٢٠٣٠. وتعمل «ساما» على مبادرات عدة نستطيع أن نستمد منها من محافظة مشاريعها الخاصة بالرؤية، ومن أمثلتها:

- برنامج تطوير القطاع المالي:

● إنجاز ١٠ مبادرات من أصل ١٦ مبادرة خاصة بـ «ساما» في البرنامج.

● في عام ٢٠١٨، أطلقت «ساما» Fintech Saudi، وهي مبادرة لتطوير المملكة كمركز للتقنية المالية والمساهمة في دعم الشمول المالي وظهور المعاملات الرقمية.

● تصميم بيئة تجريبية تشريعية Regulatory Sandbox لفهم وتقييم أثر التقنيات الجديدة في سوق الخدمات المالية في المملكة للمساعدة على تحويلها إلى مركز مالي يتسم بالذكاء التقني، بما يسمح للشركات المحلية والعالمية اختبار الحلول الرقمية الجديدة بالدخول في بيئة فعلية بغية إطلاقها في المملكة مستقبلاً

ومنحت «ساما» تراخيص لـ ١٤ شركة حتى الآن في قطاع التكنولوجيا المالية، وتم السماح لـ ٢٠ شركة في مجال التكنولوجيا المالية بتشغيل خدماتها المالية في بيئة Sandbox، تماشياً مع الأولويات الرئيسية لعام ٢٠٢١.

● أظهرت دراسات البنك المركزي أن نسبة عمليات المدفوعات الإلكترونية لقطاع التجزئة - الأفراد بلغت أكثر من ٣٦ في المئة حتى نهاية شهر يوليو ٢٠١٩ من إجمالي كافة عمليات الدفع المتاحة بما فيها النقد، وتتجاوز هذه النسبة المحققة ما تم



فهد بن عبد الله المبارك

محافظاً للبنك المركزي السعودي

عين خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبد العزيز، الاستاذ فهد بن عبد الله بن عبد اللطيف المبارك محافظاً جديداً للبنك المركزي السعودي خلفاً للدكتور أحمد بن عبد الكريم الخليفة الذي تم تعيينه مستشاراً في الديوان الملكي برتبة وزير.

ذا بانكر تمنح د. أحمد الخيفي

جائزة أفضل محافظ بنك مركزي في الشرق الأوسط

منح الدكتور أحمد الخيفي محافظ البنك المركزي السعودي جائزة أفضل محافظ بنك مركزي في الشرق الأوسط في ٢٠٢٠، التي تقدمها مجلة ذا بانكر الدولية المتخصصة في الشؤون المالية والمملوكة من مجموعة فاينانشال تايمز. وجاء تتويج د. الخيفي في ظل التوجهات والاجراءات التي قدمها البنك السعودي المركزي «ساما» لحماية الاقتصاد، ودعمه لفترة التعافي من تداعيات فيروس «كوفيد-١٩».

كما أن من شأن هذه الاستراتيجية أن تحقق الآتي:

- تعزيز زخم النمو في الاقتصاد بما يتماشى تماماً مع رؤية ٢٠٣٠.
- المساهمة في جاذبية وعمق واستقرار القطاع المالي من خلال الربط الوثيق بين القطاعين الحقيقي والمالي، وتطبيق أفضل الممارسات في الصناعة ودعم الحوكمة الشرعية. والجدير بالذكر أن البنك المركزي السعودي قام بإصدار إطار الحوكمة الشرعية لقطاع المصرفية الإسلامية في المملكة في شهر فبراير لعام ٢٠٢٠. ويعد إصدار هذا الإطار نقلة نوعية في جهود البنك المركزي السعودي التي تسهم في تعزيز المصرفية الإسلامية بناء على أفضل الممارسات الدولية.
- إن كل تلك الجهود ستساهم بإذن الله في تحقيق رؤية البنك المركزي السعودي في تعزيز مكانة المملكة العربية السعودية الريادية في القطاع العالمي للمالية الإسلامية، وهي المكانة التي تستحقها المملكة بما تملكه من قيم راسخة منطلقة من عمقها العربي والإسلامي، ومتمثلة أيضاً في مكانتها الاقتصادية المميزة ضمن مجموعة العشرين.
- وفي ما يتعلق بالتطورات في قطاع المدفوعات في المملكة، توصل إستراتيجية البنك المركزي للمدفوعات تطوير البنية التحتية للمدفوعات لدعم النمو في مجال المدفوعات الإلكترونية عبر عدد من المبادرات والمشاريع لتعزيز التنمية الاقتصادية وزيادة كفاءة النظام المالي وفعاليتها وكذلك تقديم خدمات بالقطاع المصرفي في السنوات المقبلة تواكب التطور الاقتصادي الذي تعيشه المملكة، ومنها على سبيل المثال لا الحصر:

الحفاظ على الاستقرار النقدي والمالي

■ صدر نظام البنك المركزي الجديد، ما هي أهم سمات النظام وهل سيضيف لـ «ساما» أعمالاً أخرى؟

– يعكس النظام الحالي لـ «ساما» التطور الذي شهده الاقتصاد خلال العقود الماضية، ويؤكد دور البنك المركزي في الحفاظ على الاستقرار النقدي والمالي لدعم النمو الاقتصادي، وبالتحديد في ما يخص إطار عمل السياسة النقدية والسياسات الاحترازية، حيث يؤكد النظام الحالي (الجديد) أن البنك المركزي هو المسؤول عن وضع السياسة النقدية وتنفيذها واختيار أدواتها وإجراءاتها التشغيلية. كما ينص النظام على أن من مهام البنك المركزي وضع وإدارة السياسات الاحترازية واتخاذ الإجراءات والتدابير اللازمة للمؤسسات المالية لمواجهة الاضطرابات والأزمات الاقتصادية والمالية. ويأتي هذا النظام تأكيداً لاستقلالية البنك المركزي في إدارة السياسة النقدية بما يتماشى مع أهدافه الأساسية. وعلى خلفية تطور نظم المدفوعات العالمي، يخول النظام الحالي (الجديد) البنك المركزي إنشاء وتطوير وتشغيل البنية التحتية لنظم المدفوعات الوطنية والتسويات والمقاصة، بالإضافة إلى إصدار القواعد والتعليمات والتراخيص والإشراف عليه، مما يعزز من قدرة البنك على رفع كفاءة القطاع المالي. وجاء الإطار النظامي «القانوني» الجديد للبنك المركزي مؤكداً وموضحاً لذات الأدوار والمهام والصلاحيات السابقة ومتوافقاً مع أفضل الممارسات والمعايير الدولية ذات الصلة.

كما وأن أبرز الجوانب التي أكدها الإطار النظامي الجديد هي:

- تحديد أهداف البنك بأنها: (١) المحافظة على الاستقرار النقدي، (٢) دعم استقرار القطاع المالي وتعزيز الثقة فيه، (٣) دعم النمو الاقتصادي.
- تأكيد مسؤولية البنك المركزي عن وضع وإدارة السياسة النقدية واختيار أدواتها وإجراءاتها.

- توضيح علاقة البنك بالحكومة والجهات الدولية الخارجية ذات العلاقة.
- توضيح وتطوير إطار حوكمة البنك، بما يشمل أعماله وقراراته.
- وضع التعليمات المتصلة بحماية عملاء المؤسسات المالية.
- الجوانب المتصلة بالتقنيات المالية.
- الجوانب المتصلة بوضع وإدارة السياسات الاحترازية، والمساهمة في مواجهة الاضطرابات والأزمات الاقتصادية المحلية والعالمية. ■

١- إطلاق نظام المدفوعات الفورية Instant Payment System الذي يهدف بشكل أساسي إلى تنفيذ الحوالات المالية بشكل فوري بين مختلف البنوك في المملكة خارج أوقات عمل القطاع المصرفي وعلى مدار ٢٤ ساعة، إضافة إلى غيرها من المزايا والخدمات مثل إمكانية إضافة تفاصيل معلومات الدفع وخدمة التحويل عن طريق المعرفات البديلة.

٢- توسيع نطاق قبول المدفوعات الإلكترونية في المملكة لاستهداف عدد من القطاعات الحيوية والمناطق غير المخدومة.

٣- تطوير وتعزيز البنية التحتية الخاصة بمدفوعات البطاقات وتسريع انتشار الدفع اللاتلامسي NFC عبر البطاقات.

٤- دعم وتعزيز النمو في مدفوعات التجارة الإلكترونية.

٥- تطوير وإتاحة قبول أدوات الدفع الإلكتروني على شبكات النقل العام في المملكة.

٦- دعم وتفعيل مدفوعات رمز الاستجابة السريع QR Code عبر تطوير بنية تحتية موحدة تربط جميع مقدمي الخدمات وفق مفهوم بيئة الدفع المفتوحة Open Loop. ومن ناحية تنظيمية، يعمل البنك المركزي على تأطير نماذج عمل مستحدثة تُسهم في دمج شركات التقنية المالية ومقدمي الخدمات في قطاع المدفوعات وفتح المجال لهم لتقديم الخدمة بشكل مباشر للجمهور.

وستستمر «ساما» في تطوير الكفاءات البشرية في التخصصات والمجالات ذات الأهمية من خلال عدة برامج تدريبية منها:

- برنامج Secure: برنامج تدريبي خاص بالأمن السيبراني من منطلق حرص «ساما» ولحاجة القطاع المالي إلى المزيد من المهنين الموهوبين والمؤهلين في مجال الأمن السيبراني.
- برنامج الاقتصاديين: أطلقت «ساما» ومنذ عام ١٩٩٨ برنامج الاقتصاديين السعوديين ليساهم في دعم الشراكة الاستراتيجية بين «ساما» والقطاع الحكومي

نستقبلكم في أكثر من 15 معبرًا حدوديًا
مع منظومة "منافذ"
لتأمين المركبات الأجنبية

نجم
najm

منافذ
Manafith



↑ ↑ ↑
المملكة العربية السعودية

د. محمد الهاشل (محافظ بنك الكويت المركزي):

القطاع المصرفي الكويتي أدى دوره باقتدار وكفاءة بفضل السياسات الرقابية الحصيفة للبنك المركزي



انطلق بنك الكويت المركزي في تطبيق الآلية الجديدة لاختبارات الضغط على بيانات المصارف للعام ٢٠٢٠، وبحسب المحافظ الدكتور محمد الهاشل فإن الآلية الجديدة تعد المرحلة الاولى من مشروع أشمل يتضمن في مرحلته المقبلة مزيداً من تطويرها من خلال افادتها من تقنيات الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي وزيادة القدرة على تحليل المؤشرات المختلفة.

وتطرق د. الهاشل الى تراجع الفائض في الحساب الجاري بقيمة ١١٢ مليون دينار وبنسبة ٥٠,٨ في المئة، عازياً ذلك الى انخفاض قيمة المتحصلات المدرجة في الجانب الدائن من الحساب، مطمئناً الى تأدية القطاع المصرفي الكويتي دوره باقتدار وكفاءة بفضل السياسات الرقابية الحصيفة التي دأب المركزي على تطبيقها.

وهنا تفاصيل المقابلة مع المحافظ الشاب صاحب المؤهلات العلمية العالية والحائز على جوائز مرموقة وشهادات امتياز:

أطلقنا تطبيق الآلية الجديدة لاختبارات الضغط على بيانات المصارف

وسنطورها بتقنيات الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي وزيادة القدرة على تحليل المؤشرات

«كورونا»، وبالتعاون مع مستشار عالمي، على تطوير أطر عمل ونماذج اختبارات الضغط لتتأقلم مع واقع اقتصادي مطرد التعقيد وبالغ الضبابية.

واشير في هذا السياق الى الاستفادة من التقنيات المتطورة وتحليل كم كبير من البيانات المصرفية والاقتصادية، فضلاً عن خبرات وآراء العديد من الجهات العالمية للاطمئنان الى قدرة الآلية الجديدة على التوقع الدقيق لنتائج السيناريوهات المستقبلية.

وفي سبيل التحقق من كفاءة الآلية الجديدة، فقد تم تطبيقها على بيانات عام ٢٠١٩ حيث اكدت النتائج كفاءتها في ترجمة السيناريوهات المتعددة لاختبارات الضغط واتساق المخرجات في جميع تلك السيناريوهات. هذا وسيبدأ المركزي بتطبيق الآلية الجديدة لاختبارات الضغط على بيانات العام ٢٠٢٠.

وتعد الآلية الجديدة المرحلة الاولى من مشروع أشمل يتضمن في مرحلته المقبلة المزيد من التطوير لهذه الآلية بالاستفادة من تقنيات الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي بهدف تحسين جودة المخرجات وزيادة القدرة على تحليل المؤثرات المختلفة والربط بينها. ■

الحساب الجاري بقيمة بلغت ٢٢٦٩,٣ مليون دينار وبنسبة ٣٧,٤ في المئة، مقارنة بالربع السابق من جهة، وانخفاض قيمة اجمالي المدفوعات المدرجة في الجانب المدين من الحساب الجاري، بما قيمته نحو ٢١٥٧,٣ مليون دينار وبنسبة ٣٦,٩ في المئة، مقارنة بالربع السابق من جهة أخرى.

آلية إجراء اختبارات الضغط

■ أعلنتم مؤخراً عن تطوير آلية جديدة لإجراء اختبارات الضغط في القطاع المصرفي، هلا شرحتم لنا مرتكزات وممارسات هذه الآلية؟

– تأتي خطوة تطوير الآلية الجديدة في اطار حرص البنك المركزي على ترسيخ الاستقرار المالي وضمن سعيه المتواصل لتطبيق افضل الممارسات لتعزيز قدرة وحدات الجهاز المصرفي على العمل خلال الظروف الضاغطة. وتشكل الآلية اطاراً متكاملاً لاختبارات الضغط يتمتع بالمرونة والديناميكية ويتيح تطبيق سيناريوهات متنوعة تراعي العديد من المتغيرات المالية والاقتصادية الكلية والجزئية.

وتستوعب الآلية المزيد من التفاصيل الدقيقة لتترجم آثارها على القطاعات الاقتصادية المختلفة وبدرجة عالية من التفصيل، وقد عكف المركزي منذ بداية أزمة

سياسات رقابية حصيفة

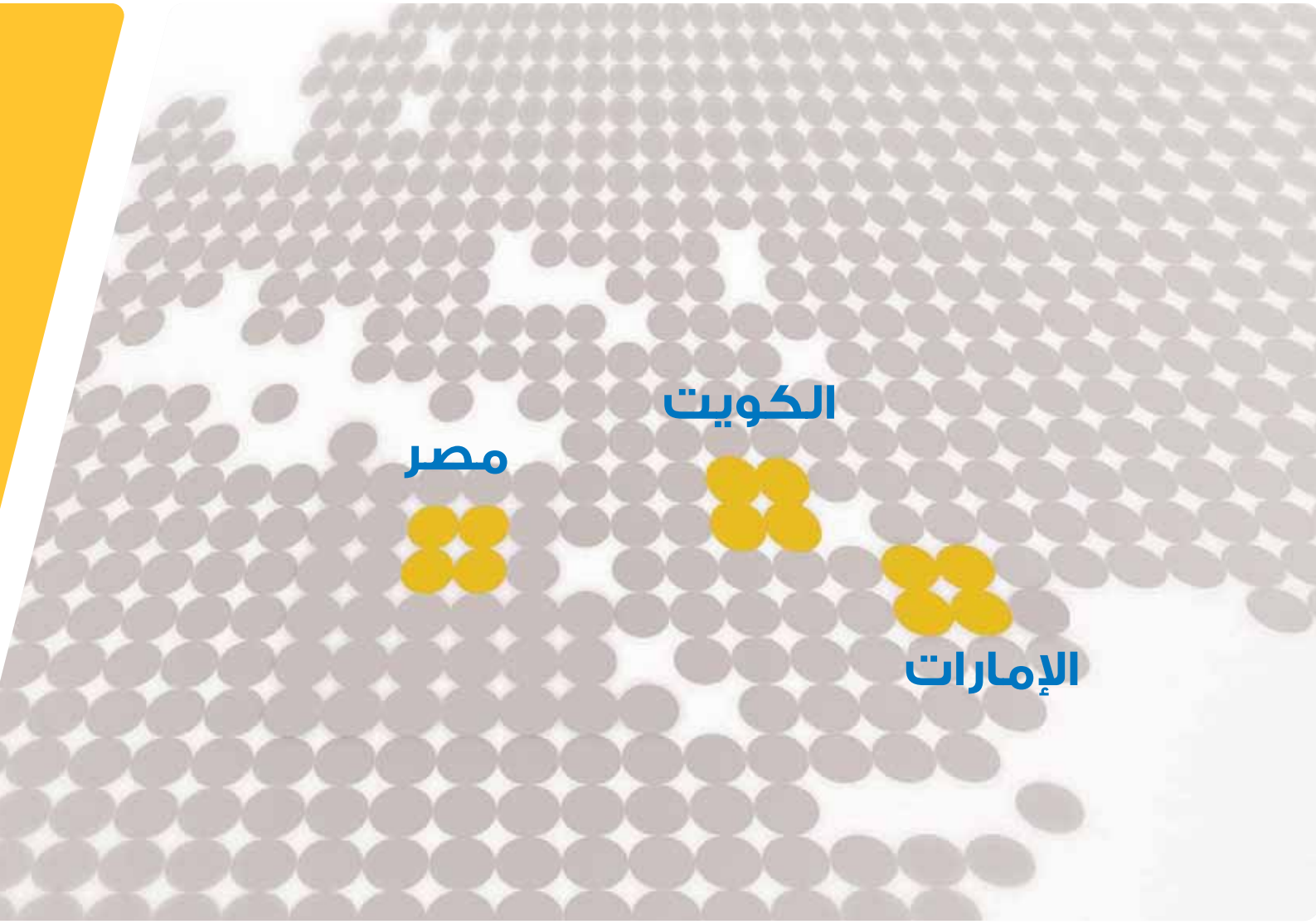
■ كيف واجه القطاع المصرفي الكويتي تداعيات جائحة «كورونا»؟

– تمكن القطاع المصرفي المحلي خلال انتشار الجائحة من الاستمرار في اداء دوره الحيوي بكفاءة واقتدار بفضل السياسات الرقابية الحصيفة التي دأب المركزي على تطبيقها، وهو ما اكدته عديد من الجهات العالمية التي اشادت بقطاعنا المصرفي باعتباره من الافضل على مستوى المنطقة.

تراجع فائض الحساب الجاري

■ هلا وضعنا في آخر تطورات ميزان مدفوعات دولة الكويت للربع الثاني من العام ٢٠٢٠؟

– اظهرت بيانات بنك الكويت المركزي الأولية لميزان مدفوعات الدولة للربع الثاني من ٢٠٢٠ وكذلك البيانات المعدلة للربع الاول من العام نفسه، ان الحساب الجاري سجل فائضاً خلال الربع الثاني بلغ نحو ١٠٨,٣ ملايين دينار، مقابل فائض بلغ نحو ٢٢٠,٣ مليون دينار خلال الربع السابق، بانخفاض قيمته ١١٢ مليون دينار ونسبته ٥٠,٨ في المئة. ويعزى انخفاض الحساب الجاري بصفة اساسية الى انخفاض قيمة اجمالي المتحصلات المدرجة في الجانب الدائن من



مصر

الكويت

الإمارات

نخدمكم عبر كافة الدول التي نعمل فيها

تمتع بخدمات مصرفية أسهل من خلال فروع البنك الأهلي الكويتي في
دولة الكويت وجمهورية مصر العربية والإمارات العربية المتحدة.

الأهلي أسهل



أهلاً أهلي 1 899 899

eahli.com

تطبيق واحد، مميزات متنوّعة

قم الآن بتلبية احتياجاتك المصرفية،
بسهولة، مع تطبيق الجوال المبتكر من بنك دخان.

إدارة حساب أبنائك
من خلال حسابك الشخصي



فتح حساب
مصرفي



إصدار وإعادة إصدار
البطاقة الائتمانية



التقدم بطلب
الحصول على تمويل



إدارة واستبدال
نقاط المكافآت



الاطلاع على رقم
IBAN الخاص بك
ومشاركته



بنك دخان
DUKHAN BANK



تحويل المبالغ النقدية
من بطاقتك الائتمانية



فتح حساب
جديد



إنشاء ومراجعة
التعليمات المستديرة



دفع الفواتير
Ooredoo - كهريما - فودافون



إجراء السحب النقدي
بدون بطاقة



تحويل الأموال بواسطة
ويسترن يونيون



طارق عامر (محافظ البنك المركزي المصري):

قبل إتخاذ المؤسسات الدولية اي قرار بالتعامل مع دولة او بنك مركزي تدرس الوضع السياسي وتصرفات الحكومة والقيادات

وذكر أن المؤسسات الدولية قبل أن تتخذ أي قرار مرتبط بضخ أموال في مصر تقوم بدراسة كل شيء بما فيه الوضع السياسي، وتصرفات الحكومة والقيادة، وكذلك سياسات البنك المركزي، وطريقة التعامل مع القطاع الخاص، وكيف يتم إدارة العملات الأجنبية، وكذلك مدى سهولة خروج الأموال، مشيراً إلى أن السيولة التي كانت متاحة لدى البنك المركزي قبل تنفيذ إصلاحات ٢٠١٦ لم تكن تتجاوز ٨٠٠ مليون دولار، وأنه لولا تلك الإصلاحات كانت الحياة ستتوقف تماماً في مصر نتيجة العجز عن الوفاء باحتياجات الواردات الأساسية من دواء وغذاء ووقود. وأضاف أن مصر أصبح لها سمعة جيداً بين مختلف الأسواق الناشئة بالنسبة للمستثمرين في الخارج، وأنه سمع هذا التعبير حينما حضر اجتماعات صندوق النقد والبنك الدولي في واشنطن.



أكد محافظ البنك المركزي المصري طارق عامر في حوار له مع النظام المالي في مصر أظهر مدى قدرته على استيعاب الخسائر التي قد تنتج من الموجة الثانية لتفشي فيروس «كورونا»، وذلك في إطار تطبيق اختبارات الضغوط.

وأوضح المحافظ عامر ان نتائج الاختبارات أظهرت مقدرة القاعدة الرأسمالية للقطاع المصرفي متمثلاً في أكبر ١٥ بنك والتي تمثل ٨٤,٢ في المئة من إجمالي أصول القطاع المصرفي على استيعاب الخسائر الناتجة عن سيناريو

المخاطر الاقتصادية والمالية الكلية والذي قد ينتج من الموجة الثانية لتفشي للفيروس.

وقال ان معدل كفاية رأس المال استمر عند مستوى أعلى من الحد الأدنى المقرر وفقاً لتعليمات بازل والبالغ ١٠,٥ في المئة، وكذلك الحد الأدنى المقرر من قبل البنك المركزي والبالغ ١٢,٥ في المئة، كما استمرت نسب سيولة القطاع المصرفي عند مستوى أعلى من الحدود الرقابية المقررة وذلك لتمتع البنوك بقدر كافٍ من الأصول السائلة.

وأكد عامر ان نتائج اختبارات الضغوط أظهرت متانة المركز المالي لشركات ومؤسسات القطاع المالي غير المصرفي ومدى قدرتها على مواجهة المخاطر المحتملة، سواء من تداعيات جائحة «كورونا» الراهنة أو في حالة الازمات غير المتوقعة، مشيراً إلى ان تطبيق تلك الاختبارات أظهرت تقدير الخسائر المحتملة في ضوء المخاطر المترتبة على الجائحة، وتقدير مدى تأثير الملاءة المالية والقاعدة الرأسمالية للشركات والمؤسسات بالمخاطر الناشئة عن الاجراءات الاحترازية لمنع تفشي الفيروس.

عدم السماح للبنوك المحلية بإجراء توزيعات نقدية من الأرباح

في المقابل قرر مجلس إدارة البنك المركزي المصري عدم السماح للبنوك المحلية بإجراء توزيعات نقدية من الأرباح، شاملة أرباح العام والأرباح المحتجزة القابلة للتوزيع على المساهمين، وذلك تدعيماً للقاعدة الرأسمالية في مواجهة المخاطر، ونظراً لعدم وضوح الرؤية بشأن الموعد المتوقع لانتهاؤ أزمة انتشار فيروس «كورونا» ومدى تأثيرها على الواقع الاقتصادي في الفترة المقبلة.

الثقة الموجودة بين الشعب والرئيس أثرت ايجاباً

ومن جهة أخرى لفت إلى أن الثقة الموجودة بين الشعب والرئيس عبد الفتاح السيسي مكنت البنك المركزي من تطبيق الإصلاحات الصعبة التي بدأ تنفيذها منذ عام ٢٠١٦، وأن أحد عوامل نجاح تلك الإصلاحات هو الاستقرار السياسي الذي شهدته مصر منذ تولي الرئيس السيسي للحكم. وأضاف: البنك المركزي يتعامل مع العالم الخارجي من مؤسسات تمويل واستثمار دولي، وشركات بتداول عالمية، وكلها تنظر إلى الأوضاع السياسية وطريقة إدارة الحكم.

تسديد وضخ ٣٥ مليار دولار في السوق جراًء «كوفيد-١٩»

وفي ما يتعلق بأزمة فيروس «كورونا» كشف عامر، أن البنك المركزي المصري سدد للأجانب وضخ في السوق نحو ٣٥ مليار دولار خلال الأزمة، مؤكداً أن سداد ذلك المبلغ تم دون أن يؤثر على السوق المصرية مع المحافظة على الاحتياطيات الدولية عند أعلى مستوى، لافتاً إلى ان مصر استطاعت تدبير ٢٥ مليار دولار مقدماً خلال أزمة فيروس «كورونا»، تمثل أموال بديلة لما يتم فقده من إيرادات قطاع السياحة خلال العام الجاري. كما أكد محافظ البنك المركزي المصري، أن وضع حدود للسحب والإيداع للعملاء بالبنوك يمثل خطوة إيجابية، في طريق القضاء على تداول الكاش.

وأشار عامر إلى أن كافة البلدان الناشئة الشبيهة بمصر لجأت لخفض قيمة عملتها خلال أزمة فيروس «كورونا» بنسب تراوحت بين ٢٠٪ و ٣٠٪، بينما لم تلجأ مصر لهذا الإجراء، بل على العكس تحسنت قيمة الجنيه المصري مقابل الدولار بنسبة بلغت ١,٤٪ منذ أول العام حتى منتصف أغسطس. وأعلن خلال اللقاء مضاعفة مبادرة تمويل القطاع الخاص، لتصل إلى ٢٠٠ مليار جنيه بدلاً من ١٠٠ مليار جنيه، بعد توجيهات من رئيس الجمهورية، حيث أطلق البنك المركزي المصري في ديسمبر ٢٠١٩، مبادرة تمويل مشروعات القطاع الصناعي الخاص بفائدة ١٠٪ متناقصة، قبل أن يدخل عليها تعديلات في مارس الماضي، لتشمل أيضاً مشروعات المقاولات، والمشروعات الزراعية، مع تخفيض الفائدة إلى ٨٪ متناقصة.

اختيار طارق عامر ضمن أفضل ٢٠ محافظاً للبنوك المركزية في العالم

والجدير بالذكر أن مجلة غلوبال فاينانس العالمية، اختارت طارق عامر محافظ البنك المركزي المصري ضمن أفضل ٢٠ محافظاً للبنوك المركزية في العالم خلال ٢٠٢٠، للعام الثاني على التوالي.

تطبيق الموبايل البنكي

الإنترنت البنكي للأفراد

التكنولوجيا المالية مع بنك القاهرة طريقك الرقمي لعالم جديد من الخدمات المالية



محفظة قاهرة
كاش للتجار



الإنترنت
البنكي للشركات



محفظة
قاهرة كاش



16990

www.bdc.com.eg

بنك القاهرة
Banque du Caire



د. زياد فريز (محافظ المركزي الاردني): الجهاز المصرفي سليم ومتين

دعمنا القطاعات الاقتصادية بحزمة اجراءات تيسيرية وعززنا السيولة

النقدية كافة بـ ١٥٠ نقطة أساس، وتم اصدار تعليمات لتنظيم اعمال البنوك خلال فترة الاغلاق، بما يضمن استدامة أليات عمل الاقتصاد الوطني في ضوء الأزمة المستجدة. هذا فضلا عن تنظيم آلية العمل بما يخص الشيكات المرتجعة لأسباب مالية اشتملت على تمديد فترات التسوية دون ادراج العملاء ضمن قوائم المتخلفين عن الدفع من افراد وشركات وبغض النظر عن فئة القطاعات الاقتصادية».



وأشار الى أن البنك المركزي اتخذ

حزمة من الاجراءات التيسيرية لدعم القطاعات الاقتصادية الحيوية من خلال إجراء تعديلات عدة على برنامجه لتمويل القطاعات الاقتصادية والبالغ حجمه ١,٢ مليار دينار، يتمثل أهمها بتخفيض كلفة التمويل لتصل الى ١ في المئة للمشاريع داخل العاصمة، و٥,٥ في المئة للمشاريع في المحافظات الاخرى، وتمديد آجال الاستحقاق لتصل الى ١٠ سنوات منها سنتا سماح، هذا اضافة الى شمول غايات الحصول على الائتمان لتمويل رأس المال العامل والنفقات التشغيلية، بما في ذلك الرواتب والأجور.

وأشار الى الدور الذي لعبه المركزي في تعزيز منعة الشركات الصغيرة والمتوسطة بما فيها المهنيون والحرفيون وأصحاب المؤسسات الفردية، إذ أطلق البنك المركزي برنامجا تمويليا جديدا بقيمة ٥٠٠ مليون دينار، بشروط وأحكام ميسرة، مكنت الجهات المستهدفة من الحصول على التمويل اللازم لدعم مراكزها المالية ورفع قدرتها على مواجهة التداعيات السلبية الناتجة عن الأزمة.

ولفت د. فريز الى دور المركزي في تعزيز السيولة المصرفية، حيث اتخذ قرارا بتخفيض نسبة الاحتياطي الالزامي على ودائع التوفير ولأجل من ٧ في المئة ليصل الى ٥ في المئة. كما قام بإبرام اتفاقيات اعادة شراء مع البنوك المرخصة بقيمة ٨٥٠ مليون دينار ولآجال استحقاق تمتد لغاية عام.

أكد محافظ البنك المركزي الأردني الدكتور زياد فريز في مقابلة خاصة ان جلالة الملك عبدالله الثاني، أولى منذ توليه سلطاته الدستورية الشأن الاقتصادي اهتماما كبيرا وذلك بهدف تحسين مستوى معيشة المواطنين وتوفير فرص العمل للشباب وتعزيز البيئة الاستثمارية في المملكة، وذلك من خلال ايجاد نمط اقتصادي حديث مبني على الاعتماد على الذات وقادر على مواجهة التحديات والظروف الاستثنائية. وتطرق د. فريز الى جملة من الاجراءات

التي نفذها البنك المركزي والتي امتازت بأنها استباقية ووقائية واحترافية، هدفت لتعزيز قدرة القطاعات الاقتصادية على مواجهة التداعيات السلبية لجائحة «كورونا»، اضافة الى رفع منعة الاقتصاد الوطني. وتوقع المحافظ ان يشهد الاقتصاد الوطني انكماشاً اقتصادياً خلال هذا العام، يتراوح حول ٣ في المئة، وانعكس عن فترات الاغلاق والحظر التي تم تطبيقها للحد من انتشار الوباء.

وأكد د. فريز ان الجهاز المصرفي بالمملكة سليم ومتين وقادر عموماً على تحمل الصدمات والمخاطر المرتفعة نتيجة تمتع البنوك في الأردن بمستويات مرتفعة من نسب كفاية رأس المال هي من بين الأعلى في منطقة الشرق الأوسط.

كما استعرض المحافظ أبرز البيانات المالية للبنوك المرخصة خلال الأشهر الثمانية الأولى من عام ٢٠٢٠، حيث نما اجمالي موجوداتها بحوالي ٣ في المئة، ليبلغ حوالي ٥٥,٣ مليار دينار، مقارنة مع نمو نسبته ٣,٢ في المئة للفترة نفسها من العام السابق. وقد ارتفع اجمالي التسهيلات الائتمانية خلال الاشهر الثمانية الاولى من هذا العام بحوالي ١,٦ مليار دينار وبنسبة نمو حوالي ٥,٨ في المئة مقارنة مع حوالي ٣,٥ في المئة للفترة نفسها من العام السابق.

وتابع: «ان من اجراءات دعم القطاعات الاقتصادية والمحافظة على قدرتها على الوصول الى الائتمان والخدمات المصرفية، أنه تم تخفيض سعر الفائدة على ادوات السياسة

البنك العربي... أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام 2020



arabbank.com



البنك العربي
ARAB BANK



النجاح مسيرة



بنك فلسطين
BANK OF PALESTINE



عاماً من الإستدامة المصرفية
Years of Sustainable Banking

تأسس عام 1960 Established in 1960

د. فراس ملحم (محافظ سلطة النقد الفلسطينية):

سدنا المستحقات المصرفية والقروض وعالجنا تداول الشيكات ودعنا المشاريع الصغيرة والمتوسطة وعملية التعافي الاقتصادية



تستمر سلطة النقد الفلسطينية في تطبيق خطتها الخمسية الطموحة، حيث تولي مفهوم التحول الرقمي مزيداً من الاهتمام مع تعزيز المنتجات المالية الإلكترونية والقدرات التي تكفل المحافظة على الاستقرار النقدي والمالي، والمساهمة في عملية التنمية الاقتصادية المستدامة، كما لحظت الخطة الاستمرار في التحضيرات الضرورية لموضوع العملة الوطنية وخياراتها، التي حين ان تصبح الظروف السياسية والاقتصادية مهيأة لذلك، إضافة الى دعم وتشجيع الشمول المالي من خلال التركيز على الآليات المناسبة للتعامل مع للفئات غير المستفيدة من الخدمات المالية.

في مقابلته مع «البيان الاقتصادية»، قدم محافظ سلطة النقد الفلسطينية الدكتور فراس ملحم عرضاً وافياً عن القطاع المصرفي العربي في ظل تداعيات أزمة «كورونا» المستجد. ماذا قال؟

ومبادرات مجتمعية متميزة لدعم جهود الحكومات لمقاومة تداعيات الفيروس. ومما لا شك فيه أن انتشار هذه الجائحة قد شكل تحدياً جدياً للمصارف العربية، من منطلق تأثيره على الأرباح المتوقعة ونمو التمويل الذي قد يكون محدوداً خلال العام ٢٠٢٠، إذ من المتوقع أن تركز المصارف بدرجة أساسية على المحافظة على مؤشرات جودة أصولها بدلاً من التوسع في منح تمويلات جديدة في ظل الأزمة الحالية. أضف إلى ذلك أن نسبة كبيرة من ودائع المصارف (وخاصة لدى المصارف الخليجية) مصدرها الشركات الحكومية أو المملوكة للدولة (تراوح بين ١٠ و ٣٥ في المئة من إجمالي الودائع)، وهناك خوف من أن تقوم تلك الشركات بسحب جزء من تلك الودائع، بغرض تمويل الاحتياجات الطارئة المرتبطة بمكافحة الجائحة.

أضف إلى ذلك أنه وفي أعقاب جائحة فيروس «كورونا» المستجد وتدابيرها الاقتصادية، من المؤكد أن تسجل بعض المصارف زيادات كبيرة في نسب القروض المتعثرة لدى عملائها، الأمر الذي يدفع هذه المصارف إلى إعادة هيكلة الديون أو جدولتها. ومن المتوقع أن تعاني بعض المصارف أيضاً من مخاوف تتعلق بسداد الحكومات لمدفوعات ديونها، في ظل التداعيات التي تلقيناها أزمة الفيروس على عاتق السلطات، فضلاً عن الانكماش الاقتصادي وتدهور العديد من الموارد الحكومية كالضرائب، وإيرادات السياحة، مع تراجع معدلات الاستهلاك.

ومع ذلك، فمن غير المرجح أن يتم تبيان حجم التأثير الكامل لجائحة فيروس «كورونا»

المستجد على نتائج أعمال المصارف العربية وجودة أصولها قبل نهاية العام الحالي. أما على المستوى الفلسطيني، فمنذ بداية جائحة «كورونا»، وجدت العديد من الأنشطة والقطاعات العاملة في الاقتصاد الفلسطيني نفسها أمام أزمة مالية خانقة تمثلت في عدم قدرتها على تسديد التزاماتها، في ظل إعلان حالة الطوارئ وتمديداتها أكثر من مرة والإغلاق الذي فرضته الحكومة الفلسطينية للحد من تفشي الفيروس، وما خلفته من آثار اجتماعية واقتصادية، أسوة بالعديد من دول العالم. وفي هذا السياق تشير الدراسات التي قامت بها سلطة النقد إلى أن الاقتصاد الفلسطيني قد دخل خلال العام ٢٠٢٠ في مرحلة انكماش شديد، تراجع النمو خلالها بنحو ١١ في المئة، وقد طالت تداعيات هذا الانكماش مختلف القطاعات والأنشطة الاقتصادية. وهو ما دفع سلطة النقد إلى تولي زمام المبادرة والتدخل منذ البدايات الأولى لظهور جائحة «كورونا» في فلسطين (منتصف شهر آذار).

وقد تمثلت تدخلات سلطة النقد (رغم محدودية قدرتها على التدخل مقارنة بما قامت وتقوم به البنوك المركزية الأخرى في ظل عدم وجود عملة وطنية، وعدم توفر كامل أدوات السياسة النقدية) بإصدار سلسلة من التعليمات شملت مجموعة من الإجراءات والتدابير الاحترازية الرامية للحد من تداعيات هذه الأزمة من خلال التخفيف على المواطنين ودعم السيولة في الاقتصاد، بما في ذلك سداد المستحقات

■ كم كان حجم تأثر المصارف العربية من جائحة «كوفيد-١٩»، وما كانت أبرز القرارات التي اتخذتموها للحد من حجم الأزمة؟

– في ظل الوتيرة المتسارعة لتفاقم أزمة فيروس «كورونا» المستجد، وغياب ملامح الجهوية لدى بعض الاقتصادات لمواجهة هذه الأزمة بشكل آني وفعال، وتبعات ذلك على النشاط الاقتصادي والأسواق المالية خلال وبعد فترة الانتشار المتسارع، عانى الاقتصاد العالمي بلا شك من تداعيات إجراءات الإغلاق على مستوى العالم وما سببته من اضطرابات شديدة في جانبي الطلب والعرض المحليين، والتجارة، والتمويل، لا سيما ما تركز منها في قطاعات كالسياحة والسفر والنقل والخدمات الأخرى. وفي هذا السياق رجح صندوق النقد الدولي أن تتخض الصدمة السريعة والقوية لفيروس «كورونا» عن انكماش في الاقتصاد العالمي بنحو ٤,٤ في المئة خلال العام ٢٠٢٠، مع ترجيح انكماش اقتصاد الدول المتقدمة بحوالي ٥,٨ في المئة والدول الصاعدة والناشئة نحو ٣,٣ في المئة. أما المنطقة العربية فستعاني من انكماش اقتصادي بحوالي ٤ في المئة خلال العام ٢٠٢٠.

ويعد القطاع المصرفي العربي واحداً من أبرز الأنشطة والقطاعات التي عانت من تداعيات أزمة «كورونا»، خاصة وأن غالبية التوقعات التي سبقت هذه الأزمة كانت تشير إلى أن أداء هذا القطاع في العام ٢٠٢٠ سيتمثل امتداداً للأداء الجيد الذي حققه في العام الذي سبقه. وتشير قاعدة بيانات اتحاد المصارف العربية إلى أن الموجودات المجمعة للقطاع المصرفي العربي بلغت حوالي ٣,٧١ تريليون دولار في نهاية العام ٢٠١٩، بزيادة حوالي ٧,١ في المئة عن نهاية العام ٢٠١٨، مشكلة نحو حوالي ١٣٧ في المئة من حجم الناتج المحلي الإجمالي العربي. في حين بلغت الودائع المجمعة للقطاع المصرفي العربي حوالي ٢,٣٤ تريليون دولار، محققة نسبة نمو حوالي ٥,٦ في المئة. أما حسابات رأس المال فبلغت حوالي ٤٣٢ مليار دولار مسجلة نمواً بحوالي ٧,٥ في المئة عن نهاية العام ٢٠١٨. كما تشير التقديرات إلى أن حجم الائتمان الذي ضخه القطاع المصرفي في الاقتصاد العربي حتى نهاية عام ٢٠١٩ قد وصل إلى حوالي ٢ تريليون دولار، وهو ما يشكل نحو ٧٥ في المئة من حجم الناتج المحلي الإجمالي العربي، محققاً نسبة نمو بحوالي ٧ في المئة عن نهاية العام ٢٠١٨.

ولكن مع الانتشار الواسع والسريع لفيروس «كورونا» المستجد وانخفاض أسعار النفط في المنطقة العربية، وجدت المصارف العربية نفسها في العديد من الدول العربية تحت ضغوط شديدة. فمن جهة وجدت هذه المصارف نفسها أمام مجموعة من الإجراءات والتدابير الصادرة عن المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية، بشأن الإجراءات والتدابير الوقائية للتخفيف من أثر انتشار الفيروس على المصارف نفسها من جهة وعلى عملائها من جهة أخرى. ومن جهة ثانية وجدت هذه المصارف نفسها ومن منطلق المسؤولية الاجتماعية أنه يتوجب عليها تقديم تبرعات سخية

التحديات الاقتصادية المختلفة التي تعصف بالعالم. كما تساعد عمليات الدمج هذه المصارف على منافسة المصارف الأجنبية، وتسهم في إمكانية مواكبة التحديات الاقتصادية الراهنة وخاصة أزمة «كورونا»، بالإضافة إلى دعم المشاريع الوطنية الطموحة، وتحفيز المستثمرين الدوليين والمحافظة على استدامة الاستثمار في القطاع المصرفي المحلي. وكذلك ستعزز عمليات الاندماج بين المصارف من قدرة هذه المصارف على توظيف استثمارات أكبر في مبادرات التحول الرقمي في الصناعة المصرفية، وهي المبادرات التي باتت تحظى بأولوية كبيرة لدى المصارف والجهات الرقابية المصرفية والحكومات على السواء.

وعلى المستوى الفلسطيني، فقد شهدت الساحة المصرفية خلال السنوات القليلة الماضية العديد من حالات الاندماج، كان آخرها خلال العام ٢٠٢٠، وذلك في إطار جهود سلطة النقد الرامية إلى إيجاد كيانات مصرفية ذات رخصة جيدة، قادرة على المنافسة وتقديم خدمات مصرفية تضاوي مثيلاتها في العديد من الدول. وبذلك انخفض عدد المصارف العاملة في فلسطين إلى ١٣ مصرفاً محلياً ووافداً (٧ مصارف محلية، ٦ مصارف وافدة) تقدم خدماتها من خلال شبكة من الفروع والمكتب المنتشرة في كافة المحافظات الفلسطينية. كما شهد العام ٢٠٢٠ مباشرة سلطة النقد ترخيص مجموعة من الشركات التي تعمل في مجال خدمات الدفع الإلكتروني، وذلك في إطار جهودها لرقمنة العديد من الخدمات المالية المقدمة للمواطن الفلسطيني.

خطة طموحة

■ ما هي الأولويات الاستراتيجية لمصرفكم المركزي للسنوات الخمس المقبلة؟
- في إطار الجهود المستمرة لمتابعة المستجدات المتعلقة بطبيعة عمل البنوك المركزية على الساحة العالمية، تبنت سلطة النقد في العام ٢٠١٩ خطة طموحة تصف وتشرح من خلالها هيكل ومبادئ العمل الذي سيحكم مستقبل سلطة النقد خلال السنوات الخمس المقبلة. وقد استفادت هذه الخطة من تجارب مجموعة كبيرة من البنوك المركزية في العديد من دول العالم، بعد مواءمتها مع خصوصية الوضع الفلسطيني. ومن أهم التغييرات التي تضمنتها هذه الخطة، التركيز على مفهوم التحول الرقمي وإيلائه مزيداً من الاهتمام وتعزيز المنتجات المالية الإلكترونية، بالإضافة إلى تعزيز القدرات في المجالات التي تكفل لها المحافظة على الاستقرار النقدي والاستقرار المالي، والمساهمة في عملية التنمية الاقتصادية المستدامة. ولهذه الغاية تضمنت هذه الخطة مجموعة من الركائز والمبادرات الاستراتيجية التي تكفل لها تعزيز القدرات الذاتية في المجالات التي تكفل لها حسن الإشراف على الجهاز المصرفي، وإسداء المشورة الاقتصادية للدولة بشأن قضايا الاقتصاد الكلي، وإدارة نظام المدفوعات. على أن يلي ذلك الاستعداد لإدارة سياسة نقدية متكاملة في حال تهيأت الظروف السياسية والاقتصادية الملائمة لذلك. ومن أهم المبادرات والأولويات الاستراتيجية التي ركزت عليها هذه الخطة ما يلي:

- استمرار الحفاظ على سلامة وفعالية النظام المالي عموماً والقطاع المصرفي خصوصاً، وذلك من خلال تعزيز القدرات الرقابية وأطر السياسات الاحترازية الكلية.
- تعزيز مرونة وكفاءة نظم الدفع، وذلك من خلال تطوير استراتيجية للمدفوعات الإلكترونية من جهة، وترخيص شركات خدمات الدفع الإلكتروني من جهة ثانية.
- التأسيس لرقمنة الخدمات المالية، وذلك من خلال دعم وتطوير الخدمات المالية المبتكرة والريادية وتعزيز قدرات الأمن السيبراني.
- تشجيع التنوع في التمويل الحكومي من خلال تطوير استراتيجية للدين الحكومي.
- الاستمرار في التحضيرات الضرورية لموضوع العملة الوطنية وخياراتها، إلى حين أن تصبح الظروف السياسية والاقتصادية مهيأة لذلك.
- التعامل مع القضايا الطارئة التي يمكن أن تؤثر على الاستقرار النقدي والمالي والنمو الاقتصادي.

- دعم وتشجيع الشمول المالي من خلال مزيد من التركيز على الأليات المناسبة للتعامل مع الفئات غير المستفيدة من الخدمات المالية.
- تحفيز النشاط الاقتصادي والنمو الاقتصادي، وذلك من خلال تقديم جملة من الحوافز للقطاع المصرفي لاستهداف بعض الأنشطة والقطاعات الاستراتيجية.
- دعم وتعزيز السبل الكفيلة بزيادة التحويلات المالية، وخاصة تحويلات المغتربين، وتشجيع تدفق رؤوس الأموال للاستثمار في فلسطين. ■

المصرفية والقروض، ومعالجة تداول الشيكات، وتوجيه الائتمان للمشاريع الإنتاجية والمشاريع العاملة في مجال الصحة. كما شملت تعليمات سلطة النقد إجراءات وتدابير إضافية تهدف إلى دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة ودعم عملية التعافي للاقتصاد.

ومما لا شك فيه أن سلسلة الإجراءات التي قامت بها سلطة النقد كانت كفيلة في التخفيف من حدة الضرر من جهة، وفي الإبقاء على استمرارية بعض الأنشطة الاقتصادية من جهة ثانية. وعموماً فقد استهدفت الإجراءات التي اتخذتها سلطة النقد المجالات التالية:

- القطاع الصحي، من خلال توجيه المبالغ المخصصة للمسؤولية الاجتماعية لدعم قطاع الخدمات الصحية. فقد قام القطاع المصرفي ومنذ الأيام الأولى لظهور هذه الجائحة في فلسطين بتقديم مساعدة عاجلة لوزارة الصحة الفلسطينية.
- شبكات الأمان المالي والاجتماعي، وذلك من خلال تأجيل الأقساط الشهرية (الدورية) لكافة المقترضين للأشهر الأربعة المقبلة، وللمقترضين من القطاع السياحي والفندقي للأشهر الستة المقبلة مع إمكانية تمديداتها. إضافة إلى تمديد سقوف بطاقات الائتمان والسقوف الممنوحة للأفراد والمشاريع الصغيرة والمتوسطة المتضررة من الأوضاع الاقتصادية.

● دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة، وذلك من خلال توجيه الائتمان الجديد لهذه المشاريع، ومنح سقوف مؤقتة للعملاء بهدف الحفاظ على استمرار دورة الأعمال.

● استعداد سلطة النقد لتوفير السيولة الليلية اللازمة لمساعدة المصارف في حالات الطوارئ.

● حرص سلطة النقد على الاستمرار في تقديم الخدمات المصرفية لضمان استمرارية دورة الأعمال في الاقتصاد طيلة فترة الأزمة، وذلك استناداً إلى خطط الطوارئ واستمرارية العمل المتاحة لدى المصارف والحفاظ على استمرار الوظائف الحرجة.

● دعوة القطاع المصرفي إلى مزيد من المساهمات للتخفيف من حدة الأزمة من خلال البرنامج المزمع إنشائه لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

● كما تضمنت الإجراءات والتدابير التي اتخذتها سلطة النقد أيضاً، إطلاق «برنامج استدامة»، وهو برنامج تمويلي لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الأكثر تضرراً من الجائحة، من خلال تقديم قروض لهذه المشاريع بشروط وتكاليف ميسرة، وبقيمة ٣٠٠ مليون دولار، تساهم سلطة النقد فيه بمبلغ ٢١٠ مليون دولار. ويهدف البرنامج إلى تمكين المشاريع الأكثر تضرراً من الحصول على التمويل اللازم لتغطية النفقات التشغيلية الطارئة الناجمة عن تراجع الأداء الاقتصادي جراء الظروف الصحية والاقتصادية التي أحدثتها هذه الجائحة، إضافة إلى دعم رأس المال العامل، وبالتالي تمكينهم من الاستمرار في الإنتاج وفي الدورة الاقتصادية. علماً أن تكلفة الإقراض للمشاريع المستفيدة من هذا البرنامج هي أقل تكلفة إقراض موجودة في فلسطين، لا تتجاوز ٣ في المئة متناقص. وقد تقرر أن يكون هذا البرنامج دائماً لمواجهة الجائحة وأثارها من جهة، ولتعزيز النمو الاقتصادي حسب رؤية الحكومة من جهة ثانية.

الدمج يؤدي إلى نشوء كيانات قوية قادرة على مواجهة التحديات

■ بدأنا نشهد عدداً متزايداً لعمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف العربية. ما رأيكم؟

- تعتبر ظاهرة الاندماج من الظواهر العالمية ليس فقط بين المصارف، وإنما بين الشركات أيضاً، من أجل تكوين كيانات كبيرة تتجاوز الحدود القطرية وتعمل على أساس إقليمي أو دولي، من منطلق أن الصمود والاستمرار في السوق من نصيب المصرف أو الشركة الأقوى. وقد أدرك القائمون على الصناعة المصرفية العربية أن القطاع المصرفي العربي يعاني من تضخم في أعداد المصارف الصغيرة والهامشية، التي لا تستطيع الاستمرار بإمكانياتها المتواضعة ورؤوس أموالها المحدودة، خاصة بعد تحرير أسواق السلع والخدمات، وفي مقدمتها الخدمات المصرفية، واتجاه العالم نحو الكيانات الاقتصادية الأقوى القادرة على اختراق الأسواق الدولية في ظل العولمة.

وأخذت ظاهرة الاندماج بالانتشار على مستوى القطاع المصرفي في المنطقة العربية حتى قبل انتشار جائحة «كورونا»، وخصوصاً في دول الخليج العربي. وبطبيعة الحال، فإن استمرار الاندماج بين المصارف سوف يؤدي إلى نشوء كيانات مالية قوية قادرة على تحمل أعباء تمويل المشاريع الكبرى ومواجهة



رشيد المعراج (مافظ البنك المركزي البحريني):

البحرين أول دولة في المنطقة تتيح استخدامات الحوسبة المالية السحابية للبنوك وكذلك أولى الدول التي رخصت لبنوك محلية رقمية

المالية fintech ضمن المصرف المركزي. وفي نهاية حديثه، لفت سعادة المحافظ الى أنهم امام تحديات غير مسبوقة تتمثل في محاولة استيعاب التكلفة الضخمة لجائحة «كورونا» وآثار سياسات وإجراءات إدارة الازمة المطلوبة من الدولة الى جانب الاهتمام بأوضاع المصارف والمؤسسات المالية وحجم التأثير الذي سيطالها من جراء الوباء. ومن هنا تقرر حث المصارف وشركات التمويل على التخفيف من آثار الجائحة على الشركات والمؤسسات ولا سيما الصغيرة والمتوسطة منها من خلال إعادة جدولة المستحقات المالية أو تأجيل أقساط الديون، مضيفاً أنه سيتم العمل على إستراتيجية واضحة للتعامل مع ما ستخلفه الجائحة من آثار اقتصادية ومالية طويلة الأمد على إقتصاد البحرين.

والإفصاح عن أرقام الحسابات والبطاقات بشكل طوعي عبر الاتصالات والوصلات الالكترونية المشبوهة لتفادي حالات الاحتيال والاختراق، حيث يشدد المصرف المركزي على البنوك بإرسال رسائل نصية تحذيرية مستمرة للعملاء بعدم الإفصاح عن أي معلومات خاصة، فضلاً عن التواصل المستمر مع وزارة الداخلية للحد من التجاوزات ومحاولات التحايل، لأن هناك جهات تنتحل صفة البنك أو المصرف المركزي.

وأشار محافظ مصرف البحرين المركزي الى نجاح عملية إدخال نهج التحديث المالي وقواعد السلامة المصرفية الى النظام المصرفي البحريني، وتحديث النظام المالي عبر إدخال التكنولوجيات المصرفية الحديثة وذلك من خلال إنشاء وحدة التكنولوجيا

البحرين يتم الترخيص لها بعد دراسة مستوفية لكل متطلبات الأمن وخصوصية المستخدم وسلامة المعاملة، مشيراً إلى إخضاع أي خدمة رقمية مصرفية لاختبارات وتجارب دقيقة قبل الترخيص للمؤسسة بإطلاقها لاستخدامات العملاء.

وأكد المعراج المستوى العالي والمتقدم لأمن الشبكات والأنظمة المالية والمصرفية في مملكة البحرين، باعتبار أن الأمن السيبراني المعني بحماية الأنظمة والشبكات والبرامج من الهجمات الرقمية يعد في مقدمة أولويات مصرف البحرين المركزي، ومن المتطلبات الأولوية والأساسية لأي نظام مصرفي موجود داخلياً أو خارجياً، منوهاً إلى أهمية رفع مستوى الوعي لدى العملاء بعدم تقديم المعلومات

ابدى محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج اعتزازه بما قام به فريق العمل في توفير القواعد والمتطلبات لتطور هذا القطاع المهم والحيوي، وعدم قصر دوره على الممارسة الرقابية والتنظيمية للبنوك والمصارف، لافتاً إلى أن عمليات التحول الرقمي للمعاملات المصرفية تشهد طفرة نوعية نظراً للمكانة المتقدمة التي تتمتع بها الخدمات المالية البحرينية من استخدام أمن ومنظم، وباعتبارها أول دولة في المنطقة والشرق الأوسط تتيح استخدامات الحوسبة المالية السحابية للبنوك، وكذلك أولى الدول التي رخصت لبنوك محلية رقمية.

كما شدد المعراج على أهمية دور مصرف البحرين المركزي في التحول نحو الصيرفة الرقمية، حيث أن قنوات الدفع الرقمية المستخدمة في مملكة

ملتزمون بنجاحكم

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

الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات

اتصل على (623)NBF8008
لنبدأ شراكتنا
nbf.ae



عبد الحميد الأحمدى (محافظ مصرف الإمارات المركزي): يواجه الاقتصاد العالمي أسوأ أزمة اقتصادية بعد الكساد الكبير

تبنى أحدث التقنيات الرقمية

وموازة للجهود المبذولة من الجميع للحدّ من آثار الجائحة على استقرار الإقتصادات الوطنية، لفت **الأحمدى** إلى أنه لا يمكن أن نغفل عن التطورات الأخرى التي يشهدها القطاع المصرفي والمالي، والتي من شأنها أن تساهم في رسم ملامحه المستقبلية وبشكل خاص في مرحلة ما بعد الجائحة، والتي يأتي في طليعتها الدور المتنامي للتقنيات المالية الحديثة وعملية التحول الرقمي للخدمات المصرفية. وفي هذا الإطار، أشار إلى أن مجلس إدارة المصرف المركزي برئاسة الشيخ **منصور بن زايد آل نهيان**، نائب رئيس مجلس الوزراء وزير شؤون الرئاسة، ارتأى بضرورة تبني المصرف المركزي لأحدث التقنيات الرقمية من أجل تسيير الأعمال بالسرعة اللازمة والكفاءة المطلوبة، معلناً أن اليوم وأكثر من أي وقت مضى، أصبحت الرقمنة تلعب دوراً أساسياً في تحقيق النمو الإقتصادي والإستقرار النقدي، وذلك من خلال توفير هذا أفضل الحلول المالية الرقمية للمؤسسات والشركات والأفراد.



أكد **عبد الحميد محمد سعيد الأحمدى**، محافظ مصرف الإمارات المركزي، خلال حوار له أن الظروف الصحية والاقتصادية والمعيشية التي فرضها علينا تفشي وباء «كوفيد-19» لم يسبق أن شهدناها مطلقاً لا في الوطن العربي، ولا في أية منطقة من العالم، فضلاً عن التداعيات العميقة لهذه الجائحة على الإقتصاد العالمي وإقتصادات دول المنطقة وإستقرارها المالي والنقدي، مشيراً إلى أن المصارف المركزية في العالم لعبت في ظل الجائحة دوراً جوهرياً في دفع العجلة الإقتصادية مع الحرص على سلامة القطاع المصرفي والمالي، لافتاً إلى مواصلة العمل مع المصارف المركزية والهيئات ذات الصلة لوضع الخطط والسياسات الرامية إلى الإستجابة السريعة للأزمات.

وأوضح **الأحمدى** أن الإقتصاد العالمي يواجه أسوأ أزمة إقتصادية بعد الكساد الكبير، إذ يتجاوز حجم الخسارة المتوقعة للناتج العالمي لعامي 2020 و2021 حوالي عشرة تريليون دولار، حيث انعكست تداعيات جائحة «كورونا» في تراجع للتجارة الدولية وتدفقات رؤوس الأموال إلى الأسواق الناشئة، وصاحب ذلك فقدان كبير للوظائف على مستوى العالم، وإنعكاس فقدان هذه الوظائف في تفاقم مخاطر الفقر، معلناً أن ذلك يضع المصارف المركزية والسلطات الرقابية والإشرافية أمام تحديات غير مسبقة، مضيفاً أنه تحتم عليهم جميعاً كمصارف مركزية، إتخاذ إجراءات وتدابير عاجلة لمواجهة تداعيات الجائحة، التي أرخت بثقلها على قطاع الأعمال وعلى النشاط الإقتصادي بشكل عام، ما كان له طبيعة الحال أثر ملحوظ على عمل البنوك والمؤسسات المالية والإستثمارية.

١٠٠ مليار درهم لدعم الاقتصاد الوطني

وأشار **الأحمدى** أن دولة الإمارات العربية المتحدة، بموقعها الإقتصادي وحركتها التجارية والسياحية النشطة، لم تكن بمنأى عن الآثار الإقتصادية لجائحة «كوفيد-19»، وأن مصرف الإمارات المركزي بادر منذ شهر مارس 2020 بإطلاق خطة الدعم الإقتصادي الموجهة للمتضررين من تداعيات وباء «كوفيد-19» بقيمة 100 مليار درهم سعياً إلى دعم الاقتصاد الوطني.

وأوضح أن هذا الإجراء ساهم في تسهيل توفير إعفاء مؤقت من دفعات أصل الدين والفوائد على القروض القائمة لكافة شركات القطاع الخاص والمعلماء الأفراد الذين طالهم آثار الجائحة في الدولة، إضافة إلى تخفيض مبالغ رأس المال التي يتعين على البنوك الإحتفاظ بها مقابل قروضها الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة تتراوح بين 15 و25 في المئة، وبالتالي تسهيل حصول هذه المؤسسات على مزيد من التمويل، مؤكداً مواصلة المصرف المركزي إتخاذ المزيد من التدابير لدعم الإقتصاد الاماراتي، حيث تم رفع إجمالي قيمة الإجراءات المتعلقة برأس المال والسيولة إلى 256 مليار درهم، وتخفيض نسبة الإحتياطي الإلزامي من الودائع تحت الطلب بمقدار النصف لجميع البنوك، إضافة إلى تمديد تسهيلات التمويل ذات التكلفة الصفرية المغطاة بضمان للبنوك وشركات التمويل المشاركة في خطة الدعم حتى نهاية العام 2020.

توفير أقصى درجات الشفافية في المعاملات المالية ومكافحة الجريمة المنظمة

وتطرّق أيضاً خلال الحوار لمسألة بالغة الأهمية التطورات الاخيرة المتعلقة بجهود مواجهة غسل الأموال ومكافحة تمويل الارهاب، مؤكداً إستمرارهم كسلطات رقابية وإشرافية في الحرص الشديد على إتخاذ الإجراءات الضرورية لتعزيز سلامة القطاع المصرفي وتحسين بيئة الأعمال الدولية تجاه الفساد عبر توفير أقصى درجات الشفافية في المعاملات المالية ومكافحة الجريمة المنظمة، لافتاً إلى أن من خلال دوره الرقابي، سيتابع المصرف المركزي تطبيق معايير مجموعة العمل المالي (FATF) لضمان نظام مالي شمولي وآمن، أخذاً بالإعتبار إرشادات بنك التسويات الدولية في هذا الشأن.

إطلاق منصة «بُنى» للمدفوعات العربية

وفي ختام حوارهِ، أشاد **الأحمدى** بالتقدم الحاصل في إنشاء المؤسسة الإقليمية لمقاصة وتسوية المدفوعات العربية المملوكة من صندوق النقد العربي، وإطلاق منصة «بُنى» للمدفوعات العربية،

حيث تمثل «بُنى» منصة دفع متعددة العملات تقدم خدمات المقاصة والتسوية بالعملات العربية والعملات الدولية التي تتوفر فيها شروط الأهلية، لمقاصة وتسوية المعاملات المالية العربية البينية وكذلك المعاملات المالية بين الدول العربية والشركاء التجاريين الرئيسيين للدول العربية، مشيراً إلى أن المنصة تهدف إلى تمكين المؤسسات المالية والمصرفية في المنطقة العربية بما في ذلك المصارف المركزية والتجارية، من إرسال وإستقبال المدفوعات البينية في جميع أنحاء المنطقة العربية وخارجها بصورة آمنة وموثوقة بتكلفة مناسبة وفعالية عالية، مضيفاً أن منصة «بُنى» تقدم إلى المشاركين حلول دفع حديثة تتوافق مع المعايير والمبادئ الدولية ومتطلبات الإمتثال الدولية، مؤكداً أن إطلاق المنصة يشكل خطوة هامة نحو تعزيز فرص التكامل الإقتصادي والمالي في المنطقة العربية ودعم الروابط الإستثمارية مع الشركاء التجاريين للدول العربية في مختلف القارات.

تم ضخ ١٠٠ مليار درهم لدعم الاقتصاد الوطني ووفرنا أقصى درجات الشفافية في المعاملات المالية

Your Partner in Progress

For over 47 years, Bank of Sharjah has accompanied the UAE on its remarkable journey, step by step.

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

OFFICES AND BRANCHES

Sharjah/Head Office & Branch: +971 6 5694411

Abu Dhabi Branch: +971 2 6795555

Al Ain Branch: +971 3 7517171

Dubai Al Garhoud Branch: +971 4 2827278

Dubai Media City Branch: +971 4 3695545

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

Musaffah Industrial Area Branch: +971 2 6222114

Toll Free 800883267

Follow us on social media: @BankofSharjah



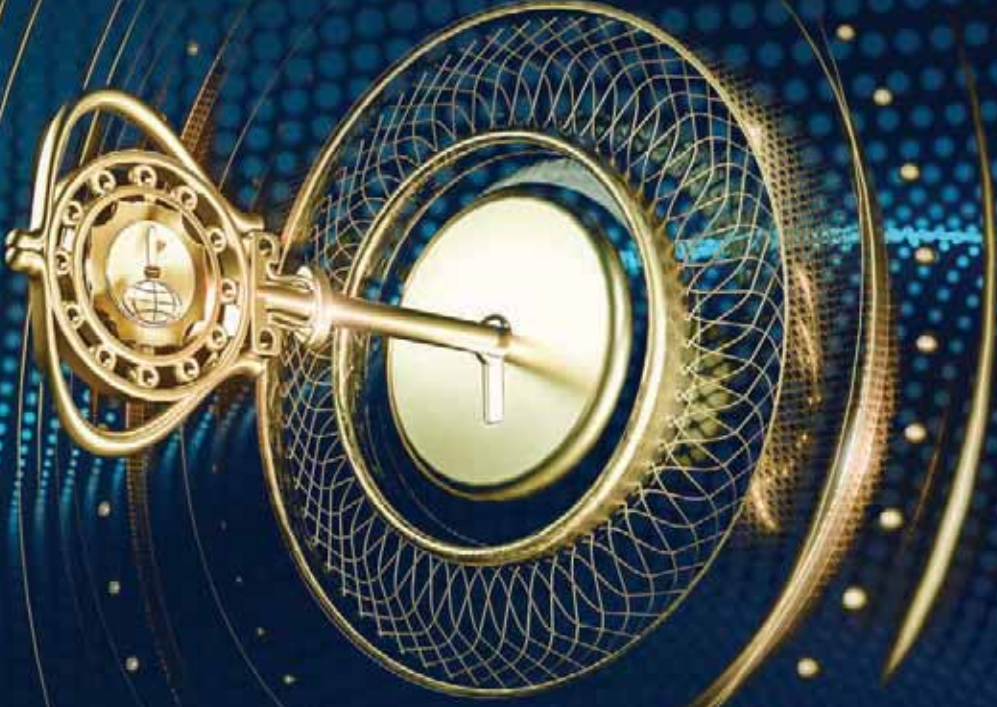
بنك الشارقة
Bank of Sharjah



مِصْرَ التِّجَارَةِ وَالتَّمْيِينِ

BANK OF COMMERCE & DEVELOPMENT

أول وأكبر مصرف خاص في ليبيا



www.bcd.ly

مصرف التجارة والتنمية, منارة المصارف الخاصة في ليبيا

مصرف التجارة والتنمية أول وأكبر مصرف خاص في ليبيا، يقدم لزيائنه جميع الخدمات المصرفية العالمية مما يجعله الشريك المثالي الذي يفتح آفاق الأعمال، حيث يتم من خلالها تقديم هذه الخدمات بكل سرعة وسهولة ودون أي زحام أو انتظار وبمعاملة خاصة، فأهلاً وسهلاً برجال الأعمال.

مصرف التجارة والتنمية من بنغازي الى العالم.

Bank of Commerce & Development, **The minaret of banking in Libya**

Imagine a bank that actually helps you get what you want. Instead of red tape, loan committees and canned lending formulas, work with a decision-maker who can back you up from start to finish.

Now imagine that bank being the first and biggest private bank in Libya. It can get you places. BCD is your perfect partner in the realization of your dreams, your story and aspirations.



علي محمد سالم الحبري
(محافظ مصرف ليبيا المركزي)؛

خلال الربع الثاني من ٢٠٢١ نكون انتهينا من عملية توحيد البنكين المركزيين

طمأن محافظ مصرف ليبيا المركزي علي محمد سالم الحبري الى قرب توحيد الأخير المنقسم بين المقر الرئيسي المعترف به دولياً في العاصمة طرابلس (غرب البلاد) وبين آخر مواز في مدينة البيضاء (شرق البلاد)، وأبدى نفاؤه من المرحلة الجديدة التي ستحمل معها تخطي المعاناة الناتجة عن الثورة والازمة الاقتصادية والنقدية التي تعصف بالبلاد، متوقعا ان تشهد ليبيا تغييرات اقتصادية كبيرة خلال العام ٢٠٢١، موضحا كيفية التصدي لوباء «كورونا» عبر توفير محفزات لاصحاب القروض كي يتمكنوا من التأقلم مع الاوضاع.

ليبيا ستشهد تغييرات اقتصادية كبيرة خلال ٢٠٢١

تغييرات اقتصادية كبيرة خلال العام ٢٠٢١ انطلاقاً من العمل على توحيد البنك المركزي الليبي بعد الانقسام الذي دام لسنوات. وتكمن أهمية التوحيد في وضع السياسات اللازمة بهدف ايجاد حل لازمة السيولة. **الاقتصاد ضحية السياسة**

■ هل تؤدي عمليات الدمج بين المصارف لخلق كيانات ضخمة؟

– لا اعتقد حصول عمليات دمج او استحواذ في السوق الليبية خلال المرحلة الحالية، وكل ما نقوم به هو عملية اعادة تأهيل البنوك العاملة وتلك التي لا تملك القدرة على زيادة رأس المال سيتم دمجها، وذلك خلال الربع الثاني من العام ٢٠٢١، حيث نكون قد انتهينا من عملية توحيد البنكين المركزيين، ونحن متفائلون من المرحلة الجديدة وسنتخطى المعاناة الناتجة عن الثورة والازمة السياسية والنقدية التي رافقتنا لسنوات عديدة بعدما وقع الاقتصاد ضحية السياسة. ■

متفائلون بالمرحلة

**الجديدة التي ستحمل معها
تخطي المعاناة الناتجة عن
الثورة والازمة الاقتصادية
والنقدية في البلاد**

توحيد البنك المركزي

■ تعاني السوق الليبية نقصاً في السيولة سواء المحلية أو الاجنبية. هل هناك خطوات معينة ستخذونها لتوفير العملات الصعبة في السوق؟

– نعاني من مشكلات اقتصادية مرتبطة بالنقد والسيولة، الا ان الاحتياطات الاجنبية لا تزال جيدة وهي قادرة على تسهيل العمل لفترات استدامة ممكن ان تزيد على خمس سنوات. من جهة أخرى، نعمل على اعادة تقييم الدينار الليبي وإصدار سعر صرف جديد لمواجهة الآثار الاقتصادية الناجمة عن الثورة والجائحة، فضلا عن أن ليبيا ستشهد

تأقلم مع المتغيرات

■ كيف تقومون واقع القطاع المصرفي الليبي في ظل جائحة «كوفيد-١٩»؟

– شهدت ليبيا ثورة كبيرة خلال العام ٢٠١١ أثرت بشكل جوهري على القطاع المصرفي، وحالياً نعاني من جائحة «كوفيد-١٩» التي تؤثر على مجمل قطاعات الدولة، ومنها القطاعات المصرفية التي تتعرض للمخاطر الناجمة عن عدم القدرة على السداد بسبب توقف الاعمال. اما مواجهة الوباء فتتم من خلال التفاعل بين البنوك والمصرف المركزي عن طريق تسهيل كافة الاجراءات المتعلقة بالسداد واعادة الجدولة، فضلا عن توفير محفزات لأصحاب القروض كي يتمكنوا من التأقلم مع الاوضاع الراهنة، في حين ان المجتمع الليبي بدأ التأقلم مع المتغيرات الناتجة عن الجائحة.

■ ما هي الخطوات التي تقومون بها لمساندة المصارف العاملة في ليبيا؟

– نحاول كمصرف ليبيا المركزي اعتماد أدوات رقابية لتخفيف الآثار السلبية للجائحة، ضماناً لاستمرار عمل القطاع المصرفي.

Supporting trade across five continents



As a MENA-centric international bank, we combine in-depth local market knowledge with extensive global capability to deliver bespoke financial solutions tailored to your specific needs.

Whether in manufacturing, transport, telecommunication, technology or any other sector driving trade and investment, our 40 years of on-the-ground experience, agile operational model and digital capabilities come together to maximise the potential of your business globally.

www.bank-abc.com

Transaction Banking | Specialised Finance | Islamic Finance | Real Estate Finance | Capital Markets | Financial Market Sales

A team committed to your success

 **BankABC**

علامتها التجارية حافظت على أعلى تقييم في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا

عبدالله مبارك آل خليفة (الرئيس التنفيذي لمجموعة QNB):

ملتزمون بتحقيق النمو المستدام والمربح والاستفادة من فرص النمو المستقبلية



منذ تأسيسها في ١٩٦٤ تواصل مجموعة QNB تحقيق معدلات نمو قوية، حيث أصبحت أكبر المؤسسات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، وحافظت QNB على تصنيف ائتماني مرتفع يعتبر ضمن الأعلى في المنطقة طبقاً لعدد من وكالات التصنيف العالمية الرائدة مثل ستاندرد أند بورز (A) وموديز (Aa3) وفيتش (A+). كما حاز البنك على جوائز عديدة من قبل كثير من الإصدارات المالية العالمية المتخصصة.

الرئيس التنفيذي للمجموعة عبدالله مبارك آل خليفة رأى ان جائحة «كوفيد-١٩» غيرت العالم والقطاع المصرفي وطاولت أيضاً جميع القطاعات، بحيث أدت الى إنشاء نمط جديد في نماذج التشغيل ولاسيما في القطاع المصرفي.

وفي ما يخص QNB، كشف آل خليفة عن إطلاقه وبنجاح حملة لتقديم خدمات عبر الإنترنت لجميع العملاء من الشركات، فكانت استجابة سريعة لتحديات الجائحة من خلال تدابير مناسبة أثبتت قدرته على التعامل مع التحديات، ولفت الى التحضير لإطلاق المزيد من الباقات الجديدة من الخدمات البنكية المتطورة والرقمية في القريب العاجل، من بينها خدمات الدفع اللاتلامسي، مؤكدا التزام العمل على ترسيخ تحقيق النمو المستدام والمربح والاستفادة من فرص النمو المستقبلية، مطمئنا الى ترسيخ مكانة QNB كأحد البنوك الرائدة في الشرق الأوسط وإفريقيا وجنوب شرق آسيا، مشددا على مواصلة توسيع الإيرادات وتوزيعها لتقديم أرباح أكبر وأكثر استدامة للمساهمين، موضحا ان النظر في عمليات الاستحواذ المحتملة تتم على أساس اغتنام أفضل الفرص المتوفرة فقط اذا كانت مناسبة استراتيجيا.

خدمات عبر الإنترنت

■ ما هي تأثيرات جائحة «كورونا» على أعمال QNB، وكيف تمكنت من التعامل معها؟

– في أعقاب جائحة «كوفيد-١٩» وعمليات الإغلاق المصاحبة لها، قام QNB بتوجيه العملاء نحو استخدام القنوات الرقمية وذلك عبر الحملات الإلكترونية والإعلانات المنشورة في وسائل التواصل الاجتماعي،

حيث قمنا بزيادة الحد الأقصى لمعاملات

تحويل الأموال وإلغاء رسوم التحويل

لتشجيع المزيد من العملاء على

استخدام قنوات QNB الإلكترونية

لإجراء معاملات التحويل الرقمية بدلاً

من استخدام الخدمات المصرفية في

الفروع، وبالتالي تقليل الحاجة إلى المعاملات

الورقية أو زيارة الفروع. كما قمنا أيضاً بنشر أجهزة إضافية

لدعم خدمات الصرافين عبر أجهزة الصراف الآلي التفاعلية

الخاصة بـ QNB وقمنا بزيادة نقاط التواصل مع العملاء لإجراء

عمليات إيداع الشيكات عبر أجهزة الصراف الآلي.

وقد تم استكمال عملية تقليل زيارة الفروع بزيادة خدمات

القنوات الرقمية، مما يضمن تجربة سلسلة للعملاء أثناء فترة الجائحة. وتمكن QNB من إجراء تحسينات متعددة خلال فترة زمنية وجيزة وفقاً لمعايير الحماية والأمان الخاصة بالبنك. وقد ظلت تجربة العملاء من أولويات التطوير في QNB.

وفي ظل البيئة الحالية المتأثرة بجائحة «كوفيد-١٩»، أطلق

QNB بنجاح حملة لتقديم خدمات عبر الإنترنت لجميع

العملاء من الشركات، مما يقلل الحاجة إلى

المعاملات الورقية أو زيارة الفروع. ومن

خلال هذه المنصة، يمكن للعملاء إدارة

وتنزيل وتحميل المستندات ذات

الصلة إلكترونياً من دون الحاجة إلى

التفاعل وجهاً لوجه.

نحضر لإطلاق المزيد من باقات الخدمات البنكية المتطورة والرقمية

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة

في الاعوام الماضية؟

– غيرت جائحة «كوفيد-١٩» العالم والقطاع المصرفي.

وكغيرنا من المؤسسات المالية، فقد تأثرنا بالاتجاهات

العالمية والإقليمية التي توسعت أو تسارعت نتيجةً لهذا

الحدث. وكانت استجابتنا سريعة، حيث قمنا باتخاذ تدابير

مناسبة وأثبتنا قدرتنا على التعامل مع التحديات.

رقمنة الأنشطة المصرفية

■ تأثر قطاع التجزئة المصرفية كثيراً خلال العام ٢٠٢٠ مع انتشار فيروس «كورونا»، فما هي خططكم بشأنه وماذا عن أبرز المنتجات الجديدة والخدمات المصرفية التكنولوجية التي يستهدف البنك إطلاقها؟
- بالتأكيد أن جائحة «كوفيد-١٩»، قد أثرت بشكل مفاجئ على جميع القطاعات وأدت إلى إنشاء نمط جديد في نماذج التشغيل، ولا سيما في القطاع المصرفي. والجدير بالذكر أن خطط QNB الاستراتيجية كانت تركز بالأساس وقبل الجائحة على رقمنة جميع الأنشطة المصرفية ولكن الجائحة عملت على تسريع وتيرة العمل وتنفيذ الخطط بشكل كبير ومركز، حيث تم توظيف جميع مواردنا للتوعية والتعريف بخدماتنا الإلكترونية والرقمية لكافة العملاء لتمكينهم من الاستفادة

من هذه الخدمات بكل سهولة والحفاظ على

سلامتهم وسلامة المجتمع. كما أننا

بصد إطلاق المزيد من باقات جديدة

من الخدمات البنكية المتطورة

والرقمية في القريب العاجل وعلى

سبيل المثال وليس الحصر، خدمات

الدفع اللاتلامسي Contactless Pay من

خلال تطبيق الجوال والأجهزة القابلة للارتداء

حول المعصم Wearables وتفعيل خدمات الدفع الرقمية العالمية مثل Samsung Pay و Apple Pay، كما أننا نعمل على توفير معظم الخدمات والمنتجات البنكية من خلال تطبيق الهاتف الجوال التي تتم بشكل أساسي حالياً من خلال الفروع.

كما قمنا بالفعل بتوفير العديد من الخدمات سابقاً لجميع العملاء من خلال أجهزة الخدمة الذاتية الذكية للاستغناء عن زيارة الفروع لإتمام مثل هذه المعاملات والتي عملت على توفير الوقت والراحة في بيئة آمنة، وتجدر الإشارة إلى أن إقبال العملاء على مثل هذه الخدمات الإلكترونية شهد ازدياداً واستدامة حتى بعد تخفيف القيود المرتبطة بمواجهة الجائحة، مثل إيداع الشيكات ألياً، إجراء المعاملات بدون بطاقات وإصدار الشيكات ألياً وتحديد المواعيد المسبقة لزيارة الفروع المناسبة لتجنب الانتظار.

تحقيق النمو المستدام والمربح

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

- بالرغم من التحديات التي نتعرض

لها، فإن استراتيجيتنا لأن نصبح أحد البنوك الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وجنوب شرق آسيا لم تتأثر. ولا زلنا ملتزمين بهدفنا على المدى الطويل المتمثل في تحقيق النمو المستدام والمربح. وتقوم استراتيجيتنا على تمكين البنك من الاستفادة من فرص النمو المستقبلية بالانتقال إلى نموذج يعتمد بدرجة أكبر على الرسوم في أعمال تتميز بهوامش أكبر، والتركيز على محورين أساسيين: حماية مكانتنا الرائدة في السوق في قطر، ومواصلة نمونا الدولي.

لتحقيق هذه الأهداف، نقوم بتعزيز وضعنا في قطر من خلال الحفاظ على حصتنا في السوق وربحيتنا. وعلى مر السنين، قمنا بدعم الحكومة في جهودها لتنويع وتنمية اقتصاد البلاد وقدمنا التمويل للعديد من

المشاريع الكبرى في قطاعات البناء

والنقل والأمن الغذائي والبنية التحتية.

وعلى الصعيد الدولي، فقد قمنا

بترسيخ مكانة QNB كأحد البنوك

الرائدة في الشرق الأوسط وإفريقيا

وجنوب شرق آسيا من خلال النمو العضوي

وغير العضوي. ويتم استكمال استراتيجيتنا العامة للمجموعة باستراتيجيات محلية في كل بلد من بلدان شبكتنا. وتتماشى هذه الاستراتيجيات المحلية مع الاستراتيجية العامة للمجموعة، وبالتالي فإنها تساهم في تحقيق الأهداف الشاملة المرتبطة بالنمو والأرباح. ونخطط لمواصلة توسيع وتنويع إيراداتنا لتقديم أرباح أكبر وأكثر استدامة لمساهمينا مع إدارة المخاطر بعناية. ومن خلال الاستفادة من أوجه التنسيق في قطر وعبر شبكتنا بأكملها، نقوم باستمرار بتحسين الكفاءة لزيادة الربحية. وبقدر ما نحن طموحون، فإننا أيضاً حذرون. لهذا السبب، نقوم بذلك في خطط التوسع العضوي المحتمل أو عمليات الاستحواذ. إن آفاق الاقتصاد الكلي، وجاذبية القطاع المصرفي (إمكانات الاختراق والنمو)، والقدرة على متابعة عملاء QNB الحاليين، وشهية المخاطرة، والمتطلبات التنظيمية لدخول السوق، كلها أمور تؤخذ في الاعتبار في كل حالة. ويتم

النظر في عمليات الاستحواذ المحتملة

على أساس اغتنام أفضل الفرص

المتوفرة، و فقط إذا كانت مناسبة من

الناحية الاستراتيجية. ■



استراتيجيته قائمة على سمعته المحلية وتحديد المخاطر وتعزيز ملفه المالي فيتش تثبت التصنيف الائتماني لبنك الدوحة عند الدرجة A ممتاز

الأولوية لتحسين نوعية الأصول عبر تشديد معايير الاكتتاب ويشمل ذلك زيادة الاقراض الحكومي وتخفيض التعرضات في مجال الانشاء والعقارات وترشيد التكلفة وتقوية رأس المال الأساسي. ومن المحتمل ان يسجل البنك نموا معتدلا على مدى أفق التصنيف، بالرغم من انه يهدف الى الحفاظ على مركزه الراسخ في السوق في الوقت نفسه، وسيعطي البنك الأولوية لتحسين جودة الأصول من خلال تشديد ضوابط المخاطر في ما يتعلق بعملياته في دول مجلس التعاون الخليجي، وكذلك تخفيض تعرضاته لقطاعي الانشاءات والعقارات اللذين يتسمان بمخاطرها العالية، فضلا عن المراقبة الفعالة للقروض. كما يخطط البنك لترشيد التكاليف، والحفاظ على



الشيخ فهد آل ثاني

هامش صافي الفائدة بما يتماشى مع البنوك الاخرى في السوق، وتعزيز رأس المال الاساسي لديه.

وترى وكالة التصنيف ان خطة بنك الدوحة المتعلقة بالحد او التخارج من المخاطر قد تواجه صعوبات في المديين القصير الى المتوسط، وذلك في ضوء تأثيرات جائحة «كورونا» والتوقعات الخاصة بتباطؤ النمو في قطر في العام ٢٠٢٠-٢٠٢١ وكذلك انخفاض أسعار المنتجات الهيدروكربونية، والذي من شأنه التأثير على الانفاق الرأسمالي الحكومي.

تثبتت وكالة فيتش التصنيفات الائتمانية لبنك الدوحة وشملت قدرة البنك على الوفاء بالتزاماته المالية على المدى الطويل IDR، وتصنيف الدعم SR، وتصنيف الحد الأدنى للدعم SRF التي تعكس توقعات الوكالة بأرجحية قيام الجهات الحكومية القطرية بالتحرك لدعم البنوك المحلية ان دعت الحاجة، ويؤكد التصنيف القدرة القوية للحكومة القطرية على دعم بنوكها بحسب التصنيف الممنوح اليها عند AA- مستقر، حيث ترى وكالة فيتش ان قطر مستعدة تماما لتقديم هذا الدعم للقطاع المصرفي والبنك.

واستطاع بنك الدوحة تأسيس سمعة عريقة ومعروفة في قطر، حيث تبلغ حصته من الاقراض والودائع في القطاع ٦ في المئة كما في نهاية سبتمبر ٢٠٢٠ ويمتلك ثاني أكبر شبكة فروع تقليدية.

ويحظى البنك بالتصنيف الائتماني نفسه من الدرجة A للحد الأدنى من الدعم SRF لبنوك قطرية أخرى ذات اهمية في النظام المصرفي. ويستمد جدارته الائتمانية من سمعته المحلية العريقة في قطر واستراتيجيته القائمة على تحييد المخاطر وتعزيز ملفه المالي على المدى المتوسط الأجل. وتشير وكالة فيتش الى ان استراتيجية البنك عُدت بهدف اعطاء

بنك الدوحة يطلق بطاقة لولو ماستر كارد الائتمانية الجديدة

د.ر. سيتارامان: تمنح تجربة استثنائية ومكافآت مميزة وخصائص رائعة



احتفل بنك الدوحة، احد اكبر البنوك التجارية الخاصة في قطر، بإطلاق بطاقة ائتمان بعلامة تجارية مشتركة - بطاقة لولو بلاتينيوم ماستر كارد الائتمانية. وقد تم كشف النقاب عن البطاقة الجديدة، التي تمنح تجربة بلاتينية متكاملة ومجموعة من المكافآت الحصرية والمزايا الخاصة خلال فعالية أقيمت داخل المقر الاقليمي لمجموعة اللولو. وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة البنك الدكتور ر. سيتارامان في كلمته الافتتاحية بهذه المناسبة: «يلتزم بنك الدوحة بمكانته باعتباره اهم البنوك التي تقدم حولا مبتكرة للعملاء وستمنح بطاقة لولو بلاتينيوم ماستر كارد الجديدة تجربة استثنائية ومكافآت مميزة وخصائص رائعة تناسب فئات متعددة من أصحاب الدخل، ونحن في غاية الفخر بهذا المنتج الجديد المبتكر ونثق بأنه سيغير مفهوم بطاقة الائتمان».

ان بطاقة لولو بلاتينيوم ماستر كارد الجديدة هي بطاقة مميزة وحصرية تدعم تقنية الدفع دون لمس، وتوفر مجموعة واسعة من المزايا التي تشمل توفيراً يصل الى ٥ في المئة على كافة المشتريات من محلات اللولو في قطر، وامتياز الدخول المجاني غير المحدود الى ٢٥ صالة مطار، والاستفادة من الوصول الى عروض تطبيق انترتين من بنك الدوحة «اشتر واحدة واحصل على الأخرى مجاناً»، ومزايا حصرية للسفر وعروض تتلاءم مع أسلوب الحياة العصري.

وبالإضافة الى ذلك، يحصل حاملو البطاقة على خصم يصل الى ١٠ في المئة لدى العلامة التجارية الفاخرة فارفيتش وخصم يصل الى ١٥ في المئة في مجموعة قرى التسوق الأوروبية. اما بالنسبة لرواد العطلات، فستقدم البطاقة خصماً يصل الى ٣٠ في المئة عند القيام بعملية حجز على موقع كليتريب، واسترداداً نقدياً يصل الى ١٠ في المئة عند القيام بالحجز على موقع booking.com، وعلاوة على ذلك، فإن البطاقة هي مجانية للسنة الأولى من الاصدار مع ميزة الحصول على بطاقتين اضافيتين مجانيتين مدى الحياة.

وقال الرئيس التنفيذي للخدمات المصرفية للأفراد في بنك الدوحة بريك المري: «ان بطاقة لولو بلاتينيوم ماستر كارد هي المعيار الجديد لبطاقات الائتمان ذات العلامة التجارية المشتركة، حيث ستتيح البطاقة الجديدة الوصول الى عالم من المزايا الرائعة لشريحة واسعة من العملاء».



صندوق مؤشر بورصة قطر للصناديق المتداولة
التي هي الصناديق المتداولة

استثمر في صندوق مؤشر بورصة قطر للصناديق المتداولة واحصل على نتائج مؤشر بورصة قطر



*تطبق الشروط والأحكام

+974 4015 5330
www.qetf.com.qa

خدمة العميل قلب عملنا

شركة سَيِّب للتأمين وإعادة التأمين ذ.م.م.
شركة وطنية مرخصة من قبل هيئة تنظيم مركز قطر للمالرخصة رقم 00114

+974 4402 6888 ☎ +974 4402 6800
www.seibinsurance.com

Dr. R. Seetharaman (Group CEO – Doha Bank)



Doha Bank strives to deliver customer-centric solutions with a philosophy to be a “one stop shop” financial services provider

Dr. Raghavan Seetharaman, Group CEO of Doha Bank, has been recognized globally for his contribution to banking and sustainability. His vision of a greener, more equal and harmonious world has informed the trajectory of his career and his leadership philosophy. He was taught to transform challenge into opportunity and duty into destiny. Dr. Seetharaman has always approached any crisis with optimism, seeing a unique opportunity to break down dividing lines that cross our society, from wealth to race and class. According to him, a sustainable future is one that promises equality and quality of life for us all. He believes that with education, meditation and integrating the heart and mind, one consciously drives his values. With his sights always set on the long-term, Dr. Seetharaman was determined to create the future he wanted to live. He elaborates on the importance of mindset to achieving goals, assuring that every day cultivate the energy and enthusiasm in every one of us. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the occasion of its annual publication, Dr. Seetharaman talked about the impact of covid-19 on Arab banks and the challenges they are facing. He further gave us an idea about the products and services Doha Bank aims to launch and expressed his outlook for the coming years.

*** Did “Covid-19” pandemic affect Arab banks businesses in general and your bank in particular, and how did you manage to deal with it?**

The COVID-19 is an unprecedented crisis and has impacted most of the industries including banking. The impact has been significant in many respects, however, Governments in most of the countries have adopted several measures to support the industries and overcoming the crisis. The State of Qatar also issued a package of policies to contain the virus and its effect on public health and a package of economic measures to mitigate its negative repercussions on the Qatari economy - including a support program implemented by the Qatar Central Bank (QCB) for affected sectors. Doha Bank is an important player in Qatar’s banking eco-system and have supported government and QCB initiatives during the health crisis. During the initial days of crisis, bank has carefully evaluated the situation and have initiated business continuity practices. Additionally, we took a prudent approach and emphasized on better risk management practices to manage potential business disruption. As things are getting back to normal, we will continue supporting our customers and all stakeholders in the society.

Banking industry is going through a major shift

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

Banking industry is going through a major shift. Economic, social, technological and customer expectations are changing radically. As customer-centricity is at the core of Doha Bank values, we are aligning our banking practices to meet customer expectations and changing dynamics. The fundamental challenge is to align ourselves with radically changing external environment and continue delivering value to customers and shareholders. Few of the key challenges that banking industry is going through are risk and capital management whether it is in terms of credit risk, liquidity risk or cyber risk.

*** In a period where digital transformation is a must, do you intend to close a number of branches and replace them with digital ones?**

To maintain a competitive advantage within the industry, it is imperative for Doha Bank to continuously introduce innovative products and invest in digital channels (e.g. internet banking, mobile banking and other alternative channels). This strategy is intended to enhance customer value, operational efficiency, online sourcing and origination of products and future optimization of branch network. The bank continuously evaluates its digital strategy and takes a prudent approach in terms of scaling down operations from branches. The pandemic has also highlighted the importance of digital innovation as part of building resilience and meeting the needs of the future.

*** The retail banking sector has been affected a lot this year with the spread of the Coronavirus. What are the bank’s plans to deal with and what about the most prominent products and technological banking services that the bank aims to launch?**

During the COVID-19 pandemic, Doha Bank prioritized the health & safety for customers and employees, and adopted all the measures as guided by the various Government bodies. The bank ensured customers

(retail or corporate) were able to avail all banking services and our 24/7 channels have ensured that customers were getting most of the banking services through alternative channels.

Doha Bank is working towards introducing customer-centric solutions for personal banking clients. Similarly, we are in the final phase of completing few technological innovations. We are confident that once introduced, our customers will like the solution.

*** What are the latest achievements and developments of your bank?**

Doha Bank consistently strives to deliver customer-centric solutions with a philosophy to be a “one stop shop” financial services provider. During the pandemic, Doha Bank facilitated customer transactions when most of our staff were operating from home; our alternative channels were also available round-the-clock to service customers.

On innovation front, we have recently introduced facial and voice authentication for mobile banking. We have heard lot of positive sentiment from customers on this innovation. The new digital platform, DB Global Markets, has also attracted many customers to facilitate various investment needs.

The process optimization is one of our key priorities as it helps reducing turn-around time for customers. During the year, the bank digitized and automated several process that have helped us in serving our customers better. We will continue delivering innovative and customer-focused solutions as customer-centricity is in our DNA.

*** What is your outlook for the coming years?**

According to IMF October 2020, Global growth is projected at 5.2 percent in 2021. The Advanced economies growth is projected to strengthen to 3.9 percent and emerging and developing economies are expected to recover by 6 percent in 2021. Prospects for China are much stronger than for most other countries in this group. Oil extended gains toward \$50 a barrel after OPEC+ reached a compromise deal to gradually taper production cuts this month. 2020 has been a historic year for gold and silver as unprecedented stimulus measures around the world were unleashed on financial markets. The dollar index is at 90 levels and is expected to fall further as fed continues its monetary easing. Crucial negotiations to secure a post-Brexit trade deal between the UK and the EU expected to happen. Global markets have surged in recent times after fall in April 2020 due to hopes of vaccine, cheering Joe Biden’s winning in US election.”

Qatar economy expected to contract by 4.5% in 2020 and recover by 2.5% in 2021. Qatar and other regional economies had witnessed economic reforms to recover from the COVID-19 as oil fell this year. Qatar central came with various procedures to combat the risk of coronavirus COVID-19 pandemic. This includes the emergency procedures, Loans and liabilities of sectors affected due to procedures taken to combat the spread of COVID-19, Guarantees for local banks and National Guarantee Program to support the private sector. In May 2020, the Public – private partnership law was introduced. The Private sector is expected to leverage from this new law. In October 2020, Qatar has allowed foreigners to own property. Qatar stock market has surged by close to 0.7 % YTD and has crossed 10k levels.”

الخيار المصرفي المفضل في قطر «بنك دخان» العلامة التجارية الجديدة لبنك «بروة»

هويتنا الجديدة والتي تتجاوز مجرد تغيير على مستوى الاسم، لتشكل نقطة تحوّل نحو بداية جديدة تنبع من إيماننا الراسخ بمواصلة الابتكار رغم كل التحديات، والتخلي بذهنية جديدة تواكب ثنائياً حاضرننا، والتمسك بثقافة الالتزام لتلبية تطلعات عملائنا ومساهميننا، على حدٍ سواء»، مضيفاً: «استغرق الأمر منا وقتاً ومجهوداً كبيرين من أجل احتضان كل الطروحات عبر تواصلنا اليومي ومشاركة



سعادة الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني محافظ مصرف قطر المركزي متوسطاً من اليمين سعادة الشيخ محمد بن حمد بن قاسم آل ثاني نائب المحافظ ومن اليسار سعادة الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك دخان

كشفت بنك بروة BARWA BANK عن هويتها الجديدة تحت اسم «بنك دخان» DUKHAN BANK وذلك في حفل مرثي خاص شهد حضور سعادة الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني محافظ مصرف قطر المركزي، وسعادة الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني محافظ مصرف قطر المركزي، وسعادة الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، فضلاً عن أعضاء مجلس إدارة البنك،

وتم بثه عبر صفحات البنك عبر منصات التواصل الاجتماعي. وفي إطار تطلعه ليكون «الخيار المصرفي المفضل في قطر» وتبنيًا لهذه المكانة، تأتي إعادة التسمية في ظل تحول إيجابي كبير تشهده المجموعة، وتطلعها لرقمنة أعمالها بما يوفر الكفاءة التشغيلية والربحية، بالإضافة إلى تأمين تجربة مصرفية آمنة وسلسة للعملاء. وتعكس عملية تغيير العلامة التجارية تطوراً في منهجية البنك لجهة ابتكار المنتجات والخدمات، حيث يهدف إلى تمكين العملاء من حل مسألتهم اليومية والتخطيط لحاضرهم المالي بعناية بما يتماشى مع الاحتياجات الفردية الملحة. ويعود اختيار الاسم الجديد إلى مدينة دخان في منطقة الشحانية، حيث اكتشف أول حقل نفطي كبير في دولة قطر عام ١٩٣٧ ما شكل مهد النمو الاقتصادي والاجتماعي في قطر لأكثر من ثمانية عقود. واليوم، ومع دخول قطر مرحلة أخرى من التحول الاقتصادي نحو الصناعات الرقمية وتلك القائمة على المعرفة، تخطت دخان أهميتها المكانية والمادية لتشكل قيمة رمزية كبيرة عنوانها تقدّم الدولة نحو الأفضل ودفع المجتمع إلى الأمام.

الرئيس التنفيذي للمجموعة: بنك دخان هو نتاج تحالف متين بين الذين أسسوا الصناعة المصرفية في قطر وأولئك الذين طوروها لبلوغ أعلى المستويات

وقال خالد السبيعي الرئيس التنفيذي للمجموعة في بنك دخان، تعليقا على التوجه الاستراتيجي الجديد والمتمثل بتجديد العلامة التجارية: «نسعى في بنك دخان لاطلاق الطول المصرفية المبتكرة في قطر والمضي قدما نحو المساهمة في تعزيز القطاع المصرفي وتوفير منتجات وخدمات مصرفية تلبي احتياجات العملاء واهتماماتهم وتطوير الخدمات بأحدث أنظمة التكنولوجيا المصرفية ومضاعفة المساعي نحو تحقيق الاهداف الاستراتيجية بما يعزز مكانة البنك في القطاع المصرفي وينمي حصته السوقية والمساهمة في تحقيق أهداف رؤية قطر ٢٠٣٠ ومواصلة تنمية قاعدة رأس المال البشري وتوسيع نطاق الاستعانة بالكفاءات والكوادر القطرية وتنمية مهاراتهم للمساهمة في نهضة دولة قطر، وتعكس الهوية الجديدة للبنك قصة مدينة دخان، تراثها وإرثها. فبنك دخان هو نتاج تحالف متين بين الذين أسسوا الصناعة المصرفية في قطر وأولئك الذين طوروها لبلوغ أعلى المستويات. فكما تروي قصة الشعار الجديد، يجمع بنك دخان القوى التي تصقل حاضر ومستقبل العمل المصرفي».

وتم بثه عبر صفحات البنك عبر منصات التواصل الاجتماعي. وفي إطار تطلعه ليكون «الخيار المصرفي المفضل في قطر» وتبنيًا لهذه المكانة، تأتي إعادة التسمية في ظل تحول إيجابي كبير تشهده المجموعة، وتطلعها لرقمنة أعمالها بما يوفر الكفاءة التشغيلية والربحية، بالإضافة إلى تأمين تجربة مصرفية آمنة وسلسة للعملاء.

وتعكس عملية تغيير العلامة التجارية تطوراً في منهجية البنك لجهة ابتكار المنتجات والخدمات، حيث يهدف إلى تمكين العملاء من حل مسألتهم اليومية والتخطيط لحاضرهم المالي بعناية بما يتماشى مع الاحتياجات الفردية الملحة. ويعود اختيار الاسم الجديد إلى مدينة دخان في منطقة الشحانية، حيث اكتشف أول حقل نفطي كبير في دولة قطر عام ١٩٣٧ ما شكل مهد النمو الاقتصادي والاجتماعي في قطر لأكثر من ثمانية عقود. واليوم، ومع دخول قطر مرحلة أخرى من التحول الاقتصادي نحو الصناعات الرقمية وتلك القائمة على المعرفة، تخطت دخان أهميتها المكانية والمادية لتشكل قيمة رمزية كبيرة عنوانها تقدّم الدولة نحو الأفضل ودفع المجتمع إلى الأمام.

محافظ مصرف قطر المركزي: سعداء بهذه الانطلاقة ونتمنى لكم كل التوفيق

وقال سعادة الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني محافظ مصرف قطر المركزي: «نحن سعداء بهذه الانطلاقة الجديدة للبنك ونتمنى كل التوفيق لأعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية والمودعين والمساهمين على أمل التطور والتقدم الدائم خصوصاً في ظل هذه الاوقات التي تعج بالتحديات المصرفية والاقتصادية».

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب: قطعنا على أنفسنا عهداً في مواصلة

السعي الحثيث نحو الريادة والتميز

وقال سعادة الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بنك دخان: «نحتفل معكم اليوم بالكشف عن



طلال احمد الخاجة

الرئيس التنفيذي للتسويق والاتصال

مع انطلاق هذه الرحلة الجديدة، سنعمل كما كنا دائماً، على الوقوف إلى جانب مجتمعنا كبنك مستقبلي متجذر في التراث، مبني على أسس متينة من الشفافية وأرضية خصبة لإمكانات غير محدودة».

ويأتي الإعلان عن الاسم والشعار الجديدين بعد مرور عام على الاندماج الرسمي بين بنك بروة وبنك قطر الدولي، وهو الاندماج الأول من نوعه في قطر، ما أدى إلى إنشاء مؤسسة مالية قوية متوافقة مع الشريعة. ويُذكر أنه قبل تغيير علامته التجارية إلى بنك دخان، استمر الكيان الموحد في العمل تحت اسم بنك بروة بعد الانتهاء من الاندماج التشغيلي.

ويتواجد بنك دخان من خلال ٩ فروع وتمتعه بقاعدة عملاء واسعة تضم أكثر من ١٣٠ ألف عميل في جميع أنحاء قطر، يعد بنك دخان اليوم أحد أكبر المؤسسات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في الدولة، حيث يبلغ إجمالي أصول البنك ٧٥,٤ مليار ريال، ويعود هذا الأداء إلى نموذج أعماله الذي يركز على التنوع والابتكار المستمر في المنتجات والخدمات وتعزيز تجربة العملاء باعتبارها أكبر محركات نموه.



خالد السبيعي

الرئيس التنفيذي للمجموعة

الرئيس التنفيذي للتسويق والاتصال: السماء هي حدودنا

وقال طلال أحمد الخاجة، الرئيس التنفيذي للتسويق والاتصال في بنك دخان: «بنك دخان هو دليل على بزوغ فجر جديد لابرز المؤسسات المالية وأكثرها ديناميكية في قطر. ارتبط اسم دخان بإرث قطر الخالد، فحقل دخان يمثل أول حقول نفطي تم اكتشافه في دولة قطر وهو المحرك الأساسي للتنمية الاقتصادية لدولتنا لأكثر من ٨ عقود. إن اختيار اسم دخان هو تخليد لإرث يرسي دعائم المستقبل. تتلاقى خبراتنا مع التوجهات العصرية لتثمر حلولاً مصرفية مبتكرة تواكب العصر وتعكس متطلبات الأفراد اليومية. من هنا، نتطلع لتشجيع الأفراد على اتخاذ قرارات مصرفية سليمة وتوفير خدمات ومنتجات تلبي تطلعات العملاء».

وعن أجزاء الشعار، أضاف: «يجسد اللون الأزرق السماوي للحرف الأول من اسم البنك إيماننا بأن السماء هي حدودنا، فيما يرمز الظل الأخضر للثقة التي نسعى للحفاظ عليها والعالمية التي ننشدها والنمو المستمر لمؤسستنا. كما يرمز تقاطع كل من اللونين في شكل قوس باللون الأزرق المحيطي، الأرضية الداعمة للابتكار على مستوى منتجاتنا وخدماتنا. نحن على ثقة أنه

بنك دخان يعلن عن الفائز بالجائزة الكبرى (مليون ريال قطري) من حساب التوفير «ثراء»

وبهذه المناسبة، قال السيد خالد السبيعي، الرئيس التنفيذي لبنك دخان: «يسعدنا أن نقدم بخالص التهنية لأميرة السعدى الفائزة بالجائزة الكبرى وقيمتها مليون ريال قطري. ومن هنا أودّ التنويه إلى أن هذه الجائزة وما يقدمه حساب التوفير «ثراء» من مزايا حصرية كثيرة لعملائنا تأتي ضمن مساعيها المستمرة لإرضائهم والإرتقاء بتجربتهم المصرفية مع بنك دخان، ومنحهم قيمة مضافة في مختلف المناسبات. كما أننا نتطلع دائماً إلى أن نضع بين أيدي عملائنا أفضل الحلول والمنتجات المصرفية المبتكرة التي تلبي احتياجاتهم بسهولة ويسر».

ويُشار إلى أن حساب التوفير «ثراء» يعد أحد الحلول المصرفية الرائدة التي تقدم حزمة من المزايا وخدمات القيمة المضافة للعملاء. فبالإضافة إلى العديد من الجوائز النقدية ونظام المكافآت، يمكن لأصحاب حساب ثراء الوصول إلى القنوات المصرفية المبتكرة لبنك دخان، والاستفادة من عمليات السحب والإيداع وتحويل الأموال مجاناً عبر حساباتهم الأخرى ومختلف القنوات المصرفية لبنك دخان.

تجدر الإشارة إلى أن بنك دخان يقدم عبر تسعة فروع منتشرة في مواقع إستراتيجية داخل الدولة مجموعة متنوعة من المنتجات والاستثمارات المصرفية للأفراد، كما يمتلك شبكة واسعة من أجهزة الصراف الآلي في شتى أنحاء دولة قطر. ويتيح البنك لعملائه الوصول إلى حساباتهم، وإجراء المعاملات البنكية في أي وقت من خلال الخدمات المصرفية الإلكترونية، ومركز خدمة العملاء المتاح على مدار الساعة.

أعلن بنك دخان عن فوز أميرة السعدى بالجائزة الكبرى وقيمتها مليون ريال قطري من حساب التوفير «ثراء». وجاء هذا الإعلان بعد سحب أجري تحت إشراف وزارة التجارة والصناعة وبحضور ممثل إدارة التراخيص النوعية ومراقبة الأسواق. ويقدم حساب «ثراء» المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية والأول من نوعه في قطاع البنوك الإسلامية في قطر، فرصة لعملائه للفوز بجوائز نقدية تصل إلى مليون ريال قطري. وفقاً لعدة معايير محددة، يحصل أصحاب حساب «ثراء» على فرصة الاشتراك في سحبيات دورية تقدم جوائز نقدية شهرية ونصف سنوية بقيمة ٣,٣٠٠,٠٠٠ ريال قطري، بشرط ألا يقل مبلغ الإيداع عن ١٠,٠٠٠ ريال قطري.

ويتيح حساب «ثراء» شهرياً فوز ٢١ مشتركاً بجائزة بقيمة ٥,٠٠٠ ريال قطري و٢ آخرين بجائزة بقيمة ١٠,٠٠٠ ريال قطري. بالإضافة إلى ذلك، يقدم حساب «ثراء» مرتين سنوياً، لاثنتين من عملائه الفوز بجائزة قيمتها ٢٥,٠٠٠ ريال قطري، فضلاً عن فوز اثنتين آخرين بجائزة تصل إلى ٥٠,٠٠٠ ريال قطري، وصولاً إلى الجائزة الكبرى التي تصل قيمتها إلى ١,٠٠٠,٠٠٠ ريال قطري وتكون من نصيب فائز واحد كل عام. وعليه، يبلغ عدد الفائزين بالجوائز المقدمة من حساب «ثراء» ١٩٤ فائزاً، بجوائز نقدية تصل قيمتها الإجمالية إلى ٣,٣٠٠,٠٠٠ ريال قطري.



عبد الباسط أحمد الشيبلي

(الرئيس التنفيذي للبنك الدولي الإسلامي QIIB - قطر)؛

التحديات عامل محفز لتحقيق الأفضل وابتكار الحلول الملائمة نجحنا في خطط التحول الرقمي

يقدم البنك الدولي الإسلامي حلولاً مصرفية إسلامية للأفراد والشركات وهو ملتزم بالتراث والقيم القطرية، ويواصل تطوير ركائزه الثلاث الثقة ومبدأ الأسرة الواحدة والالتزام بما يتفق واحتياجات قاعدة عملائه المتزايدة، كما ويعمل على تطوير تعامله مع العملاء لتتوافق والتغييرات الجديدة ويواصل فريق العمل فيه تقديم حلول مصرفية مبتكرة ورائدة. الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور عبد الباسط أحمد الشيبلي أكد مواصلة تحقيق النمو والاستقرار في العمليات برغم جائحة «كورونا»، ووصف التحديات بالعامل المحفز لتحقيق الأفضل وابتكار الحلول الملائمة. وطمأن إلى نجاح واضح في خطط التحول الرقمي خصوصاً تلك المتعلقة بالأفراد حيث بات بإمكان العملاء إنجازها عبر القنوات البديلة، وكشف عن خطط تتضمن في الفترة المقبلة المزوجة بين الفروع التقليدية وبين الخدمات الرقمية وتوسيعها، مبدياً إيمانه بالسوق المحلية واستراتيجية التعاون مع مختلف القطاعات الاقتصادية في الدولة بما يعزز التنمية ويترجم قوة الاقتصاد القطري.

سواصل التركيز على الفرص ذات المخاطر المتدنية والعوائد الجيدة المساهمة في تعزيز مركزنا المالي

عامل قد يشكل حافزاً لتحقيق الأفضل وابتكار الحلول الملائمة، وبمواجهة كل تحدٍ هناك ثمة فرصة، ولعل أهم التحديات التي وجدناها خلال ٢٠٢٠ كان ازدياد تحديات الأمن السيبراني، حيث يحاول المخترقون استغلال التطور التقني والتحول الرقمي للقطاع المصرفي العالمي من أجل تنفيذ مخططاتهم المشبوهة، وهذا الأمر يفرض على جميع البنوك اتخاذ ما يلزم من خطط وحلول، سواء على المستوى التكنولوجي أو على مستوى زيادة الثقافة والمعرفة لجميع فئات العملاء وتوعيتهم حول أساليب الاحتيال التي يلجأ إليها المجرمون الذين باتوا أكثر خطراً بحيث ينفذون جرائمهم في دول بعيدة عن مكان تواجدهم، وهذا من الوجوه السلبية لاستخدام التكنولوجيا.

وظهرت أيضاً تحديات جديدة تتعلق بانتقال الأشخاص وصعوبات التفاعل على مستوى المؤتمرات ولقاءات العمل، صحيح أن التكنولوجيا أوجدت حلولاً خلاقة ولكن في أحيان كثيرة هناك حاجة للتفاعل وجهاً لوجه، ولكن مع قرارات الإغلاق في كثير من الدول فقد كان هناك صعوبات في السفر والتنقل وتنظيم الاجتماعات، وأيضاً التقلبات الاقتصادية وأسعار الطاقة غير المستقرة والحروب التجارية التي اندلعت بين الدول الكبرى، كلها تحديات فرضت نفسها على أجندة العالم الاقتصادية، ونأمل أن يحمل العام ٢٠٢١ تباشير الحلول لكل هذه القضايا.

هيكل واسعة الفروع

■ مع تنامي الاعتماد على التكنولوجيا الرقمية، هل لديك نية بإغلاق عدد من الفروع واستبدالها بفروع رقمية؟

– كما قلنا سابقاً لقد نجحنا بشكل واضح في خططنا للتحول الرقمي، وغالبية خدماتنا وخاصة للأفراد بات بإمكان العملاء إنجازها عبر القنوات البديلة، ودوماً نبحت في أفضل السبل من أجل تحسين كفاءة التشغيل، وأي فرع لا يحقق الغاية التي أنشئ من أجلها من الطبيعي أن يعاد التفكير في جدوى بقاءه. وعموماً خلال الفترة الماضية، أنجزنا هيكل واسعة النطاق لخريطة فروعنا في دولة قطر، ركزنا خلالها على أن نتواجد في المجمعات التجارية بحيث تكون خدماتنا متاحة أمام العملاء لفترات طويلة، وعليه فإن

توفير الخدمات عبر القنوات البديلة

■ ما كانت تأثيرات جائحة «كورونا» على أعمال المصارف العربية عموماً ومصرفكم خصوصاً، وكيف تمكنتم من التعامل معها؟

– المصارف العربية عموماً هي جزء من القطاع المصرفي العالمي وتتأثر بما يتأثر به هذا القطاع سلباً أو إيجاباً، وقرأنا الكثير عما حدث بشأن الاقتصاد العالمي وما قامت به البنوك في مختلف دول العالم ومنها الدول العربية من أجل تجاوز تداعيات انتشار فيروس «كورونا».

لست بوارد تقييم تجربة البنوك العربية بمواجهة الأزمة، والأمر يحتاج إلى مزيد من الوقت، ولا ننسى أنه لكل دولة خصوصيتها الاقتصادية التي تؤثر بالتالي على قطاعها المصرفي، ولكنني استطيع التحدث عن تجربتنا في الدولي الإسلامي وما قمنا به بمواجهة تداعيات انتشار «كورونا».

فنحن جزء من الاقتصاد القطري الذي تعامل بكل حكمة مع تداعيات انتشار الفيروس، وكانت تعليمات الجهات الحكومية والإشرافية في دولة قطر في غالب الأوقات استباقية، الأمر الذي جنبنا التداعيات غير المرغوبة، ولعل أهم ما ساعدنا في ما يتعلق بانتشار «كورونا» أننا وجدنا نتائج استثمارنا في الحلول التكنولوجية، حيث تمكنا من توفير معظم الخدمات للعملاء عبر القنوات البديلة، سواء الجوال المصرفي أو الهاتف المصرفي أو الإنترنت المصرفي، فضلاً عن القنوات الأخرى كمرکز الاتصال وشبكة الصرافات الآلية، واليوم عملائنا يستطيعون إنجاز معظم معاملاتهم المصرفية عن بعد دون الحاجة لمراجعة الفروع، وقد لاحظنا تفاعلاً إيجابياً من العملاء في ما يخص الإقبال على القنوات البديلة، وهو ما انعكس إيجابياً على تحسن العمليات التشغيلية وتقليل التكلفة.

والآن بعد أشهر طويلة من انتشار «كورونا»، يمكننا القول أننا ولله الحمد نجحنا في الاختبار وواصلنا تحقيق النمو والاستقرار في عملياتنا ونأمل أن يتم تجاوز أزمة انتشار الفيروس على مستوى العالم خلال الفترة القريبة القادمة.

توعية العملاء

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الاعوام الماضية؟

– التحديات دائماً موجودة وهي جزء من أي عمل، ولكنها في الوقت نفسه



والتحويل الشخصي وتمويل المركبات .
وسنمضي بإذن الله تعالى في تنفيذ مختلف
خططنا بما يتماشى مع تطورات الأسواق
والعوامل الإيجابية التي بدأنا نلمسها محلياً
وإقليمياً وعالمياً.

مؤمنون بالسوق المحلية واستراتيجية التعاون مع مختلف القطاعات الاقتصادية في الدولة

آراء حول الاندماج والاستحواذ

■ بدأنا نشهد عدداً متزايداً لعمليات الدمج والاستحواذ بين

المصارف العربية، ما رأيكم؟

- الاندماج والاستحواذ في القطاع المصرفي ليس وليد هذه المرحلة فهو أمر
قديم ويعود لأسباب كثيرة، منها ما هو تشغيلي ومنها ما هو تنظيمي، ومنها ما
يتعلق بالرغبة في خلق كيانات أكبر، وفي الواقع هناك آراء عديدة حول عمليات
الاندماج والاستحواذ، منها ما يجد الأمر ذات طابع إيجابية، ومنها ما يرى جوانب
أخرى في عمليات الاندماج كإضعاف المنافسة وخلق كيانات كبيرة جداً من الصعب
التدخل لإنقاذها في حال واجهت المتاعب، ولكن عموماً لا يمكننا إلا احترام وجهات
النظر المختلفة وتمني التوفيق لجميع المؤسسات المصرفية.

مشاركة في استحقاقات التنمية

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

- الخطوط العريضة لاستراتيجية الدولية الإسلامي واضحة منذ
سنوات عديدة وهي تقوم على مبدأ راسخ وهو الاهتمام بالسوق المحلية،
حيث أن الاقتصاد القطري يوفر فرصاً من الصعب توفرها في أي اقتصاد
آخر، فضلاً عن أن تركيزنا على السوق المحلية يعتبر أيضاً نوعاً من
الواجب الوطني للمشاركة في استحقاقات التنمية. أما
خارجياً، فسنواصل التركيز على الفرص ذات المخاطر
القليلة والعوائد الجيدة التي تسهم في تعزيز مركز
البنك المالي وتزيد العوائد للمساهمين. ■



خططنا تتضمن في الفترة المقبلة المزوجة بين الفروع
التقليدية وبين الخدمات الرقمية وتوسيعها وصولاً
إلى مرحلة يكون فيها العميل قادراً على إنجاز جميع
معاملاته عن بعد، وعند ذلك فقط يمكننا التفكير في
خطط جديدة للفروع.

إيمان بالسوق المحلية

■ تأثر قطاع التجزئة المصرفية كثيراً خلال العام الجاري مع انتشار

فيروس «كورونا». فما هي خططكم بشأنه وماذا عن أبرز المنتجات الجديدة
والخدمات المصرفية التكنولوجية التي يستهدف البنك إطلاقها؟

- في الحقيقة إذا نظرنا بموضوعية إلى أزمة انتشار كورونا عالمياً سنجد أن
ليس القطاع المصرفي وحده هو الذي تأثر، بل التأثير شمل معظم القطاعات
الأخرى، ولكن من حسن طالعنا نحن في دولة قطر أن الملاءة العالية للاقتصاد
القطري جنبتنا الكثير من الآثار السلبية، ونحن في الدولي الإسلامي منذ فترة
طويلة نركز في استراتيجيتنا على السوق المحلية والتعاون مع مختلف القطاعات
الاقتصادية في الدولة بما يعزز التنمية ويترجم قوة الاقتصاد القطري إلى أرقام
وفرص يستفيد منها الجميع.

إن إيماننا بالسوق المحلية وتركيزنا عليها أعطى ثماره طوال السنوات
الماضية، حيث أننا نحقق في غالب الأحيان أرقام النمو المستهدفة، أو نقرب
منها، وهو ما انعكس بشكل متواصل على قوة المركز المالي للبنك، والتصنيفات
الائتمانية العالية التي يتمتع بها، والثقة الكبيرة التي يحظى بها من قبل مختلف
فئات العملاء، سواء الأفراد منهم أو الشركات.

نحن في الدولي الإسلامي لم نتوقف عن تمويل قطاع
الأعمال المحلي، وبدأنا نلاحظ أن هناك انطلاقة حقيقية
في مختلف القطاعات، ولا سيما التجزئة منها حيث لمسنا
ذلك من خلال الإقبال الكبير على المنتجات والعروض
التمويلية التي قمنا بإطلاقها مؤخراً كالتحويل العقاري

SAFEST ISLAMIC BANKS IN THE GCC

Islamic Banks in the GCC with two or more ratings

by the banker

Rank	Name	Domicile	Fitch Rating	Fitch Score	Moody's Rating	Moody's Score	S&P Rating	S&P Score	Total Score	Total Assets Amount (USD Million)
1	Kuwait Finance House	Kuwait	A+	6	A1	6	NR	5.0	17.0	63,933
2	Qatar Islamic Bank	Qatar	A	5	A1	6	A-	4.0	15.0	44,911
3	Barwa Bank	Qatar	A	5	A2	5	NR	4.0	14.0	21,190
4	Boubyan Bank	Kuwait	A+	6	A3	4	A-	4.0	14.0	17,476
5	Qatar International Islamic Bank	Qatar	A	5	A2	5	NR	4.0	14.0	15,609
6	Al Rajhi	Saudi Arabia	A-	4	A1	6	BBB+	3.0	13.0	102,423
7	Ahli United Bank	Kuwait	A+	6	A2	5	BBB	2.0	13.0	14,347
8	Dubai Islamic Bank	UAE	A	5	A3	4	NR	3.5	12.5	63,105
9	Sharjah Islamic Bank	UAE	BBB+	3	A3	4	A-	4.0	11.0	12,630
10	Bank Al - Jazira	Saudi Arabia	BBB+	3	Baa1	3	NR	2.0	8.0	23,070

Islamic Banks in the GCC with one rating

1	Masraf Al Rayan	Qatar	NR	5	A1	6	NR	4.0	15.0	29,222
2	Emirates Islamic Bank	UAE	A+	6	NR	5	NR	4.0	15.0	17,638
3	Bank AlBilad	Saudi Arabia	NR	3	A3	4	NR	2.0	9.0	22,945
4	Alinma Bank	Saudi Arabia	BBB+	3	NR	2	NR	1.0	6.0	35,157
5	Al Baraka Banking Group	Bahrain	NR	-4	NR	-5	BB-	-3.0	-12.0	2,214
6	Bank Nizwa	Oman	NR	-5	B1	-4	NR	-6.0	-15.0	2,686
7	Khaleeji Commercial Bank	Bahrain	NR	-8	B3	-6	NR	-7.0	-21.0	2,492

٦٨٠ مليون ريال أرباح البنك الأهلي القطري في ٢٠٢٠

حسن الإفرنجي:

تعد النتائج إنجازاً
في ظل التحديات
والصعوبات التي
تخللها العام ومنها
«كوفيد-١٩»



الشيخ فيصل آل ثاني:

أشيد بالعملاء
والمساهمين على
ثقتهم
والإدارة والموظفين
على تفانيهم
وعملهم الجاد



النتائج إلى القوائم المالية المدققة التي تخضع للموافقة النهائية من قبل مصرف قطر المركزي والمساهمين.

من جهته، قال حسن أحمد الإفرنجي، الرئيس التنفيذي للبنك، الذي استطاع بعد استلامه إدارته من تحقيق هذه النتائج الاستثنائية: «حقق البنك نتائج مالية ثابتة للعام ٢٠٢٠ تعد إنجازاً في ظل التحديات والصعوبات التي تخللها العام ومنها جائحة «كوفيد-١٩».

وأضاف: «البنك استمر في تنفيذ إستراتيجياته وقد تحقق العديد من الإنجازات المهمة ومنها التحسن في الأداء المالي وزيادة في أعمال البنك، بالإضافة إلى نجاح عملية الإصدار الرابعة لسندات بقيمة ٥٠٠ مليون دولار في أسواق سندات الدين العالمية، وهو يُعبر عن ثقة المستثمرين المحليين والعالميين بالبنك الأهلي وبالمؤسسات المالية في دولة قطر».

وأشار الإفرنجي إلى استمرار أعمال التطوير على صعد عديدة، حيث تم تحديث الخدمات المصرفية المقدمة عن طريق الإنترنت والجوال، كما أطلق البنك منصات على وسائل التواصل الاجتماعي، وهي خطوة تسويقية مهمة، وكان للتطوير وزيادة نسبة الكوادر القطرية الأولوية والأهمية، فقد زادت نسبة القطريين وأبناء القطريين بشكل ملحوظ، وسيتم الاهتمام باستقطاب الكوادر القطرية كأولوية تماشياً مع رؤية قطر ٢٠٣٠.

أعلن البنك الأهلي القطري عن تحقيقه ربحاً صافياً بقيمة ٦٨٠,٠٦ مليون ريال قطري للسنة المنتهية في ٢٠٢٠، مقابل ٦٧٥,٢٣ مليون ريال قطري عام ٢٠١٩.

وأكد الشيخ فيصل بن عبد العزيز بن جاسم آل ثاني رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للبنك ارتفاع إجمالي الأصول من ٤٣,٩١٥ مليون ريال إلى ٤٧,٥٥٥ مليوناً، مسجلاً نمواً بنسبة ٨ في المئة مقارنة بديسمبر ٢٠١٩. وارتفعت القروض والسلفيات من ٣١,٥٩١ مليون ريال إلى ٣٣,٥١٣ مليوناً، مسجلة نمواً بنسبة ٦ في المئة، كما ارتفع صافي دخل الفوائد بنسبة ١٨ في المئة.

وأشار الشيخ فيصل آل ثاني إلى أن البنك يواصل اتباع سياسة متحفظة في تكوين مخصصات خسائر القروض من خلال زيادة صافي المخصصات من ١٣١,٩٧ مليون ريال من العام ٢٠١٩ إلى ٢٤٧,٦٤ مليوناً لعام ٢٠٢٠. وقد تم تكوين مخصصات إضافية كإجراء احترازي لمواجهة جائحة «كورونا» والتحديات الاقتصادية. كما وأشاد بالعملاء والمساهمين على ثقتهم بمهمة البنك، والإدارة والموظفين على تفانيهم وعملهم الجاد، منوهاً بدور مصرف قطر المركزي ودعمه وإرشاده المتواصل للبنك.

وقد اقترح مجلس إدارة البنك توزيع أرباح نقدية قدرها ١٥ في المئة (٠,١٥ ريال لكل سهم) كتوزيع أرباح عن عام ٢٠٢٠. وتستند هذه

البنك الأهلي يكرم قدامى موظفيه على جهودهم وتفانيهم في العمل ومساهماتهم في تطوره

كرم البنك الأهلي عدداً من قدامى الموظفين الذين تجاوزت خدمتهم في البنك من خمس إلى ٢٥ سنة، وذلك تقديراً لهم على جهودهم وتفانيهم في العمل ومساهماتهم في نجاح وتطور البنك، بحضور الرئيس التنفيذي حسن الإفرنجي، الإدارة التنفيذية العليا وعدد من المسؤولين وموظفي البنك. وتقدم الإفرنجي بالتهنئة لموظفي الخدمة الطويلة وشكرهم على ولائهم وتفانيهم في خدمة البنك وعملائه.

وأضاف: «حرصنا على تكريم قدامى الموظفين تقديراً لأدائهم المتميز ودورهم في تحقيق أهداف البنك». وشكر المكرمين وأثنى على جهودهم وحثهم على بذل المزيد من الجهد والافادة مما اكتسبوه من خبرة في عملهم.

وتابع: «أتمنى للجميع عاماً جديداً ناجحاً على الصعيدين الشخصي والمهني، وكفريق واحد يمكننا تحقيق أفضل أداء للبنك الأهلي، وبتعاوننا سنتخطى جميع الصعوبات والعقوبات».

وأبدى مدير إدارة الموارد البشرية سعد الكعبي في كلمة إلى فخره بكل المكرمين من قدامى الموظفين وقدم شكره المباشر لهم على الانجازات المتعددة التي تحققت بفضل جهودهم البارزة.

وقال: «نتفهم قيمة وأهمية تنمية الموارد البشرية وسنستمر في ضمان تقدير موظفينا على جهودهم المخلصة والمميزة. كما يلتزم البنك الأهلي بتطوير المواطنين من خلال خطة التطوير الخاصة بالبنك، حيث نعمل على توظيف واستبقاء خيرة الشباب القطري وتمكينهم من شغل مناصب رئيسية في البنك».



Ahlibank. Local, modern, and secure banking.

Ahlibank has been at the heart of the business community in Qatar for over 35 years. For all of that time we have stayed true to our traditional values and they have defined who we are today.

In line with the vision of Qatar, we are looking to the future and embracing change whilst retaining our heritage. Across all our business divisions, we are investing in people, technology, processes and premises to bring you tomorrow's banking today.

We offer a range of products and services to serve our current and future customers including; Corporate Banking, Retail & Private Banking, International Banking, Treasury & Investments and Brokerage Services.

Ahlibank. With you.

ahlibank.com.qa

البنك الأهلي
ahlibank



بنك اقليمي يتمتع بمركز مالي قوي ويحقق الصدارة في السوق القطرية ثمرة اندماج بين مصرف الريان وبنك الخليجي



فهد آل خليفة
الخليجي



عادل مصطفى
مصرف الريان



الشيخ حمد آل ثاني
الخليجي



علي الكواري
مصرف الريان

علي الكواري: صفقة تاريخية ستساهم في النمو الاقتصادي لقطر



الشيخ حمد آل ثاني: الجمع بين البنكين سيؤدي الى زيادة الحجم والسعة والكفاءة

على مراحل بعد اكتمال الدمج، مدفوعا بزيادة حجم العمليات ومكاسب انخفاض التكلفة الناتجة عن تحسن كفاءة التشغيل. وهناك ايضا امكانية لتكامل الايرادات بين البنكين.

وصرح علي بن احمد الكواري، رئيس مجلس ادارة مصرف الريان: «هذه صفقة تاريخية ستساهم في النمو الاقتصادي لدولة قطر ورؤيتها وطموحاتها، وهي شهادة على التزامنا بإيجاد نظام مصرفي قطري اكثر قوة. سيثمر عن الكيان المشترك مؤسسة أقوى تهدف الى خلق قدر كبير من الامكانيات لعملائنا وقيمة لمساهميننا».

وقال الشيخ حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني، رئيس مجلس ادارة بنك الخليجي: «سيؤدي الجمع بين كلا البنكين الى زيادة الحجم والسعة والكفاءة للسماح لنا بدعم قاعدة عملائنا المتنوعة ودفع تعزيز عروض منتجاتنا بالاجمال. ونحن على ثقة من ان هذه الصفقة ستسهم في تنمية الاقتصاد ككل».

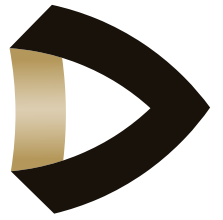
وقريبا ستقوم الادارة في كلا البنكين بتشكيل لجنة لوضع خطة تكامل تفصيلية وستستخدم الموارد المناسبة للتنفيذ بناء على ما تم تحديده والمطلوب من دمج الايرادات والتكاليف، والذي سيوفر قيمة مضافة للمساهمين وعملاء البنكين والاقتصاد الوطني.

صدر بيان مشترك لمصرف الريان وبنك الخليجي عن اندماجهما المحتمل بموجب اتفاقية تقضي باحتواء أنشطة الخليجي في نشاط الريان، بحيث يكون الريان الكيان القانوني المتبقي والذي سيستمر في العمل وفقا لمبادئ وأحكام الشريعة الاسلامية. وسيؤدي الاندماج الى انشاء مؤسسة مالية أكبر وأقوى تتمتع بمركز مالي قوي وسيولة لدعم النمو الاقتصادي لدولة قطر وتمويل مبادرات التنمية بما يتماشى مع رؤية قطر ٢٠٣٠.

هذا بالإضافة الى انشاء واحد من اكبر البنوك المتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية في قطر والشرق الاوسط بأصول تزيد على ١٧٢ مليار ريال قطري (٤٧ مليار دولار أميركي).

وسيكون للكيان المندمج حضور قوي في قطر ووجود دولي موسع، مما سيساعد على تحقيق صدارة في السوق القطرية في ما يتعلق بكفاءة التشغيل، وزيادة امكانيات النمو المستقبلية بسبب زيادة قاعدة رأس المال، بالإضافة الى الامكانيات الكبيرة للتكامل التي بدورها ستقوم بتعظيم قيمة حقوق المساهمين.

وستثمر عملية الدمج عن تحقيق نسب كفاءة تشغيل متقدمة في السنوات المقبلة، ومن المتوقع ان تؤدي الى خفض ما يقرب من ١٥ في المئة من اجمالي مصروفات السنوية المجمعة استنادا على بيانات التسعة أشهر الاولى من عام ٢٠٢٠، وذلك



Your Specialised Insurance Hub



Offering a wide range of innovative, regional & international Insurance, Reinsurance, Risk management and IT solutions



«أيوفي» والبنك الإسلامي للتنمية يختتمان مؤتمرها السنوي الـ ١٥

الشيخ إبراهيم آل خليفة: شكر لمصرف البحرين المركزي على رعايته الدائمة والمستمرة

د. بندر حجار: برنامج تمويلي بـ ٢,٣ مليار دولار استجابة لازمة «كوفيد-١٩»

دولار اميركي يغطي المدى القصير والمتوسط والطويل مع التركيز على هذه الركائز الثلاث.

وناقش المؤتمر عرضين تقديميين خاصين، العديد من المسائل بما في ذلك رؤى وافكار للمؤسسات المالية الاسلامية لاعادة النظر في نماذج الاعمال الحالية الخاصة بها، التدابير المقترحة للمؤسسات المالية الاسلامية لدعم وتقوية البعد الاجتماعي للتمويل الاسلامي، وكيف يمكن لمؤسسات التمويل الاجتماعي كالوقف على وجه الخصوص بأن تكون اداة مفيدة في تعزيز الاقتصاد الاسلامي.

كما ناقش المؤتمر دور الوقف في تنشيط النظام الاقتصادي الاسلامي في ضوء مشروع شامل قامت به أيوفي لمراجعة وتطوير المعايير الشرعية ومعايير المحاسبة المالية ومعايير الحوكمة المتعلقة بالوقف، وذلك بالتعاون مع استثمار المستقبل والمعهد الدولي للوقف الاسلامي.

من جهته، شكر الامين العام لأيوفي الحضور على مشاركتهم بهذا الزخم وعبر عن شكره لشركاء أيوفي في هذا الحدث الافتراضي على دعمهم وتعاونهم. وعلق: «يسعدني بأن هذا المؤتمر اتاح الفرصة لاصحاب المصالح في صناعة التمويل الاسلامي لاكتساب الرؤى والافكار من المتحدثين، وذلك لاكتشاف الطرق والوسائل المختلفة لمقاومة آثار جائحة «كوفيد-١٩» بما في ذلك الحديث عن مجالات مهمة كالوقف، والعلاقة بين مقاصد الشريعة واهداف التنمية المستدامة».



د. بندر حجار

نظمت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية «أيوفي» AAOIFI بالتعاون مع البنك الاسلامي للتنمية افتراضيا المؤتمر السنوي الخامس عشر، قد استمر ليومين وتضمن ٤ جلسات وخمسة متحدثين رئيسيين وحضره أكثر من ١٤٠٠ مشارك من الصناعة من أكثر من ٤٦ دولة وذلك برعاية مصرف البحرين المركزي.

وتضمن المؤتمر على كلمات رئيسية القاها كل من الشيخ إبراهيم بن خليفة آل خليفة رئيس مجلس أمناء أيوفي، الدكتور بندر حجار، رئيس البنك الاسلامي للتنمية وخالد حمد الحمد المدير التنفيذي للرقابة المصرفية في مصرف البحرين المركزي وعضو مجلس أمناء أيوفي، وضيف الشرق الدكتور قيس الجيياي نائب الرئيس التنفيذي في البنك المركزي العماني.

وفي كلمته الرئيسية، اشاد الشيخ إبراهيم بن خليفة آل خليفة بمصرف البحرين المركزي ورعايته الدائمة والمستمرة وكذلك شكر جميع المؤسسات الاعضاء في أيوفي وكبار الشخصيات في المؤتمر والمتحدثين والجهات الراعية على تعاونهم ومساهماتهم والتزامهم، على الصعيدين الاخلاقي والمالي، في جعل هذا الحدث المالي الاسلامي الكبير ممكنا، خصوصا في مثل هذه الاوقات الصعبة. وقال د. حجار: «استجابة لازمة «كوفيد-١٩» اطلقت مجموعة البنك الاسلامي للتنمية برنامجها الذي يتكون من ثلاث مراحل رئيسية وهي: الاستجابة والاستعادة والبدء من جديد، مدعوما بتمويل يبلغ حوالي ٢,٣ مليار

مجلس أمناء المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب

يثني على أداء المعهد إبان أزمة «كوفيد-١٩»

د. بندر حجار: بصلاحياته ومسؤولياته سيكون معنيا بقيادة مبادرات

مجموعة البنك الإسلامي للتنمية

عقد مجلس أمناء المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب اجتماعه لهذا العام برئاسة الدكتور بندر محمد حمزة حجار، رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية. وأشاد أعضاء المجلس بأداء المعهد بالرغم من الصعوبات الناجمة عن جائحة «كوفيد-١٩». ويضم المجلس متخصصين بارزين ينتسبون إلى السلطات التنظيمية والبنوك المركزية والمؤسسات المالية الإسلامية من تسع دول مختلفة.

وكان د. حجار ترأس الاجتماع الافتراضي لمجلس أمناء المعهد الذي عقد في ٣ ديسمبر الجاري، وقد توجه في كلمته بالشكر لأعضاء مجلس الإدارة على إسهاماتهم الاستشارية في إدارة شؤون المعهد. كما أشار إلى توسيع صلاحيات ومسؤوليات المعهد مؤخرا ليكون بمثابة مركز لجميع الأعمال البحثية والمعرفية داخل مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، بالإضافة إلى مهام كبير الاقتصاديين Chief Economist لمجموعة البنك.

وأوضح د. حجار أن «المعهد بصلاحياته ومسؤولياته الجديدة سيكون معنيا بقيادة مبادرات مجموعة البنك من أجل تحديد مشاكل التنمية الواقعية التي تواجه الدول الأعضاء وصياغة الحلول المناسبة. وعلاوة على ذلك، سيكون على المعهد الشروع في عملية إعادة صياغة شعار المعهد ليصبح: «معهد البنك الإسلامي للتنمية».

اتفاقية للتعاون في تقييم الفقر المتعدد الأبعاد

بين البنك الإسلامي للتنمية وجامعة أكسفورد

وقّع البنك الإسلامي للتنمية، ممثلا في المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، اتفاقية مع مبادرة أكسفورد لمكافحة الفقر والتنمية البشرية (OPHI) التابعة لجامعة أكسفورد، للتعاون في اجراء دراسة تقييمية للفقر المتعدد الأبعاد في الدول الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية. ويتضمن ذلك ايضا التعاون الوثيق في الدراسة التقييمية، وتنظيم أبرز الفعاليات المعرفية، والدراسات الاستراتيجية عن البلدان ذات الاهتمام المشترك.

وقّع على الاتفاقية كل من الدكتور سامي السويلم، المدير العام بالانابة للمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب وكبير الاقتصاديين في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، والبروفسور ديبغو سانشيز أنكوشيا، رئيس قسم التنمية الدولية في جامعة أكسفورد.

ومن المؤمل ان يتمخض عن هذا التعاون اصدار سلسلة من التقارير لتقييم الفقر المتعدد الأبعاد في الدول الاعضاء في البنك الاسلامي للتنمية. وسيتركز اهتمام تقرير عام ٢٠٢١ على تقييم المستوى الكلي لمجموعة من الدول الاعضاء في البنك الاسلامي للتنمية الذي يبلغ عددها ٤٢ دولة، وهي الدول التي تتوفر حولها بيانات كافية من الدول الاعضاء في البنك الاسلامي للتنمية في كل من افريقيا وأميركا اللاتينية، ومنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وأوروبا وآسيا.



ICIEC

المؤسسة الإسلامية لتأمين
الاستثمار وائتمان الصادرات



في ظل الجائحة الحالية،
نقوم بدعم اقتصادات
دول منظمة التعاون الإسلامي
بتقديم حلول التأمين وإعادة التأمين
المتوافقة مع الشريعة الإسلامية

تيسير التجارة
حشد الاستثمار
تعزير التنمية

     www.iciec.isdb.org

 iciec-communication@isdb.org

IsDB 
مجموعة البنك الإسلامي للتنمية
Islamic Development Bank Group

زيادة رأسمال البنك الإسلامي للتنمية إلى ٨٠,٢ مليار دولار د. بندر حجار: س يدعم قدرة البنك على تحقيق الأهداف الموكلة إليه ويعزز ملاءته المالية وتصنيفه الائتماني



أبلغ الدكتور بندر حجار، رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية الاجتماع الدوري ٣٣٨ لمجلس المديرين التنفيذيين للبنك موافقة أعضاء مجلس محافظي البنك الإسلامي للتنمية على زيادة عامة سادسة في رأس المال وقدرها ٥,٥ مليار دينار إسلامي، (حوالي ٨ مليارات دولارات أميركي)، مما يؤدي

إلى رفع رأسمال البنك المكتتب فيه من ٥٠ إلى ٥٥,٥ مليار دينار إسلامي، أي ما يعادل ٨٠,١٧ مليار دولار أميركي.

وجاءت هذه الخطوة التاريخية استجابة لقرار مؤتمر القمة الإسلامية في دورته العادية الرابعة عشرة بمكة المكرمة، والذي دعا في بيانه الختامي الدول الأعضاء لإقرار زيادة معتبرة في رأسمال البنك.

وأعرب الدكتور حجار عن تقديره لقيادة دول منظمة التعاون الإسلامي لمبادرتهم الكريمة لدعم البنك، وقال إن الموافقة على رفع رأسمال البنك بزيادة مقدرة ومؤثرة ستصب في تعزيز جهود التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالدول الأعضاء في ظل الظروف الصعبة التي يعيشها العالم اليوم، وهي ظروف فرضت على البنك مسارات استثنائية لمعالجة التحديات الصحية والاقتصادية التي واجهت وتواجه الدول الأعضاء.

كما هنا الدكتور حجار مجلس محافظي البنك ومجلس المديرين التنفيذيين والعاملين بالبنك على هذا الإنجاز الكبير، والذي س يدعم قدرة البنك على تحقيق الأهداف الموكلة إليه، ويعزز ملاءته المالية وتصنيفه الائتماني، ومن ثم يدعم قدرته على حشد الموارد من السوق بأقل تكلفة ممكنة وتوجيهها لصالح التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالدول الأعضاء.

وكان مؤتمر القمة الإسلامية في دورته العادية الرابعة عشرة قد أشاد بالدور المهم الذي تضطلع به مجموعة البنك الإسلامي للتنمية في تعزيز التنمية الشاملة في الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، وتقوية أواصر التعاون بينها، وتطوير التمويل الإسلامي والبنية التحتية والقطاع الخاص، ودعا المؤتمر الدول الأعضاء إلى زيادة معتبرة في رأسمال البنك لتمكينه من تلبية الاحتياجات المتزايدة لبلدانه الأعضاء.

بنك الخليج الدولي يحتفل باليوم الوطني للبحرين



عبدالعزیز الحليسي

اعتزازاً بذكرى اليوم الوطني لمملكة البحرين، نظم بنك الخليج الدولي GIB احتفالاً لمنسوبيه في مقر البنك بالمنامة. كما قام بدعم عدد من أصحاب المشروعات الصغيرة في مملكة البحرين، وذلك باستضافتهم في مقر البنك تأكيداً للبعد الوطني لهذه المناسبة السنوية الغالية، حيث قام بعرض مشروعاتهم، وتشجيعهم على تسويقها وإبراز مواهبهم، ومشاركتهم في هذا الاحتفال.

وفي هذا الإطار، أعرب **عبدالعزیز بن عبدالرحمن الحليسي**، الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخليج الدولي، عن بالغ سروره بمناسبة اليوم الوطني البحريني الـ ٤٩، مبدياً باسمه وإناجته عن منسوبي البنك خالص الشكر وعظيم الامتنان لجلالة الملك **حمد بن عيسى آل خليفة** وصاحب السمو الملكي الأمير **سلمان بن حمد آل خليفة** ولي العهد ورئيس مجلس الوزراء على قيادتهما الحكيمة في الاستجابة مع الوفاء وتدابيراته.

من جانبه، قال **جمال الكشي** الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي في البحرين: «من دواعي الاعتزاز أن نلتقي اليوم للاحتفال بمناسبة الذكرى الـ ٤٩ لليوم الوطني المجيد لمملكة البحرين الشقيقة، واستثمر هذه الفرصة لتهنئتكم وتهنئة الشعب البحريني الشقيق، داعياً المولى أن يديم على مملكة البحرين أمنها واستقرارها ورخاءها».



HSBC يشكل فريقاً متخصصاً بالتحول والتمويل المستدام في «الشرق الأوسط»

أعلن بنك HSBC تشكيل فريق متخصص بالتحول والتمويل المستدام في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا، والذي سيقوم بتقديم الدعم إلى العملاء من المؤسسات والشركات والأفراد ومساعدتهم على الانتقال إلى اقتصاد أكثر استدامة.

وفي كلمة له، قال **نويل كوين NOEL QUINN**، الرئيس التنفيذي لمجموعة HSBC: «إن أفضل فرصة لنا لتحقيق التحول الناجح على المستوى العالمي نحو عالم خالٍ من الانبعاثات الكربونية تتمثل في مبدأ الشراكة، بحيث يعمل كل من القطاعين الخاص والعام سوياً لخلق الأرضية المثالية للنمو المستدام متحدين من أجل هدف مشترك».

ومن أجل دعم العملاء في انتقالهم إلى خفض الانبعاثات الكربونية لأعمالهم، يهدف بنك HSBC إلى توفير ما يصل إلى تريليون دولار أميركي من التمويل والاستثمار على المستوى العالمي بحلول عام ٢٠٣٠، وهو التزام غير مسبوق من شأنه أن يساعد في بناء مستقبل مزدهر ومرن للمجتمع والاقتصاد على حد سواء.



NOEL QUINN



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 (+٩٦٦-١٣) فاكس: ٢٦٦١٥٩٨ (+٩٦٦-١٣)

ص.ب ١٦٩١ الخبر ٢٥٩١٣ المملكة العربية السعودية

فرع جدة

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

ص.ب ٧٤٢ جدة ٢١٤٢١ المملكة العربية السعودية

المركز الرئيسي: الرياض

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

ص.ب ٥١٨٥٥ الرياض ١١٥٥٣ المملكة العربية السعودية



طارق بن عبدالرحمن السدحان (الرئيس التنفيذي لبنك الرياض-السعودية):

متمسكون دوماً برؤيتنا الايجابية والمتفائلة وبتركيزنا على خلق النمو وتحقيق خطوة اضافية نحو الامام

بنك الرياض RIYAD BANK احد اكبر المؤسسات المالية في المملكة العربية السعودية والشرق الاوسط، ويقدم لعملائه منتجات وخدمات مصرفية وتمويلية متميزة ومبتكرة من خلال شبكة فروع تضم اكثر من ٣٠٠ فرع. ويتواجد خارج المملكة لتلبية لاحتياجات عملائه من خلال فرع لندن في المملكة المتحدة ووكالة هيوستن بالولايات المتحدة ومكتب تمثيلي في سنغافورة. ويعمل البنك على تنفيذ استراتيجيته الطويلة الامد المرتكزة على اربعة محاور وهي: ان يكون الخيار الافضل للعملاء، والاعلى في تمكينهم رقمياً، والاكثر ربحية وكفاءة. ماذا جاء في حوارنا لعدد «البيان» السنوي مع الرئيس التنفيذي للبنك طارق بن عبدالرحمن السدحان.

الصندوق للعمل على تحويل تلك التحديات إلى فرص للنمو، لا سيما في ظل التحول الاقتصادي اللافت الذي تشهده المملكة اليوم بفضل رؤيتها ٢٠٣٠، مع ما يواكبها من تدشين آفاق واعادة في بيئة الأعمال وتحديداً في ما يخص ريادة الأعمال، وكذلك المنشآت الصغيرة والمتوسطة، والتي نعتقد بأنها بحاجة إلى حلول مبتكرة تعتمد بشكل كبير على آفاق التحول الرقمي.

■ **بدأنا نشهد عدداً متزايداً لعمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف العربية، ما رأيكم؟**

– نظرياً ومن حيث المبدأ فإن التوجه لخلق كيانات مصرفية عملاقة من خلال دمج الإمكانيات والقدرات والمكونات البشرية والمالية بين الكيانات القائمة، مسألة استراتيجية وذات نظرة ثاقبة، خاصة في ظل حجم التنافسية المتزايد في قطاع الصناعة المصرفية والانفتاح الاقتصادي المتنامي في العالم والذي يمنح فرصة أكبر للكيانات المحلية في التوسع بأسواقها المستهدفة. والسوق السعودية لديها تجارب مبكرة في هذا الجانب وناجحة. لكن يبقى المعيار الأهم لضمان نجاح أي تجربة اندماج ناشئة أو محتملة هو إخضاعها للدراسة العميقة وتحديد أهدافها بدقة، وتقييم آثارها المحتملة بروية، لإخراج تجربة ناضجة ومضمونة وذات قيمة وجدوى بالنسبة لكافة الأطراف.

استراتيجية بأربعة محاور

■ **هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟**

– نحن في بنك الرياض أطلقنا استراتيجية طويلة الأمد ونعمل على تنفيذها بشكل جاد، وننظر إليها على اعتبارها نافذتنا نحو المستقبل. هذه الاستراتيجية تقوم في أساسها على أربعة محاور: أن نكون الخيار الأفضل للعملاء، والأعلى في تمكين العملاء رقمياً، والأكثر ربحية، والأكثر كفاءة.

أستطيع القول وبكل ثقة، بأن بنك الرياض أثبت ومن خلال تبنيه المبكر لهذه الاستراتيجية والتي جاءت متوافقة مع التحديات الأخيرة التي مر بها العالم، رؤيته الثاقبة ونظرة العميقة نحو حتمية المبادرة والتغيير. ■

العمل المصرفي في بنك الرياض، وشكلت رديفاً فاعلاً وموثوقاً بالنسبة لنا للاستمرار بتقديم خدماتنا على النحو المعهود.

وأستطيع التأكيد على أنه ورغم ما أحدثت الجائحة من واقع ومفاهيم جديدة وغير مسبوق، إلا أن القطاع المصرفي السعودي أثبت خلال الجائحة صلابته ومثابته عكست قوة هذا القطاع، وقدرته الفائقة على تجاوز التحديات واحتواء الأزمات، فيكفي النظر إلى النتائج المحققة خلال عام ٢٠٢٠.

رؤية ايجابية ومتفائلة

■ **ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن قائمة في الاعوام الماضية؟**

– بلا شك فرضت جائحة «كوفيد-١٩» تحديات ومعادلات جديدة وربما للمرة الأولى بالنسبة للعالم أجمع. لكننا في بنك الرياض متمسك دوماً برؤيتنا الإيجابية والمقاومة من خلال تركيز الاهتمام نحو كيفية خلق فرص للنمو وتحقيق خطوة إضافية نحو الامام. من هنا، وكما أشرت سابقاً أجد بأن الجائحة تدفعنا نحو تسريع خطواتنا في التحول الرقمي وإثراء تجربة العملاء من خلال توفير مفاهيم جديدة ومبتكرة للعمل المصرفي تمنحهم فراً ملموساً في الجهد والوقت والفاعلية وكذلك القيمة المضافة. وبفضل تجربتنا المبكرة في هذا الجانب والتي عبرت عنها استراتيجيتنا، يمكننا القول بأننا قادرين على أن نحقق سبقاً في هذا المجال استناداً إلى إمكانياتنا وجاهزيتنا.

تحويل التحديات إلى فرص

■ **تأثر قطاع التجزئة المصرفية كثيراً خلال العام ٢٠٢٠ مع انتشار فيروس «كورونا»، فما هي خطط البنك بشأنه؟ وماذا عن أبرز المنتجات الجديدة والخدمات المصرفية التكنولوجية التي يستهدف البنك إطلاقها؟**

– مواصلة «الابتكار» هو أحد المرتكزات الأساسية في بنك الرياض، ونعتبره من محركات النمو الرئيسية لدينا التي تدعم قدرتنا التنافسية وتعزز حصتنا السوقية. وكما أشرت سابقاً فإن الجائحة برغم تحدياتها إلا أنها تدفعنا بشكل قوي للتفكير خارج

■ **كيف كان تأثير جائحة «كورونا» على أعمال المصارف العربية بشكل عام ومصرفكم بشكل خاص، وكيف تمكنت من التعامل معها؟**

– لم يكن التعامل مع تبعات جائحة «كوفيد-١٩» سهلاً بكل تأكيد، وتطلب ذلك إجراءات من نوع خاص واستثنائي في ما يخص القطاع المصرفي، لكن الأهم في هذا المشهد، إعادة ترتيب الأولويات بالنسبة لنا كمؤسسات مصرفية، إذ انصب اهتمامنا مع بداية الجائحة على كيفية الحفاظ على سلامة موظفينا وعملائنا وتوفير ما يلزم من بيئة ومتطلبات للوقاية من الفيروس، تفاعلاً مع الأوامر الملكية السامية وتوجيهات الجهات الحكومية الصحية، الأمر الذي تطلب تبني سلسلة من الخطوات سواء التوعوية أو الإجرائية المتعلقة بكيفية تسيير العمليات في جميع مباني ومواقع العمل، بما في ذلك الإجراءات المتعلقة بالعمل عن بُعد والالتزام بتوجيهات التباعد الاجتماعي.

وفي مسار متوازن، عمدنا إلى تسخير كافة إمكانياتنا في سبيل دعم الاقتصاد الوطني وتوفير ما يلزم للحفاظ على استدامة قطاعات الأعمال، وتحديداً في ما يخص المنشآت الصغيرة والمتوسطة، من خلال مؤازرة المبادرات الحكومية والبرامج التحفيزية التي تبنتها وزارة المالية والبنك المركزي السعودي بهذا الخصوص، وبعقدي أن هذا الأمر مثل الأولوية القصوى بالنسبة إلينا في بنك الرياض، وتمكننا والله الحمد من تحقيق إنجازات مهمة وملفتة عززت من المجهود الوطني الجماعي لاحتواء آثار الجائحة على الصعيد الاقتصادي.

أما الأولوية التالية فتمثل في قدرتنا على مواصلة تقديم خدماتنا للعملاء بشكل مرن وعلى النحو المعهود من خلال الالتزام بالمعايير الصحية المفروضة وإجراءات التباعد الاجتماعي، ومسؤوليتنا نحو عملائنا ومجتمعنا. وهنا برزت ثمار استراتيجيتنا المبكرة في التوجه نحو التحول الرقمي في أعمالنا، حيث مثلت الجائحة فرصة ذهبية للتأكيد على سلامة توجهاتنا السباقية في تعزيز الاعتماد على المصرفية الرقمية كعنوان لمستقبل



مان - شريكك الموثوق

لقد كنا جزءاً من رحلة المملكة العربية السعودية نحو الإزدهار الاقتصادي والاجتماعي لأكثر من خمسة عقود. جنباً إلى جنب مع شريكنا الموثوق به شركة الحاج حسين على رضا وشركاه المحدودة، كنا في طليعة توفير حلول النقل الآمنة والفعالة والموثوقة لعملائنا. أصبحت شاحنات وحافلات مان جزءاً لا يتجزأ من الحياة اليومية في المملكة، وتطلع إلى مواصلة أداء دورنا بوصفنا شريكاً موثقاً به.



الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة
Haji Husein Allreza & Co. Ltd.

800 244 0140



www.man-middleeast.com



الحاج علي حسين علي رضا

(عضو مجلس ادارة مجموعة سامبا المالية SAMBA)

والمدير العام التنفيذي والعضو المنتدب لمجموعة شركة الحاج حسين علي رضا):

المملكة تتمتع بالامكانيات والقدرات التقنية وتمتلك أفضل الانظمة التكنولوجية



خطوة دمج مجموعة سامبا
والبنك الاهلي جيدة
ونأمل بتحقيق المزيد
من الاندماجات الكبرى
مستقبلا

اعتبر عضو مجلس ادارة مجموعة سامبا المالية والمدير العام التنفيذي والعضو المنتدب لمجموعة شركة الحاج حسين علي رضا، أحد رجال أعمال الوطن السعودي الذين حملوا على أكتافهم مسؤوليات كثيرة الحاج علي حسين علي رضا في حديث مطول الى «البيان الاقتصادية» ان السعودية أفضل الدول التي نجحت في السيطرة على وباء «كوفيد-19» وان الاقتصاد الوطني بدأ بالتعافي، ورأى ان المملكة تتمتع بالامكانيات والقدرات التقنية وتمتلك أفضل الانظمة التكنولوجية وبرهان على ذلك إنعقاد قمة G20، واصفا خطوة دمج مجموعة سامبا والبنك الاهلي بالجيدة وتخلق الكيانات العملاقة المنافسة للمؤسسات المالية العالمية الكبرى، أملا بتحقيق المزيد من الاندماجات الكبرى مستقبلا، مؤكدا العملة الموحدة الجامعة لدول الخليج وتقريبها من بعضها البعض. وفي ما خص قطاع السيارات، عرض الحاج علي حسين علي رضا للوضع القائم في السوق المحلية والتمثل في الاقبال على شراء السيارات لأسباب عدة، معولا على القطاع السياحي في ادخال الايرادات الى الخزينة العامة وتوفير فرص للشباب السعودي.

الدول التي نجحت في السيطرة على الوباء. من جهة أخرى، أثرت عملية الاغلاق على أنشطة وأعمال الشركات والمصانع وكانت لها تداعيات سلبية على الاقتصاد خلال النصف الاول من العام، لكن بعد رفع الحظر والفتح التدريجي بدأ الاقتصاد بالتعافي وعادت الحياة الى طبيعتها، كما وان منع سفر المواطنين من المملكة ساعد على تركيز الانفاق والاستهلاك داخل السوق المحلية، فضلا عن ازدهار السياحة الداخلية خلال موسم الصيف والذي ساعد الاقتصاد على المزيد من التعافي. نحن متفائلون في العام ٢٠٢١ كوننا سندخل بقوة واندفاع اكبر نتيجة التطور والتقدم الحاصل على المستوى الاقتصادي، مع تعويلنا على توزيع اللقاح الذي يزيد الامور ايجابية مستقبلا.

الاقتصاد السعودي يبدأ بالتعافي

■ كيف تنظرون الى التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-19» على الاقتصاد السعودي، وكيف نجحت المملكة في استيعاب آثار الازمة؟

– نجحت الحكومة في تخفيف التداعيات السلبية للجائحة على الاقتصاد من خلال اطلاق العديد من الاجراءات والمحفزات، ساعدها في ذلك انضباط كبير من جانب المجتمع السعودي وتقيده بالاجراءات، ما ساهم في تخفيف حدة الانتشار والسيطرة على الوضع الوبائي. الى ذلك، فإن التزام المجتمع السعودي بشكل فرقا مع بقية المجتمعات المحيطة وبرهن على وعي كافٍ لحماية أفرادها. وبالتأكيد كانت للجائحة آثار سلبية على القطاعات بنسب متفاوتة برغم الاجراءات الصارمة المتخذة، الا ان المملكة تعد من أفضل

امكانيات وقدرات تقنية

■ قامت المملكة بخطوات جبارة للسيطرة على الجائحة واستضافت قمة مجموعة العشرين كأول دولة عربية وحققت نجاحا ضخما، ما جعلها في موقع مميز مقارنة بالدول المحيطة بها. بم تعلقون؟

- من المؤسف ألا تتمكن المملكة من عقد هذه القمة بحضور فعلي للمشاركين نتيجة تفشي الوباء، لكنها حققت نجاحا باهرا في عقد القمة افتراضيا وتسليط الضوء على موضوعات مهمة، وهذا الحدث أقل ما يقال فيه انه وضع المملكة في مصاف الدول المتقدمة اقتصاديا. والجدير ذكره ان حاكم ولاية كاليفورنيا أشاد بالدور الذي قامت به المملكة في مكافحة «كوفيد-19» والتي تعد بين أفضل الدول أداء خلال الجائحة وهذه شهادة نعتز بها وتزيد من ثقتنا وتعطينا دفعا إلى الامام للمزيد من النجاحات والتألق. كما ان ادارة القمة افتراضيا اكدت على الامكانيات والقدرات التقنية التي تتمتع بها المملكة وامتلاكها لأفضل الانظمة التكنولوجية.

الإندماج يخلق الكيانات العملاقة

■ تشهد المملكة عمليات اندماج في القطاع المصرفي بين عدد من البنوك الكبرى. ما تعليقكم على هذا الموضوع؟

- من المعروف ان عملية الدمج بين بنكين تكوّن كيانا اقتصاديا وماليا قويا، وبصفة عامة ان الاقتصادات الخليجية قوية والبنية التحتية للمؤسسات المالية والمصارف مبنية على أسس صلبة، ولكن ما نفتقد اليه هو الاحجام العملاقة بالرغم من قدرة المؤسسات المالية الخليجية على منافسة تلك الكبرى في العالم.

والملاحظ ان المناقصات المالية في المنطقة تشارك فيها بنوك من الخارج بحكم حجمها والخبرات التي تتمتع بها وهذا ما نحتاجه في أسواقنا، كيانات مصرفية ضخمة تملك القدرة على المنافسة، كما ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلجأ بعض الاحيان لمؤسسات مالية ضخمة لدعمها والاستفادة من خبراتها، وبالتالي فإن عملية الدمج بين مجموعة سامبا والبنك الاهلي خطوة جيدة على أمل تحقيق المزيد من الاندماجات الكبرى مستقبلا، وعملية الدمج تسير بحسب الخطط الموضوعية بين الطرفين ومن المتوقع الانتهاء منها في العام المقبل وتعد أسرع عملية دمج إنطلاقا من أنها تجمع بنكين متجانسين. وتمت الاستعانة بخبرات أهم الشركات الاستشارية لانجاح هذه الخطوة التي تعود بالفائدة على الطرفين واقتصاد المملكة.

العملة الموحدة

■ كيف تنظرون الى اتخاذ قرار إطلاق عملة رقمية موحدة بين المملكة العربية السعودية والامارات العربية المتحدة؟

- نحن كدول خليجية عملتنا شبه موحدة، لا سيما أنها ثابتة ونستخدم أيضا الدولار الأميركي كمرجع، وبالتالي في حال اتخذ

القرار بتوحيد العملة لا توجد مشكلة إطلاقا بالنسبة إلينا، لأننا بالتأكيد تساهم في توطيد العلاقات بين بلدان الخليج وتسهل عمليات التبادل التجاري على غرار ما حصل في أوروبا عندما قامت الدول الأوروبية بتوحيد العملة في ما بينها، الامر الذي سهّل العمليات التجارية بين جميع هذه الدول. لكن أظن ان العائق الوحيد الذي يحول أحيانا دون التوصل الى اتفاق على توحيد العملة هو انه عندما تتم هذه العملية، تفقد الدول سيطرتها على البنك المركزي لأن دولة أخرى ستشارك معها في السيطرة عليه وهذه المسألة هي التي تشكل حال قلق وتردداً للدول كافة. لكن برأيي، في حال كانت الدول تتمتع بتجانس اقتصادي وقريبة جغرافيا من بعضها البعض وتتشارك الحدود في ما بينها، عندها عملية توحيد العملة تصبح اكثر منطقية وعملية وضرورية. أنا كمواطن عربي وكرجل أعمال، أؤيد أي خطوة تهدف الى توحيد وتقريب الدول العربية بعضها من البعض الآخر من النواحي كافة، سواء الاجتماعية، الحضارية او الاقتصادية.



أسباب عدة أدت الى زيادة الإقبال على شراء السيارات



زيادة الإقبال على شراء السيارات

■ كيف تقومون قطاع السيارات في السعودية في ظل التحديات التي فرضتها جائحة «كورونا»؟

- لا شك في ان ٢٠٢٠ كانت سنة غريبة وغير عادية بالنسبة الى سوق السيارات في السعودية، ان بدأنا العام ونحن نتوقع بأن يشهد القطاع نموا على غرار عام ٢٠١٩، حيث حقق وقتها نموا كبيرا. لكن ما لبثت ان بدأت جائحة «كورونا» وفرضت حالات الاغلاق والحجر الصحي، الامر الذي أدى الى تراكم مخزون السيارات لدى وكلاء السيارات. وفي منتصف شهر مايو الماضي، أعلنت الحكومة السعودية عن زيادة الضريبة على القيمة المضافة VAT منذ بداية شهر يوليو، ما جعل الناس يتهافتون على شراء السيارات قبل ان يطبق قرار الحكومة، مما أدى الى حدوث نقص في المخزون بعد ان كنا نعاني من تراكم فيه، وكما يقال «مصائب قوم عند قوم فوائد» ان قمنا ببيع أكبر عدد ممكن من السيارات قبل بدء تطبيق قرار الحكومة. ورغم توقعاتنا بأن السوق ستراجع بعد فرض الضريبة، الا أنها بقيت قوية نسبيا واستمر الإقبال على شراء السيارات مما ساعد وكلاء السيارات على التخلص من المخزون المتراكم لديها، خصوصا ان المواطنين لم يسافروا في اجازات خارج المملكة هذه السنة نظرا للظروف التي فرضتها جائحة «كورونا»، فكانت القدرة الشرائية لديهم متوافرة، الى جانب صدور القرار الذي سمح للنساء في السعودية بقيادة السيارة، عاملين ساهما في زيادة الإقبال على شراء السيارات. ■



د. روبير عيد (الرئيس التنفيذي للبنك العربي الوطني ANB - السعودية):

مستمررون بالعمل على استراتيجية التوازن بين قطاعي الشركات والافراد

يلبي البنك العربي الوطني ANB احتياجات عملائه كافة من افراد وشركات ويحرص على خدمة قاعدتهم الكبيرة والمتنوعة والتي تضم اكثر من مليون عميل عن طريق شبكة مترامية تغطي ارجاء المملكة العربية السعودية قوامها ٢٧٩ منفذاً. ولتعزيز حلول الخدمة الذاتية، يقدم البنك باقة واسعة من الحلول المالية والخدمات المصرفية المبتكرة والأنيّة من خلال اربعة فروع رقمية متكاملة.

الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للبنك الدكتور روبير عيد نوه بنجاح المملكة في استيعاب الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» من خلال التدابير والاجراءات الفاعلة التي اتخذتها، وأشار الى متابعة البنك تركيزه على عملية التحول الرقمي وكان جديده على هذا الصعيد تطبيق «جوال» الذكي الموفر للقروض بطريقة سهلة وكذلك المنتجات الاستثمارية المختلفة، معتبرا تبادل العملة الرقمية الموحدة بين الامارات والسعودية خطوة سباقية، مؤكداً الاستمرار بالعمل على الاستراتيجية السابقة المرتكزة على التوازن في خدمة قطاعي الشركات والافراد.

المنتجات و يتيح للعملاء تقديم طلبات للحصول على قروض بطريقة سهلة وسريعة، بالإضافة الى أنه يضم المنتجات الاستثمارية مثل التداول والصناديق ومنتجات التأمين المختلفة.

■ بم تعلقون على اطلاق عملة رقمية موحدة بين الامارات والسعودية؟

– تهدف هذه الخطوة الى تسهيل التحويلات المالية بين البنوك، وان كان ثمة صعوبة تقبل ارتدادات العملات الرقمية باعتبارها مفهوماً جديداً، لكنها بالتأكيد خطوة سباقية.

■ تعد المملكة العربية السعودية الدولة العربية الوحيدة الممثلة في مجموعة العشرين، بم تعلقون؟

– انه لأمر عظيم جدا ومهم ان استضافت المملكة قمة مجموعة العشرين افتراضياً، وتمّ خلالها مناقشة موضوعات حيوية أبرزها كيفية التعاطي مع الجائحة وتداعياتها السلبية.

توازن بين قطاعي الشركات والأفراد

■ هل لديكم خطط جديدة للعام ٢٠٢١؟

– سنستمر بالعمل على الاستراتيجية السابقة المرتكزة على عملية التوازن في خدمة قطاعي الشركات والافراد، فضلاً عن التعامل بحذر مع الظروف على أمل ظهور مؤشرات تحسن خلال العام المقبل. ■

استيعاب آثار الجائحة

■ كان لجائحة «كوفيد-١٩» آثار سلبية على القطاع المصرفي الا ان المملكة العربية السعودية نجحت في استيعاب تداعيات الازمة. كيف تقومون وضع القطاعين المالي والمصرفي في المملكة؟

– نتمنى تخطي أزمة «كوفيد-١٩» بأسرع وقت ممكن، خصوصاً بعد اعلان المملكة بأنها ستكون من أوائل

الدول التي ستبدأ بعملية التلقيح وهذا من شأنه اعطاء

دفعة ايجابية للاقتصاد والقطاع المصرفي، فضلاً عن ان المملكة نجحت في استيعاب الآثار السلبية للجائحة من خلال اتخاذ تدابير واجراءات عدة.

أما بالنسبة للقطاع المصرفي، فكان هناك خوف

من كيفية تطور الامور في ظل التداعيات السلبية

للوباء، الا ان المؤشرات الحالية تدل على ان التخوف كان

في غير مكانه والاضواح الحالية ايجابية.

تركيز على التحول الرقمي

■ الى أي مدى يواكب البنك العربي الوطني عملية التحول الرقمي؟

– بعيداً عن جائحة «كوفيد-١٩»، كان هناك تركيز كبير على عملية التحول الرقمي، ومنذ حوالى الشهرين، أطلق البنك تطبيق «الجوال» الذي يعد من أفضل التطبيقات الذكية الموجودة حالياً كونه يغطي مختلف

د. روبير عيد في خدمة القطاع المصرفي السعودي لمدة ١٥ سنة

يشغل الدكتور روبير عيد منصب العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للبنك العربي الوطني منذ العام ٢٠٠٥، وسيستمر في ادارته للبنك حتى تاريخ شباط / فبراير ٢٠٢١، وبالتالي يكون د. عيد قد خدم القطاع المصرفي السعودي طوال ١٥ سنة، سجل خلالها البنك العربي الوطني أداءً ملحوظاً في كافة المجالات. وهو حاصل على درجة الدكتوراه في المال والاعمال المصرفية من جامعة السوربون الفرنسية.

وتجدر الإشارة الى أن د. عيد يتمتع بخبرة مصرفية دولية واسعة.

وقبل ذلك كان د. عيد المدير العام للشبكة الدولية للفروع والشركات التابعة لبنك الكويت الوطني، العضو المنتدب لبنك الكويت الوطني الدولي - لندن، نائب رئيس مجلس ادارة بنك الكويت الوطني - لبنان، عضو مجلس ادارة بنك قطر الدولي وعضو مجلس ادارة جمعية المصرفيين العرب - لندن.



العربي
anb

البنك العربي الوطني
عراقية مصرفية توابك العصر



د. عبدالله بن حسن العبد القادر (رئيس مجلس ادارة بنك الخليج الدولي):

الموجة الجديدة لعمليات الاندماج والاستحواذ بعد الجائحة ستكون نفعية ومحكومة بالمنطق الاقتصادي

بنك الخليج الدولي المملوك لحكومات دول مجلس التعاون الخليجي الست وتعود غالبية أسهمه إلى صندوق الاستثمارات العامة في المملكة العربية السعودية يساعد عملاءه على تطوير أعمالهم من خلال التعاون معهم لتحقيق طموحاتهم، حيث يعمل على جمع الأفكار الثاقبة وتحفيزها، لتحقيق التقدم المرجو، ويهدف البنك إلى أن يصبح الشريك المفضل في توفير خدمات مصرفية متقدمة عن طريق تقديم حلول مالية معدة بحسب الطلب لقاعدته العريضة من عملائه في المنطقة وخارجها، وتشمل هذه الحلول الخدمات المصرفية للشركات وإدارة الأصول وخدمات أسواق الدين الرأسمالي والأسهم والاستشارات المالية وعمليات الدمج والاستحواذ.

ويرى رئيس مجلس إدارة البنك الدكتور عبدالله بن حسن العبد القادر أن جائحة «كورونا»

(كوفيد-19) أكدت أهمية اعتماد الرقمنة والاستدامة، مشيراً إلى إن التحدي الأهم يتمثل في إدارة عملية الصحة العامة العالمية الشاملة، التي ستبدأ في إطار إطلاق اللقاح، مرجحاً أن يتسارع الاتجاه نحو مرحلة التعزيز والتوحيد بين البنوك العربية، مذكراً بإطلاق الخدمات المصرفية الموجهة للأفراد (ميم) عام ٢٠١٤، التي أثبتت صحة استراتيجية البنك، مفضلاً عن هدف المضي في اتجاه الخدمات المالية المستقبلية لتوفير منتجات وخدمات رقمية للعملاء مبنية على مفهوم الابتكار.

هدفنا المضي في اتجاه الخدمات المالية المستقبلية لتوفير منتجات

وخدمات رقمية مبنية على مفهوم الابتكار

وبما أن مرحلة التعزيز والتوحيد كانت جارية بين البنوك العربية قبل الجائحة، فمن المرجح أن يتسارع هذا الاتجاه الآن. في الواقع، من المرجح أن تكون الموجة الجديدة من عمليات الاندماج والاستحواذ المتوقعة بعد الجائحة نفعية ومحكومة بالمنطق الاقتصادي، وليست مستندة إلى إعادة تنظيم أصول المساهمين العاديين، كما كان الحال سابقاً إلى حد كبير بين البنوك العربية على مر التاريخ.

■ مع تنامي الاعتماد على التقنية الرقمية، هل لديكم نية بإغلاق عدد من الفروع واستبدالها بفروع رقمية؟

– حينما أطلقنا خدماتنا المصرفية للأفراد (ميم) في السعودية عام ٢٠١٤ كانت إحدى الركائز الأساسية هي تقديم خدمة مصرفية رقمية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية دون الحاجة إلى زيارة أحد الفروع، ما يُمكن العملاء من إنجاز معاملاتهم المصرفية بكل سهولة، وليس عبر الانتشار من خلال الفروع.

منتجات وخدمات رقمية

■ تآثر قطاع التجزئة المصرفية كثيراً خلال العام ٢٠٢٠ مع انتشار فيروس «كورونا»، فما هي خطة البنك بشأنه؟ وماذا عن أبرز المنتجات الجديدة والخدمات المصرفية التقنية التي يستهدف البنك إطلاقها؟

– منذ البداية أثبت قرار بنك الخليج الدولي لإنشاء مصرفية رقمية للأفراد (ميم) صحة استراتيجية البنك، خصوصاً خلال جائحة «كورونا» الحالية، فقد قرّنا لعملائنا مجموعة من المنتجات والحلول المبتكرة والخدمات المرنة بكل سرعة وسهولة. نحن نتفهم أن وقت الأفراد ثمين وأن وجود حلول مصرفية في متناول أيديهم من دون الحاجة إلى زيارة أحد الفروع يُمكن العملاء من إنجاز معاملاتهم المصرفية بكل سهولة. وهذا لا يتماشى مع الرؤية الاقتصادية في مملكة البحرين ورؤية ٢٠٣٠ في المملكة العربية السعودية فحسب، بل انسجم أيضاً مع تطلعات الأسواق التي نعمل فيها، المتمثلة بأن تصبح هذه الأسواق أقل اعتماداً على الأوراق النقدية معززة أنماط الحياة الرقمية لمواطنيها.

ونظراً لوضع التقنية في الخدمات المالية المستقبلية، فإننا نهدف إلى المضي في هذا الاتجاه لتوفير منتجات وخدمات رقمية للعملاء الأفراد، مبنية على مفهوم الابتكار، وهذا يشمل حلولاً رقمية في التمويل والتخطيط المالي والمدفوعات. ■

■ ما هي التحديات الناشئة التي واجهتموها في بنك الخليج الدولي ولم تكن موجودة في السنوات الماضية؟

– لقد سبب فيروس «كورونا» أزمة فريدة من نوعها من نواح عدة. فهي أزمة خارجية المنشأ، وليست نتيجة الوضع الاقتصادي لبلد ما، أو عدم توازنه، أو نتيجة أخطاء ناجمة عن سياساته كما كانت الحال في الأزمات السابقة، ويمكن القول إنها أزمة تشوبها – إلى حد كبير – حالة من عدم اليقين، ولا يمكن التنبؤ بما ستصل إليه، كما أنها أزمة عالمية من حيث الانتشار والتأثير. لذلك، كان من المحتم أن تكون الاستجابة لها فريدة أيضاً، لأن أدوات السياسة التقليدية لتعزيز العرض والطلب فقدت فعاليتها؛ بسبب إجراءات الإغلاق والاحتواء المتبعة. واتجه التركيز – بدلاً من ذلك – إلى حماية الشركات والأسر من خلال التمويل التجسيري وتوفير الموارد الضرورية، إلى جانب التنسيق غير المسبوق بين السياسات النقدية والمالية والاحترازية.

ليس من المستغرب إذاً أن يواجه العالم عدة تحديات نتيجة هذه الأزمة. بعض القضايا الناشئة مثل اعتماد الرقمنة والاستدامة ليست جديدة في الواقع، لكن الجائحة أكدت بشكل جلي أهميتها الحاسمة. ولا شك في أن التحدي الأهم يتمثل في إدارة عملية الصحة العامة العالمية الشاملة، التي ستبدأ في إطار إطلاق اللقاح، وهو أمر لم يسبق له مثيل. وبالرغم من وجود مخاوف بشأن فعالية اللقاح، فإن هذا التقدم المحرز حول التركيز نحو تقييم الانتعاش الاقتصادي. ومع ذلك، فإن شكل التعافي الاقتصادي المقبل ما يزال غير واضح، ويصعب التنبؤ به، نظراً لخسارة جزء كبير من الإنتاج العالمي، وأعباء الديون المتزايدة، وانتهاء العديد من الشركات، والآثار الاجتماعية المدمرة. وهناك مجموعة واسعة من النتائج المحتملة عبر المناطق الجغرافية والقطاعات المختلفة، التي ستترك بدورها آثاراً من حيث تسريع التحولات طويلة الأجل.

عمليات اندماج واستحواذ نفعية

■ بدأنا نشهد عدداً متزايداً من عمليات الاستحواذ والاندماج في البنوك والمصارف العربية. ما رأيكم بهذا الشأن؟

– قبل فيروس «كورونا» (كوفيد-19) كان الضوء مسلطاً على نماذج عمل البنوك وسط توقعات بربحية ضعيفة، وانخفاض في أسعار الفائدة، وبدء المنافسة من جهات مالية غير مصرفية. ولكن أدى ظهور الجائحة إلى تعزيز ورقمنة القطاع المصرفي العربي.

GIB

بنك الخليج الدولي

إِسْتِشْرَافاً لِلْمُسْتَقْبَلِ..

"بنك الخليج الدولي" يُسهم في صُنع واقع جديد
للخدمات الماليّة في المملكة العربيّة السعوديّة.



gib.com



عبد المحسن بن عبد العزيز الفارس

(مصرف الإنماء ALINMA BANK -السعودية):

يتميز القطاع المصرفي السعودي بالقوة والمتانة

يسعى مصرف الإنماء الى ان يكون أفضل المصارف التي تعمل وفق الاحكام والضوابط الشرعية، ليس فقط في المملكة العربية السعودية، ولكن أيضا على المستويين الاقليمي والعالمي وفي الاجلين المتوسط والطويل.

ولطالما اتخذ صفة أكبر المصارف السعودية من حيث رأس المال التأسيسي، وأحد المصارف الحديثة ذات الملاءة المالية وهذه الميزة تحولته تنفيذ خطط عمله الراجعة الية النمو بنشاطاته وتحقيق تطلعات شركائه، بالإضافة الى تحقيق العوائد الجيدة لمساهمييه.

تحدث سعادة الأستاذ / عبد المحسن الفارس الرئيس التنفيذي المؤسس لمصرف الإنماء منذ مايو ٢٠٠٦ م والعضو المنتدب قبل ترجه كرئيس تنفيذي لمصرف الإنماء في يناير ٢٠٢١ م الى «البيان الاقتصادية» عن قوة القطاع المصرفي السعودي ومتانته وتقدم البنوك المحلية في مجال التقنيات المصرفية والرقمية، مدرجا تفاصيل عن مزايا الفروع الرقمية التي سبق وأطلقها مصرف الإنماء. اضافة الى إطلاق مصرف الإنماء شركة تكنولوجيا ماليا توفر خدمات رقمية لا تقدمها كثير من البنوك الأخرى حتى الآن.

– في نهاية العام ٢٠١٨ م، بدأنا في اطلاق أول فروع الإنماء الرقمية حتى بلغ لدى الإنماء حالياً عدد خمسة فروع رقمية متكاملة تعمل على مدار الساعة في كل من الرياض، جدة، والخبر، وهناك خطط تحت التنفيذ لزيادة ذلك، ومن مزايا الفروع الرقمية انها تقدم بكفاءة عالية خدمات ومنتجات كبيرة ومتكاملة بشكل آلي وبدون تدخل بشري وعلى مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع، بما في ذلك فتح الحسابات والإيداع والسحب واصدار دفتر الشيكات والبطاقات وكشوفات الحسابات المعتمدة رسمياً.... وغيرها، وكل هذه العمليات تتم إلكترونياً من دون اي تدخل بشري إطلاقاً. كما ان هذه الخدمات متاحة للشركاء وعملاء البنوك على مدار الساعة وطوال ايام الأسبوع، والمستقبل واعدد للمصرفية الرقمية بما في ذلك الفروع الرقمية، حيث أن من خصائصها انها أعلى كفاءة، وأقل تكلفة تشغيلية ومتاحة على مدار الساعة. بالإضافة الى ذلك، أطلق مصرف الإنماء خلال العام الماضي شركة مساهمة مغلقة متخصصة في مجال التكنولوجيا المالية FINTECH مملوكة من قبل مصرف الإنماء بالكامل وأطلقنا عليها اسم شركة التقنية المالية السعودية والهدف منها دعم اطلاق منتجات الفنتيك والاسهام في تعزيز جميع العمليات المصرفية الرقمية. وأول المنتجات التي أصدرتها الشركة المحفظة الرقمية، وكذلك عملية التحويلات عبر الهواتف الذكية، مشاركة الفواتير عند السداد، والشركة تعمل حالياً على عدد من المنتجات والخدمات الأخرى. ■

المملكة ودولة الامارات اسم «مشروع عابر» والذي مر بثلاثة مراحل، المرحلة الاولى بين المركزي السعودي والمركزي الاماراتي، اما المرحلة الثانية فتم اختيار ثلاثة مصارف على مستوى كل دولة ويتم التداول بالعملة بين هذه المصارف ضمن البلد الواحد. وقد اختارت المملكة ثلاثة بنوك من بينها مصرف الإنماء الى جانب مصرفي الراجحي وبنك الرياض. اما المرحلة الثالثة والاخيرة فهي تبادل العملة الرقمية بين هذه البنوك في ظل وجود بنية تحتية رقمية ما يؤكد نجاح المشروع. ولكن حتى الآن لم تطلق هذه العملة الرقمية للتبادل بين الافراد وقطاع الشركات وبقيت محصورة بالمؤسسات المالية فقط.

■ في رأيكم، هل سيكون لهذا المشروع تأثير على عملية التبادل التجاري بين البلدين؟

– لا شك في ان تقليل الحاجة للتعامل بالعملة العادية واعتماد عملة رقمية موحدة تحت اشراف المركزي السعودي والمركزي الاماراتي سينعكس إيجابياً على عملية التبادل التجاري. وبحسب وجهة نظري الخاصة، ممكن أن تنضم المزيد من الدول لهذا المشروع وبعد اكتماله سوف يخفض من تداول العملات الورقية واستبدالها بأخرى رقمية، على أمل ان تنضم الشركات أيضاً لهذه المنصة.

أطلقنا فروعاً رقمية وشركة تقنية مالية هدفها

تعزيز المصرفية الرقمية

■ كنتم من أوائل المصارف في السعودية التي تقدم خدمات رقمية، كيف تقومون هذه التجربة؟

■ كيف تقومون وضع القطاع المصرفي السعودي في ظل جائحة «كوفيد-١٩»، وكيف تمكنت المصارف من احتواء الأزمة؟

– يتميز القطاع المصرفي السعودي بالقوة والمتانة، فضلاً عن ان المصارف تتمتع بملاءة مالية عالية وتطبق أفضل المعايير المصرفية، سواء في ما يتعلق بمعايير بازل أو متطلبات البنك المركزي السعودي. ومن الجانب التقني فإن البنوك السعودية متقدمة في مجال التقنيات الرقمية في الخدمات المصرفية ومن أوائل البنوك التي استخدمت التحول الرقمي والتكنولوجيا المالية. ومؤخراً صدر العديد من التراخيص لتأسيس شركات تكنولوجيا مالية في المملكة، كما أدت المصارف السعودية دوراً أساسياً في دعم الاقتصاد الوطني، مع العلم ان الاقتصاد السعودي يعد من أكبر الاقتصادات في الشرق الاوسط، وكل اقتصاد يحتاج الى قطاع مالي قوي ومتين يعزز الدورة الاقتصادية وهذا ما يعزز قوة ومتانة واستقرار اقتصاد المملكة العربية السعودية وتجاوزته للالتزامات الاقتصادية المختلفة مثل الازمة المالية العالمية ٢٠٠٨ وكذلك تقلبات النفط وأزمة «كوفيد-١٩»، أما بالنسبة للبنك المركزي السعودي، فإنه يعمل على تطبيق معايير الاشراف والرقابة بكفاءة وفاعلية لضمان قوة وملاءة المصارف السعودية، وهذا أيضاً يعزز القطاع المالي عموماً في التصدي للالتزامات.

«مشروع عابر»

■ تم الاعلان عن اطلاق عملة رقمية موحدة بين المملكة والامارات، ما هي برأيكم انعكاسات هذه الخطوة؟
– اطلق على العملة الرقمية المشتركة بين كل

● تجدر الإشارة الى أن سعادة الأستاذ / عبدالمحسن بن عبد العزيز الفارس سبق أن عمل في البنك المركزي السعودي لمدة ثمانية عشر عاماً (١٩٨٣-٢٠٠٠)، ثم ترأس مصلحة الزكاة والدخل لمدة أربع سنوات (٢٠٠٠-٢٠٠٤) والتي شهدت خلالها الزكاة والدخل خطة تطويرية شاملة بما في ذلك استخدام المكننة وإصدار نظام ضريبة الدخل الجديد في المملكة، ثم انتقل للعمل في القطاع الخاص، وآخر منصب تنفيذي شغله الأستاذ / الفارس هو الرئيس التنفيذي لمصرف الإنماء منذ بداية التأسيس مايو ٢٠٠٦ حتى يناير ٢٠٢١ م، وقد شارك في العديد من الندوات والمؤتمرات وحاز على العديد من الشهادات والجوائز خلال مسيرة عملية حافلة تجاوزت ٢٨ عاماً حافلة بالعبء في القطاعين العام والخاص.

Digital Economy Enabler

in member countries



إدراج «صندوق الخبير للدخل المتنوع المتداول» وبدء تداول وحداته في السوق المالية السعودية

أحمد سعود غوث: يتيح للمستثمرين فرصة توظيف أموالهم عبر أصول مدرة للدخل ويدعم نمو حجم التداول وتوسيع أنشطة الاستثمار في السوق السعودية

ويُعد هذا الصندوق خطوة أخرى ضمن رؤيتنا البارزة التي نتطلع من خلالها إلى فتح آفاق جديدة من فرص الاستثمار الواعدة أمام المستثمرين إلى جانب تعزيز النمو وخلق قيمة كبيرة لصالح كافة أطرافنا المعنية.

هذا وقد جذب «صندوق الخبير للدخل المتنوع المتداول»، الأول من نوعه في المنطقة، أكثر من ٨٩ ألف



أعلنت «الخبير المالية»، شركة إدارة الأصول المتخصصة في الاستثمارات والخدمات المالية المتوافقة مع ضوابط الشريعة الإسلامية، عن إدراج وبدء تداول وحدات «صندوق الخبير للدخل المتنوع المتداول» في السوق المالية السعودية «تداول» يوم الثلاثاء ١٩ يناير ٢٠٢١، وسيكون رمز تداول الوحدات في السوق هو ٤٧٠٠ والرمز الدولي SA1560529E57.

مكتتب من المستثمرين الأفراد والمؤسسات، وبلغ إجمالي قيمة الاشتراكات ٤٧٢,٨ مليون ريال سعودي. في حين تجاوزت نسبة التغطية ١٥٧ في المئة من الحد الأدنى لرأس مال الصندوق طوال فترة الاكتتاب الممتدة على مدى ١٥ يوم عمل، والذي بدأ من تاريخ ٦ ديسمبر ٢٠٢٠ وانتهى في ٢٤ ديسمبر ٢٠٢٠.

وأشارت «الخبير المالية» إلى أن الصندوق يوفر محفظة متنوعة من الأصول المدرة للدخل، ويقدم للمستثمرين فرص تحقيق عوائد دورية منافسة عن طريق الاستثمار في مجموعة متنوعة من الأصول، وتضم تلك الأصول: الصكوك، والتمويل التجاري، والإجارة، وصناديق الدخل، والمرابحة. وتتوزع محلياً وإقليمياً وعالمياً لتشمل المملكة العربية السعودية، والإمارات العربية المتحدة، والولايات المتحدة، وأوروبا، حيث يهدف الصندوق إلى تحقيق عوائد منافسة تتجاوز ٥ في المئة سنوياً توزع مرتين في السنة على مالكي الوحدات.

والجدير بالذكر أن «الخبير المالية» هي شركة متخصصة في إدارة الأصول والاستثمارات البديلة والخدمات الاستثمارية، مقرها مدينة جدة في المملكة العربية السعودية، وهي حاصلة على ترخيص من هيئة السوق المالية السعودية برقم (٣٧-٠٧٠٧٤).

وبهذه المناسبة، تم الاحتفال بإدراج وتداول وحدات الصندوق في السوق المالية السعودية «تداول» في المركز الإعلامي لـ «تداول» بمدينة الرياض، وذلك بحضور محمد سليمان الرميح، مدير عام الإدارة العامة للأسواق في «تداول»، وأحمد سعود غوث، الرئيس التنفيذي لشركة «الخبير المالية»، وعدد من كبار التنفيذيين في الشركة، باعتباره الصندوق الأول في المنطقة يتم إدراجه في السوق المالية السعودية من فئة الصناديق الاستثمارية المغلقة المتداولة (غير العقارية)، ل يتيح للمستثمرين فرصة الاستثمار في محفظة متنوعة من الأصول المدرة للدخل.

وصرح الاستاذ أحمد سعود غوث الرئيس التنفيذي لشركة «الخبير المالية»: «نحن سعداء بطرح وحدات أول صندوق للدخل في المنطقة الذي تتنوع استثماراته عبر شريحة واسعة من الأصول والأسواق المحلية والإقليمية والدولية. ويتيح «صندوق الخبير للدخل المتنوع المتداول» للمستثمرين فرصة

توظيف أموالهم عبر أصول مدرة للدخل، بما يدعم نمو حجم التداول وتوسيع نطاق أنشطة الاستثمار في السوق السعودية.

الخبير للدخل
Alkhabeer Income



الخبير المالية

الشركة المتخصصة في إدارة الأصول والخدمات الاستثمارية، تقدّم منتجات وحلول استثمارية مبتكرة ذات قيمة مستدامة للمؤسسات والشركات العائلية والمستثمرين الأفراد.

إشعار هام

الخبير المالية شركة مرخصة من قبل هيئة السوق المالية ترخيص رقم ٣٧-٧٠٧٤. وسجل تجاري رقم ٤٠٣.١٧٧٤٤٥، ومقرها الرئيسي طريق المدينة المنورة، ص. ب. ١٢٨٢٨٩ جدة ٢١٣٦٢، المملكة العربية السعودية. رأس المال المصرح به ٨٩٤,٥٢٣,٢٣٠ ريال سعودي. الاستثمار في الصناديق ليس وديعة نقدية لدى بنك محلي، ويمكن أن تنخفض أو أن ترتفع قيمة الأوراق المالية وأسعارها والدخل المتحقق منها. ويمكن أن يسترد المستثمرون قيمة أقل من المبالغ التي استثمروها أصلاً. يجب على المستثمرين المحتملين قراءة شروط وأحكام الصندوق ومذكرة المعلومات وما ورد فيها بشأن مخاطر الاستثمار ووثائقه الأخرى بعناية ودقة قبل اتخاذ القرار. ويمكن الحصول على شروط وأحكام الصندوق ومذكرة المعلومات وتقارير الصندوق ووثائقه الأخرى من خلال الموقع الإلكتروني لشركة الخبير المالية www.alkhabeer.com.

للحصول على مزيد من المعلومات

شركة الخبير المالية
ص. ب. ١٢٨٢٨٩ جدة ٢١٣٦٢
المملكة العربية السعودية
هاتف: +٩٦٦١٢ ٦٥٨ ٨٨٨٨
فاكس: +٩٦٦١٢ ٦٥٨ ٦٦٦٣
رقم السجل التجاري: ٤٠٣.١٧٧٤٤٥
الرخصة الصادرة من هيئة السوق المالية، ٣٧-٧٠٧٤.
alkhabeer.com

خطوة جديدة نحو تحقيق هدف «مصرف المستقبل»

مصرف الراجحي يحصل على شهادة الايزو في تطبيق معايير الجودة في قطاع التحويل

(المنظمة الدولية للمعايير)، ومقرها سويسرا. ويتم استخدام ISO 9001 حالياً من قبل أكثر من مليون مؤسسة في جميع أنحاء العالم وهو المعيار العالمي للجودة.

ويحرص مصرف الراجحي على تنمية ثقافة التطوير المستمر لدى الموظفين، وستدعم هذه المعايير وصف التوقعات والإجراءات وتعليمات العمل بشكل واضح مع تطبيق مبدأ التغذية المرتجعة من الموظفين المنفذين/ المشرفين لتلك الإجراءات لتحسينها.

وتشكل هذه الخطوة دوراً بارزاً في رفع مستوى رضا العميل وتنمية ثقافة التحسين

المستمر لدى موظفي المصرف سعياً لمواكبة تحقيق أهداف استراتيجية المصرف وتماشياً مع رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠ وهي خطوة جديدة نحو تحقيق هدف «مصرف المستقبل» وتعزيز مكانة المصرف ضمن القطاع المصرفي العالمي.



وليد المقبل

الرئيس التنفيذي لمصرف الراجحي

حصلت إدارة التحويل في مصرف الراجحي على شهادة (ISO 9001:2015) في تطبيق متطلبات معايير نظام إدارة الجودة والصادرة من حلول الإدارة الخطي (LMS) في المملكة المتحدة وهي المعايير الأكثر شيوعاً في العالم، وتساعد على العمل بكفاءة أكبر وبأدوات قوية تساعد في إدارة الاعمال بفعالية، وتعزز المرونة التشغيلية والبناء على المدى الطويل.

وتؤكد هذه الشهادة استمرار المصرف في تحقيق رضا العملاء حيث أن الهدف النهائي هو نظام إدارة الجودة، كما تساعد معايير هذه الشهادة تحويل «الراجحي» ليس فقط على أتمتة إجراءات العمليات ولكن أيضاً على تحسينها مما سيكون له تأثير مباشر على سرعة العملية وجودة المنتجات والخدمات المقدمة مما يعني تحسين الجودة والتسليم الفوري.

ويعتبر اكتساب الاعتراف الدولي بالجودة معياراً عالمياً تديره The International Organization For Standardization

**أحلامك.
تطلعاتك.
بنكك.**

رأس الخيمة، ديرة أهل الأمجاد وإرث الأجداد، منبع الأصالة والعراقة والجمال الطبيعي، أرض طيبة تتعانق فيها الأحلام وتتنمو مع الطموحات. هنا بدأت مسيرة نجاحاتنا وتشكلت ملامحنا. ولأننا في رآك بنك نستوحي من كرمكم عطاء نستنير به، فإنك ستجدنا حاضرين لتحقيق أحلامك ورؤيتك. فنحن بنكك وعزوتك.

بنك رأس الخيمة الوطني
RAKBANK
www.rakbank.ae

ADIB



مصرف أبوظبي
الإسلامي

A financial partner you can count on...
...with over 170 branches in 6 countries and counting.



United Kingdom
Since 2011
adib.co.uk


Iraq
Since 2012
adib.iq

UAE
Since 1997
adib.ae

Egypt
Since 2007
adib.eg

Sudan
Since 2013
adib.com

KSA
Since 2011
shksa.com.sa

 adib.com

بنك البلاد يطلق خدمة فتح الحساب عبر تطبيق البلاد الأجهزة الذكية

عبد العزيز العنيزان:

مستمرون في تقديم المبادرات الرقمية المبتكرة

أطلق بنك البلاد خدمة فتح الحساب الجاري للأفراد، بطريقة رقمية عبر تطبيق البلاد للأجهزة الذكية من أي مكان وخلال وقت قصير، من دون الحاجة إلى زيارة الفرع نهائياً أو تقديم أي مستندات، ومن دون الحاجة للتوقيع على أي مستند لفتح الحساب. ويأتي ذلك ضمن خطة البنك للتحويل الرقمي، لتوفير جميع الخدمات المصرفية بكل سهولة ويسر بطريقة رقمية متقدمة ومبتكرة لجميع العملاء.

وقال **عبد العزيز العنيزان**، الرئيس التنفيذي للبنك: «بعد النجاح الكبير الذي حققه بنك البلاد في تقديم العديد من الخدمات المتطورة التي تقدم للمرة

الأولى في المملكة العربية السعودية والشرق الأوسط منها إطلاق خدمة فتح الحساب الجاري بطريقة رقمية كأول بنك من خلال موقع البلاد الإلكتروني www.bankalbilad.com وخدمة فتح عضوية انجاز عبر تطبيق انجاز كأول تطبيق متخصص للحوالات الدولية، قام البنك بإطلاق خدمة فتح الحساب الجاري بطريقة رقمية لعملائنا من الأفراد عبر تطبيق البلاد للأجهزة الذكية». وأضاف: «وسيستمر بنك البلاد في تقديم العديد من المبادرات الرقمية المبتكرة لتحسين تجربة العملاء، وتقديم خدمات إلكترونية متكاملة ومتطورة تلبي احتياجاتهم ومتطلباتهم. ونفخر دائماً في البنك بتقديم خدمات رقمية مبتكرة حديثة، تدعم وتساهم في تعزيز القطاع المالي وخدمة الاقتصاد الوطني لتحقيق رؤية ٢٠٣٠ في تعزيز وزيادة التعاملات البنكية الرقمية». وأوضح العنيزان: «إن البنك سيستمر في ريادته في تقديم الخدمات المصرفية والمالية والتكنولوجية المالية، وخدمات المدفوعات عبر التطبيقات الذكية، الذكاء الاصطناعي والاستفادة من كل ما هو جديد في عالم الخدمات الرقمية».

اتفاقية تعاون بين بنك البلاد وصندوق التنمية السياحي

عبد العزيز العنيزان:

تعزيزاً لدور القطاع الخاص في إيجاد فرص استثمارية سياحية

وقع بنك البلاد اتفاقية تعاون مع صندوق التنمية السياحي لتمكين المستثمرين في القطاع من بناء وتطوير مشاريع سياحية نوعية في المملكة العربية السعودية.

وتتضمن الاتفاقية آليات دعم جديدة بهدف تمكين القطاع الخاص وبالأخص المنشآت الصغيرة والمتوسطة لكونها أحد أهم ركائز القطاع السياحي ولما لها من أثر كبير في إثراء تجربة السائح في المملكة.

وعبر الرئيس التنفيذي للبنك **عبد العزيز العنيزان** عن اعتزازه بهذه الشراكة مع الصندوق

لتعزيز دور القطاع الخاص في إيجاد فرص استثمارية في القطاع السياحي. وأضاف: «سنعمل بشكل مباشر مع الصندوق لتقديم الحلول المالية للمستثمرين والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، بما يخدم هذا التعاون بين البنك والصندوق».

وأعرب الرئيس التنفيذي للصندوق **قصي الفاخري** عن سعادته بهذه الشراكة الجديدة، وقال: «بتوقيعنا لاتفاقية التعاون مع بنك البلاد نكون قد أكملنا أربع اتفاقيات مهمة مع البنوك السعودية، الأمر الذي يمهّد الطريق للمستثمرين والراغبين بتنويع فرص استثماراتهم في ظل تطور منظومة السياحة الواعدة، وخصوصاً المنشآت الصغيرة والمتوسطة، لنتمكنهم من الحصول على القروض والتسهيلات المالية الملائمة لهم عبر البنوك».



اتفاقية وكالة مصرفية بين بنك الاستثمار وفيرجين موبايل

فيصل العمران: ستساهم في تقليل التعامل بالنقد وتعزيز تقديم الخدمات البنكية

وقّع البنك السعودي للاستثمار وشركة فيرجن موبايل السعودية اتفاقية وكالة مصرفية بعد الحصول على عدم مانعة البنك المركزي السعودي.

وبموجب هذه الاتفاقية، سيتمكن البنك السعودي للاستثمار والاعتماد على البنية التحتية الرقمية القوية من إطلاق خدمات الحوالات الدولية الكترونياً عبر قنوات مشتركة مع فيرجن موبايل والتي تعتبر أحد أهم المشغلين الافتراضيين لشبكة الهاتف الجوال (MVNO) في المملكة والمنطقة.

وستساهم هذه الشراكة في تحقيق رؤية وأهداف البنك المركزي السعودي الرامية لتوسيع نطاق انتشار الخدمات والمنتجات المصرفية وتعزيز الشمول المالي لمختلف شرائح المجتمع وخصوصاً الذين لا يتمتعون بالقدر الكافي من الخدمات والمنتجات المصرفية.

وفي هذا السياق، أوضح **فيصل العمران** الرئيس التنفيذي للبنك السعودي للاستثمار، أن هذا المشروع يأتي ضمن استراتيجية البنك وسعيه المستمر لتوظيف التقنيات المالية (FINTECH) لمساهمة في تحقيق أهداف برنامج تطوير القطاع المالي.

وأكد أن هذه الاتفاقية وما سينتج عنها من خدمات وحلول مالية وتقنية مبتكرة ستساهم بشكل فعال في تقليل التعامل بالنقد وتعزيز تقديم الخدمات البنكية لمختلفة شرائح العملاء ببسر وسهولة. علماً أنه سيتم إطلاق الخدمة بعد استكمال بقية المتطلبات التنظيمية لذلك واكتمال الجاهزية الفنية خلال الفترة المقبلة.

من جهته، أشار الرئيس التنفيذي لفيرجن موبايل **يعرب الصائغ**، عن دعمه لرؤية البنك المركزي السعودي للشمول المالي حيث ستستخدم المجموعة والبنك السعودي للاستثمار خبرتهما المشتركة لبناء قيمة مضافة للمستخدم النهائي وتنفيذ حلول استراتيجية تستند إلى البنية التحتية الرقمية المشتركة القوية.





البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

Save more with the Travel Card

- ✓ Immediate control of the card balance through the website or mobile application
- ✓ Competitive exchange rate for other currencies
- ✓ First multi-currency card in the kingdom issued with up to 10 different currencies
- ✓ Easy to request the card through visiting SAIB website or the nearest SAIB branch to get your card instantly
- ✓ Fixed exchange rate for USD (1\$=3.75 SAR)
- ✓ Additional Cards for your family



Cards

More Currencies for your Travels

* Terms & Conditions Apply

saib.com.sa



**تتيح شراء وحدات سكنية جاهزة او على الخارطة
اتفاقية تعاون مشترك بين مدينة الملك عبدالله الاقتصادية
والبنك السعودي البريطاني**



ديفيد ديو

أحمد إبراهيم لنجاوي

وقّعت مدينة الملك عبدالله الاقتصادية اتفاقية تعاون مع البنك السعودي البريطاني، يقدم البنك بموجبها الحلول التمويلية المختلفة والمتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية لعملاء قطاع الافراد الراغبين بالاستفادة من العروض السكنية المتنوعة وشراء وحدات جاهزة او على الخارطة في مختلف الاحياء السكنية بالمدينة الاقتصادية وفقاً لشروط ومعايير التمويل المعتمدة لدى البنك.

تم توقيع الاتفاقية بالمدينة الاقتصادية، بين كل من الرئيس التنفيذي لمدينة الملك عبدالله الاقتصادية، أحمد إبراهيم لنجاوي والعضو المنتدب للبنك السعودي البريطاني ديفيد ديو، حيث ستساهم هذه الشراكة في تطوير السوق العقارية من خلال توفير الحلول التمويلية لمختلف شرائح المجتمع الراغبين بتملك مسكن في بيئة نوعية.

وبهذه المناسبة، قال لنجاوي: «نسعد بالشراكة الاستراتيجية والتعاون مع البنك السعودي البريطاني، ليكون بنكا معتمدا لتمويل مختلف المنتجات العقارية السكنية بالمدينة، حيث يأتي توقيع هذه الاتفاقية في اطار جهود المدينة الاقتصادية المستمرة والهادفة الى مواصلة توفير حلول سكنية متنوعة تناسب كافة مستويات الدخل، وتتماشى مع رؤية المملكة ٢٠٣٠ من خلال توفير فرص استثنائية للعائلات والافراد المتطلعين للاستثمار او تملك منزل الاحلام ورفع نسبة تملك المواطنين، ببرامج جودة حياة مكتملة الخدمات والمقومات الاساسية للبيئة العصرية».



**مدينة الملك عبدالله الاقتصادية تبرم اتفاقية مع بنك الجزيرة
لاستفادة عملائها من الحلول التمويلية**



نايف عبد الكريم
الرئيس التنفيذي لبنك الجزيرة

أبرمت مدينة الملك عبدالله الاقتصادية اتفاقية تعاون مشترك مع بنك الجزيرة لتقديم حلول تمويلية متوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية، للعملاء الراغبين بالاستفادة من الفرص الاستثمارية او السكنية في مختلف أحياء المدينة الاقتصادية، وفقاً لشروط ومعايير التمويل المعتمدة لدى البنك.

وأوضح الرئيس التنفيذي

لمدينة أحمد إبراهيم لنجاوي ان الاتفاقية ستسهم في تطوير السوق العقارية عن طريق توفير الحلول التمويلية لمختلف شرائح المجتمع الراغبين في التملك في المدينة، وتقديم تسهيلات عقارية لجميع القطاعات المعتمدة الذين يرغبون بالاستفادة من عروض المدينة الاقتصادية.

KIB ينال جائزتي «أفضل بنك إسلامي» و«البنك الأكثر أماناً» في الكويت



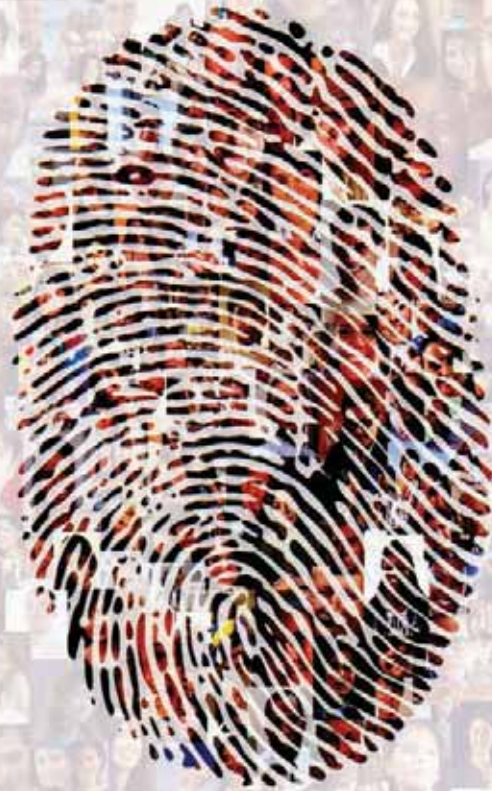
رائد بوخمسين

بمناسبة حصول بنك الكويت الدولي KIB مؤخراً على جائزة «أفضل بنك إسلامي في الكويت» لعام ٢٠٢٠، للعام السابع على التوالي، وجائزة «البنك الأكثر أماناً في الكويت» لـ ٢٠٢٠، ضمن سياق الجوائز التي تمنحها هيئة التحرير في مجلة «ورلد فاينانس»، المختصة بالشأن المالي والمصرفي، أكد نائب رئيس

مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في البنك، رائد جواد بوخمسين، أن KIB يمضي بنجاح في تطبيق خطة التحول الرقمي الجديدة من خلال تطوير طريقة عمله وإعادة هيكلة شبكة فروع، إلى جانب إحرازه تقدماً كبيراً في ابتكار المزيد من الخدمات والحلول المصرفية الآمنة والمتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

وأضاف: «إن حصول KIB على جائزة «أفضل بنك إسلامي في الكويت» جاء تقديراً لاستمراره في خدمة العملاء عن بُعد خلال الفترة الماضية بسبب أزمة فيروس «كورونا»، كما أنه لم يكتف بذلك، بل أطلق خدمات مصرفية جديدة للأفراد، وعقد عددا من الصفقات والصكوك الاستثمارية الناجحة، مما زاد من صلابته مركزه المالي، وجودة أصوله، وجعلته يحتل موقعاً ريادياً في عالم المصارف الإسلامية على المستويين المحلي والإقليمي».

Standard
Chartered



Can your investor personality impact your investment decisions?

We partnered with behavioural finance experts, Oxford Risk, to conduct a study on how individual personality traits can impact investment decisions and outcomes.

The study unveiled 9 personality traits that best describe each investor's financial personality, from which 3 archetypes were identified:



The Comfortable Investor

Who tends to be a more experienced investor, likely to stay relatively calm and make reasonable decisions in turbulent times.



The Conservative Investor

Who does not take too many chances, likes to have clear investing and decision-making principles, and less likely to invest in volatile times.



The Enthusiastic Investor

Who tends to be less experienced, more likely to speculate in times of market turmoil and would benefit from a pre-agreed strategy.

Download the
report here



sc.com/ae

Here for good

Terms and conditions apply. Disclaimer: Standard Chartered Bank UAE does not provide financial analysis or consultation services in or into the UAE within the meaning of the UAE Securities and Commodities Authority Decision No. 48/r of 2008 concerning financial consultation and financial analysis.

Source: The survey was commissioned by Standard Chartered and conducted by behavioural finance experts, Oxford Risk. Respondents represented a broad range of age, gender, location and education, and answered 100 statements.

سامر أبو عكر

(الرئيس التنفيذي لشركة سدكو كابيتال SEDCO CAPITAL):



التغييرات التي فرضتها الجائحة جعلتنا أكثر اطلاعاً لأحداث المنطقة والعالم

تُعتبر شركة سدكو كابيتال SEDCO CAPITAL الشريك المفضل للمستثمرين الطامحين للحصول على فرص استثمارية متنوعة ومتوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، سواء داخل المملكة العربية السعودية أو عالمياً.

وتقدم الشركة مجموعة من الخدمات لعملائها من خلال الخدمات الاستثمارية والإدارة التقديرية للمحافظ الاستثمارية، وخدمات توزيع الأصول التي تضمن الوصول إلى أداء عالٍ في ما يخص أسهم الملكية الخاصة والأسهم العامة وصناديق الدخل والأصول العقارية، كما يمكن لعملائها الاستفادة من الأدوات الاستثمارية ذات المستوى العالمي، بما في ذلك الأدوات المتاحة من خلال منصة لوكسمبورغ الدولية.

الرئيس التنفيذي للشركة سامر أبو عكر رأى إن قطاع الاستثمار تأثر عميقاً بجائحة «كوفيد-19» ما جعلنا نكون أكثر اطلاعاً على الأحداث في المنطقة والعالم، وذكّر باستثماراتها العالمية، والأخرى المتوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة في مختلف القطاعات والمناطق، موضحاً كيفية إدارتها لعملياتها وفق قواعد كل دولة، معتبراً أن عملية التنويع تهدف إلى تحسين هيكلية توزيع الأصول على العملاء لاختبار عوائد مختلفة من مناطق متعددة، موضحاً أن صمود الشركة ونجاحها يُعزى إلى الأنظمة المعتمدة والبنية التحتية التي طورتها، مؤكداً المضي قدماً بالاستراتيجية نفسها.

استثمارتنا المتنوعة متوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية وعملية التنويع تحسّن هيكلية توزيع الأصول على العملاء

وتعديلها. وهذه التغييرات تتطلب الديناميكية ورؤية أكثر وعياً واطلاعاً أكبر على أحداث المنطقة والعالم.

هذه الخطوة جعلت من استراتيجيتنا أكثر عمقاً مقارنة باستراتيجيات شركات إدارة الأصول الأخرى في المنطقة ومن بينها رؤيتنا في الصناعة في المملكة العربية السعودية.

■ أين تتوزع استثماراتكم؟

– لا تقتصر استثماراتنا على منطقة جغرافية أو صناعة أو قطاع معين، بل نستثمر على نطاق عالمي، كاستثمارنا في كل من الصين

والتغييرات التي طالت بيئة العمل اقتصادياً وسياسياً وجيوستراتيجياً، كان من الأجدى وضع استراتيجية قصيرة المدى مع بقاء الأهداف الاستراتيجية طويلة المدى نصب أعيننا، وناقش الخطة التي وضعناها باستمرار، ونعالجها بالشكل الذي يؤكد أننا على المسار الصحيح، المشابه للتغييرات التي طالت البيئات من حولنا.

■ كيف تأثر نشاطكم بجائحة «كوفيد-19»؟

– هذه الجائحة التي انعكست سلباً على النشاط الاقتصادي العالمي، دفعتنا إلى إعادة تقييم استراتيجياتنا

استثمار على نطاق عالمي

■ منذ توليكم منصب الرئيس التنفيذي لشركة سدكو كابيتال SEDCO Capital، ماهي الاستراتيجية التي اتبعتموها؟

– توليت هذا المنصب في عام ٢٠١٨، بعد انضمامي إلى الشركة في عام ٢٠١١ حيث شغلت منصب المدير المالي ورئيس العمليات، وشاركت بفعالية في وضع استراتيجية الشركة. وعندما توليت الرئاسة التنفيذية، أدخلنا تغييرات تواكب التطورات الاقتصادية، محلياً وإقليمياً ودولياً. وأمام الأحداث الكبيرة في العالم،

صمودنا هو بفضل الأنظمة المعتمدة والبنية التحتية المطورة

خططنا في محاولة للإستفادة من الوضع الراهن. ولا شك في أن الاستراتيجية التي اعتمدها ساهمت في قدرتنا على الصمود وتحقيق النجاح خلال هذا العام، وعلاوة على ذلك، كنا قريبين جداً من عملائنا، وكنا نطلعهم على كيفية إدارة أصولهم ومحافظهم، وبرأيي طالما أننا منضبطين في نهجنا الاستثماري وفي الاستراتيجية التي نعتمدها، ولدينا فهم جيد للأسواق التي نتوسع فيها، فلا داعي لأن نقلق لأننا سنكون قادرين على إدارة استثمارات عملائنا بحكمة وبالطريقة الصحيحة.

الاستفادة من التحديات

■ هل أنتم متفائلون بعام ٢٠٢١؟
- لطالما كنا إيجابيين، ونؤمن أننا أحياناً قد نشهد بعض العراقيل أو تعترضنا بعض التحديات والأزمات، لكننا دائماً نحاول أن نكون إيجابيين ونستفيد من كل التحديات التي تواجهنا ونخرج منها، فنحن نمضي قدماً بالاستراتيجية والعقلية نفسها. ومن الجدير بالذكر أننا أبرمنا مؤخراً صفقة بسعر ممتاز تتعلق بمبنى شهير في شارع بنسلفانيا بالعاصمة الأمريكية، واشنطن. ■

يمكنهم من اختبار عوائد مختلفة من مناطق متعددة، كما وننظر في كيفية أن نكون أكثر كفاءة وأكثر إستغلالاً للفرص وتأمينها.

فرص استثمارية وتوسع

■ كان ٢٠٢٠ عاماً مليئاً بالتحديات في ظل جائحة «كوفيد-١٩». كيف تعاملتم معها وماذا فعلتم في هذا الصدد؟
- هذا صحيح. لم يواجه القطاع مثل هذا الوباء من قبل، فالتحدي كان ضخماً وانعكس سلباً على كافة العمليات والاستراتيجيات، إلا أن التنوع الذي تتمتع به شركتنا عبر فئات الأصول المختلفة منحنا نوعاً من الطمأنينة، ففي حين تضررت مجالات وقطاعات معينة، كان أداء قطاعات أخرى جيداً مثل قطاع الرعاية الصحية، والأعمال التجارية الإلكترونية. وحيال حالة الذعر التي أثارها الوباء، حاولنا النظر إلى الجانب الإيجابي من هذه الكارثة. وفي حين كانت الأسواق تنهار بالفعل خلال شهري مارس وأبريل، كنا نحن نحاول التوسع أكثر والحصول على فرص استثمارية في أسواق رأس المال. لذا، كان عام ٢٠٢٠ أحد أفضل الأعوام من حيث الأداء بالنسبة إلى عملاء سدكو كابيتال في مجال الأسهم العالمية. من هنا، حاولنا جاهدين اعتماد خطط عمل مدروسة مثل توزيع الأصول والتنوع وإعادة تقييم

والشرق الأوسط وجنوب أفريقيا وأوروبا والولايات المتحدة الأمريكية. أما عملياتنا التوسعية فتتغير مع الوقت وفقاً للفرص وعوامل الجذب المتاحة، والدليل أننا نستثمر في البلدان المتقدمة والناشئة على السواء. كما نستثمر عبر فئات أصول مختلفة مثل الأسهم المُدرجة وأسواق رأس المال، ولدينا ما يقارب من تسعة صناديق أسهم مُدرجة في لوكسمبورغ.

كما ونستثمر في الأسهم الخاصة، ولدينا أحد أكبر صناديق الاستثمار المتوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة في مختلف القطاعات والمناطق. بالإضافة إلى أننا نستثمر في العقارات على أساس عالمي وفي الأصول المدرة للدخل والدخل الثابت مثل الإيجارات والصكوك. واللافت أن في كل فئة من هذه الفئات، لدينا أقسام فرعية مختلفة ومتعددة. كما ونراقب حركة الأسواق بشكل دائم.

هذا ونطور استراتيجيتنا من خلال فريقنا المتخصص، ذات الخلفيات المختلفة والخبرة الطويلة. ونظراً للتوسع العالمي، فإننا ندير عملياتنا من خلال مديري الأصول والشركاء المتواجدين في كل من تلك البلدان المختلفة، خصوصاً أن لكل دولة قواعدها ولوائحها الخاصة. في المقابل، يقوم فريق عمل الشركة باختيار الصفقات الأفضل والأنسب لاحتياجات ومتطلبات المستثمرين.

إن عملية التنوع تساهم في تحسين هيكلية توزيع الأصول لعملائنا ما



أسامة عبد الرحمن القيسي

(الرئيس التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEC)؛

إنجازاتها طوال ٢٦ عاماً تصنفنا بين أفضل الكيانات في قطاع تأمين المخاطر الائتمانية والسياسية



تقدم المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEC خدماتها للمصدرين والبنوك والمستثمرين في مجالات عدة تشمل تأمين ائتمانات الصادرات لتغطية مخاطر عدم السداد المتعلقة بالمعاملات التجارية عبر الحدود وتمويل التجارة والتأمين على الاستثمار الاجنبي. وفي خطتها للعام ٢٠٢١ العمل على متابعة زيادة منتجاتها وطرح منتجات جديدة، بالإضافة الى توسيع نطاق أعمالها، بحيث تكون أقرب الى الدول الاعضاء عبر مكاتب جديدة. في حديثه الى «البيان الاقتصادية»، كشف الرئيس التنفيذي للمؤسسة أسامة عبد الرحمن القيسي عن عودة نمو التجارة الدولية بواقع ٧,٢ في المئة بعد التعافي من جائحة «كورونا»، وأشار الى اطلاقها، بالتعاون مع البنك الإسلامي للتنمية، آلية ضمان المشاريع ذات الصلة بالجائحة، وذلك من خلال برنامج مبتكر يوفر ملياري دولار لدعم القطاع الخاص، اضافة الى مبادرتها الى استجابة سريعة وفرت من خلالها تغطية بمبلغ ٤٠٠ مليون دولار من المعاملات التجارية بشروط ميسرة مدعومة بمنحة قدرها ٥ ملايين من صندوق التضامن الإسلامي للتنمية بغرض مساعدة الدول الأقل نمواً على مواجهة عواقب الجائحة، عارضا لإنجازاتها طوال ٢٦ عاماً في مساعدة الدول الاعضاء بتحقيق تنمية مستدامة طويلة الأجل، مؤكداً حفاظها على تصنيف بدرجة Aa3 الائتماني للقوة المالية التأمينية من وكالة موديز بما يضعها بين أفضل الكيانات في قطاع تأمين المخاطر الائتمانية والسياسية، مبرزاً اهم انجاز لها في ٢٠٢٠ وهو اكمال العمل في تطوير نظام التكافل الخاص بالمؤسسة والبدء بتجربته اواخر ٢٠٢١.

الصلة بجائحة «كوفيد-١٩»، وذلك من خلال برنامج مبتكر يوفر ملياري دولار لدعم القطاع الخاص، فيما ستتولى المؤسسة والبنك الإسلامي تنفيذ الآلية بهدف دعم القطاعات المتضررة من جائحة فيروس «كورونا» في الدول الاعضاء في منظمة التعاون الإسلامي وجذب الاستثمارات عبر الحدود. هذا وتقتضي الاتفاقية إسناد أدوار ومسؤوليات محددة للمؤسسة والبنك بناءً على تخصص كل منهما، ومن ثم فإنها تضع حجر الأساس للنموذج التشغيلي الجديد الخاص بالشركات المنتظمة بين البنك الإسلامي للتنمية والكيانات التابعة لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، علماً بأنه من المقرر أن تحدد تلك الاتفاقية سبل تعزيز أوجه التآزر بين المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات وغيرها من الكيانات التابعة لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية خارج إطار آلية ضمان المشاريع ذات الصلة بجائحة «كوفيد-١٩».

كذلك من المهم هنا أيضاً أن نذكر أن المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات وصندوق التضامن الإسلامي للتنمية قد قاما بتأسيس مبادرة للاستجابة للطوارئ كاستجابة سريعة لتوفير تغطية تأمينية بمبلغ ٠,٤ مليار دولار من المعاملات التجارية (بشروط ميسرة) مدعومة بمنحة قدرها ٥ ملايين دولار من صندوق التضامن الإسلامي للتنمية بغرض مساعدة الدول الأقل نمواً على مواجهة العواقب الوخيمة لجائحة «كوفيد-١٩».

المئة في أوروبا، و١٠,٧ في المئة في أميركا الشمالية. وفي الوقت نفسه، يتوقع صندوق النقد الدولي نمو حجم التجارة بواقع ٤ في المئة تقريباً في المتوسط على مدار السنوات اللاحقة.

دعم انتماءات التصدير

■ ماذا عن مساهمات المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات في تخفيف آثار جائحة «كوفيد-١٩» على دولها الأعضاء؟
- في ما يتعلق بالأنشطة المتعلقة بجائحة «كوفيد-١٩»، أود أن أذكر بأن المؤسسة جزء من «البرنامج الاستراتيجي للتأهب والاستجابة» الخاص بمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، وقد ساهمت المؤسسة في ذلك بتخصيص مبلغ ٣٤٥ مليون دولار أميركي من خلال التأمين على ائتمانات التصدير والتأمين على الاستثمار لعملائها. بالإضافة إلى ذلك، فقد قدمت المؤسسة الدعم اللازم لمشاريع الرعاية الصحية في الدول الاعضاء، مما يجعل أنظمتها أكثر قدرة على استيعاب الآثار السلبية للآزمات الصحية مثل «كوفيد-١٩». وفي مجال تحديد الاحتياجات الملحة للبلدان الاعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، فقد ركزت المؤسسة جهودها على تلبية الاحتياجات من المستحضرات الصيدلانية وإمدادات الرعاية الصحية والسلع الزراعية بالإضافة إلى منتجات أساسية أخرى.
من جانب آخر، أطلقت المؤسسة بالتعاون مع البنك الإسلامي للتنمية آلية ضمان المشاريع ذات

نمو التجارة العالمية بواقع ٤ في المئة

■ تعتبر التجارة الدولية محور عملياتكم التأمينية. كيف تقيمون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على التجارة الدولية ومقارنة ذلك بما حدث خلال الأزمة المالية العالمية؟

- عندما يتطرق المرء لتقييم تأثير هذه الجائحة على التجارة الدولية، ومقارنتها بأحداث اقتصادية أخرى مهمة، لا يغيب عن الأذهان شبح الأزمة المالية العالمية التي أصابت جميع الأسواق المالية الرئيسية في العالم وتسببت في إنكماش اقتصادي عالمي، وذلك بالرغم من أن الاقتصاد العالمي قد قطع أشواطاً طويلة بعيد الأزمة صوب إجراء العديد من الإصلاحات التي يمكن القول بأنها قد نجحت كثيراً في تقليل الخسائر.

أما في ما يتعلق بهذه الجائحة وما تكبدته التجارة الدولية من مصاعب بسببها، فإن منظمة التجارة العالمية تتوقع تراجع التجارة العالمية بواقع ٩,٢ في المئة هذا العام، وهو تراجع يماثل ذلك الذي شهدته الأزمة المالية العالمية في ٢٠٠٨-٢٠٠٩. أما بشأن التعافي، فإن منظمة التجارة العالمية تتوقع أن تتعافى أحجام التجارة وتنمو بواقع ٧,٢ في المئة في ٢٠٢١، كما تتوقع المنظمة أن يبلغ تعافي نمو حجم الصادرات في عام ٢٠٢١ حسب المنطقة لتكون ٥,٤ في المئة في أميركا الجنوبية، و٥,٧ في المئة في آسيا، و٦,١ في المئة في البلدان الاعضاء من افريقيا والشرق الأوسط ورابطة الدول المستقلة، و٨,٧ في

مساعدة الدول الأعضاء على تحقيق تنمية مستدامة

■ بالنظر إلى الأهداف التي تم من أجلها إنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات، ما هي الإنجازات التي حققتها المؤسسة مؤخراً في مجال تشجيع التجارة البيئية وتدقيق الإستثمار الأجنبي في دول منظمة التعاون الإسلامي ومساعدة الدول الأعضاء على تحقيق أهداف التنمية المستدامة؟

– تأسست المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات في سنة ١٩٩٤ بهدف توسيع نطاق المعاملات التجارية وتشجيع تدقيق الإستثمار بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، ولأجل الإيفاء بهذه الأهداف، تقدم المؤسسة خدماتها للمصدرين والبنوك والمستثمرين في مجالات عدة تشمل تأمين ائتمانات الصادرات لتغطية مخاطر عدم السداد المتعلقة بالمعاملات التجارية عبر الحدود وتمويل التجارة والتأمين على الإستثمار الأجنبي لتغطية المخاطر القطرية للاستثمارات الأجنبية الواردة إلى هذه الدول الأعضاء. هذا إضافة إلى تقديم خدمة إعادة التأمين على العمليات التي تغطيها وكالات ائتمان الصادرات الوطنية في الدول الأعضاء.

هنا يمكن القول بأن المؤسسة قد نجحت في التعريف بصناعة ضمان الصادرات وتأمين الإستثمار في هذه الدول، إذ استفادت مؤسسات الأعمال والمؤسسات المالية كثيراً من خدمات المؤسسة، وظهر ذلك جلياً في المشروعات الإستثمارية الأجنبية الضخمة في مجالات البنية التحتية والطاقة وغيرها. كما أن التقرير السنوي الذي تصدره المؤسسة بعنوان «تقرير فعالية التنمية» يستعرض عدداً من تلك المشروعات ليوضح من خلالها الأثر التنموي لخدمات المؤسسة والمنافع التي يمكن أن تتحقق للدول من عضويتها في المؤسسة.

وللمزيد من التوضيح حول الدور الفعال الذي تضطلع به المؤسسة في تحقيق التحول الاقتصادي المطلوب، مستهدفة في ذلك النهوض بالتجارة والإستثمار في الدول الأعضاء، نذكر أن إجمالي حجم التجارة والإستثمارات التي أمنت عليها على مدار عمرها البالغ ٢٦ عاماً قد تخطى ٩١ مليار دولار، من بينها ٧٣ مليار دولار على هيئة دعم للصادرات والواردات، بينما كانت الـ ١٨ مليار دولار المتبقية على هيئة دعم للإستثمار الأجنبي المباشر. وقد شملت تغطية المؤسسة البلدان الأعضاء البالغ عددهم ٤٧ دولة من جميع أنحاء العالم الإسلامي مقدمة لهم الدعم اللازم لتحقيق الازدهار والتنمية والتنوع الاقتصادي.

من جانب آخر، تعكف المؤسسة، من خلال دعمها للتجارة والإستثمار، على مساعدة الدول الأعضاء في تحقيق تنمية مستدامة طويلة الأجل بها، وتُحفّز على إحداث هذا التأثير من خلال دعم العمليات والمشاريع التي تُسهم في تحقيق أهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة) التي هي عبارة عن مجموعة من ١٧



قدمنا معاملات تجارية ميسرة مدعومة بغرض مساعدة الدول الاقل نمواً في مواجهة جائحة «كوفيد-١٩»



هدفاً وضعتها الأمم المتحدة وتستهدف تحقيقها بحلول عام ٢٠٣٠. وانطلاقاً من هذه الأهداف، تتوالى الدعوات إلى التحرك من أجل استئصال الفقر وحماية البيئة وتحسين مستوى المعيشة لجميع البشر. ومن بين تلك الأهداف السبعة عشر، تلتزم المؤسسة بشكل رئيسي بستة أهداف هي الأهداف التي تحمل الأرقام ٢، ٣، ٧، ٨، ١٧ وتعمل على مساعدة الدول الأعضاء على تحقيقها من خلال منتجاتها التأمينية التي تقدمها.

الحفاظ على تصنيف Aa3

■ قامت وكالة موديز للتصنيف الائتماني في أكتوبر ٢٠٢٠ بتأكيد تصنيف المؤسسة بدرجة Aa3، ما مدى أهمية ذلك للمؤسسة؟

– بالرغم من التحديات الهائلة التي شهدتها العام ٢٠٢٠ العاصف، فقد تمكنت المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات، للسنة الثالثة عشرة على التوالي، من الحفاظ على تصنيفها بدرجة Aa3 الائتماني للقوة المالية التأمينية من وكالة موديز بما يضع المؤسسة بين أفضل الكيانات في قطاع تأمين المخاطر الائتمانية والسياسية. هذا وقد أشادت وكالة موديز في تقريرها عند تأكيد التصنيف، بأن مستوى تراكم المطالبات المنخفض لدى المؤسسة، بالرغم من الآثار السلبية لجائحة فيروس «كورونا»، كان من نقاط قوتها، مقارنة بشركات تأمين الائتمان العالمية الأخرى التي شهدت ضعفاً ملحوظاً في أداء المطالبات.

ويؤكد هذا التصنيف الائتماني للمؤسسة على دورها الريادي المتعدد الطرف لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات في العالم، والتي توفر منتجات التأمين وإعادة التأمين المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. كما يؤكد هذا التصنيف قوة الدعم وأوجه التآزر بين المؤسسة ومجموعة البنك الإسلامي للتنمية والدول الأعضاء فيها.

نظام التكافل

■ ما هي أبرز إنجازات المؤسسة على المستوى المؤسسي خلال عام ٢٠٢٠ وما هي خططكم للعام ٢٠٢١؟

– يمكن القول بأن من أهم إنجازات المؤسسة خلال العام ٢٠٢٠ اكتمال العمل في تطوير نظام

التكافل الخاص بالمؤسسة والبدء في تجربته في مرحلة ما قبل التدشين الرسمي والذي يتوقع أن يكون في أوائل العام ٢٠٢١. ومما يجدر ذكره أن هذا النظام يأتي كتطوير للنظام الحالي والذي عملت المؤسسة على بنائه منذ سنوات نشأتها الأولى لإدراكها للأهمية البالغة للتعامل مع البيانات والمعلومات الخاصة بعملياتها وعمالها وكيفية التعامل معها، فكانت بذلك من أوائل مؤسسات الضمان في الدول الأعضاء التي تهتم بتطوير نظام معلومات خاص بالتأمين يتم تصميمه وتطويره داخل المؤسسة، وقد مر هذا النظام بمراحل تطويرية عدة ليناسب حاجة المؤسسة وتطور حجم عملياتها. أما بشأن مبادرات المؤسسة ضمن منظومة منظمة التعاون الإسلامي، فقد واصلت المؤسسة قيامها بقيادة مبادراتها التي تقدمت بها من خلال اللجنة الدائمة للتعاون الاقتصادي والتجاري لمنظمة التعاون الإسلامي (الكومسيك) وذلك بهدف إنشاء مركز منظمة التعاون الإسلامي لنكاء الأعمال والذي سيوفر للمستثمرين وأصحاب الأعمال كل المعلومات التي يحتاجونها في مجالات الإستثمار والتجارة وغيرها، وتضفي الخطوات قدماً في هذا الشأن لبدء العمل في تأسيس المركز.

أما على صعيد البناء التنظيمي والمؤسسي، فقد قامت المؤسسة بمراجعة بعض قواعد العمليات الخاصة بالإكتتاب وإجراء ما يلزم من تعديل حتى يمكن الاستجابة لمتطلبات عملاء المؤسسة، خصوصاً في ظل جائحة «كورونا». هذا إلى جانب القيام بتعزيز قدرات بعض إدارات المؤسسة باستقطاب موظفين جدد، إضافة إلى توفير العديد من فرص التدريب رفيع المستوى للموظفين الحاليين.

أما بالنسبة لخطط المؤسسة للعام ٢٠٢١، فإن المؤسسة ستواصل – بإذن الله – العمل على متابعة تنفيذ خططها الرامية لزيادة منتجاتها وطرح منتجات جديدة، وذلك بالإضافة لتوسيع نطاق أعمالها بحيث تكون أقرب إلى الدول الأعضاء ويشمل ذلك تدعيم المكاتب التابعة لنا في الخارج على مستوى الكفاءات لتتمكن من خدمة هذه الدول، إذ تدير المؤسسة عملياتها حالياً من مكتبها الرئيسي بجدة إلى جانب مكاتب تمثيل في كل من تركيا، دبي، أندونيسيا، المغرب، بنغلاديش، السنغال إلى جانب مكتب المؤسسة في الرياض بالمملكة العربية السعودية والذي تستهدف المؤسسة من خلاله المساهمة في مساعدة مجتمع الأعمال في المملكة. كما لا يفوتني الإشارة إلى إهتمام المؤسسة بالتخطيط لقيام مكتب بجمهورية مصر العربية يجري العمل حالياً على إنهاء الترتيبات الخاصة بقيامه مع الحكومة المصرية. ■



عبدالله الفوزان

(رئيس شركة مجال ألفا القابضة ALFA ZONE -السعودية):

الحكومة السعودية ضخت رؤوس أموال لدعم الاقتصاد واستكمال المشروعات المعدة وتنفيذها بمرونة

تفتخر شركة مجال ألفا القابضة ALFA ZONE بأنها واحدة من الشركات السعودية الرائدة في مجال الاغذية والضيافة والتجارة العامة والاستثمارات وتقنية المعلومات، وتشمل أنشطتها التجارية والاستثمارية مجالات وقطاعات عدة محلياً وعالمياً، ويعود نجاحها إلى تبنيها مناهج ونظم معلوماتية حديثة ومتطورة، بالإضافة إلى جودة الانجاز والقدرة الإدارية، حيث مفهوم مبدأ الجودة الشاملة للإدارة يحتل المرتبة الأولى في اهتمامات وتوجهات اصحاب القرار في الشركة. رئيس مجلس إدارة الشركة عبدالله الفوزان رأى ان حكومة المملكة العربية السعودية كانت على رأس المبادرين لضخ سيولة ضخمة لدعم الاقتصاد استكمالاً لمشروعات قائمة واستمرار تنفيذها بمرونة عالية، منوها بمنح البنك المركزي السعودي (مؤسسة النقد سابقاً) ما يقرب الـ ٩٠ مليار ريال لتأجيل سداد اقساط الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم تجاه الجهات الممولة، معتبراً أن الأزمات تحمل معها في غالب الأحيان فرصاً مهمة ومغرية ولكن ذات مخاطر عالية، كاشفاً عن قيام المجموعة بهيكله العديد من شركاتها ومشاريعها وفرت لها أدوات مالية جيدة ساعدتها على الاستمرار، متوقفاً عاماً جديداً أفضل بكثير من سابقة على المستويات كافة وخاصة الأرباع الثلاثة الأخيرة.



قمنا بهيكله العديد من الشركات ما وفر لنا عوائد مالية جيدة

من جهة أخرى وكون المملكة عضو في مجموعة العشرين G20 فقد تمكنت خلال السنوات الماضية من التقدم إلى المرتبة السبع عشرة في العالم من حيث

حجم الناتج القومي المحلي وتطمح خلال ٢٠٢٠ أن تكون بين افضل عشر دول في العالم. كما أنه وفي وقت الأزمات تكون الحكومات على رأس المبادرين في ضخ الاموال لدعم الاقتصاد وهذا ما قامت به المملكة التي تعد من الدول التي استوعبت آثار الجائحة ومن بين الدول القلائل التي تمكنت من استكمال المشروعات بمرونة عالية، فضلاً عن منح البنك المركزي السعودي «ساما» سابقاً شركات التمويل ما يقرب ٩٠ مليار ريال لتأخير سداد اقساط الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى ما يزيد على ١٢ شهراً، إلى جانب قيام البنوك بتأجيل المتطلبات المالية للعديد من الشركات مما كان له تأثير ايجابي على السوق، مع التذكير بنجاح المملكة في استضافة قمة مجموعة العشرين وقدرتها على اقناع دول العالم بضخ أكثر من ٧ تريليون دولار في اقتصادات العالم. وبالتأكيد مع ظهور اللقاحات ستتسارع الأمور بشكل ايجابي أكبر والمملكة من أوائل الدول التي حصلت على اللقاح ومنحته مجاناً للمواطنين والمقيمين على أراضيها باعتبارها من أكثر الدول الداعمة للأبحاث في ايجاد اللقاح المناسب، الا أن الأهم هو كيفية طرح تلميحات لدعم الاقتصاد العالمي الذي تأثر إلى حد كبير بالاعلاقات وتوقف حركة السفر والعديد من الانشطة.

فرص مهمة

■ ما هي الاستثمارات والفرص التي علمت عليها مؤخراً وفي اي مجالات؟
- تظهر خلال الأزمات فرص مهمة جداً يفوز بها دائماً من تتوفر لديه سيولة مرتفعة لاقتناص مثل هذه الفرص، لكن تبقى مخاطرها عالية عندما يكون هناك عدم يقين حول تاريخ انتهاء الجائحة.
وبصفة كوننا داخل منظومة تجارية منها شركة مالية لديها اعمال ضمن المملكة وفي العديد من دول الخليج، قمنا بعمليات اعادة هيكله لعدد كبير من الشركات ما وفر لنا عوائد مالية جيدة، لكن يبقى المرود الافضل هو في وجود اقتصاد حر في التعاملات وهذا ما ستكون عليه المملكة في القريب العاجل.
■ هل انتم متفائلون من العام ٢٠٢١؟
- لا نعتقد أنه سيكون هناك أسوأ من العام الماضي ٢٠٢٠، ومن المتوقع أن يكون العام الجديد أفضل بكثير على المستويات كافة، انطلاقاً من تفهم الناس للجائحة وكيفية التعامل معها. ■

■ كيف تصفون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على الاستثمارات في المملكة العربية السعودية؟

- انعكست الجائحة سلبياً على مجمل الاستثمارات في مختلف أنحاء العالم، مما دفع أصحاب القرار والحكومات والبنوك المركزية إلى العمل على هدف موحد ألا وهو تقليص الآثار السلبية للجائحة من خلال تقديم حزمة من المساعدات والقروض والتسهيلات الضريبية ورسوم الخدمات، فضلاً عن القرارات التي تساهم في تأجيل المستحقات الحكومية والاقساط المترتبة على الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وتشجيع البنوك على إعادة هيكله قروض الشركات الكبيرة ومد آجال استحقاقها. ومما لا شك فيه أن تداول الاموال عبر دول العالم انخفض إلى أدنى مستوياته خلال فترة الجائحة، ناهيك عن أن آلاف الشركات تكبدت خسائر ضخمة أو اتجهت إلى التنظيم المالي الذي يحميها من الدائنين والبعض منها أعلنت افلاسها. يبقى أن الهدف الأساسي للجهات الرقابية والحكومية الحد من تأثير «كورونا» على القطاع الخاص، سواء في المملكة أو أي دولة في العالم، لذلك لم يكن هناك أولوية لاستقطاب استثمارات جديدة، أو التوسع بها إنما التركيز على إيقاف الإفلاسات والانهيئات المالية التي تتعرض لها الشركات.

الدولة الأقل تأثراً بالجائحة

■ نجحت المملكة العربية السعودية في استيعاب التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» وتستمر في الاستثمار بمشروعات ضخمة في قطاعات متعددة، إلى جانب تحقيقها نجاحاً كبيراً في ترؤس قمة مجموعة العشرين، كيف تقومون هذا الواقع؟

- ظهرت جائحة «كوفيد-١٩» في وقت تتمتع به المملكة بملاءة مالية قوية واحتياطات ضخمة ساعدتها في اتخاذ القرارات الملائمة للتصدي للجائحة، حتى أن الحكومة السعودية بادرت إلى تنفيذ المشروعات الضخمة في سباق مع الزمن لمكافحة الجائحة

من خلال ضخ اموال في الاقتصاد عبر صندوق الاستثمارات العامة الذي يتولى تمويل هذه المشروعات الضخمة، بالإضافة إلى التوقف عن طرح مشروعات جديدة والذي كان له انعكاسات ايجابية على السوق حيث أن إدارة السيولة الحكومية وتوجيهها لقطاعات أكثر احتياجاً هو معيار النجاح.



الازمات تحمل معها فرصاً مهمة لكن ذات مخاطر عالية





A New Generation of Investment Advisory & Asset Management

Ento Capital Management Ltd (Ento Capital) aspires to be the premier adviser in corporate finance advisory and private equity, investing in ethical and Islamic investments in the Middle East. Ento Capital operates in Dubai International Financial Centre (DIFC) and is regulated by Dubai Financial Services Authority (DFSA). Expert in both conventional and non-conventional investment advisory, we are made up of a resourceful leadership team with more than 60 collective years of investment banking and advisory experience. Responding to requests from clients, we have permanently established the Head Office in the Dubai International Financial Centre. This is also in recognition of the 2021 strategic plan of Dubai Government to become a preferred investment destination.



invest Wisely



Dubai International Financial Centre (DIFC)
PO Box 507081, Dubai, UAE
Tel: +971 (0) 4 269 9560
Fax: +971 (0) 4 325 2840
www.entocapital.com

«الامارات دبي الوطني» بنك العام في الامارات والشرق الاوسط

هشام قاسم: هدفنا المضي قدما بالدعم والمساهمة لتحقيق الانتعاش الاقتصادي المستدام

مدفوعة بالتزامنا المستمر نحو فرق عملنا، وخدمة عملائنا والمجتمع، ولم ندخر اي جهد ممكن لتعزيز سلامتهم وتخطي كافة التحديات وضمان استقرارهم المالي ورفاههم الاقتصادي».

وأضاف: «مكننا تركيزنا المستمر منذ فترة طويلة على الخدمات المصرفية الرقمية من الحفاظ على مرونتنا وتعزيز قدرتنا على تلبية احتياجات عملائنا. وبينما نتطلع قدما الى

المستقبل، نهدف الى المضي قدما بدعم كافة الاطراف المعنية والمساهمة في الجهود الوطنية لتحقيق الانتعاش الاقتصادي المستدام. وباعتباره بنكاً رائداً يقدم خدماته للملايين من العملاء في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وتركيا، طبق البنك مجموعة من الاجراءات الشاملة والاستباقية لحماية الاستقرار المالي والرفاه الاقتصادي لموظفيه وعملائه والمجتمع بأسره.



SHAYNE NELSON



هشام عبدالله القاسم

أعلن بنك الامارات دبي الوطني EMIRATES NBD عن فوزه بجائزة بنك العام في الامارات ٢٠٢٠ للعام السادس، وجائزة بنك العام في الشرق الأوسط للمرة الثالثة من جوائز مجلة ذا بانكر. وجاء حصد البنك هذه الجوائز تكريماً لجهوده في الاستجابة للجائحة العالمية في المنطقة ومنهجيته الرائدة للابتكار في تقديم الخدمات المصرفية الرقمية.

وقال نائب رئيس مجلس الادارة العضو المنتدب لمجموعة البنك هشام عبدالله القاسم: «يشرفنا حصول البنك على الجائزتين، وقد سببت جائحة «كوفيد-١٩» تداعيات واسعة، ولم تقتصر آثارها على الصحة العامة فحسب، بل امتدت الى الاستقرار الاقتصادي وحياة الناس واعمال الشركات والمجتمعات حول العالم. ولذلك كانت استجابتنا لهذه الظروف الاستثنائية



الإمارات دبي الوطني، يدرج سندات في ناسداك دبي بـ ٧٥٠ مليون دولار

قرع هشام عبدالله القاسم، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك الإمارات دبي الوطني، جرس افتتاح سوق ناسداك دبي احتفالاً بإدراج سندات بقيمة ٧٥٠ مليون دولار.

وتعتبر هذه السندات أول اصدار دين عام بدولة الامارات العربية المتحدة في عام ٢٠٢١. وستعزز عائدااتها جهود بنك الامارات دبي الوطني، أحد أكبر المجموعات المصرفية في المنطقة، في سبيل دعمه لعملائه وللإقتصاد الاماراتي ككل خلال تعافيه الشامل من اثار «كوفيد-١٩».

وتم إصدار هذه السندات لمدة خمس سنوات بنسبة فائدة ١,٦٣٨ في المئة وهي أقل نسبة على الإطلاق لمعاملة بمدة خمس سنوات من قبل بنك الإمارات دبي الوطني. وقد استقطب الإصدار طلبات بقيمة ٢,٣ مليار دولار من أكثر من ١٤٠ حساباً. وكان الطلب عالمياً بنسبة ٤٩ في المئة من آسيا، و٣٥ في المئة من أوروبا، و١١ في المئة من منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، و٥ في المئة من الولايات المتحدة وغيرها.

بنك الامارات دبي الوطني يحصد جوائز عالمية مر موعة

سوفو ساركار: تؤكد فلسفتنا والتزامنا المتواصل بدفع عجلة الابتكار في خدماتنا المصرفية

حصد بنك الامارات دبي الوطني EMIRATES NBD، البنك الرائد في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وتركيا، مجموعة من الجوائز العالمية المرموقة، تكريماً لدوره الريادي في الخدمات المصرفية للأفراد والابتكار الرقمي، وذلك خلال حفل توزيع الجوائز السنوية العالمية الـ ١١ للخدمات المصرفية للأفراد «تريل بليزر الآسيوية ٢٠٢٠».

وحصل البنك على جائزة أفضل بنك للخدمات المصرفية للأفراد في الامارات، تقديراً لريادته المتواصلة في القطاع المصرفي، والامتيازات القوية التي يقدمها للعملاء وأدائه التشغيلي المتميز.

وحظي البنك بالتكريم أيضاً عن خدماته المصرفية عبر الانترنت، تقديراً للتقدم الذي أحرزه في توفير أحدث المزايا وتجربة الاستخدام السلسة والمرحة التي قدمها لعملائه عبر قنواته الالكترونية.

واضافة لذلك، حصد قسم الخدمات المصرفية المميزة جائزة أفضل خدمات مصرفية جماعية، تكريماً لخدماته ومنتجاته الرائدة في السوق، وتقديمه لأفضل الاستثمارات والحلول المبتكرة للتخطيط المالي.

علاوة على ذلك، حصل سوفو ساركار، نائب رئيس تنفيذي أول، رئيس الخدمات المصرفية للأفراد وادارة الثروات في البنك، على جائزة «إنجاز العمر»، تقديراً لمساهماته الجلية في القطاع المصرفي على مدار ثلاثة عقود.

وفي معرض تعليقه على الفوز بالجوائز، قال ساركار: «نفخر بحصولنا مجدداً على هذا المستوى المتميز من الاشادة والتكريم من جوائز «تريل بليزر الآسيوية»، خاصة ان هذه الجوائز تأتي خلال عام استثنائي بكل المقاييس، وتؤكد فلسفتنا التي تضع العملاء في المقام الأول والتزامنا المتواصل بدفع عجلة الابتكار في الخدمات المصرفية الرقمية».





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

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

ابتكارات مستوحاة من احتياجاتك

فخر لنا أن نكون الشريك الرسمي
إكسبو 2020 دبي



إكسبو 2020 دبي
الإمارات العربية المتحدة

شريك أول رسمي



OPEN AN ACCOUNT INSTANTLY IN JUST 3 STEPS WITH ONLY YOUR EMIRATES ID

FREE BANKING!

- No minimum balance
- No salary transfer required
- Up to 11 multi-currency accounts
(including a Gold account)
- FREE remittance
(with best in market exchange rates)
- FREE cheque book

LIMITLESS REWARDS!

- Air tickets every month
- Mobile phone / gadgets every month
- Welcome gift with every account



To apply
download CBD Mobile App



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

I am a firm believer in a hybrid model of high quality full service branches combined with a fully-fledged digital service offering

Dr. Bernd van Linder, CEO of Commercial Bank of Dubai, joined CBD in January 2017. He built his career at ABN AMRO before moving to Saudi Hollandi Bank as GM for treasury and eventually becoming CEO of that bank in 2009. He has a wealth of experience in all aspects of banking and an excellent track record in leading strategic change processes. He holds a PhD in artificial intelligence from the University of Utrecht and an MBA in financial management from the University of Bradford. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the occasion of its special annual issue, Linder talked about the effect of covid-19 on their business and the challenges they are facing. He further gave us an idea about the most prominent products and technological banking services they aim to launch as well as their latest achievements and developments.

Below is an account of the interview.



***Did "Covid-19" pandemic affect Arab banks businesses in general and your bank in particular, and how did you manage to deal with it?**

I think it is fair to say that every business, in every country in the world has been affected by the fall-out from the Covid-19 pandemic. The unprecedented measures in terms of lock-down and closure of shops, hotels and restaurants have affected the performance of many businesses. Likewise, the government measures taken such as the lowering of interest rates, the reduction of fees, the subsidies of salaries and others have helped to mitigate most of the negative effects of the pandemic fallout. Banks have seen the impact both from lower market interest rates as well as from a declined performance of their clients.

The UAE and the Emirate of Dubai have been extremely proactive in dealing with the fallout of Covid-19. From lowering government fees and utility costs, the extensive Targeted Economic Support Scheme of the Central Bank of the UAE, and the strict management and control of the spread of the disease, every measure has been taken to limit the negative impact of the pandemic. The measures clearly have had a positive effect, as the economy has opened up, businesses have restarted, and confidence is on the rise.

As a bank, we have contributed through supporting our customers with deferrals and waivers of payments, through facilitating our staff to work from home, and to make sure that all of our services are available to all clients digitally, in a socially distant way. This has allowed us to continue to provide uninterrupted service to our customers, throughout the pandemic and the current stage of recovery.

The two biggest challenges for banks

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

In my opinion, the two biggest challenges for banks globally are the record low interest rates, which are forecasted to stay low for long, and the potential deterioration of the credit grading of banks' loan books as customers have been affected by the Covid-19 fallout. For CBD, the latter has so far been well contained on the back of the proactive government measures, and I am optimistic that this will continue. Another continuous challenge for all banks is the pace of technological development and the corresponding change in customer expectations. Our customers no longer compare us to other banks, but compare us to Facebook, Google or Apple when it comes to the quality and speed of service. This requires a massive transformation for banks in terms of end-to-end process redesign and digitization, and CBD is no exception.

***In a period where digital transformation is a must, do you intend to close a number of branches and replace them with digital ones?**

I personally am a firm believer in a hybrid model of high quality, full service branches combined with a fully fledged digital service offering. Our customers can use the digital channels for all of their day-to-day requirements, but in case they need personalized advice or are looking for products such as investments or a mortgage, they come to one of our branches and meet with the spe-

cialized advisors. To me, the key is to ensure you have all of your services available on the digital channels, and position your branches as value-adding advisory centres.

CBD and the other banks in the UAE have been very supportive

***The retail banking sector has been affected a lot this year with the spread of the Coronavirus. What are the bank's plans to deal with and what about the most prominent products and technological banking services that the bank aims to launch?**

Every sector has been affected, not just retail banking. In some cases, people's salaries have been temporarily reduced, and some have been furloughed. In all of these cases, CBD and the other banks in the UAE have been very supportive in deferring or waiving payments that were due. With the coming economic rebound, I am positive and optimistic that most of our customers will be able to recover soon. As to service, our retail banking offering is already fully digital, with every non-cash service and product available on our digital channels.

***What are the latest achievements and developments of your bank?**

The most exciting product we have launched is our fully digital account proposition that allows our customers to open their everyday banking account and receive their virtual debit card within a few minutes using just their Emirates ID and a smart phone. We also provide a virtual credit card, which can be used on Apple Pay, Samsung Pay and Google Pay almost instantly. Our clients love the simplicity and ease of use of this service.

In general, we continue to innovate by partnering with leading Fintechs to bring a nimble and customer-centric offering to the UAE. Case-in-point is our most recent partnership with a Fintech to launch a market-leading supply chain financing platform facilitating the business community's growth. In addition, we will shortly be launching the first Robo-advisory platform in the Middle East, which will offer the region's first fully digital wealth management proposition.

***What is your outlook for the coming years?**

It is trendy these days to refer to V-shaped, W-shaped, L-shaped or other letter-shaped recoveries. I personally believe we will see different shaped recoveries over different time horizons for different industry segments and different countries. As I mentioned, the recovery in most segments in Dubai has been quite swift, and I expect this to continue over the coming months and years. The approval and roll-out of the different vaccines all over the world will have a positive impact on global travel and tourism, which will further benefit Dubai and the UAE. It will also lead to a further recovery in oil prices, which will benefit the whole region. Another positive development I see is that companies have used the pandemic crisis to upgrade their digital capabilities and become more efficient. This will have a positive effect in the months and years to come as well. On the whole, I am quite optimistic. I think the world, and the UAE and Dubai in particular, will show a strong rebound from this very challenging year.



حيث تلتقي الخبرة باكتمال الأداء

سدكو كابيتال لإدارة الأصول، هي شركة تتميز بريادتها في تقديم حلول استثمارية على نطاق واسع حول العالم، وعبر مجموعة متنوعة من فئات الأصول، وبعد أن قدمت الشركة سجلاً حافلاً من الخدمات الاستشارية وإدارة الاستثمار، تدير سدكو كابيتال حالياً أصولاً في مجموعة متنوعة من استثمارات العقارات والأسهم، وأسهم الملكية الخاصة مع إجمالي أصول تحت الإدارة بحوالي 5.1 مليار دولار.

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

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

2017
 2018
 2019
 2020
 2021
 2022
 2023
 2024
 2025
 2026
 2027
 2028
 2029
 2030
 2031
 2032
 2033
 2034
 2035
 2036
 2037
 2038
 2039
 2040
 2041
 2042
 2043
 2044
 2045
 2046
 2047
 2048
 2049
 2050

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



Growth will be a challenge in the short term in UAE & other GCC-based Islamic banks as a result of pandemic-caused losses in economic growth & employment

Dr. Adnan Chilwan is a leading authority in the field of Islamic Banking & Finance and a driver of change and innovation in this segment, which is fast becoming a global phenomenon. A seasoned banker with a career spanning nearly two decades with both conventional and Islamic banks in the Gulf region, he currently serves as the Group Chief Executive Officer of Dubai Islamic Bank, the largest Islamic Bank in UAE. In that capacity, he leads the organization that employs more than 8000 employees and manages group assets of nearly USD 50 Billion and a market capitalization of USD 7 Billion. Moreover, Dr. Chilwan is a key player in the transformation witnessed by Dubai Islamic Bank over the last few years. He is hailed by stakeholders as a global visionary, spearheading the progression, development and increasing acceptance of Islamic finance across the world. His exemplary leadership and meticulous methodology has not only been a source of true inspiration for the dynamic team at DIB, but has also been recognized by external stakeholders, where he forms part of key government led initiatives as an integral member of their advisory teams. On the occasion of its special annual issue, Al Bayan Magazine had the pleasure to conduct an interview with Dr. Chilwan and following is the Q & A.

*** Did COVID-19 pandemic affect Arab banks business in general and your bank in particular, and how did you manage to deal with it?**

COVID-19 was an eye-opener that has certainly turned the world and people lives upside down. The outbreak has caused a strain on the growth of all sectors, including banking, both in the Middle East and around the world. However, the industry has successfully navigated the unexpected pressure of the COVID-19 crisis, even with the continued economic uncertainties and market volatilities. Governments and Central Banks proactively instructed local banks to act expeditiously, announcing a range of integrated relief measures to the banking sector related to funding, liquidity, lending and capital. That said, the year 2020 has seen significant drop in activities, coupled with near-zero interest rate regimes and rapid liquidity shifts.

As we approach 2021, we are confident that we will gradually begin to emerge from the pandemic and reach a stage of full recovery. Authorities – particularly the UAE Central Bank – are working with banks across the country to stabilize the sector, while making sure that banks continue to be well-capitalized and have a strong liquidity profile. The UAE Government's gradual easing of the lockdown as we end 2020, will eventually also help the economy revert its pre-COVID levels in the near future.

In our own case, even while 2020 was an exceptionally unusual year in terms of the global economy – and in which, for months, it was unclear when the pandemic would materially subside – DIB still managed to have a very strong financial year. Our performance, overall, has been exceptional with the highest growth in the sector.

*** What other challenges you are facing?**

The UAE could be considered vulnerable to the twin shocks of slow growth in oil prices and GCC economies, affected by the COVID-19 pandemic, which in turn leads to reduced opportunities for the overall banking system and sluggish lending growth. For Dubai in particular, the emirate is dependent on tourism, hospitality, construction and retail – sectors that were affected by the global impact of the pandemic. Additionally, even as we move past the COVID-19 pandemic, growth will continue to be a challenge in the short term for UAE and other GCC-based Islamic banks as the landscape has become even more complicated as a result of pandemic-caused losses in economic growth and employment across the region.

With the radical transformation the industry is undergoing, the financial institutions need to be agile to the current shifts in the changing business models, disruptive technologies, regulatory pressures, FinTechs, cultural transformations and heightened expectations. At DIB, we strive to leverage our customers experience and be attentive to their rapidly evolving demands, as they arise.

*** In a period where digital transformation is a must, do you intend to close a number of branches and replace them with digital ones?**

As you rightly said, this is an age in which digital transformation is a non-negotiable. However, we do not believe that branches will disappear. Instead, customers will have a choice in how they conduct their banking services. We will continue to be operational across our multiple platforms, from branches to our online and mobile banking channels. We made a pledge sometime back, to ourselves and our customers, of being a Digitally Intelligent Bank. Now is the time to deliver on that promise and make banking seamlessly accessible from home, no matter what ser-

vice a customer may need.

On the other hand, digital services will become an increasingly important part of the branch experience. So the way a customer conducts business at the branch will be transformed digitally. That's said, despite the pandemic, the bank has successfully launched multiple initiatives such as DIB's Digital Lab, new digital customer journeys and "Banking-in-Minutes" concept, a user friendly and digitally-enabled facility that serves the growing demand for banking services by allowing customers to complete their banking transactions electronically through an entirely seamless process with faster turnaround times.

*** The retail banking sector has been affected a lot this year with the spread of Coronavirus. What are the bank's plans to deal with and what about the most prominent products and technological banking services that the bank aims to launch?**

We believe that the retail banking sector will eventually fully recover along with the wider banking sector. We are constantly looking to up-tier our offerings, and expect to roll out new products and services in the near future as we continue to integrate customers – new and returning alike – to our digital banking platforms. Our retail banking customers can expect to see several new digital initiatives in the next year.

*** What are the latest achievements and developments of your bank?**

2020 has, fortunately, been yet another extraordinary year for DIB. The entire integration of Noor Bank was achieved in record time despite unfavorable circumstances. Whilst the initial timeline for the project of one year to completion was already challenging, and made more so by the adversities of global macroeconomic environment, the quality of planning and alignment of delivery capabilities helped to close it in 283 days, well ahead of the projected deadline.

Even with the continued economic uncertainties and market volatilities over the past few months, DIB continued to deliver market beating performance consistently, and its numbers speak themselves. The bank's total income for the nine months of 2020 remained stable at nearly AED 10 bln, whilst we registered the highest growth of 27% in earning assets, a significant achievement during these unprecedented times.

*** What is your outlook for the coming years?**

Among the trends we believe will shape the UAE and the region's banking sector going forward will be the continued growth of Islamic banking services. S&P believes that COVID-19 could unlock the long-term potential of the sector, arguing that the pandemic provides an opportunity for more integrated and transformative growth with a higher degree of standardisation, stronger focus on the industry's social role and meaningful adoption of financial technology.

Though the global environment remains uncertain around the world, DIB remains committed towards UAE economic development with a strong focus on precautionary safety measures. With the government and regulatory authorities, completely in sync and having a proven track record of proactive crisis management, we expect to witness a steady recovery of trade and business services. DIB has a vital role to play in sustainable finance and digital economy and remains committed to the leadership's objectives whilst simultaneously aiming to strengthen its own financial resilience and accelerate the transformation further in the post-pandemic world.

■ ■ ■
DIB remains committed towards UAE economic development though the global environment remains uncertain around the world
■ ■ ■



Every family has its story

For 150 years, we've been helping entrepreneurial families to flourish around the world, with plans and strategies built around each client's unique circumstances. Whatever happens next, we're thinking about what it might mean for you.

#PositiveImpact

[deutschewealth.com/150years](https://www.deutschewealth.com/150years)



Deutsche Bank AG in the Dubai International Financial Centre (registered no. 00045) is regulated by the Dubai Financial Services Authority. Deutsche Bank AG - DIFC Branch may only undertake the financial services activities that fall within the scope of its existing DFSA license. Principal place of business in the DIFC: Dubai International Financial Centre, The Gate Village, Building 5, PO Box 504902, Dubai, UAE. This information has been distributed by Deutsche Bank AG. Related financial products or services are only available to Professional Clients, as defined by the Dubai Financial Services Authority. This advertisement has been approved and/or communicated by Deutsche Bank AG or by its subsidiaries and/or affiliates ("DB") and appears as a matter of record only. Deutsche Bank AG is authorised under German Banking Law (competent authority: European Central Bank) and, in the United Kingdom, by the Prudential Regulation Authority. It is subject to supervision by the European Central Bank and by BaFin, Germany's Federal Financial Supervisory Authority, and is subject to limited regulation in the United Kingdom by the Prudential Regulation Authority and Financial Conduct Authority. Details about the extent of our authorisation and regulation by the Prudential Regulation Authority and regulation by the Financial Conduct Authority are available on request. © Deutsche Bank AG 2020

Vince Cook (CEO – National Bank of Fujairah NBF)

Covid-19 has provided us with a fresh perspective on the way forward & led us to re-evaluate our existing model and pave a new route to a better tomorrow

Being considered as The Bank for Business in the UAE & the Pride of Fujairah, the National Bank of Fujairah (NBF), which was incorporated in 1982, has a long established reputation for excellence in the areas of corporate and commercial banking, trade finance and treasury. Throughout the years, it has expanded its range of services to include comprehensive personal banking options. NBF's commitment to the economic development of the UAE and home emirate of Fujairah is evident through its support of industries ranging from oil and shipping to services, manufacturing, construction, education and health-care. The Bank's firm financial footing is also well-recognised in the capital markets, where it is the partner-of-choice for leading global counterparties in regional syndications. With its solid track record, strong cultural heritage, deep market insight and unwavering focus on service and innovation, it seeks to develop lasting relationships with its customers as it helps them leverage growth opportunities in the ever-changing marketplace. Al Bayan Magazine met, on the occasion of its annual publication, the Chief Executive Officer of the National Bank of Fujairah Vince Cook and conducted the following interview with him.



*** Did "Covid-19" pandemic affect Arab banks businesses in general and your bank in particular, and how did you manage to deal with its impact?**

- The "Covid-19" pandemic left an impact on the global economy due to the large fall in demand and as such, caused a strain on the Arab banking industry among many other sectors. The situation was exacerbated by the lockdown measures that many countries had to enforce in an effort to flatten the infection curve and halt the spread of the virus. The banking sector is a reflection of the underlying business activities, and due to the slowdown that many businesses faced, banks had to not only absorb the substantial impact, but also extend support to their customers and the wider economy.

As a bank that has long regarded the SME sector as a key economic engine to the UAE, we stepped in to help our business customers navigate the challenging market conditions. For instance, we deferred principal repayments as well as interest and reduced interest rates to help SMEs reduce their overall financial expenses. We also extended incremental facilities to clients who needed help to sustain their business and offered financial support by helping them to pay their employees' salaries, utility bills, as well as rent through short-term bridge facilities.

We are fortunate to live in the UAE, where we have the backing of the government and Central Bank of the UAE (CBUAE), who have taken extensive measures to mitigate the impact of the crisis by extending financial programmes to help alleviate the effects on individuals and corporates. At NBF, we have always adopted the partnership-first approach with our clients, especially during challenging times, where our support and counsel is needed the most. Fortunately we were able to maintain good levels of capital and liquidity to meet the challenges without undue fear.

Still absorbing the impact brought forth by the global pandemic

*** What are other challenges you are facing?**

- Just like other banks and businesses in the market, we are still absorbing the impact brought forth by the global pandemic and the inevitable slowdown in response times across all areas of activity, but we are now more focused on our recovery model. This has been a critical transitional period and at NBF, our strategy has been not only to respond to these changes with agility, but to thrive on them, further enhancing and strengthening our offerings. The pandemic has provided us with a fresh perspective on the way forward and led us to re-evaluate our existing model and pave a new route to a better tomorrow. At NBF, our customer's evolving requirements have always served as a guide to our development journey, and we will continue to grow our services to meet their ever-shifting needs.

*** How has digital transformation impacted any of your existing branches?**

- The movement towards digitisation was a focus of ours well before the pandemic, so we were well equipped to sustain the transition in an effective manner. Our new branches were increasingly becoming more digitised, and our customers have responded well to emerging technology. Moreover, we have been integrating automation and robotics to eliminate paper work from banking processes and on the corporate banking side, developed trade finance payment facilities and other digital platforms to continue enhancing our offering.

This early work enabled us to respond to remote operations very quickly and I am very proud to say we did not experience any downtime in our service provision throughout the pandemic. Similarly, customers have responded to the availability of many of our online services and the adoption rate has exploded to the point where some of the levels of utilisation that we are seeing now we had not expected earlier for another few years.

*** The retail banking sector has been affected a lot this year with the spread of the Coronavirus. What are the bank's plans to deal with that and what are the most prominent products and technological banking services that the bank aims to launch?**

- While NBF is a corporate-first bank, we still have a retail offering that accommodates a range of customers. When we zoom in on retail banking, we can see how digital transformation is at the very centre of its development journey. This year in particular, the global pandemic has truly accelerated the movement towards digital transformation, and implementing digital solutions was absolutely critical to the continuity of the banking sector. We had adopted an agile mindset and we understand that things are now evolving at a much faster pace than they used to, and thus, tried to remain ahead of the curve.

For instance, NBF has made significant advancements in digitization resulting in improvements in customer experience, enhanced efficiency through automation and optimisation, improved security and better resilience. We have pioneered many technology implementations such as automated DR (Disaster Recovery), moving towards open banking architecture with Service Oriented Architecture as a backbone and fully automated end of day business processes. Since 2017, we have also pioneered in Robotic Process Automation (RPA) and Intelligent Process Automation (IPA) for the major processes in the bank, far ahead of our peer banks in terms of the outputs.

We are also at the forefront of many of the country's efforts to become a cashless society, as we have partnered with the Ministry of Finance to launch eDirham Instant, the latest digital payment method that allows customers to pay for governmental fees and services using online banking. We also went live with the Emirates Digital Wallet 'klip', a cashless payment application that allows customers to store, transfer and conduct payments in a seamless and secure manner.

A being committed partner that is there for its clients in times of adversity

*** What are the latest achievements and developments of your bank?**

- As a dedicated financial partner to businesses in the UAE, we have always recognised the value of SMEs as a key pillar for the UAE, and as such, wanted to extend our support to the business community at a time when they needed it the most. We strove to be the first in the UAE to digitise this vital sector by launching NBF CONNECT - a bespoke platform that was co-created by SMEs, for SMEs. We wanted to create a one-stop shop for businesses and empower them with resources and foster a collaborative community to help them navigate the current environment. The results were highly successful and the response from the community was overwhelmingly positive.

Our efforts in the SME sector did not go unnoticed, as we gained special recognition as the 'Best SME Bank' at the MEA Finance Awards 2020. We have now served our SME clientele for over a decade, and over the years, our award winning SME banking team has carved out a reputation for a being committed partner that is there for its clients in times of adversity.

*** What is your outlook for the coming years?**

- Given the macroeconomic conditions, we have seen the banking sector operate in the toughest environment given heightened uncertainty levels. We still expect the relative slowdown in credit growth to continue, as industries right-size. Therefore, banks are required to maintain caution to navigate this evolving environment. At NBF, we believe we can move beyond these conditions and continue to fulfill our role as the financial partner for business, focused on our customers' personal and professional needs.



#Rest_assured

SABB Corporate and Institutional Banking supports your business globally.

Choosing SABB Corporate and Institutional Banking allows you to benefit from our first-rate services and solutions, which support the growth of your business around the world.

International Banking | **Relationship Managers** | **Technology** | **Products and Services**

www.sabb.com



Issued by The Saudi British Bank. Terms and Conditions apply.

SABB  **ساب**

Peter England (CEO - Rakbank)

Four objectives helped us cope with Covid-19 challenges & TESS allowed banks to restructure customer debt during the peak of the crisis

National Bank of Ras Al Khaimah, also known as Rakbank, is one of the oldest and most dynamic banks in the UAE. Founded in 1976, the bank went, throughout the years, a major transformation with a shift in focus from Corporate Banking to Personal & Business Banking. Today, the bank offers a wide range of Personal and business banking services throughout its 27 branches and its portfolio of electronic banking solutions, which include telephone and digital banking. The bank is continuously expanding its portfolio of electronic and web-based solutions. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the occasion of its annual publication, Peter England, CEO of Rakbank, evaluated the Arab banks during 2020 in light of Covid-19 pandemic and talked about the vital role Corona played in accelerating the rise of digital economy. He further expressed his outlook for 2021. Below is an account of the interview.

*** How do you evaluate the Arab banks during 2020 in light of Covid-19 pandemic?**

- At the beginning of 2020, we were having an amazing year, the first two months were just incredible and we were on target for our best ever year. But the situation changed quite dramatically and when the pandemic hit my board and I decided that there are four things that we need to focus on. The first one was the health and safety of our employees, customers and stakeholders. The second one was about ensuring that our operations could continue. There were so many operational challenges particularly for the first two to three months but daily operations of the bank needed to continue and this was absolutely crucial. The third one was about liquidity to make sure there was ample liquidity through the bank and to be honest in the first part of the pandemic, liquidity for all UAE banks was very difficult. We had a challenging time. The fourth one was doing whatever it takes to help our customers through this challenging time. These four things were priority. Very thankfully, "the matter around liquidity was solved very quickly by the central bank. Our Central bank Governor is a very capable man. He recognized what the banks were saying that liquidity was crucial and he did a number of things in discussion with the banks to make sure that liquidity is available in the system and from that point onwards, we haven't had any issues with liquidity. This was very important for the banking system not just for RAK bank and it was very well handled & implemented very swiftly. Moreover, operations were crucial because we have never worked remotely in RAK bank as perhaps other companies have. We had just outsourced about seven hundred jobs to India. To try to cope and figure out how to deal with this, we were literally making decisions minute by minute to make sure that as a problem comes up, we find solutions and move on. Between the periods of March, April until the end of May, we were facing day to day operation challenges.

Thankfully, I am pleased to say we didn't have any major dramas. Subsequent to that, from June onwards we have pretty much been running the bank relatively remotely. In terms of customers, one of the key priority was helping customers as much as possible. Central bank targeted economic support scheme (TESS) was extremely helpful, it allowed banks not just in UAE but globally to restructure customer debt during the peak of the crisis. Now we are in a position where things are slowly returning to normal and we are selling personal lines digitally and is some cases face to face with professional social distancing between our staff. The area that has been the slowest to pick up was the business banking side where we find clients are relatively reluctant to borrow money just because they are still a little bit uncertain.

*** Do you agree that covid-19 played a vital role in accelerating the rise of the digital economy?**

- Before corona, people used to feel more comfortable visiting the bank and with the piece of paper in their hand. But post covid-19 people realized they didn't have a choice except getting adapted to digitization especially that we as RAK bank went from 36 branches one stage down to less than ten because of restrictions. There has been a drop in digital adoption in the mid of March and then it just gone up suddenly in a crazy way. Our growth month on month on digital channels, transactions and logging is just at all times high. It is not that the development has been faster especially that we had most of the tools in place but it is now just that customers are no more reluctant to use digital platforms. Moreover, the ability for our teams to work from home has in some ways helped. At RAK bank we have always had a high percentage of transactions done digitally but we can't deny that covid-19 pandemic has increased the adoption of digitization. We have



permanently closed nine branches, we now have 27 branches open rather than 36 and in those branches that are open, the transaction volumes are still lower than they used to be.

*** What is your outlook for 2021?**

- There is sort of global second wave of the virus which was perhaps unexpected. The way UAE is handling things means that it is probably better place than anywhere to actually benefit from these challenges elsewhere. We've seen an increase in demand and interest in high end landed properties in the UAE and lower end landed properties are doing exceptionally well. There are challenges on higher rise apartments but I think there is a genuine desire for people that preferably want to live on landed property where they can have some ability to spend time outdoors in their own privacy and security. We are seeing significant foreign investment interest in the UAE from the fact that people see UAE as a country with a very good healthcare system. Also, UAE will be the most proactive country in the world in terms of vaccination and this brings wealth to the country because people will feel safe coming to UAE and people in the country as well will feel safe in welcoming foreigners. Thus, this is an excellent achievement and a positive opportunity for UAE. Overall, things are genuinely picking up and the government is taking approach to keep things open and to have a robust healthcare system. Therefore, I am cautiously optimistic especially that UAE is handling all the problems well and it will witness adversity and opportunity in 2021.



أحمد أبو عيده

(الرئيس التنفيذي للبنك العربي المتحد-الامارات)؛

ملتزمون بمسؤولياتنا بالاقتصاد الوطني تجاه عملائنا

يلتزم البنك العربي المتحد ببناء شراكة مستدامة طويلة الامد مع الاطراف المعنية الرئيسية وتوفير تجربة متميزة للعملاء وإيجاد قيمة أعلى للمساهمين واعتماد نهج مصرفي مبتكر مع المحافظة على الولاء والاحلاص لإرث وتراث الإمارات والمساهمة في تنميتها الشاملة. الرئيس التنفيذي للبنك أحمد أبو عيده أوضح طريقة تعامله مع العملاء خلال جائحة «كوفيد-19»، واعتبر التحدي الأول بالنسبة للقطاع المصرفي خلال انتشار الوباء هو المحافظة على نسب السيولة وكفاية رأس المال، مبرزاً فعالية برامج البنك المركزي الإماراتي لمكافحة تداعيات الجائحة، مشيراً الى ان مراقبة إدارة البنك العربي المتحد الحثيثة لكل المقاييس المالية ومتابعة وتحليل المحافظ في قطاع التجزئة والشركات مكنتنا من السيطرة على الأضرار والتأثيرات التي خلفتها الجائحة، معتبراً أن «كورونا» سزعت التحول الرقمي الذي بات الجميع منجّه لتطويره، مبدياً تفاؤله المشوب بالحذر من العام الجديد لتخطي هذه الفترة الحرجة والصعبة.

التي خلفتها الجائحة. وبالنتيجة، لم يتأثر قطاع التجزئة بالجائحة وحده، وانما شملت كل القطاعات باستثناء القطاع الصحي الى حد ما. هل سرعت الجائحة عملية التحول الرقمي؟ وماذا عن استراتيجية البنك العربي المتحد في هذا الخصوص؟

– كان لـ «كورونا» أثر مسرّع للتحول الرقمي وبت الجميع متجه اليه حتى تطويره، فالعمل عن بُعد جزء أساسي من العملية وكان للآزمة أثر ايجابي في التحول الرقمي للمصارف المتأخرة عن الرقمنة.

أما عن استراتيجية البنك العربي المتحد والممتدة لسنتين مقبلتين، فهي في اطار اعادة الهيكلة رغم الجائحة وتداعياتها. وأنوه هنا بشراكتنا مع شركات التكنولوجيا المالية FINTECH، التي علينا التزود بابتكاراتها وتطبيق ما يلزم البنك منها، ولطالما سعينا لتكون سباقين في مجال التحول الرقمي والعمل بصرامة على خطط تطويرية.

تفاؤل حذر

■ كيف تنظرون الى العام ٢٠٢١ اقتصادياً ومصرفياً وتحديداً في دولة الإمارات؟

– ملتزمون بمسؤولياتنا تجاه الاقتصاد الوطني وعملائنا مع أننا لا نتوقع تغييراً جذرياً في النصف الاول من العام ٢٠٢١، لكننا متفائلون بحذر وذلك لا يمنعنا من متابعة مراقبتنا الحثيثة لكل المقاييس والمؤشرات المهمة ومساعدة العملاء بأي طريقة ممكنة لكي نتخطى جميعا الفترة الحرجة. نبذل قصارى جهدنا ونطمح للأفضل. ■

الاسواق العالمية، وكذلك فعل المودعون الاجانب اذ سحبوا ودائعهم خوفاً من الأزمة. وقد لاحظنا ارتباكاً لدى المستثمرين لعدم ادراكهم حجم الازمة وتداعياتها.

وفي دولة الإمارات، استطعنا ان نتخطى أزمة الجائحة استناداً الى الخبرات المميزة في القطاع المصرفي التي تمتد الى ثلاثين عاماً وتخطي البنوك الإماراتية أزمات عالمية واقليمية من خلال تعامله الاحترافي معها.



الأزمة تترك أثراً إيجابياً في التحول الرقمي للمصارف



وعموماً كان التحدي الاول في خضم الجائحة هو المحافظة على نسب السيولة وكفاية رأس المال اللازمة للعمليات المصرفية، وهنا كان للبرامج التي وضعها البنك المركزي الاماراتي وقعتها في مكافحة آثار وتداعيات الجائحة وزادت من الثقة في الاسواق.

اما في البنك العربي المتحد، فكان لا بد من متابعة الامور والمستجدات بشكل يومي والقيام بالمراقبة الحثيثة واليومية لكل المقاييس المالية ومتابعة وتحليل المحافظ في قطاع التجزئة والشركات، ما مكنا من السيطرة على التأثيرات

استجابة سريعة من البنوك المركزية

■ كيف تقيمون القطاع المصرفي في ظل جائحة «كوفيد-19»؟ وما كانت تأثيرات الجائحة على أعمال مصرفكم؟

– كان العام ٢٠٢٠ صعباً على القطاعات كافة وتحديدًا على القطاع المصرفي، اضافة الى تأثر الشركات العاملة بقلّة السيولة في الايام الاولى للجائحة، وبطبيعة الحال تأثر الأفراد نتيجة الاستغناء عن خدماتهم.

أما الايجابي فهو استجابة البنوك المركزية العربية للتطورات والمستجدات اذ تدخلت منذ اليوم الاول للجائحة وقدمت برامج قضت بتأجيل مستحقات الافراد، كما منحت تسهيلات ميسرة للشركات لتسديد قروضها، مما ترك أثراً ايجابياً على القطاع المصرفي.

أما بالنسبة الينا، فقد أجلنا مدفوعات العملاء إسوة ببقية البنوك في الامارات، وذلك عبر برنامج TESS. كما تحملنا كامل المسؤولية في اعطاء التسهيلات للافراد والشركات المتأثرين بجائحة «كورونا».

استراتيجية للتحول الرقمي

■ كيف تمكنتم من استيعاب الجائحة؟ وما هي التحديات التي واجهتموها؟

– منذ بداية الجائحة، تعامل الجميع معها على انها مستجدة وغير معروفة، وأصبح هنالك شح في السيولة وشهدت اسواق الأسهم العالمية خسائر وكذلك سوق السندات العالمي، وسحب المستثمرون الاجانب جزء من استثماراتهم وأسهمهم من الاسواق لتغطية خسائرهم في

الخدمات المصرفية عبر الهاتف المتحرك UAB Mobile

اخبتر تجربة مصرفية متميزة فريدة،
أسرع وأكثر أماناً من أي وقت مضى.

Experience a faster, more secure and more
customizable Mobile Banking experience
than ever before.



البنك العربي المتحد
UNITED ARAB BANK

[@uabuae](#) | [uab.ae](#) | 800 474



المصرف
AL MASRAF
بنك قطر الوطني المحدود - Bank of Qatar W.L.L.

THE NEW ERA FOR BUSINESS EASE AL MASRAF CORPORATE CREDIT CARD



العصر الجديد لسهولة الأعمال
البطاقة الائتمانية للشركات
من المصرف

Charles Doghlass (Al Masraf)

We remain very positive with UAE growth story and firmly believe UAE economy will bounce back faster than other economies in the world given its resilience

Arab Bank for Investment & Foreign Trade (Al Masraf) was established in November 1975 and started its banking operations in 1976. Al Masraf is a manifestation of the vision, wisdom, and farsightedness of His Highness Sheikh Zayed Bin Sultan Al Nahyan and rulers of other Emirates. The Bank was formed with the purpose of instilling co-operation amongst the Arab countries and promoting joint economic ventures among them. Through marching towards modernization



across all levels of the organization and realizing its dynamic mission and vision, Al Masraf became throughout the years the preferred financial partner for all banking services helping customers build and manage their finances. Al Bayan Magazine, on the occasion of its special annual issue, conducted an interview with Charles Doghlass, Chief Business Officer of Al Masraf and below is the Q & A.

*** Did "Covid-19" pandemic affect Arab banks businesses in general and your bank in particular, and how did you manage to deal with it?**

- Just like other Financial Institutions operating in UAE, or even in the world, Al Masraf had to adopt to the ground reality like dealing with covid impact, social distancing, decongest offices, manage front desk with minimum staff, pushing back office tasks to work from home teams, rotation of personnel and new norms of life and doing business due to the pandemic.

- However, having said that, Al Masraf being a UAE based bank with focus on Local Business Opportunities, we could say we managed the situation efficiently given our lending is mostly to well-known UAE Nationals, their Family Owned Businesses, and expat with deep-rooted businesses in UAE with whom we have had long relationship and underlying exposures being predominantly secured via tangible collateral / mortgages.

- We worked very closely and proactively with all our customers in order to support them and also pertinent to mention that the guidelines issued by our Regulator, The UAE Central Bank to defer payments of borrowers were also very helpful.

- In view of good security coverage in most cases, we could work out longer term solution to ease the pain of many our customers.

Challenges

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

- Continuing restriction on people movement, extended lockdowns in other countries, limited/no flights / tourists

- Dent in Business Confidence and Sentiments.

- Job Losses/Pay Cut in many sectors, default in personal loan commitments / rent payments etc..

- Consequent loss of tenants / drop in rent/ asset valuation, triggering Loan to Value and Debt service Coverage Ratio breaches where applicable

- Near zero Discretionary Spending by those who have disposable /surplus cash to revive the Retail / White Goods/Auto Market.

*** In a period where digital transformation is a must, do you intend to close a number of branches and replace them with digital ones?**

- Al Masraf has presence in UAE with 9 branches across 5 Emirates, located strategically with 5 of these in premises owned by the bank.

- As of now we do not have plans to close any of our existing / operating Branches as we consider the current network to be bare minimum giving us good visibility in those Emirates and has long term potentials.

- However, bank continues to invest in alternate delivery channels, in

order to stay in competition and relevant given peer group pressure and market requirement.

*** The retail banking sector has been affected a lot this year with the spread of the**

Coronavirus. What are the bank's plans to deal with and what about the most prominent products and technological banking services that the bank aims to launch?

In 2021, the retail bank is planning to do the following to respond to COVID-19:

- Invested in a new MADP platform that will allow customers to open accounts and apply for asset products without the need to visit our branches.

- Expand the services provided by the various digital channels to minimize the need of customers to visit branches and improve customer experience.

- Automate the backend processes to decrease our turnaround time and increase our capacity to acquire new customers.

- Revisit our product and segment offerings to ensure better customer alignment and increase product penetration.

The bank launched its new core banking system to better serve the clients and achieve scalability as we grow

*** What are the latest achievements and developments of your bank?**

- Towards the end of 2019, Al Masraf Bank launched its new core banking system to better serve the clients and achieve scalability as we grow.

- In 2020 we introduced new Corporate Credit Card, Contact Less Credit Cards .

- Also, we are in the process of replacing Online Banking System and introducing new Cash Management/Sharia Complaint Products to improve bouquet of offerings and to enhance our client experience and do banking with ease.

*** What is your outlook for the coming years?**

- While the impact of Covid 19, consequent credit losses for all banks and with global recovery also muted, challenges will remain in the medium term.

- However at Al Masraf, we remain very positive with UAE Growth Story and firmly believe UAE Economy will bounce back faster than other economies in the world given its resilience. With the Covid Vaccines already launched, it is a matter of time before skies are opened, flights are operated as before and Tourists flow resumes to give much needed fillip to market sentiments in UAE Economy.



محمد أميري (الرئيس التنفيذي لمصرف عجمان):

شبكةنا الواسعة تضمن لنا التنافسية في السوق من خلال تقديم أفضل الحلول المصرفية المتكاملة والفعالة

يؤدي مصرف عجمان AJMAN BANK دوراً كبيراً في النمو الاقتصادي لإمارة عجمان ودولة الإمارات العربية المتحدة، وقد أسهمت منتجاته وخدماته الفريدة في تغيير تجربة العملاء بالقطاع المصرفي، ساعياً إلى تحقيق رؤية بعيدة المدى، بحيث يصبح علامة تجارية متميزة للخدمات المالية المفضلة في الإمارات وسائر دول مجلس التعاون الخليجي في مرحلة لاحقة.

الرئيس التنفيذي للمصرف محمد أميري رأى ان «جائحة «كوفيد-19» جعلت كلامنا انسانا اقوى واكثر مرونة وتعاطفا مع من حوله»، وأكد استجابة المصرف السريعة للمستجدات الطارئة ومبادرته الى تشكيل فريق عمل خاص اتخذ مجموعة اجراءات للتكيف مع التغيرات المفاجئة، مذكراً بأن المصرف بدأ فعلياً مسيرة التحول الرقمي قبل انتشار الوباء، متطلعاً الى تنفيذ استراتيجيات رقمية تتماشى مع توقعات العملاء، معتبراً شبكة المصرف الواسعة ضامنة للتنافسية في السوق من خلال تقديم أفضل الحلول المصرفية المتكاملة والفعالة.

الإسلامية، والمقدمة مع مجموعة من المزايا الاستثنائية، بما يضمن تقديم خدمة متميزة لعملائنا. فمنتجاتنا الفريدة والمبتكرة تبرز مكانتنا الرائدة بين مصارف الدولة، كما أنها تعكس تفاني موظفينا في تحقيق التميز في كل خطوة نخطوها سعياً لإرضاء توقعات العملاء.

ومع استمرارنا في الابتكار وتوسيع عروضنا في مصرف عجمان، نسعد بقدرتنا على تقديم حلول فريدة مخصصة لعملائنا على النحو الذي يلبي احتياجاتهم المتطورة. كما أن شبكةنا الواسعة تسمح لنا بالحفاظ على ميزة تنافسية في السوق من خلال تقديم أفضل الحلول المتكاملة والفعالة في فئتها والتي تقدم دورها أكبر قيمة ممكنة لعملائنا.

دعم التنمية الاقتصادية في عجمان

■ ماهي الاستراتيجية التي تحدد مستقبلكم؟

– نتطلع قديماً نحو العام الجديد برؤية مليئة بالتفاؤل وكلنا أملٌ ويقينٌ بالله تعالى بأن العام ٢٠٢١ سيكون أفضل بكثير. مواردنا البشرية هي ثروتنا الحقيقية وهي أعظم الأصول لدينا، ونتأمل بأن يوفر عام ٢٠٢١ لكل واحد منا إمكانيات غير محدودة.

والمفتاح لذلك هو انتهاز أسلوب ديناميكي يركز على العملاء بشكل أساسي ويحرص على تلبية الاحتياجات المتنوعة لقاعدة عملائنا المتنامية، هذا إلى جانب توفير منتجات مصرفية رائدة ومكافآت لا تصدق وتجربة مصرفية ممتازة.

إن القاعدة التمويلية القوية ونسب الربحية التي نمتلكها في مصرف عجمان تمنحنا ميزة تنافسية فريدة تضعنا في موقع قوة هائلة.

ومع مضي بنا قديماً في مواجهة التحديات واستكشاف الفرص المستقبلية، سنواصل دعم التنمية الاقتصادية لإمارة عجمان ودولة الإمارات العربية المتحدة على المدى الطويل. ■

الفوري لبروتوكولات الأمان المتعددة، مع العلم بأن نسبة تزيد على ٧٠ في المئة من موظفينا كانوا يعملون من المنزل أو من مواقع متفرقة.

نتطلع الى تنفيذ استراتيجيات رقمية تتماشى مع توقعات العملاء

■ مع ارتفاع الثقة في الإمكانيات التكنولوجية، هل لديك النية لتغيير عدد من الفروع؟

– يمكننا تقديم خدماتنا المصرفية للعملاء عن بعد بما يلبي تقريباً كافة احتياجاتهم المصرفية. نحن من بين المصارف القليلة التي تستطيع توفير ما يصل إلى ٩٠ في المئة من الخدمات المصرفية عبر الإنترنت والتطبيقات الذكية، وهذا يعني أن نسبة المعاملات التي تتم من خلال فروعنا اليوم لا تتجاوز الـ ١٠ في المئة.

لقد عززت القيود المصاحبة لانتشار "COVID-19" من إيماننا بأن اعتماد القنوات الرقمية المبتكرة بات أمراً بغاية الأهمية لجميع العمليات المستقبلية، وهذا الأمر يتضح جلياً من خلال تحليلات سلوك المستهلك لدينا.

نرحب بهذا التحول كتغيير إيجابي دائم، كما ونركز على استخدام أحدث تقنيات واجهة المستخدم UI/UX لعملائنا من خلال توظيف وسائل التكنولوجيا المتطورة لمنحهم تجربة فريدة من نوعها.

ولن نتمكن من تحقيق الاستدامة والنمو معاً إلا من خلال تنفيذ استراتيجيات رقمية تتماشى مع توقعات العملاء، لذا سنواصل اعتمادها لجميع الأحداث المستقبلية.

■ ما هي بعض المنتجات الجديدة والخدمات المصرفية التي يسعى المصرف لتقديمها للعملاء الأفراد؟

– نفخر في مصرف عجمان بقدرتنا على تقديم مجموعة واسعة من الحلول التمويلية الرائدة في القطاع المصرفي، المتوافقة مع أحكام الشريعة

البيان العربي بشكل عام وعلى مؤسساتكم بشكل خاص؟

– لقد كان عامنا هذا مليئاً بالتحديات الكبيرة التي واجهتنا جميعاً والتي لم نشهد مثلها البشرية خلال سنوات تاريخنا الحديث، حيث ظهر وباء الـ «كورونا» كظاهرة عالمية أثرت على العالم بأسره، بما فيه نحن إذ نشكل جزءاً من هذا العالم. لقد دفعتنا تلك التحديات نحو التفكير بشكل مختلف، واتخاذ القرارات الجريئة، والتكيف مع مختلف التقلبات بمرونة عالية. وبالرغم من جميع الظروف العصبية التي حملتها لنا سنة ٢٠٢٠، إلا أنها جعلت كلاً منا إنساناً أقوى وأكثر مرونة وأكثر تعاطفاً مع من حولنا.

استجابة للمستجدات الطارئة

■ ما هي بعض التحديات التي لم يسبق ظهورها في الماضي؟

– لقد أتى الوباء بمجموعة من التحديات الجديدة كلياً لم تكن أي من المؤسسات المصرفية مهياً لها، والتي أثرت بدورها على مراحل العملية المصرفية بأكملها ابتداءً من التفاعل مع العملاء وتقديم الخدمة في الصفوف الأمامية وانتهاءً بإنجاز المعاملات التي تتم في أقسام العمليات. وبالرغم من ذلك فقد تمكنا في مصرف عجمان من الاستجابة سريعاً لتلك المستجدات الطارئة وبادرنا على الفور بتشكيل فريق عمل خاص لإدارة الوضع الراهن وتكثيف الجهود نحو اتخاذ مجموعة من الإجراءات السريعة للاستجابة للتغيرات المفاجئة. في الحقيقة، إن مصرف عجمان كان قد بدأ فعلياً مسيرة التحول الرقمي قبل انتشار الوباء، والأوضاع التي طرأت ما كانت إلا عاملاً إضافياً دفعنا إلى تسريع عملية التحول الرقمي. وبفضل ذلك تمكنا من الاستمرار بخدمة عملائنا بكل سلاسة من خلال الاتباع



Adding **Value** to Property Finance

During these uncertain and worrying times MFL have been open as usual assisting our clients. We have consistently been available to procure competitive and viable lending options across the entire real estate spectrum.

With over 30 years of experience and market knowledge MFL are well established and proficient at Real Estate debt structuring. With over £50bn of debt arranged our pedigree is unrivalled.

Here at MFL we recognise that no two clients property needs are the same, which is why you receive a bespoke service that assesses your needs and requirements. You will have peace of mind in the knowledge that our expert team has extensive experience enabling us to offer a refreshingly honest approach in an increasingly competitive marketplace.

We work on the basis that you are our most important client and you will receive a personalised approach reflecting that. We will work around you, not the other way around. Our friendly forward-thinking team works to the highest professional standard at all times.

Contact Us

Mutual Finance
17c Curzon Street
Mayfair, London
W1J 5HU

+44 (0)20 7491 9076
info@mutual-finance.co.uk
www.mutual-finance.co.uk



THIS ANNOUNCEMENT APPEARS AS A MATTER OF RECORD ONLY



FINANCIAL INTERMEDIARY FOR



£35,000,000

DEVELOPMENT OF

Edward Street Quarter, Brighton
Mixed Use Development Comprising
Over 150 Units

ARRANGED AND UNDERWRITTEN BY



INVESTEC
January 2020

THIS ANNOUNCEMENT APPEARS AS A MATTER OF RECORD ONLY



FINANCIAL INTERMEDIARY FOR



THE SUSSEX FAMILY TRUST

£28,200,000

ACQUISITION OF

Caldecotte Lake Business Park
Milton Keynes

Bi-lateral Loan Facility

ARRANGED AND UNDERWRITTEN BY



December 2019

THIS ANNOUNCEMENT APPEARS AS A MATTER OF RECORD ONLY



FINANCIAL INTERMEDIARY FOR

TITANATE LIMITED

£54,500,000

BI-LATERAL LOAN FACILITY FULLY UNDERWRITTEN

Portfolio of Prime London
Residential Houses

ARRANGED AND UNDERWRITTEN BY



BANK FAB - GENEVA
September 2019

عبدالوهاب عيسى الرشود

(الرئيس التنفيذي بالتكليف لمجموعة بيت التمويل الكويتي (KFH))

«بيتك» رائد في مواكبة الرقمنة والتكيف بسرعة مع البيئة التنافسية المتغيرة

الازمات، ليشكل جزءاً من الحل مستخدماً أدواته الرقمية بشكل كامل لتسهيل خدمات العملاء، موضحاً ان مشاركة «بيتك» بفعاليات المؤتمر المذكور جاء بهدف تعزيز التحول الرقمي وتحفيز بيئة الاعمال لتدعيم مكانة الكويت كمركز رقمي في المنطقة، معتبراً «بيتك» جزءاً رئيسياً من خطة دعم رؤية الكويت ٢٠٣٥، مسلطاً الضوء على الدور التمويلي للشركات الحكومية والخاصة، وصولاً الى تمويل المشروعات في الخارج وآخرها مشروع الغاز



تمكن بيت التمويل الكويتي KUWAIT FINANCE HOUSE بخطوات واثقة من توسيع أعماله وانجازاته ليتبوأ مركز الصدارة في مجال العمل المصرفي الإسلامي ويصبح مؤسسة مالية قيادية، ليس في الصناعة المصرفية فحسب بل ايضا ضمن قطاع الصناعة المصرفية ككل، الى جانب كونه اكبر الممولين في السوقين الكويتية والإقليمية. الرئيس التنفيذي بالتكليف لمجموعة «بيتك» عبدالوهاب عيسى الرشود

المسال للشركة الكويتية للصناعات البترولية المتكاملة «كيبك»، متوقعا بلوغ الانفاق على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الكويت في غضون اربعة اعوام ١٠,١ مليارات دولار، عارضا لخدمات المجموعة ومنتجاتها من بينها فرع الكرتوني ذاتي الخدمة بالكامل، نظام حجز المواعيد الكترونياً عبر الهواتف الذكية، شبكة RippleNet، والتي تضع «بيتك» في الطليعة على صعيد الابتكار في المنطقة، داعياً الجهات الرقابية المعنية في الكويت الى اتخاذ المزيد من الخطوات الإيجابية مثل ترقية بورصة الكويت على مؤشر MSCI EM من اجل خلق بيئة قوية للتدفقات الحرة لرأس المال.

تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن طروحاته في المؤتمر الافتراضي «الاستثمار في الكويت - الاستفادة من التحول»، فنوه بما قامت به البنوك الكويتية على صعيد تأجيل أقساط التمويلات الاستهلاكية والمقسطة وأقساط بطاقات العملاء الائتمانية مع إلغاء الأرباح المترتبة على هذا التأجيل واي رسوم أخرى وذلك درءاً لتداعيات جائحة «كورونا»، وأشار الى تمكن هذه البنوك من استيعاب الوضع غير المسبوق بفضل مستويات رأس المال لديها وسيولتها العالية، اضافة الى مخصصاتها الاحترازية، وذكر بعمل «بيتك» بجد وبشكل استباقي في نموذج أعماله ومنهجيته على تبني التغيير وسرعة التعامل مع

البنوك الكويتية تستوعب الوضع غير المسبوق بفضل مستويات رأس المال وسيولتها العالية ومخصصاتها الاحترازية

أما بالنسبة الى «بيتك»، فلطالما كان يعمل بجد وبشكل استباقي في نموذج أعماله وفي منهجيته القائمة على تبني التغيير وسرعة التعامل مع الازمات. وخلال أزمة «كوفيد-١٩»، استطاع ان يكون جزءاً من الحل وليس من المشكلة، مستخدماً أدواته الرقمية بشكل كامل لتسهيل خدمات العملاء. وقد تجلت استراتيجية «بيتك» في المسؤولية الاجتماعية بوضوح في دعم مساعي الحكومة واجراءاتها التي اتخذتها خلال الفترة الماضية لمواجهة الجائحة التي ادت الى تسريع استراتيجية البنك للتحول الرقمي من حيث تقديم خدمات مصرفية عالية الجودة دون انقطاع والتركيز على صحة وسلامة الموظفين والعملاء.

وتأتي مشاركة «بيتك» في المؤتمر بهدف تعزيز التحول الرقمي وتحفيز بيئة الاعمال لتدعيم مكانة الكويت كمركز رقمي في المنطقة وتأكيد دور الاستثمار الاجنبي المباشر.

الإم تطرقت خلال مشاركتكم بفعاليات المؤتمر الافتراضي «الاستثمار في الكويت - الاستفادة من التحول»؟

كان لي الشرف بعرض سرعة تكيف القطاع المالي والجهات الرقابية واستجابتها للتحديات التي فرضها «كوفيد-١٩»، والى الخطوة التي قامت بها البنوك بتأجيل اقساط التمويلات الاستهلاكية والمقسطة واقساط البطاقات الائتمانية للعملاء مع إلغاء الأرباح المترتبة على هذا التأجيل واي رسوم أخرى. كما عرضت لتمكن البنوك الى حد كبير من استيعاب الوضع غير

المسبوق بفضل مستويات رأس المال والسيولة العالية مقارنة بالازمات الاخيرة، اضافة الى

المخصصات الاحترازية التي وضعتها بناء على المتطلبات الرقابية، والتنسيق الوثيق بين السياسة النقدية والاجراءات الحصيفة نتج عنه سياسات تيسيرية في ما يتعلق بأسعار الخصم من خلال تخفيض سعر الخصم الى ادنى مستوياته ليصل الى ١,٥ في المئة.

منتجاتنا وخدماتنا تضعنا

في الطليعة على صعيد الابتكار في المنطقة

مؤسسة مالية اسلامية رائدة

■ كيف تقومون دور البنوك الكويتية في دعم رؤية الكويت ٢٠٣٥؟

– ان «بيتك» جزء رئيسي من هذه الخطة، لا سيما وانه مؤسسة مالية اسلامية رائدة على مستوى العالم تساهم في تنمية صناعة الخدمات المالية وتعزيزها على المستوى المحلي، مع المساعدة ايضا في تسهيل نمو وتنويع جهود الاستثمار في العديد من القطاعات الاقتصادية الاخرى.

والقطاع الخاص، لا سيما البنوك مستعد تماما لاضافة قيمة الى هذه الخطة الطموحة، وبالنظر الى مشروعات البنية التحتية الضخمة المرصدة، فإن القطاع المصرفي الكويتي مجهز جيدا لتأدية دور مهم في دعم تنمية البنية التحتية في الكويت على المدى البعيد.

الى ذلك، هناك حاجة الى تنويع الاقتصاد المحلي لخلق مصادر جديدة للايرادات، فضلا عما لدى الكويت من متطلبات استثمارية اجتماعية واقتصادية ضخمة مدعومة بامكانيات استثمارية. وينطوي دور البنوك على تمويل هذه المشاريع، وتقديم خدمات مصرفية شاملة تبدأ من نشاط التمويل الاساسي الى المعاملات الاكثر تعقيدا، بالاضافة الى الاستشارات والتسهيلات التجارية والاعمال المصرفية الاخرى.

والقطاع المصرفي ومن خلال ما يضمه من كوادر وطنية شابة مؤهلة تأهيلا عاليا، قادر على المساهمة بشكل حيوي في تحقيق رؤية الكويت ٢٠٣٥.

لقد قمنا بالفعل بتفعيل دورنا حيث يشارك

«بيتك» في كل صفقة تمويل كبيرة تقريبا في الكويت، بدءاً

من تمويل الشركات الحكومية والخاصة للمشاريع المحلية، وصولاً الى تمويل المشروعات في الخارج وأخرها تمويل مشروع الغاز الطبيعي المسال للشركة الكويتية للصناعات البترولية المتكاملة «كبيك».

ريادة في الابتكار

■ في رأيكم، أين وصلت البنوك الكويتية في عملية التحول الرقمي وما مدى اهميتها في مجال تطوير منتجاتها وخدماتها؟

– بدأت البنوك فعليا بمرحلة تبني والاستفادة من التكنولوجيا المدمرة TECHNOLOGY DISRUPTIVE، واخذت تتضافر جهود الكثير من المؤسسات المالية مع مزودي تكنولوجيا الخدمات المالية التي تملك حولا وخبرات فريدة في مجالات بعيدة عن النطاق التقليدي للبنوك.

وباتت البنوك توفر مجموعة من الخدمات التي ترتبط بالاستشارات والتحليل والدعم الفني وانشاء منصات وتطبيقات رقمية. وللتكيف مع البيئة التنافسية والمتغيرة بسرعة، يجب على البنوك الكويتية تعزيز أطر الشراكة مع شركات التكنولوجيا المالية FinTech لمواصلة تطوير خدماتها مع ابتكار خدمات ومنتجات جديدة.

هذا وسيبلغ معدل النمو السنوي المركب للانفاق على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الكويت ١٠,٢ في المئة بين ٢٠١٩ و ٢٠٢٤ ليصل الى ١٠,١ مليارات دولار في غضون اربعة اعوام، وهذا النمو سيكون مدفوعا بزيادة استخدام التقنيات المتطورة مثل الذكاء

الاصطناعي، والبيانات الكبيرة والحوسبة السحابية وانترنت الاشياء، كما وستستفيد رؤية الكويت ٢٠٣٥ من الرقمنة.

وفي ما خص «بيتك»، المؤسسة الرائدة في الابتكار، فقد استفادت من التكنولوجيا في توسيع نطاق مجموعة من خدماتها ومنتجاتها وتحسينها. ان اطلق «بيتك» KFH-GO اول فرع الكتروني ذاتي الخدمة بالكامل يقدم خدماته على مدار الساعة للعملاء واول نظام لحجز المواعيد الكترونيا عبر الهواتف الذكية لزيارة الفروع المصرفية SKIPLINO، الامر الذي يؤكد على اهتمامه براحة العملاء وتوفير افضل الخدمات لهم. وطبق تكنولوجيا البلوكشين عبر خدمة التحويلات المالية الفورية باستخدام شبكة RippleNet، الامر الذي يضع «بيتك» في الطليعة على صعيد الابتكار في المنطقة.

تطلع المؤسسات المالية الاسلامية للتوسع

■ كيف تتعاملون تمويليا مع مختلف القطاعات، وبم تنصحون المؤسسات المالية الاسلامية لتطوير اعمالها؟

– ان «بيتك» وفي اطار رؤية الكويت ٢٠٣٥، يدعم ويوفر تمويلات الى مشاريع عدة في قطاعات حيوية مثل البنية التحتية والرعاية الصحية والتعليم، التي من المتوقع ان تشهد فرص نمو.

ولطالما عرف «بيتك» كفاءة أدوات التمويل

الاسلامي في توفير حلول تمويلية تلبي كافة متطلبات العملاء. اما بالنسبة الى

المؤسسات المالية الاسلامية في الكويت،

فإنها تدرك الحاجة الى الابتكار والتحول

الرقمي وتصميم منتجات جديدة ذات قيمة مضافة

لتطوير عمليات جديدة تمكنها من استقطاب المزيد من العملاء

وتعزيز حصتها السوقية.

يبقى انه في اطار تعزيز خبراتها ومواردها لمواصلة تحقيق النمو، باتت المؤسسة المالية الاسلامية تنتظر في التوسع نحو أسواق ناشطة في الخارج، لا سيما في ظل تشعب السوق المحلية والقيود والتمثلات الرقابية.

دور KDIPA في تحفيز الاستثمار

■ كيف تنظرون الى دور هيئة تشجيع الاستثمار المباشر KDIPA في نمو الاقتصاد الكويتي عموماً، وهل من مطالب ترفعونها للجهات الرقابية؟

– كل التقدير لهيئة تشجيع الاستثمار المباشر KDIPA لدورها المهم في تحفيز الاستثمار في الكويت، والذي سيعزز النمو الاقتصادي في نهاية المطاف ويساهم في مساعدة الكويت بالتحول الى اقتصاد أكثر تنوعاً، وبالرغم من سياسة الانفتاح الاقتصادي التي وضعتها الدولة أمام الاستثمارات الاجنبية، الا ان ما زال هناك اصلاحات في ما يتعلق بأسواق رأس المال.

على صعيد آخر، فإن الجهات الرقابية المعنية في الكويت مدعوة الى اتخاذ مزيد من الخطوات الايجابية مثل ترقية بورصة الكويت على مؤشر MSCI EM، من اجل خلق بيئة قوية خاصة من حيث التدفقات الحرة لرأس المال التي تعد أساسا في تحقيق نظام مالي مستقر. ■

تصنيف A2 ممتاز من موديز مع نظرة مستقبلية مستقرة

«الاهلي الكويتي» يحصل على جائزة النخبة للجودة النوعية من جي بي مورغان

وكانت وكالة موديز و MOODY'S قد ثبتت التصنيفات الائتمانية الممتازة للبنك مع نظرة مستقبلية مستقرة. وقد اشارت موديز الى ان تصنيف «الاهلي» ABK بالدرجة A2 ممتاز للودائع طويلة الاجل وتصنيف الديون الممتازة غير المضمونة .baa3

واوضحت الوكالة في تقريرها ان درجة التقييم الاساسي المستقبلي للبنك

الاهلي baa3 تعكس الرسملة القوية للبنك مع احتياطات كبيرة لقاعدة التمويل المستقرة ومصداق سيولة كافية.



جورج ريشاني
الرئيس التنفيذي للمجموعة



طلال بهبهاني
رئيس مجلس الادارة

الجودة في مجال الأداء والمعايير القياسية في عمليات تحويل الاموال بالدولار خلال العام.

حصل البنك الاهلي الكويتي على جائزة النخبة للجودة النوعية لعام ٢٠٢٠، لتمييزه التشغيلي في معدلات تنفيذ العمليات المباشرة (STP) خلال عام ٢٠١٩، من مؤسسة جي بي مورغان المالية العالمية الرائدة. وتأتي هذه الجائزة تقديرا لانجاز البنك المتميز بمعدل تنفيذ العمليات المباشرة بلغ ٩٨،٤٢ في المئة، وهي نتيجة أداء ومعايير متسقة وعالية

تشمل تغطية التأمين الصحي وتكاليف العلاج في الخارج والحوادث الشخصية

البنك الاهلي يطرح حزمة من مزايا السفر لحاملي بطاقة فيزا إنفينيت

كما توفر البطاقة لحامليها خدمة الاستقبال والمساعدة MEET AND ASSIST المجانية عند الوصول والمغادرة عن طريق مطار الكويت الدولي، في المبنى رقم ١ والمبنى رقم ٥، بالإضافة الى خدمة تسليم الأمتعة المتوافرة لهم مجاناً عند الوصول الى المطار - المبنى رقم ١.

بالإضافة لذلك، تم تزويد بطاقة فيزا إنفينيت مسبقاً بالعديد من المنافع الحصرية التي من ضمنها ميزة الدخول مجاناً لشخصين الى صالات الانتظار المتوافرة في أكثر من ألف مطار حول العالم، وكذلك الحصول على تأمين مجاني أثناء السفر عند القيام بشراء تذاكر السفر باستخدام البطاقة.

ومن خلال استخدام خاصية «n» Tap وميزة الدفع الآمن SECURE PAY من البنك الأهلي، سيحظى حاملو فيزا إنفينيت من البنك بإمكانية إجراء معاملات الدفع بشكل أسرع وأكثر أماناً، في حين سيكون بمقدورهم في الوقت ذاته كسب حتى ٦ أميال مقابل كل دينار ينفقونه أثناء السفر.



عبدالله السميث
نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة

قدم البنك الاهلي الكويتي، في اطار التزامه المستمر بتحسين تجربة عملائه المصرفية، حزمة جديدة مطورة من المنافع الحصرية لحملة بطاقة ائتمان فيزا إنفينيت من خلال شركائه الاستراتيجية مع بيرل أسيسست PEARL ASSIST.

وأصبح بإمكان حاملي بطاقات ائتمان فيزا إنفينيت من «الاهلي» الاستفادة من خدمتين جديدتين وحصريتين أضيفتا الى البطاقة وهما التأمين العائلي لتكاليف فيروس «كورونا» اثناء السفر والحجز المسبق للاماكن في قاعة اللؤلؤة بمطار الكويت.

وتشمل مزايا التأمين العائلي لتكاليف «كورونا» اثناء السفر، تغطية التأمين الصحي وتكاليف العلاج في الخارج وعلاج الأسنان في الحالات الطارئة والحوادث الشخصية والمزيد غيرها.

ومن خلال خاصية الحجز المسبق للاماكن في قاعة اللؤلؤة عن طريق خدمة بيرل أسيسست من البنك، سيتمكن العملاء من تجنب الانتظار عن طريق الحجز المسبق لأماكنهم، عندما يتم تأكيد مواعيد رحلاتهم.

البنك الاهلي ينظم دورات تدريبية لموظفيه لحماية العملاء

أعلن البنك الاهلي الكويتي مؤخراً عن استكمال دوراته التدريبية لرفع معدلات الوعي والاهتمام لدى موظفي البنك بشأن «دليل حماية العملاء»، وقد اشتملت هذه الدورات على شرح وتوضيح محتويات هذا الدليل لتعزيز مفهوم الشفافية والافصاح عن المعاملات المالية والمصرفية التي يقدمها البنك الى مختلف العملاء في كل القطاعات، وذلك بناء على تعليمات بنك الكويت المركزي الصادرة بهذا الشأن.

ويتضمن الدليل مجموعة مهمة من الارشادات والضوابط التي توفر بيئة مناسبة لحفظ حقوق العملاء ضمن اطار علاقة متوازنة توفر الحماية للقطاع المصرفي.

كما قام البنك بتحديث وتطوير سياسات واجراءات وضوابط داخلية ومبادئ جديدة تتوافق مع متطلبات هذا الدليل وتفعيلها من خلال تدريب الموظفين وتوعيتهم لتقديم افضل الخدمات لعملاء البنك.



لؤي مقاسم
الرئيس التنفيذي للبنك الاهلي في الكويت



غزال للتأمين
GHAZAL INSURANCE



تغطيتكم غايتنا،،

www.ghazalins.com

1 82 88 00



اتحاد المصارف العربية يختار

عادل الماجد

«الشخصية المصرفية العربية»

لعام ٢٠٢٠

القطاع المصرفي الكويتي من حيث الجوانب الرقابية والمشروعات المشتركة.

ويأتي هذا التكريم مواكبا لاحتفال بنك بوبيان بمرور ١٦ عاما على انطلاقه بعد أن أعلن عن تأسيسه كثاني البنوك الإسلامية من خلال طرح أسهم للمواطنين اعتبر وقتها الأكبر في تاريخ الكويت برأس مال ٧٦ مليون دينار.

وعلى مدار هذه السنوات، نجح بنك بوبيان في تأكيد مكانته كواحد من أهم البنوك الكويتية التي استطاعت أن تحقق الكثير من الإنجازات والنجاحات على مستوى السوق المحلية على الرغم من قصر عمرها.

ويؤرخ لنجاح «بوبيان» وانطلاقته في أغسطس ٢٠٠٩ مع وجود إدارة تنفيذية جديدة للبنك بقيادة **الماجد** في أعقاب حصول البنك الوطني على موافقة بنك الكويت المركزي بالاستحواذ على نسبة مؤثرة من أسهم بنك بوبيان ليكون ذراعه الإسلامية.

وقتها وضع البنك استراتيجية بمشاركة واحدة من أكبر الجهات الاستشارية العالمية اعتمدت على العودة إلى أساسيات العمل المصرفي والتركيز على السوق المحلية من خلال إعادة رسم خريطة الفروع وتقديم خدمات ومنتجات جديدة والتركيز على خدمة العملاء.

أعلن اتحاد المصارف العربية اختيار نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة بنك بوبيان **عادل الماجد** الشخصية المصرفية العربية للعام ٢٠٢٠ وهو التكريم الأعلى الذي يمنحه الاتحاد لأصحاب الإنجازات المتميزة في القطاع المالي والمصرفي العربي.

وأقر مجلس إدارة الاتحاد بالإجماع تكريم **الماجد** الذي يشغل منصب رئيس اتحاد مصارف الكويت، تقديرا لمسيرته في تطوير القطاع المصرفي الكويتي والإقليمي على مدار العقود الأربعة الأخيرة التي قضاها في العمل المصرفي من خلال العمل في بنك الكويت الوطني قبل أن ينتقل إلى بنك بوبيان في ٢٠٠٩.

ومن المرتقب أن تتم مراسم التكريم خلال «القمة المصرفية العربية الدولية» التي ستعقد في روما بإيطاليا خلال شهر يونيو المقبل، وذلك في حفل خاص يجمع أهم وأكبر الخبراء والشخصيات المصرفية العربية والدولية.

ويعتبر **الماجد** أحد الكوادر المصرفية الكويتية التي تمتلك سجلا من النجاحات في التمركز الإستراتيجي وزيادة المبيعات وتحسين النتائج المالية للمؤسسات مع قيادة عمليات التطوير التشغيلي لدفع الإنتاج وإدارة التكاليف إلى جانب كونه من أبرز المساهمين في تطوير

أفضل بنك إسلامي للخدمات المصرفية الرقمية في العالم



GLOBAL
FINANCE

أحمد عبدالرحيم (بنك الإثمار ITHMAAR BANK):

تمكنا من إدخال البهجة والسعادة على العديد من العائلات في البحرين

العائلات في البحرين. إن حساب ثمار الآن في عامه الحادي عشر، لم يعد فقط مصمماً لتشجيع الأفراد على اتباع سلوك يتسم بالمسؤولية المالية من خلال إعطاء المزيد من المكافآت على الادخار، ولكن يمكن للجوائز التي يقدمها أن تغير حياة الراغبين».

وأضاف: «إن بنك الإثمار ملتزم ليصبح أفضل بنك بالنسبة للأفراد، وقد أصبحت حسابات الادخار القائمة على الجوائز من المنتجات الأساسية في بنوك التجزئة المصرفية، وبالتالي أصبح هناك تحدّ كبير أمام البنوك لإيجاد طرق جديدة تميز منتجاتهم. وعلى سبيل المثال، يقدم حساب ثمار أكبر عدد من فرص الفوز مقارنة بغيره من المنتجات في البحرين، كما أصبح من البرامج التي تقدم أكبر الجوائز، وهذا يعد عامل جذب للمدخرين».

إن حساب ثمار هو حساب ادخار قائم على الجوائز، وقد قام بنك الإثمار بإطلاقه لتشجيع عملائه على الادخار. وفي عام ٢٠٢٠، أعلن بنك الإثمار توزيع أكثر من ٢٦ مليون دولار أميركي على ما يقارب ٢٩ ألف رابع حتى السنة العاشرة منذ إطلاق حساب ثمار. وهذا العام ستضمن

جوائز حساب ثمار العديد من المفاجآت التي سيتم إعلانها قريباً.

ويتأهل عملاء ثمار للدخول في السحب عند الاحتفاظ بمبلغ ٣٠ ديناراً بحرينياً في حساب ثمار كحد أدنى. وكلما ادخر العملاء أكثر مع احتفاظهم لمدة أطول بمبلغ ٣٠ ديناراً بحرينياً ومضاعفاته، زادت فرصهم للربح.



بنك الإثمار ملتزم ليصبح أفضل بنك بالنسبة للأفراد

أعلن بنك الإثمار عن أن البحرينية أمّنة جمال الأحمد التي تخرجت حديثاً في الجامعة، قد ربحت الجائزة الكبرى لحساب ثمار وقدرها مليون دولار أميركي.

وقد عقد السحب على الجائزة الكبرى لحساب ثمار عن بعد في المقر الرئيسي للبنك بضاحية السيف، وذلك بالتنسيق وتحت إشراف كل من وزارة الصناعة والتجارة والسياحة والمراقبين الخارجيين (BDO) البحرين والمراقبين الداخليين للبنك.

وقالت **الأحمد**: «أشعر بسعادة غامرة لربح الجائزة الكبرى لحساب ثمار، والتي بالتأكيد ستغير حياتي. فحينما تلقيت مكالمة هاتفية من البنك لإبلاغي بأني ربحت مليون دولار أميركي، لم أستطع تصديق الخبر، لقد كانت بالفعل مفاجأة كبيرة بالنسبة لي».

وأضافت: «أود أن أتقدم بالشكر للبنك لتقديمه الكثير من الفرص لنا لربح هذه الجوائز القيمة. وسوف أوصل ادخار المزيد وسأشجع أيضاً أصدقائي وعائلتي لفتح حساب ثمار، وخاصة الآن إذ يمكنهم فتح الحساب بكل سهولة وراحة من خلال هواتفهم النقالة عبر تطبيق بنك الإثمار».

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **أحمد عبدالرحيم**: «بالنيابة عن بنك الإثمار، نتقدم بخالص التهاني إلى **أمّنة** وعائلتها وجميع الراغبين في سحب ثمار. ويسعدنا أننا تمكنا من إدخال البهجة والسعادة على العديد من

شراكة بين «سناد» وبنك الإثمار لتشغيل بطاقات الائتمان والبطاقات المسبقة الدفع

وقعت «سناد»، الشركة الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا لحلول وخدمات معالجة بطاقات الدفع، اتفاقية شراكة مع بنك الإثمار ITHMAAR BANK، الذي يدير أكبر شبكة فروع مصرفية إسلامية في البحرين.

وتهدف هذه الشراكة القيمة إلى تسهيل قدرة بنك الإثمار على تشغيل خدمات البطاقات من خلال أنظمة وخدمات متطورة وفريدة لتطوير عملية معالجة البطاقات بكل سهولة ويسر.

وقال مدير عام مجموعة الأعمال المصرفية للأفراد في البنك **محمد جناحي**: «إن بنك الإثمار ملتزم بأن يصبح أفضل بنك تجزئة إسلامي في البحرين. وأدركنا أنه لتحقيق ذلك، يجب علينا الاستماع جيداً لعملائنا والعمل على ضمان تلبية توقعاتهم أو حتى تجاوزها».

وأضاف: «تأتي هذه الاتفاقية مع شركة سناد بهدف توسيع خدماتنا وتحقيق المزيد من التميز، حيث إن الدمج بين طموح البنك في الريادة وحلول البطاقات المتطورة لدى شركة سناد وخبراتها في هذا المجال سيؤدي إلى نجاح ملحوظ في تعزيز خدمات الدفع. كما أن شراكتنا مع شركة سناد ستمكنا من طرح منتجات وخدمات جديدة والتي ستتجاوز توقعات العملاء، في بيئة أكثر أماناً وحماية عند استخدام بطاقات بنك الإثمار».

وعملت **رنا المعيلي**، المدير العام لشركة سناد بقولها: «يسعدنا تقديم المزيد من خدماتنا لبنك الإثمار الذي يعد من أكثر البنوك الإسلامية الرائدة في البحرين. وبموجب الاتفاقية سوف يستخدم بنك الإثمار حلولنا المضمونة والموثوقة والشاملة، مما يتيح بذلك لكل العملاء الاستمتاع بخدمات البطاقات الممتازة التي تتميز بسهولة استخدامها والثقة والأمان».

وأضافت: «إن تعامل أحد أكبر البنوك الإسلامية في البحرين مع نظام شركة سناد يعد علامة فارقة في خططنا الاستراتيجية للتوسع. ونظرًا إلى أننا نهدف دائماً إلى تنويع خدماتنا، فقد تبنت سناد جميع المفاهيم المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وكانت دائماً حريصة على تلبية احتياجات البنوك بشكل أفضل من خلال مجموعة متنوعة من الخدمات والمنتجات. ونحن نتطلع إلى العمل مع المزيد من البنوك الإسلامية في المستقبل القريب».

تراث إسلامي عريق. روح الريادة.

تطلع للأفضل مع بنك الإثمار

لعب بنك الإثمار دوراً رائداً في مجال الصيرفة الإسلامية في المنطقة. وعبر خبرة تمتد لثلاثة عقود من الزمن، لا تزال نواصل البناء على تراثنا العريق لتقديم خدمات مصرفية إسلامية متجاوبة ويمكن الاعتماد عليها لهؤلاء ممن يتوقعون المزيد والأفضل من بنكهم.

الأعمال المصرفية للأفراد • الأعمال المصرفية التجارية • الأعمال المصرفية الخاصة

اتصل بنا أو تفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني لتجد كيف يمكننا أن نكون شركاءك.

بنك الإثمار
Ithmaar Bank



IthmaarBankBH

اتصل ١٣٣٠٣٠٣٠

www.ithmaarbank.com

بنك الإثمار ش.م.ب. (م)، ص.ب. ٢٨٢٠، برج السيف، ضاحية السيف، مملكة البحرين
(مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي كبنك تجزئة إسلامي)

البنك الأهلي المتحد يحرز لقب أفضل بنك في البحرين من مصادر عديدة

منطقة الخليج ٢٠٢٠ من مجلة كابيتال فاينانس انترناشنال، إضافة إلى لقب أفضل بنك تجزئة في البحرين من مجلة انترناشنال فاينانس.

وبهذه المناسبة، صرح مشعل العثمان رئيس مجلس ادارة البنك: «نحن في البنك الأهلي المتحد لم ندخر أي جهد من أجل تعزيز خدماتنا المصرفية الرقمية، كما أننا لا نكتفي بما حققناه من نجاح في خدمة عملائنا على أفضل وجه. ومن دواعي سرورنا أن هذه الجهود قد جذبت انتباه العديد من المجالات المتخصصة في القطاع المصرفي، والتي منحنا جوائز تقديرية مرموقة نظير هذه الجهود. كانت هذه فترة مميزة للغاية بالنسبة لنا، حيث قطعنا فيها



مشعل العثمان

خطوات كبيرة في سبيل تلبية المزيد من توقعات عملائنا». وتشمل الجوائز الأخرى التي نالها البنك الأهلي المتحد خلال عام ٢٠٢٠ جائزة أفضل بنك خاص في مجال الخدمات الإسلامية من برايفت بانكر انترناشنال، جائزة التميز في مجال الخدمات المصرفية الخاصة في الشرق الأوسط من برايفت بانكر انترناشنال، أفضل بنك تجزئة في البحرين من مجلة MEA فاينانس، جائزة التحول الرقمي من مجلة MEA فاينانس، جائزة أفضل بنك تجزئة في البحرين من غلوبال بانكينغ أند فاينانس ريفيو وجائزة أفضل بنك تجزئة في البحرين من انترناشنال بينزنز ماغازين.

حقق البنك الأهلي المتحد إنجازاً آخر يضاف إلى سلسلة الجوائز والألقاب التي أحرزها البنك في ٢٠٢٠، وذلك بحصوله على لقب أفضل بنك في المملكة من مجلة إيميا فاينانس (EMEA Finance).

والجدير بالذكر أن لجنة التحكيم التي تمنح جوائز إيميا فاينانس تطبق مجموعة من المعايير الواضحة والشفافة في اختيار المؤسسات المصرفية التي حققت سجلاً حافلاً في دفع عجلة النمو والابتكار في القطاع المالي. وقد أشادت اللجنة بما حققه البنك الأهلي المتحد من أداء متميز، إضافة إلى تقديمه منتجات وخدمات فريدة من نوعها في مجال التكنولوجيا المالية، مما أسهم في رفع مستوى التنافسية في خدمة العملاء. كما

أثنت اللجنة بشكل خاص على المرونة العالية التي أبرزها البنك، إضافة إلى المقومات السليمة لنموذج أعماله، وقدرته العالية على التعامل مع مختلف المتغيرات في بيئة صعبة وغير مسبوقه خلال عام ٢٠٢٠، وذلك عبر توفير بيئة عمل آمنة للموظفين والعملاء والشركاء على حد سواء، إلى جانب توفيره إمكانيات آمنة للعمل عن بعد بكل سهولة لإنجاز الأعمال وتقديم الدعم للعملاء.

وقد جاء هذا الفوز بعد وقت قصير من حصول البنك على جوائز من مجالات مرموقة أخرى، حيث أحرز البنك مؤخرًا لقب أفضل بنك في البحرين في ٢٠٢٠ من مجلة غلوبال فاينانس وأفضل شبكة مصرفية دولية في

البنك الأهلي المتحد: دور مجتمعي بارز

العالمي عبر مجموعة من خطابات الشكر والهدايا الرمزية الجميلة المقدمة من شركة «لش» تحت شعار «تقدرين»، والتي كانت مفاجأة سارة بانتظار جميع الموظفات لتكريمهن وتقديم الشكر على تفانيهن وإخلاصهن، والذي ساهم بالإيجاب في دعم مسيرة نجاح البنك.

أنشطة لدعم الشباب والأطفال

وفي إطار اهتمامه بالشباب من الأسر غير المقتدرة، وحرصاً على إتاحة الفرصة لهم لاستكمال تعليمهم، أعلن «الأهلي المتحد» تبرعه بتكاليف دراسة خمسة من الطلاب من الأسر غير المقتدرة بمجموعة من التخصصات بالجامعة العربية المفتوحة.

البنك نموذج في التعامل مع تداعيات «كوفيد-١٩»

استطاع البنك أن يقدم نموذجاً يحتذى في التعامل مع تداعيات جائحة «كوفيد-١٩»، إذ بدأ منذ بدايات الجائحة اتخاذ كل الإجراءات الاحترازية والإرشادات الصحية التي طالبت بها وزارة الصحة والجهات المسؤولة، بهدف الموازنة بين الالتزام بالاشتراطات الصحية وحماية موظفيه وعملائه من جهة، ودفع عجلة التنمية وتلبية احتياجات عملائه من جهة أخرى.

واستطاع البنك القيام بدوره المجتمعي خلال جائحة «كوفيد-١٩»، إذ قدّم العديد من الرسائل التوعوية التي تحث على الحفاظ على الصحة العامة، من خلال قنواته للتواصل الاجتماعي، والالتزام بالشفافية التامة في إعلان الإصابات بين موظفي الفروع في حال حدوثها.

الأنشطة البيئية في الصدارة

لما كانت الأنشطة البيئية تتصدر برنامج البنك للمسؤولية المجتمعية، شهد عام ٢٠٢٠ العديد من المبادرات لحماية البيئة والتوعية بأهمية الحفاظ عليها. ووضع «الأهلي المتحد» نموذجاً مطوراً لحوارية تجميع وتدوير البلاستيك في منطقة اليرموك، التي تُعد من المناطق النموذجية الصديقة للبيئة، وتم تصنيعها من مواد مُعاد تدويرها بتصميم على شكل صراف آلي بمساهمة مصممين مبدعين من الشباب الكويتيين المهتمين بالبيئة.

وسبق أن وضع «الأهلي المتحد» مجموعة من الحوايات لتجميع وتدوير البلاستيك قرب فروع في عدد من مناطق الكويت، مثل: سلوى والرميثية وبيان والجهراء والمباركية.

واستمراراً لجهوده في مجال حماية البيئة، أطلق البنك مبادرته السنوية لعام ٢٠٢٠ لرفع المخلفات عن الشواطئ وتنظيف الحياة البحرية في أعماق بعض الجزر الكويتية.

أفضل بنك للمسؤولية المجتمعية في الكويت لعام ٢٠٢٠

حصد «الأهلي المتحد» جائزة «أفضل بنك للمسؤولية المجتمعية في الكويت لعام ٢٠٢٠» من مجلة إنترناشيونال فاينانس العالمية، تقديراً لمبادراته المتميزة واستراتيجيته الهادفة إلى إحداث إسهام إيجابي في المجتمع.

دعم المرأة

وتقديرًا لدور المرأة ومكانتها الحيوية في كل المجالات، اهتم برنامج المسؤولية المجتمعية من «الأهلي المتحد» بدعم المرأة، إذ احتفل بيوم المرأة



لندن



دبي



الكويت



المنامة



طرابلس



مسقط



بغداد



القاهرة

٨ بلدان و ٤ مناطق زمنية

البنك الأهلي المتحد. عالم من المعاملات المصرفية المتميزة

البحرين الكويت الإمارات المملكة المتحدة مصر العراق عُمان ليبيا



د. عدنان أحمد يوسف:

حزم التحفيز في دول الخليج لمواجهة تداعيات «كورونا» لن تتوقف باعتبارها جزءاً من خطة التعافي الاقتصادية

ولفت د. يوسف الى ان القضاء على جائحة «كورونا» سيأخذ بعض الوقت، وربما يستغرق على الاقل النصف الاول من العام ٢٠٢١، ولكن من المهم شمول هذه اللقاحات اكبر عدد من الناس، وخاصة الدول المتضررة اكثر من غيرها من الوباء.

وحول ضرورة استمرار او تجديد حزم التحفيز التي اعلنت عنها الدول الخليجية لمواجهة تداعيات «كورونا»، قال د. يوسف ان جميع الدول الخليجية تقريبا قدمت حزم تحفيز فعالة وشاملة، وهذه الحزم لا تزال مستمرة لغاية اليوم، مضيفاً: «ان التوقعات تشير الى قيام الجهات المعنية بتقييم الاوضاع مع نهاية العام ٢٠٢٠، والندارس اذا كانت الحاجة موجودة للاستمرار في نفس الحزم او توفير حزم دعم جديدة موجهة للأنشطة والقطاعات الاكثر تضرراً»، معرباً عن اعتقاده بأن هذه الحزم لن تتوقف اذا ما كانت هناك حاجة لاستمراريتها، وذلك لانها جزء من خطة التعافي الاقتصادي.

وختم: «رغم تأثر تلك التصنيفات، فإنها عبرت عن ثقتها في سلامة اوضاع البنوك من حيث السيولة وملاءة رأس المال والمخصصات»، مشيراً الى ان «ذلك الامر كان متوقعا، لانه من الطبيعي ان تؤثر جائحة «كورونا» على جودة محفظة التمويل وارتفاع المخصصات وانخفاض الارباح، وان تتحسس وكالات التصنيف لهذا الموضوع، ولكن كما ذكرنا فإن هذه التأثيرات ستكون مؤقتة لبعض الوقت».



اعتبر الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية ورئيس جمعية مصارف البحرين الدكتور عدنان أحمد يوسف ان الأنشطة التي استفادت من جائحة «كوفيد-١٩» ولدت فرصاً للبنوك يجب اقتناصها وتوسيع التمويلات المقدمة لها واهمها الصناعات الرقمية والادوية والاذنية وبعض الخدمات.

وشدد على ان تحوط البنوك وتشدها في تقديم التمويلات الجديدة لم يكن بسبب السيولة وانما جاء في ظل الجائحة التي فرضت على البنوك التحوط في تقديم التمويلات الجديدة، حتى تتضح الصورة بشكل أو ثقل وهو موقف إيجابي وليس سلبياً، مفسراً ذلك بأن البنوك اتخذت موقفاً ايجابياً في هذا الجانب، وادركت حجم المصاعب التي يمر بها عملاؤها، ولذا اعلنت انها ستقف معهم الى أبعد الحدود لمساعدتهم على تجاوز هذه المحنة.

ورأى د. يوسف ان ظهور لقاحات لجائحة «كوفيد-١٩» على المستوى الدولي يعني تسريع الجهود للقضاء على «كورونا»، وبالتالي عودة الحياة الاقتصادية لحالتها الطبيعية، بما في ذلك اعمال البنوك، منبها ان الاقتصاد العالمي والاسواق وحتى أسعار النفط بدت متفائلة بالاعلان عن طرح اللقاحات في الأسواق، وخصوصاً بعد قيام الدول، بما فيها الدول الخليجية، بحملات وطنية للتطعيم باللقاحات.



دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.
Dubai National Insurance & Reinsurance P.S.C.

Best Price
Fast Service

أفضل سعر
الخدمة السريعة



Medical
Insurance



Motor
Insurance



Home
Insurance



Travel
Insurance



Life
Insurance



Engineering
Insurance



We have received B++ rating from A.M. BEST.
Adding to our financial strength and stability!

TALK TO US!

+971 4 5969666

mails@dnirc.com
www.dnirc.com

#BORN TODARE

BLACK BAY
BRONZE



TUDOR

عبد الواحد الجناحي (الرئيس التنفيذي لشركة بنفت BENEFIT - البحرين)؛



أبرز إنجازاتنا تحقيق الخطط الوطنية التي يقودها مصرف البحرين المركزي والرؤية الوطنية ٢٠٣٠

تواصل شركة بنفت - البحرين الرائدة في المنطقة توفير خدماتها والتي تشمل تشغيل أجهزة الصراف الآلي ونقاط البيع والشبكة الخليجية لأجهزة الصراف الآلي ونقاط البيع بالتعاون مع دول الخليج ونظام إدارة مطالبات الشبكة الخليجية إضافة إلى مركز المعلومات الائتمانية للشركات والأفراد. وتحرص الشركة على الالتزام التام بدعم جهود تعزيز مكانة البحرين كمركز مالي رائد في المنطقة، لذا تواصل توفير خدمات المساندة للبنية التحتية للصناعة المالية، بما يدعم مجتمع البنوك في تحقيق التواصل مع عملائه ومساعدتهم على تحقيق أهدافهم. الرئيس التنفيذي للشركة عبد الواحد الجناحي لفت إلى أن جائحة «كوفيد-١٩» ساهمت ودفعت بالتحول المجتمعي نحو المدفوعات الإلكترونية، ووجد في محاولات الاحتيال واستغلال بساطة الناس لسرقة أموالهم أبرز التحديات التي نواجهها، مبدياً فخره بكون بنفت شريكا استراتيجيا لمنصة FinHun973.

نأمل بإطلاق خدمات الشيكات الإلكترونية والعمل على مبادرة المعلومات الشاملة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحفيزاً لأقراضها من قبل البنوك

وهو ما تم فعلاً في ٢٠٢٠، حيث اطلقنا خدمة دفع الوقود في مايو ٢٠٢٠ ووصلنا اليوم لنحو ٢,٣ مليون معاملة.

و«بنفت داتا» تركز على توفير المعلومات الدقيقة والأنية التي من خلالها يمكن بناء تطبيقات وخدمات جديدة ومبتكرة لمختلف القطاعات ونستكمل بناء تلك القواعد وبرمجيات الربط التي تسهم في هذا الجانب.

شريك استراتيجي لمنصة FinHun973

■ مع التحول الرقمي الذي يشهده العالم وإنشاء المراكز المالية الذكية مثل الـ Digital Banks، هل تأيدون مشاريع اطلاق العملات الرقمية؟

- شركة بنفت قائمة على تعزيز المبادرات المبتكرة ودعمها ونعمل بشكل مكثف لتوفير خدمات ومنتجات مبتكرة للأعمال والأفراد ودعم كافة المبادرات الأخرى التي تصب في هذا الاتجاه، لذلك فإننا فخورون بدورنا كشريك استراتيجي لمنصة FinHun973 التي اطلقها مصرف البحرين المركزي والتي تربط البنوك برواد الأعمال والأفكار المبتكرة وتوفير بيئة تجريبية حاضنة لهم. أما بالنسبة للعملات الرقمية فهو خيار تتبناه الدول المختلفة وفق طرق وأساليب ومنهجيات إدارية وفنية وقانونية وعند تطبيقها وفق النموذج الذي يحدده مصرف البحرين المركزي، فإننا سنكون سعداء للعمل ضمن هذا الفريق والتوجه.

الشيكات الإلكترونية

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٢١؟

- لدينا العديد من المشاريع ضمن الخطة الاستراتيجية ونأمل خلال عام ٢٠٢١ ان ننفذ بعض المبادرات حسب تلك الخطة ومن ضمنها اطلاق خدمات «الشيكات الإلكترونية» والتي تعد بمثابة نقلة نوعية في مفهوم تداول الشيكات، بحيث ستكون الكترونية كاملة اصداراً واستحقاقاً. كما أننا نعمل على مبادرة المعلومات الشاملة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة SME360 والتي تتيح الحصول على معلومات دقيقة وأنية وشفافة حول الوضع المالي والملاءة المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي تحفز عمليات التمويل والإقراض من قبل البنوك لوجود المعلومات الكافية لتقليل المخاطر المحتملة. كما أننا سنستكمل إضافة خدمات وخصائص جديدة لتطبيق بنفت بي، علماً بأن عدد المستخدمين اليوم تجاوز ٦٠٠ الف شخص ويهمننا توفير خدمات ومزايا متنوعة لهم. ■

■ ما كانت تأثيرات جائحة «كورونا» على المؤسسات المالية بشكل عام وعلى شركتكم بشكل خاص؟

- بلا شك ان القطاع المصرفي كبقية القطاعات قد تأثر بشكل كبير خلال جائحة «كورونا» وقد اصدر مصرف البحرين المركزي تعليمات عدة للحد من تداعيات الجائحة، ونحن في شركة بنفت أيضاً تأثرنا بذلك ولكن الملفت والمهم جداً بالنسبة إلينا ان الجائحة ساهمت ودفعت بالتحول المجتمعي نحو المدفوعات الإلكترونية وتحول الناس لخيار الدفع عبر البطاقات والتطبيقات لاسيما تطبيق «بنفت بي». لقد رأينا قفزات هائلة في اعداد المستخدمين وعدد المعاملات والمبالغ، ويأتي ذلك بمثابة تأسيس وتأسيس ثقافة التحويلات والدفع الإلكتروني كخيار مفضل للناس.

■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتكم؟

- تمثلت أبرز التحديات في مواجهة محاولات الاحتيال واستغلال بساطة الناس من خلال عمليات الانتحال ودعوة الناس لكشف معلوماتهم الشخصية والخاصة بهدف سرقة أموالهم، خصوصاً أن المجتمع بدأ في استخدام التطبيقات الإلكترونية لعمليات الشراء ونحوه وقد تعاملنا مع التحدي وفق الخطط الوطنية بالتعاون مع الجهات الرسمية المختصة والمؤسسات المصرفية من خلال حملات توعية وارشاد مستمر على كافة الأصعدة وتطبيق القواعد التقنية التي تحد من تلك المحاولات.

أدوات دفع وتحويل

■ ما هي أبرز الإنجازات المحققة لغاية اليوم؟ وما مدى نجاح «بنفت بي» و«بنفت داتا» و«بنفت بلاس»؟

- أبرز الإنجازات والأهم بالنسبة إلينا هي المساهمة في تحقيق الخطط الوطنية التي يقودها مصرف البحرين المركزي والرؤية الوطنية ٢٠٣٠ بإشراف مجلس التنمية الاقتصادية والتي تركز على تقليل استخدام النقد الورقي «الكاش»، واستطعنا بفضل الله وتضافر الجهود على سبيل المثال من الوصول إلى نحو ٢ مليار دينار بحريني مجمل التحويلات والمدفوعات الإلكترونية في ٢٠٢٠ عبر تطبيق «بنفت بي» بعد ان كانت في حدود ٣٦٣ مليون دينار في ٢٠١٩. و«بنفت بلاس» هي بالمختصر تحويل «بنفت بي» لتكون أداة الدفع والتحويل الإلكتروني المفضلة للناس لكافة معاملات حياتهم اليومية المختلفة حتى تلك المعاملات الصغيرة مثل مواقف السيارات ومنصات الدفع الذاتي ودفع قيمة الوقود

مرر وادفع مع بنفت بي **Tap and Go**



سهل، سريع وآمن

أول تجربة دفع بدون لمس
من خلال هاتفك الذكي في البحرين
الآن متوفر على أجهزة الأندرويد



BenefitPay
Bahrain National E-Wallet

مرخص من قبل 'مصرف البحرين المركزي' لتقديم الخدمات المساندة للقطاع المالي.

 benefit.bh

 benefit.bh

أدرج ضمن أفضل ١٠٠ شركة في منطقة الشرق الاوسط

بنك مسقط يحصد أكثر من ٣٠ جائزة محلية وعالمية تؤكد ريادته للقطاع المصرفي العماني



بجائزة أفضل بنك وأفضل بنك للشركات والاستثمار في السلطنة، ويأتي هذا التتويج تقديراً لمساهمات بنك مسقط البارزة في القطاع المصرفي بالسلطنة وفي خدمة الزبائن، علماً أن التقييم جاء بناءً على عدد من المعايير، بما في ذلك مجموعة المنتجات والأداء المالي وجودة الأصول والإيرادات ورضا الزبائن وأنظمة تكنولوجيا المعلومات والعروض المتاحة، إضافة إلى حصوله على عدد من الجوائز التقديرية في نفس المجال.

وعلى صعيد برامج المسؤولية الاجتماعية التي يحرص على استدامتها، فقد تم تكريم بنك مسقط بجائزة الريادة في قطاع المسؤولية الاجتماعية للشركات للعام ٢٠٢٠، وذلك ضمن أعمال الدورة الرابعة من «المنتدى العماني للشراكة والمسؤولية الاجتماعية» تقديراً لجهود البنك المتميزة في مجال المسؤولية الاجتماعية ودعم المجتمع، وفي نفس الإطار كرّمت وزارة التنمية الاجتماعية بنك مسقط، على جهوده في دعم خدمات وبرامج الوزارة في مجال الإعاقة وذلك عن تنفيذ المشاريع التي تستهدف العناية بالحالات شديدة الإعاقة، حيث يأتي تكريم البنك ليؤكد مجدداً على الدور البارز والكبير الذي يقوم به بنك مسقط في تنفيذ برامج وأنشطة وفعاليات المسؤولية الاجتماعية وخدمة المجتمع بشكل عام.

هذا ويحظى بنك مسقط بإعجاب المجتمع المالي والمصرفي المحلي والإقليمي والدولي تقديراً لأدائه المتميز والحلول والتسهيلات المصرفية المبتكرة التي يقدمها، بالإضافة إلى المساهمة في دعم الاقتصاد العماني وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبرامجه المستدامة في قطاع المسؤولية الاجتماعية، حيث حقق البنك العديد من الإنجازات خلال السنوات الماضية وتوج بمجموعة من الجوائز على كافة المستويات والمجالات، وهو ما يعطي الدافع والحافز للبنك على الاستمرار بالتطوير والابتكار، كما تعد هذه الجوائز اعترافاً بمكانة بنك مسقط على المستوى المحلي والإقليمي وأدواره في دعم تلك القطاعات.

يواصل بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عُمان، تحقيق النجاحات والإنجازات في قطاع الصناعة المصرفية والابتكار، وذلك من خلال تقديم الخدمات والتسهيلات المصرفية للزبائن والمساهمة في دعم تنفيذ رؤية الحكومة المتمثلة في التحول الرقمي، بالإضافة إلى الخدمات والمنتجات الخاصة برواد الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات القيمة المضافة، إلى جانب تنفيذ العديد من برامج المسؤولية الاجتماعية المختلفة التي حظيت باهتمام كبير من قبل شريحة كبيرة من أفراد المجتمع، وتتويجاً لهذه الجهود فقد حصد البنك خلال العام الماضي أكثر من ٣٠ جائزة محلية وإقليمية ودولية ومن مؤسسات متخصصة ومعروفة على مستوى العالم التي تؤكد ريادته لهذه المجالات في السلطنة.

وانعكاساً لإنجازات البنك تم إدراجه في مجلة فوربس الشرق الأوسط ضمن أفضل ١٠٠ شركة في منطقة الشرق الأوسط وكذلك تتويجه بجائزة فوربس لأفضل شركة مدرجة بسوق مسقط للأوراق المالية، هذا وتوج بنك مسقط خلال العام الماضي بجائزة أفضل بنك في السلطنة من مؤسسة (EMEA Finance) وبجائزة التميز في تقديم الأعمال المصرفية الخاصة من قبل مؤسسة ذي بانكر العالمية (The Banker) المتخصصة في القطاع المصرفي والمالي، إضافة إلى تتويج بنك مسقط بجائزة الابتكار في تقديم الخدمات المصرفية الرقمية ضمن

جوائز إنفوسيس فيناكل (Infosys Finacle) لخدمة الزبائن وبجائزة أفضل بنك للتمويل التجاري في السلطنة لعام ٢٠٢٠ من قبل مجلة جي تي آر (Global Trade Review) إضافة إلى جوائز أخرى من قبل مجلة جلوبال فاينانس الأمريكية (Global Finance) عن أكثر البنوك أماناً في السلطنة، حيث تم إصدار التصنيف من قبل المؤسسة كجزء من تصنيفها للبنوك الأكثر أماناً في ١١٢ دولة حول العالم.

وفي قطاع الشركات والاستثمار توج البنك مؤخراً بجائزتين في حفل جوائز (Asiamoney Middle East) لأفضل بنك لعام ٢٠٢٠. وفاز البنك

e-tadawul

THE PIONEER OF ONLINE TRADING IN OMAN.

United Securities brings you one-stop trading solution for all your financial investment in GCC as well as in other global markets with E-Tadawul.

Being one of Oman's largest Financial Investment Advisory and Securities businesses, stay assured that United Securities is the right partner to help you mobilise your savings and grow your investments. Its innovative solutions, market insights, regional strength and industry experience make it a pioneer of online trading in Oman.



المتحدة للأوراق المالية
UNITED SECURITIES





خالد الكايد

(الرئيس التنفيذي لبنك نزوى NIZWA BANK - سلطنة عمان)؛

حققنا أعلى نمو في صافي الأرباح في الصناعة المصرفية بالسلطنة

ينطلق بنك نزوى في استراتيجيته الجديدة والمتضمنة إيلاء اهتمام أكبر لأفاق التنمية في كافة القطاعات، ويواصل تحوله الرقمي تعزيزاً لتجربة عملائه مع حفاظه على قدرته التنافسية ومكانته كأفضل بنك إسلامي والأكثر موثوقية من الأفراد والشركات.

الرئيس التنفيذي للبنك خالد الكايد أعلن عن تحقيقه أعلى نمو في صافي الأرباح في الصناعة المصرفية بالسلطنة بنهاية الربع الثالث من العام الماضي، وعرض لمشروعاته التمويلية داخل السلطنة الداعمة للتنمية الشاملة، لافتاً إلى أن التكنولوجيا الرقمية والمالية ستكون الممكن الرئيسي للابتكار في منتجات وخدمات القطاع المصرفي على الصعيد العالمي، مؤكداً بتجاوز بنك نزوى توقعات العملاء من خلال توفير محفظة منتجات متنوعة لمختلف فئات الأفراد والشركات إضافة إلى تقديم حلول مصرفية رقمية مبتكرة وأمنة.



■ كيف كانت تأثيرات جائحة «كورونا» على أعمال المصارف العربية بشكل عام ومصرفكم بشكل خاص، وكيف تمكنت من التعامل معها وتجاوزها؟

– يلتزم بنك نزوى منذ تأسيسه بتقديم حلول مالية مبتكرة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، بهدف تقديم تجربة مصرفية فريدة من نوعها للعملاء بما يتناسب واحتياجاتهم المتطورة. واليوم، فإن نهج البنك الذي يركز على العملاء، إلى جانب النتائج المالية المتميزة، تعكس مكانته الرائدة باعتباره البنك الأكثر موثوقية في القطاع المصرفي الإسلامي في السلطنة. وعلى الرغم من تحديات السوق المرتبطة بتفشي جائحة «كوفيد-19»، إلا أن بنك نزوى تمكن من تحقيق أعلى نمو في صافي الأرباح في الصناعة المصرفية في السلطنة خلال الثلاثة أرباع من العام الماضي، حيث بلغت إجمالي أصوله أكثر من مليار ريال عماني. وكجزء من نموه المستمر، سجل البنك نمواً بنسبة ٢١ في المئة في صافي الأرباح للفترة المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٠، مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠١٩. وارتفع صافي الأرباح إلى ٨,٥ مليون ريال عماني خلال العام ٢٠٢٠ مقارنة مع ٧ مليون ريال عماني خلال الفترة نفسها من عام ٢٠١٩.

وخلال الفترة المذكورة، عزز بنك نزوى مكانته الرائدة في كل من قطاع الخدمات المصرفية للشركات والأفراد من حيث التميز في الخدمة، والتواصل مع العملاء، وإمكانياته في مختلف مجالات الأعمال. ونتيجة لذلك، ارتفع تمويل البنك للعملاء بنسبة ١٩ في المئة ليصل إلى ٩٥٢ مليون ريال عماني للفترة المنتهية في ٣٠ سبتمبر من العام ٢٠٢٠ مقارنة مع ٧٩٩,٩ مليون ريال عماني في الفترة نفسها من العام ٢٠١٩. كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٢٠ في المئة لتبلغ ٩١٢ مليون ريال عماني مقارنة مع ٧٦٢ مليون ريال عماني بشكل سنوي.

لقد كان عام ٢٠٢٠ بمثابة تجربة لدفع عجلة التغيير في معظم المؤسسات حول العالم. وبهدف

حافظنا على مكانتنا كأكبر بنك إسلامي متكامل وأسرع بنك نمو في السلطنة

(Signature The Luxury 100) لعام ٢٠٢٠، وجائزة «أفضل شركة أداء» ضمن فئة الشركات ذات رأس المال الكبير خلال حفل توزيع جوائز مجلة عالم الاقتصاد والأعمال ٢٠٢٠، كما تم تكريمه بجائزة «أفضل بنك إسلامي» من قبل مؤتمر وجوائز عمان للصيرفة والمالية ٢٠٢٠، وهو مؤتمر مرموق يسلط الضوء على المؤسسات المالية في السلطنة. وحتى الوقت الحالي، حظي بنك نزوى بالتكريم في أكثر من ٣٠ منصة مرموقة على الأصعد المحلية والإقليمية والدولية.

تحويل الاقتصاد نحو القطاع الخاص

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الأعوام الماضية؟
– يحل التعافي مرتبة متقدمة في ظل الظروف الصعبة المرتبطة بوباء «كوفيد-١٩»، حيث كان الركود الاقتصادي الذي شهده العالم خلال الجائحة غير مسبوق، إلا أن استجابة البرامج الحكومية والتحفيزات التي قدمت ساهمت في تقديم دعماً كبيراً للاقتصاد في جميع أنحاء العالم. ونتيجة لذلك، طرح صندوق النقد الدولي توقعاته لعامي ٢٠٢٠ و ٢٠٢١ بما يواكب توسيع نطاق الدعم والتأثير طويل المدى على الاقتصادات العالمية.

وفي الوقت الذي تشهد فيه بعض البلدان تباطؤاً في حدة انتشار الوباء، إلا أن بلدانا أخرى كثيرة لا تزال تسجل حالات إصابة جديدة، ومن غير المرجح أن يتم التغلب عليه على الصعيد العالمي في الربع الأول من عام ٢٠٢١. وفي هذا النحو، سيواصل الوباء تأثيره على النشاط الاقتصادي في جميع أنحاء العالم على الرغم من الجهود الحثيثة التي تبذلها السلطات على الصعيدين المالي والنقدي.

وحيث أننا مقبلون على العام المالي الجديد ٢٠٢١، لا تزال السلطنة، إلى جانب بلدان أخرى حول العالم، تحت تأثير وباء «كوفيد-١٩»، حيث تشهد أجزاء من أوروبا والمملكة المتحدة وبعض الولايات الأميركية «موجة» ثانية من الإصابات مع بدء فصل

مواجهة المشهد الاقتصادي المحتم، وأصل بنك نزوى القيام بدوره المهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في السلطنة، وهدفه أن يكون الشريك المالي المفضل لدى الأفراد والشركات على السواء. علاوة على ذلك، يعمل قسم تمويل المشاريع والتمويلات المشتركة في البنك بصورة مستمرة على دعم خطة التنوع الحكومية بالإضافة إلى أهداف رؤية عمان ٢٠٤٠. حيث وقع القسم اتفاقية استراتيجية لتمويل شركة تنمية نخيل عمان بقيمة ١٠,٤ مليون ريال عماني من أجل تطوير مصنع معالجة التمور في السلطنة.

إضافة إلى ذلك، تم توقيع اتفاقية تمويل بقيمة ٢٠ مليون ريال عماني مع الشركة الوطنية العمانية للهندسة والاستثمار ش.م.ع. لإنشاء شبكة صحنون للصرف الصحي التابعة لشركة صلالة لخدمات الصرف الصحي ش.م.ع. ويعد المشروع، الذي تبلغ قيمته ٤٥ مليون ريال عماني، أحد أكثر المشاريع الرئيسية التي ستدعم التنمية الشاملة في محافظة ظفار وتواكب التوجه الوطني لتشجيع المزيد من استثمارات القطاع الخاص في تعزيز البنية التحتية للبلاد.

وتتويجا لجهود البنك الكبيرة، فقد تم تتويجه بالعديد من الجوائز مؤخرًا، من بينها «البنك الإسلامي الأكثر موثوقية في السلطنة» في حفل توزيع جوائز

الشتاء. وتواجه اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي تحديات أخرى في ظل انخفاض أسعار النفط، مما أثر على الإيرادات والطلب بشكل كبير والذي انعكس على القطاعات غير النفطية كذلك.

إن استمرار انخفاض أسعار النفط وانتشار وباء «كوفيد-١٩» هي من أهم التحديات الرئيسية التي تؤثر على الاقتصاد على المدى القصير. كما أن انتعاش الاقتصادات الإقليمية سوف يكون مدفوعاً في المقام الأول بما يحدث في بقية العالم، وفعالية اللقاح وتأثيره على أسواق الطاقة والتجارة العالمية. وفي حين نتوقع أن تواصل اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي تعافيتها في الربع الأول من عام ٢٠٢١، فإن التوقعات لا تزال غير مؤكدة، وتكثر فيها المخاطر.

وعلى الرغم من التحديات، من المقرر أن تبدأ السلطنة بتنفيذ برنامج تنموي لتحويل الاقتصاد بشكل أكبر نحو القطاع الخاص من خلال تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والشراكات بين القطاعين العام والخاص، وتحسين مناخ الاستثمار. كما تقوم الحكومة بوضع برامج من شأنها أن تتيح العديد من الفرص لتوسيع القاعدة الاقتصادية للبلاد، سواء التوسع الرأسي للقطاعات المعتمدة على النفط أو تطوير القطاعات غير النفطية مثل الصناعة والنقل والخدمات اللوجستية والسياحة والتعدين، والتي من شأنها أن تحسن الإصلاحات الاقتصادية والهيكلية على مستوى مختلف القطاعات، بما في ذلك المالية والاجتماعية والسياسية.

وسيدخل قرار الحكومة بتطبيق ضريبة القيمة المضافة، بما يتماشى مع الاتفاقية الموحدة لدول مجلس التعاون الخليجي لضريبة القيمة المضافة، حيز التنفيذ اعتباراً من أبريل ٢٠٢١، والذي يتوقع أن يؤثر إيجابياً على التنمية الاقتصادية والاجتماعية ويغذي القدرة التنافسية الدولية للسلطنة. ومن النتائج الإيجابية الأخرى تحسين الخدمات العامة داخل السلطنة والنمو المستدام للبنية التحتية المستقبلية، وزيادة استقرار الدخل الضريبي للمساعدة في التنبؤ بالظروف الاقتصادية.

بنك إسلامي مبتكر

■ تأثر قطاع التجزئة المصرفية كثيراً خلال العام ٢٠٢٠ مع انتشار فيروس «كورونا»، فما هي خطط البنك بشأنه وماذا عن أبرز المنتجات الجديدة والخدمات المصرفية التكنولوجية التي يستهدف البنك إطلاقها؟

– نعتقد أن التكنولوجيا الرقمية والمالية ستكون هي المُمكِن الرئيسي للابتكار في المنتجات والخدمات في القطاع، ليس فقط في السلطنة، ولكن على الصعيد العالمي. كما أن الممارسات التنظيمية الصارمة، والقوانين الإلكترونية المحددة جيداً، والحماية من الاحتيال الإلكتروني، والخدمات المصرفية المتفاعلة، ستشكل الركائز الأساسية

تجاوزنا توقعات العملاء بتوفير محفظة منتجات متنوعة لمختلف فئات الافراد والشركات

لتعزيز تجربة العملاء وولائهم. وفي الوقت نفسه، فإن وجود دعم نظام متكامل قوي وذكي سيكون أمراً حاسماً لضمان عمليات سلسلة للقطاع المصرفي. ولن تكون صناعة التمويل الإسلامي استثناء من هذا النهج المستقبلي. في بنك نزوى، نحن نركز دائماً على كسب ثقة أصحاب المصلحة لدينا كبنك إسلامي مبتكر وكمؤسسة قائمة على التفاعل والمشاركة. نحن فخورون بالقول بأن بنك نزوى، كونه أول بنك إسلامي في السلطنة، قد نجح في زيادة التغيير المتطور، فضلاً عن تقديمه خدمات ومنتجات مبتكرة ومتوافقة مع أسس الشريعة الإسلامية. وينعكس ذلك من خلال جهودنا المبذولة ورؤيتنا على المدى الطويل لدمج التكنولوجيا مع الخدمات المصرفية الإسلامية، والتي تمكن العملاء من انجاز معاملاتهم المصرفية بكل راحة وأمان من منازلهم.

وقد تجاوز بنك نزوى توقعات العملاء من خلال توفير محفظة منتجات متنوعة لمختلف فئات الأفراد والشركات، إضافة إلى تقديم حلول مصرفية رقمية مبتكرة وأمنة. وتأكيداً على تركيزه القوي على تعزيز خدماته الرقمية المقدمة لعملائه، فإن تطبيق بنك نزوى للهاتف المحمول يقدم العديد من المميزات المرتبطة بمستوى عالٍ من الأمان ويضمن الحفاظ على جميع المعلومات السرية. كما إن تطبيق الهاتف المحمول الذي تم تحديثه مؤخراً سيصبح للمستخدمين الآن دفع الفواتير للمرافق مثل الكهرباء والماء، ودفع رسوم المدارس والجامعات وكافة الالتزامات، وأكثر من ذلك. بالإضافة إلى ذلك، يوفر تطبيق الهاتف المحمول إمكانية التحكم في البطاقة، حيث يمكن للعملاء الذين يستخدمون بطاقة ائتمان تنشيط أو حظر بطاقتهم باستخدام التطبيق، إلى جانب العديد من المميزات الأخرى.

وفي الوقت الذي نمضي فيه قدماً، يسعدنا تقديم مميزات مصرفية إسلامية أكثر لعملائنا وتمكينهم لمواكبة عصر الخدمات المصرفية الرقمية في السلطنة.

العمل على استراتيجية التحول الرقمي

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدها للسنوات المقبلة؟

– حققنا جميع الأهداف الرئيسية في الاستراتيجية السابقة لعام ٢٠٢٠. وقد صاحبت فترة تنفيذ استراتيجية ٢٠١٥-٢٠٢٠ تحديات خارجية، بما

في ذلك انخفاض غير مسبوق في أسعار النفط والإغلاق الاقتصادي، الأمر الذي تطلب تقديم كل ما لدينا من طاقة وكفاءات وموارد. ونعتقد أننا أكملنا هذه المرحلة بأقصى قدر من الكفاءة، بعد أن أظهرنا موثوقية واستدامة غير مسبوقه، مما يضمن استقرار النظام المالي في السلطنة.

وقد حافظ بنك نزوى على مكانته كأكبر بنك إسلامي متكامل وأسرع بنك نمواً في السلطنة. وعلى الرغم من صعوبة الوضع الاقتصادي، حقق البنك أهدافه المالية الرئيسية المحددة في استراتيجية عام ٢٠٢٠، حيث كان معدل نمو أصولنا خلال هذه الفترة أعلى بكثير من متوسط معدل السوق، في حين أننا تمكنا أيضاً من الحفاظ على الجودة العالية لمحفظة أصولنا. وأود أن أشكر عملائنا لثقتهم في التعامل معنا، كما اتقدم بالشكر لموظفينا الذين اثبتوا على أنهم قادرون على حل المشاكل وفقاً للأولويات المتغيرة، ومجلس الإدارة والمساهمين الذين آمنوا بقدراتنا على تحقيق أهدافنا، والجهات التنظيمية والبنك المركزي العماني والهيئة العامة لسوق المال لدعمهم لنمو وتطوير قطاع التمويل الإسلامي وبالأخص بنك نزوى.

وعلاوة على ذلك، فإننا سنواصل مسيرتنا نحو القيادة من أجل المضي قدماً، كما أننا نعمل على استراتيجية التحول الرقمي التي ستساهم في تعزيز تجربة العملاء. لقد حققنا تحسناً كبيراً في تطبيق الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول، ونعمل حالياً على تطوير البنية التحتية الرئيسية وتنفيذ مشاريعنا التكنولوجية، والتي سوف تساعد على زيادة حصتنا في السوق، وتشكيل وجه جديد لاستراتيجيتنا المستقبلية، كما سوف تساعد على تحسين تجربة عملائنا. ومن هنا، فقد وضع البنك استراتيجية ٢٠٢٥ التي سوف تسمح لنا بالحفاظ على القدرة التنافسية على المدى الطويل، والحفاظ على مكانته كأفضل بنك إسلامي والأكثر موثوقية لعملائنا من الأفراد والشركات، وضمان استدامة أعمالنا.

إن احتياجات عملائنا هي أبعد بكثير من تلبية المنتجات والخدمات المالية. لذا في الاستراتيجية الجديدة، سنبدل جهداً أكبر ونولي اهتماماً أكثر لأفاق التنمية خارج القطاع المالي لمنع عملائنا من إهدار أحد أهم الموارد، وهو الوقت. ومنذ عام ٢٠١٧، حقق بنك نزوى ربحية وكفاءة عالية باستمرار، حيث نتبنى ثلاثة مبادئ أساسية في تفكيرنا ونهجنا، نحن في المقدمة دائماً، نحن فريق واحد، نساند عملاءنا في كل شيء. وبالنظر إلى المرحلة الأولى من العام ٢٠٢١ وما بعده، نواصل استهداف استراتيجية مماثلة للحفاظ على عملائنا كأهم ركائز استراتيجيتنا ولضمان استمرارنا في منح مستثمرينا عوائد مستدامة من خلال الحفاظ على محفظة قوية ومرنة ومناسبة. هدفنا أن نطور أكثر لنكون بنكاً أقوى. ■



مصطفى سلمان

(رئيس شركة المتحدة للأوراق المالية UNITED SECURITIES - سلطنة عمان):

نوعنا منتجاتنا وأدخلنا خدمات جديدة الى الأسواق وحققنا الأرباح لعملائنا

الشركة المتحدة للأوراق المالية UNITED SECURITIES واحدة من بيوت الاستثمار الرائدة في سلطنة عمان ومرخصة بالكامل لتقديم قاعدة واسعة من خدمات الاستثمار بدعم من سوق مسقط للأوراق المالية وتحت رعاية هيئة السوق المالية.

وباعتبارها إحدى أكبر شركات استشارات الاستثمار المالي والأوراق المالية في السلطنة، توفر الشركة ومشورة الخبراء والحلول المبتكرة والتنفيذ المتميز والوصول الشامل الى اسواق رأس المال العمانية ودول مجلس التعاون الخليجي وغيرها.

رئيس مجلس ادارة الشركة مصطفى سلمان رأى ان تداعيات جائحة كورونا على الاقتصادات اختلفت بين دولة وأخرى، وأوضح ان المعادلة حاليا تبدلت وأصبحنا في موقع ربحية برغم التحديات، فنوعنا بالمنتجات وأدخلنا خدمات جديدة الى الأسواق وحققنا الأرباح لعملائنا، وكشف عن إطلاق منصة رقمية فريدة من نوعها في السلطنة تتيح للمستثمرين اختيار السوق التي يرغبون التداول فيها، وصندوق ريتز REITS الأكبر في منطقة الخليج والمتوقع له ان يوفر عوائد في حدود ٧,٥ في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة. مستخلصا من الازمات درس التركيز على الهدف الاساسي للعمل المتمثل في تقديم افضل خدمة للعملاء، مظهرا العمل على استقطاب المستثمرين الاجانب الى السوق العمانية الواعدة.

أطلقنا منصة رقمية
فريدة من نوعها وصندوق
ريتز العقاري الأكبر في

الخليج

طرحنا الصندوق للاكتتاب العام وهو حاليا يمتلك عقارات في سلطنة عمان فقط على أن يمتلك عقارات في منطقة الخليج مستقبلا وهو متاح للاكتتاب لجميع الجنسيات بدون استثناء، ما يوفر المجال لأي كان لامتلاك حصة في العقار العماني، والمعروف أن عوائد العقار العماني جيدة ومن المتوقع ان يقدم الصندوق عوائد في حدود ٧,٥ في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة وهذه النسبة مناسبة جدا وأفضل من عوائد السندات والودائع البنكية، مع الاشارة الى ان معظم هذه العقارات تكون نسبة المخاطر فيها محدودة نظرا للعقود طويلة الأجل التي تتضمنها. لذا، نأمل ان نوفق في ادارة هذا الصندوق بشكل جيد.

استقطاب المستثمرين الاجانب

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢١؟

– أعلنت سلطة عمان موازنتها العامة للسنة المالية ٢٠٢١، بإنخفاض نسبهته ١٩ في المئة مقارنة بالعام الماضي، ويعجز تقدر قيمته للعام الجديد بـ ٢,٢ مليار ريال أي ما يعادل ٥,٧ مليار دولار. لذا، سنحاول البحث عن مجالات استثمارية أخرى في المنطقة والعالم خلال الفترة المقبلة وجذب الأرباح للسوق العمانية، الأمر الذي سيعود بالفائدة على الشركة وعلى الاقتصاد العماني بشكل كبير، كما سنعمل على استقطاب المستثمرين الأجانب الى السوق العمانية من خلال اظهار الفرص الواعدة بالنسبة اليهم في هذه السوق، فضلا عن ان تواجدنا في الخارج سيؤدي دورا في جذب استثمارات خارجية الى عمان. كما سنسعى جاهدين للمحافظة على المركز الأول في بورصة مسقط بفارق كبير بيننا وبين المركز الثاني بإذن الله. ■

العام ٢٠١٩، ولكن حاليا تبدلت المعادلة وأصبحنا في موقع ربحية رغم التحديات المحيطة بنا، كما ونوعنا في المنتجات وادخلنا خدمات جديدة الى أسواق متعددة. وإنطلاقا من معدلات النمو المتسارعة التي شهدتها اقتصادات العالم، استلطنا ان نكون من أوائل الشركات التي دخلت هذه الأسواق وحققنا أرباحا ضخمة لعملائنا فيها.

هذا وبدأنا العمل على منتجات خاصة بالسوق الأميركية، بالإضافة الى السندات والعديد من المجالات الأخرى، وخلال العام ٢٠٢٠ تصدرت المتحدة للأوراق المالية المركز الأول في سوق مسقط خلال عمليات التداول ونأمل تحقيق المزيد من الانجازات والنجاحات خلال مسيرة عملنا.

منصة فريدة

■ هل تمكنتم من إطلاق المنصة الخاصة بمعالجة تداولات الأوراق المالية بأسلوب سريع؟

– أطلقنا منصة تداول رقمية تتيح للمستثمرين اختيار السوق التي يرغبون التداول فيها، وتعد المنصة الوحيدة على مستوى سلطنة عمان، فضلا عن أن المنصات المشابهة لها في الخليج عددها محدود جداً. وأكثر ما يميز هذه المنصة سرعة الشراء والبيع بين سوق وأخرى من دون انتظار التسويات المالية كما هو حاصل في بعض المنصات الأخرى.

صندوق ريتز

■ هل اطلقتكم منتجات في ظل هذه الازمة؟

– أطلقنا مؤخرا منتجا عقاريا جديدا هو صندوق ريتز REITS، ويعد من أكبر الصناديق في منطقة الخليج حيث بلغ حجمه حوالي ٦٥ مليار ريال عماني اي ما يعادل أكثر من ١٧٠ مليون دولار أميركي. وقد

كيف تقومون بتداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على اقتصاد سلطنة عمان؟
– كان من المتوقع أن يشهد العام ٢٠٢٠ انطلاقة لاقتصادات دول العالم، الا ان الامور جاءت معاكسة لهذه التوقعات نتيجة التداعيات السلبية للجائحة، وفي وقت نجحت الدول الأجنبية في تجاوز هذه الأزمة، إنطلاقا من قيام حكوماتها بمساعدة اقتصاداتها من خلال شراء سندات من الشركات وضخ مبالغ ضخمة. لم تتمكن الدول العربية من تطبيق هذه الاستراتيجية مما انعكس سلبا على اقتصاد المنطقة العربية والخليجية، بالإضافة الى تراجع الطلب على النفط الذي نتج عنه انخفاض في الموارد الداعمة للقطاعات الأخرى وتباطؤ الحركة السياحية وغيرها من العوامل التي نتج عنها ركود اقتصادي كبير في مختلف دول الخليج. الى ذلك، نجد ان التداعيات السلبية للجائحة على الاقتصادات اختلفت بين دولة وأخرى. فعلى سبيل المثال لم تشهد سلطنة عمان وبعض دول الخليج إفلاسات ضخمة خلال هذه المرحلة مقارنة بالازمات السابقة، وهذا دليل على وجود احتياطات جيدة لدى معظم شركاتها ومؤسساتها مكنتها من الاستمرارية.

منتجات متنوعة

■ هل تمكنتم من إيجاد فرص استثمارية في قطاعات معينة ضمن أسواق مهمة خلال المرحلة الماضية؟

– إنطلاقا من عدم وضوح الرؤية قررنا عدم الاستثمار الخارجي خلال المرحلة الحالية والتركيز فقط على خدماتنا، وقد جنينا من هذه الاستراتيجية نتائج أفضل للشركة وتمكنا من الخروج من دائرة الضغط الذي نعيشه، حيث لم نحقق ارباحا خلال

"البنك الإسلامي الأكثر موثوقية في السلطنة"

نفخر بحصولنا على جائزة "البنك الإسلامي الأكثر موثوقية في السلطنة" من قبل مجلة سيغنيتشر والتي تأتي تحسيدا لاستراتيجيتنا لتكون الشريك المصرفي المتوافق مع الشريعة الإسلامية والمثالي لعملائنا، لذا نهدى هذا الإنجاز لعملائنا لثقتهم بالبنك الإسلامي الرائد في السلطنة.

**كل ذلك لأننا نعتبر ثقتك بنا
أهم الأصول القيمة لدينا.**



جمال الطيب عبد الملك

رئيس مصرف التجارة والتنمية BANK OF COMMERCE AND DEVELOPMENT (ليبيا):



نجننا في إطلاق الخدمات المصرفية الرقمية ونعد المصرف الوحيد في ليبيا الذي تحول الى رقمي

يحرص مصرف التجارة والتنمية BANK OF COMMERCE AND DEVELOPMENT على اعتماد استراتيجية ارضاء العملاء من خلال توفير الجهد والوقت وتحقيق المصلحة، ولطالما استطاع المصرف ان يحافظ على مستوى ادائه المعهود بالرغم ما مرت به ليبيا من ظروف صعبة واحداث مفاجئة، عاملا على التطوير المستمر في طرق تقديم خدماته وتطبيق التقنيات الفنية والنظم المصرفية الاحداث في العالم.

رئيس مجلس ادارة المصرف جمال الطيب عبد الملك، المصرفي الذي يملك تطلعات ثابتة لليبيا الحبيبة والمنطقة بأكملها، اعتبر ان جائحة «كوفيد-19» ساهمت في تسريع وتيرة التحول الرقمي عبر استخدام التطبيقات الالكترونية، كاشفا عن خدمات رقمية يوفرها المصرف لعملائه من بينها بنك الاطفال، مطالباً برفع القيود عن القطاع المصرفي والغاء ظاهرة وجود بنكين مركزيين.

بنك رقمي



■ كيف تصفون تداعيات جائحة «كوفيد-19» على القطاع المصرفي الليبي؟

– تأثر القطاع المصرفي بسبب ظهور الجائحة نتيجة عملية الاغلاق وتخفيض ساعات العمل وعدد الموظفين، الا انه في الوقت نفسه ساهمت الجائحة في تسريع وتيرة التحول الرقمي عبر استخدام التطبيقات الالكترونية.

■ ما هي آخر التطورات التي قام بها مصرف التجارة والتنمية؟

– نجننا في اطلاق الخدمات المصرفية الرقمية، ونعد المصرف الوحيد في ليبيا الذي تحول الى بنك رقمي. وقد تميز مصرف التجارة والتنمية منذ تأسيسه بالريادة في إدخال تقنيات العمل المصرفي الاحداث دائماً الى السوق المصرفية الليبية.

معدلات ربحية مرتفعة

■ يعاني القطاع المصرفي الليبي تحديات نتيجة وجود مصرفين مركزيين، كيف تصفون وضع المصارف؟

– المصارف العاملة في السوق الليبية منقسمة بين منطقة شرقية واخرى غربية. في حين ان البنوك التابعة للمنطقة الغربية وضعها أفضل نظرا لوجود ايرادات نفطية ومشروعات في العاصمة طرابلس. نحن، اي المصارف الموجودة في المنطقة الشرقية، نعاني من قيود على المعاملات الخارجية لكن بالنسبة للأمر الداخلي نعد من أفضل المصارف ونسجل معدلات ربحية مرتفعة.

حلول الكترونية وتوعية

■ كيف تصفون طريقة تفاعل العملاء مع عملية التحول الرقمي التي قمت بها؟

– نقوم بالعديد من حملات التوعية والاعلانات التلفزيونية للتعريف بالخدمات الرقمية التي نقدمها والجميع يرحب بهذه الحلول الالكترونية، ومؤخرا افتتحنا بنك للاطفال من عمر 6 الى 17 عاما لتعليم وتدريب الاطفال حول كيفية فتح حساب توفير وكيفية التعامل مع الخدمات المصرفية، وامكانية الأهل فتح حساب لطفلهم حيث يتمكن الاستفادة منه عندما يصبح في الجامعة ويحتاج للمدخرات.



نعد من أفضل البنوك في السوق المحلية ونسجل معدلات ربحية مرتفعة



تحديات وجود بنكين مركزيين

■ كيف تصفون وضع النقد في ليبيا؟

– هناك نقص كبير في السيولة، بالاضافة الى ارتفاع سعر صرف الدولار. المطلوب رفع القيود، بحيث ان ليبيا دولة نفطية وتمتلك ايرادات ضخمة، لكن هناك تخوف نتيجة الانقسام الحاصل بين الشرق والغرب، فضلا عن أن وجود بنكين مركزيين في دولة واحدة أوجد التحديات.

■ هل أنتم متفائلون بالعام 2021 وحدثت خطوات جدية للاصلاح في القطاع المصرفي؟

– هناك صعوبة لاجاد حلول نتيجة الخلاف الكبير بين الشرق والغرب. وبالرغم من وجود محاولات كثيرة الحل غير ممكن في الوقت الحالي أقله. في وقت تأقلم الشعب الليبي مع هذه الظروف. ■



Grow your business with payit, UAE's first fully-featured digital wallet.

Designed to be a lifestyle companion, payit is UAE's first fully-featured digital wallet that allows customers to shop, dine, pay and much more. Expand the reach of your business and attract new potential customers by joining our growing network of merchants.

With **payit**, your business will benefit exponentially from:

- Digital Marketplace, a feature that allows customers to shop for groceries and gadgets through the payit app
- Offering customers the option of using payit as an e-commerce solution at merchants and government entities
- Encouraging customers to use payit on e-commerce apps
- Bank-to-bank and mobile wallet remittance to over 30 countries
- Cash pick-up remittance worldwide in just 20 minutes
- Using payit to make government payments with eDirham and Abu Dhabi Pay
- Over 22,000 merchant payment points via QR code and sound payments
- Peer-to-peer payments, such as friends and family

To join the payit network, please email partners@payit.ae.

Download **payit** now.



عبد الرزاق الترهوني (مدير عام مصرف الجمهورية - ليبيا): هناك دائما حلول لتوفير استمرارية العمل والتكيف مع الظروف



عبد الرزاق الترهوني (مدير عام مصرف الجمهورية)
افضل مصرف في ليبيا

يتميز مصرف الجمهورية JUMHOURIA BANK في ليبيا بأنه من أقدم المصارف الليبية وأكبر مصرف عامل في البلاد من حيث الفروع والموظفين والحصة السوقية وهو يعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية منذ العام ٢٠١٣. وقد حاز مؤخراً على جائزة أفضل مصرف في ليبيا خلال حفل جوائز التميز والإدخار الذي أقامه الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب.

ويسعى مصرف الجمهورية لأن يكون رائداً وسباقاً وقصة نجاح تحتذى محلياً وإقليمياً وأن يكون بنكا نموذجاً ومؤسسة مصرفية تسهم في دعم مسيرة التنمية ودفع عجلة الاقتصاد الوطني إلى الأمام.

مدير عام المصرف عبد الرزاق الترهوني اعتبر الجائزة التي تحصل عليها من اتحاد مصرفيي العرب بارقة أمل، ورأى ان هناك دائماً حلولاً تقترح لتوفير استمرارية العمل والتكيف مع الظروف في ظل تفشي جائحة «كورونا» مثمناً استخدام التطبيقات الإلكترونية في القطاع المصرفي.

نحن متفائلون وسنواصل استراتيجية التطور ليظل مصرف الجمهورية سباقاً وداعماً لمسيرة التنمية

تكيف مع الظروف

■ كيف تتمكنون من ممارسة أعمالكم في ظل جائحة «كوفيد-١٩»؟

– برغم الازمات تجد البنوك حلولاً لاستمرارية عملها والتكيف مع الظروف انطلاقاً من المسؤوليات المترتبة عليها،

بالإضافة الى ان بيئة العمل التي تتواجد فيها البنوك تختلف من دولة الى أخرى، وهذا يفرض طريقة تعاط مع الازمات.

تطبيقات الكترونية

■ ما هي آخر مستجدات بنك الجمهورية، وكيف تصفون نتائجكم؟

– برغم الازمات التي نعيشها يبقى الامل موجوداً فقد سجلت انطلاقة غير عادية في استخدام التطبيقات الالكترونية التي سهلت التعاملات بين البنوك والعملاء.

■ ما هي قراءتكم للعام ٢٠٢١؟

– نحن متفائلون وسنواصل استراتيجية التطور كي يظل مصرف الجمهورية سباقاً وداعماً لمسيرة التنمية ودفع عجلة الاقتصاد الوطني الى الأمام.

«المصرف الصديق»

■ تولىتم منذ فترة ادارة بنك الجمهورية، ما هي استراتيجيتكم؟

– تتركز رؤيتنا على جعل مصرف الجمهورية الأول والأفضل للتعامل المصرفي وقد أطلقنا شعار «المصرف

الصديق». عملاًنا هم أولويتنا ولذلك نعمل على التفوق في تلبية الاحتياجات المصرفية المتنوعة أكانت تجارية او استثمارية وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

بارقة أمل

■ ماذا تعني لكم الجائزة التي نلتوها من الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب؟

– تعني لنا الكثير، خصوصاً أن المصارف العالمية تعاني تحديات مرتبطة بجائحة «كوفيد-١٩» والحروب الدائرة في العالم، وتشكل هذه الجائزة بارقة أمل في ظل ما يدور من حولنا.



أنت لست بحاجة إلى مصرف.. بل إلى شريك مصرفي ييسر تعاملاتك

www.jbank.ly

تجدنا عبر الجبال والسهول والأرياف والمدن والقرى... عبر شبكة فروع منتشرة بكافة ربوع الوطن نسعى إلى إدخال كل ما هو جديد على الصناعة المصرفية والتقنية المصرفية... مصرف الجمهورية هو الشريك الإستراتيجي لكافة مشاريع البنية التحتية والمشاريع الصناعية الضخمة.

المصرف
الصديق

مصرف الجمهورية
JUMHOURIA BANK



Head office: Omar elmokhtar St. | Tripoli - Libya

E-mail: jum@jbank.ly بريد إلكتروني:

Website: www.jbank.ly الموقع الإلكتروني:

Commercial Register 429 السجل التجاري

الإدارة العامة، شارع عمر المختار | طرابلس - ليبيا

هاتف: +218 21 3334031/35, +218 21 4442541/45

فاكس: +218 21 3332505, +218 21 4442476

ص.ب: 685-3224, سويفت: jamblytxxx

الصدیق محمد خنفر (المدير التنفيذي للمصرف التجاري الوطني NCB-ليبيا):

من خلال السياسات النقدية التي يعتمدها البنك المركزي الليبي سيكون هناك استقرار اقتصادي في البلاد إلى جانب بداية نمو وازدهار للقطاع المصرفي



يسعى المصرف التجاري الوطني NCB الى إحداث فرق حقيقي يؤدي لريادة السوق المحلية، وذلك بتقديم خدمات عالية الجودة تقوم على أساس حاجات السوق والعملاء.

المدير التنفيذي للمصرف الصدیق محمد خنفر لاحظ توجه الشركات والمؤسسات والبنوك الليبية نحو التحول الرقمي في ظل تفشي فيروس «كورونا»، وتوقع أن تتحول جميع الخدمات المصرفية إلى رقمية بالكامل مع بداية ٢٠٢٢، مشيراً إلى انتقال تركيز المصرف على الخدمات الإلكترونية، لافتاً إلى انطلاقة في مراقبة شبكاته وقواعد البيانات ومشاريع متعلقة بسبل حماية الأنظمة بهدف تقليل مخاطر عمليات القرصنة والاختراقات الإلكترونية، معوّلاً على تحسن الوضع الصحي بما ينعكس إيجاباً على خطة المصرف الاستراتيجية.



انطلقنا بعملية مراقبة شبكاتنا وقواعد البيانات ومشاريع حماية الأنظمة المصرفية بهدف تقليل مخاطر القرصنة والاختراقات الإلكترونية



جاهز بنسبة ٦٠٪ للانطلاق بها بداية العام ٢٠٢٢ بهدف تقليل حجم المخاطر الناجمة عن هذه العمليات الإلكترونية، ومحاولات القرصنة والاختراق.

تعديل الخطط في ٢٠٢١ م

■ هل أنتم متفائلون بالعام ٢٠٢١ ؟

– في الحقيقة سبب عام ٢٠٢٠ العديد من الانعكاسات السلبية على معظم المؤسسات العالمية، والتي جعلتنا نضع الخطط لتقليل المخاطر في عام ٢٠٢١م وبالتالي نأمل وبشكل كبير بأنها ستكون ذات تأثير إيجابي على عمل المصرف التجاري الوطني والاقتصاد الليبي، بالإضافة إلى أننا خلال العام ٢٠٢١ سنقوم بتعديل الخطط التي وضعناها للتأقلم مع متغيرات السوق، في حين أن تحسن الوضع الصحي سينعكس طبيعياً الحال على الخطة الاستراتيجية للمصرف، أملين أن نتكّن مع العالم في تخطي أزمة «كوفيد-١٩» لتحقيق الاستقرار على المستويات كافة، وأن تشهد السنة الجديدة تغييرات نحو الأفضل.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى النجاح لجميع المؤسسات المصرفية والمالية العالمية في تحقيق استقرارها المالي، انطلاقاً من كونه عاملاً أساسياً لاستقرار اقتصادات الدول وتحقيق الازدهار والمشاركة في دعم التنمية، وأن تتجج منظمة الصحة العالمية في مكافحة هذه الجائحة وعودة الحياة إلى طبيعته، حتى تعود المؤسسات المصرفية والمالية إلى القدرة على تفعيل وتحقيق أقصى طموحات العملاء والمساهمين بها. ■

المصرفي، ونحن أمام تحد كبير وسنكون على قدر من المسؤولية لتخطي هذه الازمات.

تطوير أنظمة الحماية

■ هل نجح المصرف التجاري الوطني في تحقيق

أهدافه الاستراتيجية الموضوعة للعام ٢٠٢٠؟

– مع ظهور جائحة «كوفيد-١٩» أدخلنا تعديلات على الخطة الموضوعة وخفّضنا سقف طموحات البنك الكبيرة جداً، وأصبح التركيز الأكبر على الخدمات الإلكترونية. وقد تمكّننا من تحقيق حوالي ٤٥ في المئة من الخطة الموضوعة والنسبة المتبقية تم تعديلها بما يتناسب مع الأحداث الجارية.

■ مع ارتفاع الهجمات الإلكترونية، هل تعتمدون على أنظمة حماية للخدمات الرقمية التي تقدمونها؟

– يقابل التحول الرقمي والخدمات الإلكترونية السريعة والأمنة عمليات قرصنة واختراقات نتيجة زيادة التعاملات الرقمية، من جهته المصرف التجاري الوطني توجه مؤخرًا لتعديل وتطوير أنظمة العمل لديه، فضلاً عن تطوير أنظمة الحماية ومراقبة عمليات غسيل الاموال باعتماد أكثر الأنظمة العالمية تطوراً، بالإضافة إلى التركيز على تنمية وتطوير إدارة التقنية وأمن المعلومات لحماية المصرف من أي اعتداء أو اختراق الكتروني. كما انطلق المصرف بالعمل على مشروعات عديدة في هذا المجال، منها مراقبة كافة شبكات المصرف، ومراقبة قواعد البيانات ORACLE DATABASE VAULT، والعمل على مجموعة مشاريع متعلقة بتوفير أعلى سبل الحماية للأجهزة عبر FIRE WALL والمصرف الآن

خدمات مصرفية رقمية بالكامل

■ كيف تقومون وضع القطاع المصرفي في ليبيا خلال العام ٢٠٢٠، وما هي تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على الاقتصاد؟

– تعد سنة ٢٠٢٠ استثنائية على العالم ككل، فقد كان لجائحة «كوفيد-١٩» تأثير كبير وشامل على القطاع الصحي في معظم دول العالم، في وقت تهدف السياسات المتبعة من قبل مختلف الحكومات للمحافظة على الجانب الصحي والمؤسسات والعاملين فيها. وبالنتيجة هذه الجائحة لم تكن متوقعة وللأسف ساهمت في تراجع اقتصادات الدول العربية والعالمية، في وقت واجهتها المؤسسات والشركات كافة بإجراءات احترازية على صعيد تخفيض أعداد الموظفين وساعات العمل.

كما وأن معظم هذه الشركات والمؤسسات توجهت نحو التحول الرقمي بشكل كامل لتقديم الخدمات عن بُعد، في حين أن البعض منها تضرر بشكل كبير جداً. وعموماً تتركز معظم سياسات الحكومات على تقديم خدمات الكترونية في معظم القطاعات. أما على مستوى القطاع المصرفي الليبي فقد اتجهت البنوك خلال السنوات الماضية إلى التحول الرقمي، ومن المتوقع مع بداية العام ٢٠٢٢ أن تتحول جميع الخدمات المصرفية إلى رقمية بالكامل. بالإضافة إلى أنه من خلال السياسات النقدية التي يعتمدها البنك المركزي الليبي سيكون هناك استقرار اقتصادي في البلاد، إلى جانب بداية نمو وازدهار للقطاع

بطاقة ورلد

بطاقة لكل العالم



نتيح لك عالماً من مزايا السفر وأسلوب الحياة والتأمين الاستثنائية التي ستمنحك المرونة لاستكشاف المجالات والنشاطات الأكثر أهميةً بالنسبة لك. استمتع بالمزايا الحصرية وراحة البال سواء كنت مسافراً في رحلة عمل أو لقضاء العطلة.

إمكانيات
متجددة
ncb.ly



المصرف التجاري الوطني
National Commercial Bank





د. علي عمر عويينة (مدير عام مصرف الوفاء-ليبيا)؛

ندرس التوسع في المناطق ذات الإمكانيات الكبيرة وفرص العمل والتحول نحو الصيرفة الإسلامية

يزاول مصرف الوفاء AL Wafa Bank أنشطة مصرفية متنوعة من قبول الودائع وفتح الاعتمادات المستندية، وإجراء الحوالات المصرفية، وتوفير خدمات اصدار ودفع الصكوك وتساهم الدولة الليبية فيه بحصة ٢٤ في المئة، في حين أن ٧٦ في المئة من أسهمه مملوكة للقطاع الخاص والأفراد.

مدير عام المصرف الدكتور علي عمر عويينة تحدث عن الحقبة التي عانى فيها مصرف الوفاء من أزمات وإشكالات في ظل التغيرات التي حصلت في ليبيا، كاشفاً عن دراسة تقضي بالتوسع في المناطق ذات الإمكانيات والفرص والتحول إلى الصيرفة الإسلامية، واصفاً الإقتصاد الليبي بالجيد والمصارف المحلية بالقوية جداً وقد استطاعت أن تغطي وتلبى احتياجات ومتطلبات المواطنين بشكل كامل، كما وانطلقت في مواكبة عملية التحول الرقمي والتطور التكنولوجي واتباع الوسائل التقنية الحديثة.

للمصرف بهدف إجراء سلسلة من الإصلاحات. وطالب المحافظ اللجنة بمعالجة الإشكاليات المالية والإدارية بالمصرف والحد من مخاطرها، واتخاذ التدابير والإجراءات اللازمة لتصحيح اوضاعه واسترداد حقوق مودعيه وفق استراتيجية معينة، فضلاً عن معالجة هيكل الملكية ومساهمي المصرف وصدار تقرير شهري يتضمن إحاطة البنك المركزي بأوضاع مصرف الوفاء وما تتخذه اللجنة من إجراءات بالخصوص، فكان ان اتخذنا خطوات نأمل ان جنني ثمارها في القريب العاجل، لا سيما في ما يتعلق بالدعاوى المرفوعة ضد المصرف من العملاء والمستثمرين الذين تضرروا من جراء الاستراتيجية التي كانت متبعة من قبل الادارة السابقة حتى نتجنب التعرض لاحكام قد تؤثر على الوضع المالي للمصرف.

بالإضافة الى ذلك، نركز في الوقت الحالي على نقطتين رئيسيتين، هما وضع دراسة للتوسع في المناطق التي تتوافر فيها امكانيات كبيرة وفرص عمل والتحول نحو الصيرفة الاسلامية، خصوصا أنه في عام ٢٠١٣ صدر قانون يمنع المصارف من التعامل بالفوائد الربوية مما جعل فرص الائتمان ضعيفة في السوق الليبية. لذا، أضحى التمويل وتحقيق عوائد من خلال منتجات وصيغ الصيرفة الاسلامية هو البديل الأنسب حالياً في ليبيا.

اقتصاد جيد

■ كيف تقومون القطاع المصرفي في ليبيا حالياً؟

– باعتبار ليبيا دولة نفطية ووضعها المالي جيد، فإنها تعد الدولة العربية الوحيدة التي لم تضطر الى الاستدانة من البنك الدولي، وتعد ليبيا الوحيدة التي ليس عليها ديون خارجية مطلقاً لأي مؤسسة كانت، وهذا يدل على أن اقتصادنا جيد. ويعتبر القطاع المصرفي في ظل هذه الاقتصادات جيد جداً وما ينقصه فقط هو مواكبة ما يحدث في العالم من تطور في الخدمات المقدمة. أما لناحية المراكز المالية، فإن المصارف الليبية قوية جداً واستطاعت ان تغطي وتلبى احتياجات ومتطلبات المواطنين بشكل كامل، كما أنها بدأت تواكب عملية التحول الرقمي والتطور التكنولوجي واتباع الوسائل التقنية الحديثة. بالإضافة الى ذلك، ان قوة القطاع المصرفي الليبي حالت دون تأثر المراكز المالية بشكل كبير بتداعيات أزمة «كوفيد-١٩» ولكننا بطبيعة الحال حذونا حذو الدول الأخرى لناحية أخذ الاحتياطات الاحترازية والبنك المركزي يصدر تعليمات بهدف تنظيم القطاع المصرفي خلال هذه المرحلة الصعبة التي يعيشها العالم أجمع. ■

أنشطة مصرفية متنوعة

■ هل لنا بلمحة عن مصرفكم؟

– مصرف الوفاء هو شركة مساهمة ليبية تأسست عام ٢٠٠٣ برأسمال قدره ٦٠ مليون دينار ليبي قسم إلى ٦ ملايين سهم قيمة كل سهم عشرة دنانير. افتتح المصرف أعماله سنة ٢٠٠٤ وبحسب النظام الأساسي، فإن غرض المصرف القيام بجميع الأعمال والأنشطة المصرفية وعلى وجه الخصوص قبول الودائع على مختلف أنواعها، منح القروض لأجل مختلف، وتقديم خدمات دفع الصكوك، خصم واعادة خصم الأوراق التجارية وتداولها، الخدمات المتعلقة بالاعتمادات والمستندات برسم التحصيل وخطابات الضمان، إصدار وإدارة أدوات الدفع، بما في ذلك السحوبات النقدية والتحويلات المالية وبطاقات الدفع والائتمان والصكوك السياحية، التعامل بالعملة الأجنبية في أسواق الصرف الآنية والأجلة، تقديم الخدمات الاستشارية وغيرها للمحافظ الاستثمارية، عمليات الادارة والحفظ الأمين للأوراق المالية والأشياء الثمينة، وغيرها من الأعمال الأخرى. وتساهم الدولة في المصرف من خلال مؤسسات تابعة لها بنسبة تصل الى ٢٤ في المئة في حين ان حوالى ٧٦ في المئة منه مملوك للقطاع الخاص والأفراد.

اقتصاد ليبيا جيد ومصارفها قوية جداً وتلبى إحتياجات المواطنين بشكل كامل

التحول الى الصيرفة الاسلامية

■ تعرّض مصرفكم مؤخراً لبعض الإشكاليات والأزمات، ما سببها؟

– لا يخفى على أحد ان المصرف تعرّض لبعض الأزمات والإشكاليات، لا سيما في ظل التغيرات التي حصلت في ليبيا بعد ١٧ فبراير (شباط) حيث أصدر محافظ البنك المركزي الصديق عمر الكبير قراراً يقضي بإيقاف مجلس ادارة مصرف الوفاء عن العمل نتيجة بعض الإشكاليات الادارية، خصوصاً ان المجلس الذي تولى ادارة المصرف في سنواته الأولى لم يعمل على التوسع جغرافياً والتوجه نحو أسواق جديدة ذات قدرات وامكانيات وفرص متاحة، بحيث يستطيع المصرف من خلالها تحقيق أرباح وعوائد جيدة بل بقي المصرف متقوقعا في مدينة طرابلس من خلال فروع الثلاثة وبالتالي لم يحقق نمواً وبقي حجمه صغيراً، الأمر الذي يجعل امكانية تعرضه لخسائر كبيرة واردة. ونتيجة لذلك، شكل الصديق عمر الكبير لجنة ادارية مؤقتة للمصرف يترأسها د/ حسين الزروق ود/ مصطفى عبد البني نائباً، وأ/ محمد الحولة عضواً بلجنة الادارة، وتم تعييني مديراً عاماً



THE MIDDLE EAST'S BEST BANK FOR
**CORPORATE
RESPONSIBILITY**



إبراهيم شحات عطيه (مصرف الوحدة-ليبيا):

الجانب الإيجابي في القطاع المصرفي الليبي إنتشار الخدمات الإلكترونية بشكل واسع



يقدم مصرف الوحدة WAHDA BANK، الخدمات المصرفية المتميزة باستخدام أحدث الأساليب التقنية الحديثة، ويمتلك نخبة من الكفاءات المتخصصة والمؤهلة في جميع العمليات المصرفية وفق القواعد والمعايير الدولية.

ويعمل المصرف على مواكبة التطور المستمر في مجال تقديم الخدمة المصرفية والاستثمارية، وذلك بإعداد وإيجاد الكوادر المصرفية المؤهلة من خلال العديد من البرامج المعتمدة في هذا المجال. والمعروف ان المصرف تأسس بموجب القانون رقم ١٥٣ لسنة ١٩٧٠ برأس مال ١٠٨ مليون دينار ليبي، ويحتفل هذا العام بعيده الخمسين.

نائب رئيس مجلس ادارة المصرف ابراهيم شحات عطيه أبرز الجانب الإيجابي في ما يواجهه القطاع المصرفي الليبي بفعل جائحة «كوفيد-١٩» والمشكلات السياسية، والمتمثل في انتشار الخدمات الإلكترونية بشكل واسع في السوق المصرفية المحلية، وأشار الى تقديم المصرف تطبيقي «الوحدة أونلاين» و«الوحدة موبايل وموبى كاش»، متطلعا الى زيادة حصته السوقية، مذكرا برفع رأس المال من ٤٣٢ مليون دينار ليبي الى حوالي ما يقارب ٦٠٠ مليون من ارباح البنك مبديا تفاؤله بالمرحلة المقبلة برغم التحديات والمتغيرات التي تعصف باقتصادات المنطقة، مشددا على ضرورة وضع خطط لمواكبة التطور التقني والرقمي المتسارع على المستويات كافة.

الامور ستتجه نحو الافضل مما ينعكس إيجابا على نشاطنا.

■ ما هي الاستراتيجية التي تركزون عليها خلال الفترة الحالية؟

– قررنا رفع رأس مال البنك من ٤٣٢ مليون دينار ليبي الى حوالي ٦٠٠ مليون قبل نهاية العام الحالي.

أما بالنسبة للانتشار الجغرافي، فنعد ثاني بنك في عملية التوسع الجغرافي بعد بنك الجمهورية، مع الإشارة الى ان شبكات البنك تعمل وفق منظومة مصرفية متكاملة وموحدة على مختلف أراضي الدولة.

تفاؤل بالمرحلة المقبلة

■ كيف تنظرون الى العام ٢٠٢١ في ظل المتغيرات التي تشهدها المنطقة، سواء السياسية أو الاقتصادية؟

– برغم التحديات والمتغيرات التي تعصف باقتصادات المنطقة، نحن متفائلون للمرحلة المقبلة ونتوقع أن تكون الأمور أكثر ايجابية.

وعلى مستوى الخطط التي سنعمل عليها في الوقت الحالي، فإنها تتمثل في توسع في استخدام التقنية الإلكترونية، لتلبية متطلبات العملاء ومواكبة عملية التحول الرقمي التي تشهدها السوق، مع العلم انه خلال الأعوام المقبلة ستختلف نوعية العملاء ومتطلباتهم، من هنا ضرورة وضع خطط لمواكبة التطور التقني والرقمي المتسارع على المستويات كافة وزيادة حجم الاستثمار في هذا المجال. ■

تطبيقات الكترونية

■ هل لنا بلمحة عامة عن مصرف البيان الوحدة؟

– يقدم المصرف خدمات مصرفية تقليدية وعمليات مصرفية اسلامية من خلال نوافذ اسلامية، ونعد من أوائل البنوك العاملة في مجال التمويل الاسلامية ونوفر خدمات تلبية احتياجات العملاء من مؤسسات وأفراد، وتحصل هذا العام على جائزة من جوائز التميز المقدمة من الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب عن (الأفضل التمويل المتواكب مع احكام الشريعة الإسلامية، وتحصل البنك على ترتيب الثاني لتطبيق الموبى كاش على صعيد الافريقي في Virtual Africa Hackathon.

■ ان سنة ٢٠٢٠ لم تكن سهلة على العالم بسبب جائحة «كوفيد-١٩»، كيف تقومون أداء القطاع المصرفي في ليبيا؟

– واجه القطاع المصرفي الليبي تحديات كثيرة، من بينها جائحة «كوفيد-١٩»، أضف الى ذلك تحديات ومشكلات عديدة منذ العام ٢٠١١ حتى الآن كالحرب الدائرة في ليبيا والانقسام السياسي عام ٢٠١٥ الذي أدى الى انقسام السلطة السياسية بين منطقتين غربية وشرقية، مما انعكس سلبا على سياسة البنك المركزي.

ولكثرة التحديات ثمة جانب ايجابي لها، فعلى مستوى الايجابيات التي شهدتها السوق انتشار الخدمات الإلكترونية بشكل واسع

ضرورة وضع خطط لمواكبة التطور التقني والرقمي المتسارع على المستويات كافة

شملت نسبة كبيرة من المواطنين، بحيث ان الازمات التي نعيشها زادت من ثقافة استخدام التطبيقات الإلكترونية على الهواتف الذكية. ونحن في مصرف الوحدة، نقدم تطبيقي «الوحدة أونلاين» و«الوحدة موبايل»، حيث نوفر من خلالهما كل عمليات التحويل بين الحسابات والشراء والعديد من الخدمات المصرفية الأخرى.

توسع جغرافي

■ ما الذي يميز مصرف الوحدة عن غيره من البنوك في السوق الليبية؟

– يعد مصرف الوحدة من البنوك التي تمتلك حصة سوقية وازنة، بالإضافة الى محافظة أعمال خاصة بقطاع المؤسسات. ويتطلع الى زيادة حصته لكن الأمر يعتمد بشكل أساسي على الاستقرار السياسي والأمان. وفي هذا الاطار لدينا نظرة تفاؤلية للعام ٢٠٢١ بأن



L'HEURE DU DIAMANT COLLECTION

Chopard

THE ARTISAN OF EMOTIONS - SINCE 1860



نعمة صباغ

(المدير العام التنفيذي للبنك العربي ARAB BANK):

حافظنا على مؤشرات أداء قوية وقاعدة رأسمالية متينة

تواصل مجموعة البنك العربي متابعة تحقيق أهدافها بعناية والتركيز على تحقيق النمو المستدام، فهي تولي أهمية استراتيجية لمواصلة تطوير البنية التحتية وتوظيف التكنولوجيا الرقمية في عملياتها وخدماتها من خلال تبني أحدث الحلول وتعزيز الابتكار المصرفي، لا سيما في مجال التكنولوجيا المالية، ولطالما عملت على دعم القطاعات الاقتصادية الحيوية والمنتجة عبر مختلف الاقطار التي تتواجد فيها.

المدير العام التنفيذي نعمة صباغ، الذي ساهم وفريق عمله بمسيرة البنك الرائدة، قدم لمحة عن نتائجها حيث حافظ البنك على مؤشرات أداء قوية ومستمرة برغم تراجع النشاط الاقتصادي، وأشار الى تفعيل خطط ادارة الازمات واستمرارية الاعمال في مختلف البلدان التي يتواجد فيها، وبيّن الأهمية الاستراتيجية التي يوليها البنك العربي على صعيد التحول الرقمي في نموذج اعماله، عارضا للخدمات والحلول الرقمية التي وفرها لعملائه، واجدان هناك إيجابيات متعددة لعمليات اندماج البنوك على اختلاف انواعها.

نولي أهمية إستراتيجية للتحول الرقمي في نموذج أعمالنا

تراجع النشاط الاقتصادي حيث يواصل البنك أنشطته على صعيد تمويل الشركات والأفراد والقطاعات الحيوية وتمويل التجارة وقد بلغت التسهيلات الائتمانية ٢٦,٧ مليار دولار كما في ٣٠ ايلول ٢٠٢٠ مقارنة بـ ٢٦,١ مليار دولار للفترة نفسها من العام ٢٠١٩ وبنسبة نمو بلغت ٢ في المئة. ويواصل البنك في ضوء هذه المعطيات التركيز على إدارة أنشطته وعملياته بمنهجية حكيمة تركز على إدارة فاعلة للمخاطر مع توجيه الاعمال للحفاظ على جودة محفظة التسهيلات الائتمانية والإبقاء على نسب سيولة مرتفعة مستنداً الى قوة نموذج اعماله المتنوع محلياً وإقليمياً.

وفي إطار تعامله مع هذه الجائحة وتبعاتها، فقد قام البنك ومنذ بداية الأزمة بتفعيل خطط إدارة الازمات واستمرارية الاعمال في مختلف البلدان التي يتواجد بها، مع التركيز على توظيف مختلف الموارد والإمكانات اللازمة لحماية موظفيه وعماله والمجتمعات التي يعمل بها. كما عمل البنك عن قرب مع مختلف الجهات ذات العلاقة، وذلك في إطار مسؤوليته المجتمعية من أجل دعم الجهود والمبادرات الوطنية الرامية الى محاربة هذا الوباء والحد من آثاره وتداعياته الصحية والاقتصادية والاجتماعية تجسيدا لقيم التعاون والمواطنة المسؤولة والمشاركة المجتمعية الفاعلة والتي تشكل ركيزة أساسية للنهج المؤسسي الراسخ في البنك العربي.

ومنذ بداية الجائحة حرصنا على إستمرارية الاعمال للخدمات المصرفية الحيوية عبر أماكن تواجدنا، مع التركيز على مواصلة تقديم الخدمات الأساسية لعملائنا في مختلف القطاعات من خلال تبني نهج مرن يسمح بتوسيع نطاق الجهود وأساليب العمل وتقليصها اعتماداً على مستويات خطورة الأوضاع السائدة وتوجيهات الجهات الرقابية، حيث وظّفنا كافة خدماتنا الرقمية لخدمة عملائنا والتواصل معهم بشكل مستمر من خلال مختلف قنواتنا المصرفية الإلكترونية، التي واصلت تقديم خدماتها لعملائنا من الشركات والأفراد، الى جانب استمرار المدفوعات والمقاصة الدولية وأنشطة تمويل التجارة وخدمات الخزينة دون انقطاع.

خدمات وحلول رقمية

■ كان لإنتشار فيروس «كورونا» أثراً واضحاً على كيفية تعامل الجمهور مع الخدمات المصرفية وإزدياد التوجه نحو القنوات المصرفية الإلكترونية، فما هي خطط البنك على هذا الصعيد وماذا عن أبرز المنتجات الجديدة والخدمات المصرفية التكنولوجية التي يستهدف البنك إطلاقها؟

تفعيل خطط ادارة الازمات

■ ما كانت تأثيرات جائحة «كورونا» على أعمال المصارف العربية عموماً ومصرفكم خصوصاً، وكيف تمكنت من التعامل معها؟

كما هو واضح فإن الآثار المترتبة على جائحة «كورونا» شكلت تحديات وضغوطات جمة للإقتصاد العالمي، والذي بات يواجه العديد من الصعوبات ويشهد تراجعاً غير مسبوق بمستويات الاداء لأغلب القطاعات بما فيها القطاع المصرفي، حيث امتد نطاق الإنكماش الإقتصادي وحالة عدم اليقين المرافقة لهذه الجائحة ليشمل مختلف مناطق ودول العالم. ولعل من أبرز التداعيات المباشرة لهذه الظروف الإستثنائية على القطاع المصرفي العربي إنخفاض أرباح البنوك في المنطقة نظراً لتراجع الإيرادات من الفوائد والعمولات الى جانب ضعف فرص الإقراض الجديدة وتراجع جودة المحافظ الائتمانية وارتفاع كلفة المخاطر، لا سيما في ضوء تراجع أسعار النفط وتباطؤ حركة التجارة العالمية نتيجة الاغلاقات وتعطل الأنشطة الاقتصادية التي شهدتها دول العالم نتيجة لهذه الجائحة العالمية. وفي ظل هذه الظروف الإستثنائية فقد تأثرت أرباح مجموعة البنك العربي سلباً خلال التسعة أشهر الاولى من العام ٢٠٢٠ نتيجة المخصصات الإضافية التي قام البنك برصدها احترازياً لمواجهة تراجع الاقتصاد الذي تشهده المنطقة والعالم، حيث بلغ صافي الارباح التشغيلية للبنك ٨٠٨ مليون دولار أميركي وبتراجع ٢٢ في المئة عن الفترة نفسها من العام ٢٠١٩، بسبب انخفاض صافي الفوائد وكذلك انخفاض صافي العمولات، بالإضافة الى انخفاض ارباح الشركات الحليفة للبنك. إلا أن البنك تمكن من المحافظة على مؤشرات أداء قوية في ظل هذه الظروف الإستثنائية، فقد حافظ على قاعدة رأسمالية متينة حيث بلغ إجمالي حقوق الملكية ٩,٣ مليار دولار وبلغت نسبة كفاية رأس المال ١٦,٧ في المئة. هذا بالإضافة الى احتفاظ البنك بمعدلات سيولة مريحة حيث بلغت نسبة القروض الى الودائع ٧١,١ في المئة، ونمت ودايع العملاء بنسبة ٨ في المئة لتصل الى ٢٧,٥ مليار دولار مقارنة بـ ٢٤,٧ مليار دولار للفترة نفسها من العام ٢٠١٩، مما يدل على مستويات الثقة العالية التي يحظى بها البنك بين المودعين خاصة في ظل مثل هذه الظروف. كذلك، فقد فاقت نسبة تغطية القروض غير العاملة ١٠٠ في المئة.

ولا بد لي أن أشير هنا الى أن الأعمال الرئيسية للبنك قوية ومستمرة بالرغم من

سنعمل على الإستمرار في دعم القطاعات الإقتصادية الحيوية والمنتجة

عبر مختلف المناطق التي نتواجد فيها وتسخير شبكة فروعنا لخدمة عملائنا في مختلف القطاعات

يشهد الإقتصاد العالمي والتبعات المرافقة لها تشكل فرصة مواتية لعمليات الإندماج أو الإستحواذ بين البنوك في المنطقة العربية والتي تشهد أمثلة عليها في بعض الدول الخليجية وشمال أفريقيا.

وفي إطار تواجد مجموعة البنك العربي في سلطنة عُمان، فقد استُكملت خلال العام ٢٠٢٠ صفقة الإندماج بين بنك عُمان العربي، أحد البنوك الحليفة لمجموعة البنك العربي، وبنك العز الإسلامي، والتي نتج عنها تأسيس كيان مصرفي جديد بأصول تبلغ نحو ٧ مليارات دولار يعمل من خلال ذراعين مستقلتين، الأولى تعمل في مجال الصيرفة التقليدية والأخرى في الصيرفة الإسلامية، حيث أصبحت مجموعة البنك العربي أكبر مساهم في رأس مال الكيان المصرفي الجديد الناتج عن صفقة الإندماج هذه وذلك بنسبة ٤٩ في المئة. وستتيح هذه الخطوة للمجموعة تعزيز دورها في الكيان المصرفي الجديد والمساهمة في تطوير أعماله وأدائه على مختلف المستويات بما ينعكس إيجاباً على القطاع المصرفي العُماني.

وكما هو معلوم، فإن البنك العربي يمتلك واحدة من أكبر الشبكات المصرفية العربية العالمية، والتي تضم ما يزيد على ٦٠٠ فرع موزعة عبر خمس قارات،

حيث نواصل تعزيز هذه الشبكة والتوسع بشكل عضوي بما

ينسجم مع خطط أعمال البنك وتوجهه الإستراتيجي.

وسيوصل البنك تنفيذ سياساته المتعلقة بتعزيز

انتشاره المصرفي من خلال توسعة شبكة فروعه

في عدد من البلدان التي يتواجد فيها والتي تقدم

فرص نمو واعدة ومجدية، هذا إلى جانب متابعة

دراسة خطط التوسع إقليمياً حسب ما تتيحه الظروف

والمعطيات في المنطقة.

تحقيق النمو المستدام

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

– في البنك العربي ننظر لأزمة جائحة «كورونا»، وكما غيرها من الأزمات السابقة التي شهدتها المنطقة والعالم، في إطار التحديات التي إعتدنا على مواجهتها وتجاوزها بنجاح عبر عقود طويلة مبرهنين دوماً سلامة نهجنا المؤسسي الراسخ والمستند الى رؤية إستراتيجية عميقة ونموذج أعمال حصيف ومتنوع تعزز إدارة كفاءة للمخاطر وآليات حوكمة رشيدة وكوادر مهنية مؤهلة قادرة على إحتواء التحديات وتذليلها.

فلقد دأبت مجموعة البنك العربي على متابعة تحقيق أهدافها بعناية والتركيز على تحقيق النمو المستدام من خلال تعزيز السياسات، الحصيفة في تنوع اشكال الإيرادات وضبط النفقات إضافة الى التركيز على بناء مخصصات كافية كإجراء وقائي كلما إقتضى الأمر ذلك. كما أننا نولي في البنك العربي أهمية إستراتيجية لمواصلة تطوير البنية التحتية وتوظيف التكنولوجيا الرقمية في عملياتنا وخدماتنا من خلال تبني أحدث الحلول على هذا الصعيد وتعزيز الإبتكار المصرفي، لا سيما في مجال التكنولوجيا المالية بما يواكب آخر التطورات والمستجدات وبما يلبي إحتياجات وتوقعات العملاء.

وسنواصل المحافظة على مستوى سيولة مرتفعة لدعم عمليات البنك وحماية مساهميه وعملائه مع المحافظة أيضاً على نسبة مرتفعة ومريحة لكفاية رأس المال، الى جانب تحقيق نمو مستدام في معدلات العائد المتحققة للمساهمين ورفع الكفاءة التشغيلية من خلال تعزيز كفاءة العمليات وإجراءات العمل، هذا بالإضافة إلى مواصلة تبني السياسات الإبتدائية الحصيفة وتطبيق أفضل الممارسات على صعيد إدارة المخاطر.

كذلك سنعمل على الإستمرار في دعم القطاعات الإقتصادية الحيوية والمنتجة عبر مختلف الأقطار التي نتواجد فيها وتسخير شبكة فروعنا المحلية والإقليمية والعالمية لخدمة عملائنا في مختلف القطاعات وتوجيه جهودنا نحو تقديم التمويل والحلول المصرفية الشاملة للأفراد والشركات والتي تعززها أحدث الخدمات الرقمية على المستويين المحلي والإقليمي، موظفين شبكتنا المصرفية عبر خمس قارات للإستفادة من فرص النمو المستدامة. ■

– أود أن أشير هنا الى الأهمية الإستراتيجية الكبيرة التي نوليها في البنك العربي على صعيد التحول الرقمي في نموذج أعمالنا، حيث بادرننا ومنذ سنوات الى توظيف الأدوات الرقمية والحلول المتطورة والتكنولوجيا المالية المبتكرة لتقديم خدمات تتماشى مع متطلبات وتوقعات عملائنا من خلال مختلف قنواتنا المصرفية، بما يكفل تقديم تجربة مصرفية آمنة وسلسة وموثوقة تواكب أحدث التطورات في الصناعة المصرفية وتنسجم مع مستجدات الثورة الرقمية، سواء كان ذلك على صعيد الخدمات المقدمة للشركات أو الأفراد على السواء.

وقد أثبتت جائحة «كورونا» مدى نجاعة هذا التوجه الإستراتيجي حيث تمكنا من خلال الخدمات الرقمية المتطورة التي نقدمها لعملائنا في قطاع الشركات والأفراد من مواصلة تقديم مختلف الخدمات الأساسية المتعلقة بإدارة الحسابات والمدفوعات والحوالات وغيرها من الخدمات الأخرى، وكذلك التواصل مع عملائنا بشكل فعال طوال فترة الأزمة.

ومن أبرز الخدمات والحلول الرقمية التي عملنا على توفيرها لعملائنا على صعيد خدمات الأفراد: حلول التطبيقات للهواتف والأجهزة الذكية مثل تطبيق

«عربي موبايل» والذي يقدم مجموعة متكاملة من الخدمات بما

فيها فتح الحسابات لدى البنك إلكترونياً من دون الحاجة

لزيارة الفرع وتطبيق الدفع «عربي موبي كاش»

وتطبيق Arabi Pay لتحويل مبالغ مالية عبر تطبيقات

التراسل والمنصات الاجتماعية. كذلك قدمنا الحلول

اللاتلامسية عبر البطاقات وأساور الدفع الذكي

وملصقات الدفع الذكي للإستخدام من خلال أجهزة

الصراف الآلية ونقاط البيع. هذا بالطبع الى جانب فروع

الخدمة الذاتية وأقسام الخدمة الذاتية في مجموعة واسعة من

فروعنا والتي تشمل أجهزة الصراف الآلي التفاعلي ITM وأجهزة

الخدمة الذاتية والتي تتيح العديد من الخدمات الرقمية لعملائنا بشكل فوري على مدار

الساعة، بما في ذلك إصدار وتجديد وإستبدال بطاقات الدفع / الصراف الآلي ذاتياً.

أما على صعيد خدمات قطاع الشركات، فتعتبر منصة «عربي كونكت» من بين أبرز الحلول التكنولوجية الرائدة على صعيد قنوات الخدمات المصرفية الرقمية المخصصة لقطاع الشركات، حيث تشمل مجموعة مبتكرة ومتكاملة من الحلول المصرفية التي تلبي متطلبات عملائنا المتعددة من المعاملات المصرفية على صعيد إدارة النقد والتمويل التجاري وقد صممت لتواكب أحدث المستجدات في الصناعة المصرفية. ويندرج ضمن هذه المنصة كذلك تطبيق «عربي كونكت - موبايل» الذي يقدم المزيد من المرونة والسهولة في إدارة وتنفيذ المعاملات المصرفية للشركات عبر الأجهزة الذكية.

عُمان العربي» و«العز الإسلامي»

■ بدأنا نشهد عدداً متزايداً لعمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف العربية، ما رأيكم؟

– هناك إيجابيات متعددة لعمليات إندماج البنوك حيث تختلف الحاجة لمثل هذه العمليات بين بلد وآخر ومنطقة وأخرى تبعاً للظروف الإقتصادية السائدة وحالة القطاع المصرفي فيها، إلا أنه عموماً فإن الإندماجات بين البنوك من شأنها أن تخلق كيانات مصرفية قوية وقادرة على تلبية المتطلبات التمويلية الكبرى ومواجهة التحديات الإقتصادية من خلال تحسين القدرة التنافسية وخفض تكاليف التشغيل وتوسيع القاعدة الرأسمالية وتجميع الموارد المالية والبشرية من مواهب وكفاءات ومهارات، مما يساعد على تعزيز أداء المصارف وتحقيق الاستخدام الأفضل والامثل للموارد وتعزيز الإستثمار في القطاع المصرفي المحلي. كما تعزز عمليات الإندماج بين البنوك قدرة الأخيرة على توظيف إستثمارات أكبر في إستراتيجيات التحول الرقمي والتي باتت تحظى بأولوية كبيرة لدى البنوك والجهات الرقابية المصرفية والحكومات والشركات والأفراد على السواء. ولعل الظروف الحالية التي

أولويته دعم الطاقة المستدامة وتمويل الشركات الخاصة وتعزيز البنية التحتية البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية يقدم قرضا بقيمة ٣٠ مليون دولار لبنك القاهرة عمان

البنك بشكل أساسي على عمليات التجزئة، فإنه بنك عالمي يقدم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات، بما في ذلك الاقراض للشركات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات.

ويعتبر البنك شريكا للبنك الاوروبي منذ عام ٢٠١٣، عندما تم التوقيع على تسهيل تمويل تجاري بين الطرفين. وتشكل جائحة «كورونا» وتأثيراتها الاقتصادية تحديا غير مسبوق للمناطق التي يستثمر فيها البنك الاوروبي. وقد عزز البنك دعمه بسرعة من خلال برنامج للاستجابة والتعافي لمساعدة الاقتصادات الناشئة الـ ٣٨ التي يستثمر فيها.

ويتوقع البنك تكريس كافة أنشطته لمكافحة الاثر الاقتصادي اللازمة، ويبقى على استعداد لتقديم دعم بقيمة ٢١ مليار يورو خلال الفترة ٢٠٢٠-٢٠٢١.

ومنذ بدء عملياته في الأردن في عام ٢٠١٢، قدم البنك الأوروبي أكثر من ١,٤ مليار يورو لـ ٥٤ مشروعا لاقتصاد البلاد. وتتمثل أولوية البنك في الاردن في دعم الطاقة المستدامة وتمويل الشركات الخاصة وتعزيز اصلاحات البنية التحتية.



كمال البكري
بنك القاهرة عمان

قدم البنك الاوروبي لاعادة الاعمار والتنمية، تعزيزا للاقتصاد الاردني، قرضا يصل الى ٣٠ مليون دولار اميركي لبنك القاهرة عمان ليقوم بإقراض الشركات الخاصة في البلاد.

ويأتي هذا القرض ضمن حزمة التضامن الخاصة بالبنك الاوروبي لمواجهة فيروس «كورونا»، والتي تم انشاؤها لتلبية احتياجات التمويل الفورية قصيرة الأجل للعملاء الحاليين. وتشكل الشركات الصغيرة جزءا مهما من الاقتصاد الاردني ويظل دعمها في هذه الاوقات الصعبة من اولويات البنك الاوروبي.

ولمعالجة الأثر الاقتصادي للجائحة، سيقدم بنك القاهرة عمان هذا التمويل على شكل قروض قصيرة الأجل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

والشركات التي تواجه ضغوطا في السيولة بسبب انخفاض أنشطتها ودوران رأسمالها و/أو ربحيتها.

وبنك القاهرة عمان هو خامس اكبر بنك في الاردن بإجمالي أصول قيمتها ٤,٦ مليار دولار بتاريخ ٣٠ ايلول / سبتمبر ٢٠٢٠. وبينما يركز

حزمة تمويل بقيمة ١٥ مليون دولار من البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية للمؤسسات الفلسطينية



اعلن البنك الاوروبي لاعادة الاعمار والتنمية انه سيدعم المؤسسات الفلسطينية الصغيرة والمتناهية الصغر ورائدات الاعمال من خلال تقديم حزمة تمويل بقيمة ١٥ مليون دولار اميركي الى بنك فلسطين، اكبر بنك في الضفة الغربية وقطاع غزة.

وتعتبر المشاريع المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة العمود الفقري للاقتصاد الفلسطيني، حيث تمثل أكثر من ٩٨ في المئة من الاقتصاد المحلي. ومع ذلك، فإن النساء لا يملكن سوى ربع هذه المشاريع. ومع تفاقم جائحة فيروس «كورونا»، يشكل الحصول الى تمويل عقبه أمام نمو العديد من المشاريع الصغيرة.

وتتضمن الحزمة التي سيقدمها البنك الاوروبي خط ائتمان بقيمة ١٣ مليون دولار للشركات الصغيرة، بما يوفر لها سيولة مهمة للغاية تساعد في التخفيف من تأثير الجائحة. وسيتمكن خط الائتمان هذا بنك فلسطين من تقديم قروض قصيرة الأجل للمؤسسات

المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة التي تواجه ضغوطا في السيولة بسبب انخفاض أنشطتها ودوران رأسمالها نتيجة للأزمة. وفي اطار برنامج المرأة في الاعمال التابع للبنك الاوروبي، سيدعم قرض مخصص بقيمة ٢ مليون دولار - وهو اول قرض من نوعه من مؤسسة مالية دولية في الضفة الغربية وقطاع غزة - أعمالا تقودها النساء.

شركة مواصلات «كروه» توحد جهودها مع QNB لإطلاق خدمات الدفع الإلكتروني في سياراتها

تعاونت شركة مواصلات (كروه)، المزود الرئيسي لخدمات النقل في قطر، مع مجموعة QNB، أكبر مؤسسة مالية في الشرق الأوسط وأفريقيا، لتعزيز خدمات الدفع الإلكتروني عبر الجوال Apple Pay و Google Pay. ويعد إطلاق نظامي Apple Pay و Google Pay، وهي نظم دفع آمنة باستخدام بصمة الوجه Face ID أو بصمة الإصبع Touch ID على أجهزة Apple iOS و Android، بمثابة خطوة هامة للتشجيع على استخدام الدفع الإلكتروني عبر الجوال. وفي الوقت الحالي، سيتمكن العملاء الذين لديهم حسابات مفعلة مسبقاً على آبل باي Apple Pay أو غوغل باي Google Pay من دفع أجرة سيارات التاكسي والليموزين من خلال التطبيق، إلى أن يتم اعتماد الخدمة بالبنوك المحلية أيضاً.



فهد القحطاني
الرئيس التنفيذي لشركة مواصلات



بنك القاهرة عمّان
CairoAmmanBank



مرحبًا، أنا لبيب،
مساعداكم الذكي من
بنك القاهرة عمّان

الآن في خدمتكم
على ماسنجر
بنك القاهرة عمّان
أو موقع cab.jo

LABEEB

ليبيب





د. حسين سعيد

(الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك الاسلامي الاردني)؛

التطورات المتسارعة في الصناعة المصرفية والتكنولوجيا المالية أفرزت تغييرات في بيئة الأعمال

الرئيس التنفيذي للبنك الاسلامي الاردني ومديره العام الدكتور حسين سعيد اعتبر ان التطورات المتسارعة في الصناعة المصرفية والتكنولوجيا المالية أفرزت تغييرات في بيئة الأعمال، الامر الذي يتطلب بذل جهود حثيثة من الجهات الرقابية والاشرفية ليجاد قوانين ناضمة وتشريعات فعالة لمواجهة التحديات، مذكرا بحصد البنك جائزة أقوى بنك اسلامي لخدمات التجزئة في الاردن لعام ٢٠٢٠.

التخفيف من الأعباء والتبعات على الافراد مثل تأجيل تسديد الالتزامات او هيكلتها، وتتم دراسة كل حالة وحسب القطاعات المتضررة والتسهيل عليهم في السداد. وقد سعى مصرفنا للتوسع وتقديم خدمات ومنتجات تمويلية واستثمارية من خلال قنوات الكترونية رقمية للأفراد عبر خدمات إسلامي / موبايل او خدمات إسلامي / انترنت افراد وتم اطلاق خدمة المحافظ الالكترونية (JoMoPay) من خلال تطبيق الموبايل البنكي الخاص. الى جانب تحديث خدمة الانترنت المصرفي الجديد إسلامي - انترنت وتقديمه بخطة جديدة من خلال إضافة العديد من الخدمات للتسهيل على متعاملي البنك من الافراد والشركات لإجراء الكثير من المعاملات من دون الرجوع الى الفرع او مركز الاتصال، بالإضافة الى الخدمات التي كانت متاحة مسبقاً. وعزز مصرفنا من خدماته الرقمية بتوحيد تسميات (القنوات) الخدمات الالكترونية بإضافة كلمة (إسلامي) (Islami) قبل أي خدمة الكترونية يقدمها لتكون للخدمات البنكية الالكترونية علامة خاصة (Brand) يتم اعتمادها وتسهيل على متعاملي البنك الوصول اليها والاستفادة منها مثل خدمة إسلامي انترنت / افراد او شركات، إسلامي - موبايل، إسلامي - رسائل قصيرة، إسلامي - صراف آلي، وإسلامي - ماسنجر للرد الآلي على استفسارات المتعاملين بشكل آلي على صفحة مصرفنا على الفيسبوك.

ولا يزال العمل مستمراً على تطوير وزيادة الخدمات البنكية الرقمية المقدمة للارتقاء بعمل البنك وتميزه في مجال الخدمات المصرفية الرقمية والصيرفة الإسلامية وتلبية احتياجات متعامليه.

وقد حصد مصرفنا جائزة أقوى بنك إسلامي لخدمات التجزئة في الأردن لعام ٢٠٢٠ من جوائز الخدمات المصرفية الإسلامية للأفراد (IRBA) التي تقدمها مؤسسة «كامبريدج أي أف انا لا تيكا»، وذلك تقديراً وتكريماً لمصرفنا لالتزامه الكبير ومساهمته الفاعلة في مجال تقديم الخدمات والمنتجات التمويلية للأفراد.

استراتيجية مستقبلية

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدها للسنوات المقبلة؟

- ستركز الاستراتيجية المستقبلية لمصرفنا على الإسراع بتطبيق المشاريع الاستراتيجية المتعلقة بالاهتمام بالتكنولوجيا وتعزيز التوسع بالخدمات والقنوات المصرفية الرقمية Digital Banking وتخفيض الأعمال الورقية، وتعزيز العمل عن بُعد وبأعلى درجة ممكنة من الكفاءة وفقاً لأفضل معايير إدارة المخاطر، وتطوير واستحداث عدد من الأنظمة والتطبيقات البنكية المتطورة والتي توصل لتلبية احتياجات المتعاملين بكل سهولة وامن وفي كل الأوقات، الى جانب الإسراع في التطبيق والانتشار الجغرافي بافتتاح الفروع / الزوايا الرقمية Digital Branch / Comer لتقديم الخدمات المصرفية باستخدام التكنولوجيا من دون الحاجة الى التعامل مع موظفي البنك، والتي ستعزز من الخدمات المصرفية الرقمية وستغير بشكل أساسي التجربة المصرفية وتحقق مبدأ الشمول المالي للوصول الى مختلف شرائح المجتمع والسعي المستمر لتحسين نوعية الموجودات وادارة المخاطر ومراقبة الامتثال، والاستمرار في تأدية الدور الاجتماعي لمصرفنا بمختلف المجالات. ■

■ كيف كانت تأثيرات جائحة «كورونا» على أعمال المصارف العربية بشكل عام ومصرفكم بشكل خاص وكيف تمكنتم من التعامل معها؟

- ان تأثيرات جائحة «كورونا» على أعمال المصارف العربية بشكل عام أدت الى حالة من عدم اليقين، بالإضافة الى الظروف والأوضاع الاقتصادية في العديد من الدول العربية، أدت الى تراجع اقتصادي وضرر على كثير من القطاعات، وذلك نتيجة للتحديات التي نتجت عن الاغلاقات والإجراءات الاحترازية لمواجهة تداعيات جائحة «كورونا»، ولكن في ضوء القرارات المتخذة وتضافر جهود القطاعين العام والخاص للتخفيف من الإجراءات الاحترازية التي اتخذتها الدول العربية مع الاعتماد على الاقتصاد الرقمي، عززنا من الدور المهم للقطاع المصرفي الذي ساهم في إيجاد افضل الحلول الاقتصادية والاجتماعية لمواجهة تأثيرات جائحة «كورونا».

اما بالنسبة لتجربة مصرفنا في التعامل مع الجائحة فقد استمر مصرفنا بتقديم الخدمات المصرفية للمتعاملين ودون انقطاع من خلال قنوات مصرفنا الرقمية (الموبايل المصرفي والانترنت المصرفي) ومركز الاتصال لخدمة العملاء، كما تمت تهيئة الظروف الفنية المناسبة لموظفينا للعمل عن بُعد، والذي عزز من الخدمات المصرفية الرقمية لمصرفنا واستمر بالتواصل مع متعامليه ودون توقف، كما ساند وساعد مصرفنا المتعاملين في القطاعات المتضررة من افراد وشركات وحسب التعليمات والتوجيهات الصادرة عن البنك المركزي الأردني بالخصوص.

قوانين وتشريعات لمواجهة التحديات

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الأعوام الماضية؟

- ان التطورات المتسارعة في الصناعة المصرفية والتكنولوجيا المالية أفرزت تغييرات في بيئة الأعمال، بالإضافة الى التغييرات والمتطلبات للجهات الإشرافية والرقابية وفرضت تحديات كبيرة على القطاع المصرفي منها المخاطر الاستراتيجية والتشغيلية والالكترونية ومخاطر عدم الامتثال وتحديات الأمن السيبراني، الأمر الذي يتطلب بذل جهود حثيثة من الجهات الرقابية والإشرافية لإيجاد قوانين ناضمة وتشريعات فعالة لمواجهة هذه التحديات وغيرها من التحديات التي من الممكن ان تطرأ. بالإضافة الى التحديات في عمليات التحول الرقمي وتلبية تنوع الاحتياجات الجديدة للمتعاملين وتوجههم نحو الخدمات الالكترونية، وخصوصاً في ظل جائحة «كورونا».

أقوى بنك اسلامي لخدمات التجزئة في الأردن

■ تآثر قطاع التجزئة المصرفية كثيراً خلال العام ٢٠٢٠ مع انتشار فيروس «كورونا»، فما هي خطط البنك بشأنه وماذا عن ابرز المنتجات الجديدة والخدمات المصرفية التكنولوجية التي يستهدف البنك اطلاقها؟

- تآثر قطاع التجزئة «تمويل الافراد» سلباً بتبعات جائحة «كورونا» التي تسببت بأضرار اقتصادية لحقت بالعديد من القطاعات العاملة وتمثل الضرر الذي لحق بالأفراد من خلال فقد وظائفهم او خفض دخلهم الشهري، وقد اتخذ مصرفنا العديد من الإجراءات وبالتوافق مع تعليمات الجهات الحكومية والبنك المركزي الأردني في



Banque of Excellence

Our mission at Banque Saudi Fransi is to be the bank of choice in delivering excellence in everything we do for our Corporate and Individual Clients.

We realize and appreciate the responsibility placed on us and we are proud to be associated with our Clients' businesses that contributed positively to their success.



د. محمد أبو حمور

(رئيس مجلس ادارة بنك صفوة الاسلامي SAFWA ISLAMIC BANK - الاردن)؛

الشفافية والتحول نحو أفضل استخدام للتكنولوجيا الرقمية أبرز تحديات البنوك الاردنية

رئيس مجلس ادارة بنك صفوة الاسلامي SAFWA ISLAMIC BANK الدكتور محمد أبو حمور أكد مواكبته التحديات التي فرضتها أزمة «كورونا» من خلال اتخاذ اجراءات احترازية تمثلت في الاستجابة لتوجهات البنك المركزي والدولة الاردنية، واجدا انه من الانسب التفكير بالتكنولوجيا الرقمية كوسيلة لتوسيع الاعمال وزيادة القدرة على تقديم خدمات نوعية.

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الاعوام الماضية؟
- ترتبط التحديات عادة بالدور الذي تؤديه المؤسسة وبالظروف التي تحدد طبيعة وحجم هذا الدور، والجهاز المصرفي يحظى بأهمية كبيرة على مختلف الأصعدة، بما في ذلك الحفاظ على الاستقرار المالي والنقدي وتوفير الاحتياجات التمويلية للأفراد والقطاعات الاقتصادية على السواء، وهناك جملة من التحديات التي تواجه البنوك بمختلف انماطها ومن أبرزها الشفافية، فمن يودع أمواله لدى بنك ما أو من يمول مشروعاً من خلال البنك، يحتاج الى جهة موثوقة يستطيع التعامل معها بارتياح ودون قلق خاصة في أوقات الازمات، وهذا يركز الى حد بعيد على معايير الشفافية والنزاهة التي يتمتع بها المصرف، كما انه لا بد من مواكبة التطورات التكنولوجية التي تتيح تقديم الخدمات ببسر وسهولة ودون تعقيدات مع الحفاظ في الوقت نفسه على الانضباط والالتزام بالتشريعات والقواعد المهنية وبما يتيح الاستفادة من الفرص المتاحة، فالיום كما نعلم أصبحت التكنولوجيا عنصراً أساسياً في حياة الانسان المعاصر، ما يعني ضرورة الاستجابة لهذا الوضع مع الحفاظ على خصوصية وامن المتعاملين. وهذا يتطلب توفر بنية تكنولوجية ملائمة وقادرة على التطور ومواكبة المستجدات، إضافة لذلك نلاحظ اليوم ان المنافسة أصبحت تأخذ ابعاداً دراماتيكية، فالمصارف لم تعد تتنافس في ما بينها فقط بل ظهرت جهات وشركات تسهل الدفع الالكتروني والمعاملات المالية عبر الشبكة العنكبوتية وتقوم بأدوار كانت سابقاً مقتصرة على البنوك.

كما ان هناك تحديات تتعلق بطبيعة الايدي العاملة المطلوبة للبنوك بما يتناسب مع المستجدات التكنولوجية، بما في ذلك توظيف الذكاء الاصطناعي للقيام بالعديد من الوظائف التقليدية، لذلك فإن التحول نحو أفضل استخدام للتكنولوجيا الرقمية يمثل تحدياً أساسياً ومستمراً. وقد أظهرت الجائحة أهمية البنية التكنولوجية القادرة على التعامل مع ظروف الاغلاق والتباعد الاجتماعي وأهمية ذلك في استدامة الاعمال والحفاظ على العملاء وتلبية مطالبهم وتقديم الخدمات الملائمة لهم.

تقديم أفضل الخدمات الاسلامية

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

- من الواضح ان عام ٢٠٢٠ كان استثنائياً بكل المعايير، وخلال السنوات المقبلة سنبقى حريصين على مزيد من التطور لتحقيق رؤيتنا المتمثلة في ريادة العمل المصرفي الإسلامي لخدمة مختلف أطياف المجتمع عبر تقديم خدمات متميزة ومبتكرة نابعة من مبادئ الدين الإسلامي الحنيف تهدف الى بناء شراكة دائمة وتحقيق أفضل منفعة لجميع الأطراف، وسنبقى متمسكين بمبادئ الإبداع والابتكار وتمييز أنفسنا كمؤسسة مالية رائدة من خلال الجمع بين القيم الإسلامية الحقيقية مع أحدث التقنيات العالمية والمنتجات والخدمات المبتكرة، وبالتالي تقديم أفضل الخدمات المصرفية الإسلامية العصرية، كما سوف نواصل استكشاف فرص توسيع الاعمال واستحداث الأدوات الاستثمارية الشرعية التي تلبى متطلبات زبائننا، ونحن في بنك صفوة نتطلع للحداثة التي تكفل لنا البقاء أوفياء لجذورنا وقيمنا وتقاليدينا وبعيداً ندمج التراث بالتقدم، والالتزام بالمرونة لنجعل من تعاملاتنا المصرفية خبرة فريدة وتجربة متميزة. ■



■ ما كانت تأثيرات جائحة «كورونا» على أعمال المصارف العربية عموماً ومصرفكم خصوصاً، وكيف تمكنت من التعامل معها؟
- تمثل جائحة «كورونا» واحدة من أخطر التحديات التي تواجه الاقتصاد العالمي، فكما هو معلوم تأثرت مختلف القطاعات الاقتصادية بالتداعيات المترتبة على هذه الجائحة بما في ذلك السياحة وتحويلات العاملين والصناعة والتجارة وحتى الزراعة، وحصل ما يمكن ان نطلق عليه اختلالاً في جانبي العرض والطلب، ونتيجة لذلك تأثرت التدفقات النقدية للمصارف عموماً، وترافق ذلك بانخفاض أسعار النفط ما زاد من المصاعب التي تواجه المصارف والقطاعات الاقتصادية في الدول العربية عموماً، وارتفعت احتمالات تعثر العملاء الافراد منهم والشركات، وفي هذا الاطار لا بد ان نشير الى ان الحكومات والمصارف المركزية قامت باتخاذ عدد من الإجراءات الطارئة لتقليص الآثار السلبية الناجمة عن تداعيات الجائحة وبما يساهم في الحفاظ على سلامة ومتانة القطاع المصرفي الذي يمثل عصب الاقتصاد ومن خلاله يمكن تيسير إجراءات التعافي ومواجهة التبعات وتقليص عمقها ومداهما الزمني، وبما يساهم في الحفاظ على استمرارية نشاط الافراد والاعمال بمختلف أنواعها وحمايتها وحمايتها من التعثر، وتضمنت هذه الإجراءات ضخ سيولة إضافية وتقليص متطلبات الاحتياطي الإلزامي وإطلاق مبادرات لدعم بعض القطاعات الأشد تأثراً، وكذلك تأجيل بعض الأقساط لتمكين المدينين من التألم مع المستجدات وتخفيف كلفة التمويل.

ولا شك بأن كل هذه التطورات والتي وصلت الى تحقيق انكماش اقتصادي في أغلب دول العالم انعكست بشكل أو بآخر على أعمال البنوك التي عانت من ضغوط كبيرة في جانب السيولة ودفعها الى رفع المخصصات لمواجهة الديون المتعثرة مما خفض الأرباح بشكل واضح خلال العام ٢٠٢٠، وهذا التأثير قد يستمر خلال العام ٢٠٢١ أيضاً، ومن المؤكد ان البنوك الإسلامية لم تكن في معزل عن هذه التأثيرات خاصة وان اغلب تعاملاتها متعلقة بالاقتصاد الحقيقي الذي عانى بشدة جراء الجائحة، ولكن لا بد من ملاحظة ان الحزم التحفيزية والجاهزية التكنولوجية كان لها دور مهم في تقليص الآثار السلبية، وأدت البنوك دوراً أساسياً في مواجهة آثار الجائحة باعتبار انها الجهات التي تعمل على تماس مباشر من أنشطة الأعمال المختلفة وتوفر لها السيولة اللازمة لمواصلة العمل وتحقيق التعافي. ومن المتوقع ان تظهر النتائج الفعلية لهذه الجائحة على مجمل البنوك العربية في تقارير المؤسسات العربية ذات العلاقة مثل اتحاد المصارف وصندوق النقد العربي بعد ظهور الحسابات الختامية في نهاية العام ٢٠٢٠.

ونحن في بنك صفوة الإسلامي، استطعنا ان نواكب التحديات التي فرضتها أزمة «كورونا» من خلال اتخاذ اجراءات احترازية تمثلت أولاً في الاستجابة لتوجهات البنك المركزي والدولة الأردنية ثم من خلال التعامل بوعي مع قروض المؤسسات والافراد المحتمل تخلفهم عن السداد وذلك برفع قيمة المخصصات لهذه الغاية من باب الاحتياط لاي خسائر قد تتجم عن ذلك، كما عملنا على السعي لتوسيع شبكة الزبائن والمستفيدين من التمويل وفق الضوابط المرعية، وأثبتت قدراتنا التكنولوجية امكانياتها على تلبية الخدمات الالكترونية لعملائنا. وقد قمنا بفتح فروع جديدة للبنك خلال ٢٠٢٠. ورغم كل هذه الظروف الصعبة، تمكنا والحمد لله خلال ٢٠٢٠ من المحافظة على مستوى الأرباح التي حققناها خلال ٢٠١٩ دون تراجع، علماً بان ارباح البنوك عموماً تراجعت بسبب جائحة الـ «كورونا».



INTERSECTION
Terrace



برج الحمام
Bouj Al Hamam
Traditional Cuisine

Cinco De Mayo
MODERN MEXICAN

Soba
sushi bar

indu



SPA
INTERCONTINENTAL

INTERCONTINENTAL JORDAN A TIMELESS ICON OF LUXURY AND SERVICE IN AMMAN

This 440 bedroom five star hotel, adorned with elegant style and décor, is situated in the heart of many cultural and historical attractions of the old city. Nestled on the slopes of one of the seven hills of Amman and within a short walking distance from the downtown epicenter we have held our prideful place for 58 years. Suited for both business and leisure we offer a large variety of Food and Beverage experiences. Including over 4000m² of event space. Each Restaurant outlet delivers a unique and authentic tribute to gastronomy by blending world class cuisine with local flavours and hospitality.

Live the InterContinental® life.

- AMMAN
- CAIRO
- MUSCAT
- JEDDAH
- DUBAI
- TOKYO
- OSAKA
- BANGKOK
- HANOI
- SINGAPORE
- SYDNEY
- MELBOURNE
- BALI
- TAHITI





محمود الشوا (المدير العام لبنك فلسطين):

العمل المصرفي يسير نحو الرقمنة وأزمة «كورونا» سرت من تطبيق وتنفيذ الخدمات الإلكترونية

يؤكد المدير العام لبنك فلسطين محمود الشوا، ان بنك فلسطين عمل على التخفيف من اثار الازمة الناتجة عن جائحة «كورونا» عبر اعادة الجدولة والهيكلية للقروض والإنخراط في برامج استدامة. كما واطلق حملة وطنية بهدف التوعية حول سبل الوقاية من عدوى الفيروس. ويشير الى أن الازمة كانت بمثابة الفرصة من أجل تطوير منصاتنا الإلكترونية ونشرها وفرصة أيضاً لتسويقها، لافتاً الى الايجابيات التي يحملها الاستحواذ والاندماج على المصارف التي تشارك فيها، فضلاً عن اعتماد الرقمنة كاستراتيجية مهمة في السنوات القادمة. ومن المنطلق الاجتماعي ساهم البنك في توفير الموارد المالية لدعم شبكة الامان الاجتماعي للشرائح المتضررة من هذا الوباء.

لطلبنا لتعزيز الموارد المالية لدعم القطاع الصحي الفلسطيني في هذه الفترة الحرجة. لقد أثمرت هذه الجهود، من خلال تبرع رجال أعمال مغتربين في تشييلدي لدعم مستشفيات القدس الشرقية بشكل خاص، وجميع المستشفيات الفلسطينية بشكل عام وذلك من خلال تقديم الأجهزة والمستلزمات الطبية لعلاج المصابين بـ «كورونا».

حملة إعلامية كبيرة للتوعية والحد من الإصابة بعدوى «كورونا»

وتكريساً لمسؤوليته الاجتماعية، باشر بنك فلسطين بإطلاق حملة بالشراكة مع وزارة الصحة الفلسطينية، ومنظمة الصحة العالمية، واليونيسف، والوكالة الفلسطينية للتعاون الدولي «بيكا» التابعة لوزارة الخارجية، بهدف التوعية حول سبل الوقاية من عدوى الفيروس. ونفذت الحملة العديد من الانشطة التوعوية عبر الوسائط والقنوات الإعلامية. وما زالت هذه الحملة تركز على أهمية الالتزام بتعليمات وزارة الصحة الفلسطينية وخطة الطوارئ الحكومية، وقد بلغ عدد متابعيها داخل فلسطين وخارجها ما يزيد عن ١٠ مليون متابع.

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الأعوام الماضية؟

– بالإضافة الى تحدي الجائحة في فلسطين، كانت الظروف السياسية من أهم التحديات التي كان يجب على البنوك التفكير بجديتها في كيفية تجاوزها. وتم ذلك عبر الإلتزام بالقرارات والتعليمات التي أصدرتها سلطة النقد الفلسطينية والتعاون معها ومع عملاء البنك، ودعمهم للتمكن من مواجهة التحديات في هذه المرحلة، عبر تأجيل أقساط القروض المستحقة، وتقديم التمويل اللازم للمشاريع الصغيرة لتجاوز الأزمة المالية بسبب عدم استلام السلطة لأموال الضرائب من الجانب الآخر. كما كانت جائحة «كورونا» إحدى أهم التحديات التي واجهناها خلال العام الماضي، والحمد لله، مرت بتأثيرات نعتبرها أقل الخسائر التي من الممكن أن تحدث.

خطوات عملية لمواجهة التحديات الكبيرة

■ مع تنامي الإعتماد على التكنولوجيا في ظل جائحة «كورونا»، ماذا كانت خططكم لذلك؟

– بالرغم من أن جائحة «كورونا» كانت تحمل لنا تحديات كبيرة على جميع الأصعدة الاقتصادية والصحية، إلا أنها كانت بالنسبة لنا فرصة من أجل تطوير منصاتنا الإلكترونية ونشرها، وفرصة أيضاً لتسويقها، حيث أطلق بنك فلسطين خلال الجائحة حملة كبيرة لتشجيع عملائه على استخدام الخدمات الإلكترونية بدلاً من زيارة الفروع في ظل حالة الطوارئ التي تسود البلاد وتعليمات وزارة الصحة والجهات المختصة بضرورة التباعد الجسدي، حيث منحت الحملة مستخدمي تطبيق بنكي والإنترنت البنكي جوائز مالية مجزية. كما قدم البنك لكل عملية أو حركة يتم تنفيذها عبر المنصات الإلكترونية التابعة

■ ما هي تأثيرات جائحة «كورونا» على عمل المصارف في فلسطين وكيف تمكنتم من التعامل معها؟

– عاشت المنطقة العربية والعالم في العام الماضي ظروفاً اقتصادية صعبة في ظل تفشي جائحة «كورونا»، ولكن فلسطين عاشت هذه الظروف بطريقة استثنائية وأكثر صعوبة، حيث انقطعت رواتب العاملين في الوظيفة الرسمية لأكثر من سبعة أشهر، وكذلك انحسر الدعم الخارجي للسلطة الفلسطينية بنسبة كبيرة. بالإضافة الى توقف عجلة الإنتاج والتصدير، وتضرر مئات الآلاف من العاملين في القطاعات الاقتصادية المختلفة بسبب تفشي فيروس «كورونا». وقد ألقى كل ذلك بظلاله على عمل البنوك الفلسطينية عموماً وبنك فلسطين خصوصاً، وذلك عبر تعثر بعض المقترضين عن التسديد سواء من القطاع الحكومي أو القطاع الخاص، وتأثر قطاعات مهمة مثل السياحة، ما أدى إلى زيادة «المخصصات» في النتائج المالية الدورية للعام ٢٠٢٠.

الإل أن البنك – وبرغم تلك الظروف – عمل بشكل متواصل على دعم القطاعات الإنتاجية المختلفة للاستمرار في أعمالها، حيث قام بدراسة أفضل السبل لتوفير الموارد المالية للحكومة للحوول دون تأثر الموظفين في الوظيفة العمومية. كما عمل على التخفيف من آثار الأزمة عبر تخفيف القيود المفروضة على التمويل والتطوير لدى القطاعات الإنتاجية، عبر إعادة الجدولة والهيكلية للقروض والإنخراط في برنامج استدامة لإقراض الشركات الصغيرة المتأثرة بجائحة «كورونا».

وعلى مستوى جهوده لمكافحة الوباء جنباً الى جنب مع جهود الحكومة الفلسطينية، قام البنك بالمساهمة في توفير الموارد المالية لدعم شبكة الأمان الاجتماعي للشرائح المتضررة من هذا الوباء. كما قدمت مجموعة بنك فلسطين، التي تضم (بنك فلسطين، البنك الإسلامي العربي، شركة PalPay، شركة الوساطة) مبلغ وصل الى حوالي ٨ مليون شيكل (ما يساوي ٢,٣ مليون دولار) عبر صندوق وقفه عز ومن خلال بعض مؤسسات المجتمع المدني للمساهمة في دعم جهود الحكومة. وعمل على حشد الأموال من الفلسطينيين المغتربين خارج الوطن، فضلاً عن مساهمة موظفات وموظفي المجموعة بأجرة يوم عمل لتنسجم هذه المساهمات مع تعليمات سلطة النقد الفلسطينية، بتوجيه موازنات المسؤولية الاجتماعية لمساندة الحكومة في جهودها لمكافحة انتشار هذه الجائحة. كما قام بنك فلسطين بالتبرع بـ ١٤٠٠ كمائة من نوع N95 لوزارة الصحة و ٥٠٠ كمائة للجنة الطوارئ العليا في محافظة رام الله والبيرة.

وقد قامت مجموعة بنك فلسطين ومنذ اللحظات الأولى لإعلان حالة الطوارئ بتكثيف اتصالاتها مع المغتربين والمساهمين والمستثمرين ضمن شبكة علاقاتها القوية المنتشرة في مختلف دول العالم ومن خلال المكاتب التمثيلية، وخصوصاً مكتبنا التمثيلي في «سانتياغو» بالعاصمة التشيلية، والذي استجاب

المصرفي ويعمل على تعزيز متانته، وزيادة استقراره في الدولة. وقد تساهم عمليات الإستحواذ والإندماج في حماية الكيانات الصغيرة من التقت والإضمحلال وفقدان وظائف كثيرة، وهو ما يعود بالضرر على الاقتصاد الوطني ككل. علماً بأن عمليات الإندماج للشركات والبنوك الصغيرة، أو السماح بالإستحواذ عليها من قبل المؤسسات والكيانات المالية الكبيرة، تكون هي الخيار الأخير للمؤسسات الصغيرة لحماية نفسها من الغرق أو التلاشي. وقد كان للبنك تجربة عندما تمت عملية اندماج البنك التجاري الفلسطيني مع بنك فلسطين والتي أدت الى زيادة في الأرقام البيانية للبنك في كل المجالات؛ لا سيما الودائع والتسهيلات وغيرها الكثير، وزاد من رقة الخدمات جغرافياً واستقدام طاقات بشرية جديدة.

■ ما استراتيجيتكم القادمة؟

– نرى بأن مستقبل العمل المصرفي يسير نحو الرقمنة كأحد أهم الركائز، ومن هنا جعلنا الرقمنة من أهم الاستراتيجيات التي تم اعتمادها للسنوات القادمة، حيث أن تنفيذ هذه الاستراتيجية سينعكس على المنتجات المقدمة. ومن ذلك، سنعمل على تعزيز خدمات الموبايل والانترنت البنكي لتمكين عملائنا على اختلاف شرائحهم من تنفيذ كافة معاملاتهم البنكية عبر هذه المنصات دون الحاجة الى زيارة الفروع والمكاتب. حيث نطمح للوصول الى مرحلة يتم فيها توظيف الفروع والمكاتب لتقديم المشورة المالية والترويج للخدمات والمنتجات المصرفية. وهذا يحتم علينا جميعاً تشجيع عملائنا على استخدام الموبايل والانترنت البنكي لتحقيق هذا الهدف. وقد أظهرت الجائحة الأخيرة جائحة «كورونا» أهمية الاسراع في تطبيق وتنفيذ الخدمات الالكترونية، وسيكون عبر تطوير الأدوات والإجراءات والسياسات، والأنظمة المصرفية لإحداث نقلة نوعية والارتقاء بمستوى الخدمات المقدمة لعملائنا وتنفيذها بالأداء الأفضل. بالإضافة الى ذلك، فسيتم الحفاظ على منظومة القيم التي تبناها البنك نحو تمكين المرأة والشباب والريادة والحفاظ على البيئة، وتعزيز الاستدامة والشمول المالي والنهوض بالممارسات الفضلى في الحوكمة والمجتمع. ■

الاندماج يساهم في مواجهة التحديات المستقبلية والمستجدة

للبنك مبلغاً مالياً لدعم جهود الحكومة ووزارة الصحة لمكافحة تفشي مرض «كوفيد-19» الناتج عن فيروس «كورونا»، حيث زادت نسبة استخدام القنوات الإلكترونية بنسبة ١٤٠ في المئة. وقد نفذت هذه الحملة تحت عنوان «بنكي من بيتي»، الذي يلبي احتياجات عملائنا من الخدمات المصرفية اليومية، علماً بأن تطبيق بنكي هو تطبيق آمن وشامل تم تصميمه خصيصاً لتلبية مجموعة كبيرة من الخدمات البنكية دون الحاجة لزيارة البنك، حيث عززت الحملة من جهود التوعية والحفاظ على السلامة العامة بالبقاء في البيوت دون الخروج وزيارة الفروع والإحتشاد لوجود مخاطر عالية تبعاً لتعليمات الوقاية الصادرة عن الجهات المختصة. وتأتي هذه الجهود جنباً إلى جنب مع الخطوات التي اتخذها البنك للتخفيف من حجم الطلب على زيارة الفروع ومباني البنك من جانب العملاء في ظل جائحة «كورونا»، حيث طور البنك مجموعة من قنوات الإتصال مع العملاء للتواصل معهم وتقديم الخدمات دون الحاجة للتنقل من مكان لآخر، والتي من بينها خدمة (IVR) خدمة البنك الناطق، وخدمة USSD لإجراء المعاملات البنكية لأجهزة الموبايل غير الذكية، كما عمل البنك على فتح قناة رسمية للتواصل مع العملاء عبر تطبيق WhatsApp. هذا بالإضافة الى مركز استعلامات بنك فلسطين الذي يتيح للعملاء التواصل مع البنك عبر الاتصال على رقم مجاني لطلب أو إلغاء أي خدمة أو للاستعلام عن أي حركة.

الدمج والإستحواذ مفيد للقطاع

■ ما رأيكم بعمليات الدمج والإستحواذ بين المصارف العربية؟

– عمليات الإندماج والإستحواذ هي عمليات تعود بالإيجابية والنفعة على الجهاز المصرفي لأي دولة، لأن الإندماج يعني اتحاد مؤسستين في مؤسسة واحدة لتحقيق أهدافها، ويعني دمج كوادر المؤسستين لتشكيل خبرات متنوعة وقوية، ما يعني نمو المؤسسة وتطويرها نحو الأفضل وزيادة حجمها وتوسيع نشاطها، واكتسابها أسواقاً جديدة وزيادة قدرتها على المنافسة، وتحقيق مزيد من الأرباح. وكل ذلك يصب في تطوير الجهاز

مجموعة بنك فلسطين تعين معاوية القواسمي مديراً عاماً لشركة PalPay

معاوية القواسمي: العام ٢٠٢١ سيشكل مرحلة مهمة في عادات المواطنين عبر التحول من استخدام النقد إلى الدفع الإلكتروني

الإنجازات التي تحققت سابقاً، واستمرار عمليات التطوير لتحقيق نقلة نوعية في أعمال الشركة عبر الاستفادة من الخبرات الفلسطينية في الشركة لتحسين الأنظمة والحلول التكنولوجية.

وأوضح القواسمي أن العام ٢٠٢١ سيشكل مرحلة مهمة في عادات المواطنين عبر التحول من استخدام النقد إلى الدفع الإلكتروني، خصوصاً عبر استخدام تطبيق المحفظة الإلكترونية، كما ستفتح مجالات واسعة للأشخاص غير البنكيين وستساعدهم في ازدهار أعمالهم والحصول على منافع كبيرة وجديدة من نوعها، وحثماً ستوفر عليهم الوقت والجهد والتكلفة.

وكانت آخر إنجازات الشركة نهاية العام الماضي إطلاق أول محفظة إلكترونية «بال بي محفظتي»، وهي عبارة عن منظومة دفع متكاملة على شكل تطبيق على أجهزة الهواتف الذكية يهدف إلى توفير مجموعة من خدمات الدفع الإلكترونية لجميع أفراد المجتمع من دون الحاجة إلى فتح حساب بنكي.



عين مجلس إدارة شركة PalPay لحلول الدفع الإلكتروني، إحدى شركات مجموعة بنك فلسطين، معاوية القواسمي مديراً عاماً للشركة، على أن يباشر مهام منصبه، خلفاً للمهندس إيباد قمصية.

وبهذه المناسبة، عبر مجلس إدارة الشركة عن جليل شكره وتقديره للجهود التي بذلها قمصية ومساهمته الكبيرة في تأسيس أول شركة تكنولوجيا مالية عصرية مع بنك فلسطين وفي تطويره أنظمة وأدوات عصرية وحديثة لاقت إقبالاً من الشركات والأفراد للإستفادة من خدماتها.

ويأتي تعيين القواسمي مع دخول الشركة في العشرية الثانية على تأسيسها والتي قامت خلال عشرينيتها الأولى بتطوير خدمات دفع عالية الجودة أثبتت قدرتها ولاقت استحساناً من جميع فئات المجتمع الفلسطيني.

وعبر القواسمي عن تقديره لرئيس وأعضاء مجلس إدارة PalPay على الثقة الغالية باختياره مديراً عاماً للشركة، مؤكداً على أنه سيعمل على مراعاة



صلاح هدمي (الرئيس التنفيذي لبنك القدس QUDS BANK):

استمرينا بفضل التحول الرقمي في خدمة عملائنا وإتمام جميع أعمالنا المصرفية برغم الجائحة

نمت أعمال بنك القدس QUDS BANK ليصبح اليوم من أبرز وأهم المؤسسات المصرفية في فلسطين، إذ يقدم للسوق الفلسطينية حزمة متكاملة من الخدمات المصرفية والإستثمارية والحلول التجارية المصممة لتلبية متطلبات العملاء من الشركات والأفراد على السواء والمشاركة في دعم الاقتصاد الوطني. ويعود الفضل لنجاح البنك وتطوره إلى مهنيته العالية في تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات والمنتجات المصرفية المبتكرة، مع حرصه على توظيف قاعدة رأس المال القوية والخبرة العريقة للقيام بدور متميز في مجال التمويل.

الرئيس التنفيذي للبنك صلاح هدمي أكد استمرار البنك في خدمة عملائه برغم جائحة «كوفيد-١٩»، وذلك من خلال الوسائل التكنولوجية والتطبيقات الذكية المعتمدة، مذكراً بأن بنك القدس من أوائل البنوك التي اعتمدت سلسلة الكتل Blockchain في فلسطين، واصفاً تجربة الاستحواذ بالنجاح وذات إيجابيات أهمها تقوية مراكز البنوك وزيادة قدرتها على خدمة عملائها.

نحن من أوائل البنوك الفلسطينية التي اعتمدت تقنية سلسلة الكتل Blockchain

كان للبنك تجربة مع الاستحواذ على بنك فلسطين الدولي وفروع البنك الاردني الكويتي في فلسطين، وهذه التجارب أثبتت قدرة بنك القدس على استيعاب محفظة أخرى وموظفي بنك آخر دون أي مشاكل. وتكمن أهمية الاستحواذ في القدرة على تقديم أفضل الخدمات لعملاء البنوك التي تم الاستحواذ عليها وهنا تظهر أهمية هذه الصفقة. كما وهناك العديد من إيجابيات عمليات الإستحواذ وأهمها تقوية المركز المالي للبنوك وزيادة قدرتها على خدمة عملائها بشكل أفضل ومساعدة الاقتصاد الوطني من خلال رفد مشاريع جديدة.

جاهزون للتحديات

■ إلى أي مدى أنتم متفائلون للعام ٢٠٢١، وهل لديكم تصور للقطاع المصرفي الفلسطيني للعام المقبل؟

– ننظر دائماً إلى إيجابيات ما يدور من حولنا واقتناص الفرص المتاحة والتصدي للتحديات. وبرغم سلبيات العام ٢٠٢٠ هناك العديد من الإيجابيات التي سنعمل على تبنيها. أما بالنسبة للعام الجديد، فنحن جاهزون للتحديات التي سيجملها كوننا محصنين ونجحنا في امتصاص الصدمات وبمرونة تامة، وتمكنا من الاستمرار في أعمالنا وحافظنا على الحقوق المالية لجميع الموظفين في القطاع المصرفي.

والأهم أن اقتصاد فلسطين رغم صغره تمكن من النهوض مجدداً، على أمل أن يكون العام الجديد أفضل من العام الماضي على المستويات كافة. والجدير ذكره أننا سننتقل إلى المبنى الجديد للبنك في نهاية العام ٢٠٢٢ وسيكون علامة فارقة في فلسطين. ■

صدد تجهيزه لخدمة العملاء إلكترونياً من دون الحاجة إلى موظفين. ومن المتوقع بعد ستة أشهر ان يبدأ هذا المكتب بالعمل ويوفر مختلف أنواع الخدمات مثل طباعة الشيكات والبطاقات الالكترونية، بالإضافة إلى إمكانية التواصل مع البنك عبر مكالمة مصورة. ومستقبلاً من المتوقع زيادة عدد هذه الفروع الرقمية بناءً على نسبة الطلب عليها، مع العلم أن عملية تأسيس مثل هذه الفروع مكلفة جداً.

■ هل يوفر بنك القدس خدمات فريدة من نوعها ومواكبة لمطالبات التكنولوجيا والتحول الرقمي؟

– نعد من أوائل البنوك في فلسطين التي قدمت خدمة «القدس فوري» التي توفر إمكانية تحويل الأموال فوراً بين عملاء بنك القدس في فلسطين وعملاء البنك الأردني الكويتي في الأردن على مدار الساعة، وتمتاز الخدمة بأعلى معايير السرعة والأمان نظراً لتمرير الدفعة من خلال شبكة سلسلة الكتل Blockchain الآمنة والتي تضمن سرعة إرسال الأموال وتسليمها للمستفيد فوراً. ونحن مستمرين في تطوير هذه الخدمة من خلال التواصل وعقد اتفاقيات مع بنوك أخرى في المستقبل.

قدرة على الاستحواذ

■ يشهد القطاع المصرفي عمليات اندماج، بم تعلقون وهل لديكم النية للدخول في عمليات استحواذ جديدة؟

تجربتنا في الاستحواذ ناجحة وجاهزون لمواجهة التحديات

■ كيف تقيّمون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على القطاع المصرفي وتحديداً بنك القدس؟

– تعد ٢٠٢٠ من السنوات الصعبة على اقتصادات دول العالم ككل ورغم ذلك ظهر العديد من الفرص التي يمكن ان نبتناها في بنك القدس مستقبلاً بعد جائحة «كوفيد-١٩» وثمة رسائل استقيناها من تجاربنا يجب التعلم منها.

ومن الآثار السلبية للجائحة فقدان العديد من الاشخاص لوظائفهم الأمر الذي أدى إلى زيادة معدلات البطالة، إلى جانب عدم جهوزية الحكومات والقطاعات لمثل هذا النوع من الأزمات. أما في ما يتعلق بالشق الإيجابي، فتمكنا بفضل التكنولوجيا والتطبيقات الذكية من العمل عن بعد والاستمرار في خدمة العملاء وإتمام جميع الأعمال المصرفية، في حين أن هذه الجائحة علمتنا الكثير فمن خلالها سلطنا الضوء وأعدنا تقييم موقعنا الحالي والخطوات التي من الضروري اتخاذها، بالإضافة إلى إعادة ترتيب الأولويات التي اختلفت ما بعد الجائحة.

فروع رقمية

■ تشهد المنطقة افتتاح لعدد من الفروع المصرفية الرقمية، هل هناك صعوبة في تحقيق هذا الأمر في السوق الفلسطينية؟

– التحول الرقمي هو قرار استراتيجي لبنك القدس، ونعمل على إعادة توزيع الموظفين داخل البنك لغرض خدمة أهداف عملية التحول الرقمي، بالإضافة إلى زيادة عددهم في قسم تكنولوجيا المعلومات، من خلال الموظفين الحاليين أو استقطاب كفاءات جديدة. أما بالنسبة لموضوع الفرع الرقمي، فنحن لا نعد متأخرين في فلسطين ولكن لا تتوفر لدينا البيئة القانونية للقبول بالتوقيع الالكتروني، كما أننا نمتلك مكتب تسويق الكتروني وحصلنا على التراخيص اللازمة لعمله ونحن في



يسعدنا استقبالكم للتّعرف على الخدمات التي يقدمها

المكتب التمثيلي لبنك القدس



إفحص الكود
للوصول إلى
موقع المكتب



أول بنك فلسطيني في المملكة الأردنية الهاشمية

تفضلوا بزيارتنا على العنوان التالي: عمان - الرابية - عمارة اليرموك بلازا 2
أو الإتصال على الرقم: 0096265515595 / 0096265515596



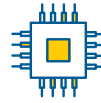
البنك الإسلامي الفلسطيني
Palestine Islamic Bank

أوسع شبكة مصرفية إسلامية فلسطينية



WUAB
AWARDS
2020

جائزة المصرف الإسلامي
الأكثر أماناً في فلسطين
2020



islamicbank.ps



خس الاختيار

عماد السعدي (مدير عام البنك الإسلامي الفلسطيني):

استراتيجيتنا مواكبة لمختلف المتغيرات الداخلية والخارجية وتتضمن توفير حلول مالية اسلامية متطورة



قادت الرؤية الحكيمة لمجلس ادارة البنك الإسلامي الفلسطيني الى اطلاق خطط واجراءات اسهمت في مواجهة تداعيات جائحة «كورونا»، كما ونجح البنك في الاستثمار بتقنيات الرقمنة وتطويرها بإطلاقه مركز الاتصال الرقمي، الى وضع مجموع من الاجراءات من بينها استراتيجية الحفاظ على متانة محفظته وتعزيز مؤشرات السيولة النقدية لديه للتعامل مع الضغوطات الناتجة عن تأجيل مستحقات التمويلات.

مدير عام البنك عماد السعدي بين مهمة البنك ورسالته على صعيد تعزيز الشمول المالي في فلسطين ومواصلته بناء شراكات مع الشركات المحلية لإطلاق برامج وخدمات جديدة بالتعاون معها، مشيراً الى اهمية عمليات الدمج والاستحواذ، مفصحا عن استراتيجية البنك المعتمدة المواكبة لمختلف المتغيرات الداخلية والخارجية والمتضمنة توفير حلول مالية اسلامية متطورة عبر تطوير منتجات وخدمات مبتكرة وذات جودة عالية والتميز في ادارة علاقات العملاء.

السيولة النقدية للتعامل مع الضغوطات الناتجة عن تأجيل مستحقات التمويلات، مع تعزيز التواصل مع العملاء لحصر حالات التعثر، ومساعدتهم على تجاوزها.

الى ذلك، عمل البنك على الاستثمار في تقنيات الرقمنة وتطويرها حيث أطلق مركز الاتصال الرقمي الذي يمكن العملاء من التمتع بعشرات الخدمات المصرفية عن بعد من دون الحاجة لزيادة الفروع.

هذه الخطط والاجراءات التي أسهمت في مواجهة تداعيات الجائحة، لم تكن لتتجح لولا الرؤية الحكيمة لمجلس الادارة واستشرافه المستقبل خلال اجراءاته الاستباقية المبنية على استراتيجيات وخطط متطورة.

أزمة الحكومة الفلسطينية

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الاعوام الماضية؟
- شكلت جائحة «كورونا» التحدي الابرز الذي فرض نفسه على مختلف القطاعات بما فيها القطاع المصرفي، حيث ان التأثيرات التي نتجت عنها لم يمر بها القطاع المصرفي من قبل، وفرضت حالة من عدم اليقين بخصوص المرحلة القادمة، ما توجب اجراءات مشددة من قبل المصارف والجهات الرقابية والاستعداد لمختلف الاحتمالات وتعديل للخطط المعتمدة للاستجابة للمتغيرات التي تسببت بها.

كما شكلت الازمة المالية للحكومة الفلسطينية تحديا كبيرا كونها تزامنت مع استمرار معاناة الاقتصاد الفلسطيني من التبعات السلبية لازمة «كورونا»، ولتاثيرها على شريحة واسعة من المواطنين الذين يشكلون جزءا هاما من جمهور القطاع المصرفي، وتنعكس اوضاعهم الاقتصادية على اعمال البنوك.

■ مع تنامي الاعتماد على التكنولوجيا الرقمية، هل لديكم نية بإغلاق عدد من الفروع واستبدالها بفروع رقمية؟

- يعمل البنك وفق استراتيجية ممنهجة للتحويل الرقمي تضمن الاستثمار الامثل في تقنيات الرقمنة بما يحقق تقديم الخدمات للعملاء بسهولة وبسرعة وفي اي وقت واي مكان، وان المضي في هذا الجانب لا يعني التوجه لاغلاق الفروع الخاصة بالبنك، وانما يساعدها في تغيير طبيعة عملها بما ينسجم مع خطة المركزيات التي طبقها البنك لاعادة تشكيل الفروع بما يتناسب مع التوجهات العصرية في المؤسسات المصرفية عبر اضافة منتجات وخدمات

■ ماذا كانت تأثيرات جائحة «كورونا» على أعمال المصارف العربية بشكل عام ومصروفكم بشكل خاص، وكيف تمكنت من التعامل معها؟

- في ما يتعلق بالمصارف العربية، بكل تأكيد فإن جائحة «كورونا» كان لها تداعياتها السلبية الواضحة على أعمالها، وشكل الانتشار المتسارع للفيروس والاجراءات المتخذة لمحاصرته، تحديا كبيرا أمام المصارف، خصوصا مع تأثير كل هذه الظروف على الارباح المتوقعة ونمو التمويل المفترض للعام ٢٠٢٠، وتزامن ذلك مع توقف اصدارات الاوراق المالية والتراجع في اسعار النفط والهبوط الحاد في اسعار الاسهم، وهو ما تطلق تدخلا من البنوك المركزية لمواجهة هذه التأثيرات ومساعدة القطاع المالي والمصرفي في التغلب عليها.

أما بخصوص البنك الإسلامي الفلسطيني، فقد واجه تحديات كبيرة نتيجة لجائحة «كورونا» كبقية أعضاء الجهاز المصرفي الفلسطيني نتيجة للظروف الاقتصادية الصعبة وعدم الثبات في وفرة السيولة والتباطؤ في نمو الودائع والتمويلات، وتأجيل اقساط التمويلات القائمة، وتعاضمت هذه التحديات مع دخول الحكومة الفلسطينية في أزمة مالية بفعل عدم استلام أموال المقاصة لعدة أشهر وما تبع ذلك من عدم انتظام رواتب الموظفين وعدم قدرتهم على سداد الاقساط المترتبة عليهم، بالاضافة لالتزام البنك بضخ السيولة النقدية في السوق والمساهمة في تمويل الحكومة لتمكينها من الايفاء بجزء من التزاماتها تجاه الموظفين والفئات المتأثرة بالجائحة والقطاع الخاص.

ولا بد هنا ان نتوقف عند سلسلة الاجراءات والتعليمات المهمة التي اصدرتها سلطة النقد الفلسطينية للتخفيف من الآثار الاقتصادية الناجمة من الجائحة، والحفاظ على مصالح جميع أطراف الدورة المالية، واستعادة النشاط الاقتصادي، حيث امتثل البنك لهذه التعليمات وكان على تنسيق دائم مع سلطة النقد لمعالجة اي مستجدات او تداعيات تفرضها الجائحة وتقديم كل ما هو ممكن للتخفيف عن العملاء.

كما اتخذ البنك مجموعة من الاجراءات لمواجهة تداعيات الجائحة، وعمل منذ اليوم الاول وفق خطة طوارئ تضمن استمرارية العمل وتحافظ على سلامة الموظفين والعملاء، ووضع استراتيجية لادارة المخاطر تجنبه اي مخاطر محتملة من خلال الحفاظ على متانة محفظته وتعزيز مؤشرات

- تسهم عمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف العربية في تعزيز متانة القطاع المصرفي من خلال خلق كيانات مصرفية أكثر قوة وتمتلك القدرة على مواكبة التطورات العالمية المتسارعة في المجال المصرفي، وهو ما سينعكس إيجاباً على تحقيق الاستقرار المالي وزيادة قدرة القطاع المصرفي على الاستجابة لمتطلبات نمو الاقتصادات المحلية عبر تطوير البرامج المصرفية الخاصة بالمشاريع الصغيرة والمرأة والشباب.

ولا بد ان نشير ايضا الى اهمية عمليات الدمج والاستحواذ في تجميع الخبرات المالية والمصرفية المتميزة وتحقيق التكامل في ما بينها، وهو ما سينعكس على نمو أعمال البنوك وأرباح المساهمين والمودعين.

عمليات الدمج والاستحواذ اهمية في تجميع الخبرات المالية والمصرفية المتميزة وتحقيق التكامل في ما بينها

حلول اسلامية مالية متطورة

■ هل من استراتيجية معينة ستعتمدونها للسنوات المقبلة؟

- يعمل البنك وفق خطة استراتيجية رسمها مجلس الادارة بناء على افضل المعايير العالمية للادارة والحوكمة الرشيدة، ويجري تطوير هذه الخطة بشكل مستمر، بحيث تواكب كافة المتغيرات الداخلية والخارجية وتضمن اشراك كافة المستويات الادارية.

وتتضمن الخطة المضي في توفير حلول مالية اسلامية متطورة وذلك عبر تطوير منتجات وخدمات مبتكرة وذات جودة عالية، بالإضافة الى التميز في ادارة علاقات العملاء، والحد من المخاطر المترتبة على أعمال البنك عبر اتباع خطط متطورة لادارة المخاطر والامتثال للمتطلبات والتعليمات الدولية والمحلية الخاصة بذلك، والتقييم المستمر لأداء محفظة البنك.

وفي هذا الاطار ايضا، سيواصل البنك الاستثمار في تقنيات الرقمنة عبر استراتيجيته للتحويل الرقمي لما لها من اهمية في رفع كفاءة وجودة اعماله عبر الاستخدام الامثل للبيانات وتعزيز الوصول للعملاء.

كما تشمل توجهات البنك الاستراتيجية الاستثمار في الكادر البشري عبر استقطاب الكفاءات وتطوير مهارات العاملين وقدراتهم. ■

رقمية جديدة والتركيز على رفع كفاءة وجودة الخدمات المقدمة في الفروع والمكاتب والانتقال من التركيز على المنتج والعمليات البنكية الى التركيز على العملاء وتلبية احتياجاتهم.

تعزيز الشمول المالي

■ تأثر قطاع التجزئة المصرفية كثيرا خلال العام ٢٠٢٠ مع انتشار فيروس «كورونا»، فما هي خطط البنك بشأنه وماذا عن ابرز المنتجات الجديدة والخدمات المصرفية التكنولوجية التي يستهدف البنك اطلاقها؟

- يسعى البنك الاسلامي الفلسطيني وبالتعاون مع سلطة النقد الفلسطينية على تعزيز الشمول المالي في فلسطين، كما ان البنك يوجه عمله بشكل أساسي نحو الأفراد وبما يمنحهم أفضل عائد استثماري وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية، ويعمل على تطوير خدماته وبرامجه بما يناسب احتياجاتهم ومتطلبات العصر. وفي هذا السياق عمل البنك مؤخرا على تطوير خدمات الدفع الخاصة به وردها بمزايا جديدة، عبر الاتفاقية التي أبرمها مع شبكة ماستر كارد العالمية، كما أنه يوفر باقة مميزة من برامج التمويل للأفراد، اضافة لمضيه في تعزيز خدماته الالكترونية وقنواته الرقمية.

ويواصل البنك بناء الشراكات المحلية لاطلاق برامج وخدمات جديدة بالتعاون معها، كان آخرها الاتفاقية التي وقعها مؤخرا مع الشركة الوطنية للدفع الالكتروني JAWWAL PAY.

كما يعمل البنك أيضا على تحديث شبكة الصرافات الآلية المنتشرة في مختلف أنحاء الوطن بحيث توفر خدمات جديدة تتواءم مع احتياجات العملاء وتعزز باقة الخدمات الذاتية التي يقدمها البنك لعملائه.

الدمج والاستحواذ يعززان متانة القطاع المصرفي

■ بدأنا نشهد عددا متزايدا لعمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف العربية، ما رأيكم؟

البنك الإسلامي الفلسطيني ينال جائزة المصرف الإسلامي الأكثر أمانا في فلسطين

نال البنك الإسلامي الفلسطيني جائزة المصرف الإسلامي الأكثر أمانا في فلسطين للعام ٢٠٢٠ من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب وذلك خلال حفل نظمه الاتحاد للاعلان عن الفائزين بجوائز التميز والانجاز المصرفي للعام ٢٠٢٠ في بيروت.

وقال مدير عام البنك **عماد السعدي**: «ان حصول البنك على هذه الجائزة يأتي نتاج الجهود الدؤوبة التي بذلها البنك بكافة مراتبه لتطوير استراتيجياته في مختلف المجالات دعما لخطط التحول الرقمي وادارة المخاطر والالتزام بأفضل المعايير العالمية التي تضمن عمله بكفاءة وفاعلية مع الحفاظ على هويته الاسلامية». وأضاف خلال كلمة له في الحفل، عبر تقنية الفيديو كونفرانس: «العام ٢٠٢٠ كان مليئا بالتحديات خصوصا تداعيات جائحة «كورونا»، وما تبعها من أزمة مالية للحكومة الفلسطينية، ولكننا تمكنا من التعامل معها وتجاوزها، محافظين على حقوق عملائنا ومساهمين في الوقت نفسه».

وبين **السعدي** ان «هذا الانجاز هو تأكيد على ثبات أداء البنك ونجاح خطته الاستراتيجية».

وفي سياق آخر، أشار **السعدي** الى جهود البنك المتواصلة لتعزيز أمن وحماية شبكاته وأظمته وخدماته المصرفية، مشيرا الى حصول البنك في العام ٢٠٢٠ على شهادة الامتثال للمعايير العالمية لأمن بيانات بطاقات الدفع PCI DSS التي تمنح للبنوك والمؤسسات التي تتعامل مع البطاقات المصرفية بمختلف أنواعها، بهدف ضمان أعلى قدر من الحماية لمعلومات حامل البطاقة والبيانات الحساسة لها، تجنبنا لتعرضها لمخاطر السرقة والاحتيال.

يذكر ان هذه الجائزة منحت للبنك بناء على تقييم أدائه من قبل مجلة THE BANKING EXECUTIVE وفقا لأفضل المعايير العالمية المتبعة في قياس الأداء المصرفي. ومن الجدير ذكره ان البنك الإسلامي الفلسطيني هو المؤسسة المالية الاسلامية الرائدة في فلسطين مع رؤية استراتيجية واضحة في مجال التمويل والاستثمار وتقديم المنتجات المالية المبتكرة المتوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية، ويوفر لعملائه من الأفراد والشركات والخدمات المصرفية المختلفة من خلال قنواته الرقمية على مدار الساعة بأحدث التقنيات ما يساهم في تحقيق تجربة مصرفية مميزة لهم.

Together we keep moving

Building resilient supply chains for the long-term.

Help your business withstand supply chain disruption and transact trade and payments terms anywhere, anytime.

Explore the latest features of HSBCnet

<https://www.hsbcnet.com/>



Together we thrive

Issued by: HSBC Bank Middle East Limited U.A.E Branch, P.O.Box 66, Dubai, U.A.E, regulated by the Central Bank of the U.A.E for the purposes of this promotion and lead regulated by the Dubai Financial Services Authority.

© Copyright HSBC Bank Middle East Limited 2020. ALL RIGHTS RESERVED. No part of this document may be reproduced, stored, distributed or transmitted in any form without prior written permission of HSBC Bank Middle East Limited



زاهر معلا

(القائم بأعمال الرئيس التنفيذي للبنك الوطني TNB- فلسطين)؛

استراتيجيتنا هي الحفاظ على المكانة الرائدة التي وصل إليها البنك إضافة إلى مواصلة الاستثمار بالتكنولوجيا الرقمية

أشار زاهر معلا القائم بأعمال الرئيس التنفيذي للبنك الوطني TNB- فلسطين إلى أن المصرف كان من أوائل المصارف في الوصول إلى ممولين دوليين كالبنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية بغية زيادة التمويل لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة والقطاع السياحي. واذ يتحدث عن الاستراتيجية في الاستثمار بالتكنولوجيا الرقمية لتحقيق الريادية والتفوق في الجهاز المصرفي الفلسطيني عبر إطلاق خدمات هي الأولى من نوعها في فلسطين والشرق الأوسط يؤكد أن استراتيجية البنك هي الحفاظ على المكانة الرائدة التي وصل إليها.

عميل خلال العام ٢٠٢٠، بنمو عن العام ٢٠١٩ بلغت نسبته ٨٥ في المئة. فالمركز بمثابة فرع رقمي وهو الأول من نوعه في الشرق الأوسط الذي يعتمد على وسائل التواصل الاجتماعي لتقديم باقة واسعة من الخدمات المصرفية الرقمية لعملائنا هي الأولى من نوعها في فلسطين والشرق الأوسط من خلال موظفين مدربين لهذا الغرض. البنك الوطني يعي أهمية الاستثمار بالتكنولوجيا الرقمية، فالمجتمع الفلسطيني مجتمع فني ومن لا يعي أهمية الاستثمار بالتكنولوجيا سيكون خارج المنافسة في السنوات القادمة.

حصلنا على ٦٠ مليون دولار من ممولين دوليين

■ **تأثر قطاع التجزئة المصرفية كثيرا خلال العام الجاري مع انتشار فيروس «كورونا».** ما هي خطط البنك بشأنه وماذا عن أبرز المنتجات الجديدة والخدمات المصرفية التكنولوجية التي يستهدف البنك إطلاقها؟

– قطاع التجزئة هو أحد القطاعات الكثيرة التي تأثرت بالجائحة، إلا أنه وحسب الإحصاءات فالقطاعات الأكثر تضررا في فلسطين كانت قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة والقطاع السياحي. البنك الوطني كان السباق في الوصول إلى ممولين دوليين مثل البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية EBRD وبنك الاستثمار الأوروبي EIB، بهدف زيادة التمويل الموجه إلى هذا القطاع، فكانت قيمة التمويل التي استطاع البنك الوطني الحصول عليها لهذه الغاية ٦٠ مليون دولار بهدف انعاش هذا القطاع والحفاظ على الوظائف فيه وضمان استمرارية مساهمته في الناتج الإجمالي. أما بخصوص الخدمات الإلكترونية، فالبنك بصدد إطلاق نسخ محدثة بمميزات جديدة لخدمتي الوطني موبايل واونلاين، إضافة إلى إطلاق خدمة رقمية جديدة هي الأولى من نوعها في فلسطين سيتم الإعلان عنها في الأشهر القليلة المقبلة.

البنك الوطني نموذج ناجح عن الاستحواذ

■ **بدأنا نشهد عددا متزايدا لعمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف العربية، ما رأيكم؟**

– عمليات الاستحواذ والاندماج مهمة جدا في تشكيل كيانات مصرفية قوية وأكثر متانة ما ينعكس على متانة الجهاز المصرفي ككل وقدرته في مواجهة المخاطر المحتملة. البنك الوطني أصبح أكثر البنوك تنفيذا لعمليات الاستحواذ والاندماج في السوق المصرفية الفلسطينية، ليصبح اليوم ثاني أكبر بنك فلسطيني، إضافة إلى تعزيز قدرته على الاستجابة الفورية لأي مخاطر محتملة.

■ **هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟**

– استراتيجيةنا للسنة الحالية هي الحفاظ على المكانة الرائدة التي وصل إليها البنك بالنمو بشكل حصيف وبنسب مخاطر مقبولة، إضافة إلى مواصلة الاستثمار بالتكنولوجيا الرقمية لتكون الرواد في الجهاز المصرفي الفلسطيني بإطلاق خدمات هي الأولى من نوعها في فلسطين. وسنستمر أيضا بدعم تمكين المرأة الفلسطينية اقتصاديا، بتميزها إيجابيا في الخدمات والمنتجات وبرنامج المسؤولية المجتمعية، بالإضافة إلى التركيز كذلك على القطاعات غير المخدومة بالشكل الأمثل وتلبية احتياجاتها المصرفية، وتعزيز تواجدنا في المحافظات الرئيسية كافة في الضفة الغربية بالإضافة إلى الوصول إلى المناطق غير المخدومة مصرفيا للمساهمة بتعزيز الشمول المالي في فلسطين. ■

■ **ماذا كانت تأثيرات جائحة «كورونا» على أعمال المصارف العربية بشكل عام ومصرفكم بشكل خاص، وكيف تمكنت من التعامل معها؟**

– الاقتصاد الفلسطيني دخل العام ٢٠٢٠ متقلا بأزمة المقاصة مع إسرائيل وتداعياتها، وازداد الأمر تعقيدا مع انتشار جائحة «كورونا» وتداعياتها على الاقتصاد العالمي، وبطبيعة الحال كان للاقتصاد الفلسطيني حصة من ذلك، حيث بات بين مطرقة أزمة المقاصة من جهة وسندان الأثر الاقتصادي لجائحة «كورونا» من جهة أخرى، ما أدى إلى تراجع أرباح القطاع المصرفي الفلسطيني بسبب تجنب مخصصات تدني تسهيلات ائتمانية، ما انعكس مباشرة على ربحية المصارف الفلسطينية، حيث بلغت نسبة تراجع ربحية القطاع المصرفي الفلسطيني خلال التسعة أشهر من العام الفائت، ٣٧،٣ في المئة مقارنة مع ما حققته بنفس الفترة من العام ٢٠١٩. البنك الوطني ليس بمعزل عن القطاع المصرفي المحلي، وقد تراجعت أرباحنا خلال العام ٢٠٢٠، إلا أن بنود قائمة المركز المالي للبنك نمت بنسب جيدة جدا. استمرينا بالعمل الدؤوب على الرغم من التداعيات الصحية والاقتصادية، فنجحنا خلال العام ٢٠٢٠ بالاستحواذ على أعمال البنك التجاري الأردني في فلسطين وضم محفظته المالية، ورفعنا رأس مالنا المدفوع إلى ٩٢ مليون دولار سعودا من ٧٨ مليون دولار اثر عملية الضم والتملك.

تعثر في محفظة التسهيلات الائتمانية

■ **ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن موجودة في الأعوام الماضية؟**

– الجهاز المصرفي الفلسطيني أثبت خلال الأزمة أنه جهاز متين وقادر على التصدي للأزمات، حيث كان لقرارات سلطة النقد دورا فعالا بامتصاص وإدارة الأزمة، الأمر الذي انعكس على قدرة تحمل المصارف فكان أدائها أحيانا أفضل من أداء مصارف بلدان عربية مجاورة. لكن من أكثر التحديات المستجدة وتزامنا مع أزمة المقاصة في فلسطين، تأثر قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالأزمة التي أدت إلى إغلاق البعض منها وتسريح العديد من العمال، إضافة إلى تأثر القطاع السياحي بشكل كبير، وقطاعات أخرى أيضا، وزيادة في نسبة الشيكات المرتجعة ما أدى بطبيعة الحال إلى تأثر المصارف وزيادة نسب التعثر في محفظة التسهيلات الائتمانية وبالتالي زيادة المخصصات للبنوك، الأمر الذي انعكس على الربحية. إضافة إلى ذلك، ولدت الأزمة شع في السهولة الأمر الذي أثر على قدرة الجهاز المصرفي في تمويل العديد من القطاعات المتضررة ودعمها لتقف على قدميها من جديد، إلا أن البنك الوطني استطاع توفير سهولة من ممولين دوليين لتخفيف الآثار السلبية التي لحقت بالقطاعات الاقتصادية.

■ **مع تنامي الاعتماد على التكنولوجيا الرقمية، هل لديكم نية بإغلاق عدد من الفروع واستبدالها بفروع رقمية؟**

– رغم محاولات المصارف وسلطة النقد الفلسطينية عبر السنوات الماضية زيادة التوعية باستخدام التكنولوجيا الرقمية لإنجاز الحركات المصرفية وتوجيه الناس لاستخدامها عوضا عن التوجه إلى الفروع، إلا أن التجربة المصرفية التقليدية لا زالت هي السائدة، مع أن نسب استخدام التكنولوجيا الرقمية البنكية في ازدياد من عام إلى آخر، ومع انتشار جائحة «كورونا» زاد الإقبال على التطبيقات البنكية والصيرفة الإلكترونية أكثر من أي وقت مضى. استطعنا من خلال مركز الخدمات الرقمية التابع لنا خدمة أكثر من ٧٢ ألف

كل تأميناتك في شركة واحدة



محمد محمود الأتربي (رئيس اتحاد بنوك مصر ورئيس بنك مصر BANQUE MISR)؛



اجراءات البنك المركزي وقراراته الاستباقية صبّت في مصلحة الاقتصاد الوطني

يصنّف بنك مصر كأفضل البنوك في ترتيب وادارة القروض المشتركة في السوق المصرفية المصرية، وحصل على المركز الاول في السوق المصرية في مجاله، بالإضافة الى حصوله على المركز الخامس كأفضل مسوق تمويلي على مستوى القارة الافريقية. كما منح البنك شهادة المعايير العالمية لتأمين بيانات بطاقات الدفع الالكترونية بأحدث اصداراتها كونه احد البنوك الرائدة في المنطقة.

رئيس مجلس ادارة البنك ورئيس مجلس ادارة اتحاد بنوك مصر محمد محمود الأتربي نوّه بالقرارات الاستباقية التي اتخذتها القيادة السياسية برئاسة الرئيس عبد الفتاح السيسي والبنك المركزي والتي ساهمت في الحد من الآثار السلبية للجائحة «كورونا»، وقدّر عملية التحوّل الرقمي وتأجيل سداد المستحقات والقروض لمدة ستة اشهر وخفض الفائدة ٣,٥ في المئة التي قام بها المركزي وصبّت في مصلحة الاقتصاد الوطني، عارضاً لمنتج «قرض اكسبريس» الرقمي لتمويل المشروعات الصغيرة ومزاياه المتعددة، مبدياً رضاه التام عن أداء البنك والنتائج المحققة على المستويات كافة.

قرض رقمي

■ ما هي آخر المستجدات في مصرفكم؟

– أطلقنا مؤخراً «قرض اكسبريس» عن طريق الانترنت وهو أول قرض رقمي لتمويل المشروعات الصغيرة، حيث يمكن المنتج عملاء البنك من تقديم طلب تمويل مشروعاتهم الصغيرة أونلاين من خلال موقع البنك الالكتروني من دون الحاجة للذهاب الى الفرع، وكذلك متابعة اجراءات القرض خطوة بخطوة ويتم الحصول عليه خلال خمسة أيام في ظل تطبيق الشروط والاحكام المنظمة، وقد تمكنا خلال شهرين من صرف حوالي ٨٠٤ ملايين جنيه، وهذا دليل نجاح الخدمة الرقمية التي أطلقها البنك، وبالنسبة للبنك الرقمي نحن ماضون في اجراءات التدشين خلال العام المقبل.

مهمة صعبة في لبنان

■ إنطلاقاً من تجربة مصر، ما هي النصيحة التي تقدمونها للبنان والدول الأخرى للخروج من أزمتها؟

– بالنسبة للبنان لدينا بنك مصر لبنان وقد تأثرنا بالأزمة النقدية الحاصلة، في حين ان المهمة صعبة هناك اذ انها مرتبطة بتشكيل حكومة فاعلة من شأنها ايجاد حلول للأزمة الحالية. والمعروف ان لبنان مرّ بالعديد من الحروب والازمات ونجح في التغلّب عليها، لذا تتطلب المرحلة الحالية توافقاً وطنياً واتخاذ قرارات جريئة للخروج من الأزمة. ■ هل أنتم راضون عن نتائج مجموعة بنك مصر؟

– نحن راضون عن أداء البنك والنتائج المحققة على المستويات

كافة. ■

مبادرات صبّت في مصلحة الاقتصاد

■ كيف نجحت مصر وتحديداً القطاع المصرفي في تخطي تداعيات جائحة «كوفيد-١٩»؟

– لم يكن من السهل التعامل مع الآثار السلبية للجائحة، في وقت لا تزال الازمة الصحية قائمة، إلا ان القرارات الاستباقية التي اتخذتها القيادة السياسية برئاسة الرئيس عبد الفتاح السيسي والبنك المركزي ساهمت في الحد من الآثار السلبية،

والدليل أننا حققنا نمواً ايجابياً من المتوقع ان يصل الى حدود ٣,٥ في المئة وهذه خطوة ايجابية جداً.

يضاف الى ذلك ان مصر بين سبع دول في المنطقة لم يتم خفض تقييمها وهذا ناتج عن القرارات المتخذة من جانب البنك المركزي قبل

جائحة «كوفيد-١٩» في ما يتعلق بعملية التحوّل

الرقمي وتأجيل سداد المستحقات والقروض لمدة ستة

أشهر وخفض الفائدة ٣,٥ في المئة، فضلاً عن خفض الفوائد على التمويل العقاري والصناعي والزراعي، وكل هذه المبادرات صبّت في مصلحة الاقتصاد وتشجيع الشركات وفي الوقت نفسه حدت من الآثار السلبية للجائحة. بالإضافة الى أن اتحاد البنوك أطلق مبادرة لدعم العمالة الأكثر تأثراً بالازمة الصحية بأكثر من ٧٠٠ مليون جنيه، وعموماً كل هذه القرارات جاءت في مصلحة البلد والسكان والدليل على ذلك ان التجربة المصرية تدرس في العالم.

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

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



أفضل بنك ٢٠١٩

أفضل بنك ٢٠١٨

أفضل بنك ٢٠١٧

أفضل بنك ٢٠١٦

أفضل بنك ٢٠١٥

أفضل بنك ٢٠١٤

أفضل بنك ٢٠١٣

www.samba.com

حلول بنكية عالمية المستوى
لأهم ما في الحياة

فكر سامبا



هشام عكاشه

(رئيس مجلس ادارة البنك الاهلي المصري (NBE):

مستمررون في التوسع بخدماتنا الرقمية والريادة في المنتجات المقدمة للعملاء

يعد البنك الاهلي المصري أقدم وأعرق البنوك التجارية المصرية حيث تأسس عام ١٨٩٨، وتمكن خلال تلك السنوات الممتدة من تحقيق أرقام ومعدلات نمو متميزة في مختلف مجالات النشاط المصرفي، وفي العام المالي ٢٠١٨ - ٢٠١٩ من تحقيق نتائج اداء غير مسبوقه، حيث بلغ اجمالي المركز المالي في نهاية يونيو ٢٠١٩ نحو ١,٦ تريليون جنيه بمعدل نمو ٤,٦ في المئة عن نهاية يونيو ٢٠١٨ لتصل نسبة اجمالي أصول البنك الى نحو ٢٩,٣ في المئة من اجمالي أصول الجهاز المصرفي المصري. وحرصا من البنك على نشر ثقافة الشمول المالي والتحول الرقمي، فقد قدم العديد من الخدمات المصرفية عن طريق شبكة الانترنت، وهو ما ادى الى زيادة المحافظ الالكترونية للبنك الى ١,٧ مليون محفظة وخدمة ٥ مليون عميل من خلال الانترنت البنكي، بالإضافة الى افتتاح ١٩ فرع خدمة الكترونية لتقليل حجم التعاملات النقدية في الأسواق. ويستند البنك في تقديم خدماته الى شبكة ضخمة من الفروع والمكاتب والوحدات المصرفية تبلغ ٥٣٧ فرعا ووحدة مصرفية.

رئيس مجلس ادارة البنك هشام عكاشه وفي مقابلة مع «البيان الاقتصادية» اشار الى نجاح الجهاز المصرفي المصري في توسيع خدماته الالكترونية بدعم من البنك المركزي والتعليمات الرقابية، عازيا تحقيق مصر معدلات نمو الى طبيعة الشعب المصري الناجح والمقومات الاقتصادية التي تتمتع بها البلاد، مؤكدا استمرار البنك في التوسع بخدماته الرقمية والريادة في المنتجات المقدمة للعملاء.

نهوض برغم التحديات

■ في رأيكم، ما هي أسباب تحقيق دولة مصر معدلات نمو، وهي الدولة الوحيدة التي نجحت في ذلك؟

- في اعتقادي أن هذا الأمر نابع من طبيعة الشعب المصري الذي ينجح في النهوض برغم التحديات، بالإضافة الى أن أعداد السكان في مصر تختلف عن الأعداد في دول العالم العربي في ظل وجود العديد من الصناعات وبنية تحتية قوية، الى جانب مواد الخام الصناعية والموائل والموارد الطبيعية. وكل ذلك يساهم في إرساء بنية اقتصادية متينة، بالإضافة الى ان تعامل الحكومة برئاسة عبد الفتاح السيسي والبنك المركزي بحكمة مع أزمة «كوفيد-١٩» يعد أيضا من أهم العوامل المساعدة للنمو.

مواكبة مبادرات الدولة

■ ما هي أبرز انجازات مصرفكم وهل لديكم أي خطط مستقبلية؟

- حققنا العديد من الانجازات في الفترة الأخيرة، وما زال لدينا الكثير من الخطط المستقبلية للتوسع في تلك الانجازات، فنحن مستمرون في التوسع بالخدمات الرقمية، والريادة في المنتجات المقدمة لعملائنا والقروض المشتركة، الى جانب الاستمرار في بذل أقصى جهودنا لمواكبة مبادرات الدولة للتخفيف عن المواطن المصري ورفع شأن الاقتصاد الوطني وهو الدور القومي الذي يأخذه البنك الاهلي المصري على مدار سنوات عمره. ■

توسيع الخدمات الالكترونية

■ كيف تعاملت البنوك المصرية مع جائحة «كوفيد-١٩» وهل برأيكم تخطيتم الأزمة؟

- اتخذ الجهاز المصرفي المصري إجراءات حصينة منذ بداية تفشي الوباء، ويستمر هذا الجهاز في الاجراءات نفسها لتقديم الخدمات للعملاء، بحيث أن الاقتصاد المصري يعتمد بنسبة ٧٠ في المئة على المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم ومن الضروري ضمان استمرار عملها. كما ان الجهاز المصرفي قام بدوره واستمر في تقديم الخدمات لعملائه عبر توسيع الخدمات الالكترونية بدعم من البنك المركزي والتعليمات الرقابية التي سهلت التعامل الرقمي مع العملاء من خلال البنوك.

■ أدى البنك المركزي دورا أساسيا في تحقيق معدلات نمو في السوق المصرية، في رأيكم هل جميع القرارات سهلة التطبيق وما المطلوب منه؟

- أصدر البنك المركزي مؤخرا حوالى ١٧ قرارا عالجا فيها كيفية التعامل مع جائحة «كوفيد-١٩» الى جانب قرارات خاصة تعنى بأسلوب التعامل مع العملاء ومبادرات خاصة بقطاعات معينة بهدف تخفيف الآثار السلبية للجائحة. كما اننا نتابع بشكل مستمر تعريف الهوية الرقمية وسهولة التعامل في اطار قانون البنوك الجديد، وهذا من شأنه المساهمة بصورة إيجابية لاستمرار النهوض بالجهاز المصرفي.

HUBLOT



طارق فايد (رئيس مجلس الادارة التنفيذي لبنك القاهرة BANQUE DU CAIRE):



أولويتنا تحقيق التحول الرقمي وزيادة الوعي لدى المتعاملين حول أهمية خدماتنا الرقمية

نوه طارق فايد رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لبنك القاهرة BANQUE DU CAIRE بالإجراءات الحكومية الاستباقية بمواجهة جائحة «كوفيد-١٩»، وقدّر عاليا نجاح القطاع المصرفي المصري في الإصلاحات التي قام بها وادت الى اكتساب البنوك الملائة المالية والسيولة وتحقيق معدلات ربحية مرتفعة، مسلطا الضوء على الحوافز المقدمة من قبل البنك المركزي والمشجعة على استخدام الخدمات الرقمية بشكل واسع.

تطبيقات الهاتف المحمول وعمليات الدفع الإلكتروني لديها. ومن المتوقع بعد نجاح هذه المبادرة ان يقوم المركزي بضخ المزيد من POS MACHINES لتلبية إحتياجات السوق.

قبول إلكتروني من البنك المركزي

■ أين بنك القاهرة من عملية التحول الرقمي؟

– من أولويات بنك القاهرة تحقيق التحول الرقمي انطلاقا من اعتماد مختلف القطاعات هذا التوجه كشركات التكنولوجيا المالية، التي تشكل منافسا قويا للبنوك. هذا وركزت خطتنا منذ بداية عام ٢٠١٨ على مجال التحول الرقمي للخدمات، سواء في قطاع التجزئة المصرفية او خدمة عملائنا في الشركات، وقد تمكنا خلال المرحلة الماضية من تحقيق العديد من الانجازات، تحديدا في ما يتعلق بمحفظة تطبيقات الهاتف المحمول، حيث تمكنا في خلال عامين من زيادة أعداد المشتركين في المحفظة من ١٥٠٠ الى ٥٠٠ الف مشترك، فضلا عن اضافة خدمات جديدة عليها.

من جهة أخرى، حصلنا على رخصة القبول الإلكتروني من البنك المركزي لتشجيع استخدام المحفظة من خلال رمز الهاتف المحمول QR CODE، وتمكنا من استقطاب ما يقارب ٢٥ ألف تاجر للإستفادة من خدماتها.

«أسرع بنك في إصدار البطاقات»

■ تعاني العديد من الدول العربية مشكلة الشمول المالي، هل قدمتم أي طرح في هذا المجال؟

– يؤدي بنك القاهرة دوراً رائداً في هذا الحقل، مما ساهم في اجتذاب عدد اكبر من العملاء، حيث تخطت قاعدة عملاء محفظة قاهرة كاش على سبيل المثال ٥٠٠ الف عميل بنسبة تفعيل تزيد عن ١٠ في المئة، فضلاً عن أن هناك نحو ١٠٠ ألف عميل زيادة سنوية بمحفظة المشروعات متناهية الصغر، والعدد الأكبر منهم يتعامل مع القطاع المصرفي للمرة الاولى، ومع بداية العام ٢٠٢١، سنعمل على تحويل التمويل المتناهي الصغر الى محفظة للتمويل الرقمي، والتي من شأنها تسريع وتيرة منح التمويلات.

■ كيف تقومون وضع القطاع المصرفي في الدولة؟ وما هي الخطوات التي تقوم بها الحكومة لمساعدتكم على تخطي تداعيات جائحة «كوفيد-١٩»؟

– استطاع القطاع المصرفي المصري من استيعاب تداعيات أزمة الوباء من خلال اتخاذ الحكومة والبنك المركزي اجراءات منذ العام ٢٠١٦، وهي عبارة عن برنامج اصلاحي ناجح أدى الى تحسن مؤشرات الاقتصاد الكلي.

من جهة أخرى، نجحت الحكومة في اتخاذ اجراءات استباقية ساهمت في التخفيف من حدة تداعيات الجائحة، بالإضافة الى اتخاذ المركزي العديد من القرارات التي ساعدت القطاع على الصمود، منها تخفيض سعر الفائدة ٣٠٠ نقطة، بالإضافة الى تخفيض الفوائد على القروض لتشجيع الصناعة، الى جانب إطلاق العديد من المبادرات، منها ضمان مخاطر الائتمان التي بلغت مئة مليار جنيه لضمان قطاع الصناعة والمقاولات والسياحة، وكل هذه المبادرات والاجراءات الاستباقية ساعدت على إمتصاص تداعيات أزمة الوباء.

كما أنه من غير الجائز ان نغفل دور القطاع المصرفي الذي أدى دوره بشكل جيد نتيجة خضوعه لجملة اصلاحات واكتساب البنوك للملائة المالية والسيولة المرتفعة، وتحقيقها معدلات ربحية مرتفعة ساهمت في استيعاب تداعيات الجائحة.

تشجيع على التحول الرقمي

■ اتخذ البنك المركزي العديد من الخطوات لمساعدة البنوك على التحول الرقمي والحد من استخدام العملات النقدية. ما مدى أهمية هذه الخطوة؟

– اتخذ المركزي قرارا بإعفاء جميع الخدمات الرقمية من العملات بهدف تشجيع المواطنين على استخدام الخدمات الرقمية بشكل أكبر. فضلاً عن المبادرة التي أطلقها أيضا للدفع الإلكتروني والتي تستهدف نشر ١٠٠ ألف ماكينة للسدد الإلكتروني من خلال نقاط البيع POS قبل نهاية عام ٢٠٢٠ بهدف التشجيع على استخدام وسائل الدفع الإلكترونية كبديل آمن للمعاملات النقدية بالكاش، كما أن المركزي تحمّل بنفسه كلفة أجهزة ال-POS، بالإضافة الى تقديمه حوافز نقدية للبنوك عند زيادة

من خلال القيام بالعديد من الاصلاحات، الى جانب تمتعه بملاءة مالية قوية وفائض في السيولة على عكس العديد من القطاعات المصرفية في الاسواق الناشئة.

وبالنسبة للعام ٢٠٢١، لدى القطاع المصرفي المصري فرص مهمة وقدرات ضخمة للتوسع في الشمول المالي وتحقيق التحول الرقمي، ومن المتوقع ان يحمل العام ٢٠٢١ العديد من النجاحات بعدما تمكن العام ٢٠٢٠ من امتصاص الأزمات التي عانينا منها، ناهيك عن ان القانون الجديد الذي أصدره مؤخرا مجلس النواب من شأنه نقل القطاع الى وضع أفضل مواكب للمتغيرات العالمية على صعيد الحوكمة وقواعد بازل والخدمات الرقمية، كما ان هذا القانون سيساعد القطاع في تحقيق معدلات نمو أعلى من تلك الحالية. ■

ولتشجيع العملاء على استخدام الخدمات الرقمية، من المهم توفير عوامل عديدة منها سهولة استخدام الخدمة غير المعقدة، الى جانب زيادة الوعي لدى المتعاملين حول اهمية هذه الخدمات. وفي هذا الاطار طرحنا منصة بالتعاون مع اتحاد البنوك المصرية لتوعية المتعاملين على أهمية الافادة من هذه الخدمات، الى جانب القيام بحملات لجذب اكبر عدد من المواطنين. كما أضفنا خدمات جديدة ومتنوعة مثل INTERNET BANKING للشركات من خلال تقديم خدمات غير تقليدية تتمحور حول التطبيقات الذكية في متابعة التحويلات وانجاز الخدمات، و٨٠٠ صراف آلي جديد، كما قمنا بإفتتاح أول فرع رقمي للبنك. مع الاشارة الى ان بنك القاهرة من أوائل البنوك التي حصلت على رخصة لاستخدام بطاقة ميزة MEEZA وتمكنا خلال الفترة الماضية من اصدار

حوالي ٥٠٠ الف بطاقة منها.

على صعيد آخر، رفعنا عدد البطاقات الائتمانية من ٤٠ الى ٢٠٠ الف بطاقة، ما ساهم في حصولنا على لقب «أسرع بنك في إصدار البطاقات» من ماستر كارد.

■ كان لبنك القاهرة توسع في دولة الامارات. كيف تصفون هذه التجربة؟

- يعد بنك القاهرة بين اكبر خمسة بنوك عاملة في القطاع المصرفي المصري وتشكل حصتنا السوقية حوالي ٦ في المئة من حجم السوق، ومن هنا قررنا التوسع حيث ينشط التبادل التجاري، فكانت البداية في دولة الامارات عن طريق افتتاح مكتب تمثيلي في دبي، وتمكنا من خلال هذا المكتب تغطية العديد من أسواق الخليج وتوفير الخدمات للمصريين المنتشرين في الكويت، البحرين، الاردن والسعودية.

■ الملاحظ وجود عمليات استحواذ ضخمة في المنطقة. هل تنظرون لمثل هذه الاستحواذات؟
- لدى البنك ومجلس الادارة من المرونة ما يسمح لنا بمواكبة الفرص المتاحة، وبالتأكيد جميع الطروحات مفتوحة شرط ان تنعكس ايجابا على نتائج أعماله.

قدرات للتوسع في الشمول المالي

■ كيف تنظرون الى العام ٢٠٢١ في ظل التحديات الكبيرة ومنها تداعيات جائحة «كوفيد-١٩»؟

- يحرص القطاع المصرفي المحلي منذ أكثر من عشر سنوات على القيام بواجباته وتأدية دور مهم في خدمة الاقتصاد الوطني



حسن غانم

(رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب لبنك التعمير والاسكان HDB)؛

القطاع المصرفي بقيادة البنك المركزي المصري الركيزة الأساسية للاقتصاد الوطني



وصف حسن غانم رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب لبنك التعمير والاسكان HDB القطاع المصرفي المصري بالركيزة الاساسية للاقتصاد الوطني، وأشار الى ان عملية اعادة الهيكلة التي خضع لها البنك على مستوى قطاعي التجزئة والشركات الصغيرة والمتوسطة كان لها انعكاسات ايجابية على مركزه المالي، مشيراً الى توجيهات ومبادرات البنك المركزي الداعمة للتحوّل الإلكتروني، مؤكداً على ان المجتمع المصري بات على درجة عالية من الثقافة في استخدام الحلول والتطبيقات الرقمية، مطمئناً الى وضع الاقتصاد المصري والاستقرار المالي والنقدي الذي تنعم به البلاد، مبدياً تفاؤله بالعام ٢٠٢١.

توقع عمليات اندماج واستحواذ من شأنها خلق كيانات مالية عملاقة

العام سنكون بالتأكد افتتحنا هذين الفرعين.

استقرار مالي ونقدي

■ في رأيكم، هل سيشهد القطاع المصرفي المصري عمليات اندماج او استحواذ مقترحة؟

– أعلن البنك المركزي أننا لسنا بحاجة الى هذا العدد من البنوك بالرغم من كبر حجم السوق، ومن المتوقع حصول عمليات اندماج او استحواذ من شأنها خلق كيانات ضخمة ومليئة، إذ ان تقليص عدد البنوك يساعدها على التصدي للآزمات وامتلاك قدرات مالية أقوى تساعدها على الصمود. من جهته، يتجه البنك المركزي الى رفع رأسمال البنوك المصرية الى ٥ مليارات جنيه.

■ كيف نقومون الأوضاع الاقتصادية في السوق بعد الازمة المالية التي مرت بها مصر منذ أعوام؟

– تمكنت السوق المصرية والقطاع المصرفي من تخطي الازمة النقدية التي شهدتها البلاد منذ سنوات، وتمكنا من استعادة الاستقرار المالي والنقدي، مما ساهم في نمو العجلة الاقتصادية وزيادة حجم الاستثمارات، فضلاً عن ثبات سعر العملة مقابل الدولار.

من جهة أخرى، يشكل قطاع المقاولات الركيزة الأساس والمحرك الرئيسي للاقتصاد نظراً لارتباطه بقطاعات متنوعة، وقد ساهم الانفاق الحكومي على هذا القطاع في تنشيط الاقتصاد وخلق فرص عمل.

خطط للعام ٢٠٢١

■ ما هي توقعاتكم لعام ٢٠٢١، وهل لديكم اي خطط مستقبلية؟

– في الحقيقة نحن متفائلون بالعام ٢٠٢١، واستراتيجيتنا تركز في المدى القصير على مواكبة المتغيرات في السوق ونحن مستمرون في هذا التوجه. بالإضافة الى العمل على خطط عديدة لعام ٢٠٢١، من بينها زيادة عدد الفروع التقليدية في القرى وتلك الرقمية لمواكبة عملية التحوّل التكنولوجي التي تحظى باهتمام كبير ورقابة مشددة من جانب المركزي، تجنباً للتعرض لعمليات احتيال، ومن هنا حرصنا على الاستثمار في حلول الحماية والأمن السيبراني. ■

يقرب من ٢٠٠٠٠ ماكينة موزعة على كافة المحافظات ويستهدف بنك التعمير والاسكان اضافة مئة صراف آلي تحت مظلة هذه المبادرة بهدف الحد من تداول العملات النقدية الى جانب تفعيل QR CODE (QUICK RESPONSE CODE) لأصحاب المهن الحرة والشركات الصغيرة والمتوسطة، كما تم تركيب وتفعيل ٢٥ ماكينة Vocalized لتقديم الخدمة الصوتية للعملاء من ذوي الاحتياجات الخاصة لتسهيل التعامل على ماكينات الصراف الآلي الذي يعد ضمن منظومة تحقيق الشمول المالي.



مستمرون في مواكبة متغيرات الاسواق وزيادة الفروع التقليدية والرقمية



ثقافة عالية في استخدام الحلول والتطبيقات

■ في رأيكم، هل يولّد التحوّل الرقمي المزيد من التحديات في المجتمعات؟

– بدأنا نلاحظ ارتفاع أعداد الأشخاص المواكبين لعملية التحوّل الرقمي والرغبة في استخدام التطبيقات على الهواتف الذكية. وهذا يساهم في تسهيل انجاز المعاملات المصرفية وزيادة الرغبة لدى المواطنين بالاعتماد على هذه التطبيقات، بدلاً من الذهاب شخصياً الى البنك. وعموماً بات المجتمع المصري على درجة عالية من الثقافة في استخدام الحلول والتطبيقات الرقمية.

■ أين أنتم في بنك التعمير والاسكان من مفهوم البنك الرقمي؟

– وضعنا في العام ٢٠١٩ خطة لافتتاح فرعين رقميين في شرق القاهرة وغربها، ولكن ظهور الجائحة أدى الى تأخير تطبيق هذه الخطة، إلا أننا مع اقتراب نهاية

البنك ■ كيف تقومون وضع القطاع المصرفي في مصر، وكيف تمكنتكم من التأقلم مع تداعيات جائحة «كوفيد-١٩»؟

– لجائحة «كوفيد-١٩» تداعيات سلبية على معظم القطاعات والاقتصادات العالمية، غير ان القطاع المصرفي المصري يعد الركيزة الأساسية للاقتصاد الوطني واستطاع ان يحقق أداء جيداً بالرغم من ان معدلات الربحية في العام ٢٠٢٠ ستكون أقل مقارنة بالعام ٢٠١٩، بسبب قرارات الاغلاق وتخفيض نسبة العمالة واتباع الإجراءات الاحترازية.

وقد استطاع بنك التعمير والإسكان خلال هذه الازمة، ان يحتفظ كما عهدنا به بوضع جيد ومركز مالي قوي ومعدلات ربحية جيدة، والتي جاءت أدنى مما كانت عليه في العام ٢٠١٩ نظراً للظروف الحالية التي تمر بها البلاد، بالإضافة وعدم قدرة البنك على العمل بطاقته القصوى. الا ان عملية اعادة الهيكلة التي قمنا بها على مستوى قطاعي التجزئة والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، كان لها انعكاسات ايجابية على مركزه المالي.

سياسة الدولة وتوجيهات ومبادرات البنك المركزي للتحوّل إلى مجتمع لا نقدي وتشجيع الثقافة الرقمية

■ أصدر البنك المركزي مؤخراً مجموعة من المبادرات للحد من استخدام الأموال النقدية والتحوّل نحو عمليات الدفع الإلكتروني. كيف تقومون هذه الخطوة وتأثيرها على القطاع المصرفي؟

– تتبنى الدولة سياسة تهدف الى تعزيز مفهوم الشمول المالي والحث على الإسراع في التحوّل الرقمي، والمبادرات التي اطلقها البنك المركزي مؤخراً تدعم عمليات التحوّل الإلكتروني الى حد كبير ويعزز عملية تحقيق الشمول المالي، كما يساعد في تنظيم القطاع المصرفي بشكل أفضل.

من جهة أخرى، تضم السوق المصرية ما يقارب ١٣ ألف صراف آلي، الا ان هذا العدد غير كاف لذلك اطلق البنك المركزي مؤخراً مبادرة لزيادة اعداد ماكينات الصراف الآلي بنحو ٦٥٠٠ ماكينة كمرحلة أولى لضمان تقديم البنوك الخدمات المناسبة لعملائها ليصل اجمالي عدد الماكينات بحلول نهاية يونيو ٢٠٢١ الى ما

Your bank... a click away

Manage your banking
transactions from wherever

Terms & conditions apply



Housing & Development Bank
بنك التعمير والإسكان



19995



حسين رفاعي

(رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب لبنك قناة السويس):

«كورونا» دفع بالبنوك للجوء الى الخدمات الرقمية وتسريع عملياتها الالكترونية

اعتبر رئيس مجلس ادارة بنك قناة السويس حسين رفاعي ان فيروس «كورونا» رغم المشكلات التي خلفها ساهم في لجوء العاملين الى تطوير وابتكار المنتجات الالكترونية، وعلى الصعيد المصرفي دفع بالبنوك للجوء الى الخدمات الرقمية وتسريع عملياتها الالكترونية، مشيراً الى قيام البنك بتجديد العديد من فروعها وتخصيصها لبعض المهام المصرفية ووضعها في خدمة العملاء، مقدراً للقطاع المصرفي المحلي نجاحه بقيادة البنك المركزي في برنامج الإصلاح الاقتصادي، عارضاً لما حققه بنك قناة السويس على صعيد فائض الأرباح وبناء المخصصات.

الإصلاح الاقتصادي الصلب والذي أشادت به كل المؤسسات المالية وصندوق النقد الدولي واعتبرته من أنجح البرامج الاقتصادية المنفذة. وعموماً، استطاع الاقتصاد المصري أن يعود الى سابق عهده، حيث ارتفعت الاحتياطيات من ١٦ الى ٤٥ مليار جنيه، ومؤشر النمو من ٢ الى ٥,٦ في المئة، كما وتراجعت معدلات البطالة والتضخم، وكل ذلك ساعد في الاستعداد لأي أزمة كالأزمة الراهنة لجائحة «كورونا».

من هنا، كانت البنوك ومعها البنك المركزي في وضع أفضل بعد تحرير سعر الصرف، فواجهنا معضلة تراجع الاحتياطي من ٤٥ الى ٣٨ مليار جنيه، وتراجع الاستثمارات الأجنبية والصناديق التي خرجت من السوق فور حدوث الأزمة. وقد اثبتت السياسة الحكيمة المتبعة صوابيتها، فبعد تراجع حدة الأزمة عاود الاحتياطي الارتفاع وبات سعر الدولار يتأثر بالعرض والطلب بديناميكية أكبر.

نمو فائض الربح

■ رغم الصعوبات الأخيرة، لا يزال بنك قناة السويس يحقق انجازات. هلاً أطلعنا على آخرها وكيف تتوقعون نتائجكم نهاية العام الحالي؟

– الظروف صعبة طبعاً، فهناك تباطؤ في عجلة الاقتصاد والبنوك تعمل بطاقة جزئية تداركاً للجائحة، ورغم ذلك، حقق مصرفنا نمواً في فائض الربح قبل المخصصات بنسبة ٢٤ في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠٢٠، ليبلغ ٦١,٥٣ مليون جنيه مقارنة بـ ٤,٩٧ مليوناً مقارنة بالفترة المثلثة من ٢٠١٩، كوننا ركزنا على بناء مخصصات البنك لمواجهة أي ظروف طارئة. من جهة أخرى، من المتوقع أن يكون الربع الأخير من ٢٠٢٠ كما كان في عام ٢٠١٩. ومن جهتي، أرى أن العام الجاري ليس معياراً لتحقيق الأرباح فقط، إنما عام التأكد من سلامة الموقف المالي للمؤسسة، وسلامة كفاية المخصصات الموجودة في ظل تباطؤ وتعثر بعض الأعمال، إضافة الى المحافظة على سلامة وصحة الموظفين والعملاء.

تحديث البنية التحتية للبنوك

■ الى أي مدى تولون أهمية للأمن السيبراني في ظل ازدياد الهجمات الالكترونية؟
– الأمن السيبراني مهم للغاية، لذا فإن كافة البنوك تعتمد دوماً على تحديث البنية التحتية ومنها بنك قناة السويس، والمعروف ان عملية التحديث تتطلب تكلفة عالية، فضلاً عن ذلك فإن تدريب العاملين المتخصصين على التعامل مع الهجمات ان حصلت مطلوب وذو أهمية، مع الأخذ في الاعتبار ضرورة مواكبة آخر التطورات على صعيد أعمال القرصنة حماية لبيانات البنك. ■

كنا أول بنك مقيم في البورصة المصرية تم التصويت في جمعيته العمومية إلكترونياً

■ بعد انتشار «كوفيد-١٩»، تزايدت المتطلبات في مختلف القطاعات. بم تعلقون استناداً الى موقعكم في القطاع المصرفي المصري؟

– شهدت القطاعات كافة تباطؤاً في الأعمال، وفي ما يتعلق بالقطاع المصرفي، عملت البنوك المصرية بنسبة ٣٠ الى ٥٠ في المئة من طاقتها. وأطلق البنك المركزي مبادرات ساهمت في التقليل من رسوم التعاملات بين البنوك، ما سهّل الحركة المصرفية. ومن إيجابيات هذه المبادرات انها سرّعت بالمشروعات التي تقوم بها البنوك والمرتبطة بالتحوّل الرقمي، فبعد ان كانت تتوافر لدى مصرفنا خدمات الانترنت البنكي والمحفظة الالكترونية، باتت اليوم كل الخدمات الرقمية متوفرة.

الى ذلك، هناك توجه اليوم للحد من التداول بالنقد في مصر، وتم تخفيض حدود السحب والاداء للمبالغ النقدية المتداولة حتى ٥٠ ألف جنيه في اليوم بالنسبة للشركات والأفراد، وهذا ما حفز على اللجوء الى الخدمات الرقمية. وقد تجاوبت البنوك بسرعة مع هذا التحوّل الرقمي وكانت فرصة لها

لتسريع عملياتها. الى جانب ذلك وككل البنوك المصرية، حوّل مصرفنا جمعيته العامة التي كانت مقررة في ٣٠ مارس ٢٠٢٠ في خضم انتشار فيروس «كورونا» الى جمعية عامة الكترونية، وكنا اول بنك مقيم في البورصة المصرية تم التصويت في جمعيته الكترونية، فقد اختصرنا الوقت ولمسنا تفاعلاً بين المشاركين وتلقينا الشكر من البورصة.

وبالرغم مما خلفته «كورونا» من مشكلات، فقد حفزتنا على تخطي التحديات وإيجاد الحلول لكل عائق يعترضنا، كما وأن الجائحة ساهمت في تطوير طاقات العاملين على ابتكار المنتجات الالكترونية.

نجاح القطاع المصرفي المصري

■ في رأيكم، ما الذي يميز القطاع المصرفي المصري؟

– أثبت القطاع المصرفي في مصر أنه مرّن، ويضج بالكفاءات وقد مرّ باختبارات وضغوط كثيرة، منها الأزمة الاقتصادية العالمية عام ٢٠٠٨، وبعدها أزمة الاسواق الناشئة، إضافة الى ثورتين وتحديات كثيرة. كل ذلك ساعد في الاستعداد لكل عائق او مشكلة تعترض القطاع.

من جهة أخرى، وبعد الفرار التاريخي بتحرير سعر صرف الجنيه عام ٢٠١٦، أثبت القطاع المصرفي نجاحه بقيادة البنك المركزي في برنامج

إطّالة جديدة لبنك قناة السويس فرع العروبة



أهم الخدمات التي يقدمها بنك قناة السويس فرع العروبة

- تخصيص مكان لخدمة كبار العملاء مع منحهم تجربة بنكية فريدة.
- تقديم أحدث الخدمات التكنولوجية المتطورة التي تم تجهيز الفرع بها.
- شاشات تفاعلية تتيح التواصل مع ممثلي خدمة العملاء بالصوت والصورة.
- يضم الفرع غرفه اجتماعات مزودة بأحدث تقنيات الفيديو كونفرانس بهدف تسهيل التواصل بين العملاء وموظفي البنك في الفرع الرئيسي.
- تقديم الخدمات والمنتجات المتنوعة لعملاء البنك وخاصة شريحة الشباب بجانب باقة من الحلول التمويلية المتميزة.



بنك قناة السويس
SUEZ CANAL BANK

مركز الاتصال | 19093

www.scbank.com.eg

د. أحمد جلال (البنك المصري لتنمية الصادرات (EBE) - مصر):



قرارات البنك المركزي ساعدت الجهاز المصرفي على الثبات وتحقيق معدلات نمو إيجابية

يؤدي البنك المصري لتنمية الصادرات (EBE) دوراً محورياً في دعم المصدرين المصريين وتيسير وصول المنتج المصري إلى الأسواق العالمية، من خلال التوسع في تمويل المشروعات التصديرية ومشروعات إحلال الواردات.

وأحد أهم أنشطة البنك الرئيسية هو تمويل الشركات والقروض المشتركة، حيث يقدم التمويل للصناعات التي تهدف إلى التصدير والتي تقدم بدائل عن الواردات، هذا بالإضافة إلى تمويل الشركات، سواء العامة أو الخاصة مع تقديم الحلول والخدمات التمويلية من توفير العملة الأجنبية ومنح القروض المتوسطة وطويلة الأجل في جميع المجالات.

نائب رئيس مجلس إدارة البنك الدكتور أحمد جلال رد نجاح جمهورية مصر العربية في تخطي تداعيات فيروس «كوفيد-19» إلى عملية التخطيط المالي الدقيقة التي وضعتها الدولة وقرارات البنك المركزي التي ساعدت الجهاز المصرفي على الثبات وتحقيق معدلات نمو إيجابية، ونوه بالإجراءات التصحيحية التي كان للبنوك دور في المساهمة بها، عارضا للمؤشرات التي سجلها البنك خلال السنوات الثلاث الماضية، كاشفاً عن وضع خطة عمل خمسية جديدة، واجداً فرص النمو في التكنولوجيا الرقمية.

كما تمكن البنك من زيادة ١٦ فرعاً خلال المرحلة الماضية وافتتاح ٤ فروع أخرى خلال الأشهر المقبلة. ويضاف إلى ذلك أن ٦٥ في المئة من عملائنا يصرون بنسب مختلفة والأمور تسير بشكل إيجابي جداً وقد تمكننا من تحقيق الاستراتيجية الموضوعية لخمس سنوات خلال ثلاث فقط، ونحن الآن في صدد وضع خطة عمل جديدة للسنوات الخمس المقبلة، لأن الظروف الحالية تجعل عملية التخطيط صعبة نسبياً في ظل المعطيات والازمات التي نعيشها، ولكننا واثقون من نجاحنا في الاستراتيجية الجديدة.

فرص نمو في التكنولوجيا الرقمية

■ في رأيكم، هل هناك فرص للنمو في الوقت الحالي وأين تكمن؟

– تكمن فرص النمو في التكنولوجيا الرقمية خلال الفترة الحالية، كما وأن معدلات التعافي التي بدأت تظهر لدى بعض عملائنا مؤشراً إيجابياً جداً يمكن البناء عليه، فضلاً عن أن معدلات النمو في الدولة تساعد على إيجاد فرص كثيرة للتمويل. ■



دور للبنوك المصرية في المساهمة بالإجراءات التصحيحية



منذ بداية الأزمة كان هناك شبه إجماع من مختلف الأطراف على ضرورة إتباع هذه الإجراءات والقرارات التي يصدرها البنك المركزي والعمل على تنفيذها بحسب قدرة كل بنك والمساحة المتاحة له. كما كان هناك إتفاق للعمل وفق هدف محدد وتمكننا من النجاح.

خطة عمل خمسية جديدة

■ ما هي أهم إنجازات البنك وكيف تقومون بالنتائج المحققة؟

– تمكننا خلال الأعوام الثلاثة الماضية من مضاعفة حجم البنك وزيادة المحفظة الائتمانية من ١٤ مليار جنيه إلى ما يزيد على ٣٥ مليار جنيه، بالإضافة إلى زيادة الربحية من ٣٤٠ مليون جنيه إلى مليار و٥٠ مليون جنيه خلال العامين الماضيين،

قرارات استباقية

■ كيف نجحت مصر والقطاع المصرفي المصري في تخطي تداعيات جائحة «كوفيد-19» وتحقيق معدلات نمو على عكس العديد من الدول العربية؟

– وضعت الدولة عملية تخطيط مالي دقيقة، فضلاً عن اتخاذ البنك المركزي قرارات استباقية بالتعاون مع البنوك المصرية، عن طريق إطلاق حزم وبرامج متكاملة ساعدت الجهاز المصرفي على الثبات على أرض صلبة، بالإضافة إلى تحقيق معدلات نمو قبل ظهور الجائحة ساهمت في استمرار تسجيل معدلات إيجابية برغم الأزمة. ففي السابق، كانت تصل معدلات النمو إلى ٦ في المئة ورغم انخفاضها هذا العام إلى ٣,٥ في المئة، إلا أنها تبقى إيجابية في ظل التداعيات السلبية للجائحة على الاقتصاد العالمي.

إجراءات تصحيحية

■ هل تمكنتم في البنك المصري لتنمية الصادرات من التأقلم مع مختلف قرارات البنك المركزي، وما المطلوب على هذا الصعيد؟

– عندما يكون التوجه موحداً من السهل وضع إجراءات تصحيحية، فضلاً عن أنه



BRIDGING
TOGETHER
FOR
TOMORROW

#رايحين_مع_بعض_لبكرة

نطبق الشروط والأحكام



16710

البنك المصري للتنمية الصادرات

www.ebebank.com



إيهاب السويركي

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لبنك أبو ظبي التجاري - مصر)؛

خطينا الاستراتيجية تركز على التحول الرقمي والاستدامة وزيادة معدلات النمو

يقدم بنك أبو ظبي التجاري ADB - مصر تجربة مصرفية متميزة لعملائه محققا طموحاتهم من خلال مجموعة حلول مبتكرة أطلقها لتلبية الاحتياجات المصرفية الفريدة سواء للأفراد او الشركات. وتعد مجموعة بنك أبو ظبي التجاري ثالث أكبر بنك في الإمارات وخامس أكبر بنك في منطقة الخليج. العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للبنك إيهاب السويركي وصف القطاع المصرفي بالقوي، ونوه بالمبادرات الاستباقية التي أطلقها البنك المركزي وساهمت في تخفيف حدة الأزمة على مجمل القطاعات العاملة في ظل انتشار جائحة «كورونا»، مشيراً إلى أن أزمة «كوفيد-19» أظهرت أهمية الرقمنة واستخدام التقنيات الحديثة في الخدمات المصرفية، عازياً تزايد التدفقات النقدية في السوق المحلية إلى عملية تحرير سعر صرف الجنيه، كاشفاً عن خطة البنك الاستراتيجية المرتكزة على التحول الرقمي والاستدامة وزيادة معدلات النمو، متوقعا أن تشكل سنة ٢٠٢١ تحدياً قوياً.

يرتبط خفض الفائدة بالسياسة النقدية للبنك المركزي ذات العوامل المرتبطة بعملية التضخم، حيث شهدت السوق المصرية في السابق ارتفاعاً في معدلات التضخم بنسبة ٣٠ في المئة، إلا أن التقارير الأخيرة تشير إلى تراجع هذه النسب إلى حدود ٤,٥ في المئة، ونتيجة هذا التراجع يعود إلى خفض الفوائد.

■ مرت مصر منذ بضع سنوات بوضع إقتصادي صعب، ما هي برأيكم أهم الدروس التي يجب أن يتعلمها العالم من تجربة مصر؟

– يجب علينا جميعاً أن نؤمن بأن العمل الجاد والمثابرة على تحقيق الطموح هما الركيزة الرئيسية والسبيل الوحيد إلى الوصول إلى النجاح وتحقيق الانجازات برغم التحديات مع العمل الدائم على تطوير العنصر البشري والاستفادة التامة من طاقاته.

خطة طموحة

■ ما هي أبرز انجازات بنك أبو ظبي التجاري في مصر وما مدى أهمية تواجده في هذه السوق؟

– مجموعة بنك أبو ظبي التجاري من البنوك الحصينة في منطقة الخليج، ويعد في المرتبة الخامسة على مستوى الخليج والثالث في دولة الإمارات. وبعد نجاح إطلاق العلامة التجارية في مصر لدينا خطة طموحة لهذه السوق الواعدة، بحيث تتركز استراتيجيتنا على التحول الرقمي والاستدامة وزيادة معدلات النمو والاستثمار في الموارد البشرية خلال العام المقبل.

٢٠٢١ سنة تحد

■ هل تبحثون عن فرص جديدة للاستحواذ أو للإندماج؟

– عند وجود أي فرصة مناسبة في السوق للاستحواذ، يتم مناقشتها ودراستها

ولكن تركيزنا الحالي يصب حول كيفية تطوير ونمو البنك ورفع رأسماله خلال العام ٢٠٢١.

■ هل أنتم متفائلون بالعام الجديد؟

– جميع المؤشرات تدل على أن العام ٢٠٢١ سيكون عام تحد ولكننا متفائلون وعلى أتم استعداد لخوض هذه التحديات، مع الإشارة إلى أنه برغم ما شهده عام ٢٠٢٠ من أحداث، استطعنا أن نحقق نتائج أفضل من عام ٢٠١٩ حيث ارتفعت مؤشرات النمو للبنك بنسبة ٢٠ في المئة. ■



إيهاب السويركي محاطاً بأركان ADB



■ كيف تقبمون وضع القطاع المصرفي في مصر التي سجلت معدلات نمو ايجابية برغم الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-19»؟

– تمتلك مصر قطاعاً مصرفياً قوياً منذ سنوات، عندما بدأ البنك المركزي برنامج الإصلاح الاقتصادي لتعزيز وضع البنوك العاملة في السوق المصرية، إلى جانب عملية إعادة هيكلة للبنوك العامة والخاصة وتلك التي لديها فروع في السوق المحلية.

وقد أظهرت جائحة «كوفيد-19» صلابة القطاع

المصرفي المصري إلى جانب المبادرات

الاستباقية التي أطلقها البنك المركزي التي

ساهمت في تخفيف حدة الازمة على مجمل

القطاعات العاملة في الدولة منها الصناعة،

الزراعة، السياحة والمقاولات. بالإضافة إلى

إطلاق مبادرات خاصة بالأفراد وعملاء التجزئة إلى

جانِب العملاء المتعثرين، وكل ذلك ساهم إلى حد كبير في

تقليص تداعيات الأزمة على المجتمع والاقتصاد.

أزمة «كوفيد-19»، أظهرت أهمية الرقمنة واستخدام التقنيات الحديثة في الخدمات المصرفية

■ بم تعلقون على القرارات والقوانين التي اتخذها البنك المركزي ومنها قانون رقم ١٩٤ الهادف إلى تقليص التعامل بالعملة النقدية؟

– أطلق البنك المركزي مبادرات عديدة ومتنوعة ساهمت في زيادة نسب السيولة وتخفيف الأعباء الاقتصادية على مختلف القطاعات والفئات الاجتماعية. بالإضافة إلى أن القانون الجديد رقم ١٩٤ يواكب أفضل الممارسات العالمية، خصوصاً في مجال الحوكمة وتعزيز الدور الاشرافي لمجلس الادارات والقاعدة الرأسمالية

للبنوك وزيادة رؤوس الأموال. إلى ذلك، فإن أزمة «كوفيد-19» أظهرت أهمية التحول الرقمي واستخدام التطبيقات الحديثة في الخدمات المصرفية، ومن هنا ضرورة تحول البنوك نحو الخدمات الرقمية في تعاملاتها.

تدفقات نقدية

■ الملاحظ خفض الفائدة في البنوك منذ بداية العام ٢٠٢٠ بنسبة ٣,٥ في المئة. ما هي انعكاساته على القطاع المصرفي؟

**Fast changing numbers on your dashboard.
Fast thinking heads by your side.**

You are independent. But never alone.



There are many forces at play in the financial markets. One of the most powerful is market intelligence. Which is why, we make sure you are well-informed with in-depth market briefings, around-the-clock alert and investment options, so you become a well-rounded market factor too.

CENTURY
FINANCIAL

Investment ■ Consultancy ■ Research

Your are Independent. But never alone.



SHARES



INDICES



FOREX



METALS



ENERGIES



AGRO



FUTURES



ETF



TREASURIES

+971 4 3562800 | info@century.ae
www.century.ae

Disclaimer: Century Financial Consultancy LLC (CFC) is Limited Liability Company incorporated under the Laws of UAE and is duly licensed and regulated by the Emirates Securities and Commodities Authority of UAE (SCA). Services offered by CFC include financial market products that are traded on margin and can result in losses that exceed deposits. Transactions or trades in the financial markets are very risky, and you should trade only with the capital you can afford to risk or lose. Before deciding to trade on leveraged products, you should consider your investment objectives, risk tolerance and your level of experience with these products. Trading with leverage carries significant risk of losses and as such margin products are not suitable for every Investor, and you should ensure that you understand the risks involved and seek independent advice from professionals and experts if necessary. CFC is not responsible or liable for any result, gain or loss, based on this information, in whole or in part. Refer to risk disclosure on our website.



محمد كفاي

(الرئيس والعضو المنتدب لشركة المصرية للاستعلام الائتماني (I-SCORE)؛

مواكبة التحول الرقمي أساس في عملنا

الهدف الى تلبية احتياجات العملاء المتبدلة

تأسست الشركة المصرية للاستعلام الائتماني عام ٢٠٠٥ طبقاً لأحكام قانون الشركات رقم ١٥٩ سنة ١٩٨١، ومن بين أهدافها تقديم خدمات الاستعلام عن البيانات الائتمانية ومنتجات قيمة مضافة، كما تقدم خدمات إدارة المخاطر والمعلومات الائتمانية بطريقة مبتكرة وجديرة بالثقة تساعد على الارتقاء بثقافة الائتمان ورفع درجة الثقة بين المتعاملين في المجتمع الائتماني.

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة محمد كفاي قدم لمحة عن عملها واختصاصها وما تتضمنه قاعدة بياناتها، وأوضح ان البنوك لا يمكن ان تمنح تسليفات قبل الاطلاع على التقرير الائتماني الذي تعده الشركة، معتبراً مواكبة التحول الرقمي أساساً في عملها الهادف الى تلبية احتياجات العملاء المتبدلة باستمرار، كاشفاً عن ان هناك بحثاً يجري حالياً في التعاون مع شركات التأمين بعد البنوك، لافتاً الى التحضير لوضع الخطة النهائية للعام ٢٠٢١، في اطار استراتيجية ٢٠٢٠-٢٠٢١، مؤكداً نأى I-SCORE عن أي منافسة.

ثمة بحث يجري حالياً في التعاون مع شركات التأمين بعد البنوك والشركات والجمعيات الأهلية المانحة للتمويل متناهي الصغر

تشكل عملية مواكبة التحول الرقمي أساساً في عملنا يهدف الى تلبية احتياجات العملاء المتبدلة باستمرار وطبقاً للمتغيرات الحاصلة في المرحلة الماضية داخل السوق وضرورة تبسيط الاجراءات للعملاء والتقليل من استخدام الورق واستبدالها بالخدمات الرقمية، بما يتوافق مع رؤية مصر ٢٠٣٠ وتوجه البنك المركزي لضرورة تطبيق الشمول المالي، انطلاقاً من عملنا تحت إشراف المركزي، الأمر الذي شجعنا على التعاون والدخول في منظومة مع البنوك وطرح أفكار جديدة تتعلق بالرقمنة.

هل لديكم النية لتوسيع محفظة القطاعات المتعاملين معها؟

نتعامل مع الشركات العقارية بغياب قانون يحكم كيفية هذا التعامل وشروطه، أما بالنسبة لقطاع التأمين الذي يخضع لهيئة الرقابة المالية، فثمة بحث حالياً في امكانية تعاون شركات القطاع معنا.

وضع استراتيجية ٢٠٢١

هل من شركات منافسة لكم في السوق المصرية؟

لا توجد أي شركة منافسة لنا في السوق في الوقت الحالي بالرغم من ان القانون يسمح بتأسيس عدد من الشركات في مجالنا، وبالتالي نعد من أرخص الشركات في إصدار التقارير الائتمانية على مستوى المنطقة.

ما هي استراتيجيتكم للعام ٢٠٢١؟

نحن في صدد عقد اجتماعنا السنوي مع مجلس الإدارة لوضع خطة العمل النهائية للعام ٢٠٢١ في ظل استراتيجية معتمدة من مجلس الإدارة ٢٠٢٠-٢٠٢١ وتحديد الأولويات والتحسينات المطلوبة في ظل المتغيرات التي تشهدها السوق، بحيث كانت السنة الحالية صعبة جداً على مستوى جائحة «كوفيد-١٩» وتداعياتها السلبية. ■

شركة مساهمة مصرية

هل لنا بلحة عامة عن الشركة المصرية للاستعلام الائتماني وطبيعة عملها؟

تأسست الشركة المصرية للاستعلام الائتماني عام ٢٠٠٥ كشركة مساهمة مصرية بمساهمة ٢٥ بنكا وجهاز تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر، وتم تجديد العلامة التجارية للشركة لتحمل اسم I-SCORE في عام ٢٠٠٧ وأصدر مجلس إدارة البنك المركزي المصري ترخيصاً للبدء في نشاطها في ٢٢ يناير من العام ٢٠٠٨. وتمت زيادة رأس مال الشركة من ٣٠ الى ٢٠٠ مليون جنيه، وتضم قاعدة بياناتها ما يقرب ١٨,٦ مليون و ٦٠٠ ألف عميل و ٤١٠ آلاف شركة صغيرة ومتوسطة الحجم، وذلك طبقاً للتعريف الموحد الصادر من البنك المركزي المصري.

وبعد جمع البيانات من البنوك والشركات يصدر تقرير ائتماني للعملاء، في حين أنه بموجب القانون الخاص بالبنوك الصادر عن المصرف المركزي، لا يمكن لأي بنك منح تسليفات قبل الاطلاع على التقرير الائتماني الذي تصدره، فضلاً عن أن الداتا التي تستند عليها الشركة مصدرها البنوك والشركات المانحة للتسهيلات الائتمانية والتي تقوم بإرسالها بشكل دوري.

هل لديكم النية لعقد شراكات مع شركات مماثلة لكم في المنطقة؟

هذا الأمر غير ممكن إنطلاقاً من القوانين الخاصة لكل دولة في ما يتعلق بموضوع سرية الحسابات.

مواكبة التحول الرقمي

ما مدى أهمية مواكبة التحول الرقمي في عملكم؟



بنك النيل
AL NILE BANK

مصرفك وأكثر



الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب
World Union of Arab Bankers

جائزة أفضل بنك في السودان

في مجال تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

Best Bank in Sudan in Terms of SME Financing in
Sudan for the Year 2020

حيث توجت بالبنك مجلة الاتحاد "The Banking Executive Magazine"
ضمن جوائز التميز والانجاز المصرفي للعام ٢٠٢٠م



المهندسة سها زكي الكفائي

(المدير المفوض للمصرف الدولي الاسلامي IMTB-العراق)؛

غيرت الجائحة العمل المصرفي بشكل كبير

ينشط المصرف الدولي الاسلامي INTERNATIONAL ISLAMIC BANK في مجال ترسيخ مبدأ التعامل مع النظام المصرفي الاسلامي كخيار أول، ويسعى الى تلبية الاحتياجات المصرفية المتنوعة للمتعاملين، والتي تضاهي او تفوق متطلباتهم وتوقعاتهم بما يضمن تحقيق أفضل العوائد الممكنة للمساهمين والمودعين على أساس يتسم بالثبات والاستقرار.

المدير المفوض للمصرف المهندسة سها زكي الكفائي اكدت على دعوة المصارف العراقية في توفير خدمات الدفع الالكتروني والتحول الرقمي خلال جائحة «كوفيد-19»، ورأت ان التحول الرقمي يزيد وينوع من فرص العمل في قطاعات متعددة، ومنح افاق لاستحداث مهن جديدة عبر وسائل التواصل الاجتماعي، مؤكدة استمرار المصرف في تقديم الخدمات لعملائه عن بعد، مع اتخاذه جميع اجراءات الحماية والأمن للبرامج التي يستخدمها، مبدية نفاؤا بتطورات اقتصادية وسياسية مهمة سيشهدها العراق في اتجاه تحقيق إيرادات غير نفطية عبر قطاعات الزراعة والصناعة والسياحة وغيرها.



■ ما مدى تأثير جائحة «كوفيد-19» على القطاع المصرفي العراقي وكيف تمكن من استيعاب الازمة؟

غيرت الجائحة العمل المصرفي بشكل كبير وظهرت الحاجة الى خدمات الدفع الالكتروني والتحول الرقمي كي تستمر الاعمال، ونجحت المصارف العراقية التي تمتلك القدرة على توفير هذه الخدمات في الاستمرار بخدمة عملائها، وهذا مؤشر كبير للمستقبل كي نحدد استراتيجيتنا في مجال التحول الرقمي للمحافظة على استمرارية عملنا في حال حدوث اي طارئ يدفعنا للعمل عن بُعد.

من جهة أخرى، لمسنا توجه أكبر للعملاء نحو التحول الرقمي لضمان حصولهم على مستحقاتهم. كما اتاحت عملية التحول الرقمي سهولة التحويلات الخارجية بالإضافة الى دفع الرواتب عن طريق التحويلات النقدية الالكترونية، وهذا من شأنه تقليص الزيارات الى الفروع عن طريق استخدام الانظمة الالكترونية المتنوعة والمتراطة مع بعضها البعض.

■ في رأيكم، هل التحول الرقمي من شأنه زيادة حجم البطالة نظرا لتقليص أعداد الموظفين؟

أي تغير يحدث تحولات في العمل ولكنه في الوقت نفسه يخلق حركة في قطاع آخر، يولد أعمالا في قطاعات وصناعات أخرى. كما وان اطلاق البنوك لتمويلات قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم مع تسهيلات في دفع العمولات من شأنه خلق قطاعات اقتصادية متينة تتمتع بالقدرة على استيعاب الموارد البشرية الشابة.

حماية البرامج الالكترونية

■ ما الدور الذي يقوم به المصرف الدولي الاسلامي في مجال التحول الرقمي؟

تطورات اقتصادية وسياسية مهمة ستشدها العراق في اتجاه تحقيق إيرادات غير نفطية

– بدأنا منذ حوالي السبعة أعوام في عملية التحول الرقمي. والمصرف الدولي الاسلامي حاصل على المواصفات الدولية (ISO/IEC27001 ISO/IEC27032) وهذا ما قمنا به خلال فرض حظر التجول مع ظهور الجائحة، حيث استمرنا في تقديم الخدمات لعملائنا عن بعد، مع اتخاذ جميع اجراءات الحماية والأمن للبرامج التي نستخدمها عن طريق توفير حلول وأنظمة حماية، بالتعاون مع فريق تكنولوجيا المعلومات في المصرف.

تخفيف الاعتماد الرقمنة

■ في رأيكم، هل التحول الرقمي من شأنه تقليص عدد الفروع والتوجه نحو الفروع الرقمية بالكامل؟

– هذا الامر يتطلب بعض الوقت انطلاقا من ان بعض القطاعات تستخدم البطاقات الرقمية، في حين ان البعض الآخر لا يزال يستخدمها بشكل محدود. والمعروف انه مع ازدياد المعرفة والوعي تصبح قاعدة استخدام البطاقات اوسع. من هنا فاننا نؤدي دورا في رفع نسبة الوعي عبر الحملات الاعلانية والندوات لدفع المواطنين وتحفيزهم في اتجاه اعتماد الرقمنة باعتبارها المستقبل.

عام ٢٠٢١ سيشهد انجازات جديدة للمصرف الدولي الاسلامي

■ ما هي نظرتكم للعام ٢٠٢١؟

– متفائلون للعام ٢٠٢١ بحيث يشهد العراق تطورات اقتصادية وسياسية مهمة في اتجاه الإيرادات غير النفطية من خلال تشجيع القطاعات الزراعية والصناعية والسياحية. وهذا ما خلق الحاجة وضرورة تنشيط القطاع الخاص من خلال صرف حوالي تريليون دينار عراقي لبنوك حكومية، وهذه الخطوة من شأنها تفعيل القطاع الخاص ودعم الانتاج المحلي، كما وأشار محافظ البنك المركزي مصطفى مخيف في تصريحه الاخير الى صرف ثلاثة تريليونات أخرى لدعم القطاعات غير النفطية، بما يعود بالفائدة على المجتمع العراقي ككل. بالإضافة الى أننا نولي أهمية كبرى لقطاع السفر



استمرنا في تقديم الخدمات لعملائنا عن بُعد مع اتخاذنا جميع اجراءات الحماية والأمن لبرامجنا



ايضا لدعمه في مجال الدفع الالكتروني بعد تخطي أزمة «كوفيد-19» لتقليص استخدام الاوراق النقدية والتحول في اتجاه الرقمنة، حيث وفرنا انظمة مترابطة الكترونية تقدم خدمة العمل بدون كاش وبهذا نكون حققنا الشمول المالي.

كذلك المصرف الدولي الاسلامي احد المساهمين في شركة ضمان الودائع التابعة للبنك المركزي العراقي والتي ستعزز الثقة بشكل كبير وتحفز المجتمع الاقدام على خدمة الودائع والتي ستوفر السهولة لتمويل المشاريع المتنوعة

المصرف الدولي الاسلامي احد المصارف التي انطلقت لديها خدمة التسوية الانية عبر (منصة بنى) بالتعاون مع صندوق النقد العربي، والتي نتوقع انها ستنمو بشكل كبير في المرحلة المقبلة وعلى عموم العراق – فتح حساب لدى J.P. Morgan في امريكا

لتسوية حسابات خدمة ماستر كارد سيعزز الثقة بالمصرف ويساهم في التعامل معه بشكل اكبر

– تقديم خدمات (VIP) لتجار الجملة بعمولات مخفضة واستخدام بعض خدمات المصرف عن بعد سيعمل على ادخال الخدمات المصرفية الحديثة في عمل تجار الجملة والتجزئة بسبب تحول العمل الى عمل مصرف وكذلك حققنا هنا الشمول المالي.

– عام ٢٠٢١ سيشهد عملية فتح الحساب ONLINE في المصرف الدولي الاسلامي.

– العمل جاري وفي المرحلة الاخيرة لاطلاق خدمة الـ Wallet وسنكون اول مصرف يطلق هذه الخدمة. ■

ودائع الزبائن

لدى المصرف الدولي الاسلامي
مضمونة من قبل **شركة ضمان الودائع**
التابعة للبنك المركزي العراقي

ودع واربح

خدماتنا

اهم ما نقدم ؟

- منصة بنى للتسويات الانية
بعمولات مخفضة.
- منح وكالات بيع وتسويق
بطاقات ماستركارد للشركات.
- خطابات الضمان L.G
- خدمة الاعتمادات L.C
- الجباية الالكترونية



بكل فخر واعتزاز يعلن الاتحاد الدولي للمصرفين
العرب عن نيل المصرف الدولي الاسلامي جائزة
المصرف الاسلامي الاقوى في العراق لعام 2020.

معاً لتحقيق الشمول المالي
#سوية انطور بلدنا



Info@imtb.iq



www.imtb.iq



6070



المصرف الدولي الاسلامي-imtbank



أيمن أبو دهيم (الرئيس المفوض للمصرف الاهلي العراقي)؛

التركيز الأكبر سيكون على المنتجات الالكترونية وقطاع الشركات الكبرى والمتوسطة والصغيرة والافراد

المصرف الاهلي العراقي الحائز على تصنيف BB من قبل وكالة كايبتال انتلجنس الدولية للتصنيف الائتماني، وعلى تصنيف «جيد» من قبل البنك المركزي العراقي، يمارس أعماله من خلال نظام مصرفي اساسي متطور لدعم نموه وخدمة عملائه. كما يملك كايبتال بنك الازدي غالبية أسهمه منذ العام ٢٠٠٥. الرئيس المفوض للمصرف الاهلي العراقي أيمن أبو دهيم يشير الى ان المصرف قام بالاستحواذ على فروع مصرف عودة في العراق بعد موافقة البنك المركزي العراقي، مشددا على ان المصرف يأتي في طليعة المصارف العراقية في الاعتماد على التكنولوجيا الرقمية استنادا لما يتمتع به من انظمة منظورة تساهم في تحسين الاداء الكلي للمصرف كأداة فعالة لتحقيق الشمول المالي. ويؤكد أبو دهيم على نجاح جهود المصرف في تقليل حجم التأثير السلبي الى درجة كبيرة، حيث شهدنا زيادة في قاعدة العملاء وخصوصا عملاء التوطين منزامنا مع ارتفاع ملحوظ في محفظة التوطين.

التوطين (تحويل رواتب موظفي الدولة) والخدمات المرتبطة بها وانعكس ذلك على ارتفاع مجمل المؤشرات المالية للمصرف.

اما بالنسبة لابرز المنتجات والخدمات المصرفية التكنولوجية التي نخطط لاطلاقها فهي:
* خدمة فتح الحسابات الخاصة بتوطين رواتب القطاعين العام والخاص من خلال خدمات القنوات الالكترونية.

* خدمة المحافظ الالكترونية.
* المرحلة الثانية من الخدمات المصرفية عبر الانترنت والموبايل للافراد.
* خدمة التسوق الالكتروني من خلال البطاقات الالكترونية.

الاستحواذ والدمج هي الحل السليم

■ بدأنا نشهد عددا متزايدا لعمليات الاستحواذ بين المصارف العربية، ما رأيكم؟

– في ظل تسارع نمو اقتصاديات دول العالم وزيادة حجم التبادل التجاري واتساع رقعته ومتطلبات الافتتاح الاقتصادي، أصبحت المصارف تلعب دورا أكثر فعالية في خدمة اقتصاديات بلدانها الا أن هذا الامر يتطلب وجود مصارف رصينة تتمتع بملاء مالية قوية وتصنيفات دولية مرموقة، وهذا الامر يشكل ضغطا على المصارف الصغيرة، لذا فإن عمليات الاستحواذ والدمج هي المخرج السليم للمحافظة على استقرار النظام المصرفي في البلدان العربية، ونحن ندعم هذا التوجه واقعيًا، وكما أوضحنا أعلاه حصلنا على موافقة الاستحواذ على فروع مصرف عودة في العراق.

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

– سوف نستمر بنفس الاستراتيجية المتبعة خلال السنوات الماضية، حيث سيستمر التركيز على قطاع الشركات الكبرى والمتوسطة والصغيرة والافراد، إلا أن التركيز سيكون أكبر على تطوير المنتجات الالكترونية DIGITAL PRODUCTS. ■



المصرف نجح في تقليل حجم التأثير السبي لجائحة «كورونا» بدرجة كبيرة



– لا يوجد لدينا أي نية لإغلاق الفروع بل على العكس تماما سنعمل على زيادة عدد الفروع ورقعة الانتشار الجغرافي حيث حصلنا مؤخرا على موافقة البنك المركزي العراقي بالاستحواذ على فروع مصرف عودة في العراق. وخصوصا ان عدد الفروع في القطاع المصرفي العراقي بالنسبة لعدد السكان تعتبر منخفضة مقارنة مع دول العالم.

وبالنسبة للاعتماد على التكنولوجيا الرقمية، فنحن في طليعة المصارف في العراق في هذا المجال، ولدينا أنظمة متطورة يتم استخدامها بفعالية لتحسين الاداء الكلي للمصرف كأداة فعالة لتحقيق الشمول المالي وفق رؤية البنك المركزي العراقي.

زيادة في قاعدة العملاء ومحفظة التوطين

■ تأثر قطاع التجزئة المصرفية كثيرا خلال العام الجاري مع انتشار فيروس «كورونا»، فما هي خطط البنك بشأنه وماذا عن أبرز المنتجات الجديدة والخدمات المصرفية التكنولوجية التي يستهدف البنك اطلاقها؟

– نتفق معكم ان قطاع التجزئة المصرفية قد تأثر كثيرا بسبب الجائحة ولكن هناك تفاوت في حجم التأثير يعود الى قدرة المصارف على سرعة الاستجابة من خلال خطط الطوارئ الموضوعة لمواجهة الاحداث والحالات الطارئة. وكما أوضحنا أعلاه فقد تمكنا بحمد الله من تقليل حجم التأثير السلبي الى درجة كبيرة، حيث شهدت الفترة منذ منتصف شهر ٢-٢٠٢٠ وحتى تاريخه استمرار الزيادة في قاعدة العملاء وخصوصا عملاء التوطين وقد صاحب هذه الزيادة ارتفاعا ملحوظا في محفظة

■ ما كانت تأثيرات جائحة «كوفيد-١٩» على اعمال المصارف العربية بشكل عام ومصرفكم بشكل خاص، وكيف تمكنتم التعامل معها؟

– كانت لجائحة «كورونا» تأثيرات سلبية جوهرية على المصارف العربية لا سيما أنها جاءت مباغتة وبالتالي لم تتمكن العديد من المصارف من وضع خطط طوارئ كافية، حيث لم تحقق غالبية المصارف العربية الأهداف المالية والاستراتيجية الموضوعية لعام ٢٠٢٠، وعانت العديد منها من خسائر مالية فادحة وتراجع جوهري في معظم المؤشرات المالية.

وفي ما يتعلق بتعامل المصرف الاهلي العراقي مع الجائحة، انتهجنا سياسة حكيمة لتقليل آثار الجائحة وتعاملنا بحرص واحتراز تام لضمان استمرارية الأعمال رغم عدم وضوح آفاق هذه الجائحة، حيث قمنا بتشكيل خلية أزمة عملت على مدار الساعة لضمان تنفيذ متطلبات الزبائن والتعامل مع التحديات المتعلقة بتوفير ونقل السيولة لضمان استمرارية العمل وقد نجحنا في التحدي كما كانت هذه الجائحة فرصة حقيقية لاختبار خطط الطوارئ واستخدام القنوات والوسائل الإلكترونية والتكنولوجية وتطبيقات العمل عن بعد لتسيير اعمال المصرف.

تحدي «كورونا» لم يكن بالحسبان

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الأعوام الماضية؟

– نرى ان التحدي الوحيد الذي لم يكن متواجد أمامنا في الأعوام الماضية هو تحدي جائحة «كورونا»، حيث ان التحديات الأخرى يختلف جوانبها هي متوقعة ويتم التحوط لها عند إعداد استراتيجية المصرف واتخاذ القرارات لتنفيذها.

■ مع تنامي الاعتماد على التكنولوجيا الرقمية، هل لديكم نية بإغلاق عدد من الفروع واستبدالها بفروع رقمية؟

نشمل كل العراق
بخدماتنا



حسين علي محيسن

(رئيس ومدير عام مصرف الرافدين RAFIDAIN BANK - العراق)؛



المصارف العراقية لم تتأثر بالجائحة لقوتها وملاءتها المالية

يساهم مصرف الرافدين RAFIDAIN BANK في دعم الاقتصاد الوطني وتقديم التمويل لمختلف القطاعات وفق خطط التنمية وفي اطار السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية للدولة. ويقف مصرف الرافدين في طليعة المؤسسات الحكومية في مجال استخدام المكننة الحديثة والمتمثلة بمشروع الحاسبة الالكترونية.

رئيس مجلس ادارة المصرف ومديره العام حسين علي محيسن استبعد اي تأثير للجائحة على المصارف العراقية نظرا لقوتها وملاءتها المالية العالية، واكد ان المصرف سيتمكن من تحقيق طفرة قوية بنهاية ٢٠٢٠، وان هناك نية للتوسع في عدد الدول العربية، معتبرا عملية التحول الرقمي اولوية لديه بالتعاون مع شركة أوراكل، منوها بالتعاون البنك المركزي مع البنوك المحلية، متوقعا تحقيق نجاحات خلال ٢٠٢١.

سنحقق طفرة بنهاية ٢٠٢٠ ولدينا نية للتوسع في عدد من الدول العربية

لتنفيذ النظام المصرفي الشامل الالكتروني، وقد بدأ في وضع أسس البنية التحتية الرقمية مع شركة أوراكل. ■ ما هي أبرز النقاط التي ستركز عليها استراتيجيتكم المستقبلية؟

– ستركز اهتماماتنا على الابتعاد عن المعاملات الورقية والتوجه نحو الخدمات الرقمية، ويعد ذلك واقعا امثلا للنهوض بالقطاع المصرفي.

تعاون مع البنك المركزي

■ هل تتلقون الدعم من البنك المركزي العراقي لتحقيق هذه الاهداف؟

– البنك المركزي متعاون معنا كما مع البنوك الاخرى العاملة في السوق بهدف النهوض بواقع القطاع وتحقيق المزيد من النجاحات.

■ كيف تنظرون للعام ٢٠٢١ اقتصاديا ومصرفيا؟

– نأمل في ان يكون عام خير وبركة على الجميع في العالم العربي، ونتوقع ان نحقق نجاحات مهمة خلاله، انطلاقا من الاستقرار المالي وتوفر السيولة. ■

– لن يكون هناك اي تأثير على القطاع المصرفي العراقي نتيجة التعديلات التي طرأت على ادارة البنك المركزي، بحيث ان محافظ المركزي مصطفى غالب هو ابن هذه المؤسسة العريقة ولديه القدرة على ادارة الامور.



التحول الرقمي اولوية لدينا وستعاون مع أوراكل



تركيز على التحول الرقمي

■ هل تمكن مصرف الرافدين من مواكبة عملية التحول الرقمي في ظل متطلبات جائحة «كوفيد-١٩»؟

– من اولويات مصرف الرافدين خلال العام ٢٠٢١ التركيز على عملية التحول الرقمي، من خلال التعاقد مع كبرى الشركات العالمية في هذا المجال

طفرة قوية

■ كيف تقومون وضع القطاع المصرفي العراقي هذا العام في ظل جائحة «كوفيد-١٩»؟

– قوة المصارف العراقية وملاءتها المالية العالية جعلتها تتصدى للجائحة ولم تتأثر بها، وذلك بفضل القيادة الرشيدة لوزير المالية علي علاوي واللجنة المالية في مجلس النواب التي كان لها باع طويل في السيطرة على الاوضاع.

من جهة أخرى، سيتمكن مصرف الرافدين من تحقيق طفرة قوية بنهاية العام ٢٠٢٠ في مجال السيرة النقدية انطلاقا من بدء تنفيذ العمل بالنظام الشامل في المصارف العراقية. كما لدى المصرف النية في التوسع خلال العام ٢٠٢١ في عدد من الدول العربية الى جانب السعودية والكويت.

■ هناك تغيرات في ادارة البنك المركزي العراقي، هل هذا سينعكس على استراتيجية القطاع المصرفي ككل؟

شركة التأمين الوطنية شركة عامة - بغداد



سندك في حياتك

سرعة الاستجابة لطلبك

Planning_dep@nic.gov.iq



0772 888 0222 - 0780 022 3223



بغداد - ساحة الخلاني

رضا حمزه

(المدير المفوض لمصرف الطيف الاسلامي للاستثمار والتمويل AL TAIF ISLAMIC BANK -العراق):

نوفر أعلى المعايير المصرفية وفقا للتشريعات والقوانين العراقية وأحكام الشريعة الإسلامية



فرحان الموسوي ورضا حمزه مع اركان البنك وشركاءه يحتفلون بجائزة المصرف الاسلامي الاسرع نموا في العراق

تتمحور هوية مصرف الطيف الاسلامي للاستثمار والتمويل AL TAIF ISLAMIC BANK حول الخصائص التي يفخر بامتلاكها والتي منحته قابلية تقديم أفضل الخدمات لعملائه، وقد بني المصرف على ركائز أساسية جعلت خدماته من التجارب المثريّة سواء كانت محلية او دولية، وهو مستمر في تقديم منتجاته المناسبة لاحتياجات عملائه ومتطلباتهم.

المدير المفوض للمصرف رضا حمزه طمأن الى تمكن المصارف العراقية من الايفاء بالتزاماتها تجاه عملائها ومن مواصلة تقديم الخدمات المصرفية بأفضل الطرق والوسائل، وعرض لمميزات المصرف الموفر لأعلى المعايير المصرفية وفقا للتشريعات والقوانين العراقية وأحكام الشريعة الإسلامية، ولادائه وحلوله المستحدثة والفريدة من نوعها، واعداد بإطلاق خدمات مصرفية اسلامية جديدة تساعد في نمو ونهوض الاقتصاد العراقي.

التوفياء بالالتزامات

■ كيف تقومون القطاع المصرفي في العراق في ظل جائحة «كورونا»؟

– في الحقيقة، ان حال المصارف العراقية مثل بقية المصارف في الوطن العربي والعالم أجمع، لا سيما في ظل التحديات التي واجهناها بسبب جائحة فيروس «كورونا» وما رافقها من عمليات الاغلاق وحظر التجول والحجر المنزلي. لكن رغم ذلك ولله الحمد، تمكنت معظم المصارف العراقية من الايفاء بالتزاماتها تجاه عملائها ومن مواصلة

تقديم كافة الخدمات المصرفية بأفضل الطرق والوسائل بما يتوافق مع احتياجات والمتطلبات.

أفضل وأحدث التقنيات

■ ما الذي يميزكم عن بقية المصارف الاخرى في العراق؟

– يعتبر مصرف الطيف الاسلامي للاستثمار والتمويل من المصارف التي تم تأسيسها حديثا، حيث أنشئ عام ٢٠١٩، وما يميزه هو الخدمات المصرفية الحديثة التي يقدمها، مثل عملية فتح الحسابات الكترونيا، خدمات الحجز المسبق، الخدمات الرقمية، الخ... خصوصا أننا نولي مجال الرقمنة أهمية كبرى من خلال إطلاق بطاقات الدفع الالكتروني VISA،

ذات المميزات العالمية والتي تستخدم في جميع أنحاء العالم. لذا نسعى دائما أن يكون مصرفنا هو الخيار الأول للعملاء والرائد في العمل المصرفي، ونحن ملتزمون بتوفير أعلى معايير الخدمات المصرفية وفقا للتشريعات والقوانين العراقية وأحكام الشريعة الإسلامية، واستخدام أفضل وأحدث التقنيات في جميع التعاملات المصرفية، فضلا عن إدارة الاستثمارات بكل عناية بهدف تحقيق أفضل العوائد لمصلحة المتعاملين، وذلك بهدف تعزيز قاعدة وأسس النظام المالي الاستثماري، فضلا عن تطوير الأداء

المصرفي من خلال الخدمات والمنتجات والحلول البنكية المستحدثة والفريدة من نوعها وتعميق نشاط العمل في مجال المسؤولية المجتمعية، وتطوير أداء العناصر البشرية لدفع عجلة الاقتصاد الوطني لتحقيق التنمية المستقبلية وبناء علاقة مستمرة ومتطورة مع العملاء.

سنطلق خدمات مصرفية اسلامية جديدة تساعد في نمو ونهوض الاقتصاد العراقي

خدمات جديدة

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها خلال عام ٢٠٢١؟

– سنعمل على اطلاق خدمات جديدة تتعلق بنظام العمل المصرفي بصورة عامة، وهي عبارة عن منتجات اسلامية تساعد في نمو ونهوض الاقتصاد العراقي. ■



أور الدولية للتأمين

UR International Insurance

U R insured.



LIABILITY INSURANCE

HOME

 www.uriic.net

 ur@uriic.net


Our Mission is to ensure your Safety, Security and Satisfaction.

Our Main Focus




- ◆ Complete and innovative product range
- ◆ Unique, consistent quality service
- ◆ Customers satisfaction & peace of mind
- ◆ Prudent underwriting
- ◆ Sustainable growth

Erbil Office

 +964 750 890 9007
+964 750 890 9008

Baghdad Office

 +964 772 880 1090
+964 772 880 5090

Basra Office

 +964 771 869 2991

Dohuk Office

 +964 750 205 4599

خالد الشواقفة (المدير المفوض للمصرف المتحد للاستثمار - العراق)؛

سجلنا نسب ربحية جيدة خلال العام المنصرم



تأسس المصرف المتحد للاستثمار UNITED BANK FOR INVESTMENT عام ١٩٩٤ وهو يهدف الى المساهمة في التنمية الاقتصادية وتنشيط فعاليتها في البلاد. ويعتبر المصرف المتحد للاستثمار من المصارف العراقية الخاصة الرائدة في مجال العمل المالي والمصرفي، ويتمتع بملاءة مالية جيدة وبمقدرات مهنية بشرية، كما يواكب التقنيات الحديثة والانظمة المصرفية المتطورة.

المدير المفوض للمصرف خالد الشواقفة طمأن الى تسجيله نسب ربحية جيدة خلال العام المنصرم، وبين تعزيزه وتحديثه أنظمة المعلومات الخاصة به، الى جانب ادخال برامج جديدة للارتقاء بالدفع النقدي، وأسف لعدم تحقق عمليات الدمج والاستحواذ في المصارف في العراق الى اليوم، متوقعا مرحلة ايجابية مقبلة يترقبها المستثمرون سيكون لها انعكاساتها الايجابية على القطاع المصرفي العراقي.

– نعم قمنا بافتتاح ثلاثة فروع

جديدة ضمن العاصمة بغداد.

■ ماهي الخدمات والبرامج التي قدمتموها في مجال الخدمات المصرفية الالكترونية، انطلاقا من التوجه الكبير من جانب العملاء نحو هذا النوع من الخدمات؟

– يقدم المصرف المتحد

للاستثمار جميع انواع الخدمات المصرفية الالكترونية والتطبيقات الخاصة بالهواتف الذكية.

صعوبة عمليات الدمج والاستحواذ

■ الملاحظ وجود العديد من عمليات الدمج والاستحواذ في القطاع المصرفي في عالمنا العربي، في رأيكم هل يجب تطبيق مثل هذه العمليات في السوق العراقية؟

– قرار الدمج والاستحواذ يعود

للبنك المركزي العراقي، ففي السابق قدم المركزي العديد من الحوافز للبنوك المندمجة من منطلق تحفيزه لعمليات الدمج والاستحواذ، ولكنها للأسف لن تتحقق في العراق انطلاقا من ان العدد الاكبر من المصارف العاملة في السوق تمتلكها عائلات.

عوامل ايجابية منتظرة

■ انطلاقا من التحديات الكبيرة التي واجهت العالم خلال العام ٢٠٢٠، كيف تنظرون الى العام الجديد وهل أنتم متفائلون وما هي استراتيجيتكم الموضوعية؟

■ كيف تقومون وضع القطاع المصرفي في العراق في ظل جائحة

«كوفيد-١٩»؟

– تمكن القطاع المصرفي العراقي

من تخطي تداعيات الجائحة، حيث نجح عدد كبير من المصارف العراقية من المحافظة على معدلات ربحية جيدة. بدورنا، سجلنا في مصرف المتحد للاستثمار نسب ربحية جيدة خلال العام المنصرم.

■ ثمة توجه للقطاع المصرفي نحو التحول الرقمي، برأيكم هل الجائحة دفعت بالقطاع للاسراع في تطبيق عملية التحول؟

– بالتأكيد، ادت الجائحة الى تسريع

عملية التحول الرقمي في القطاع المصرفي، وبالنسبة الينا قمنا بتعزيز وتحديث أنظمة المعلومات الخاصة بنا الى جانب ادخال برامج جديدة للارتقاء بالدفع النقدي.

■ هل قمتم بزيادة عدد الفروع خلال العام الماضي؟

عززنا وحدثنا انظمة المعلومات الخاصة بالمصرف وادخلنا برامج جديدة للارتقاء بالدفع النقدي

– من المتوقع ان تكون سنة ٢٠٢١

صعبة ولكن ليست سيئة، الا ان للمستثمرين والمصرفيين نظرة ايجابية للمرحلة المقبلة انطلاقا من ارتفاع اسعار النفط وتراجع حدة التوتر والحروب في المنطقة، وهذا من شأنه ان ينعكس ايجابا على القطاعات المصرفية ومنها القطاع المصرفي العراقي. ومن أبرز التحديات التي انعكست سلبا على القطاع المصرفي العراقي تراجع اسعار النفط والحرب ضد الارهاب، وحاليا مع تحسن الاوضاع الامنية في البلاد وعودة اسعار النفط الى الارتفاع سيكون لهذه العوامل انعكاسات ايجابية على القطاع المصرفي العراقي، انطلاقا من زيادة حجم الإيرادات الذي ينتج عنه انفاق حكومي اكبر وزيادة في حجم المشاريع.

نتوقع مرحلة ايجابية مقبلة يترقبها المستثمرون سيكون لها انعكاساتها الايجابية على القطاع المصرفي العراقي

المصرف المتحد للإستثمار
United Bank For Investment

U.B.I



1994

أينما تكون
نحن معك



U.B.I



1994

المصرف المتحد للإستثمار
United Bank For Investment



.. ٩٦٤٧٨١١٨٨٨٩٤٤

.. ٩٦٤٧٨١١٨٨٨٩٥٥

www.unitedbank-iq.net

معاوية أحمد الأمين (الرئيس التنفيذي لبنك فيصل الإسلامي - السودان):

على البنوك السودانية تأهيل مواردها البشرية وإعداد التقنيات استعداداً للتنافس مع المؤسسات المصرفية الأجنبية العريقة المتوقع دخولها السوق



يسعى بنك فيصل الإسلامي FAISAL ISLAMIC BANK إلى أن يكون الوجهة الأمثل لتقديم الحلول المالية الإسلامية بطريقة عصرية والتميز في إرضاء العملاء مع الإبداع والابتكار الذي تقوده روح الشباب. وقد شغلت مُنجزات بنك فيصل الإسلامي في الفترة الماضية الرأي العام في السودان، وأحدثت صدى واسعاً على مستوى القطاع المصرفي بالبلاد، أولاً بإعادة تصميم هويته المؤسسية وعلامته التجارية، ثم بوضع استراتيجية جديدة طموحة، ليأتي الإنجاز الأخير المتمثل في حصول البنك على رخصة إصدار وتقديم منتجات الدفع من شركتي فيزا وماستركارد العالميتين، ما يمثل طفرة في مجال المدفوعات الرقمية بالبلاد. الرئيس التنفيذي للبنك معاوية أحمد الأمين دعا البنوك السودانية إلى تأهيل مواردها البشرية وإعداد التقنيات المصرفية لتكون جاهزة للتنافس مع المؤسسات المصرفية الأجنبية العريقة المتوقع دخولها السوق المحلية في ظل الانفتاح على العالم، ورأى أن الطريق لا يزال طويلاً إلى الارتقاء تكنولوجياً، مشدداً على أهمية توفير حلول مصرفية متطورة وتحديثها باستمرار لتلبية احتياجات المتعاملين ومتطلباتهم. وأشار إلى ضرورة الدخول في عمليات دمج بين البنوك في السودان خلال السنوات المقبلة، منطوقاً إلى إنجازات البنك ومن بينها إطلاق هوية تجارية جديدة، لافتاً إلى الاستعانة بالعنصر النسائي في مواقع قيادية متقدمة بالبنك لأول مرة في تاريخ هذه المؤسسة.

حصول البنك على رخصة إصدار بطاقات الدفع من شركتي «فيزا» و«ماستركارد» يمثل نقطة تحوّل في مجال المدفوعات الرقمية بالبلاد

دخول في عمليات دمج

■ هل من عمليات اندماج بنوك مطروحة في السودان على غرار العديد من الدول العربية الأخرى؟

– في الوقت الراهن، ليست هناك أي مفاوضات أو حديث عن عمليات اندماج متوقعة بالرغم من وجود حسنات وسلبيات لمثل هذه القرارات. ومن وجهة نظري، أجد أنه لتعزيز الجهاز المصرفي السوداني، لا بد من الدخول في عمليات دمج خلال السنوات المقبلة من شأنها رفع كفاءة البنوك المالية وزيادة معدل التنافسية.

هوية تجارية جديدة

■ سنة ٢٠٢٠ لم تكن سهلة على العالم بسبب انتشار جائحة «كوفيد-١٩»، كيف تمكنتم من إثبات وجودكم وما هي الإنجازات التي حققتها؟

– شكلت ٢٠٢٠ تحدياً كبيراً بالنسبة إلينا وفي الوقت نفسه حققنا العديد من الإنجازات، حيث تمكن بنك فيصل الإسلامي من إطلاق هوية تجارية جديدة، إلى جانب تطوير نظام جديد خاص بالهواتف المحمولة، بالإضافة إلى توقيع عدد من اتفاقيات التعاون المصرفية مع مصارف عربية وأوروبية عدة. كما تمكنا من تحقيق عملية ربط مع البنك الأهلي التجاري في جدة للتحويلات المباشرة للمغتربين السودانيين. هذا وركز البنك على العنصر النسائي فاستعان بكفاءات نسائية في مواقع متقدمة ساهمت في تحسين صورة البنك أمام القطاع المصرفي السوداني. ■

جاهزية تنافسية

■ كيف تقوّمون الأوضاع الاقتصادية والمصرفية في السودان في ظل المتغيرات الحاصلة ورفع اسم السودان من قائمة الدول الراحية للإرهاب؟

– نحن أمام تحديات كبيرة في ظل الانفتاح المتوقع على العالم، وهذا الأمر يتطلب من البنوك السودانية جاهزية عالية للتنافس مع الدخول المتوقع لمؤسسات مصرفية عريقة من مختلف دول العالم. لذا يتطلب الأمر من البنوك المحلية تأهيل مواردها البشرية وإعداد التقنيات المصرفية للتواصل مع العالم الخارجي.

رواد التقنيات الحديثة

■ هناك توجه واضح في مختلف دول العالم نحو التحوّل الرقمي في القطاعات المصرفية. أين السودان من هذا التوجه؟

– قامت السودان بخطوات متقدمة جداً في اعتماد التقنيات المصرفية، ولكن بالتأكيد لم نصل إلى المستويات التي نطمح إليها والطريق لا يزال طويلاً في ظل التطور المستمر للتكنولوجيا. ونحن في بنك فيصل الإسلامي نعتبر أحد رواد التقنيات الحديثة في السودان، باعتبار أن الخدمات الرقمية المصرفية تمثل الطريق نحو المستقبل، كما نولي أهمية كبرى لتوفير حلول مصرفية متطورة وتحديثها باستمرار لتلبية احتياجات المتعاملين معنا تثبيتها لموقعنا التنافسي مع المؤسسات المصرفية التي ستدخل السوق في الفترة المقبلة.

معاً نبتكر..
نتطور..
نرتقي..
ننمو و نزهر..
معاً نبدأ التغيير من
أجل مستقبلٍ واعدٍ
و حياةٍ أفضل.



بنك فيصل الإسلامي
Faisal Islamic Bank

معاً نبني المستقبل
BUILDING THE FUTURE TOGETHER
www.fib-sd.com 6161



أحمد الحوري (مدير عام بنك النيل - السودان):

التحولات السياسية والمتغيرات الاقتصادية أبرز ما واجهناه من تحديات

ضربت جائحة «كورونا» كافة أنحاء الكرة الأرضية وطغت آثارها على بعض الدول وانحسرت في دول أخرى واجتهدت كل الحكومات في مكافحة الداء والحد من انتشاره، الأمر الذي أدى لتوجيه جزء كبير من الميزانيات العامة للصحة والسلامة، مما أدى إلى تباطؤ حركة الاقتصاد أبان الموجة الأولى، حيث ساد الجمود والركود لفترة من الزمن، ثم عاد النشاط الاقتصادي ولكن لم يلبث طويلاً حتى عادت الموجة الثانية من «كوفيد ١٩»، إلا أن كثير من الاقتصادات ظلت متأرجحة ما بين التوقف التام أو التحرك الجزئي في حدود المحاذير والاشتراطات الصحية، وما بين الموجة الأولى والثانية للجائحة يظل الاقتصاد السوداني يتربح تحت وطأة الانفلات والتضخم مما ألقى بظلاله على القطاع المصرفي الذي يمثل أهم أركان الاقتصاد السوداني. مدير عام البنك أحمد الحوري وفي مقابلة مع «البيان الاقتصادية» عرض لانعكاسات تداعيات فيروس «كورونا» والآثار التي تركتها، بالإضافة إلى آخر مستجدات القطاع المصرفي السوداني عموماً وبنك النيل خاصة.

مع المتابعة والإشراف، وعليه أصدرت الإدارة منشورات البروتوكول الصحي وتخفيض حجم المعاملة بنسبة ٥٠ في المئة من القوى العاملة، وذلك مع تأجيل سداد أقساط العمليات الاستثمارية مراعاة للظروف الصحية بسبب الإغلاق التام للأسواق، وأيضاً للتقليل من أثر الجائحة على كفاءة المحفظة الاستثمارية فقد اعتمدت إدارة بنك النيل على اختيار عمليات تمويل نوعية ذات عائد سريع لتعويض ما خلفته الجائحة.

وفي ظل تجاوز بنود الصرف خلال فترة الجائحة، فقد عمدت إدارة بنك النيل إلى إعادة تقييم ومراجعة بنود موازنة العام ٢٠٢٠ بغرض استيعاب المستجدات في بنود الصرف من جراء الجائحة، فضلاً على العمل من بعد من خلال الوسائط الإلكترونية لإنجاز الكثير من المهام لا سيما التدريب عن بعد حيث تم بدء أعمال التدريب لكادر البنك البشري حفاظاً على برنامج التأهيل المهني الذي ينظمه البنك في العديد من المجالات تهيئة لاستقبال النظام المصرفي الجديد.

التحديات المستجدة التي لم تكن في الأعوام الماضية

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الاعوام الماضية؟

– من أكبر التحديات المستجدة التي واجهت بنك النيل خلال العام ٢٠٢٠ دون الأعوام السابقة الذي انتشرت فيه الجائحة تتمثل في التحولات السياسية والمتغيرات الاقتصادية التي يمر بها السودان وما صاحبها من إغلاق الأسواق الذي نتج عنه تدني حجم المنتجات السودانية وتوقف الصادرات، مما أدى إلى الارتفاع المفرط في معدلات التضخم وأضف إلى ذلك زيادة طلب العملاء المصرفيين على الفئات النقدية مما انسحب على الودائع المصرفية تبعاً لذلك.

بنك النيل سبق البنوك السودانية إلى إدخال التقنية المصرفية

■ مع تنامي الاعتماد على التكنولوجيا الرقمية، هل لديكم نية بإغلاق عدد من الفروع واستبدالها بفروع رقمية؟

– يُعد بنك النيل من أوائل المصارف السودانية التي سعت لإدخال التقنية المصرفية بل سبقت المصارف في اقتناء أفضل الطُلم والمنتجات وتقديم الخدمات المصرفية، وبما أن السودان بلد شاسع

على ضوء ذلك قامت العديد من الدول العربية بتقديم الدعم المالي الشامل ومنح القروض للمصارف لتفادي آثار الجائحة. حيث تمت الموافقة على إعادة هيكلة التمويل المقدم إلى العملاء دون دفع رسوم إضافية والموافقة على تقديم التمويل الضروري لعملاء القطاع الخاص، كما دعت المصارف إلى مراجعة الفائدة والرسوم وضرورة توفير الاحتياجات التمويلية للعملاء وإعفاءهم من رسوم إجراءات العمليات مع تمديد فترة التمويل الممنوح للعمليات القائمة، وقد أقرت بعض الدول العربية برنامجاً تحفيزياً يستهدف دعم القطاع الخاص لتمكينه من القيام بدوره في تعزيز النمو الاقتصادي. أما في ما يتعلق بالإجراءات التي اتخذتها الحكومة والمصارف السودانية لدرء آثار هذه الجائحة فلا بد أن نعقد المقارنة ما بين الوضع المالي للدول العربية والوضع الخاص الذي يمر به السودان في ظل الحكومة الانتقالية الحالية التي تعمل في ظروف اقتصادية بالغة التعقيد تمثلت في العجز في ميزان المدفوعات والتضخم المستمر وارتفاع معدلات الفقر وزيادة البطالة وتوقف الصادرات بالإضافة إلى عدم الاستقرار السياسي، كل هذه العوامل مجتمعة أدت إلى إختلال الوضع الاقتصادي الذي انعكس بدوره على القطاع المصرفي وظهرت آثاره على بنك النيل حيث تأثرت الودائع بالنقصان نتيجة إلى توقف الحركة التجارية في الأسواق والمعاملات، وانخفضت الإيرادات بسبب إغلاق الأسواق وإيقاف التمويل وعمليات الصادرات. وقد شهدت فترة الجائحة زيادة ملحوظة في حجم المصروفات الذي يرجع إلى آثار الإجراءات الصحية وتضخم الأسعار.

ولكن على الرغم من هذه الظروف الاقتصادية الحرجة وتقليص عدد العاملين في الإدارات والفروع بنسبة ٥٠ في المئة تنفيذاً لاتباع البروتوكول الصحي، سعت المصارف السودانية وبنك النيل بصفة خاصة لمواجهة هذه التحديات حيث شكلت إدارة بنك النيل لجنة عليا لإدارة الأزمات والطوارئ والتي باشرت أعمالها لسد النقص وتوفير معينات العمل في البنك

تأثيرات جائحة «كوفيد-١٩» على المصارف العربية

■ ما كانت تأثيرات جائحة «كورونا» على أعمال المصارف العربية بشكل عام ومصرفكم بشكل خاص، وكيف تمكنتم من التعامل معها؟

– تسببت هذه الجائحة في حالة من الركود والإنكماش بالاقتصادات العالمية، وقد تأثرت المنطقة العربية بصورة خاصة نسبة لارتباطها بالصين منبع الجائحة كما أن توقف حركة نقل السلع الحيوية بسبب الانغلاق والعزلة العالمية وهذا بدوره انعكس على اقتصاد السودان، وقد تجمدت حركة الصادرات السودانية والواردات من المنطقة العربية، مما أدى إلى تناقص المحافظ الاستثمارية للبنوك بشكل كبير بسبب تأخر سداد أقساط التمويل ودخول معظمها للتعسر مما أدى إلى خلل كبير في تركيبة المحافظ التمويلية، كما تأثرت العمليات الاستثمارية المخططة للعام ٢٠٢٠ بالمجال الزراعي بالجائحة مما أدى إلى تأخر العمليات الاستثمارية المرتبطة بمواسم الإنتاج لاسيما الزراعة والإنتاج الحيواني.

كما أن توقف الحركة التجارية خلال فترة الجائحة قد أدى إلى تراجع الودائع المصرفية واستمرار حركة السحب الأرصدة المصرفية لتشهد المصارف أدنى مستوى للودائع المصرفية خلال العام. وتبعاً لذلك فقد تدنى الطلب على التمويل المصرفي خلال فترة الجائحة، صاحبه تراجع قدرة المصارف على منح التمويل المصرفي بسبب زيادة ظروف عدم التأكد مع صعوبة التنبؤ بالدراسات الاستثمارية وجدوى العمليات الاستثمارية خاصة قصيرة الأجل منها، وفي ظل هذا كله شهدت فترة الجائحة تراجع التصنيف الرقابي لبعض المصارف السودانية بشكل كبير.

وللحد من تأثيرات الجائحة على الاقتصادات العربية بصفة عامة والمصارف العربية بصفة خاصة، عمدت الحكومات العربية بالتعاون مع مصارفها المركزية إلى اتخاذ العديد من الإجراءات الاحترازية والاستعدادات الطارئة في المجالات المالية والمصرفية والنقدية لتخفيف آثار الانتشار على مختلف القطاعات الاقتصادية والأسواق المالية،

الإدارات العليا المتعاقبة على البنك بأمر التخطيط الاستراتيجي منذ العام ٢٠٠٣، واستعانت بأفضل بيوت الخبرة العالمية في مجال التخطيط KPMG بالتعاون مع SUDEXAM في وضع وضعت استراتيجية الأعمال للبنك للأعوام ٢٠٠٦-٢٠٠٣ و ٢٠٠٧-٢٠٠٩ ثم جاءت الاستراتيجية الثلاثية الثالثة والتي وضعها الخبراء السودانيون للأعوام ٢٠١٠-٢٠١٢، ثم انتهجت الإدارة خطط العمل الثلاثية للأعوام ٢٠١٣-٢٠١٥ و ٢٠١٦-٢٠١٩ و فرغت إدارة التخطيط والبحوث بنك النيل من وضع الاستراتيجية الرابعة للبنك (٢٠٢١-٢٠٢٣) باستخدام بطاقة الأداء المتوازن وأفضل معايير قياس الأداء وأحدث وسائل التقييم والمتابعة، بالإضافة الى الخبرة التراكمية المتوفرة بالبنك في جميع المستويات والتي شاركت في البناء الاستراتيجي في كل المراحل من اجل وضع استراتيجية شاملة وطموحة.

وقد أضافت الجائحة فصلاً جديداً لاستراتيجية بنك النيل للخروج من الآثار الارتدادية للجائحة والمضي قدماً نحو التحول الرقمي للخدمات المصرفية والسعي لتوأمته العديد من الخدمات، في ظل إمكانية تكرار الظواهر نادرة الحدوث و كارثية الأثر مثل الجائحة الصحية والكوارث والحروب. ■

نسى للتوسع والانتشار الجغرافي والتمدد من دون اغلاق اي من فروعنا

خسائر متتالية أو لأغراض المنافسة، ولكن كشفت ظروف الجائحة عن إمكانية الدمج للكثير من المصارف العربية، أما على مستوى المصارف السودانية فإن الموجة الثانية من الجائحة زادت من أزمة المصارف السودانية إلا أن ظروف الانفتاح المتوقع للسودان نحو العالم خاصة بعد رفع اسم السودان من قائمة الدول الراعية للإرهاب ورفع الحظر. هذه المتغيرات تضع المصارف السودانية في مواجهة المنافسة العالمية لذلك يبدو الاندماج ليس ببعيد عن الكثير من المصارف السودانية.

استراتيجية بنك النيل

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدها للسنوات المقبلة؟
- يتصدر بنك النيل قائمة المصارف الوطنية السودانية في النهج الاستراتيجي حيث اهتمت

ومترامي الأطراف وتنتشر فيه قنوات التواصل التكنولوجي في الكثير من المدن، مع ذلك ما زال بنك النيل وبالرغم من امتلاكه لأفضل النظم التقنية المصرفية يسعى للتوسع والانتشار الجغرافي والتمدد دون المحاولة لإغلاق أي فرع من الفروع واستبداله بالفروع الرقمية.

قطاع التجزئة المصرفية

■ تأثر قطاع التجزئة المصرفية كثيراً خلال العام ٢٠٢٠ مع انتشار فيروس «كورونا»، فما هي خطط البنك بشأنه وماذا عن أبرز المنتجات الجديدة والخدمات المصرفية التكنولوجية التي يستهدف البنك إطلاقها؟
- تأثرت قطاعات التجزئة بسبب إغلاق الأسواق وتوقفت حركة الشراء المباشر في الكثير من الأسواق، الأمر الذي حدا ببنك النيل إلى تفعيل استراتيجية الخدمات والمنتجات الإلكترونية، حيث قام البنك بتحديث تطبيق موبايل النيل (ساهر) لتسهيل المعاملات المصرفية عبر الموبايل وصولاً لكل العملاء والزبائن الحاليين والمحتملين.

عمليات الدمج والاستحواذ المصرفي

■ بدأنا نشهد عدداً متزايداً لعمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف العربية، ما رأيكم؟
- تسعى المصارف للتوسع عبر عمليات الدمج والاستحواذ بغرض تعزيز موقفها المالي أو وقف التدهور والتراجع في مؤشرات الأداء وتحقيق

حسن رشاد حسن (بنك النيل - السودان):

مستعدون لتمويل مختلف القطاعات بما يتناسب وقدرة العميل على ادارة المشروع

مدير ادارة التمويل الاصغر في بنك النيل حسن رشاد حسن دعا الى تصافر الجهود انطلاقاً من التحديات الجسام التي ستواجه القطاع المصرفي السوداني، وطماناً الى امتلاك القطاع القدرات للتصدي للزمات والاستمرار في نشاطه، مشيراً الى اهتمامه الكبير بأصحاب المداخل المحدودة ودعم وتمويل المشاريع الزراعية والصناعية.

البنوك وتوفير تمويلات للمشروعات الصغيرة والتي من شأنها النهوض بالبلاد على المدى الطويل. ■ ماهي مشاريعكم للعام ٢٠٢١ في مجال التمويل الاصغر؟
- رفعتنا مؤخرًا سقف التمويل الاصغر مقارنة بالسقوف المعتمدة سابقاً، ونحن حالياً على استعداد لمواجهة التحديات التي ستعترضنا خلال المرحلة المقبلة.

■ هل يستهدف التمويل الاصغر قطاعات معينة؟
- كلا، فهو غير محصور بقطاعات معينة، الا انه من الافضل التوجه نحو القطاعات الانتاجية مثل الزراعة والصناعة، مع استعدادنا لتمويل مختلف القطاعات وبما يتناسب وقدرة العميل على ادارة المشروع.

■ هل يعود التمويل الاصغر بعوائد ربحية على بنك النيل؟
- بالتأكيد، انما الهدف الاساسي ليس تحقيق أرباح بل دعم المشروعات الصغيرة كي تتمكن من النمو والتطور وتحقيق إيرادات افضل، وهذا ما نسعى لتحقيقه عند دعم وتمويل هذه المشاريع. ■



■ كيف تقومون وضع القطاع المصرفي في السودان في ظل التطورات السياسية التي تشهدها البلاد؟

- تسير المصارف السودانية بتقدم كبير بفضل الاستراتيجيات المعتمدة والمواكبة للوضع الاقتصادي في البلاد خصوصاً والوطن العربي عموماً. وفي حين يشهد الاقتصاد الوطني تحسناً كبيراً، الا ان هناك حاجة لتصافر الجهود انطلاقاً من التحديات الجسام التي ستواجه القطاع المصرفي، ولحسن الحظ يمتلك القطاع القدرات للتصدي للزمات والاستمرار في نشاطه.

تمويل اصغر

■ الملاحظ اهتمام القطاعات المصرفية بالتمويل الاصغر، ما هي الانجازات التي حققتها في هذا المجال؟

- يقدم بنك النيل التمويل الأصغر ضمن محفظة ضخمة جداً، بالإضافة الى ايلاء اهتمام كبير لأصحاب المداخل المحدودة والطلاب ودعم المشاريع الزراعية والصناعية، انطلاقاً من حاجة السودان لدعم وتمويل

سميح سعادة

نائب رئيس مجلس الإدارة - المدير العام لبنك بيمو ش.م.ل. (BANQUE BEMO S.A.L.)



قانون السرية المصرفية أساس لإعادة الثقة والنهوض المنشود

يؤدي بنك بيمو BEMO رسالته المصرفية وفق الاصول والقواعد المهنية السليمة متقيدا بالحوكمة الرشيدة والشفافية، وقد وصلت تمويلاته للقطاعين التجاري والصناعي ما يقرب من الـ ٧٠ في المئة من ايداعاته، ولطالما عمل بموجب قيمة المعتمدة وقدم خدماته المتميزة للشركات والافراد من منطلق واجبه ومسؤوليته.

نائب رئيس مجلس الإدارة ومدير عام البنك سميح سعادة وفي مقابلته مع «البيان الاقتصادية» اعتبر قانون السرية المصرفية الأساس لإعادة الثقة وللنهوض المنشود، وسأل «اي لبنان نريد واي اقتصاد ننشد يبقى الأساس في وضع الخطط والتوجهات المستقبلية لبناء وطن نفتخر به ويكون مستقبلا للأجيال القادمة»، ودعا الى العمل بجد على اعادة



لوضع خطة اصلاحية بمساعدة صندوق النقد الدولي والدول الصديقة ولبنانيي الانتشار للبدء من جديد وعلى الطريق السليم



الثقة بالقطاع المصرفي والاقتصاد عموما، والى وضع خطة اصلاحية بمساعدة صندوق النقد الدولي والدول الصديقة ولبنانيي الانتشار للبدء من جديد وعلى الطريق السليم، واذ اشار الى ان مصرف لبنان المتجه لاطلاق عملة الكترونية لوضع حد للاقتصاد النقدي وتقليص الدولار، وجد ان هذه العملة تساعد في ضبط وتسهيل عمليات الدفع وبكلفة اقل، كما انها تعيد الانتظام الى العمل المصرفي السليم، موضحا ان «بيمو» انتهى من زيادة رأسماله بنسبة ٢٠ في المئة تقيدا بطلب مصرف لبنان، مؤكدا تقيدته الدائم بالقوانين والتعاميم وتوجهات السلطات الرقابية.

اعادة الثقة بالقطاع المصرفي



■ في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي يمر بها لبنان، ما هي الخطط التي ستقوم بها المصارف لاستيعاب الفترة الحالية؟ وهل ما زال بإمكان المصارف تأدية دور ما كما في السابق؟ وماذا عن احتمال تعثر مصارف بارزة في لبنان، وهل بالإمكان انقاذ القطاع المصرفي؟

– ان أهم القوانين التي ساهمت بازدهار لبنان وأدت إلى اعتباره كمرکز مالي هو قانون السرية المصرفية الصادر عام ١٩٥٦ والذي يبقى الأساس لإعادة الثقة والنهوض المنشود. إن الأزمة التي نمر بها والتي تهدد مستقبل لبنان أساسها فقدان الثقة وسوء الأداء والفساد المستشري في المؤسسات، مما أدى إلى فقدان ما بنيناه سابقاً من خدمات مميزة واقتصاد مزدهر، فاختلنا على الرؤية لما يجب عليه أن يكون مستقبل هذا الوطن. فأى لبنان نريد وأي اقتصاد ننشد يبقى الأساس في وضع الخطط والتوجهات المستقبلية لبناء وطن نفتخر به ويكون مستقبلاً للأجيال القادمة. لم يكن المسؤولون لتاريخه على قدر المسؤولية، فأخذوا البلد الى انهيار مالي واقتصادي واجتماعي ولم يتفوقوا ولو على حد أدنى الأ وهو العمل لما فيه مصلحة الوطن والمواطنين. فكان القطاع المالي الضحية الأولى لهذا الخلاف مما اعاق أي إمكانية لإعادة الاستثمار وتحريك الحركة الاقتصادية بالسرعة اللازمة. فالمصارف هي المحرك الأساسي لأي اقتصاد ويجب العمل بجد على إعادة الثقة لهذا القطاع والاقتصاد بشكل عام. أما المصرف المركزي والذي يقوم بإعادة النظر في بنية القطاع المصرفي، كان قد طلب من المصارف وضع الخطط اللازمة لرسملة المصارف والعمل من ضمن الوضع المستجد الذي نعيشه عله يعيد بعضاً من ما فقدناه. إن القطاع المصرفي وفي ظل ما وصلنا إليه قد يُعتبر بمجمله متعثراً،

إذا استطعنا الإتفاق وبسرعة على تشكيل حكومة تعكس الثقة وتضع خطة إصلاحية وبمساعدة صندوق النقد الدولي والدول الصديقة ولبنانيي الإنتشار للبدء من جديد وعلى الطريق السليم. إن الخسائر فادحة والإمكانات محدودة إذا لم نتعاقد جميعاً للعمل والمساهمة في إعادة الدورة الاقتصادية السليمة وبناء اقتصاد منتج ومزدهر. فما نحتاج إليه هو رؤية جامعة وإدارة سليمة وخطة جديّة للإصلاح تتقدم بها مصلحة الوطن والمواطنين على كل شيء.

وفي ما يتعلق ببنك بيمو، فهو يعمل بحسب الأصول والقواعد المصرفية السليمة، ويقوم بدوره كوسيط بين المودعين والمستثمرين ويتقيد بمضمون الحوكمة الرشيدة والشفافية. إننا نقوم بهذا الدور بأفضل ما يكون خاصة لما فيه خدمة الاقتصاد الوطني. فبتاريخ ما قبل بدء الأزمة في أيلول ٢٠١٩، كنا قد سلفنا القطاع التجاري والصناعي ما يقارب ٧٠ في المئة من الإيداعات لدى مصرفنا وهذا رقم كبير ومشرف يتماشى مع ما تقدمه المصارف في أي بلد متقدم. وكل ذلك من ضمن المعايير الدولية المتبعة في التسليف مما انعكس على السمعة الحسنة والخدمة الممتازة التي تميز بها بنك بيمو. وكنا دائماً نتقيد بالقوانين المرعية للسلطات النقدية والرقابية والأصول المصرفية وسنبقى نعمل لمصلحة جميع الفرقاء من ضمن القيم التي يتبعها بنك بيمو ونقدم خدماتنا المميزة للشركات والأشخاص، متمنين أن تعود الثقة ونعيد الحياة لهذا القطاع لما فيه مصلحة هذا البلد. وخلال هذه الأزمة نستطيع أن نقول أننا استمرنا بالعمل ضمن هذا التوجه فتابعنا التسليف وقبول الودائع وتقديم مجمل الخدمات للعملاء لأنه واجب ومسؤولية لا يمكن التخلي عنها في الوقت العصيب.

تقييد بالقوانين والتعاميم

■ هل التزمتم بتعميم مصرف لبنان القاضي بزيادة رأسمال المصرف ٢٠ في المئة، وبالتعاميم الأخرى الخاصة بإعادة ١٥ إلى ٣٠ في المئة من الاموال المحولة الى الخارج؟

- تهدف تعاميم مصرف لبنان إلى تسهيل عمل المؤسسات المالية ومساعدتها على الإستمرار في ظل الإنحدار والتدهور الذي نعيشه. وهكذا إن القطاع المالي ملزم بالتقيد بها ونحن في بنك بيمو سنقوم بتطبيقها كما يتوجب. وبالنسبة لزيادة رأسمال المال بـ ٢٠ في المئة، فقد قام مصرفنا بزيادتها ومنتظر فقط موافقة مصرف لبنان على هذه

الزيادة. أما بخصوص تعميم ١٥٤ فلقد أرسلنا كتاباً إلى مجمل عملائنا نعلمهم فيه بمضمون هذا التعميم ونحثهم على التقيد إذا كانوا من المعنيين. وبما أنه يتوجب علينا المساعدة في إعادة النهوض وإنعاش الحركة الإقتصادية، فإن هذا التعميم في حال تطبيقه يساعد كثيراً في هذا الإتجاه. إن مصرفنا يتقيد دائماً بالقوانين والتعاميم وبتوجيهات السلطات الرقابية لأن الإمتثال واجب. فإننا نعود ونؤكد أن مشكلتنا هي عدم وجود رؤية تؤدي إلى خطة إصلاحية شاملة وجدية تضع حداً للفساد علنا نعيد بناء ما فقدناه من ثقة خاصة للقطاع المصرفي الذي يبقى الأساس في تحريك الإقتصاد والعمل للعبور إلى بناء إقتصاد منتج. فما أصاب الإقتصاد الوطني والقطاع المصرفي يحتاج إلى إدارة سليمة وفاعلة وإلى جهد كبير لإعادة الثقة للبنانيين أولاً وللمجتمع الدولي. إن هذا يحتاج إلى مسؤولين بالفعل أمام شعبهم يتخطون مصالحهم الشخصية أمام المصلحة العامة. ■

العملة الالكترونية تساعد في ضبط وتسهيل عمليات الدفع وبكلفة اقل كما وتعيد الانتظام الى العمل المصرفي

العملة الالكترونية من ضمن الحلول الممكنة

■ ما رأيكم بالعملة الالكترونية التي يسوق لها حاكم مصرف لبنان؟ هل بالإمكان التعامل فيها بسهولة وخاصة الأشخاص غير المتمكنين تكنولوجياً وهل من ثقة للمواطن بإعتمادها؟

- يتجه مصرف لبنان لإطلاق عملة إلكترونية كجزء من الحلول لوضع حد للإقتصاد النقدي (Cash Economy) وإلى حد ما قد يكون الهدف تقليص دولرة الإقتصاد. إن مصرف لبنان يحاول تقليص الكتلة النقدية المتداولة وإعادة السيطرة على الدورة الإقتصادية والتعاملات المصرفية وذلك بإصدار عملة إلكترونية (Digital Currency) فيحد من قدرات الصرافين ويعيد التبادل النقدي إلى المصارف. وبهذه الطريقة قد يستطيع أن يضع حداً للسوق السوداء وإلى حد ما يضبط النقد والتضخم.

هناك آراء مختلفة عن العملات الإلكترونية ولكنها تبقى من ضمن الحلول الممكنة إذا ما وُضعت في سياق خطة عامة وشاملة لإعادة الحياة إلى الدورة الإقتصادية. إن هذه العملة الإلكترونية تساعد في ضبط وتسهيل عمليات الدفع وبكلفة أقل كما أنها تعيد الإنتظام إلى العمل المصرفي السليم إلى ما يجب أن يكون. إن نجاح هذه المبادرة يحتاج إلى الإتفاق على قانونية هذه الخطوة وعلى الأسس التنظيمية وذلك لضمان نجاح واستقرار إصدار هذه العملة. إن قوة أية عملة تنبع من قانونيتها ومن الإحتياط المتوافر ومن قوة الإقتصاد، وهذا ما يجب العمل عليه لنجاح هذه الخطوة. قد يكون هناك عوائق للأشخاص غير المتمكنين تكنولوجياً ولكن هذا لا يمكن أن يمنع من مواكبة التقدم الإلكتروني، لأن ما نشهده من تحديث في عمليات الدفع والدورة النقدية يحتاج إلى فترة كي يستطيع الجميع استيعابها واستعمالها بسهولة. وهذا شأن كل التقدم التكنولوجي والدفع الإلكتروني الذي نشهده فالسؤال ليس إذا أمكن ولكن متى (It's not about if, It's about when).

INATEK BROKERAGE FIRM S.A.R.L. إيناتيك لوساطة التأمين ش.م.م.



Head Office: St. Georges Square Bloc B - 3rd Floor - Jal El Dib, Lebanon
Tel: (04) 718775 - 718776 - Fax: (04) 718777 - Cel: (03) 489489
Email: inatek@cyberia.net.lb

بنك بيمو يؤمن بالصناعة اللبنانية

بيروت، في 20 تشرين الثاني، 2020: تشكّل الصناعة اللبنانية محرّكاً أساسياً للاقتصاد على الرغم من تأثرها بالضغوط المتراكمة التي تواجه لبنان.

في هذا السياق، أطلق بنك بيمو "جائزة التميّز الصناعي"، بالشراكة مع كليّة إدارة الأعمال والعلم الإداري في جامعة القديس يوسف في بيروت، بهدف ترسيخ الامتياز كركن أساس داعم في الصناعة اللبنانية والاقتصاد عامةً، إلى جانب ترسيخ القيم الأخلاقية التي عليها يجب أن يُبنى لبنان.

وتأتي هذه المبادرة تماشياً مع واجبات بنك بيمو وحرصه على المساهمة في إعادة الثقة في الاقتصاد اللبناني، إضافةً إلى تخفيف الأعباء ومواجهة التحديات الحالية.

ونتشّبث ببياننا المنشور في بداية هذا العام أكثر من أي وقتٍ مضى: "إن سنة 2020 هي سنة الشجاعة، ونرغب في أن نصبح مصدر أمل لجميع اللبنانيين حتى نهض معاً ونتغلب على الأزمة".

للمزيد من المعلومات، الرجاء مراسلتنا على البريد الإلكتروني communication@bemobank.com

نبذة عن بنك بيمو

بنك بيمو هو مصرف تجاري تغطي خدماته وأنشطته السوق اللبنانية والإقليمية. وفقاً لمبادئه، يركز المصرف على رؤيته، وتحديدًا أن يكون المرجع في الخدمات المصرفية الخاصة (Private Banking) وصيرفة الشركات (Corporate Banking) مع الحفاظ على التزامه التام بقيمه خاصةً: ثقافة العمل المتكامل كأسرة واحدة والإحترافية والأمانة والتحفّظ.



معتصم محمصاني (مدير عام بنك البركة - لبنان):

على الدولة حزم أمرها واتخاذ القرارات المناسبة التي تعيد الثقة بالبلاد وتسمح بعودة المستثمرين الأجانب

رأى عضو مجلس الإدارة ومدير عام بنك البركة - لبنان معتصم محمصاني في استعادة ثقة العميل بالقطاع المصرفي ودوره الإيجابي اولى تدفع بالمصارف الى البحث عن حلول مبتكرة وادوات تمويل جديدة تتماشى مع الواقع المستجد، وطالب الدولة بحزم أمرها واتخاذ القرارات المناسبة التي تعيد الثقة بالبلاد وتسمح بعودة المستثمرين الأجانب، محذراً من سقوط القطاع المصرفي آخر ركن من اركان الاقتصاد الوطني، معتبراً العملة الرقمية المنوي اطلاقها الممر الآمن لانتقال الاقتصاد الوطني من التقليدي الى الرقمي، متوقفاً عند التحدي الحقيقي المتمثل في تثقيف الناس حول هذه العملة وطرق استخدامها وعامل الأمان فيها، لافتاً الى ان بنك البركة يعمل على تلبية متطلبات مصرف لبنان .

– يعمل مصرف لبنان منذ قرابة ثلاث سنوات على التأسيس لعملة رقمية وإطلاقها في السوق اللبنانية.

وإبدى حاكم مصرف لبنان رياض سلامة حرصه على هذا الموضوع في أكثر من مناسبة ومن خلال المؤتمرات الاقتصادية التي كان يتطرق فيها إلى أهمية العملة الرقمية، فهي تعتبر الممر الآمن لانتقال الاقتصاد اللبناني من التقليدي الى الرقمي، وبالتالي مجارة لبنان للاقتصادات المتطورة، القائمة على تكنولوجيا المعلومات.

اليوم مع حال الانهيار الاقتصادي والتدهور الحاصل على المستويين المالي والنقدي، أصبح التوجه إلى إطلاق العملة الرقمية ضرورة ملحة وفق كثير من الخبراء المصرفيين.

إن العملة الرقمية ستشكل واحدة من آليات امتصاص الكتلة النقدية من الدولار في السوق المحلية، وخاصة في ظل العجز الحاصل في توفير الدولار النقدي الحقيقي،

وذلك لضرورة الحفاظ على أموال المودعين ومدخراتهم، وهذا ما يدفع مصرف لبنان لإطلاق عملة

رقمية، وذلك كجزء من ضمن مجموعة حلول تستهدف معالجة وضع الدولار المحلي جزئياً أو كلياً وعلى مدى طويل، وذلك عبر استهلاكه في الداخل بالليرة اللبنانية، وتذويب الكتلة النقدية من الدولار المحلي، الا ان التحدي الحقيقي يكمن في تثقيف الناس حول العملة الرقمية وطرق استخدامها وعامل الأمان فيها، لان الجهل بها وبفواصلها سيدفع الانسان العادي الى الاحجام عن استخدامها وينتفي الغرض من إنشائها، لذا فإن بناء عامل الثقة لدى المواطن أساسي لتلبية الهدف من وجودها في الأسواق، إضافة الى اننا ما زلنا نفتقد الى الكثير من القرارات التنظيمية والتعاميم الشارحة التي تقصّل الاستخدام الأمثل لهذه العملة الرقمية لتؤدي دورها بالشكل المطلوب.

تلبية متطلبات مصرف لبنان

■ هل التزمتم بتعميم مصرف لبنان القاضي بزيادة رأسمال المصرف ٢٠ في المئة، وبالتعاميم الأخرى الخاصة بإعادة ١٥ الى ٣٠ في المئة من الأموال المحولة الى الخارج؟

– يعمل المصرف على تلبية متطلبات مصرف لبنان بخصوص زيادة رأس المال ٢٠ في المئة، كما أنه قام بالاتصال بزبائنه وحثهم على التجاوب مع التعميم الخاص بإعادة من ١٥ الى ٣٠ في المئة من الأموال المحولة الى الخارج. ■

■ في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي يمر بها لبنان، ما هي الخطط التي ستقوم بها المصارف لاستيعاب الفترة الحالية؟

– شكلت الظروف المحيطة والاحداث السياسية والاقتصادية التي شهدتها البلاد منعطفاً جديداً في وضع الاقتصاد الوطني عموماً ووضع القطاع المصرفي على وجه التحديد.

ما لا شك فيه ان العمل المصرفي تغير بشكل جذري وبدت اول معالمه بفقدان الثقة بين العميل والمصرف، لذا اصبح من الأولوية بمكان استعادة هذه الثقة واشعار العميل ان العمل المصرفي اللبناني ما زال يؤدي

دوره الإيجابي في الوقوف الى جانب العميل وتقديم الدعم له وإيجاد الحلول والبدائل المتاحة للتمويل.

وهذا يجب ان يدفع المصارف الى البحث عن

حلول مبتكرة وأدوات تمويل جديدة تتماشى

مع الواقع المستجد وتؤدي الى تقديم خدمات للزبائن من جهة، وإيجاد مداخل

جديدة للمصارف من جهة أخرى.

حذار من سقوط القطاع المصرفي

■ يكثّر الحديث عن احتمال تعثر مصارف بارزة في لبنان، كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي وهل بالإمكان إنقاذه؟

– لا يمكن عزل واقع القطاع المصرفي عن واقع البلاد وما تمر

به من ظروف اقتصادية صعبة وأوضاع سياسية مضطربة وغير مستقرة.

لقد اثبت القطاع المصرفي عبر السنين الطويلة انه قطاع ثابت ومتماسك، الا انه اليوم لا يستطيع ان يجترح الحلول بمفرده ولا ان يكون بديلاً عن الدولة وسياساتها المالية، او ان يتحمل بمفرده عبء النهوض بالاقتصاد الوطني.

ان المصارف الكبيرة والصغيرة ستبذل أقصى ما في طاقتها للبقاء في خدمة زبائنها ولكن هذا يحتاج من الدولة الى حزم أمرها واتخاذ القرارات المناسبة التي تعيد الثقة بالبلد وتسمح بعودة المستثمرين الأجانب الى ضخ امولهم في البلاد.

كما على المصرف المركزي اللبناني ان يراعي الظروف الدقيقة التي تمر بها المصارف وان يعمل بالتعاون مع جمعية المصارف على التنسيق الوثيق لتجاوز هذه المرحلة بأقل اضرار ممكنة تعزز الثقة بالمصارف ولا تلحق الضرر بسمعة القطاع

المصرفي الذي اعتبره آخر ركن من اركان الاقتصاد الوطني، وإذا سقط لا سمح الله فإن كلفة إعادته الى واقعه الحالي أكبر بكثير من الحلول الممكنة اتخاذها لاستمراره.

العملة الرقمية ضرورة ملحة

■ ما رأيكم بالعملة الإلكترونية التي يسوق لها حاكم مصرف لبنان؟ هل يمكن التعامل فيها بسهولة وخاصة الأشخاص الغير المتمكنين تكنولوجياً، وهل من ثقة للمواطن باعتمادها؟

نجيب سمعان (مدير عام فرست ناشونال بنك FNB):

إدارات البنوك مقتنعة ومستعدة للتجاوب مع توجهات حاكمية مصرف لبنان الهادفة الى إعادة انتظام العمليات المصرفية المعتادة



أشار مدير عام فرست ناشونال بنك FNB نجيب سمعان الى ان المصارف في لبنان تسعى الى تكييف أنشطتها وفق توازن دقيق يحقق تحصيل ميزانياتها وتعزيز قدراتها بمواجهة التحديات الماثلة والمتوقعة، ورأى ان من مصلحتها إعادة انتظام الاسواق والتعاملات بالتعاون والتنسيق مع السلطات النقدية، وطمأن الى ان ادارات البنوك مقتنعة ومستعدة للتجاوب مع توجهات حاكمية مصرف لبنان الهادفة الى إعادة انتظام العمليات المصرفية المعتادة وبالفعل شرع أغلبها بصوغ خطط وبرامج لإعادة هيكلة العمليات والخدمات وفقا لمقتضيات الظروف السائدة، كاشفا عن سعي ادارة فرست ناشونال بنك الى ضخ مقدمات نقدية وإعادة تقييم اصول وتحصيل المركز المالي للبنك عبر الالتزام المبكر بتعاميم مصرف لبنان ذات الصلة وتعزيز السيولة الخارجية.

القطاع المالي بحاجة الى جهود تشاركية لإحداث صدمات ايجابية معاكسة تكفل تجنب تعثر المؤسسات المالية او افلاسها

وانسجاما مع موجبات هذه الأهداف الحيوية، والتي فرضت اعتماد سلسلة تدابير استثنائية لإدارة التعامل المهني مع متغيرات وتطورات غير مسبوقه بحجمها وبفعاليتها، فإن المصارف مستعدة تماما ومن مصلحتها إعادة انتظام الأسواق والتعاملات بالتعاون والتنسيق مع السلطة النقدية، لكن الأولوية المطلقة للانقاذ تبقى معلقة على استجابة الدولة اللبنانية لموجبات انتظام السلطات وتعاونها في اطار خطة اصلاحية وانقاذية متكاملة تتوافق مع المتطلبات الدولية التي وردت عناوينها في المبادرة الفرنسية، وتلقى أيضا تأييد صندوق النقد والبنك الدوليين.

عموما، يهمني التأكيد ان ادارات البنوك مقتنعة ومستعدة للتجاوب مع توجهات حاكمية البنك المركزي الهادفة الى إعادة انتظام العمليات المصرفية المعتادة، وبالفعل شرع أغلبها بصوغ خطط وبرامج لإعادة هيكلة العمليات والخدمات وفقا لمقتضيات الظروف السائدة وبما يتناسب مع إعادة بناء جسور الثقة مع المدخرين والمحتاجين الى التمويل.

جهود تشاركية لإحداث صدمات ايجابية

■ كثر الحديث عن احتمال تعثر مصارف بارزة في لبنان، كيف تقومون واقع القطاع المصرفي وهل بالإمكان انقاذه؟

– تقتضي ادارة السيولة في أوقات الأزمات والضغوط على السحوبات والتحويلات اللجوء الى اجراءات غير معتادة بهدف احتواء الضغوط، وهذه التدابير خففت من تدهور المؤشرات الرئيسية التي تعاني التقلص الحاد بسبب الضغوط التي ولدتها الازمات المتدرجة منذ اندلاع الاحتجاجات الشعبية في تشرين الأول من العام ٢٠١٩ والدفق المكثف للشائعات والتحليلات بشأن الاقتطاع من الودائع او قرب نفاذها.

وفي رأينا، ان القطاع المالي بحاجة ماسة الى جهود تشاركية لإحداث صدمات ايجابية معاكسة تكفل تجنب تعثر المؤسسات المالية او افلاسها عبر

■ في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي يمر بها لبنان، ما هي الخطط التي ستقوم بها المصارف لاستيعاب الفترة الحالية؟ وهل ما زال بإمكان المصارف لعب دور ما كما في السابق؟

– من المسلم به، أن الأزمة القائمة في لبنان وتداعياتها المستمرة انتجت تحولات عميقة في البنية الاقتصادية وتبدلا عكسيا موجعا في الأداء ومسار النمو، مما وضع البلاد أمام خيارات ضيقة لوقف الانهيارات في القطاعات كافة، وبما يشمل القطاعين المالي والمصرفي بوصفهما الأكثر حساسية وانكشافا على المنحى السلبي للتطورات، فضلا عن الضغوط المرتبطة بتردي الأوضاع السياسية واستحكام الخلافات بين الأطراف الفاعلة وتعثر انتظام المهام المناطة بالسلطتين التشريعية والتنفيذية.

ووفق تقديرات مؤسسات مالية دولية مرموقة، فإن الركود الاقتصادي في لبنان صعب وسيستمر لفترة طويلة نتيجة غياب قيادة فعالة لصنع السياسات. وبالتوازي فان الإنكماش المحقق والمرتبب يرتبط بعوامل متعددة، وفي مقدمها غياب أي إستجابات في السياسة الماكرواقتصادية، والجهود المحدودة لإعادة الإعمار بعد إنفجار مرفأ بيروت، فضلا عن عمق التآزم المالي والنقدي وجدية المخاوف من بلوغ مرحلة التضخم الجامح بسبب قرب نفاذ الاحتياطات الموجهة لدعم استيراد المواد الاستراتيجية والسلع الاساسية اضافة الى أزمة تقشي فيروس «كورونا».

تحت مظلة هذه الوقائع والمناخات المحبطة، تسعى المصارف الى تكييف أنشطتها وفق توازن دقيق يحقق تحصيل المؤسسات وميزانياتها وتعزيز قدراتها بمواجهة التحديات الماثلة والمتوقعة من جهة، ومحاولة تلبية الحد الأقصى الممكن من التعاملات والحاجات المالية للزبائن من أفراد ومؤسسات من جهة موازية. كذلك توجب على ادارات المصارف حماية خطوط عملياتها الخارجية عبر البنوك المراسلة، والتي تعرضت لضغوط شديدة بفعل الأزمة، وبسبب اقدام الحكومة على خطوة تطبيق دفع سندات الدين الدولية والتي تحمل شركات وبنوك دولية شرائح وازنة منها.

وعمليات الشراء والبيع كأساس وضرورة لتحريك ايجابي لدورة الاقتصاد. ويتمتع لبنان ببنية متقدمة لاعتماد أدوات الدفع البديلة. فلدى البنك المركزي منظومة تكنولوجية ورقمية متكاملة ولدى المصارف كفاءات بشرية وتجهيزات وبرمجيات حديثة، بحيث يمكن اعتماد المبادلات الرقمية من دون الحاجة الى ضخ استثمارات كبيرة في هذا المجال، ومن المتوقع أيضاً ظهور صعوبات تقنية أو عملانية ذات أهمية.

اعادة هيكلة ذاتية

■ هل التزمتم بتعميم مصرف لبنان القاضي بزيادة رأسمال المصرف ٢٠ في المئة، وبالتعميم الاخرى الخاصة باعادة ١٥ الى ٣٠ في المئة من الاموال المحولة الى الخارج؟

- يمكن التأكيد بأن الوحدات المصرفية كافة منهنمة فعلياً في تسريع خطوات اعادة هيكلة ذاتية تشمل تقليص الاحجام في السوق المحلية والتخلي عن وحدات مملوكة في الاسواق الاقليمية واعادة ترتيب الوظائف والعمليات بهدف خفض الكلاف وزيادة الانتاجية واعتماد برامج ومنتجات تناسب المعطيات المستجدة. وفي هذا السياق، تسعى ادارة فرست ناشونال بنك الى ضخ مقدمات نقدية واعادة تقييم اصول وتحسين المركز المالي للبنك عبر الالتزام المبكر بتعاميم مصرف لبنان ذات الصلة. كذلك الأمر لجهة تعزيز السيولة الخارجية. وفي تقديراتنا أن معظم المصارف تعمل في الاتجاه عينه وستتمكن من زيادة الرساميل بنسبة ٢٠ في المئة قبل نهاية شهر شباط من العام ٢٠٢١، بالتنسيق والمتابعة مع حاكمية البنك المركزي. ■

وقف نرف الثقة واعادة تنظيم الاسواق المالية والمصرفية، وبذلك يكتسب مشروع قانون تقييد الرساميل صفة «العجلة»، بينما يلاقى البنك المركزي بتصويب الدعم حفظاً على احتياجات العملات الصعبة، وترفده المصارف بتمتين مراكزها المالية، على امل التمكن من تأليف حكومة جديدة تكفل بدورها الاستجابة لشروط الدعم التي وضعها المجتمع الدولي واحياء حظوظ التوصل الى اتفاق تمويلي مع صندوق النقد الدولي.

صحيح أن التدابير الذاتية التي اتخذتها المصارف اساءت نسبياً الى علاقاتها بزبائنها المقيمين وغير المقيمين، لكن الغاية المتوخاة منها تصب في صالحهم لجهة تقنين السحوبات وبذل اقصى الجهود لحماية مدخراتهم، لأنه ما من جهاز مصرفي في العالم يتحمل سحوبات كثيفة ومتوالية في وقت قصير.

تنشيط المبادرات وعمليات الشراء

■ ما رأيكم بالعملة الالكترونية التي يسوق لها حاكم مصرف لبنان؟ هل بالامكان التعامل فيها بسهولة وخاصة الاشخاص غير المتمكنين تكنولوجياً وهل من ثقة للمواطن باعتمادها؟

- ننتظر الصيغة التنفيذية والعملانية لتوجهات مصرف لبنان باعتماد عملة رقمية محلية، فهذه الأداة تساهم بقوة في تخفيف الضغوط على المبادلات النقدية واعادة تنظيم تدفقات السيولة، وخصوصاً بعدما تضاعفت الكتلة النقدية الورقية (البنكنوت) ولجأ المقيمون الى تخزين العملات بالليرة والدولار في منازلهم بأرقام قدر حاكم مصرف لبنان رياض سلامة انها ناهزت ١٠ مليارات دولار، وهي بذلك في وضعية تجميد أو تعقيم، بينما المطلوب تنشيط المبادلات



A ship in a harbor is "Safe"...

But that's not what ships are made for...

Triple S also covers all type of insurance, including:

Motor | Medical insurance | Workmen's compensation
Public liability | Fire | Theft | Marine | Life insurance
Personal accident | Travel insurance | Contractors all risks



insurance consultant
safety • security • services

www.triple-ss-lb.com

Sin el Fil • Horch Tabet • Centre Groupe
telefax : +961 1 49 60 80 • +961 1 49 60 90
mobile : +961 71 13 13 18
e-mail : info@triple-ss-lb.com
P.O.Box: 166 Mansourieh - Metn, LEBANON



د. مروان بركات

(بنك عوده AUDI BANK):

الاختلالات البنوية القائمة في لبنان جسيمة الا ان المخارج متاحة اذا صدقت النوايا

تشكل عنصر الهشاشة الابرز حالياً في الاقتصاد الوطني، علماً ان النموذج القائم حول تمويل العجز المالي العام عن طريق الودائع المصرفية غير قابل للاستدامة. اذ ان قاعدة الودائع انخفضت بمقدار ١٥ مليار دولار في العام ٢٠١٩ وبمقدار ١٨ مليار دولار إضافية في الاشهر العشرة الاولى من العام ٢٠٢٠. من هنا أهمية خفض الدولة لحاجاتها التمويلية عن طريق تعزيز الإيرادات وتحسين الجباية ومكافحة التهرب الضريبي وخفض الانفاق وخدمة الدين واصلاح قطاع الكهرباء وخصخصة بعض المؤسسات العامة من اجل خفض نسب العجز والاستدامة.

رابعا: تصحيح القطاع الخارجي مع تفاقم الاختلالات الخارجية، علماً ان النموذج القائم على استدامة العجز التجاري بالاعتماد على تدفقات الاموال الوافدة لم يعد قابلاً للاستمرار، نظراً الى التراجع الملحوظ في حركة التدفقات المالية. هناك امكانية لتحقيق توازن في ميزان المدفوعات من خلال تخفيض حجم الواردات بشكل اضافي وزيادة الصادرات وتحفيز حركة الاموال الوافدة. من هنا أهمية اعادة إحياء قدرة لبنان على اجتذاب الرساميل عبر تعزيز عامل الثقة وتحفيز الانتاج المحلي والتصدير عن طريق دعم القطاعات ذات القيمة المضافة العالية في لبنان، ووضع القيود والرسوم على الاستيراد الذي يستنزف الموجودات الخارجية للقطاع المالي اللبناني.

خامساً: اعادة النمو الاقتصادي وخلق الوظائف بعد انتقال الاقتصاد الوطني حالياً من حلقة النمو المنخفض الى وضعية الركود التضخمي في ظل انخفاض الناتج المحلي الفعلي بما يزيد على ٢٥ في المئة هذا العام وارتفاع نسبة التضخم الى ما يزيد على ١٠٠ في المئة. من هنا أهمية تحفيز الاستثمار الخاص الذي له رافعة على النمو الاقتصادي، خصوصاً في ظل استحالة تعزيز الانفاق العام نظراً لضرورة الاجراءات التقشفية. وهنا تبرز أهمية تخفيض النفقات التشغيلية وتحسين معايير مزاولة الاعمال وخفض معدلات الفوائد التي كان لها آثار استيعابية على الاستثمار الخاص خلال العقد المنصرم. ■

اعتبر كبير الاقتصاديين ورئيس قسم الأبحاث في بنك عوده الدكتور مروان بركات في عرض له للوضع المالي والنقدي في لبنان، ان الاختلالات البنوية القائمة حالياً جسيمة بلا شك، الا ان المخارج ما زالت متاحة اذا صدقت النوايا وتم اتخاذ خيارات وتدابير جذرية من دون اي مماطلة من قبل الحكومة العتيدة والسلطات المعنية لتعبر بلبنان الى بر الأمان.

ورأى ان لبنان ان يواجه خمسة تحديات اقتصادية رئيسية الا وهي: أولاً: وضع الشأن النقدي على المسار السليم في ظل تراجع احتياطات مصرف لبنان الأجنبية السائلة الى ما دون ١٨ مليار دولار في ظل الحاجات التمويلية الملحوظة بالعملات الأجنبية والمقدرة بحوالي ٧ مليارات دولار سنوياً. من هنا أهمية المساعدات الخارجية برعاية الدولة الفرنسية وارساء برنامج كامل مع صندوق النقد الدولي من قبل الحكومة العتيدة يضمن مصداقية الدولة في تنفيذ الاصلاحات الموعودة ويكون له اثر الرافعة على الدول المانحة بشكل عام.

ثانياً: إصلاح القطاع المصرفي بجهود اعادة الهيكلة لتعزيز وضعيته المالية وحوكمته وقدرته على مواجهة الضغوط. المطلوب أولاً وقبل كل شيء توحيد اجراءات ضبط حركة الاموال بموجب مشروع قانون CAPITAL CONTROL تعده الحكومة العتيدة ويعتمده مجلس النواب، من اجل ضمان معاملة عادلة ومنصة لجميع الزبائن وخفض الاستنسابية بين المصارف والحد من المخاطر القانونية ازاء القطاع المصرفي. ولكن اعادة الهيكلة مطلوبة ايضاً. ففي ظل وجود قطاع مصرفي يتجاوز ٣ مرات الناتج المحلي الاجمالي، من الطبيعي القول بأن القطاع المصرفي اللبناني يعدّ ضخماً مقارنة ببعده الاقتصاد الوطني. في الواقع، يعتبر القطاع المصرفي اللبناني احد اكبر القطاعات في العالم من حيث نسبة الاصول المصرفية الى الناتج المحلي الاجمالي، وبالتالي فإن حجم هذه الاصول المصرفية اكبر مما هو مطلوب لتحقيق تمويل الاقتصاد المنتج. من هنا فإن اجمالي أصول القطاع المصرفي في لبنان يجب ان يقلص الى حوالي ١٥٠ في المئة من الناتج المحلي الاجمالي بعيد اعادة الهيكلة تماشياً مع البلاد ذات البنى الاقتصادية المشابهة للبنان.

ثالثاً: تصحيح الاختلالات القائمة على صعيد المالية العامة التي



LIA insurance s.a.l

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

جان ميشال عون (مدير عام CREDIT FINANCIER INVEST - LEBANON):

على شركات التداول التأقلم مع المتغيرات وتنويع المنتجات والعمل لمواجهة التحديات



CFI LEBANON شركة رائدة في تقديم خدمات التداول عبر الانترنت وجزء من مجموعة CFI FINANCIAL GROUP التي تركز على توفير تجربة تداول فائقة وخدمة المستثمرين لأكثر من ٢٢ عاما حول العالم. وتتخصص الشركة في تقديم التداول على مجموعة واسعة من العقود مقابل الفروقات، بما في ذلك الفوركس والمعادن والسلع والمؤشرات والاسهم. مدير عام الشركة جان ميشال عون رأى ان الظروف التي شهدتها الاسواق المالية اعطت حافزاً للمستثمرين للتهافت على عمليات التداول للاستفادة من الفرص المتاحة، وأكد ضرورة التحرك بسرعة للتأقلم مع المتغيرات وتنويع المنتجات والعمل بأسلوب خلاق لامتلاك القدرة على مواجهة التحديات، مؤكداً بتميز الشركة لتوفيرها منصات 5 METATRADER لتداول العقود الآجلة والاسهم والعملات، مشيراً الى ظهور وافول فرص جديدة في السوق على مدار السنة، مؤكداً ان مهمة الشركة تكمن في توجيه المتداولين ومساعدتهم من خلال تزويدهم بالمعلومات الضرورية لاختيار القطاع الانسب والافضل للتداول، آملاً ان تتحسن ظروف لبنان «كي تقدم المزيد من الخدمات».

نوجه المتداولين من خلال تزويدهم بالمعلومات الضرورية لاختيار القطاع الانسب والافضل للتداول

توجيه العملاء ومساعدتهم

■ أين تجدون فرصاً للاستثمار بأقل مخاطر ممكنة؟
- تظهر كل اسبوع فرص جديدة في السوق، والدليل ان اسهم المصارف انخفضت بشكل كبير، بعد ان كانت تعد آمنة للتداول في السابق، وفي المقابل سهم سوليدير عاود الارتفاع من جديد وشكل فرصاً جاذبة للتداول في السوق اللبنانية. اما في الاسواق الخارجية فإننا نشهد يومياً تقلبات وتغيرات، فأسعار النفط انخفضت خلال شهر أبريل الفائت الى ما دون الصفر، ثم ما لبثت ان عاودت الارتفاع، وحتى الغاز الطبيعي والبتكوين شهدا تقلبات. لذا، كل يوم ثمة فرص كامنة وجاذبة للتداول ومهمتنا كشركة توجيه عملائنا ومساعدتهم من خلال تزويدهم بكافة المعلومات الضرورية لاختيار القطاع الانسب والافضل للتداول.

■ ما هي استراتيجيتكم للعام ٢٠٢١؟

- نحن مستمرون في خططنا وأنشطتنا والحمد لله حجم اعمالنا في تزايد، كما نسعى جاهدين للمحافظة على جودة الخدمات المقدمة الى عملائنا، ونأمل ان تتحسن ظروف البلد كي نقدم المزيد من الخدمات، مع العلم اننا استطعنا في ظل الاوضاع الصعبة ان ننمو ونقدم ونستمر وان نحافظ على عملائنا وحتى ان نستقطب عملاء جديداً. ■

العالم ولبنان، من المهم التحرك بسرعة للتأقلم مع المتغيرات وتنويع المنتجات والعمل بأسلوب خلاق لامتلاك القدرة على مواجهة التحديات التي تعترض عملنا. وبالنسبة لنا وانطلاقاً من تقديم خدماتنا عبر المنصات الالكترونية، تمكنا خلال الجائحة من الاستمرار في العمليات من دون الانقطاع عن عملائنا، فضلاً عن اننا تأقلمنا مع الازمة المالية في لبنان بسرعة، استناداً الى تنويع الاسواق والمنتجات والادوات التي سهلت علينا عملية التأقلم. وبالتالي أكثر ما يميز CFI FINANCIAL توفيرها منصات تداول للعقود الآجلة والاسهم والعملات على منصة 5 METATRADER.

وبفضل هذه المنصات، استطاع العميل الوصول الى جميع الاسواق بالرغم من كل المشكلات التي واجهتنا. لذا فإن التدابير الاستباقية التي اعتمدها وسرعة تكييفنا وتأقلمنا مع الاوضاع كافة، لا سيما خلال فترة الاغلاق، ساهمت في عدم توقف انشطتنا وتلبية احتياجات العملاء ومتطلباتهم، حيث بات بإمكانهم التداول من المنزل عبر منصاتنا. والجدير ذكره ان احدي هذه المنصات تتطلب من العميل تحويل الاموال من خارج لبنان لكي يتمكن من تمويلها. لذا، فالعملاء الذين يمتلكون حسابات في الخارج استطاعوا التداول عبر هذه المنصة.

فرص متاحة

■ كيف تقومون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على مختلف القطاعات ومنها قطاع التداول؟

- كانت سنة صعبة على مستوى تنفيذ العمليات بسبب اجراءات الاغلاق والظروف التي تشهدها الساحة اللبنانية وانفجار مرفأ بيروت، وكل هذه المشكلات التي واجهناها في العام ٢٠٢٠ ولدت تحديات كبيرة بالنسبة لنا كي نتمكن من تأمين الاستمرارية وتحقيق معدلات نمو، الا ان الظروف التي شهدتها الاسواق المالية اعطت حافزاً للمستثمرين للتهافت على عمليات التداول للاستفادة من الفرص المتاحة، منها تراجع اسعار النفط والتحركات التي شهدتها الاسواق المالية خلال الاشهر الماضية والتي دفعت بالمستثمرين لاقتناص الفرص، وهذا الامر انعكس ايجاباً على اعمالنا. الى ذلك، فقد تمكنا عبر السياسات التي نعتمدها من التأقلم مع الظروف الراهنة وتوفير معدلات نمو للشركة والاستمرار في تقديم الخدمات لعملائنا الحاليين والجديد.

تنويع الاسواق والمنتجات

■ ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها في السوق؟ وما هي الدروس التي تعلمتموها من الجائحة؟
- في ظل التحديات الكبرى التي نواجهها في

هل تحتاج إلى سبب آخر للانتقال إلى CFI؟



لقد خفضنا فروق
الأسعار بنسبة تصل إلى
31%

تداول الآن مع فروق
أسعار منخفضة تصل إلى
0 نقطة

الأسهم / الطاقة / العملات / المؤشرات
صناديق الاستثمار المدرجة / وغيرها من عقود

01 333 525



www.cfi.trade

التداول ينطوي على مخاطر عالية. استعلم قبل المباشرة.



ثبت خطواتك



باسل جمال
QIB



نعمة صباغ
ARAB BANK



الشيخ وليد الحشار
MUSCAT BANK



عادل اللبان
AHLI UNITED



DR. R. SEETHARAMAN
DOHA BANK



عادل مصطفي
AL RAYAN



نايف العبد الكريم
BANK JAZIRA



مسعود حياة
BURGAN BANK



عبد العزيز الحليسي
GIB



DR. BERND VAN LINDER
CBD



جورج ريشاني
AHLI BANK - KUWAIT



عبد الباسط الشيبلي
QIIB

ARAB BANKS & BANKS BASED IN THE MIDDLE EAST

Ranking		Country	Strength		Size		Profits		Performance					
Latest	Previous		Tier 1 capital	%ch.	\$m	Assets rank	%ch.	Pre-tax profit	%	Profits on capital	Return			
			\$m	%ch.	\$m	rank	%ch.	\$m	%	rank	on assets			
									latest	%	rank	rank		
72	75	Qatar National Bank	24,875	10,41	259,532	95	9,57	4,298	4,16	15,97	16,93	155	1,53	166
85	86	First Abu Dhabi Bank	20,792	6,52	223,787	109	10,46	3,514	4,16	16,49	16,83	143	1,53	165
87	105	Emirates NBD	20,299	34,08	186,039	118	36,57	4,055	46,45	19,45	18,06	89	2,12	67
94	93	Al Ahli	18,712	5,34	135,270	149	11,88	3,445	19,28	16,37	14,60	147	2,26	59
115	113	Al Rajhi Bank	13,651	5,43	102,423	180	5,23	3,020	10,00	19,84	8,09	84	2,64	41
118	162	Abu Dhabi Commercial Bank	13,578	53,60	110,301	169	44,78	1,316	-0,18	9,61	14,91	518	1,18	297
127	123	Samba Financial Group	12,509	5,95	68,161	250	11,16	1,232	-16,45	8,51	6,86	592	1,56	155
146	142	SABB	11,105	24,83	70,793	243	52,08	872	-33,63	6,75	8,09	695	1,06	365
149	146	Riyad Bank	10,819	10,33	70,877	242	15,61	1,662	32,14	13,81	8,41	235	2,11	68
150	159	National Bank of Kuwait	10,803	18,45	97,570	191	6,72	1,538	8,09	13,14	14,40	269	1,46	182
175	168	Banque Saudi Fransi	8,725	2,86	47,506	338	-6,34	965	9,44	9,52	4,41	529	1,75	120
187	184	Dubai Islamic Bank	7,943	1,32	63,108	264	3,63	1,401	1,95	17,49	17,38	115	2,20	62
194	196	Arab National Bank	7,452	7,29	48,918	327	2,89	947	7,21	10,81	15,24	433	1,65	135
205	202	Kuwait Finance House	7,082	9,44	64,636	259	9,12	1,041	7,50	12,32	13,57	326	1,35	222
225	214	Alinma Bank	6,101	4,58	35,157	396	8,66	751	11,88	11,08	13,06	407	1,92	93
237	266	National Bank of Egypt	5,673	23,01	96,937	194	11,97	2,023	67,44	21,39	12,30	68	1,25	262
238	231	Mashreq bank	5,656	7,10	43,406	361	13,93	588	3,31	10,28	10,65	478	1,34	225
243	236	Qatar Islamic Bank	5,555	7,00	44,923	353	6,71	823	13,54	14,76	13,97	191	1,83	109
245	239	Arab Bank	5,507	6,32	51,215	316	4,17	1,151	2,84	15,37	15,84	173	1,65	133
268	283	Abu Dhabi Islamic Bank	4,919	12,98	34,301	399	0,63	709	3,93	14,40	15,64	208	2,06	73
271	268	BankMuscat	4,780	4,10	31,965	424	0,02	572	3,27	10,10	10,17	490	1,51	170
278	281	Commercial Bank	4,666	7,07	40,532	373	9,23	562	22,37	11,90	10,49	346	1,37	208
282	279	Ahli United Bank	4,609	5,09	40,280	374	13,44	827	3,93	17,11	17,15	127	1,96	86
295	287	Bank ABC	4,358	5,42	30,068	444	1,76	259	-1,89	5,42	6,00	777	0,78	525
296	294	Attijariwafa Bank	4,321	7,21	55,537	291	4,23	1,116	6,84	16,77	17,46	134	1,31	237
305	289	Groupe Banques Populaire	4,139	0,72	44,987	352	8,56	621	15,09	9,80	9,01	506	0,90	453
314	311	Saudi Investment Bank	3,862	2,87	26,884	478	4,94	88	-77,41	1,65	4,20	952	0,24	867
319	345	Trade Bank of Iraq	3,677	14,53	28,793	459	36,16	557	208,99	15,14	5,61	177	1,93	90
323	330	Doha Bank	3,611	7,51	29,728	448	12,56	199	-13,10	5,74	6,79	754	0,70	580
341	337	Masraf Al Rayan	3,366	2,48	29,230	454	9,36	601	2,19	17,86	17,90	109	2,06	74
351	348	Bank Al Jazira	3,222	1,96	23,078	527	18,55	299	12,17	8,20	3,19	607	1,15	322
366	424	Banque Misr	2,967	25,07	58,096	285	17,17	1,038	78,43	17,41	9,61	119	0,89	458
377	378	Burgan Bank	2,860	3,14	23,603	516	-3,16	322	4,92	9,89	10,06	502	1,20	289
395	448	Gulf International Bank	2,694	22,67	30,242	442	9,79	66	L->P	2,34	-10,34	923	0,21	882

TOP 1000 WORLD BANKS



عبدالله مبارك آل خليفة
QNB



هنا الرستمانى
FAB BANK



SHAYNE NELSON
EMIRATES NBD



سعيد الغامدي
AL AHLI - KSA



وليد المقبل
AL RAJHI



طارق السدحان
RIYAD BANK



ريان فايز
SAUDI FRANSI



Dr. ADNAN CHILWAN
DIB



عبيد الرشيد
ANB



حمد المرزوق
KFH



عبد الله الخليفة
AL INMA



هشام عكاشه
NBE

Ranking	Country	Strength	Size	Profits		Performance									
				Pre-tax profit	Profits on capital	Return									
Latest	Previous	Tier 1 capital	Assets	\$m	%	%	rank	on assets							
		\$m	rank	\$m	%ch.	latest	prev	rank							
1	1	ICBC	CHINA	380,189	12,64	4,307,502	1	6,52	56,050	3,10	11,79	12,92	353	1,04	383
2	2	China Construction Bank	CHINA	316,122	9,97	3,638,950	2	7,34	46,723	3,86	12,18	12,98	331	1,06	366
3	3	Agricultural Bank Of China	CHINA	277,608	14,29	3,559,126	3	7,83	38,137	3,80	10,97	12,18	416	0,86	484
4	4	Bank Of China	CHINA	258,431	12,38	3,257,474	4	4,92	35,858	6,96	11,18	12,22	402	0,89	463
5	5	JPMorgan Chase	US	214,432	2,55	2,687,379	7	2,47	44,538	9,19	16,99	15,54	129	1,36	221
6	6	Bank of America	US	188,492	-0,29	2,434,079	8	3,36	32,755	-5,29	14,55	14,89	201	1,13	334
7	7	Wells Fargo	US	158,949	-5,31	1,927,555	14	1,67	24,198	-15,20	12,61	13,63	305	1,04	385
8	8	Citigroup	US	155,805	-1,47	1,951,158	13	1,76	23,870	1,85	12,49	11,45	316	1,00	408
9	9	HSBC Holdings	UK	148,359	0,83	2,715,152	6	6,14	13,347	-32,90	5,87	10,21	743	0,32	817
10	10	Mitsubishi UFJ Financial Group	Japan	143,729	-2,05	3,096,333	5	10,38	7,631	-26,10	3,90	5,84	860	0,18	898
11	11	Bank of Communications	CHINA	112,954	11,36	1,417,110	21	1,85	12,618	0,43	9,89	10,67	501	0,79	522
12	12	Crédit Agricole	France	105,812	4,88	2,259,512	10	5,99	10,607	-8,65	8,18	8,40	610	0,38	782
13	13	BNP Paribas	France	101,081	3,56	2,432,262	9	3,69	12,802	9,11	9,54	9,43	524	0,40	762
14	14	Sumitomo Mitsui-Financial Group	Japan	94,296	-2,50	2,022,663	11	10,16	8,175	-19,29	7,03	7,38	677	0,33	812
16	16	Goldman Sachs	US	85,440	2,08	992,996	30	6,57	10,825	-13,77	10,19	12,58	484	0,88	469
31	29	Société Générale	France	58,362	-0,08	1,523,936	16	1,25	5,854	-16,74	7,60	8,97	648	0,29	836
32	27	Deutsche Bank	Germany	56,793	-10,31	1,458,061	20	-5,91	-2,960	P->L	-10,41	0,62	988	-0,41	987
36	40	UBS	Switzerland	51,888	12,12	972,183	31	1,43	5,577	-6,91	8,31	9,77	602	0,44	739
38	38	Crédit Suisse Group	Switzerland	51,331	9,26	811,644	40	3,45	4,866	41,42	6,88	4,37	688	0,44	745
43	44	Standard Chartered	UK	43,677	0,64	720,398	42	4,59	3,713	45,72	5,36	2,56	783	0,32	815

استفد من سهولة وسرعة الدفع بدون لمس مع خدمات QNB المصرفية عبر الجوّال.

إذا كنت من مستخدمي أجهزة أندرويد، سجل دخولك على تطبيق QNB للخدمات المصرفية عبر الجوّال ثم قم بإضافة بطاقتك واستفد من وسيلة دفع أسرع وأكثر أماناً.





PETER ENGLAND
RAK BANK



مازن مناع
AL BARAKA GROUP



فهد آل خليفة
KHALIJI



شريف علوي
AAIB



VINCE COOK
NBF



حسن الافرنجي
AHLI BANK-QATAR



فرحات عمر بن قداره
AL MASRAF



طارق فايد
BANQUE DU CAIRE



فاروج نركيزيان
BANK OF SHARJAH



احمد ابو عيده
UNITED ARAB BANK



باسم السالم
CAPITAL BANK



كمال البكري
CAIRO AMMAN BANK

Ranking	Country	Strength	Size			Profits		Performance							
			Tier 1 capital	Assets	Rank	Pre-tax profit	Profits on capital	Return	Rank	Rank	Rank				
Latest	Previous	\$m	%ch.	\$m	%ch.	\$m	%ch.	latest	prev	latest	latest	%	rank		
411	431	Commercial Bank of Dubai	UAE	2,580	11,11	23,977	510	18,85	381	20,49	14,77	13,63	190	1,59	150
417	462	Bank Albilad	Saudi Arabia	2,526	20,06	22,953	529	16,89	370	24,87	13,13	7,77	270	1,44	186
454	466	Gulf Bank	Kuwait	2,214	5,67	20,818	559	3,81	220	12,16	9,58	9,03	521	1,02	397
457	456	Al Ahli Bank of Kuwait	Kuwait	2,205	3,33	16,277	626	7,36	111	-28,69	4,36	6,59	845	0,59	640
476	474	Commercial Bank of Kuwait	Kuwait	2,069	1,46	16,244	627	9,08	0	-99,91	0,01	10,42	976	0,00	976
493	559	Qatar International Islamic Bank	Qatar	1,986	21,61	15,613	641	13,07	255	5,09	12,82	14,84	290	1,63	140
494	526	Rakbank	UAE	1,981	10,57	15,551	642	8,42	298	19,37	15,06	13,95	181	1,92	95
504	605	Sharjah Islamic Bank	UAE	1,928	33,64	12,630	719	3,68	149	6,89	7,70	9,63	639	1,18	302
522	493	Al Baraka Banking Group	Bahrain	1,826	-4,04	26,259	487	10,19	277	-3,53	9,87	11,39	504	0,69	588
525	564	Al Khalij Commercial Bank	Qatar	1,812	11,86	14,771	669	3,20	185	7,75	9,80	10,32	505	1,20	288
541	538	Bank Dhofar	Oman	1,740	0,93	11,251	757	2,67	94	-39,59	4,52	7,59	834	0,70	579
543	579	Arab African International Bank	Egypt	1,737	12,65	12,017	738	4,45	278	-19,73	11,00	17,14	411	1,59	149
572	646	National Bank of Fujairah	UAE	1,575	22,25	11,654	747	7,60	150	-10,26	9,54	13,00	523	1,29	245
585	601	Ahli Bank Qatar	Qatar	1,542	6,07	12,065	736	8,69	186	1,45	12,03	12,58	340	1,54	160
614	641	Bank of Bahrain and Kuwait	Bahrain	1,425	9,18	10,279	775	7,91	203	11,87	14,19	13,80	216	1,97	83
630	757	Bank Sohar	Oman	1,376	41,63	9,116	804	15,06	105	17,71	6,50	7,86	708	0,98	412
633	668	National Bank of Bahrain	Bahrain	1,368	11,51	8,496	828	-0,03	197	6,00	14,42	15,17	207	2,32	56
639	635	National Bank of Oman	Oman	1,339	2,05	9,479	797	2,01	148	-4,88	9,99	10,03	499	1,41	197
644	658	HBTF	Jordan	1,322	4,75	11,889	740	1,70	186	0,13	8,92	10,55	561	0,99	411
681	803	Kuwait International Bank	Kuwait	1,218	38,79	8,959	808	23,93	60	-17,75	4,74	7,99	818	0,64	610
703	719	Al Masraf	UAE	1,145	6,15	6,384	906	10,29	134	1,67	11,67	12,18	358	2,09	70
722	687	GFH Financial Group	Bahrain	1,088	-7,68	5,945	925	19,16	68	-41,19	6,18	9,77	727	1,13	331
788	797	Oman Arab Bank	Oman	892	0,69	6,494	896	7,23	101	8,27	9,50	8,85	530	1,30	238
794	995	Bank Du Caire	Egypt	882	75,98	11,467	752	23,68	331	51,95	27,99	27,70	23	2,15	66
853	N/A	Faisal Islamic Bank	Egypt	733	68,15	6,425	903	22,45	219	22,91	23,16	32,34	53	2,64	42
868	888	Al Salam Bank	Bahrain	705	4,12	5,421	940	19,17	56	14,09	7,97	7,27	620	1,04	387
890	893	Ajman Bank	UAE	654	-1,83	6,432	901	4,33	23	-50,36	3,52	6,95	874	0,36	795
919	924	Commercial Bank International	UAE	603	-0,57	5,073	954	-18,07	30	-50,76	5,02	10,13	799	0,60	638
932	-	Bank of Sharjah	UAE	580	-	8,850	-	10,62	65	85,71	11,20	-	-	1,00	-
936	879	United Arab Bank	UAE	579	-15,88	5,207	950	-6,76	-128	P->L	-22,13	3,05	998	-2,46	999
988	N/A	Bank of Jordan	Jordan	494	0,47	3,814	989	3,40	86	-2,91	11,51	11,82	371	1,49	172
Fos	-	Ahli United Bank	Kuwait	1,718	5,04	14,505	11,19	192	7,34	10,67	10,44	-	1,26	-	-
Fos	-	Jordan Islamic	Jordan	584	14,87	6,266	-	6,93	125	17,44	13,10	-	1,22	-	-
Fos	-	Jordan Kuwait Bank	Jordan	562	5,51	3,882	-	1,27	66	-16,58	11,14	-	1,09	-	-
Fos	-	Capital Bank	Jordan	280	-	3,082	-	11,30	53	-	18,93	-	-	1,72	-
Fos	-	Cairo Amman Bank	Jordan	268	5,55	4,420	-	6,76	63	-	23,51	-	-	1,43	-

أكبر المصارف العربية خلال النصف الأول من ٢٠٢٠

رقم	المصرف	BANK	الدولة	الرؤية السوية		الموجودات		حقوق المساهمين		صافي الأرباح	
				النصف الأول 2020	التغير %	النصف الأول 2020	التغير %	النصف الأول 2020	التغير %	النصف الأول 2020	التغير %
01	بنك قطر الوطني	QNB	قطر	43,368	-9.0	262,456	9.6	24,744	9.6	1,734	3.3
02	مصرف الراجحي	ALRAJHI	السعودية	38,205	-19.0	132,775	13.1	14,021	4.2	1,300	-5.6
03	بنك أبوظبي الأول	FAB	الإمارات	33,140	-24.0	233,817	11.7	26,466	11.7	1,301	-24.6
04	البنك الأهلي التجاري	AL AHLI	السعودية	30,173	-33.0	150,474	16.9	19,734	16.9	1,329	-9.9
05	بنك الكويت الوطني	NSK	الكويت	18,390	-16.0	97,054	6.5	12,756	6.5	386	-46.4
06	بيت التمويل القطري	KFH	الكويت	15,358	-14.0	67,305	9.8	6,668	9.8	217	-40.4
07	الإمارات دبي الوطني	EMIRATES NBD	الإمارات	15,111	-11.0	187,456	29.1	21,978	29.1	1,105	-45.3
08	مجموعة سامبا المالية	SAMBA	السعودية	14,499	-25.0	75,400	18.6	12,497	18.6	602	11.5
09	بنك الرياض	RIYAD BANK	السعودية	13,657	-37.0	79,672	19.9	11,012	19.9	686	-14.9
10	البنك السعودي البريطاني	SABB	السعودية	12,638	-44.0	72,088	-1.4	13,026	-7.7	(1,678)	غير مجدي
11	مصرف الإمارات الإسلامي	EMIRATES ISLAMIC	الإمارات	13,480	-22.0	17,333	5.0	2,246	5.0	67.6	-98.2
12	مصرف قطر الإسلامي	QIB	قطر	10,048	-5.0	44,767	1.4	5,857	1.4	375	1.1
13	بنك أبوظبي التجاري	ADCB	الإمارات	9,299	-41.0	109,683	-2.6	14,307	-2.6	388	-35.6
14	البنك السعودي الفرنسي	SAUDI FRANSI	السعودية	9,291	-31.0	54,527	8.2	9,093	8.2	302	-34.9
15	التجاري وفا بنك	ATTIJARI Wafa	المغرب	8,241	-23.0	61,360	5.5	6,594	5.5	375	-54.3
16	مصرف الامام	AL INMA	السعودية	7,852	-41.0	38,393	15.2	6,314	15.2	255	-28.2
17	مصرف الريان	AL KAYAN	قطر	7,736	0.0	29,521	2.6	3,643	2.6	293	0.3
18	البنك العربي الوطني	ABE	السعودية	7,695	-36.0	50,570	9.6	7,675	9.6	305	-32.5
19	بنك دبي الإسلامي	DIB	الإمارات	7,468	-18.0	79,595	29.2	10,592	29.2	572	-23.1
20	البنك التجاري الدولي (مصر)	CIB	مصر	5,879	-9.0	24,694	14.1	3,245	14.1	310	-3.4
21	بنك الأهلي المتحد	AUS	البحرين	5,695	-31.0	35,290	5.3	4,931	5.3	314	-23.1
22	بنك ميمبان	BOUBYAN	الكويت	5,268	-8.0	20,049	27.9	1,989	27.9	58	-39.0
23	البنك العربي المركزي	BCF	المغرب	4,890	-26.0	49,330	10.0	1,230	10.0	114	-48.3
24	بنك البلاد	ALBIAD	السعودية	4,479	-19.0	23,983	15.4	2,660	15.4	359	-0.3
25	البنك التجاري	CBQ	قطر	4,152	-19.0	38,792	1.8	5,855	1.8	243	-3.0
26	البنك العربي	ARAB BANK	الأردن	3,732	-31.0	51,580	6.9	9,225	6.9	152	-66.4
27	اوبلي الوطني الإسلامي	ADIB	الإمارات	3,619	-20.0	33,593	-0.2	4,999	-0.2	359	-52.2
28	بنك قطر الدولي الإسلامي	QIB	قطر	3,319	8.0	16,013	9.5	2,146	9.5	138	0.4
29	البنك التجاري الكويتي	CBK	الكويت	3,257	-3.0	34,461	-5.4	2,232	-5.4	4	-87.7
30	المصرف التجاري المغربي	BMCE	المغرب	3,077	-13.0	37,648	10.1	2,978	10.1	94	-47.6
31	بنك مسقط	MUSCAT BANK	عمان	2,873	-17.0	32,395	3.8	5,065	3.8	181	-25.7
32	بنك البحرين الوطني	NBB	البحرين	2,851	-4.0	11,793	38.7	1,285	38.7	78	-26.5
33	بنك دبي التجاري	CBD	الإمارات	2,800	-3.0	25,294	19.4	2,750	19.4	143	-24.3
34	السعودي للاستثمار	SAIB	السعودية	2,641	-32.0	28,246	6.8	3,305	6.8	112	غير مجدي
35	بنك المغيرة الوطني	NBF	الإمارات	2,576	8.0	32,010	4.6	1,671	4.6	18	-81.8
36	بنك الجزيرة	RAJ	السعودية	2,502	-26.0	24,805	19.3	3,142	19.3	94	-28.6
37	بنك قطر الوطني الأهلي	QNB ALAHLI	مصر	2,271	-6.0	17,725	17.1	2,237	17.1	238	-5.6
38	بنك الخليج	GULF	الكويت	2,113	-80.0	19,703	0.2	1,960	0.2	88	-50.9
39	البنك الأهلي	AL AHLI	قطر	2,080	8.0	11,812	4.4	1,591	4.4	80	-18.0
40	بنك الأمان للتجارة والتمويل	HBTI	الأردن	1,865	-38.0	11,369	-4.3	1,604	-4.3	58	-31.4
41	بنك البحرين والكويت	BBK	البحرين	1,804	8.0	30,687	1.9	1,171	1.9	78	-26.8
42	البنك الأهلي المتحد	AUS	الكويت	1,785	-20.0	14,475	10.2	1,610	10.2	58	-42.5
43	بنك الدوحة	DOHA BANK	قطر	1,708	-23.0	29,276	7.6	3,614	7.6	135	-3.4
44	بنك برفان	BURGAN	الكويت	1,682	-44.0	23,246	1.8	2,989	1.8	79	-47.1
45	رأين الحياة الوطني	RAK BANK	الإمارات	1,656	-19.0	34,672	-5.1	2,028	-5.1	85	-44.7
46	الخليج المتحد القابضة	UGB	البحرين	1,357	0.0	3,239	-3.4	420	-3.4	(41)	غير مجدي
47	بنك الخليج التجاري	ALKHALIJ	قطر	1,332	14.0	34,615	9.4	1,890	9.4	98	2.6
48	بنك بيروت	DOS	لبنان	1,057	-10.0	14,511	-16.4	1,580	-16.4	(1)	غير مجدي
49	بنك وربة	WARBA	الكويت	1,056	-17.0	11,105	24.8	846	24.8	(40)	-
50	بنك ام القيوين الوطني	NBQ	الإمارات	998	-16.0	3,794	-3.5	1,218	-3.5	34	-46.7
51	بنك عمان العربي	OAB	عمان	942	0.0	8,235	27.8	1,120	27.8	27	-29.6
52	البنك الأهلي الكويتي	ABK	الكويت	937	-43.0	15,476	0.0	2,156	0.0	(15)	-
53	التشرف الإسلامي	SIB	الإمارات	924	8.0	34,221	19.0	2,035	19.0	68	-13.5
54	المؤسسة العربية المصرفية	ABC	البحرين	923	-34.0	29,623	-0.1	3,992	-0.1	(67)	غير مجدي
55	بنك ظفار	DHOVAR	عمان	818	-26.0	10,691	-1.9	1,782	-1.9	41	-19.9
56	بنك لبنان والمهجر	BLOM	لبنان	804	-53.0	31,414	-18.5	3,189	-18.5	39	-81.7
57	البنك الوطني العماني	NBO	عمان	736	9.0	9,590	2.9	1,381	2.9	39	-40.6
58	البنك الإسلامي الأردني	JIB	الأردن	730	-13.0	6,413	7.2	633	7.2	38	11.3
59	بنك الكويت الدولي	KIB	الكويت	648	-36.0	8,980	17.0	1,156	17.0	1	-98.3
60	بنك تونس العربي الدولي	BIAT	تونس	609	-7.0	5,671	1.0	551	1.0	86	-4.4
61	كريدي أجريكول	CA	مصر	572	-35.0	3,192	2.1	403	2.1	43	-44.4
62	البنك الأهلي	AL AHLI	عمان	536	10.0	6,493	4.8	981	4.8	53	-16.2
63	بنك بريدة	AUDI	لبنان	524	-78.0	37,063	-22.0	3,089	-22.0	-	-100.0
64	بنك مسقط	SOHAR	عمان	513	-24.0	9,318	11.2	1,584	11.2	94	-29.1
65	البنك العربي المتحد	UAB	الإمارات	498	-28.0	4,511	-14.7	479	-14.7	(56)	-
66	بنك الأردن	JORDAN BANK	الأردن	491	-18.0	3,658	-1.7	607	-1.7	9	-69.8
67	بنك الاستثمار	INVEST	الإمارات	455	-79.0	3,015	-4.5	303	-4.5	37	-24.2
68	مصرف السلام	ALSALAM	البحرين	403	-22.0	5,814	19.5	770	19.5	19	-42.0
69	بنك نيزوا	NIZWA	عمان	371	8.0	2,758	8.0	401	8.7	15	37.0
70	البنك الأردني الكويتي	JKB	الأردن	362	-8.0	3,848	1.8	642	1.8	(8)	-
71	البنك التجاري الدولي	CBI	الإمارات	352	23.0	5,072	-9.9	672	-9.9	4	-65.7
72	بنك الاتحاد	ALETHAD	الأردن	350	-5.0	6,749	13.6	692	13.6	19	-22.6
73	مصرف عمان	AJMAN BANK	الإمارات	340	-35.0	6,360	-0.6	672	-0.6	12	-51.1
74	بنك بيلوس	BYBLOS	لبنان	339	-51.0	20,012	-21.6	1,622	-21.6	-	-100.0
75	مجموعة بنك القاهرة المصرفية	ABQ	البحرين	323	-20.0	26,127	7.8	2,163	7.8	90	-5.2
76	بنك البحرين الإسلامي	BIB	البحرين	310	-11.0	3,412	0.6	288	0.6	4	-55.3
77	بنك القويطة الوطني	NSK	مصر	302	-18.0	3,844	-6.4	517	-6.4	47	-26.0
78	بنك القاهرة عمان	CAB	الأردن	268	-11.0	4,544	5.4	506	5.4	8	-51.7
79	كابيتال بنك	CAPITAL BANK	الأردن	234	-14.0	3,659	24.5	504	24.5	20	-15.1
80	بنك الامان	AL AMAN	تونس	227	-9.0	3,082	0.8	369	0.8	14	-43.0
81	البنك الأهلي الأردني	AL AHLI	الأردن	224	-22.0	3,967	0.1	442	0.1	9	-45.5
82	البنك اللبناني للتجارة	LIC	لبنان	199	0.0	688	-100.0	-	-100.0	-	غير مجدي
83	بنك قطر الأول	QCB	قطر	198	157.0	688	-16.9	688	-16.9	(55)	-34.7
84	بنك سوسيتيه جنرال	SOBJ	الأردن	197	-13.0	2,139	-7.3	196	-7.3	4	-45.4
85	صفوة الإسلامي	SAPWA	الأردن	180	-4.0	2,376	117.6	233	117.6	7	14.3
86	بنك الاستثمار	INVEST	الأردن	175	-9.0	1,618	1.8	257	1.8	8	-25.7
87	البنك التجاري الأردني	CBI	الأردن	132	-8.0	2,013	2.8	194	2.8	(1)	غير مجدي

المصدر: الاقتصاد والأعمال

تطلعاتكم هي مشاريع عملنا

نحن في الدولي الإسلامي ننظر الى
خططكم وأهدافكم على أنها برامج ملزمة لنا
لذلك نعدكم دوماً بالأفضل ووفق المعايير
العالمية.

منتدى الصناعة المصرفية ومستقبل الخدمات المالية في شرم الشيخ

يوصي بإعداد دراسة شاملة عن التحول الرقمي في القطاع المصرفي العربي وإنشاء منصات تكنولوجيا المالية للاقراض



من اليمين: اللواء عبد الفتاح حلمي، شريف عاشور، محمد الاتربي، وسام فتوح وتامر الدقاق



من اليمين: محمد كفاقي، احمد اسماعيل حسن، د. احمد جلال ومعاوية احمد الامين



من اليمين: ايهاب السويركي، تامر الدقاق، حسين الرفاعي، طارق فايد وهشام عكاشه



الحضور

دعا منتدى الصناعة المصرفية ومستقبل الخدمات المالية اتحاد المصارف العربية الى إعداد دراسة شاملة عن التحول الرقمي في القطاع المصرفي العربي واعداد دليل خاص للتحول الرقمي والى تقديم حلول تقنية مصرفية بالتعاون مع مؤسسات عالمية متخصصة في مجال التأمينات المصرفية. وضمن المنتدى توصياته دراسة التأثيرات المحتملة للتوسع في انشاء منصات التكنولوجيا المالية للاقراض الرقمي، مع تحديد الجهة الرقابية والاشراف على تلك المنصات.

وشملت التوجيهات التي قدمها الحضور أيضا أهمية تطوير منهجية ادارة المخاطر الرقمية في البنوك مع تطوير قدرات العاملين بإدارة أمن المعلومات، وتضمين الاستراتيجيات والسياسات الخاصة بالبنوك جزءا خاصا بإدارة المخاطر السيبرانية، اضافة الى توصيات بالمراجعة الدورية لاجراءات العناية الخاصة بمنتجات وخدمات الشمول المالي وتحديثها.

٢٥ قيادة مصرفية ومالية عربية ودولية

وكان اتحاد المصارف العربية نظم بالتعاون مع البنك المركزي المصري واتحاد بنوك مصر، منتدى الصناعة المصرفية ومستقبل الخدمات المالية في مدينة شرم الشيخ بحضور نحو ٢٥٠ قيادة مصرفية ومالية عربية ودولية لبحث التطورات العالمية التي تشهدها الصناعة المصرفية والقاء الضوء على الفرص والتحديات التي تواجه تلك الصناعة، فضلا عن جهود مواجهة القطاع المصرفي العربي لجائحة فيروس «كورونا»، وتحدث في أعمال المنتدى على مدار ٣ أيام متتالية في ١١ جلسة ٢٤ متحدثا من مصر ودول اقليمية ودولية عدة.

وبحث المنتدون العديد من الموضوعات من بينها قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي ٢٠٢٠: البنوك المركزية في العصر الرقمي، أثر جائحة «كورونا» على المدفوعات الرقمية والشمول المالي: الفرص والتحديات،

الابتكارات الرقمية ومستقبل الخدمات المالية، البنوك الرقمية بين الواقع والمستقبل، الشراكة بين المصارف والبورصات العربية وأهمية توحيد قواعد اعرف عميلك الالكترونية e-KYC لتنشيط سوق المال والشمول المالي، مخاطر غسل الأموال وتمويل الارهاب في ظل جائحة «كورونا»، دور التحول الرقمي في البنوك في مواجهة تداعيات «كورونا»، ادارة المخاطر المصرفية في العصر الرقمي وتعزيز الشمول المالي باستخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة.

وافتححت أعمال المنتدى بكلمة مباشرة من الكويت لرئيس مجلس ادارة اتحاد المصارف العربية الشيخ محمد جراح الصباح. وتحدث رئيس مجلس ادارة اتحاد بنوك مصر ونائب رئيس اتحاد المصارف العربية محمد الاتربي، وكيل محافظ البنك المركزي المصري شريف عاشور، واللواء اركان حرب عبد الفتاح حلمي مستشار محافظ جنوب سيناء، والامين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح.



من اليمين: شريف عاشور، طارق فايد، وسام فتوح وتامر الدفاق

محمد الأتربي (رئيس اتحاد بنوك مصر):

الاستعانة بالذكاء الاصطناعي في ادارة العديد من الوظائف والخدمات في الشرق الأوسط

قال رئيس اتحاد بنوك مصر ورئيس مجلس ادارة بنك مصر محمد الأتربي: «وصل حجم ودائع البنوك المصرية الى ٤,٦ تريليون جنيه». ورأى ان خفض البنك المركزي لاسعار الفائدة بنسبة ٠,٥ في المئة يصب في مصلحة الموازنة العامة للدولة ويخفض تكلفة الاقتراض ويدعم الاستثمار. واعتبر الأتربي ان التكنولوجيا المالية تتيح فرصا هائلة لتطوير الخدمات المالية، وتساعد في تجديد وتطوير الخدمات التقليدية، وتحاول الدول العربية ان تحقق أقصى استفادة من التكنولوجيا المالية، مشيرا الى ان نسبة الوظائف التي تتطلب مهارات الذكاء الاصطناعي شهدت زيادة تقارب خمسة أضعاف على الصعيد العالمي منذ العام ٢٠١٣، ويتوقع بحسب خبراء في الموارد البشرية وتكنولوجيا المعلومات ان تُدار العديد من الوظائف والخدمات في الشرق الاوسط بالاستعانة بالذكاء الاصطناعي، الذي سيعمل على انشاء ٢,٣ مليون وظيفة، بينما سيقضي على ١,٨ مليون فقط، وفي حلول العام ٢٠٢٢ سيعتمد واحد من كل ٥ موظفين في الغالب على الذكاء الاصطناعي للقيام بعمله.

محمد فريد (رئيس البورصة المصرية):

التطور التكنولوجي يتطلب عملا متكاملا لدعم الشمول المالي

من جهته، أشار رئيس البورصة المصرية محمد فريد الى ان جميع أسواق العالم شهدت تقلبات كبيرة خلال الربع الاول من العام الجاري نتيجة تأثير فيروس «كورونا»، لافتا الى ان التطور التكنولوجي يتطلب عملا متكاملا لدعم الشمول المالي وادخال اكبر المواطنين في المنظومة المالية الرسمية بما يدعم الادخار والاستثمار، مذكرا بأهمية تمكين الشباب من التعامل مع القطاعات الاقتصادية الرسمية وتقديم المنتجات والخدمات المالية والمصرفية بأسعار مناسبة.



من اليمين: محمد العنتبلي، طارق فايد، احمد السنباطي ورشidan حمادي

المحافظ طارق عامر (محافظ البنك المركزي المصري):

قانون البنوك الجديد يواكب أحدث المعايير الدولية للتعامل مع الأزمات ورفع جودة العمل المصرفي

وألقى شريف عاشور كلمة محافظ البنك المركزي المصري طارق عامر قال: «اتخذ المركزي اجراءات عدة لدعم الاقتصاد وتخفيف تأثيرات أزمة فيروس «كورونا»، وذلك بخفض الفائدة بنسبة ٣ في المئة بشكل استثنائي الى جانب دعم العملاء المتعثرين».

وأشار الى ان القطاع المصرفي منضبط ويعمل وفق منظومة متكاملة للتعامل مع الازمات، كما تم تيسير اصدار البطاقات البنكية وفتح الحسابات المصرفية ونشر ١٠٠ الف نقطة بيع الكترونية وزيادة عدد ماكينات الصراف الآلي، مؤكدا ان قانون البنوك الجديد والذي تم اعاده خلال ٣ سنوات يواكب احدث المعايير الدولية للتعامل مع الازمات ورفع جودة العمل المصرفي.



مشهد آخر للحضور



نجوى حجار



من اليمين: شريف جامع ويوسف احمد



من اليسار: محمد ياسين



تكريم هشام عكاشة بصعود فريق البنك الاهلي المصري الى دوري الاضواء في كرة القدم

هشام عكاشة (رئيس البنك الاهلي المصري):

نتصدّر ميكنة المدفوعات ونعمل على اطلاق اول بنك رقمي بعد الانتهاء من التجهيزات الحالية

وأشار رئيس البنك الاهلي المصري هشام عكاشة في كلمته خلال المنتدى الى ان عدد المشتركين في خدمة الانترنت والموبايل البنكي قفز من ١,٣ مليون مشترك في يونيو ٢٠١٩ الى ٤,٧ مليون مشترك في الوقت الراهن بسبب زيادة اقبال العملاء على ميكنة مدفوعاتهم، كما قفز عدد المشتركين في المحافظ الذكية الى ٤ ملايين عميل من اجمالي ١٥ مليوناً على مستوى الجهاز المصرفي ليستحوذ البنك الاهلي على نسبة ٢٦,٦ في المئة على مستوى البنوك. وقد نشر البنك الاهلي ١٥٠ الف نقطة بيع (POS) مقارنة بـ ١٠٠ الف نقطة بيع على مستوى البنوك ما يظهر صدارة البنك الاهلي في ميكنة المدفوعات، مشيراً الى ان محفظة التجزئة المصرفية حققت نمواً بنسبة ٢٥ في المئة في ٥ أشهر حيث تسجل ١٢٥ مليار جنيه في نهاية نوفمبر الماضي مقارنة بـ ١٠٠ مليار جنيه في يونيو الماضي، مؤكداً عمل البنك الاهلي حالياً على اطلاق اول بنك رقمي بعد الانتهاء من التجهيزات الحالية.



طارق فايد محاطاً بأركان بنك القاهرة

وسام فتوح (الامين العام لاتحاد المصارف العربية):

حجم الاقتصاد المصري نصف تريليون دولار والقطاع المصرفي الاول بين الدول العربية غير النفطية

وألمح الامين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح الى ان مصر هي الدولة الوحيدة التي سينمو اقتصادها خلال العام الحالي، وسينمو ناتجها المحلي الاجمالي ليصل الى ٥٨٢٠ مليار جنيه بنهاية العام من ٥٣٢٢ مليار جنيه العام الماضي، ومن المتوقع استمرار هذا النمو خلال السنوات الخمس المقبلة ليصل حجم الاقتصاد المصري في نهاية العام ٢٠٢٥ الى ١٠٥٦ مليار جنيه بحسب بيانات صندوق النقد الدولي، اي ما يقرب من نصف تريليون دولار، مشيراً الى ان القطاع المصرفي المصري يعد الاول بين الدول العربية غير النفطية (المرتبة الرابعة عربياً) بإجمالي اصول ٤١٢ مليار دولار وبنسبة نمو ١١ في المئة، والودائع وصلت الى ٣,٣ مليار دولار بنسبة نمو ١٣ في المئة والقروض ١٤١ مليار دولار بنسبة نمو حوالي ١٨ في المئة، مؤكداً ان مصر حققت نجاحاً كبيراً في استقطاب الاستثمارات ورؤوس الاموال من الخارج، بحيث تلقت تدفقات مالية ضخمة بلغت ٤٣١ مليار دولار منذ تسلّم الرئيس عبد الفتاح السيسي حكم البلاد.



من اليسار: رامي الدكاني ود. علي عويينة



ربيع حرب مشرفاً ومتابعاً



محمد هاني



من اليمين: عمر العنتبلي، رامي الدعاني، مورييس متي، محمد فريد صالح وشريف البحري



من اليمين: ميك سيمونيلي، هشام عكاشة، محمد عاصم واحمد فؤاد خليل

دروع تكريمية للشركات الراعية لمؤتمر اتحاد المصارف العربية



اتحاد المصارف العربية يكرم محمد كفاني (I-SCORE)



اتحاد المصارف العربية يكرم حسين الرفاعي (بنك قناة السويس)



اتحاد المصارف العربية يكرم ايهاب السويركي (ADCB)



اتحاد المصارف العربية يكرم عمرو فهيم (بنك المشرق)



اتحاد المصارف العربية يكرم محمد الحلواني (البنك العربي)



اتحاد المصارف العربية يكرم علي عبد الرؤوف (QNB)



اتحاد المصارف العربية يكرم كريم صوص (البنك الاهلي المصري)



اتحاد المصارف العربية يكرم محمد عدوي (HDB)



اتحاد المصارف العربية يكرم ابراهيم الشحاذ (NCB-ليبيا)



اتحاد المصارف العربية يكرم محمد علي (بنك القاهرة)



اتحاد المصارف العربية يكرم بنك مصر



اتحاد المصارف العربية يكرم محمد عبد الوهاب (مجموعة البركة المصرفية)

وسام فتوح: ٤ تريليونات دولار موجودات المصارف العربية نهاية ٢٠٢٠

تخفيض الاحتياطي الالزامي، والسماح للمصارف بإعادة هيكلة قروض الافراد والشركات خاصة المتوسطة والصغيرة منها التي تأثرت بتداعيات فيروس «كورونا»، اضافة الى تخفيض تكلفة التمويل وزيادة آجال استحقاق التسهيلات القائمة والمستقبلية، بالاضافة الى طلب تأجيل اقساط التسهيلات الائتمانية الممنوحة لعملاء القطاعات الاقتصادية المتأثرة من آثار انتشار الفيروس من الشركات والافراد. وأضاف ان «قرار البنك المركزي بتخفيض نسبة الاحتياطي الالزامي على الودائع لدى البنوك من ٧ الى ٥ في المئة سيمكن المصارف الاردنية من تخفيض اسعار الفائدة على القروض لجميع القطاعات الاقتصادية، بما فيها الافراد والشركات».



وبين فتوح ان «الجهاز المصرفي الاردني استجاب بشكل سريع لإدارة المركزي الاردني الحليفة للسياسة النقدية، حيث قررت البنوك التجارية في الاردن في منتصف شهر نيسان العام الماضي، تخفيض سعر الفائدة على القروض للافراد والشركات الصغيرة والمتوسطة بواقع ١,٥ في المئة اعتباراً من نهاية نيسان لتحفيز الاقتصاد الذي تضرر بشدة من فيروس «كورونا».

كما أعلنت المصارف عن خفض أسعار الفائدة على مختلف التسهيلات بنسبة ١,٥ في المئة كأحدى أدوات تحفيز الاقتصاد، وتخفيض أسعار الفوائد على تسهيلات الشركات الصغيرة والمتوسطة بنسبة ١,٥ في المئة وخفض على أسعار الفائدة لافضل العملاء بنسبة ١ في المئة اعتباراً من نهاية نيسان ٢٠٢٠.

وفي ما خص التطورات المصرفية العربية، قال: «في ظل الأجواء الاقتصادية والمالية والاجتماعية والصحية الصعبة التي تشهدها الدول العربية، لا تزال المصارف العربية السند الأساس والدعامة الثابتة للاقتصاد العربي والممول الرئيسي للقطاعين العام والخاص العربيين». وتوقع تراجع حجم الاقتصاد العربي ككل بنسبة ١٢ في المئة خلال عام ٢٠٢٠، وألا تقل نسبة نمو موجودات القطاع المصرفي العربي عن ٦ في المئة لتبلغ نحو ٤ تريليونات دولار نهاية العام.

وقال: «وبسبب الانكماش المتوقع في حجم جميع الاقتصادات العربية خلال العام ٢٠٢٠ نتيجة تداعيات «كورونا»، ومع استمرار القطاعات المصرفية بالنمو، من المتوقع ان يبلغ حجم موجودات القطاع المصرفي العربي حوالي ١٦٥ في المئة من حجم الناتج المحلي الاجمالي في ٢٠٢٠، مقابل ١٣٨ في المئة في عام ٢٠١٩ و١٣١ في المئة عام ٢٠١٨».

أعلن الامين العام لاتحاد المصارف العربية، وسام فتوح، ان حجم الموجودات المجمع للقطاع المصرفي الاردني بلغ نحو ٧٩,٥ مليار دولار حتى نهاية الربع الثالث من العام الماضي.

وأضاف فتوح ان «الديون على القطاع الخاص المقيم شكلت اكبر نسبة من موجودات القطاع المصرفي بواقع ٤٦ في المئة، فالديون على القطاع العام بنسبة ٢٢ في المئة ثم الودائع المجمع للقطاع بنحو ٤٣,٣ مليار دولار، مقابل تسهيلات ائتمانية ممنوحة للقطاعين العام والخاص بنحو ٥٥,٢ مليار دولار، وبلغ مجموع رأس المال والاحتياطات والمخصصات للبنوك الاردنية نحو ١٢,٣ مليار دولار».

وبين فتوح ان القطاع يتمتع بمؤشرات متانة تدل على قدرته في تحمل الصدمات بأنواعها، وخاصة حيالته على مستويات مرتفعة من رأس المال تعد من أعلى النسب في المنطقة العربية، موضحاً في هذا الصدد ان متوسط نسبة كفاية رأس المال للمصارف الاردنية بلغ ١٧,٩ في المئة في النصف الاول من العام ٢٠٢٠، وهو أعلى بهامش مريح من النسبة المحددة من قبل البنك المركزي الاردني والبالغة ١٢ في المئة، وأعلى من النسبة المحددة من قبل لجنة بازل والبالغة ١٠,٥ في المئة بحسب مقررات بازل ٣.

وفي ما يخص نوعية الأصول، بلغت نسبة الديون غير العاملة الى اجمالي الديون ٥,٤ في المئة نهاية النصف الاول، بزيادة طفيفة عن نهاية العام ٢٠١٩، بلغت ٥,٤ في المئة بالرغم من الضغوط التي تعرض لها الاقتصاد الاردني بسبب جائحة «كورونا».

ويتمتع القطاع بسيولة جيدة، فقد بلغت نسبة السيولة القانونية المطبقة من قبل البنك المركزي الاردني على المصارف ١٢٨,٥ في المئة وهي أعلى بكثير من الحد الأدنى لمتطلبات البنك المركزي والبالغ ١٠٠ في المئة بحسب فتوح.

وأشار الى ان القطاع المصرفي الاردني حافظ على مستويات مقبولة من الربحية، وبلغ متوسط معدل العائد على الموجودات للمصارف العاملة في الاردن ٠,٦٤ في المئة في منتصف العام ٢٠٢٠ كما بلغ متوسط معدل العائد على حقوق الملكية للقطاع المصرفي الاردني ٥,٢ في المئة.

وأشاد فتوح بحزمة الاجراءات التي اتخذها البنك المركزي بهدف احتواء تداعيات فيروس «كورونا» المستجد على الاقتصاد، ومن ضمنها ضخ سيولة اضافية للاقتصاد بقيمة ١,٠٥ مليار دينار عبر



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



منتدى اتحاد المصارف العربية حول مخاطر العقوبات والتعامل مع القضايا الحرجة في مكافحة غسيل الأموال



من اليمين: عبدالحفيظ منصور، النائب ياسين جابر، د. جوزف طربيه، السفير حسام زكي ووسام فتوح

وسام فتوح: الازمة والجائحة بدلنا من أولوياتنا ولم نجهدنا نشاطاتنا

د. جوزف طربيه: العقوبات الاقتصادية باتت تستخدم كسيف مسلط وسلاح مدمر على دول العالم



جانب آخر من الحضور



جانب من الحضور



تكريم محمد الأتربي (فخر العرب)

عقد اتحاد المصارف العربية بالتعاون مع الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب منتدى بعنوان «مخاطر العقوبات والتعامل مع القضايا الحرجة في مكافحة غسيل الأموال» بحضور نحو ٢٥٠ شخصية مرموقة مصرفية واقتصادية من مختلف الدول العربية، وذلك في فندق موفنبيك - بيروت.

وسام فتوح

استهل حفل الافتتاح الامين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح بكلمة رحب فيها بالوفود العربية، وقال: «هالنا ما يواجهه بلدنا الحبيب لبنان من تراكم ازمات غير مسبوقة، بلغت ذروتها مع توقف لبنان عن تسديد ديونه الدولية للمرة الاولى في تاريخه، بالرغم من توافر احتياطات بالعملة الاجنبية لدى مصرف لبنان تتجاوز ٢٢ مليار دولار واحتياطي من الذهب يقدر بما يقارب ٢٠ مليار

دولار، مما تسبب بانهيار المنظومة الاقتصادية وتدهور سعر الليرة اللبنانية». واعتبر فتوح بأن «لا الازمة اللبنانية ولا جائحة كورونا» المستجدة استطاعت ان يعطلا عمل الاتحاد، فالازمة والجائحة بدلنا من اولوياتنا ولم نجهدنا نشاطاتنا، حيث قمنا بتكثيف الدراسات والأبحاث وتجميع البيانات المصرفية والقانونية العربية لاكثر من ١٠ سنوات، وبلغ عدد المواد القانونية التي تم تبويبها اكثر من ٥٤ الف مادة قانونية ضمن الموسوعة القانونية والتشريعات المصرفية العربية التابعة للاتحاد واكثر من ٢٢٤ دراسة بحثية بمختلف أنواعها».



من اليمين: حمدي رضوان، هيثم ابو بكر، علي الحبري، الصديق خنفر وعبد الرحمان



من اليمين: فتحي بوسنينه، وسيم عبدالله، جمال عبد الملك وعمر الاحيول



حسين الزبيدي وثناء محمد حسن

ياسين جابر

واعتبر عضو لجنة المال والموازنة البرلمانية النائب ياسين جابر ان «العقوبات اضحت سلاحا فتاكا يدمر مستقبل افراد وكيانات ويركع دول، وفي هذه الايام اصبحت ما يسمى بالحروب الناعمة التي تخاض من خلال سلاح العقوبات».

السير حسام ذكي

وقال الامين العام المساعد لجامعة الدول العربية السفير حسام ذكي ان «الفكر الاجرامي لغسل الاموال يتنامى ليتأقلم مع ما تتيحه العولمة وثورة المعلومات من سهولة في انتقال الاموال، فالشبكات الاجرامية تسعى الى الاستفادة من كل ما تتيحه التكنولوجيا كالعملة الافتراضية والتمويل التشاركي وتطبيقات التحويل الفوري لتطوير نشاطها، مستفيدة في ذلك من الثغرات التي يتيحها النظام المالي القائم».

تكريم محمد الاتربي

وفي ختام اعمال افتتاح المنتدى، تم تكريم محمد الاتربي رئيس مجلس الادارة بنك مصر ورئيس اتحاد بنوك مصر بدرع الاتحاد تقديرا لنيله جائزة فخر العرب ٢٠٢٠ التي منحتها اياها اكااديمية جوائز التميز - دبي، والتي تمنح عادة للشخصيات الاكثر تأثيرا في الاقتصاد والتنمية الشاملة.

وأشار فتوح الى ان «الاتحاد انشأ وحدة جديدة ضمن جهاز الأمانة العامة تحت مسمى «وحدة التحوّل الرقمي» UABdigital. ووقعنا مذكرات تفاهم وشراكات مع أكبر ١٢ شركة في العالم تقدم خدمات للتكنولوجيا المالية وFINTECH، بهدف النهوض بإستراتيجيات التحوّل الرقمي في المصارف الأعضاء لدى الاتحاد، وبناء القدرات للكوادر المصرفية، وتم توقيع أيضا اتفاقية مع المعهد العالمي للابتكار GLOBAL INNOVATION INSTITUTE في مجال التدريب والتطوير، والتي لديها شهادة معتمدة دوليا».

د. جوزف طريبه

وقال رئيس اللجنة التنفيذية لاتحاد المصارف العربية ورئيس مجلس ادارة الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب الدكتور جوزف طريبه في كلمته: «لا يخفى على احد ان العقوبات الاقتصادية وما يتبعها من تجميد للأصول وتحقيقات مالية وجنائية باتت تستخدم اليوم كسيف مسلط وسلاح مدمر على دول العالم كله، تلجأ اليه الدول العظمى للدفاع عن مصالحها السياسية والاستراتيجية بديلا من اللجوء الى حروب طاحنة تكبدها خسائر بشرية وأضرار كبيرة».

ولفت د. طريبه الى ان «كل ذلك اضافة الى ما يعانيه لبنان من توقفه عن دفع ديونه الخارجية، وما تبعه من انهيار اقتصادي وتراجع العملة الوطنية، وانحراف البلد مؤقتا الى الاقتصاد النقدي، مع ما يحمله هذا النوع من الاقتصادات من مخاطر وتحديات، الا ان القطاع المصرفي اللبناني تابع اداءه ضمن بيئة سياسية واقتصادية وقانونية صعبة، واتخذ تدابير طوارئ في لبنان بالنسبة لتصعيب الحركة الحرة للتحويلات».

عبد الحفيظ منصور

ثم تحدث أمين عام هيئة التحقيق الخاصة في لبنان عبد الحفيظ منصور متناولا مسألة العقوبات الاقتصادية والاكتر تأثيرا منها الصادرة عن مجلس الامن تحت الفصل السابع من ميثاق الامم المتحدة والملزمة التطبيق، ورأى ان الوسائل الانجح لمرعاة كل انواع العقوبات اعتماد برامج التزام متكاملة وفعالة تحقيقا لموجبات الامتثال تركز على التزام اداري رفيع المستوى وتقييم المخاطر واعتماد ضوابط داخلية فعالة للتأكد من حسن تطبيق القوانين والانظمة واجراءات العناية الواجبة على العمليات واجراءات المراجعة والتدقيق، اضافة الى التدريب المستمر للموظفين والاداريين للتأكد من معرفتهم للمستجدات والاتجاهات وبرز التطورات ذات الصلة.



من اليمين: د. فاطمة الغولي وكارول مطر



اميل وساره زخور



من اليسار: سليمان برده وراني صادر

جوائز التميز والانجاز المصرفي ٢٠٢٠



طارق فايد يتسلم جائزة
نائب محافظ البنك المركزي المصري جمال نجم



فرحان الموسوي (رئيس مصرف الطيف الاسلامي)
المصرف الاسلامي الاسرع نموا في العراق



جمال عبد الملك (رئيس مصرف التجارة والتنمية)
جائزة أفضل علامة تجارية مصرفية



مختار شنقيبر (مدير المصرف الليبي الخارجي)
أفضل بنك في افريقيا من حيث المساهمات ورأس المال



عبد الرزاق الترهوني (مدير عام مصرف الجمهورية)
افضل مصرف في ليبيا



الصادق خنفر (المدير العام للمصرف التجاري الوطني)
المصرف الاسرع تطورا ونموا في ليبيا



نهلى بو دياب (المديرة العامة لبنك الموارد)
البنك الاقوى في تخطي الأزمات



حسين رفاعي (رئيس بنك قناة السويس)
جائزة التميز المصرفي في خدمة العملاء



ايهاب السويركي (العضو المنتدب لبنك ابو ظبي التجاري - مصر)
أفضل علامة تجارية واعدة



صلاح عيسوي (مدير المبيعات الشرق الاوسط FORTINET)
التميز في تزويد الحماية الرقمية



عماد السعدي (مدير عام البنك الاسلامي الفلسطيني)
المصرف الاسلامي الاكثر أمانا في فلسطين



السفير حسام زكي ووسام فتوح بكرمان بنك مصر بشخص
رئيسه محمد الأتربي ومسؤولة العلاقات العامة د. فاطمة الغولي



سهى الكفائي (المديرة المفوضة للمصرف الدولي الإسلامي)
المصرف الإسلامي الاقوى في العراق



معاوية احمد الامين (المدير العام لبنك فيصل الإسلامي)
أفضل بنك في مجال تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في السودان



حسين الزبيدي (رئيس مصرف الرافدين)
افضل تطبيق اداري للنظام الشامل أكبر مصرف في العراق



عمرو البهي (الرئيس التنفيذي لبنك المشرق مصر)
وهيثم عماد (نائب الرئيس)
أفضل بنك مصري في مجال التجزئة المصرفية



حسن رشاد حسن (مدير بنك النيل)
أفضل بنك في السودان في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة



حسن غانم (رئيس بنك التعمير والإسكان)
افضل بنك عربي متخصص في التمويل والتطوير العقاري



زكريا حمود يتسلم جائزة البنك الإسلامي الأردني
أفضل علامة تجارية لبنك إسلامي في الاردن



غسان المزوف (رئيس مديرية الامتثال-الاعتماد اللبناني)
جائزة التميز في رقمنة المدفوعات الحكومية



طارق فايد (رئيس بنك القاهرة)
البنك الأسرع تطوراً ونمواً



من اليمين: وسام فتوح يسلم درعا
الى د. خالد حنفي



يحيى ابو الفتوح (نائب رئيس البنك الاهلي المصري)
افضل بنك مصري في التحول الرقمي



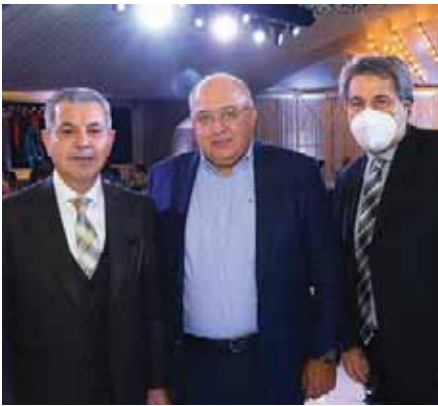
عاكف المغربي (نائب رئيس بنك مصر)
أفضل بنك مصري في تمويل المشروعات الكبرى



من اليمين: وسيم عبدالله، رمضان العنوسي، موفق محمد، عمر الاحبول وفتحي بوسنيته



من اليمين: الصديق خنفر، محمد الأتربي، علي محمد وجمال عبدالمك



من اليمين: اميل زخور، مازن رحم وفرحان الموسوي



من اليسار: شريف جامع، احمد فؤاد ومحمد معتصم



من اليمين: عبد الرزاق الترهوني، د. محمد وندى حيدر



من اليمين: مازن رحم وحسن الأسعد



من اليمين: رشاد وشادي بو دياب ويوسف خوري



من اليمين: صلاح العيساوي، نيفين حازم، مالك ارسلان وغسان بو دياب



من اليمين: خالد ابو حلاسة، مختار شنتقير، رمضان العنوسي وفتحي ابو شعرايه



من اليسار: كريم سواس، ايهاب السويركي، يحيى ابو الفتوح وعمرو مصطفى



شركة برقان للتأمين ش.م.ل. Burgan Insurance Co. s.a.l.

الميزانية العمومية الموقوفة بتاريخ 31/12/2019

بالآلاف الليرات	
2018	2019
6,574,278	7,143,600
3,768,750	3,768,750
3,768,750	3,768,750
317,943	385,427
1,572,376	720,451
451,709	674,847
463,500	1,594,125
	1,130,625
463,500	463,500
1,742,919	389,971
74,993	66,623
1,315,162	206,434
307,953	107,496
44,811	9,418
-	-
10,577,141	11,274,613
4,219,189	4,046,823
4,516,041	5,135,671
462,480	490,656
149,850	168,785
396,866	396,866
832,715	1,035,812
298,042	300,000
58,140	327,553
55,140	327,553
3,353,025	3,842,565
795,768	116,882
795,768	116,882
1,351,262	1,843,119
524,846	534,152
826,416	1,308,967
-	-
24,747,575	25,238,303

المطلوبات والرساميل الخاصة	
الرساميل الخاصة	
رأس المال المطروح	
رأس المال المكتتب	
بمبلغ رأس المال غير المطروح	
الإحتياطي القانوني	
الإحتياطيات العامة	
نتائج سابقة متروكة	
نتيجة السنة المالية	
الإحتياطيات الأخرى	
إحتياطي تقييم الأثرات المالية ذات العوائد الثابتة	
إحتياطي تقييم الأثرات المالية ذات العوائد المتغير (السهم ومشاركات)	
إحتياطي تقييم صناديق الإستثمار	
إحتياطي إعادة تأمين الأصول الثابتة	
إحتياطيات أخرى	
أيون غير ذات أولوية	
عيون تقوية	
حسابات المساعمين	
الإحتياطي الفني لفرع الحياة	
الإحتياطي العمالي	
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة	
إحتياطي العوائد تحت التسوية	
إحتياطي العوائد الوارعة و غير المصرح عنها - IBNR	
إحتياطي مصاريف إدارة العوائد	
إحتياطي نسبة أرباح حاملي الوص	
إحتياطيات فنية أخرى	
الإحتياطي الفني لتعود الضمان المرتبطة بوحدة الإستثمار	
إحتياطي حوادث تحت التسوية	
الإحتياطي العمالي	
إحتياطيات فنية إضافية	
الإحتياطي الفني لفرع الحياة	
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة	
إحتياطي المطالبات تحت التسوية	
إحتياطي المطالبات الوارعة و غير المصرح عنها - IBNR	
إحتياطي مصاريف إدارة المطالبات	
إحتياطي نسبة أرباح حاملي الوص	
إحتياطي المعز في الأقساط	
إحتياطي المطالبات الوارعة و المصرح عنها لكن غير المبرورة بشكل كاف	
IBNR	
إحتياطيات فنية أخرى	
مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء	
إيداعات موقوفة تحت إقتليات إعادة التأمين	
تأم دافعة عائدة لعمليات الضمان	
تأم دافعة عن العمليات المباشرة	
تأم دافعة عن العمليات الغير مباشرة	
حسابات شركات التأمين الدافعة	
تأم دافعة عائدة لعمليات إعادة التأمين	
عروضات إعادة التأمين غير المعقولة	
أيون	
أول مستأنة	
عيون مصرفية	
عيون أخرى	
مطلوبات أخرى	
تأم المستعدين	
حسابات رسوم موقوفة	
القسم الدافعة للأطراف مقربة	
تأم دافعة أخرى	
حسابات التسوية	
الإوائد غير المكتسبة	
المصاريف المستعانة و غير المتفرعة	
حسابات التسوية الأخرى	
إجمالي المطلوبات والرساميل الخاصة	

بالآلاف الليرات	
2018	2019
6,366,857	7,470,723
1,545,188	1,545,188
2,784,586	2,916,720
2,037,083	3,008,815
971,732	
1,919,346	1,919,346
117,737	117,737
-	-
-	-
1,398,566	331,079
54,469	48,287
1,344,097	282,792
1,461,127	1,397,455
627,867	618,595
833,260	778,860
-	-
3,397,172	3,045,433
3,397,172	3,045,410
	23
2,510,690	3,800,931
2,510,690	3,800,931
6,138,331	6,013,231
6,108,849	5,988,986
29,482	24,245
2,769,760	2,522,031
186,922	181,431
16,850	9,021
23,664	-
2,542,324	2,331,579
-	-
705,072	657,420
693,164	655,557
11,908	1,863
24,747,575	25,238,303

الموجودات	
أصول غير مالية	
التوظيفات	
أراضي وعقارات	
شركات تابعة أو شقيقة	
قروض على اليوالتس	
قروض أخرى	
إستثمارات في الأثرات المالية ذات العوائد الثابت	
إستثمارات في الأثرات المالية ذات العوائد المتغير (السهم ومشاركات)	
صناديق إستثمار	
إيداعات موقوفة تحت إقتليات إعادة التأمين	
تأم وما شابه	
الحسابات المجددة والودائع لأجل (أكثر من 3 أشهر)	
الودائع لأجل (أكثر من 3 أشهر)	
حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الاقتصاد والتجارة	
حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى	
إيرادات مستحقة على التوظيفات	
التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار	
توظيفات عقارية	
إستثمارات في الأثرات المالية ذات العوائد الثابت	
إستثمارات في الأثرات المالية ذات العوائد المتغير (السهم ومشاركات)	
صناديق إستثمار	
تأم وتوظيفات مشابهة	
حصة معدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)	
حصة معدي الضمان من الإحتياطيات الأقساط	
حصة معدي الضمان من الإحتياطيات الحوادث	
حصة معدي الضمان من الإحتياطي العمالي	
حصة معدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)	
حصة معدي الضمان من الإحتياطيات الأقساط	
حصة معدي الضمان من الإحتياطيات الحوادث	
حصة معدي الضمان من الإحتياطي المعز في الأقساط	
تأم مدينة عائدة لعمليات الضمان	
أقساط مستحقة على العمليات المباشرة	
تأم مدينة على وسطاء الضمان	
حسابات شركات الضمان المدينة	
تأم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان	
مبالغ برسم الأسترداد من معدي الضمان	
عروضات و بدلات من معدي الضمان	
تأم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان	
موجودات أخرى	
أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار	
الأصول الثابتة التملكية	
أصول أخرى	
تأم مدينة أخرى	
تأم المستعدين	
طرائف ورسوم برسم الأسترداد	
التأم المدينة من الأطراف المقربة	
حسابات مدينة أخرى	
حسابات المساعمين	
حسابات التسوية	
تكاليف تقاعد الوالتس موقوفة	
أقساط مكتسبة قيد الأصدار	
أعباء متفرقة مسبقاً	
حسابات التسوية المختلفة	
إجمالي الموجودات	

مفوض المراقبة الأساسي :
سيداني وشركاهم

عضو خالد عبد السلام شيبارو
عضو أسامة سعيد سلامة
عضو صلاح نجيب الحسينية

رئيس مجلس الإدارة
نائب الرئيس
عضو
عضو

مجلس الإدارة
عضو يوسف الغانم
شركة الأهلية للتأمين ش.م.ل.
شركة العرب للتأمين على الحياة والحوادث
زيد يحيى كنعان



فاروج نركيزيان

تمتع المجموعة بسيولة عالية ورأس مال متين

٣٧٩ مليون درهم أرباح بنك الشارقة في الإمارات

أعلن بنك الشارقة نتائجها المالية الموحدة لفترة تسعة أشهر من العام ٢٠٢٠. فعلى الرغم من الظروف الصعبة، حققت عمليات المجموعة في الإمارات أداء مرنا مدعوماً ببنية قوية للبنك من خلال تحقيق صافي ربح قدره ٣٧٩ مليون درهم لفترة التسعة أشهر من عام ٢٠٢٠.

ولا تزال الميزانية العامة للمجموعة قوية، حيث بلغ إجمالي الأصول ASSETS ٣٤,٧٧ مليار درهم بزيادة نسبتها ١٠ في المئة عن الفترة نفسها من العام ٢٠١٩، وإجمالي حقوق الملكية EQUITY ٣,٢٧ مليار درهم بزيادة نسبتها ٤ في المئة.

وتظل جودة الأصول والمقاييس الأخرى قوية نتيجة للالتزام الصارم بالحفاظ على نهج منظم ومركز للأقراض وسبل التسديد ومصادر التمويل. وتواصل المجموعة التمتع بسيولة عالية ورأس مال متين مع قاعدة ودائع عملاء DEPOSITS بقيمة ٢٣,٢٥ مليار درهم بزيادة نسبتها ٩ في المئة، مع بلوغ نسبة القروض على الودائع ٨٤ في المئة ونسبة التكلفة إلى الدخل ٢٩ في المئة.

يذكر أن بنك الشارقة يحقق النتائج الجيدة بفضل رئيسته التنفيذي فاروج نركيزيان وفريق عمله.

شركة الخدمات المالية العربية AFS تعين سامر سليمان مديراً تنفيذياً



سامر سليمان



صائل الوعري

أعلن مجلس إدارة شركة الخدمات المالية العربية AFS عن تعيين سامر سليمان رئيساً تنفيذياً جديداً للشركة.

وتعليقاً على هذا التطور، قال رئيس مجلس إدارة الشركة صائل الوعري: «سامر سليمان قائد استراتيجي يتمتع بخبرة دولية تزيد عن ٢٠ عاماً في قطاع البنوك والمدفوعات، ويقدم مزيجاً فريداً من الخبرات في مجال التقنيات والمدفوعات لمنصبه الجديد. ونحن واثقون من قدرته على قيادة شركة AFS والارتقاء بها إلى آفاق جديدة، نظراً لسجله الحافل وخبرته في القطاع، وسيدعم بلا شك طموحات نمو الشركة. ونتطلع إلى دوره الأساسي في تنفيذ إستراتيجية التحول للشركة ووضعها بثبات على طريق الابتكار والنمو والاستدامة للمستقبل. أتمنى له كل النجاح في مسؤوليته الجديدة».

من جهته، قال سليمان: «أنا متحمس للانضمام إلى AFS وأتطلع إلى مواصلة العمل على تمكين الشركات والمستهلكين من خلال ابتكار التقنيات المتفوقة والاستثمار فيها والتي بلا شك تسهم في تشكيل مستقبل الخبرات المالية. في التغيير السريع للخدمات المالية في وقتنا الحالي، تتجه AFS إلى اتخاذ مكانة رائدة في مجال تطوير تجارب وخدمات الدفع عالمياً».

جوائز اقليمية للبنك العربي



طارق حاج حسن

منحت مجلة غلوبال فاينانس العالمية ومقرها نيويورك، البنك العربي جائزة «أفضل تطبيق بنكي للهواتف الذكية» في المنطقة، على صعيد الخدمات المصرفية الرقمية المقدمة للشركات للعام ٢٠٢٠، وذلك عن تطبيق «عربي كونكت- موبايل» المخصص لخدمة عملاء قطاع الشركات. كما

حاز البنك على جائزة «أفضل

بنك في مجال ادارة النقد» في الشرق الاوسط لهذا العام، من مجلة غلوبال إنفستر/ أي إس إف، الصادرة عن شركة يوروموني المالية العالمية.

ويأتي فوز البنك العربي بجائزة «أفضل تطبيق بنكي للهواتف الذكية» في الشرق الاوسط، بناء على مجموعة من المعايير المتخصصة والتي تضمنت: القوة الاستراتيجية لجذب العملاء وخدمتهم عبر القنوات المصرفية الرقمية، والنمو في اعداد المستخدمين لهذه الخدمات، والتوسع في المنتجات التي يتم تقديمها للعملاء، وكذلك الخدمات المتنوعة التي يقدمها كل من الموقع الالكتروني وتطبيق الهاتف المحمول والتي صممت خصيصاً لذلك.

وكانت مجلة غلوبال فاينانس العالمية قد منحت البنك العربي في وقت سابق من العام ٢٠٢٠، جائزة أفضل بنك في الشرق الاوسط للعام ٢٠٢٠، وذلك للعام الخامس على التوالي.

بنك UBS: الظروف الحالية قد تؤدي الى حدوث فقاعة بسوق الأسهم

حذر بنك الاستثمار السويسري «يو بي إس» UBS من توفر الظروف المناسبة والاستباقية لحدوث فقاعة بسوق الأسهم. وقال كبير مسؤولي الاستثمار في البنك مارك هيفيل إن سوق الأسهم ليس فقاعة، إلا أن جميع الشروط المسبقة لحدوث فقاعة متوفرة، بما في ذلك الكثير من نشاطات المضاربة.

ونبه هيفيل في مذكرة للعملاء إلى أن بيانات السوق التي تتميز بتمويل رخيص، وسهولة الوصول إلى الاستثمارات، والحافز للانخراط في نشاط المضاربة، والظروف التكنولوجية أو السياسية المحفزة على حدوث فقاعات، جميعها متوفرة اليوم.

وتعرف فقاعة الأسهم المالية بأنها نوع من أنواع الفقاعات الاقتصادية التي تحدث في أسواق الأسهم، إذ يدفع المشاركون في السوق أسعار للأسهم أعلى من قيمتها المعتمدة في نظام تقييم الأسهم.



Al Sagr Insurance, one of the leading insurance companies in the region offers unique insurance solutions for corporates and individuals. Our primary focus is on providing utmost customer satisfaction through professional and quality services. Al Sagr's motto is and has always been the happiness of our valued clientele.

OUR INSURANCE SERVICES

Al Sagr is experienced and licensed to transact all kinds of insurances including but not limited to:

- Property Insurance
- Engineering Insurance
- Liability Insurance
- Miscellaneous Covers
- Marine Cargo Insurance
- Marine Hull Insurance
- Motor Insurance
- Medical Insurance
- Life Insurance
- Travel Insurance

Al Sagr National Insurance Company

Diplomatic Area, Al Seef Road, Bur Dubai, Tel: 04-7028500, Fax: 04-3968442, PO Box 14614, Dubai, UAE
E-mail: asnic@alsagrins.ae, Website: www.alsagrins.ae

١٦٣,٣٦ مليون ريال عماني بنك مسقط



الشيخ وليد الحشار

أعلن بنك مسقط عن النتائج المالية الأولية غير المدققة للسنة المنتهية ٢٠٢٠ حيث حقق ربحاً صافياً قدره ١٦٣,٣٦ مليون ريال عماني. وارتفعت محفظة القروض والسلفيات بنسبة ٠,٥ في المئة لتصل إلى ٨,٩١٨ مليون ريال. كما ارتفعت إيداعات الزبائن بنسبة ٤,٢ في المئة لتصل إلى ٨,٣٧٧ مليون ريال.

دبي للاستثمار تبدأ ٢٠٢١ بقوة أصول ٢١,٥ مليار درهم



خالد بن كلبان

قطعت دبي للاستثمار المدرجة في سوق دبي المالي، مؤخراً ربع قرن من مسيرتها الاقتصادية، وانطلقت عشية احتفالها باليوبيل الفضي لتأسيسها وانطلاق أنشطتها الاستثمارية في الإمارات، صوب ٢٠٢١ بأصول تبلغ قيمتها الإجمالية ٢١,٥ مليار درهم. وتعد إحدى أكثر الشركات نشاطاً من حيث التداول في السوق، وعرف عنها تنوع الاستثمارات الاستراتيجية والتأسيس

لنموذج أعمال متميز مدعوم بعلاقات شراكة قوية مع الشركات الحكومية. وتحولت دبي للاستثمار إلى شركة متعددة النشاطات تعمل في العديد من قطاعات السوق والمناطق الجغرافية المختلفة ويعزى الفضل في ذلك إلى حرصها على تعزيز التآزر مع شركائها وتحقيق التكامل في أعمالها المتنوعة التي تغطي قطاعات العقارات والصناعة والرعاية الصحية والتعليم والاستثمارات المالية عبر ٦١ شركة تابعة ومملوكة لها. كما ونجحت في رفع قيمة حقوق المساهمين والمستثمرين بشكل كبير من خلال اتباعها السياسات السليمة والرؤية المستقبلية للتأسيس لاستثمارات استراتيجية وتنفيذ عمليات استحواذ ناجحة وعمليات تخارج مربحة خلال الفترة الماضية.

البنك التجاري الدولي يدير سندات توريق

بقيمة ٣٠٨ ملايين جنيه لشركة رواج للسيارات



شريف سامي

يتربق البنك التجاري الدولي CIB الحصول على موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية للبدء في ادارة وترويج سندات جديدة بقيمة تصل الى ٣٠٨ ملايين جنيه، لصالح شركة رواج للسيارات، العاملة في مجال تقسيط وتمويل شراء السيارات الجديدة والمستعملة.

وقالت مصادر مطلعة في تصريحات صحفية أن CIB يتولى بمفرده ادارة وترتيب الاصدار، الذي يعد الثاني للشركة، بجانب ضمان التغطية، متوقعة مشاركة بنك أو اثنين في تدبير السيولة. وكانت قد نفذت شركة رواج أول إصداراتها في ديسمبر من العام ٢٠١٩ بقيمة ٢٩٥ مليون جنيه، وذلك عبر شركة أخرى تابعة (توريق للتوريق). وتدرس الشركة توسيع نشاطها خلال الفترة المقبلة من خلال التحول الى شركة تمويل استهلاكي لسلع متنوعة وليس للسيارات فقط، ضمن خطة الشركة الام للتوسع في الخدمات المالية غير المصرفية.

وتشمل عمليات التوريق تحويل أقساط القروض طويلة الاجل الى سندات وبيعها في سوق الاوراق المالية بهدف الحصول على قيمتها فور اصدارها، مما يتيح للشركات المصدرة توفير سيولة تمكنها من التوسع في تقديم مزيد من القروض من دون انتظار مواعيد سداد الاقساط ومن دون تحميل ميزانيتها مصروفات تمويلية مثل الاقتراض البنكي.

يذكر أن CIB قام مؤخراً بأعمال الترويج وضمن تغطية الاكتتاب لسندات توريق بقيمة ٨٩٢ مليون جنيه لصالح شركة درايف لخدمات سيارات الركوب، التابعة لمجموعة جي بي أو تو غبور، كما شارك البنك في تغطية سندات لشركة كونتكت بقيمة ١,٦ مليار جنيه.

غلوبل فاينانس: «بيتك كابيتال» أفضل صندوق اسلامي في العالم

عبد العزيز المرزوق: فوز مستحق بفضل انجاز اتنا واسهاماتنا



فازت شركة «بيتك كابيتال» الذراع الاستثمارية لمجموعة بيتك التمويل الكويتي (بيتك) بجائزة افضل مدير صندوق اسلامي في العالم لعام ٢٠٢٠ من مجموعة غلوبل فاينانس العالمية، في النسخة الـ ١٣ للجوائز التي تمنحها المجلة سنويا.

وعلق الرئيس التنفيذي في «بيتك كابيتال» عبد العزيز المرزوق ان

فوز «بيتك كابيتال» بهذه الجائزة هو فوز مستحق، بفضل الانجازات والاسهامات التي حققتها الشركة في تلبية احتياجات العملاء من الخدمات والمنتجات الاستثمارية المتوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية بكفاءة عالية، وما تقدمه من قيمة مضافة للسوق عبر طرح أدوات استثمارية بعوائد جيدة وذات هيكله مناسبة لاحتياجات السوق وتطلعات العملاء.

وأضاف المرزوق: «تأسس صندوق «بيتك كابيتال» للصكوك في يونيو ٢٠١٦ وهو مرخص من هيئة أسواق المال المحترفين، ومنذ ذلك الحين كان أداءه متميزاً مقارنة مع الصناديق المماثلة في المنطقة»، مبيناً انه «يحتل المركز الاول بين الصناديق التسعة للصكوك التي تعمل بأسواق المنطقة».

QNB يطلق خدمتي Fitbit Pay و Garmin Pay عبر منصته

لخدمات الدفع دون لمس



هبة التميمي

عقدت مجموعة بنك قطر الوطني QNB، أكبر مؤسسة مالية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، شراكة مع شركتي Garmin و Fitbit لتوفير خدمتي Fitbit Pay و Garmin Pay لعملاء QNB في قطر للمرة الأولى من خلال منصة QNBpay لخدمات الدفع دون لمس.

ويتعين على العملاء لإجراء معاملات الشراء، إضافة أي من بطاقات QNB الائتمانية أو بطاقات الدفع المسبق الخاصة بهم إلى أجهزتهم التي تدعم الخدمتين، حيث تعتبر هذه العملية مباشرة وسهلة وأمنة وستغير بشكل جذري الطريقة التي يدفع بها العملاء قيمة مشترياتهم من دون أي تكلفة إضافية.

وأوضحت هبة التميمي، المديرية العامة للخدمات المصرفية للأفراد في مجموعة QNB أن التعاون مع شركتي Garmin و Fitbit يعزز الالتزام بتقديم تجارب دفع لاتلامسية ومجزية، مشيرة إلى أن إطلاق هذه الخدمات دليل حقيقي على التزام البنك بابتكار طرق جديدة للتفاعل مع عملائه وتلبية احتياجاتهم المتغيرة. وكان QNB قد أطلق بطاقات لاتلامسية بالكامل ضمن باقة منتجات بطاقات الائتمان والخصم والدفع المسبق الخاصة به، كما يعمل البنك بنشاط على نشر منصات نقاط بيع (POS) يمكنها معالجة المعاملات التلامسية واللاتلامسية على السواء.

توقيع اتفاقية بين الجزيرة للتمويل وشركة دلالة



د. عبد العزيز الحمادي
دلالة القابضة



عامر الجابر
الجزيرة للتمويل

وقعت شركة الجزيرة للتمويل «تمويل» اتفاقية استراتيجية مع شركة دلالة العقارية تقوم بموجبها بتمويل العملاء الراغبين في شراء عقارات داخل قطر وبفترة سداد تمتد لـ ١٥ عاما.

وقال **عامر الجابر** الرئيس التنفيذي لشركة الجزيرة للتمويل ان الاتفاقية تأتي ضمن حزمة من الاتفاقات ضمن استراتيجية الشركة التي يجري توقيعها مع عدد من الشركات الوطنية من أجل توفير خدمات متنوعة تتماشى مع توجهات الدولة والمشاريع التي يجري تنفيذها في اطار خطط التنمية المستدامة ورؤية قطر ٢٠٣٠.

من جهته، أعرب الدكتور **عبد العزيز الحمادي** الرئيس التنفيذي لشركة دلالة القابضة عن سعادته بتوقيع الاتفاقية موضحاً أنها تسهل بشكل كبير على عملاء شركة دلالة من المواطنين والمقيمين الذين يرغبون في الاستثمار العقاري خاصة مع الطفرة العقارية الكبيرة التي تشهدها دولة قطر حالياً.

مصرف قطر المركزي يطرح اوراقا نقدية جديدة

بمواصفات أمنية وفنية

طرح مصرف قطر المركزي خلال ديسمبر الماضي الاصدار الخامس للاوراق النقدية القطرية بتصاميم ومواصفات فنية وأمنية جديدة بما يعزز قوة القطاع المالي والمصرفي.

وتضمن الاصدار الجديد فئات من الاوراق النقدية وهي (١٠٠.٥٠٠، ١٠٠.٥٠٠، ١٠٠.٥٠٠، ١٠٠.٥٠٠) ريال قطري وفتة ٢٠٠ ريال للمرة الاولى، ودعا مصرف قطر المركزي الجمهور الى اهمية المحافظة على العملة الوطنية وعدم العبث بها سواء بالكتابة او التتقيب او غيرها.

واشار الى ان الاصدار يتم على ٥ مراحل بتوزيعها على البنوك لتكون متاحة للجمهور في اجهزة الصراف الآلي ليرتفع الاجمالي الى حوالي ٢٠ مليار ريال في نهاية يناير ٢٠٢١، ليكون نفس حجم النقد المصدر الحالي من العملات القطرية.

وتتميز الاوراق النقدية فئة أمنية وفنية حسب قيمة كل منها، لتبدأ من ٣٨ مواصفة وتصل الى ٦٤ منها، وتعد دولة قطر من أوائل الدول في وضع هذه المواصفات الفنية والتي يصل عددها الى ٦٤ مواصفة دولية خاصة في الفئات الكبيرة، والتي تم اختيار ألوانها بدقة كبيرة، بما يسهم في التفريق بين كل فئة منها عن الاخرى بسهولة، وكذلك مساعدة بعض الشرائح المجتمعية (ضعاف البصر وكبار السن)، مستعرضا مراحل طباعة العملة، من الفكرة وحتى وصولها الى مصرف قطر المركزي ومن ثم الى الجمهور.

وتحتوي كل فئة من هذه الفئات على لوحة جمالية من بيئة وتراث قطر وتعتبر عن سيادة قطر في اتخاذ القرار، كما تعكس الارث والتراث والاقتصاد والصحة والرياضة، وازداد ان كل الفئات تحتوي هذه العناصر.

مجموعة QNB أول مؤسسة مالية يتجاوز إجمالي موجوداتها حاجز

التريليون ريال

أعلنت مجموعة QNB، أكبر المؤسسات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، عن نتائجها المالية للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٠، حيث بلغ صافي الأرباح ١٢ مليار ريال قطري (٣,٣ مليار دولار أميركي).

وذكرت المجموعة في بيان، أن الدخل التشغيلي ارتفع بنسبة ١ في المئة على الرغم من تأثير وباء «كورونا» وانخفاض أسعار النفط، مما يعكس نجاح QNB في تحقيق نمو قوي في مختلف مصادر الدخل.

وأوضح البيان أن المجموعة اختارت الاستمرار في اتباع سياسة متحفظة لبناء احتياطات إضافية لخسائر القروض المحتملة من خلال تسجيل المزيد من مخصصات خسائر القروض للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٠ بمقدار ٥,٨ مليار ريال وذلك كإجراء وقائي لحماية المجموعة.

وللمرة الأولى في تاريخ المنطقة، أصبحت مجموعة QNB أول مؤسسة مالية يتجاوز إجمالي موجوداتها حاجز التريليون ريال قطري، حيث زادت الموجودات بنسبة ٩ في المئة لتتجاوز مبلغ تريليون ريال (٢٨٢ مليار دولار). ويعد هذا أحد أكبر الإنجازات المتميزة في تاريخ المجموعة الحافل بالإنجازات.

وكان المصدر الرئيسي لنمو إجمالي الموجودات هو القروض والسلف التي نمت بنسبة ٧ في المئة لتصل إلى ٧٢٤ مليار ريال (١٩٩ مليار دولار). وقد تم تمويل هذا النمو بشكل أساسي من خلال ودائع العملاء التي نمت بنسبة ٨ في المئة لتصل إلى ٧٣٩ مليار ريال (٢٠٣ مليارات دولار). كما ارتفع إجمالي حقوق المساهمين إلى ٩٧ مليار ريال (٢٧ مليار دولار)، بزيادة ٢ في المئة عن ديسمبر ٢٠١٩.

وتخدم المجموعة ما يزيد على ٢٠ مليون عميل بدعم من ٢٨ ألف موظف عبر ألف موقع وأكثر من ٤٣٠٠ جهاز صراف آلي.

نجاح جديد يعزز ريادته في القطاع المالي

المركز المالي الكويتي يحصد ٣ جوائز من «إيميا فاينانس» لعام ٢٠٢٠



عبد اللطيف النصف

MARKAZ



علي خليل

MARKAZ

حصل المركز المالي الكويتي «المركز» على ثلاث جوائز من «إيميا فاينانس» ضمن «جوائز القطاع المالي للشرق الأوسط لعام ٢٠٢٠»، معززاً مكانته كإحدى المؤسسات الرائدة على مستوى المنطقة في مجال إدارة الأصول والخدمات المصرفية الاستثمارية.

واستحق «المركز» لقب «أفضل مدير للأصول في الكويت»، ولقب «أفضل بنك استثماري» للعام الثامن على التوالي، إضافة إلى جائزة «المسؤولية الاجتماعية للشركات» على مستوى الشرق الأوسط لعام ٢٠٢٠.

ويأتي فوز «المركز» بهذه الجوائز المرموقة تأكيداً لنجاحه المستمر وأدائه المتسق في إدارة الأصول والأعمال المصرفية الاستثمارية، رغم التحديات التي تواجه الاقتصاد العالمي بسبب جائحة «كوفيد-١٩»، إذ حافظ على سجله المتميز في تحقيق العوائد لعملائه، واستطاع الارتقاء بمكانته في السوقين المحلية والإقليمية.

وأشادت مجلة «إيميا فاينانس» بمبادرات «المركز» المتميزة، التي ركزت على دعم العملاء والمجتمعات والقطاع العام على السواء. وبهذه المناسبة، قال **عبد اللطيف النصف**، العضو المنتدب / إدارة الثروات وتطوير الأعمال في «المركز»: «كان ٢٠٢٠ عاماً إيجابياً، إذ سجلت منتجاتنا الاستثمارية أداءً جيداً على الرغم من الجائحة التي تعصف بالعالم وحالة عدم اليقين التي نتجت عنها، والتي منحتنا الفرصة لإثبات قدرتنا على الصمود أمام أي تحديات».

بنك الخليج يستجيب سريعاً للتحديات الطارئة ويوفر الخدمات المصرفية لعملائه على أكمل وجه

أحمد الأمير: نجحنا بجدارة بمواصلتنا جهود المسؤولية الاجتماعية



واصل بنك الخليج GULF BANK - الكويت خلال عام ٢٠٢٠ التزامه القوي ببرنامج الاستدامة، على المستويات المجتمعة والاقتصادية والبيئية، عبر المبادرات التي تم تحديدها استراتيجياً لتعود بالنفع على البلاد وعلى البنك. وبرز بنك الخليج خلال عام ٢٠٢٠، الذي شهد خلاله العالم

العديد من الاحداث غير المألوفة، بسرعة استجابته للتحديات الطارئة، فمئذ بداية تفشي الوباء حتى الوقت الحاضر، واصل البنك عمله في الاستجابة لتلك الاحداث، اذ سارع الى تحسين ظروف العمل للموظفين، وتوفير الخدمات المصرفية على اكمل وجه للعملاء، والمساهمة بخدمة البلاد على عدة مستويات.

وفي عام ٢٠٢٠، كانت مبادرات المسؤولية الاجتماعية للبنك مساندة للجهود الدولية ومتوافقة مع أهداف التنمية المستدامة، وهي مجموعة من ١٧ هدفا وضعت من منظمة الامم المتحدة في عام ٢٠١٥، للتصدي للفقير ولحماية الارض والتأكد من أن جميع الافراد يتمتعون بالسلام والازدهار بحلول عام ٢٠٣٠.

وحول ذلك، قال مساعد المدير العام للاتصالات المؤسسية في بنك الخليج، **أحمد الأمير**: «دائماً كانت المسؤولية الاجتماعية احدى الركائز الكبيرة التي يساهم من خلالها البنك في خدمة البلاد، حرصاً على استدامة مواردها المادية والبشرية. وفي عام ٢٠٢٠ شهدت جميع مؤسسات البلاد اختباراً حقيقياً لالتزامها المجتمعي في ظروف صحية واقتصادية استثنائية، تمكنا في بنك الخليج من النجاح به عن جدارة بمواصلتنا جميع جهود المسؤولية الاجتماعية، سواء بالمشاركة الفعلية والحضور الشخصي، أو بالمشاركة الافتراضية إلكترونياً. وأثلج صدرنا تعاون موظفي بنك الخليج ومبادراتهم بالتطوع في مثل هذه الظروف، وهو ما نشكرهم عليه ونقدره لهم دائماً».

اتحاد مصارف الكويت ينال جائزة المسؤولية المجتمعية للبنوك الكويتية ويوسف الرويح من «بيتك» ينال جائزة الإبداع في العلاقات العامة



يوسف الرويح



شيخة العيسى



د. حمد الحساوي

صرّح أمين عام اتحاد مصارف الكويت الدكتور **حمد الحساوي** بأن مديرة العلاقات العامة في الاتحاد **شيخة العيسى** مثلت الاتحاد بنيله جائزة المسؤولية المجتمعية للبنوك الكويتية على عطاؤها البارز ودورها المتميز والمستمر في مجال المسؤولية المجتمعية على المستويين المحلي والخارجي، وذلك من الملتقى الاعلامي العربي الثامن والذي أقيم برعاية أمين عام جامعة الدول

العربية **أحمد ابو الغيظ**، وبحضور السفير **قيس العزاوي** الأمين العام المساعد للجامعة لشؤون الاعلام والاتصال وأمين عام الملتقى **ماضي الخميس**. وللمناسبة تقدم **الحساوي** بأطيب التهاني والتبريكات لنائب المدير العام للعلاقات العامة والاعلام في بيت التمويل الكويتي **يوسف الرويح** لحصوله على جائزة الإبداع في العلاقات العامة.

BE DIFFERENT
BE SPECIAL

دائماً كن متميزاً



الشركة الأهلية للتأمين ش.م.ك.ع.
AL AHLEIA INSURANCE CO. S.A.K.P.

Kuwait - Headquarters

1888444

www.alahleia.com


@ahleiainsurance

المصرف الاهلي العراقي يستحوذ على فروع بنك عودة في العراق

بنك ABC يوقع اتفاقية الاستحواذ على بنك بلوم مصر مقابل ٤٨٠ مليون دولار



سعد أزهرى

خالد كعوان

BLOM

ABC

وقع بنك المؤسسة العربية المصرفية ABC اتفاقية الاستحواذ النهائية على بنك بلوم مصر مقابل ٤٨٠ مليون دولار. وقالت مصادر مطلعة ان الاتفاقية تشمل جميع الاصول المادية والعينية وحسابات العملاء.

وبهذه المناسبة، قال **خالد كعوان**، الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك ABC: «يمثل الاستحواذ على بنك بلوم مصر فرصة فريدة لبنك ABC في اطار تحقيق التزامنا الاستراتيجي بالتوسع في أعمالنا الاساسية عن طريق الاستحواذ على أصول استراتيجية مهمة ذات امكانات فريدة. وستوفر لنا هذه الخطوة منصة مصرفية عريقة تتمتع بمكانة كبيرة، وتمتلك مقومات نمو مستقبلية هائلة في احدى أكثر الاسواق جاذبية في المنطقة».

من جهته، قال **سعد أزهرى**، رئيس مجلس ادارة ومدير عام مجموعة بنك لبنان والمهجر BLOM: «تؤكد هذه الصفقة حرصنا الدائم على مصلحة المصرف وكل المعنيين به. وستمكن BLOM BANK SAL من الامتثال لتعاميم المصرف المركزي اللبناني التي تطلب من جميع المصارف العاملة في لبنان زيادة رأسمالها بنسبة ٢٠ في المئة».



داوود الغول
كابيتال بنك

ايمن ابو دهيم
الاهلي العراقي

سمير حنا
بنك عودة

باسم خليل السالم
كابيتال بنك

في خطوة رائدة تعد الاولى من نوعها في القطاع المصرفي العراقي، اعلن المصرف الاهلي العراقي في ٢٩ كانون الاول ٢٠٢٠ عن استحوذته على فروع بنك عودة في العراق والبالغ عددها ٥ فروع ليرتفع بذلك عدد الفروع الاجمالي التابعة للمصرف الى ١٨ فرعا في مختلف انحاء العراق.

ويعد المصرف الاهلي العراقي بنكا تابعا لمجموعة كابيتال بنك التي تملك ٦٤,٨٥ في المئة من رأس المال المصرف البالغ ٢١٠ ملايين دولار.

الاتفاقية التي وقعها كل من رئيس مجلس ادارة كابيتال بنك CAPITAL BANK **باسم خليل السالم** ورئيس مجلس ادارة بنك عودة **سمير حنا** عبر تقنية الاتصال المرئي، تأتي ضمن استراتيجية المصرف الاهلي العراقي لتعزيز مركزه التنافسي وتوسيع انتشاره الاقليمي والمحلي وهو الامر الذي يعزز من متانة مؤشرات البنك المالية، وفق **السالم**.

اما الرئيس المفوض للمصرف الاهلي **ايمن ابو دهيم** فيؤكد انها «خطوة رائدة الى الامام بالتوسع في عملياتنا وفروعنا وخدمة عملائنا بهدف الارتقاء بالعمليات المصرفية والاعتماد على احدث الحلول والمنتجات التكنولوجية، ما يسهل من تجربة العملاء ويوفر لهم الثقة والراحة والامان، ويساهم في تعزيز حضورنا في القطاع المصرفي اللبناني».

وقال الرئيس التنفيذي لكابيتال بنك **داوود محمد الغول** انه سيتم الاحتفاظ بجميع معاملات بنك عودة وموظفيه. وازداد انه سيتم الابقاء على جميع الالتزامات تجاه العملاء الذين تعاقدت معهم وحدات بنك عودة في العراق والاردن دون اي تغيير.

ويعد المصرف الاهلي العراقي احد المؤسسات المصرفية الرائدة في العراق وقد خطا خطوات واسعة في تعزيز عملياته وانشطته ووضع بصمة في الصناعة المصرفية المحلية وتقديمه حزمة متكاملة من الحلول والخدمات المصرفية الاستثمارية.

بنك عودة - مصر في احضان بنك أبو ظبي الاول



أندريه صايغ

بنك أبو ظبي الاول

أعلن بنك أبو ظبي FAB BANK وبنك عودة عن توقيع الاتفاقية النهائية لعملية استحواذ بنك أبو ظبي الاول ١٠٠ في المئة من رأسمال بنك عودة / مصر بقيمة ٦٦٠ مليون دولار.

وتعليقا على توقيع اتفاقية الاستحواذ، قال **أندريه صايغ** الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك أبو ظبي الاول: «لدى بنك أبو ظبي الاول تاريخ طويل في جمهورية مصر العربية، حيث افتتح البنك أول فرع له في مصر منذ أكثر من ٤٥ عاما. وتعد هذه العملية أول استحواذ دولي لبنك أبو ظبي الاول، ومن شأنها أن تساهم في تسريع وتيرة نمو أعمال المجموعة في أسواق تتمتع بإمكانات واعدة».

من جهته، قال **سمير حنا** رئيس مجلس الإدارة والمسؤول التنفيذي الرئيسي لمجموعة بنك عودة: «ستساهم عائدات عملية البيع، في تعزيز ملاءة مجموعة بنك عودة ومرونتها المالية، وسوف تكون لمصلحة عملائنا وموظفينا».

بدك

استقرار؟

أمن مع شركة
بعدها صامدة ١٣٠ سنة

www.allianzsna.com | 05 422 000

السيناريو الاسوأ لم يأت بعد... فلننتظره و«كورونا» الى جانبنا

بالطبع في هذا ارضاء للبنك الدولي وعدم المس بالسياسيين اللبنانيين وامراء الحرب الذين ساهموا بانهيار الليرة واغلبيتهم يمتلكون مصارف او مشاركون في مجالس ادارة مصارف لبنانية. عند القيام بالتحويل (المشار اليه)، ستتهوى الليرة بين ايدي الصيارفة مجددا لتصل الى بين ٩٠٠٠ و ١٠٠٠٠، فيخسر عندها المودعون ما يعادل ثلث ودائعهم، علما ان القطاع المصرفي سيكمل تكتيكاته بالحد من السحوبات بوضع سقف شهري، كي لا يتمكن من سحب ودائعه من البنك والتوجه الى الصيارفة لتحويلها الى دولار اميركي (وفق سعر السوق الرديفة).

وهكذا يكون سلامة قد اوفى بوعده للبنك الدولي وارضى البنوك اللبنانية وامراء الحرب ووقف جزء التهريب عبر المعابر وخفض من عجز الخزينة، بما انه لن يكون عليه حجم كبير من الدين بالدولار الاميركي وقد تستعيد الدورة الاقتصادية البعض من نشاطها على ظهر المواطنين كالعادة دائما.

في المقابل، تكمل البنوك اللبنانية مسيرتها وكأن شيئاً لم يكن، كذلك يكون اصحاب النفوذ وكل من استفاد من دعم الليرة قد حظي بفرصة ثانية لاستكمال نهب البلد.

رفع الدعم لم يعد مجرد كلام، ومن المؤكد ان حاكم البنك المركزي رياض سلامة لم يعد باستطاعته السير به طويلا نظرا لتكاليفه الهائلة على كاهل الخزينة. واولى مؤشرات ذلك هو اخضاع الليرة لسعر الصرف الفعلي، تمهيدا للسير مجددا بالمفاوضات مع البنك الدولي. كل ذلك يأتي في خضم معاناة ازمة «كورونا» الصحية وصرخة اللبنانيين اليومية من ظلم المصارف واضطهادها لهم فكيف لهم ان يابهون فيما صحتهم وصحة افراد عائلاتهم مهددة بالموت؟ والسؤال هل حان الوقت لاجراء الكلمة الجديدة المبتذلة «لولا» اي الدولار البنكي اللبناني والذي لا قيمة فعلية له (كما كان سعر الدولار سابقا) من التداول؟

ما يفصلنا عن رفع الدعم عن الليرة امام الدولار هو نهاية اذار هذا في التوقعات. اما في السيناريوهات فالمرتقب منها هو تحويل جميع ارصدة العملاء في البنوك الى الليرة اللبنانية على سعر صرف متدني وهنا المصيبة ان على اي سعر يمكن ارضاء جميع العملاء على ٣٠٠٠ او على ٣٩٠٠ ليرة للدولار او اقل؟ هذا التحويل سيسبق قرار رفع الدعم.



مدير عام مصرف لبناني حالي: طارت الاموال

BANKMED افلس او معظم المصارف اللبنانية؟!

ما هو الوضع المأزوم الذي تعيشه المصارف اللبنانية عندما نسمع احد المصرفيين المخضرمين وذات السمعة الحسنة هو ميشال العقاد المدير العام الحالي لبنك ميد BANKMED عندما يقول على «تويتتر» الخاص به بأنه من المستحيل استرجاع اموال المودعين التي اعتبرها منهوبة.



توفيق معوض في رسالة نهاية العام الى فريق OMT:

لم نستسلم رغم الظروف الصعبة وسواجه التحديات يدا بيد

حافظ رئيس مجلس إدارة شركة OMT، وكيالة شركة تحويل الأموال ويسترن يونيون في لبنان، توفيق معوض على التقليد المتمثل في توجيه رسالة نهاية العام إلى أعضاء فريق الشركة، ولكن هذه المرة عن بُعد باستخدام تطبيق Microsoft Teams. فلفت معوض في كلمته إلى أن عام ٢٠٢٠ كان كارثياً على لبنان وشعبه، مشيراً أن شركة OMT لم تستسلم أبداً رغم كل الظروف الصعبة، مؤكداً الاستمرار في مواجهة التحديات يداً بيد، واعداداً فريق العمل بأن OMT ستبقى بجانبهم، وستدعم مواهبهم وخبراتهم وتحتضن كل موظف مؤهل ملتزم بالشركة وقيمتها، آملاً أن يأتي العام الجديد حاملاً كل السلام والبركات للبنان وشعبه.

FROM OUR FAMILY
TO
YOUR LOVED ONES ★

HAPPY HOLIDAYS

**MEARCO
ASSURANCE**

Since 1962

www.mearco.com



اختتام المؤتمر الدولي الثاني للريادة والتكنولوجيا في فلسطين



رئيس الوزراء الفلسطيني د. اشتية:

سنصدر قريبا قانونا للشركات

يسهم في تيسير الناشئة منها

هاشم الشوا (رئيس مجموعة بنك فلسطين):

جائحة «كوفيد-19» كانت سببا لدفع الانسانية نحو الاسراع لاحتضان الابداع والتحول الرقمي

وتواصل المؤتمر عبر جلسات عدة شملت الجلسة الافتتاحية التي تحدث خلالها أعضاء اللجنة الاشرافية على المؤتمر وهم **هاشم الشوا** رئيس مجلس ادارة مجموعة بنك فلسطين، و**سامر خوري** رئيس شركة اتحاد المقاولين CCC، و**ستيفي سيزرني** من مؤسسة «هوبرت بوردا ميديا» في المانيا. وأدار الجلسة **كامل الحسيني** عن اللجنة التنظيمية للمؤتمر.

وأكد **الشوا** ان «مؤتمر ICEP 2.0 وضع فلسطين على خارطة الدولية للريادة واصبح يمثل اكبر منتدى للابداع والذي يسهم في الربط بين الرياديين واصحاب المشاريع الناشئة الفلسطينية مع الخبراء والمستثمرين الدوليين وقادة الريادة في العالم». ورأى **الشوا** ان «جائحة «كوفيد-19» كانت سببا لدفع الانسانية نحو الاسراع لاحتضان الابداع والتحول الرقمي في العالم». و اضاف «نحن مندهشون من البيئة الريادية في فلسطين والشركات الناشئة والصغيرة، وكنا نعرف منذ ١٠ اعوام مضت ان التكنولوجيا ستلعب دورا مهما في استراتيجية البنك لذا أسسنا شركة PAL PAY المختصة بالخدمات المصرفية التكنولوجية وتعتبر ثورة ايداعية في فلسطين على مستوى خدمات الدفع الالكترونية». ودعا **الشوا** المستثمرين الدوليين الى «تجنب التأثر بأي انطباعات سلبية يتم ترويجها عن فلسطين وعدم التخوف من المخاطرة في الاستثمار فيها».

سامر خوري (رئيس شركة اتحاد المقاولين CCC):

لمد الشباب الفلسطيني بالأمل وذلك من خلال منحهم الفرصة وخلق فرص العمل من جهته، قال **خوري**: «نحن نؤمن ان علينا ان نمد الشباب الفلسطيني بالأمل، وذلك من خلال منحهم الفرصة وخلق فرص العمل»، مؤكدا «التزام شركة اتحاد المقاولين بدعم النظام التعليمي خاصة في مجال التكنولوجيا، ودعم مجالات تدريب الشباب، والاستثمار في الابداع والشركات الناشئة». مضيفا: «ان الشركة ستعتمد الى تسخير مكاتبها حول العالم وعددها ٣٠ مكتبا من اجل ربط الشركات الفلسطينية والرياديين مع مجتمع الاعمال الدولي، لأن ذلك طريقهم نحو النمو على مستوى العالم».

اختتم المؤتمر الدولي الثاني للريادة والتكنولوجيا في فلسطين ICEP 2.0 والذي انعقد وفق تقنية ZOOM بعنوان «تمكين الجيل الرقمي في فلسطين» برعاية رئيس الوزراء الفلسطيني د. محمد اشتية وبمشاركة اكثر من الف مشارك من الرياديين واصحاب الشركات الناشئة الفلسطينية وممثلي المؤسسات الرسمية والقطاعين الخاص والاهلي، اضافة الى مشاركة خبراء دوليين في الريادة والتكنولوجيا ومثلي شركات تكنولوجيا عالمية ومؤسسات تمويل ومستثمرين دوليين من حوالى ٢٠ دولة منها: مصر، الاردن، المملكة العربية السعودية، المانيا، النرويج، هولندا، سويسرا، اليابان، الولايات المتحدة الاميركية والصين.

د. اشتية

وكان المؤتمر باشر أعماله بكلمة مسجلة للدكتور **أشتية** والتي اكد فيها ان «فلسطين يجب ان لا تواكب تطورات الحاضر وانما يجب ان تواكب تطورات الغد».

وقال: «فلسطين فريدة بموقعها وبمواردها البشرية والطبيعية وبجودة التعليم وبعدد خريجي الجامعات مقارنة بدول المنطقة».

وأضاف «لدينا الكثير لنقدمه والكثير لنقوله والكثير لنساهم به، لكن للأسف الواقع الذي نعيشه تحت الاحتلال هو عائق وعقبة حقيقية لكننا سنتجاوز ذلك بنفس الطريقة نفسها التي قمنا بها من قبل».

ولفت د. **أشتية** الى «ان الحكومة ستصدر قريبا قانونا للشركات يسهم في تيسير عمل الشركات الناشئة والذي هو في طور المراجعة مع خبراء دوليين».

وأعرب رئيس الوزراء عن شكره لـ **هاشم الشوا** رئيس مجلس ادارة مجموعة بنك فلسطين، و**سامر خوري** رئيس شركة اتحاد المقاولين CCC، و**صبيح المصري** رئيس مجلس ادارة مجموعة الاتصالات الفلسطينية و**عمار العكر** رئيسها التنفيذي.



فلسطين للتأمين
Palestine Insurance

خدمات تأمينية متكاملة



أنتم معنا بأمان

1800 666 222
www.pic-pal.ps

مروان احمد لطفي

(الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد للمعلومات الائتمانية AL ETIHAD CREDIT BUREAU)؛



داعمون للبرامج والمبادرات المختصة بالثقافة المالية والائتمانية للتوعية حول كيفية التخطيط لمستقبل مالي أفضل

تعمل شركة الاتحاد للمعلومات الائتمانية AL ETIHAD CREDIT BUREAU على جمع المعلومات الائتمانية من المؤسسات المالية وغير المالية وتقوم بتحليلها وتبويبها واستخدامها لاصدار التقارير الائتمانية وتقارير التعميم الائتماني للأفراد والشركات.

الرئيس التنفيذي للشركة مروان احمد لطفي دعا الى مواجهة التحديات الراهنة وفي مقدمها جائحة «كوفيد-19» من خلال تكثيف العمل المشترك والتعاون في ما بين الشركات الحكومية والخاصة وتكافل الجهود بين الافراد، وشدد على دعم الشركة البرامج والمبادرات المختصة بالثقافة المالية والائتمانية للتوعية حول كيفية التخطيط لمستقبل مالي أفضل، مؤكدا السعي الى تحديث وتطوير منتجاتها من خلال اضافة مصادر معلومات جديدة بشكل مستمر واستمرارها في تعزيز البيئة الائتمانية في الدولة، كاشفا عن اطلاق العام ٢٠٢١ ادوات وتقايم متخصصة لقطاعات اقتصادية اساسية مثل العقارات والشركات الصغيرة والمتوسطة.

سنطلق في ٢٠٢١ ادوات وتقايم متخصصة لقطاعات اساسية مثل العقارات والشركات الصغيرة والمتوسطة

يتأثر التاريخ الائتماني للشخص، علما بأن حالة التعثر ستؤثر سلبا على تقيمه الائتماني وقابليته في الحصول على التسهيلات والخدمات المعتادة.

تحديث وتطوير المنتجات

■ دخلتم على قطاعات أخرى مثل التأمين والعقار، أي قطاعات أخرى تستفيد من خدماتكم وكيف؟

– تحرص شركة الإتحاد للمعلومات الائتمانية على تحديث وتطوير منتجاتها من خلال إضافة مصادر معلومات جديدة بشكل مستمر، حيث تم مؤخرا ربط المحاكم وشركات توزيع الماء والكهرباء بقاعدة بيانات الشركة وذلك بهدف إضفاء المزيد من الدقة والشمولية للتقارير التي تصدرها الشركة وبالذات في ما يخص الالتزامات المالية غير البنكية.

أدوات وتقايم متخصصة

■ ما هي أهدافكم للعام المقبل؟

– ستستمر الشركة بالتزامها في تعزيز البيئة الائتمانية في الدولة، وذلك من خلال ترقية قاعدة بياناتها وتوسعة نطاق الجهات المزودة للبيانات. كما ستعمل خلال العام ٢٠٢١ على إطلاق أدوات وتقايم متخصصة لقطاعات اقتصادية أساسية مثل العقارات والشركات الصغيرة والمتوسطة. ستمكن المستخدمين من إدارة المخاطر الائتمانية بشكل أفضل، عبر توفير رؤية مستقبلية أوضح حول قدرة العميل على سداد المستحقات في الوقت المحدد. ■

تكثيف العمل المشترك

■ تمارس الشركات والمؤسسات اعمالها في ظروف صعبة وخاصة مع وقع جائحة «كوفيد-19». اين ترون الفرص في الوقت الراهن؟

– في ظل التحديات الراهنة التي يواجهها العالم وفي مقدمتها جائحة «كوفيد-19»، نرى ان السبيل الأمثل لتجاوز التداعيات السلبية هو من خلال تكثيف العمل المشترك والتعاون في ما بين الشركات والمؤسسات الحكومية والخاصة وتكامل الجهود ما بين الافراد لضمان مستقبل أفضل.

دعم مبادرات الثقافة المالية والائتمانية

■ تهدفون إلى مساندة القطاع المالي لتحفيز السلوك الائتماني الجيد والالتزام بدفع المستحقات المتوجبة. ما هي أهم الإنجازات التي تمكنتم من تحقيقها على هذا الصعيد؟

– لا شك في ان السلوك الائتماني جزء مهم في حياة كل فرد وأساسي في سير اعمال جميع الشركات ويجب المحافظة عليه في جميع الأوقات. لذا تحرص شركة الإتحاد للمعلومات الائتمانية على دعم البرامج والمبادرات المختصة بالثقافة المالية والائتمانية، وذلك للتوعية حول كيفية التخطيط لمستقبل مالي أفضل. وفي هذه الظروف الخاصة عادة ما ننصح الجميع بأهمية المحافظة على سداد التزاماتهم المالية في أوقاتها المحددة والتواصل مع مزودي التسهيلات والخدمات للوصول الى حلول او إعادة جدولة لكي لا



ALL-DIGITAL INSURANCE EXPERIENCE

Your Digital Insurance Company

Leading the Way with Digital Insurance
for Buying Insurance, Renewing a
Policy, and Claiming Online with Live
Tracking Features.

 **insurance**
AWARDS 2020



Glad to announce that
we have been rewarded

**The Digital Insurance
Initiative of the Year - UAE**

Download
AWNIC App



تضيق جراح الإقتصاد العالمي على قاعدة التضامن في مواجهة الكارثة

بقلم: غازي أبو نحل (رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات Nest Investments (Holdings) L.T.D والرئيس الفخري لرابطة مراكز التجارة العالمية) -----

في مقابل هذا الواقع، ساعدت التدابير المالية التي أعلنتها العديد من حكومات العالم والتي وصلت إلى ٢٠ تريليون دولار على تخفيف التأثيرات السيئة التي تعرضت لها الشركات والعمّال بسبب الوباء الذي تسبب في إغلاق المصانع والشركات معظم الشهور الماضية وحظر حركة الناس، ما أدى إلى هبوط الطلب وضعف الحركة الشرائية، لكنها في الوقت نفسه سببت أضراراً مضاعفة.

فقد دفعت الأزمة إلى تفاقم المديونيات وعدم الثقة في عملات دول كبرى في العالم وهي الإشكالية التي ستظهر بصورة جلية خلال أعوام ٢٠٢١ و٢٠٢٢ ووسط لجوء جميع البنوك المركزية إلى تخفيض نسب الفائدة لتحفيز الإقتصاد الذي يعاني تباطؤاً بسبب «كورونا».

فالدول حتى لا تتوقف حركة اقتصاداتها ضخت مزيداً من السيولة في الأسواق، وهو الأمر الذي سيخلق تضخماً، وهذا التضخم الرأسمالي ستستطيع بعض الدول إدارته بصورة جيدة والبعض الآخر ربما تفلت الأمور من يديه بسبب ارتفاع نسبة الديون للنتائج المحلي. ودفعت نسبة الديون العالمية الناتج الاقتصادي العالمي إلى أكثر من ١٠٠ في المئة للمرة الأولى كما جاء في تقرير النظرة المستقبلية الذي أصدره صندوق النقد الدولي مؤخراً، حيث أكد فيه أن الزيادة في هذه النسبة اقتربت من ١٩ نقطة مئوية لتتجاوز بكثير ما حدث في عام ٢٠٠٩ أثناء الأزمة المالية العالمية.

مخاوف ومستويات قياسية

إن الإقتصاد العالمي لا يتحمل موجة ثانية لتفشي «كورونا»، وهناك توافق دولي على عدم تكرار سيناريو الإغلاق الكامل إلا أنه قد يكون مطروحاً حسب قوة الموجة. إن عقاراً فعالاً هو الأمل الوحيد لاستمرار وتيرة تعافي الإقتصاد العالمي وتعويض الخسائر التي تكبدها.

في اعتقادنا أن سياسات البنوك المركزية للاندفاع ستستمر إذا لزم الأمر، والشيء الوحيد الذي من المتوقع أن يظل داعماً للإقتصاد هو السياسة النقدية، فمن المهم أن نلاحظ أن احتمال حدوث الموجة الثانية يعتمد على مدى سرعة وفعالية اللقاحات المتوفرة حالياً والمناعة التي تحققها للمجتمعات وضمن أية هوامش زمنية، وما إذا كانت أنظمة الرعاية الصحية حول العالم لديها القدرة على التعامل مع تدفق المرض بكثرة إذا لزم الأمر.

إن مخاطر موجة ثانية قد تعصف باستقرار أسواق النفط مع انكماش الطلب المتوقع، كما سيؤثر على أسواق الأسهم التي إستعادت عافيتها إلى حد ما في بعض الأوقات وبدأت تحقيق مستويات قياسية، لا سيما في الولايات المتحدة الأميركية، فضلاً عن زيادة الإقبال على الملاذات الآمنة، الأمر الذي زاد من الطلب على الذهب، مما أنعش أسعاره لتجاوز مستويات ٢٠٠٠ دولار للأوقية ثم إلى ٢٣٠٠ دولار.

لا يتحمل النظام المالي العالمي تقديم برامج تحفيز مالي مثل ما قدمته خلال الجائحة والتي فاقمت أوضاع الديون وزادت مستويات السيولة في الأسواق بشكل يهدد ظهور فقاعة من الديون إذا فشلت الشركات في سداد القروض مع



أعود مرة جديدة للكتابة حول الآثار الإقتصادية المدمرة لجائحة «كوفيد-١٩»، في ما يشبه جردة عام مضى وآخر يطلّ حاملاً معه بشائر الحدّ من إنتشار هذا الوباء تمهيداً للقضاء عليه.

ليست المرة الأولى التي يتعرض فيها العالم لهجمة وباء. الطاعون والإنفلونزا الإسبانية مثالان صارخان إلى قوة الأوبئة وضخامة أعداد الأرواح التي حصدت.

لكن الهجمات الكبرى السابقة كانت قبل أن يتسلح الإنسان بهذا التقدم العلمي الذي حصّنه وحسّن ظروف معيشته، وقبل الثورات التكنولوجية المتعاقبة التي ضاعفت قدراته في وجه اعداء صحته: مستشفيات، مختبرات، أدوية وأمصال تروي تجارب نجاح في مسيرة رفاهية الإنسان وسلامته. ربما لهذا السبب أصيب العالم بما يشبه الذعر. الشهور الماضية ضحّت في

عقول الناس أمواج من الكآبة. بدا العالم عالقاً في فخ كورونا من دون وعد قريب بالخروج أو الإفلات.

الاقتصاد العالمي: الأمّ وتحفيزات

لم يشهد الإقتصاد العالمي أزمة مثل تلك التي تسبب بها انتشار فيروس «كورونا» المستجد «كوفيد-١٩»، حيث طالت التداعيات كافة مناحي الإقتصاد وقدرت الخسائر جراء ذلك بنحو ٢٨ تريليون دولار، حسبما ذكر صندوق النقد الدولي في آخر إحصاءاته في شهر تشرين الأول /أكتوبر الماضي، فضلاً عن تباطؤ معدلات نموه وضرب مقومات العرض والطلب، بسبب فرض قيود الحجر الصحي وحالة الذعر لدى المستهلك، في ظل التوقعات باستمرار آثار تلك الأزمة لسنوات عديدة.

لكن المثير للقلق هو مخاوف استمرار تلك التداعيات لفترة ليست بالقليلة، وهو ما قالته المستشارة الاقتصادية في صندوق النقد، جيتا جوبيناث، حيث رجّحت استمرار الضغوطات لفترة طويلة وسط درجة مرتفعة من الشكوك في ظل وجود توقعات بحدوث موجات أخرى من العدوى بالفيروس، ما سيؤدي إلى زيادة الإنفاق على مكافحة الوباء وتقييد أسعار الفائدة والظروف المالية ما يجعل الديون العالمية تتفاقم أكثر وأكثر.

وتوقع مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية أن تخسر أغلب اقتصادات العالم حوالي ٤,٤ في المئة من ناتجها المحلي على مدار ٢٠٢٠، ومن المرجح أن ينكمش الإقتصاد بنسبة ٤ في المئة هذا العام، كما تراجع حجم التجارة العالمي بنسبة ٢٠ في المئة وتراجع حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بنسبة ٤٠ في المئة وهبطت أحجام التحويلات بمقدار ١٠٠ مليار دولار.

وبسبب تلك الأزمة تأثرت قطاعات كبرى كالسياحة والطاقة وقطاع النقل الجوي، والذي حذر الاتحاد الدولي للنقل الجوي «إياتا» في تقرير من تفاقم الأضرار التي لحقت به بسبب الفيروس وتداعياته والمتمثلة في توقف الحركة الجوية، متوقعاً أن تخسر منطقة الشرق الأوسط نحو ١,٧ مليون وظيفة في قطاع النقل الجوي والقطاعات المرتبطة به خلال عام ٢٠٢٠، ويمثل هذا الرقم نحو نصف عدد الوظائف المرتبطة بقطاع النقل الجوي في المنطقة والبالغ عددها ٣,٣ ملايين وظيفة.

موجة تفشي ثانية.

طالت الخسائر غير المسبوقة على الاقتصاد العالمي جميع الدول، ومن المتوقع أن تستمر فترة لمعالجتها وستختلف الأمور من دولة الأخرى حسب ملاءتها المالية والاحتياطات النقدية التي ستمكّنها من الانفاق على خطط التحول المطلوبة باقتصاد ما بعد «كورونا».

تأثيرات سلبية ومستفيدون

رغم الاتفاق على أهمية خطط التحفيز الضخمة التي رصدتها الحكومات حول العالم للتعافي من تداعيات الفيروس، إلا أنها حملت معها تأثيرات سلبية تستمر بالضغط على الاقتصاد العالمي بعد إنقضاء الجائحة.

صحيح ان خطط التحفيز المالي والنقدي كانت ضرورة قصوى لتجنب الدخول في كساد عظيم، إلا ان هذه الخطط أغرقت العالم بالسيولة والقروض الرخيصة التي أغرت المتعثرين وغير المتعثرين في الاقتراض بنحو لافت رغم ضبابية المشهد الاقتصادي.

وعلى أعتاب الخسائر التي أدت إلى شلل في الاقتصاد العالمي، نتوقع أن تكون هناك دول غير قادرة على تخطي النتائج الفادحة التي خيّمَت على نشاطها المالي والتجاري، وتبقى الدول القوية التي تمتلك الاحتياطات الجيدة، إضافة إلى الصناديق السيادية، هي المؤهلة لتخطي الركود المتوقع، كذلك بعض دول الخليج التي حافظت على أسس اقتصادية جيدة رغم الخسائر. إن دعم القطاع الخاص والعمل على إعادة برامج الإنفاق والتوجه نحو تنوع الاقتصاد كل ذلك سوف يعزز من الاستقرار في الاقتصاد العالمي. التحفيز سلاح ذو حدين، لأنه في حالة تعافي الاقتصادات بصورة سريعة ورجوع الاقتصادات العالمية إلى ما كانت عليه، سيكون ذلك بمثابة تمويل قصير الأجل، ساعد في تعافي الأسواق والحفاظ على عدم حدوث خلل في الاقتصاد العالمي. في المقابل، في حالة عدم التعافي السريع سوف يدخل السوق العالمي في موجة من التضخم أو الكساد التضخمي، أي زيادة الأسعار مع انخفاض القدرة الشرائية لدى المستهلكين، مما يكون له أثر سلبي كبير على الاقتصاد.

أظهرت تقارير أن هناك عدداً من القطاعات سوف تصدر المشهد الاقتصادي العالمي جراء انتشار الفيروس، أولها: «الصيدلة والمعقّمات» والتي لمع بريقها مع انتشار الجائحة عالمياً، حيث تسبب الانتشار في تهافت الناس من جميع أنحاء العالم على الصيدليات بقصد شراء المطهرات والمعقّمات والفييتامينات والأقنعة «الكمامات» وغيرها من الأدوية بهدف الاحتفاظ بكمية مناسبة منها للاستخدام الشخصي.

وجاء قطاع التجارة الإلكترونية ثانياً حيث ازدادت عمليات الشراء عبر الانترنت نتيجة تجنب الأماكن العامة، وشهدت عمليات التجارة الإلكترونية المرتبطة بقطاع التجزئة نموا ملحوظاً بالإضافة إلى زيادة عدد زوار المواقع المخصصة بعرض المنتجات وزيادة أعداد الذين يقومون بعمليات الشراء.

احتلت التطبيقات الذكية ثالث القطاعات المتصدرة، ففي ظل الوضع الراهن ورغبة العديد من العملاء في تجنب الخروج من المنزل والاختلاط بالعمامة قدر الإمكان، ارتفع الطلب على التطبيقات الذكية التي تساعد في تقديم الخدمة عن بعد.

وجاء قطاع التعليم عن بعد وكل مخرجاته الاقتصادية رابع القطاعات الأكثر نمواً على المستوى العالمي، حيث قامت معظم دول العالم مؤخراً بتطبيق نظام التعليم عن بعد في مدارسها وجامعاتها.

وجاء قطاع تأسيس منصات الذكاء الاصطناعي خامس أهم القطاعات حيوية مع انتشار الجائحة عالمياً، حيث دخلت تقنيات الذكاء الاصطناعي على خط المواجهة ضد تفشي «كورونا» بشكل كبير، وذلك من خلال استخدام البرامج التي تعتمد على الذكاء الاصطناعي لإيجاد الحلول المباشرة في ظل التباعد الاجتماعي المفروض.

أما على صعيد القطاعات الأكثر تضرراً من جراء انتشار الجائحة عالمياً، كان قطاع السياحة والسفر الأكثر تضرراً، حيث تشهد معدلات السياحة العالمية تراجعاً ملحوظاً بسبب انتشار الجائحة، ويمثل التراجع ما نسبته ١-٣ في المئة.

وقال الأمين العام للأمم المتحدة أنطونيو غوتيريش إنه خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام تراجعت حركة السياح الأجانب إلى الدول بأكثر من النصف وتمت خسارة نحو ٣٢٠ مليار دولار من العائدات السياحية، وقد تصل الخسائر الإجمالية لعام ٢٠٢٠ إلى أكثر من ٩٠٠ مليار دولار، بحسب أرقام الأمم المتحدة.

واحتلّ قطاع «الطيران» ثاني القطاعات الأكثر تضرراً، حيث تأثرت شركات الطيران بشكل خاص بانتشار فيروس «كورونا» بسبب تطبيق قيود السفر في معظم دول العالم، حيث قال الاتحاد الدولي للنقل الجوي «إياتا» إن خسائر القطاع تبلغ ٤١٩ مليار دولار حتى الآن.

واحتل قطاع الفنادق وخدمات الضيافة ثالث القطاعات الأكثر تضرراً، ويشار إلى أن الأسعار المتعلقة بحجز الفنادق قد انخفضت بشكل كبير.

ويمثل قطاع «التصدير» رابع أكبر المتضررين، حيث انخفضت صادرات الصناعات التحويلية في جميع أنحاء العالم.

كما تضرر قطاع الخدمات اللوجيستية بسبب انتشار الفيروس. ويعد قطاع «التجارة والخدمات» أحد أهم المتضررين نتيجة الجائحة، كما أن قطاع السيارات يعتبر أحد أبرز القطاعات المتضررة عالمياً.

ذكر تقرير لمنظمة العمل الدولية، أن ٢٠٠ مليون من الموظفين بدوام كامل فقدوا وظائفهم بسبب «كوفيد-١٩» بعد فرض إجراءات الإغلاق الكامل أو الجزئي في العديد من الدول، وما حمله ذلك من تأثير على نحو ٢,٧ مليار عامل، أي ٤ من بين كل ٥ من القوى العاملة في العالم.

أنهك الوباء العالم الذي توهم أن الأوبئة القاتلة صارت جزءاً من الماضي. البشر وسجل في القتل رقماً مخيفاً وفي الإصابات رقماً مقلقاً. أنهك الدول أيضاً. هزّ الاقتصادات وشلّها وفكّ سلسلها وعطلّ مصانعها وأسكت الطائرات والقطارات. ضرب السياحة وترك الفنادق والمطاعم والأسواق في عهدة الفراغ والكآبة. دفع عشرات الملايين إلى البطالة وعدداً هائلاً من الشركات إلى الإفلاس.

أفقر الوباء الناس ووزّع عليهم أرغفة الخوف والقلق وأرغمهم على الإقامة وراء كماماتهم يتساءلون يومياً عن الأرقام القياسية الجديدة التي حققها هذا القاتل المتسلسل. قصمّ الوباء ظهر المستشفيات وأصاب الأطقم الطبية. ضرب المحاصيل وألحق ضرراً فادحاً بالتعليم.

كان العالم في أمس الحاجة إلى بارقة أمل. أملٌ في إكتشاف اللقاح ووصوله إلى الجميع وأملٌ في تضميد جراح الاقتصاد العالمي على قاعدة التضامن في مواجهة الكارثة ومساعدة الدول التي تترزح تحت أعباء الديون أو الفقر. من حسن الحظ أن قمة الرياض لمجموعة العشرين بعثت برسالة الأمل هذه، عبر التأكيد على «توزيع عادل ميسر للقاحات» والتشديد على «حشد طاقات الدول المشاركة لمعالجة المشكلات الاقتصادية التي نجمت عن الجائحة». وقد بدأ العالم يلمس جدية هذه التأكيدات، على رغم ملاحظة اللاعادلة الموصوفة والمعايير المزدوجة التي تطبق وتميّز بين دول غنية وأخرى فقيرة.

ونحن نودع العام ٢٠٢٠، نرجو أن يحمل العام ٢٠٢١ معه عودة الرجاء والأمل بإنهاء مرحلة تُعتبر الأسوأ في التاريخ الحديث، والبدء في إعادة ترميم وإعمار ما دمرته جائحة أثقلت كاهل البشرية وهي ستترك ندوباً عميقة في مختلف قطاعاته الاقتصادية لأعوام طويلة.

وكل عام وأنتم بخير.

كيف ستعود الحياة الى طبيعتها مع فيروس «كورونا»؟

الامكان، فظلت المطاعم والمقاهي مفتوحة أمام من يريد ارتيادها، وخرج الناس في نزهات الى الحدائق، رغم تسجيل أكثر من ١٦ الف إصابة مؤكدة. فقد قامت الاستراتيجية التي طبقتها السويد في مواجهة فيروس «كورونا» المستجد على حماية كبار السن والاكثر عرضة للمضاعفات الناجمة عن الوباء، لكن مع السماح ببعض التفشي في الأماكن العامة، حتى يكتسب الناس مناعة ضد العدوى، ولا سيما ان نسبة مهمة ممن يصابون بـ «كورونا» لا تظهر عليهم أي أعراض.

وقد أظهرت البيانات أن ٢٠ في المئة من سكان العاصمة السويدية ستوكهولم اكتسبوا مناعة ضد الفيروس، وفي غضون أسابيع سيتم بلوغ (مناعة القطيع). ولهذا أصبحنا نلاحظ تراجعاً بطيئاً في عدد الاصابات الجديدة بالسويد بالتزامن مع زيادة عدد الاختبارات. وأشير هنا الى انه يمكن للدول العربية الاستفادة من هذه التجارب والتحرك بشكل سريع وتنسيق التعاون في ما بينها وذلك كجزء من تدابير الاستجابة الجماعية لمواجهة جائحة «كورونا»، وخاصة في ظل ما خلفه هذا الفيروس ولا يزال من ضغوط على الامكانيات الصحية ونظم الحماية الاجتماعية في الدول العربية وتداعياته كذلك على الأوضاع الاقتصادية.



بقلم: عبد الخالق رؤوف خليل
الأمين العام السابق للاتحاد العام العربي للتأمين

تستعد أغلب دول العالم للعودة الى الحياة الطبيعية ورفع الحجر الصحي الشامل، مع الإبقاء على قيود بعينها والالتزام بأنماط سلوكية جديدة وفق ضوابط التباعد الاجتماعي للحيلولة دون ظهور موجة اخرى من فيروس «كورونا» المستجد وخروجه عن السيطرة. وهذه الدول قررت استئناف حياتها الطبيعية والتعايش مع فيروس «كورونا»، لتجنب نفسها المزيد من الخسائر التي ستلحق باقتصادها نتيجة ذلك الإغلاق.

ورغم ان أزمة «كورونا» بعد ان تحولت الى جائحة عالمية، أصابت قطاعي الصحي والاقتصاد في العديد من دول العالم بالشلل التام، إلا ان اجراءات دول العالم قد تباينت في طريقة مواجهة الوباء، فمذ ان أعلنت منظمة الصحة العالمية عن تفشي الجائحة، ظهرت في العديد من الدول التجارب الدولية في طريقة معالجة الآثار الناجمة عن الوباء سواء على المستويات الصحية او الاقتصادية.

وتم استخدام استراتيجيات ونماذج مختلفة لمواجهة الفيروس، تراوحت ما بين الإغلاق الكامل كما هو الحال في النموذج الصيني، والانفتاح الكامل كما هو في التجربة الكورية، بينما حاولت أميركا الموازنة بين الاقتصاد والصحة، وعدم الاكتراث والاستعداد الجيد كما هو الحال في التجربة الإيطالية وباقي دول أوروبا. وهناك تجارب محاولة الخلط والجمع بين العديد من النماذج والتجارب السابقة، كما هو الحال في التجربة البريطانية التي سعت في بداية الامر لتكرار النموذج الكوري.

وأشير هنا الى ان التجربة الكورية أفضل نموذج في التعامل مع جائحة «كورونا»، كون ان كوريا الجنوبية حشدت جميع امكانياتها المتاحة لديها ونتيجة لذلك كانت التجربة الكورية فعالة في السيطرة على معدل الوفيات في البلاد ليس من خلال حظر السفر ولكن بدلا من ذلك خلال اجراءات الحجر الصحي الصارمة والاختبارات الصارمة، فبدأت على الفور في اختبار مئات الآلاف من الاشخاص عديمي الاعراض، بما في ذلك من هم في مراكز القيادة واستخدمت تطبيق تتبع مركزيا «100M CORONA» والذي يبلغ المواطنين علنا بالحالات المعروفة على بعد ١٠٠ متر من مكان وجودهم. كما تبنت نموذج إتاحة المعلومات، والمشاركة العامة والفحوصات على نطاق واسع حيث يتم الاتصال بجميع الاشخاص الذين اختلط معهم المرضى المصابون بـ «كورونا» واجراء فحوص لهم.

فعلى الرغم من أن كوريا الجنوبية كانت مركز الوباء الثاني بعد الصين، فقد أثبت النظام الكوري القائم على الاستعداد الجيد، واستخدام التكنولوجيا في تتبع الحالات المصابة، والاستفادة من التجارب السابقة وعدم إغلاق المدن والمنشآت الصناعية والمصانع فعاليته في مواجهة خطر الفيروس.

كما لا يفوتني ان أذكر أيضا تجربة السويد فكانت هي بخلاف جيرانها، فلم تقم بفرض إغلاق مشدد على المحلات التجارية وتنقل مواطنيها، لكبح انتشار فيروس «كورونا» وراهننت على ما يعرف بالمناعة الجماعية او مناعة القطيع. وحرصت على إبقاء الحياة العامة طبيعية قدر

AAA
Arab Assurance Advisors SARL
Insurance Consultants



Sami Solh Boulevard, Kalot Center, 6th floor
Telephone: +961 1 399 009 | Fax: +961 1 399 009
E-mail: aaa@aaa-lb.com | Website: www.aaa-lb.com
P.O. Box: 14-5210 Beirut - Lebanon



With our 1 card regional solution and in house 24/7 customer service, we provide your business with a comprehensive health insurance coverage.

Rest **ASSURED**





مستشفيات ومراكز ميدكير الطبية

سوف نرعاكم جيداً

MED
CARE

أندريه داوود (الرئيس التنفيذي لمجموعة مستشفيات ومراكز ميدكير الطبية - الامارات):

الابتكار والرقمنة هي أكثر ما يميز مجموعة ميدكير فلطالما كانا أولوية بالنسبة لنا

تعد مستشفيات ومراكز ميدكير الطبية من الأفضل في المنطقة لتقديمها أعلى مستويات الرعاية الصحية وتميزها بشبكة من المستشفيات والمراكز الطبية المتعددة التخصصات، فضلاً عن المئات من الأطباء والطاقم الطبي المتخصصين. وتمثل ميدكير جزءاً من مجموعة أستردي إم للرعاية الصحية التي تخدم أكثر من ١٠ ملايين مريض سنوياً من خلال شبكة من المستشفيات والعيادات والصيدليات في الشرق الأوسط والهند والفلبين.

الرئيس التنفيذي للمجموعة أندريه داوود قدم لمحة عامة عن شبكة مستشفيات ومراكز ميدكير الطبية ومراكزها وتخصصاتها المتعددة وكيفية الاستفادة من خدماتها ذات المستوى المتقدم، وأوضح طريقة تعامل الأطباء والمرضى مع مرضاهم بهدف تحقيق نتائج أفضل، شارحاً أحدث ما تقدمه ميدكير من التطبيقات الذكية مثل التطبيب عن بعد وتقديم الخدمات الطبية المنزلية، وتطبيقها نظام بيانات الرعاية الصحية الموحد «تراك كير» بالتعاون مع الشركة الأميركية العالمية انترسيسيمز INTERSYSTEMS، مبدياً استعداد ميدكير لمواجهة أي أزمة طارئة، وجهزيتها التامة لوجستياً، مركزاً على التوسع ضمن الإمارات خلال الأشهر الستة المقبلة.

المراكز التابعة لـ «ميدكير»، وبإمكانه القدوم إلى أي مركز قريب منه والتواصل مباشرة مع الطبيب القريب إليه جغرافياً.

ما يميز ميدكير أيضاً هو فريقها الاستثنائي متعدد الثقافات واللغات من الأطباء الذين تلقوا تدريباتهم من بعض المعاهد الطبية العالمية. فهم يأخذون الوقت الكافي للاستماع إلى المرضى وفهم مشاكلهم الطبية والتوصية بأفضل طريقة للمضي بالعلاج الصحيح لهم. كما وأن فريق ميدكير الطبي يستخدم نهج متعدد التخصصات بحيث يقدم فريقنا علاجاً مثالياً يعتمد على المبادئ التوجيهية للمرضى بدعم من فريق التمريض وأخصائيي التغذية وأخصائيي إعادة التأهيل والتقنيين.

طبابة عن بُعد

الابتكار والرقمنة هي أكثر ما يميز مجموعة ميدكير فلطالما كانا أولوية بالنسبة لنا لأننا على يقين أن مستقبل الرعاية الصحية المتميزة هو رقمي. صحيح أننا قد قمنا برقمنة العديد من الجوانب في مستشفياتنا ومراكزنا الطبية، ومع ذلك فإننا نبقى دائماً رعاية المرضى أهم ما نقوم به.

تعتبر ميدكير من السباقين في تقديم خدمة مميزة للمرضى والمجتمع توفر لهم إمكانية الحصول على الطبابة عن بعد من خلال خدمة التطبيق الذكي «تيلي ميدكير»، وذلك عند الطلب وبدون الحاجة إلى موعد مسبق حيث يتمكن المريض من التكلم بالصوت والصورة مع الطبيب والحصول على الرعاية الطبية اللازمة. نحن فخورون أن هذه هي إحدى أبرز إنجازات

٤ مستشفيات و١٦ مركزاً طبياً

■ بداية، هل لنا لمحة عامة حول مستشفيات ومراكز ميدكير الطبية؟ - تتكون شبكة ميدكير من أربعة مستشفيات متعددة التخصصات و١٦ مركزاً طبياً. والمستشفيات هي: مستشفى ميدكير الصفا في دبي (٩٠ سريراً)، مستشفى ميدكير في الشارقة (١٢٠ سريراً)، مستشفى ميدكير للنساء والأطفال في دبي (٩٠ سريراً) ومستشفى ميدكير لجراحة العظام والعمود الفقري في دبي (٤٠ سريراً).

اما المراكز الطبية فمنها ما هو متعدد التخصصات يوفر الرعاية الصحية في العديد من التخصصات الطبية ومنها ما هو مختص أيضاً مثل عيادات طب الأطفال، طب العيون، الجراحة التجميلية والعلاج الطبيعي وإعادة التأهيل. ويعود تأسيس ميدكير إلى ١٤ عاماً وتعد من بين المستشفيات المتميزة والرائدة في دولة الإمارات العربية المتحدة وتخدم أكثر من مليون و١٠٠ ألف مريض سنوياً.

■ ما الذي يميزكم عن بقية المستشفيات اليوم في دولة الإمارات؟

- أكثر ما يميزنا شبكتنا الواسعة المكونة من مستشفيات ومراكز طبية عديدة ومنتشرة في الدولة، إضافة إلى طاقم طبي يضم أكثر من ٣٥٠ طبيب و٧٠٠ ممرض وممرضة في عدد كبير من التخصصات التي يبحث عنها المريض، فهو ليس بحاجة إلى البحث عن تخصصات إضافية خارج «ميدكير» كون شبكتنا توفر له ذلك. كما وأن ملف المريض متوافر في جميع

ميدكير حيث أننا عرفنا حاجة المريض ورغبة الناس لاستعمال هذه الخدمة خاصة خلال جائحة الـ «كورونا».

وكان من الطبيعي أن نوفر برنامجا طبيا متكاملًا (٣٦٠ درجة) للخدمات الطبية عن بعد، مثل الرعاية الطبية المنزلية في مجالات التمريض والعلاج الطبيعي التأهيلي، والتلقيح للبالغين والأطفال، وإمكانية زيارة الطبيب المنزلية، إضافة إلى إجراء فحوصات مخبرية حيث يزور فريق العمل المتخصص المريض لأخذ العينات وبعدها يقدم الطبيب وصفة طبية ويوفر فريق العمل الادوية للمريض في منزله، وبالتالي لا يحتاج المريض لزيارة الطبيب واستشارته في هذه الحالة.

بالإضافة إلى ذلك، وقعنا مؤخرا اتفاقية شراكة مع الشركة الاميركية العالمية انترسيستمز INTERSYSTEMS، حيث تقوم ميدكير بموجب هذه الشراكة بنشر وتطبيق نظام بيانات الرعاية الصحية الموحد «تراك كير» TRACKCARE عبر مستشفياتها الاربعة ومراكزها الطبية الستة عشر في كل من دبي والشارقة.

■ هل ادخلتم خدمات او برامج ولاء LOYALTY PROGRAMS الى شبكتكم للمرضى المضطرين الى زيارة المستشفى بشكل دائم؟ وهل تولون هؤلاء اهتماما مميزا؟

– من اكثر ما يميزنا علاقة العاملين الوطيدة اكانوا

اطباء او في الاقسام الادارية مع المرضى، كما وان هؤلاء أوفياء لشبكتنا أيضا، فهناك فريق عمل متكامل لخدمة المرضى موجود ومنتشر في جميع المراكز يتصل بالمرضى ويؤمن لهم احتياجاتهم كافة، وبالأخص هؤلاء الذين يزورون المستشفى بشكل دائم وبحاجة لمتابعة مستمرة.

كما ولدينا فريق عمل يعتمد برنامج متابعة المرضى الذين يعانون امراضاً مزمنة كالسكري والضغط والكوليسترول، وذلك ليس لحجز المواعيد او لزيارة الطبيب وانما لمتابعتهم يوميا من خلال اجراء فحص السكري وغيرها من الفحوصات، واذ كان هناك خلل ما في النتائج، يتواصل فريق العمل مع المريض، كما ونتيح للمرضى فرصة التواصل مع اخصائيي التغذية واللياقة البدنية لتقديم نصائح لهم بغية تحقيق نتائج افضل. وفي اواخر كل عام، نقيم كل مريض وكيفية تواصله مع البرنامج والذي يتمكن من تحقيق افضل النتائج يحصل على مكافأة من المستشفى، وذلك كله مساهمة منا في اطار تشجيع المرضى ومتابعتهم بشكل يومي، عن طريق تفعيل التحول الرقمي في تقديم الخدمات الطبية.

جاهزية القطاع الصحي الاماراتي

■ كيف تقيمون آثار «كوفيد-١٩» على القطاع الاستشفائي الطبي؟ وما هي الخطوات التي اتخذتموها لاستيعاب هذا التحدي؟

– وضعت جائحة «كورونا» القطاع الصحي بأكمله في امتحان صعب جدا، والقطاع الصحي في الامارات نجح بشكل كبير في ايجاد الحلول لهذه الازمة والتصدي لها والخروج منها بأقل الاضرار الممكنة وذلك طبعا بجهود الدولة والحكومة والهيئات الصحية في مختلف الامارات. وأخص بالشكر قيادة البلاد والحكومة ووزارة الصحة واثوره هنا بالتعاون الوثيق بين القطاعين العام والخاص لتخطي الازمة، وقد اظهر القطاع الصحي الاماراتي جاهزية تامة للتصدي للجائحة ومعالجة اي ازمات مستقبلية وقد كان سباقا في ذلك.

اما بالنسبة لينا في ميدكير، فقد فعلنا في آذار من العام الماضي خططا احترازية موضوعة مسبقا لمواجهة اي ازمة طارئة وبدأنا العمل عن بعد ابتداء من منتصف الشهر المذكور. وهدفت هذه الخطط الى حماية العاملين في خط الدفاع الاول

والاداريين من التعرض لاي اصابة بـ «كورونا»، حفاظا على الموارد البشرية للاستمرار بتقديم خدماتنا للمجتمع.

الى ذلك، كان تجاوزنا سريعا ودقيقا يحاكي المتغيرات الطارئة اذ حولنا مستشفى متعدد التخصصات (ميدكير الصفا) في دبي الى مستشفى مخصص لـ «كوفيد-١٩» وهي الطريقة الامثل لحماية المرضى. كما وحولنا مستشفى ميدكير لجراحة العظام والعمود الفقري الى مستشفى متعدد التخصصات وتقديم الخدمات الطبية لغير المصابين بالوباء. وتركنا مستشفى ميدكير للنساء والاطفال شاغرا من المصابين بالوباء، وذلك بغية استقبال النساء الحوامل والاطفال من دون التعرض لـ «كورونا». الى ذلك، حولنا قسمين من مستشفى الشارقة لمعالجة مرضى «كوفيد-١٩». كما حولت ميدكير فندقين (٥٠٠ سريراً) الى مراكز عزل وحجر صحي لكل مريض لا يعاني اي عارض جراء الوباء، كما وطبقنا

خلال فترة الحجر في الفنادق الطبابة عن بعد

والخدمة الطبية الرقمية. واستطعنا خلال

الفترة بين نيسان ومنتصف حزيران ٢٠٢٠

معالجة اكثر ما يزيد على ٢٥٠٠ مريض

مصاب بـ «كوفيد-١٩»، وبعد ذلك، عادت

الفنادق الى نشاطها الفعلي وعادت مستشفيات

ميدكير لاستقبال جميع المرضى. كما وأننا إذا دعت الحاجة

على اتم الاستعداد لاعادة تطبيق الاستراتيجية التي اتبعناها سابقا، فلدينا ما يكفي من طواقم طبية واسرة لمعالجة اي ارتفاع بعدد الحالات او في حال كان هناك حاجة لخدمة مرضى «كوفيد-١٩».

اما في ما يتعلق بلقاح الـ «كورونا»، فتتعاون مع وزارة الصحة، ونقدم حاليا في مستشفى الشارقة ومن دون اي كلفة لقاح SINOPHARM ومستمرمون بتلقيح كل من يرغب طالما الوزارة توفر لنا اللقاحات، وأثوره هنا بدولة الامارات التي بدأت بتلقيح اكثر من مليون شخص وهي مشكورة وهو عدد لا يستهان به.

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في القطاع الصحي؟

– التحديات كثيرة بالأخص من الناحية اللوجستية والكوادر البشرية، فمن الضروري ان نكون على اتم الاستعداد لمواجهة اي ازمة صحية، مع الاخذ بالاعتبار مبدأ حماية المرضى والقوى العاملة في مستشفياتنا ومراكزنا، فالتحدي الاول امامنا هو حماية موظفينا والطواقم الطبي من اي عدوى ليستمرروا في تقديم الخدمات الطبية في جميع الظروف والاقوات للمجتمع. كما اننا جاهزون لوجستيا لجهة حيازتنا المعدات والاجهزة المطلوبة لتكون على استعداد لتغيير نوعية العمل او الخدمة تماشيا مع اي طارئ.

توسع ضمن الامارات

■ هل لديكم اي خطط توسعية مستقبلا خارج دولة الامارات؟

– تركيزنا الحالي هو التوسع ضمن دولة الامارات، فخلال الاشهر الستة المقبلة سنفتح ٤ او ٥ مراكز طبية جديدة لزيادة نسبة الاستيعاب سنويا بنسبة ١٥ في المئة.

وبما اننا نعمل ضمن مجموعة أستر دي إم ASTER DM HEALTHCARE وهي تتوسع خارج الامارات، أعلننا منذ فترة وجيزة اننا بدأنا العمل في الـ CAYMAN ISLANDS لخدمة القارة الاميركية. فالمجموعة متواجدة في دول عدة ومستمرمون بخطينا لتكون روادا في المجال الصحي. ■

AUTOMOBILES 2020 RANKING

	(US\$ M)	(RATING)		(US\$ M)	(RATING)		(US\$ M)	(RATING)
MERCEDES-BENZ	76,300	AAA-	LAND ROVER	5,977	AA	RAM	-	-
TOYOTA	58,076	AAA	KIA	5,830	A+	CITROEN	-	-
BMW	45,200	AAA-	MINI	4,965	AA	BENTLEY	-	-
VOLKSWAGEN	44,897	AA+	FERRARI	-	-	MASERATI	-	-
PORSCHE	33,911	AAA-	SUZUKI	-	-	DACIA	-	-
HONDA	33,102	AAA-	JAGUAR	-	-	MCLAREN	-	-
GM	29,500	AA+	PEUGEOT	-	-	JAC	-	-
FORD	19,600	AA+	MAZDA	-	-	SEAT	-	-
NISSAN	18,900	AA+	ISUZU	-	-	CHANGAN	-	-
AUDI	16,973	AAA-	SKODA	-	-	GREAT WALL	-	-
VOLVO	16,914	AA	MITSUBISHI	-	-	GAC	-	-
HYUNDAI	14,295	AA	MAN	-	-	BAIC	-	-
RENAULT	14,100	AA	FIAT	-	-	MG	-	-
TESLA	12,785	AAA	LAMBORGHINI	-	-	LADA	-	-
			ROLLS-ROYCE	-	-			

SOURCE: BRAND FINANCE-CAR ADVICE





Ford Ranger...

The pickup you can count on and more



Built with an unsurpassed performance, the Ford Ranger helps businesses keep pace with any job, any terrain, and any condition, taking on challenge after challenge on the road with ease, efficiency and capability.

Upgrade your fleet now.



AL JAZIRAH VEHICLES AGENCIES CO.

Manufacturer Warranty
5 years or 100,000 km
whichever comes first

24 hours
roadside assistance
for 5 years or 100,000 km
8001272222



Go Further

920002999

0559991093

(Saturday till Thursday From 8 am till 9 pm)
customer@aljazirahford.com

aljazirahford.com

[YouTube](#) [Instagram](#) [Twitter](#) [Facebook](#) [aljazirahford](#)

Our digital showrooms have increased the brand loyalty and gave it a better image



Mercedes-Benz-GLA

Significant growth in smaller cars

*** What are the new models for Mercedes Benz especially the ones that are in high demand in the Saudi market?**

- Demographically Saudi Arabia has a nearly 50:50 male to female ratio and nearly 50% of the population are under the age of 35. Consequently we are seeing a very big demographic shift in who is buying our cars and what type of cars they are buying. We have seen significant growth in smaller cars like our A-class Sedan, CLA, GLA which means that our small sedans and SUVs have seen the greatest demand and this is being led by young people and female drivers. Also, with the higher vehicle prices, we will continue to see smaller cars selling more and being more in demand. Likewise even in our mid-range sized vehicles, we are seeing a shift towards smaller engines so for example the 4 cylinder E 200 is now more acceptable than it was in the past where customers only wanted 6 cylinder cars in this category.

Electric and hybrid cars

*** We noticed that globally and regionally there is a big interest for hybrid and electric cars. What are you offering as Mercedes Benz in that sense?**

- Obviously, Mercedes Benz with a sustainability point of view is working in two ways: fully electric cars and hybrid cars. I think within the next five years as a first step, we will see that nearly every Mercedes Benz car will be some form of hybrid whether it is a plug-in hybrid or a lighter hybrid. Parallel to that, Mercedes Benz has launched a new sub-brand called "EQ", which will consist of a full family of electric cars. The first of these products is called the EQC which is a small mid-size SUV which was launched in Europe in 2020 and will be coming to Saudi Arabia in quarter two of 2021. Later in 2021, there will be the EQA based on the current GLA and then the EQS which is a completely new car in the S-Class category. However, EQ vehicles will look different, and they will have their own brand identity as a sub brand of the Mercedes Benz family. So in the coming years not only will we move to fully petrol-hybrid vehicles but in parallel we will have the EQ brand with fully electric cars. Consequently this year you will start to see the beginnings of Mercedes Benz introducing fully electric vehicles in the Saudi market and the GCC as well.



EQA

Virtual showroom

*** You were the first company to launch the digital virtual showroom in Saudi Arabia. What can you tell us about the impact of this initiative?**

- In 2020, we started to upgrade our showrooms to the new Mercedes Benz corporate identity called MAR 2020. The first showroom that we did was the Jeddah showroom which is now a fully digital showroom. The second one was our Damman showroom which was also completed in 2020. When you walk into the showroom, you will feel the boutique style atmosphere consistent with an expectation from a pure and premium luxury brand. These up-graded digital showrooms that we have launched have definitely increased brand loyalty and have given the brand a much higher premium image. We will continue to upgrade our remaining showrooms and service centers in 2021 and 2022 to be in line with this new Corporate Identity. Extremely positive feedback has been received from customers who have visited our up-graded facilities. Additionally, during the lock-down in April 2020 we launched our on-line virtual showroom which offered a good opportunity for our potential customers to come and browse our vehicles online while sitting in the comfort of their home. That helped us when we came out of the lockdown because we had already a lot of inquiries from people who had seen our cars from the virtual showroom.

We see a very good future coming ahead

*** What is your strategy for 2021 and how optimistic are you?**

- I think that the automotive sector has had very challenging times in the past five years but we do see the tide turning. People are slowly getting used to the higher VAT which obviously had a very big impact on our business because suddenly the prices of our premium products became more expensive. As a result I do see the industry showing growth in the coming years, maybe not by double digits, but a more steady and sustainable growth. I also see a very big shift for us towards smaller cars following the demographic growth of Saudi Arabia and the female drivers. Therefore, we see a very good future coming ahead and we are planning for that in the sense that we are bringing more smaller cars to the Kingdom with a much wider product portfolio offering to our customers. At the same time we as Juffali Company are investing heavily, with the opening of new sales & service centers & upgrading of all our facilities to get ourselves ready for what the future is bringing to Saudi Arabia.

Chenghez Khan (General Manager – Juffali Automotive Company)

Juffali Company is investing for what the future is bringing in Saudi Arabia

Having established a firm association with Daimler Benz AG in the 1950s, Juffali Automotive Co. (JACO) remains the exclusive distributor for Mercedes-Benz passenger cars in the Kingdom of Saudi Arabia. It offers an extensive range of models, from the entry-level to the top of the range. Building on this relationship, and expanding their interests in the sector, Juffali is now involved in almost every aspect of the automotive industry, through leading international partnerships and local initiatives. Over the last 7 decades, Juffali has been instrumental in making Saudi Arabia the thriving modern economy it is today, even setting up the electric power supply and telecommunications to some of Saudi Arabia's major cities, during the initial development of the Kingdom. Juffali has always focused on pioneering new areas of business, leading or creating sectors to provide market-centric solutions to the ever-evolving needs of the Kingdom. This approach has led long history of mutually beneficial alliances with major international brands – making it one of the leading companies in Saudi Arabia, today. Chenghez Khan, General Manager of JACO, brings years of extensive business management experience to the company. His extensive understanding and experience has ensured his continued success. Mr. Khan is a distinguished and talented leader who demonstrated passion and capability throughout his impressive career. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Khan on the occasion of its annual publication and below is the Q & A.



* How do you evaluate the motor sector overall during 2020 in light of the covid-19 pandemic?

- 2020 started off very well, the first quarter was considerably better than 2019. We were actually about 10 percent higher than we were in 2019 but then of course came the covid crisis at the end of March with the total 3 week lock-down being extremely difficult and challenging. Then we had the introduction of the VAT in July which meant that June sales were excellent because people wanted to buy cars before the prices increased. For a luxury brand like us, a 10% increase in the VAT to 15% makes a very big difference in the price of the car. Thus, we had record breaking sales in June and I think it helped not only us but the whole automotive industry clear up some of the stock that had accumulated during the lockdown. Post June the situation has been challenging given the lower stock levels available in the country and the increase in prices due to the higher VAT. Now as we look back, 2020 ended up much better than we had thought when the Covid crisis began in April 2020. We are forecasting a slow and steady recovery in the automotive sector in the coming years.

Females count for more than 20 percent of the automotive sales

* Do you think the regulations that allowed females to drive have played a role in the sales of cars?

- Absolutely, I think if women were not able to drive then 2019 and the first quarter of 2020 would have been as good as they were. Females now

account for a significant proportion of automotive sales in the Kingdom and it is on this fact that we have seen that automotive segment grow in 2019 and 1st quarter 2020. For us at Mercedes Benz, female drivers now are count for more than 25 percent of our sales.

Moreover, I think the wider market has not been as bad as we thought because people are not travelling anywhere and instead they are spending money locally. Also psychologically after the lockdown people just wanted to go out and make themselves happy by spending on things.

* In your opinion, what are the main challenges facing the automotive sector?

- The market is not as bad as we think, but nevertheless things have become more expensive in the market and consequently people have less disposable income to spend. Given this situation we see consumers in the future more and more focus on buying car through installments which makes high value products more affordable. Furthermore the automotive market has seen a significant increase in the sale of Chinese automotive brands which have taken market share from Japanese and Korean cars. Although Chinese brands do not compete with us directly, we should not dismiss them as eventually in maybe ten years or longer they will compete with us.



Mercedes-Benz-A-Class-Sedan

MERCEDES-BENZ S-Class الجديدة رسمياً في معارض الجفالي

التعليق النشط E-ACTIVE Body Control، بينما تمثل أنظمة مساعدة القيادة خطوة مهمة نحو القيادة الذاتية بعدما شهدت قفزة كبيرة. وبفضل التقنيات المتطورة لكشف محيط السيارة، باتت أنظمة ركن السيارة تسهّل مهمة السائق أثناء المناورة بسرعات منخفضة، بينما بلغ الوضوح أعلى مستوياته بفضل دمج هذه الأنظمة مع نظام الوسائط المتعددة MBUX.

نظام الوسائط المتعددة MBUX: مستويات جديدة من التخصيص والتفاعل مع السائق

لم يحقق أي ابتكار آخر في السنوات الأخيرة قفزة نوعية في تجربة قيادة سيارة مرسيدس-بنز كما فعل نظام (Mercedes-Benz User Experience) MBUX. أطلقت مرسيدس-بنز الجيل الثاني من هذا النظام القادر على التعلم في سيارة S-Class الجديدة لتعزيز إمكانات المقصورة الرقمية وتجهيزها بأحدث التقنيات الذكية بعد أن شهدت تطوراً كبيراً، ومنها شاشات العرض الرائعة التي يصل عددها إلى خمس شاشات كبيرة، ويتميز بعضها بتقنية OLED، ما يجعل التحكم في وظائف السيارة وتجهيزات الراحة أكثر سهولة.

وأصبح نظام المساعد الصوتي Hey Mercedes قادراً على فهم وتعلم المزيد من الحوارات من خلال تفعيل خدماته الإلكترونية عبر الإنترنت من خلال تطبيق Mercedes me، إلى جانب إمكانية تنفيذ أوامر معينة حتى دون نطق عبارة Mercedes Hey لتفعيل النظام.

ومن خلال استخدام الكاميرات الموجودة في لوحة التحكم العلوية وخوارزميات التعلم، يتعرف نظام MBUX Interior Assist على متطلبات الركاب ويتوقعها، وذلك عن طريق تفسير اتجاه الرأس وحركات اليدين ولغة الجسد ويستجيب لها بتشغيل وظائف السيارة المطلوبة. وبالإضافة إلى تعزيز سهولة قيادة السيارة، يعمل نظام MBUX Interior Assist على تعزيز السلامة، حيث يعمل مثلاً على إشعار السائق في حال رصدت الكاميرا أن مقعد الطفل ليس مثبتاً على مقعد الركاب الأمامي بشكل صحيح قبل بدء رحلة القيادة.

وقد أصبحت سيارة S-Class الآن أيضاً مركزاً للتحكم في المنزل من خلال وظيفة MBUX Smart Home، مع انتشار المنازل الذكية. وبفضل التقنيات المتطورة لكشف محيط السيارة، باتت أنظمة ركن السيارة تسهّل مهمة السائق أثناء المناورة بسرعات منخفضة، وأصبح تشغيل هذه الأنظمة أكثر سهولة بفضل دمجها مع نظام الوسائط المتعددة MBUX.



باسم ولي

أعلنت شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه للسيارات وكيل سيارات مرسيدس-بنز MERCEDES-BENZ في المملكة عن وصول الموديل الجديد من سيارة S-Class إلى صالات عرض الشركة المنتشرة في أنحاء المملكة بعد أن تم الكشف عنها رسمياً في شهر سبتمبر عبر مؤتمر صحفي افتراضي شاهده الآلاف حول العالم، عرضت خلاله الشركة للمسات الإبداعية التي تم اضافتها على هذه الفئة من سيارات مرسيدس بنز والتي تعد الأكثر مبيعاً عالمياً في فئة سيارات السيدان الفخمة.

وقد اكد رئيس قسم التسويق والتطوير في الشركة الأستاذ باسم ولي بأن فريق العمل في صالات الشركة سوف يكونوا سعداء بالإجابة على كافة الاستفسارات والتعريف بالميزات المتعددة التي يتمتع الموديل الجديد من S-Class.

تعكس سيارة S-Class اسم مرسيدس-بنز من خلال ما تقدمه من خبرة هندسية عريقة ترسي معايير الفخامة في عالم السيارات. وتوفر سيارة S-Class الجديدة متعةً استثنائيةً لجميع الحواس: النظر واللمس والسمع والشم، حيث تقدم العديد من الابتكارات في أنظمة مساعدة السائق وحماية الركاب والارتقاء بمستوى التفاعل معهم. وتضع مرسيدس-بنز معايير الجيل القادم من سيارات التنقل من خلال الابتكارات التي تركز على الركاب. وتتضمن سيارة S-Class الجديدة أحدث الابتكارات الرقمية التي تعمل على توفير الاستجابة لمتطلبات السائق والركاب بصورة استباقية.

وترتقي سيارة S-Class بالفخامة العصرية إلى مستوى جديد داخل المقصورة، فقد ابتكر المصممون أجواءً داخلية تبعث على الراحة ومنحوا السيارة طابعاً يتميز

بالأناقة والجودة الفائقة والإضاءة العالية. وتعتبر لوحة العدادات بتصميمها الهندسي الجديد والمعاصر

ومجموعة شاشاتها فائقة الأداء إحدى المميزات البارزة. ولكن تعزيز أجواء الراحة تخطى ذلك:

تهتم سيارة S-Class برفاهية ركابها من خلال تعزيز جودة القيادة وخفض مستويات الضوضاء داخل السيارة، بالإضافة إلى مجموعة واسعة من برامج نظام ENERGIZING COMFORT. كما تحافظ السيارة على صحة الركاب بفضل نظام تنقية الهواء الفعال الجديد ENERGIZING AIR CONTROL.

وقد نجحت سيارة S-Class الجديدة من مرسيدس-بنز

في توفير العديد من الابتكارات لتقدم لكل من يقودها تجربة استثنائية بفضل تقنياتها الذكية. فقد تم تطوير الأنظمة الرقمية في نظام الوسائط المتعددة MBUX لتشمل خصائص جديدة تعزز متعة القيادة ومستويات الأمان، مثل نظام التوجيه على المحور الخلفي مع زاوية التوجيه الكبيرة وأنظمة الأمان المبتكرة مثل الوسادة الهوائية الخلفية. كما أضافت مرسيدس-بنز وظيفة جديدة لنظام PRE-SAFE® Impulse Side تعمل على رفع هيكل السيارة (من كلا الجانبين) قبل التصادم الجانبي مباشرةً بفضل نظام



Mercedes-Benz-S-Class



استثمر في السعودية

**INVEST
SAUDI**



EXPLORERS WANTED.

Saudi Arabia is one of the last undiscovered travel destinations, full of cultural riches and breathtaking scenery. There's never been a better time to invest in the future.

NOW IS THE TIME

superior performance and unrestricted everyday suitability so typical of an M attains a new level. Stay tuned as in 2021, BMW M will be even bigger and better!

We also launched the all-new BMW 4 Series Coupe back in October. A car with a high-thrust engine with optional Adaptive M Suspension and sporty performance built to impress. And for the first time we will also offer it as M440i xDrive as of next year in the region.

Additionally, the BMW i4 will be the first purely electric BMW Gran Coupé – and a fascinating example of how the electric drive system has become established at BMW. The first purely electric series production model in the BMW premium mid-size segment will be produced as of 2021.

The BMW iX is the first model based on a new, modular, scalable future toolkit developed by the BMW Group and focused on a fresh interpretation of design, sustainability, driving pleasure, versatility and luxury. Conceived from the outset for purely electric mobility, the iX sees BMW redefining the successful Sports Activity Vehicle (SAV) concept. With its completely newly developed, precise, and minimalist design, the BMW iX is the first representative of a trailblazing generation of cars poised to redefine the driving experience, the feeling of space inside, and the relationship between vehicles and those on board.

The BMW iX harnesses the latest innovations in the fields of electrification, automated driving, and connectivity to deliver a mobility experience that puts people more than ever at its heart. To this end, its design has been developed from the inside out. The BMW iX has been created to provide quality of life and wellbeing for drivers and passengers.

While the model is still under production, price incentives or promotions are not our main focus; rather we are keen to ensure the model will be successfully launched in the market. With this in mind, as always, we will aim to provide our customers with attractive price points and offers.

But there are even more models to come that I cannot talk about yet. But I am sure you will love them all.

At BMW Group it is our highest goal to constantly strive to reinvent ourself

* How do you assess your experience with the application of electric & hybrid car technology?

The BMW Group has set course for the future and is once again stepping up the pace of electromobility expansion significantly.

The company will have 25 electrified models on the roads by 2023. Around half of these will be fully electric.

By 2022, we will be able to produce e-drives for more than half a million electrified vehicles per year in our plant in Dingolfing/Germany alone. At the same time, we will produce a mix of fully electric vehicles, plug-in hybrids and models with a combustion engine on a single line, as required by demand, so we can offer our customers the "Power of Choice". This shows we have paved the way for making the shift in our industry a real success story.

We therefore expect electrified cars, BEVs and PHEVs, to account for between 15 – 25% of our global sales before 2025. The BMW Group will continue to increase the number of electrified models across all brands this for example also includes BMW M.

In the Middle East we have of course also seen a shift towards electric vehicles, and we expect this trend to continue in the next 5-10 years as the demand for electric vehicles and plug-in hybrid models increase.

And let me tell you, our BMW Plug-in Hybrids are the most successful in the global competition field since its launch in 2015.

Our customers here in the region can already enjoy a wide range of plug-in-hybrids. This includes for example the BMW 530e, the BMW 745Le, the BMW X5 xDrive 45e and the MINI Countryman Plug-In Hybrid. PHEVs are emotionally and rationally attractive for many customers and these models are paving the way for the BEVs in the future: They can show energy efficient driving, the electric driving experience and an innovative technology -while staying flexible of a charging infrastructure.

Even though we have also introduced the BMW i3 in the UAE last year, the education on EV is still particularly important at this stage for the Middle East and will be one of our focus areas to make sure that EV adoption rates will further increase in the near future. We are convinced to master this, and we are also convinced that BMW Group's investment in the future as an automotive tech company is the right answer to any challenge.

As you can see at BMW Group it is our highest goal to constantly strive to reinvent ourself.

* What is your outlook for the future?

Constantly evolving to stay a decisive step ahead has always formed the basis for the

BMW Group's thinking and actions as a company. The company is always looking two or three decades into the future and considering today the mobility concepts of tomorrow.

To find ground-breaking answers, the BMW Group is developing a clear vision of the future – a holistic blueprint for a future world of mobility focused on people and their individual mobility needs. This is a global approach that we will also follow in our region. Because over the coming decade, the automobile industry will undergo a greater change than in the past 30 years. A vehicle is already a lot more than just transportation – it is an extension of the identity of our customers or even a status symbol, it's a way of living a flexible lifestyle.

So what can we expect from the future of mobility:

- Mobility is becoming versatile; New mobility products and services will open up even more possibilities for getting from A to B. We believe it is important to understand all facets of mobility so that we can reinvent and permanently improve it.

- Connectivity is becoming second nature; Everything will be connected in the future. But will that improve our quality of life? We firmly believe that progress must first and foremost serve mankind. That is why we are seizing the opportunities of digitalisation and converting data into digital intelligence to permanently improve our lives.

- Mobility is becoming tailor-made; Mobility will become more diverse and more flexible. We believe that mobility only makes sense if every person can get where they want to go in the way that they want. That is why we are making our products and services even more individual and more personal.

- Technology is becoming human; Technologies are becoming smarter and more complex by the day. Will humans be able to keep up? We realised early that innovations are only useful if they are intuitive for people to use. That is why machines need to learn from humans and adapt accordingly.

- Energy is becoming emission-free; The climate is changing, resources becoming scarcer and more energy is coming from renewable sources. You wonder: How can we continue to improve our environmental footprint? We have a vision: of environmentally-friendly vehicles from emission-free factories.

The Middle East is the perfect fit for this philosophy and for testing our newest future mobility products since we are extremely future orientated, and our customers like to be the first in the world to try our innovative technologies and cars.

But even though the industry is starting to shift towards adopting electric vehicles and autonomous driving, there are of course also other topics relevant for us since we do not like to put all our eggs in just one basket:

- Fuel cell technology is also another area which we are further developing alongside our cooperation partner. Drive trains with hydrogen fuel cells are characterised by their extended range, refuelling times under 4 minutes and zero emissions.

As you know, there is never just one perfect solution for every demand. Different drive technologies will continue to coexist. We just look to use flexible platforms to enable solutions.

But although product is still king for us we are also very proud of our key partnerships and investments focused on future mobility in the region:

- For example, the Dubai Police introduced our BMW i3 to its all-electric fleet in May 2017, joining the Plug-in hybrid BMW i8 which they have already had since 2015.

- As you see, we also want to offer our customers in the region a wide range of options, because we believe in the power of choice – not only today, but also tomorrow.

In 2020 we have also entered a completely new field for the BMW Group: eSports. And I have to say it came exactly at the right time. Of course BMW Group Middle East also wanted and still wants to spread joy to consumers during these challenging times. With more time being spent at home during this period, we decided to launch an eSports concept which comprises of three key elements: Online tournaments, in-game coaching programmes and monthly podcasts.

Despite the Middle East being the world's fastest growing gaming market, eSports is still very much in a development stage. BMW Middle East intends to take the regional gaming ecosystem to the next level and we have already confirmed Season 2 for 2021 since we want to put emphasis on one of the world's strongest gaming markets, encouraging both professional and casual participation and ultimately bring joy to consumers.

We can see the true power of eSports within the region and believe that this project will be a huge success. There will be much more to come, including additional games so stay tuned!

We are excited and confident about what the future will bring as we have learned so much from this unexpected situation. We foresee auto brands will emerge stronger and learn new methods to digitalize.

You see, at BMW Group and BMW Group Middle East innovation is key to recovery as it allows us to think big and provide our customers with experimental activations that further tailor how and what we can provide to them.



BMW Series 5



BMW Series i4

Dr. Hamid Haqparwar

(Managing Director – BMW Group Middle East)

Embracing digital channels has been the driving force in our road to recover from Covid-19

Dr. Hamid Haqparwar is a highly experienced industry professional with extensive knowledge of the automobile business gained from many years working with one of the world's biggest car brands. He has been with BMW Group all his working life. He started with the company as an intern in 2005 and has gone on to excel within the organization, reaching his current position of Managing Director of BMW Group Middle East at the age of just 38. Before taking up his current role he started his career in the BMW headquarters in Germany and worked as BMW Group's sales area manager and head of product management for the Middle East from 2008 to 2012. Dr. Haqparwar then moved to BMW India to work as director for sales and director for sales channel development. His knowledge of the automotive industry in the region saw him appointed as BMW Group Middle East's Director for Sales and Marketing in 2016, before starting his current position in August 2018. As one of the leading figures behind the BMW Group Middle East, he is responsible for driving the carmaker's business and sales forward in 13 markets across the region. Al Bayan Magazine conducted a comprehensive interview with Dr. Haqparwar on the occasion of its special annual issue and below is the Q&A.



* How do you evaluate the Motor Sector for 2020 and what was "Covid-19" knock-on effect to the industry?

The automotive industry has gone through highs and lows, as industries and sectors grappled with the influx of changes due to the pandemic. Nevertheless, the automotive industry has proven to be resilient, when faced with unprecedented challenges during 2020.

Industry leaders were able to turn several challenges, such as the economic slow-downs and consumer deficits, into learning lessons and opportunities to revise their strategies and ensure they are prepared for future economic volatility.

The crisis also encouraged industries to examine how they can add value for customers and safeguard their health while maintaining sales targets – a perspective that will continue to guide how industry leaders navigate the market for the foreseeable future.

Across the Middle East, we rolled out a range of online and offline initiatives including, our digital showrooms, ensuring customer safety, convenience, and engagement. This strategy has allowed BMW Group Middle East to stay fruitful amid the challenges faced.

While we know that it will take time for the industry to be restored to pre-COVID-19 conditions, we are confident that we will continue to learn, adapt, grow, and think of innovative solutions on the way to the other side.

Adapting to the new normal has not been easy, however, from the beginning we were able to navigate the situation rather seamlessly, by acting quickly to respond to the rapidly changing market.

* What are the other challenges the Automobile sector is currently facing and how do you plan to tackle them?

With declining sales, the introduction of VAT in some markets, and rapidly changing customer demands, it is easy to say that all car manufacturers have been facing immense challenges that have only been exacerbated by the onset of COVID-19.

With behavioural trends rapidly shifting, we identified that almost all consumers want to optimise their dealer experiences, an area we have set our sights on. Securing business continuity with our importer network has been a great success. Each dealer has developed a stronger online presence, implementing innovative tools such as digital showrooms and online finance, and leasing applications, ensuring customer safety and convenience.

Although continuous changes in the markets make it challenging to predict the recovery trajectory, automakers need to understand customer expectations and adapt to the new consumer buying trends. Automotive digital innovation is a key part of our business approach on all fronts. As part of the key learnings from the pandemic, we found that consumers wanted an integrated dealer experience closer to home. All our importers across the region acted quickly on this new consumer buying style, customers can now enjoy our importer's at-home test drives, digital showrooms, home delivery, and at home servicing.

We have found that embracing digital channels has been the driving force in our road to recovery. We recommend that industry stakeholder stay connected with customers via online and mobile channels, focus on finding innovative ways to generate leads such as through comprehensive online portals that allow the customer to have a bespoke buying experience, consider implementing contactless sales processes such as at-home test drives to meet health and hygiene safety requirements, and present customers with realistic offers and incentives that balance volume and market share, profitability and brand image.

When looking to the future of the industry, the automotive sector will come out stronger from this crisis, with brands and dealerships discovering new techniques to connect with customers, resulting in greater efficiencies. Q4 2020 was already a time where auto brands recovered and reflected.

BMW Group Middle East and the importers also tried the very best to also support the government since the start of the pandemic, and helped in any way we could:

- In March this year BMW Group Middle East were approached by Dubai Police to support in reaching out to all Dubai-based BMW customers through our ConnectedDrive system and reminding them to stay home during the nation-wide disinfection campaign. Around 29,000 BMW customers in Dubai received an alert on their HMI screens when starting their car, stating that they should "Stay Home during the disinfection period". BMW Connected Drive makes this possible. Not only is it a great system for navigation guidance, in-car entertainment and driving assistant systems, it is also a fantastic tool that can be used to support key initiatives during a crisis and keeping our customers informed in special cases such as this. It is also a great example of enhanced digitalization during these challenging times.

Even though the crisis has not yet been overcome, the BMW Group is in a position to power through difficult times. As a brand with over 100 years of history, we have experience in facing and adapting to industry fluctuations.

Our current model offensive and our investment in the future as an automotive tech company will provide us with the right answers to the big questions posed in these uncertain times.

We also have a very straight-forward approach when it comes to our products. We do not chase volume at all costs. Being premium is our focus. Volume is important, but profitability is more important.

We are prepared to tackle the current tough market conditions with a strong model offensive that is tailored for the region.

The current challenges also demonstrated that the relationship between us and the importers is strong, and we do have a very robust bond. We grew closer together, because we were all sharing the same challenges and had to find solutions to overcome those barriers together as one.

We made sure we were in constant communication with the importers, conducting online meetings and skype calls on a regular basis.

This digital transformation has led to great business efficiencies and we look forward to becoming stronger with our importers even after the crisis.

BMW Group has and had some exciting launches rolling out

* What are the new models that will be launched during the year 2021? What are their characteristics and are there any price incentives or promotions?

BMW Group has and had some exciting launches rolling out. A few months ago, we announced the launch of the new BMW 5 Series. One of the most popular cars in the Middle East. A classic sedan model that has a range of diverse qualities that makes them indispensable in everyday use.

And end of September we saw the world premiere of the new BMW M3 and BMW M4. Inspiring agility, outstanding dynamics and precisely controllable handling even in extreme sporting situations characterize their driving behavior. The balance between

سلطان سلمان (جاكوار لاند روفر):

تركيزنا منصب على عملائنا للتعرف عن كتب على احتياجاتهم



يُعدّ سلمان سلطان، المدير الإقليمي للعلاقات العامة والتواصل الاجتماعي في شركة «جاكوار لاند روفر» الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، واحداً من أهم الكفاءات العربية في مجاله، وقد حاز على عدة جوائز آخرها جائزة أفضل مدير للعلاقات العامة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا خلال «معرض دبي للسيارات» سنة ٢٠١٩. وتحديث سلطان في لقائنا معه عن مبادرة الشركة بالتعاون مع وكلائها في المنطقة لتمديد كفاءة سياراتها لجميع العملاء بسبب عمليات الإغلاق في دول الخليج العربي بعد تفشي فيروس «كورونا»، ويرى أن عملاء الشركة في السعودية سيقدمون على شراء طرازات جاكوار ولاند روفر حتى بعد زيادة ضريبة القيمة المضافة، مستفيدين من الامتيازات والحوافز والتسهيلات التي وضعتها الشركة في تصرفهم، موضحاً أن التطبيقات والمنصات الإلكترونية المعتمدة من قبل الشركة سهلت مواصلة المبيعات والحفاظ على الأنشطة المعتادة. كما استعرض سلطان بعض الطرازات الكهربائية والهجينة الجديدة، كاشفاً عن قرب إطلاق مجموعة سيارات جديدة من جاكوار، أملاً بالتعويض عن انخفاض مبيعات ٢٠٢٠، إلى جانب إطلاق طرازين جديدين من سيارتي لاند روفر ديسكفري ورينج روفر فيلار.

للاستفادة من الأسعار المنخفضة قبل رفع الضريبة، ولكن بالنسبة لعملائنا، فمن لم يتمكن من الشراء قبل القرار بالتأكد سيقدم على الشراء متى سنحت له الفرصة، حتى بعد زيادة ضريبة القيمة المضافة. ونحن بدورنا قدمنا بعض الامتيازات والحوافز منها خدمة سيارات جاكوار ولاند روفر المعتمدة، والتي تسهل الوصول إلى السيارات المستعملة المعتمدة من جاكوار لاند روفر، إلى جانب توفير التسهيلات في الدفع عبر البنوك.

تركيز على التجارة الإلكترونية

■ هل تتم عمليات البيع عبر منصات الكترونية خاصة بالشركة؟
- لدينا منصة إلكترونية مخصصة لبيع سيارات جاكوار ولاند روفر، وهي متاحة للعملاء في المنطقة منذ عام ونصف تقريباً، أي قبل جائحة «كوفيد-١٩»، حيث يستطيع العميل بعد الولوج إليها اختيار مواصفات السيارة التي يرغب بها وتسديد الدفعة الأولى إلكترونياً، أو حجز السيارة

تمديد الكفالة

■ كيف تقيمون وضع سوق السيارات على مستوى المنطقة في ظل جائحة «كوفيد-١٩»؟
- كان للجائحة بالتأكيد تداعيات سلبية على قطاع السيارات، حيث ساهمت في تغيير توجهات العملاء وتقليص عمليات الشراء بسبب الأزمة الاقتصادية المرافقة للجائحة، والتخوف من عدم استمرارية الوظائف، كما ركز كثيرون خلال هذه الفترة على خدمات ما بعد البيع، لذا قمنا في جاكوار لاند روفر بالتعاون مع وكلائنا في منطقة

الشرق الأوسط بتمديد الكفالة لجميع العملاء، بسبب عمليات الإغلاق التي شهدتها الأسواق الخليجية خصوصاً بعد تفشي فيروس «كورونا».

■ شهدت المملكة العربية السعودية إقبالاً واسعاً على شراء السيارات قبل صدور قرار زيادة ضريبة القيمة المضافة، هل تأثر حجم المبيعات بعد ارتفاع ضريبة القيمة المضافة؟

- لاحظنا بالفعل إقبالاً كبيراً على شراء السيارات قبل صدور هذا القرار

تطبيقاتنا ومنصاتنا الالكترونية سهلت المبيعات وحافظت على أنشطتنا المعتادة

Range rover sport



Jaguar-i-pace



الأردنية ثم اللبنانية والمغربية والفلسطينية، وقريباً سنطلق هذه السيارة في دول الخليج. كما لدينا طرازات هجينة - سواء خفيفة أو قابلة للشحن - من عدة سيارات مثل لاند روفر ديسكفري سبورت، ورينج روفر إيثوك، وسنواصل مواكبة هذا التطور خلال عام ٢٠٢١، حيث سنطلق مجموعة

جديدة من سيارات جاكوار، تتضمن سيارة جاكوار XF، ونسخاً مطوّرة من سيارتي جاكوار F-PACE و E-PACE، كما سيتم توفير تكنولوجيا السيارات الكهربائية الهجينة في سيارات جاكوار XF و F-PACE.

تعاون مع وكلاء في الشرق الاوسط

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها خلال العام ٢٠٢١؟
- سيكون تركيزنا منصباً على عملائنا كما هي الحال دائماً، حيث سنتعاون مع وكلائنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا للتعرف عن كُتب على احتياجات ومتطلبات العملاء، سواء من ناحية الخدمات أو الطرازات التي يرغبون بها. كما سنطلق قريباً مركزاً خاصاً بقطع تبديل السيارات في دبي، كي نلبي النمو المتوقع في الطلب على القطع والاكسسوارات.

■ هل أنتم راضون عن نسبة مبيعاتكم خلال عام ٢٠٢٠؟
- عندما نأخذ تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» في عين الاعتبار، فإن مستوى المبيعات خلال عام ٢٠٢٠ كان مقبولاً، ونأمل الآن تحقيق مبيعات أعلى خلال العام الحالي، خصوصاً مع طرح السيارات الجديدة من جاكوار، كما سنطلق قريباً طرازات جديدة من سيارتي رينج روفر، فيلار و لاند روفر ديسكفري. ■

والتواصل مع الوكيل لترتيب طريقة الدفع، بحسب قوانين كل دولة. وخلال الجائحة، قام العديد من العملاء بشراء سياراتهم وتسديد قيمتها إلكترونياً من دون الحاجة لزيارة الوكيل، وبالتالي فإن التطبيقات والمنصات الإلكترونية سهلت علينا مواصلة المبيعات وما زالت تمكننا من استكمال أنشطتنا كالمعتاد.

■ في رأيكم، هل سرّعت جائحة «كوفيد-١٩» من عملية التحول الرقمي وطريقة بيع وشراء السيارات؟

- أثرت الجائحة بالتأكيد على عادات العملاء بشكل كبير، حيث أصبح الكثير منهم يفضلون التسوق الإلكتروني في شتى المجالات والقطاعات، فضلاً عن الميل لعمليات الدفع الإلكترونية للتخفيف من التبادلات النقدية، وهذا الأمر يشمل قطاع السيارات، حيث قام العديد من عملائنا بتسديد الدفعة الأولى من قيمة سياراتهم عبر خدمات الدفع الإلكترونية، وبفضل تحولنا الرقمي المبكر وجاهزيتنا لتلبية تفضيلات عملائنا بالنسبة لأسلوب التسوق، فإن الدفعة التي شهدتها التحول الرقمي هذه الفترة، في مجال السيارات خصوصاً، أبرزت تميزنا وعنايتنا الكبيرة بعملائنا حتى قبل شراء السيارة.

طرازات كهربائية وهجينة

■ إلى أي مدى تولون أهمية للمركبات الصديقة للبيئة مثل السيارات الكهربائية والهجينة؟

- لا شك في أن تقديم المركبات الكهربائية والهجينة أمر ضروري لضمان استدامة واستمرارية الشركة، ولحاقها بركب التطور التكنولوجي والتحول الرقمي عالمياً. في شهر نوفمبر من العام ٢٠١٩، أطلقنا سيارة جاكوار I-PACE في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وهي سيارة رياضية متعددة الأغراض فائقة الأداء وكهربائية بالكامل، وكانت البداية في السوق

جاكوار لاند روفر الشرق الأوسط وشمال افريقيا تتيح لعملائها تمديداً للضمان يصل حتى ١٠ سنوات

إنشاء البرنامج الجديد لضمان طمأنينة أكبر خصوصاً خلال الفترات المتقلبة

وقال بول لين، مدير خدمة العملاء في جاكوار لاند روفر الشرق الأوسط وشمال افريقيا: «الاتجاهات السائدة بالنسبة لامتلاك السيارات أخذت بالتغير، ونؤكد على التزامنا بعملائنا من خلال ضمان الحماية والعناية اللازمة لهم عندما يختارون الاحتفاظ بسياراتهم لوقتٍ أطول. خيارات تمديد الضمان الجديدة لا تتيح للعملاء الاستمتاع بطمأنينة أطول فقط، مع معرفتهم بأن الأعطال التي قد تصيب مكونات السيارة الأساسية تتم تغطيتها بهذا الضمان الأطول، بل يساعدهم كذلك على الحفاظ على ثمن مرتفع لسياراتهم على المدى الطويل».

ويشمل تمديد الضمان السيارات التي يبلغ عمرها الآن ثلاث سنوات ونصف أو أكثر.



أعلنت جاكوار لاند روفر JLR الشرق الأوسط وشمال افريقيا عن تمديد اختياري للضمان يوفر راحة البال لعملائها لفترة أطول، وتأتي هذه المبادرة كجزء من جهود الشركة للتقليل من المخاوف المرافقة عادةً لامتلاك السيارات القديمة.

ويمكن الآن تمديد عقد الضمان الحالي البالغ خمس سنوات من جاكوار لاند روفر ليصل إلى مدة ١٠ سنوات من ملكية السيارة أو مسافة ٢٧٥ ألف كم، وسيؤمن هذا التمديد للضمان طمأنينة كبيرة للعملاء، في وقت تشير فيه بيانات دورة حياة السيارات إلى أن المزيد من العملاء يميلون للاحتفاظ بسياراتهم لفترات زمنية أطول.

ويوفر البرنامج الجديد أربع مستويات من تغطية الضمان تتراوح بين أساسي وشامل، مع قدرة العملاء على اختيار تغطية تمتد لفترة تتراوح بين ٦ و٣٦ شهراً.

إطلاق جاكوار F-TYPE هيريتيج ٦٠ ايدشن بمواصفات فريدة ويصدر محدود احتفالا بالذكرى الستين لسيارة E-TYPE الاسطورية



تتخضر جاكوار JAGUAR لاطلاق طراز F-TYPE هيريتيج ٦٠ ايدشن في مارس ٢٠٢١ وهو اصدار محدود جديد، وذلك بمناسبة الذكرى الستين لسيارة E-TYPE الاسطورية.

وهذا الاصدار الذي سيكون بلون شيرود SHERWOOD الاخضر هو من تصميم وحدة تعديل السيارات الخاصة، ويتمتع بمواصفات فريدة تلائم الاحتفال بسيارة E-TYPE في العام ٢٠٢١.

واوضحت الشركة انه سيتم توفير ٦٠ نموذجا فقط من هذه السيارات الرياضية بالدفع الكلي حول العالم، لافتة الى ان كل منها ستكون مشطبة يدويا من قبل خبراء التخصيص الشخصية في الوحدة المذكورة. وتتوفر سيارة F-TYPE هيريتيج ٦٠ ايدشن مكشوفة وكوبية، فيما تشكل سيارة F-TYPE الصادرة في ديسمبر ٢٠١٩ اساسا لسيارة F-TYPE هيريتيج ٦٠ ايدشن الجديدة وتأتي حصريا بالدفع الكلي، مع تعديل المثبطات والقضبان المضادة للانزلاق ومفاصل التعليق من اجل متعة اضافية للسائقين، كما تم تزويدها بمحرك جاكوار ثماني الاسطوانات بقوة ٥٧٥ حصان والشحن الفائق.

اما ادائها الاستثنائي فيتجلى في التسارع من صفر الى ١٠٠ كم/س خلال ٣,٥ ثانية، فيما تبلغ السرعة القصوى المحددة الكترونيا ٣٠٠ كم/س.

كما يتمتع هذا النموذج بمجموعة من التقنيات المتقدمة المخصصة للسائقين بما فيها لوحة العدادات الرقمية عالية الدقة ونظام الرتقيه والمعلومات تاتش برو وباقة الهواتف الذكية، مع توفير الاتصال باستخدام تطبيق APPLE CARPLAY كميزة اساسية.

لاند روفر ديفندر ١١٠ الجديدة تحصد العلامة الكاملة في اختبار الامان والسلامة الاوروبي



حصلت سيارة لاند روفر ديفندر ١١٠ LAND ROVER DEFENDER 110 الجديدة على خمس نجوم في اختبار الامان والسلامة الخاص بالبرنامج الاوروبي لتقييم السيارات الجديدة EURO NCAP، كما ونالت ٢٨ جائزة دولية وهي تأتي مزودة بتكنولوجيا الكبح التلقائي عند الطوارئ القادرة على رصد المشاة والدراجات.

هذا التصنيف الذي نالته في الجولة الاخيرة من الاختبارات، في وقت شهدت لاند روفر طلبا غير مسبوق على سيارة الدفع الرباعي الجديدة منذ اصدارها عالميا في معرض فرانكفورت للسيارات في العام ٢٠١٩، رافقه ثناء النقاد لسيارة ديفندر الجديدة، المتمثل بنيلها هذا العدد من الجوائز الدولية ومن ابرز المزايا التي يتمتع بها هذا النموذج من روفر هو ادائها الجبار، اذ حققت ٨٥ في المئة لحماية الاطفال و٧٩ في المئة لانظمة الامان المساعدة و٧١ في المئة لمستخدمي الطريق المعرضين للخطر. والى جانب ديفندر ١١٠، خاضت الاختبارات سيارة ديفندر ٩٠ المدمجة وطرازات ديفندر «هارد توب» المعززة الخاصة بالاعمال بقياسي ١١٠ و٩٠ والتي تأتي مزودة بحاجز خلف المقاعد الامامية وتوفر سعة تخزين تبلغ ٢٠,٥٩ ليتر (١١٠) و١,٣٣٥ ليتر (٩٠).

وتجمع ديفندر ١١٠ الجديدة الخارقة بين التقنيات المساعدة المتطورة الى جانب هيكل السيارة شديد المتانة من الالمنيوم الكثيف والذي تمت هندسته ليتحمل التضاريس القاسية ويوفر مستويات ممتازة من الامان. ومن ابرز تقنيات مساعدة السائق المتقدمة في سيارة ديفندر ١١٠ الجديدة: الكبح في الطوارئ، المساعدة في النقطة العمياء، الكاميرا المحيطية ثلاثية الابعاد، مراقبة خلو المخرج، مثبت السرعة التكيفي، مراقبة حالة السائق، المساعدة في الحفاظ على حار السير، مراقبة التصادم الخلفي، مراقبة حركة السير الخلفية، التعرف على اللافتات المرورية ومحدد السرعة التكيفي، حساسات الغوص، eCall+ وهذا النظام يرسل رسالة تلقائية الى مركز اتصالات الطوارئ في حال حدوث التصادم المتعدد.



ABOVE & BEYOND

لاند روفر ديفندر الجديدة لأي مكان بكل سهولة



تتميّز لاند روفر ديفندر الجديدة بكونها متينة جداً تماماً كما يوحي شكلها، ولهذا فإن وصفها بأنها سيارة قوية هو تبسيط لمقدرة هذه السيارة، فقد تم اختبارها في أقصى الظروف، وهي قادرة على التكيّف مباشرة مع أي من ظروف الطبيعة القاسية.

إنها سيارة يمكن الاعتماد عليها بكل جدارة، فهي تتميّز بنواة هيكل من الألومنيوم لتكون أمتن سيارة صنعتها لاند روفر على الإطلاق. ديفندر، سيارة بفتة خاصة بها.

landrover-me.com/Defender

توكيلات الجزيرة للسيارات تطلق فورد برونكو ٢٠٢١ الجديدة كلياً

قديماً إلى مواصلة البناء على هذا الإرث العريق، وتوفير الدعم الذي يتوقعه العملاء من شركة توكيلات الجزيرة».

ويستعد برونكو الجديد كلياً للعودة من جديد عبر تشكيلة متكاملة من سيارات الدفع الرباعي، حيث ستبدأ العمليات الإنتاجية في مطلع العام ٢٠٢١، على أن تصل



الشيخ عبدالله بن فهد الكريديس

الطرازات الأولى إلى وكلاء فورد في النصف الثاني من العام المقبل. ويمكن لعشاق برونكو الاختيار من بين أكثر من ٢٠٠ من المنتجات والملحقات الأصلية التي تحمل علامة برونكو لتحقيق أقصى قدر من التخصص، مما يتيح للوكلاء توفير تجهيزات مصممة عند الطلب تلبي احتياجات العملاء الفردية.

وإرتبطت صناعة السيارات في أميركا وفي العالم بأسره منذ نشأتها بـ «شركة فورد» شركة رائدة أسسها هنري فورد وأطلق عليها اسمه، كما إرتبط هذا النوع من السيارات بالمملكة العربية السعودية، أهداها الرئيس الأمريكي، للملك عبد العزيز يرحمه الله، وعرفها الشعب السعودي مع شركة أرامكو في أربعينات القرن الماضي.

من هذا المنظور، ومن خلال العلاقة المتميزة التي ربطت على الدوام سيارات «فورد» بأبناء المملكة، تأسست شركة «توكيلات الجزيرة للسيارات» كوكيل معتمد لسيارات فورد ولينكون في المملكة، تجربة فريدة تجسد أهمية هذا الخيار، نجحت بإمتياز في بناء جسور الثقة المتبادلة قوية مع كافة أطراف المجتمع في جميع أرجاء بلادنا الحبيبة.

البداية كانت عام ١٩٨٧، خيمة صغيرة شكلت المكتب الرئيسي وسط أرض خصصت معرضاً لبيع السيارات وعدد من العاملين بعدد أصابع اليد الواحدة.. واليوم وبعد مرور أكثر من ثلاثون عاماً، تمتلك الشركة أكثر من ٢٠٠ نقطة بيع تنتشر في كافة أرجاء المملكة.



JIM FARLEY

كشفت شركة توكيلات الجزيرة للسيارات، وكيل علامة فورد FORD في المملكة العربية السعودية، عن سيارة برونكو ٢٠٢١ الجديدة كلياً بطرازين هما برونكو الكلاسيكي ببابين وأول برونكو بأربعة أبواب لتشكل معاً عائلة جديدة من السيارات متعددة الاستعمالات والمصممة خصيصاً لخوض أكثر الطرقات وعورة.

ويأتي برونكو الجديد كلياً كعلامة تجارية لسيارات الدفع الرباعي المصممة وفقاً لمبادئ «صنع للبر» والمستعدة دوماً لمنح سائقها تجارب قيادة مشوقة على الطرقات الوعرة بلمسة مستوحاة من التراث الغني الذي يتكامل مع الهندسة والتقنيات الذكية الحديثة، إضافة إلى المزايا المبتكرة لمساعدة عشاق القيادة في الهواء الطلق على خوض المغامرات في كافة الدروب.

وفي هذا السياق، قال جيم فارلي JIM FARLEY، الرئيس التنفيذي للعمليات لدى فورد: «يأتي إطلاق عائلة فورد برونكو بهدف الارتقاء بكافة جوانب مفهوم المغامرات على الطرقات الوعرة، وهي مزودة بأحدث التقنيات في مجال المعدات والهيكل والتكنولوجيا الحصرية عالمية المستوى لترتقي بمعايير الصلابة في سيارات الدفع الرباعي وتعزز روح المرح والمغامرة في دروب البرية الشاسعة. ويتميز برونكو الجديد كلياً بهيكله الصلب المماثل لشاحنات F-Series وروح الأداء العالي في موستانج، وتتفرد السيارة بواحد من أروع التصاميم المذهلة وبقدرة عالية على الطرق الوعرة التي تتوافق مع كلياً مع قدرات سيارة برونكو الأصلية».

من جانبه، قال الشيخ عبدالله بن فهد الكريديس، رئيس شركة توكيلات الجزيرة للسيارات: «نواصل تقديم خدماتنا المتميزة لعملاء فورد ولينكون في المملكة العربية السعودية منذ ٣٠ عاماً وأكثر ونتطلع





L I N C O L N

PERFORMANCE. COMFORT. HARMONY
THE NEW LINCOLN AVIATOR



AL JAZIRAH VEHICLES AGENCIES CO.

Free Service
5 years or 100,000 km
whichever comes first

Manufacturer Warranty
5 years or 100,000 km
whichever comes first

24 hours
roadside assistance
for 5 years or 100,000 km
8001272222

(Saturday till Thursday From 8 am till 9 pm)



920002999



0559991093

customercare@aljazirahlincoln.com



aljazirahlincoln.com



[aljazirahlincoln](https://www.youtube.com/aljazirahlincoln)



[aljazirahlincoln](https://twitter.com/aljazirahlincoln)

Zero Crashes, Zero Emissions and Zero Congestions

* What are the other challenges the Automobile sector is currently facing and how do you plan to tackle them?

- General Motors has made huge strides towards the vision of a future with Zero Crashes, Zero Emissions and Zero Congestions, unveiling some truly revolutionary electric and autonomous vehicles which I'm sure you have recently witnessed.

One of the biggest areas for growth within the industry is the transition from ICE internal combustion engines to electric vehicles. By transition, I mean the mindset of consumers and government readiness. Nevertheless, it brings an equal excitement of an opportunity as we work closely with government entities to ready both infrastructure and consumers for this evolution.

Introducing entirely new technologies and ways of travelling is a massive shift for societies to accommodate. Because it can be so complex, there needs to be robust regulations in place to ensure a smooth transition. This is why we're happy to work with the regional governments to make sure everything is in place to support such a major paradigm shift in how we use transport.

We are continuing our commitment to innovating and investing in the Middle East, using a blend of technology and engineering to bring the best experience to all customers.

Develop products specifically for the Middle East

What are the new models that will be launched during the year 2021? What are their characteristics and are there any price incentives or promotions?

- As I mentioned earlier, we recently launched three iconic SUVs: the Chevrolet Tahoe, the GMC Yukon and the Cadillac Escalade. The development of these spectacular flagship products included the most regional input in the brands' history. A few years ago, we hosted the Executive Chief Engineer and his team from North America to conduct in-depth study into competitors and to speak to our customers in order to develop products specifically for the Middle East. Now, our Full-Size SUVs offer the best-in-class interior, the best-in-class driving dynamics and unmatched technology. It's what makes our vehicles the best value in the V8 segment. These Full-Size SUV's will continue to be our focus for 2021.

Adding to the excitement, these vehicles will be the first in the region to elevate the customer ownership experience with OnStar, GM's safety and security in-vehicle connected technology. A major milestone will be the soon-to-be regional launch of this pioneering in-vehicle technology in select countries in the GCC. A seamless end-to-end service, OnStar offers a range of services to members from Automatic Crash Response, Emergency Services, Roadside Assistance to Connected Navigation, On-Demand Diagnostics and Remote Key Lock and Unlock, helping all drivers and owners feel more connected and protected on the road. With a team trained to support car occupants around the clock, OnStar offers drivers confidence that someone will always be there to help, no matter the situation.

Adding another service that is focused on the safety and security of our customers demonstrates our ongoing commitment to our vision of Zero Crashes, Zero Emissions and Zero Congestion, a vision we remain focused on, even during these difficult times.

We also have some very exciting new vehicle launches in 2021 across our brands, filling in the gaps in strategic segments as well as an all-new electric vehicle. In addition, we have a few global reveals. I will not be spilling any beans at this point so stay tuned for more info.



Chevrolet Traverse

GM is the first large scale producing OEM

* How do you assess your experience with the application of electric & hybrid car technology?

- Our customers in the Middle East are no different than the rest of the world. Some of our consumers top concerns for owning an EV are range, charging, and price of the vehicle.

Let's talk about range. The Chevrolet Bolt EV is a gamechanger in the electric vehicle space. With a range of up to 565KM on a single charge, the Bolt EV needs to be 'fueled up' on the same frequency as a petrol car, providing a long-range and environmental option for daily use.

We have seen an uplift in the EV infrastructure. More and more charging stations are being installed across the Middle East – Dubai has successfully installed 240 electric charging stations in different areas with plans to add more. In Jordan, the Ministry of Environment launched a tax incentive program for hybrid and electric cars. Sultanate of Oman has brought 18 charging stations and invested in wind farms and solar energy projects, as part of Oman 2040 vision. All these changes encourage demand for EVs and speeds up adaptation.

GM is the first large scale producing OEM to obtain local certification for Bolt EV by Emirates Standardization and Metrology Authority (ESMA). Our recently revealed Cadillac Lyriq and Celestiq as well as the GMC Hummer EV took the online world by storm when they were revealed this year. I can confirm the appetite for EV's exists and we cannot wait to bring these cars to our region.

As part of General Motors, we continue to work towards our global vision of Zero Crashes, Zero Emissions and Zero Congestion. We are turning this vision into a local reality by pairing our knowledge with regional government entities to address smart mobility solutions quickly across the region.

I'm very optimistic and positive for the future

* What is your outlook for the future?

- I'm very optimistic and positive for the future. Our region hosts some of the youngest and technology savvy population in the world. I'm anxiously awaiting to start rolling out our future of mobility plans in this region.

Leveraging our massive global scale and our extensive manufacturing capabilities, we will lead the new wave of technology with an innovative EV and AV product portfolio while continuing our dominance in pick-up trucks and SUVs. We will also be monetizing our proprietary platforms and channel this investment into developing new software and services.

General Motors has been in the region for the past 90 years and aims to be here for many more to come. The north star guiding our every business decision is a 360 degrees growth strategy, reimagining the customer experience both in-vehicle and on-road.

Internally, we are building a diverse, equitable and inclusive team. We already possess some of the strongest talent in the automotive industry and we are bolstering this with excellent talent in technology to keep us fresh and nimble.

We will also continue our commitment to good citizenship through sustainable operations and a leading health and safety culture, ensuring we are bettering each community we operate in.

Encompassing everything from product and services to how we operate internally and with the wider community, we will deliver on our vision of a future with Zero Crashes, Zero Emissions and Zero Congestion.



Yukon

Luay Al Shurafa

(President and Managing Director – General Motors Africa & Middle East)

General Motors is primed to adapt & continue catering to changing market settings and keep customers at the center of the business through sustainable operations and a leading health & safety culture

Luay Al Shurafa, General Motors’ President and Managing Director Africa & Middle East, is the first locally born and raised leader for General Motors, bringing a wealth of deep-rooted, regional insight to his position. He is a highly credentialed senior automotive executive who has a deep knowledge of the markets in which General Motors competes. Al Shurafa began his career with GM in 1998, serving in several Finance, Sales, Marketing and Aftersales leadership roles including Managing Director for the Kingdom of Saudi Arabia. He has been instrumental in helping the Middle East business to navigate through significant challenges, while also driving growth in key markets. He holds a Bachelor’s Degree in International Finance and an MBA from the University of North Texas. He has complemented finance and business education with the Emerging Leader Program from Harvard and is currently enrolled in the Transformational Leadership and Design Thinking at Stanford University Graduate School of Business. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Al Shurafa evaluated the Motor sector for 2020 and talked about the challenges they are facing and the effects of covid-19. He further gave us an idea about the new models they will be launching during 2021 and expressed his outlook for the future. Following is an extract from the interview.



*** How do you evaluate the Motor Sector for 2020 and what was “Covid-19” knock-on effect to the industry?**

- The global COVID-19 pandemic brought unprecedented challenges across all industries around the world and automotive was no different, with production coming to a standstill and dealerships closing to protect employees and customers across the world.

When the pandemic hit, our first focus was to ensure the health and safety of our employees, stakeholders, and at the heart of it all our valuable customers. Together with our dealer partners, we rolled out several activities and services including extended warranties on vehicles that were expiring during the lockdown to give customers a peace of mind and stay safe by staying home. We also had our 24/7 roadside assistance available to support all of our customers and many contactless options for service and new vehicle purchases. We worked hand-in-hand with our dealers to launch Shop.Click.Drive. in a number of countries in the region, the online purchasing platform for Chevrolet, GMC and Cadillac. Our trusted dealer partners were on the frontline all along. They continued

to work during the lockdown, in compliance with government regulations, to ensure our customers received the car servicing they needed to keep them moving. The initiatives taken by our dealers such as pick-up and drop-off services, mobile workshops, special offers to healthcare and frontline workers, donating vehicles to support the police and other government bodies fight this pandemic, truly reflect how we came together to support our community.

Nevertheless, General Motors is primed to adapt and continue catering to changing market settings and keep customers at the center of the business. As a company we managed to pivot and adapt to the continually changing situation and continued our aggressive product launch plan. This year, we have successfully launched six new car models in our region. Starting with the Chevrolet Captiva, the most affordable seven-seater SUV in its segment. Shortly after, we introduced the first ever Cadillac CT4 and CT5 and their V performance variants. Last but definitely not least, our three full-size 2021 SUVs: the Chevrolet Tahoe, the GMC Yukon and the Cadillac Escalade were launched last month.



Rudy Girgis

(Chief Business Officer – Aljomaih Automotive Company AAC)

Saudi Arabia's economic outlook for 2021 is pointing positively toward growth Electric cars will become a key aspect of transportation in KSA

Aljomaih Automotive Company (AAC) is often described as the largest GM dealer in the Middle East, and among the largest found anywhere in the world. As part of the Aljomaih Group, itself one of the strongest conglomerates in Saudi Arabia, it holds interests in industries as diverse as automotive, FMCG, power generation, financial services, manufacturing, and general trade.

Via an expansive sales and service network across KSA, Aljomaih Automotive provides quality car care services for a wide array of sought-after brands, and strives to exceed the highest standards and the most exacting of customer demands with peerless technical expertise. Across the years, Aljomaih Automotive has continued to achieve success upon success through numerous investments in promising new sectors, and in doing so, has contributed to the national economy while serving the interests of its customer base. Al Bayan Magazine was delighted to meet with Mr. Rudy Girgis, Chief Business Officer at Aljomaih Automotive Company, and conducted the following interview for our special annual edition.



*** How do you evaluate the automotive sector in light of the COVID-19 pandemic?**

- March 2020 saw us slightly hit by the circumstances, and actually, in April we had to cease operations as a result of the virus and the lockdowns. In May, curfews meant we were dealing with a number of different working hours, and this also affected operations. Despite this, the Ramadan period brought about some good sales, as we committed ourselves to various innovative approaches to the market; we were offering online shopping experiences, and we arranged car delivery without the need for visiting the showrooms. We arranged something similar for services, too, and this certainly helped mitigate the pandemic's impact on business.

While COVID-19 was still hitting the industry hard in Q2, we received news that VAT would be increased to fifteen percent. This was a blessing of sorts, because people rushed to purchase new cars prior to the July 1st implementation date, and we experienced a record month as a result which made up for April and May's weaker results. Indeed, for 2020, we noticed that sales were relatively steady, and as a result, we managed to achieve more or less the same overall figures as we did in 2019 for Chevrolet, GMC and Cadillac, while also increasing our sales for GAC by forty-nine percent, as it is a brand on the rise. All in all, things weren't as bad as they seemed in regards to the pandemic, VAT, and the economic situation.

*** How did you cope with digital transformation?**

- We undertook a lot of different initiatives. We developed our app by which customers can shop and purchased a vehicle or book service appointments, and developed an e-commerce platform which allowed for vehicles to be bought and paid for online. At the pandemic's height, we also offered a service whereas the car could be sent directly to the customer's home, where it can be viewed, and if they liked what they saw, the documents could all be finalized in their home, and the car could be delivered to them without leaving their homes.

These are all examples of initiatives that we have taken which not only addressed all of our cus-

tomers' needs, but which have worked out very well for us too. Another key example would be our introduction of a business WhatsApp account - it's fully automated, and allows customers to book appointments and request quotations in a matter of seconds. It's yet another way we've facilitated shopping for a new age of business.

*** Do you sense a growing demand for electric and hybrid cars in Saudi Arabia, especially now that Saudi Crown Prince Mohammed Bin Salman has launched The Line - the totally green city project?**

- It goes without saying that all dealerships have to work in conjunction with the manufacturer to pave the path to the future of clean and autonomous mobilization. GM Motors is at the very forefront of electric vehicle production, and have committed themselves to zero emission, zero accident, and zero traffic platform driving their strategy forward, putting them way ahead of the curve.

For electric cars to be successful, it's vital that the right set up is in place for them to be introduced to the market. Firstly, this requires the infrastructure needed in order to charge the vehicles, whether you're out shopping or at a gas station, as well as any other sort of public facility. As such, charging stations are a necessity in order to ensure functionality. I have little doubt that the country will begin moving towards setting up this kind of infrastructures that will allow the introduction of electric vehicles in the very near future.

Secondly, economic issues are going to come to the fore, especially as the rise in the price of petrol will encourage more people to go electric. What's more, when you think of green environmental initiatives, you think of cutting emissions and pollution, which will also encourage more electrifications. Saudi Arabia has a young and dynamic population, who are educated on such matters and in touch with global issues regarding the environment. I can quite easily see, in the next five to seven years, electric cars becoming a key aspect of transportation in KSA. Accordingly, dealerships will be integrating the right tools and training for our technicians, allowing them to service and maintain electric vehicles.

*** What's your outlook for 2021?**

- I think the economy is in pretty good shape. Given the fact that the pandemic led to Saudis staying within the country, and a result, a lot of money was spent locally and created a significant economic boom in Saudi Arabia. We are seeing things getting better, as the pandemic has been well managed from the beginning and didn't have the same devastating impact as it did in Europe and North America. Furthermore, vaccination has now begun, and this has brought about a new wave of positivity.

In these senses, the country's economic outlook for 2021 is pointing positively toward growth and will emerge in good shape in the month ahead, which usually means that the automotive industry will also be in good shape; there are a lot of exciting new brands coming in, and new products will be introduced that combine beautiful design, great quality, and competitive prices giving customers an array of choice within whatever are their budgets.

*** Are there any plans to introduce new brands?**

As Al Jomaih, we aren't currently planning on bringing in any new brands, as we have Chevrolet, GMC, Cadillac, and GAC from China - all great quality vehicles, which give us no reason to introduce any other brands at this point in time; nevertheless, we are always open to join forces with reputable partners and offer customers a wider choice of quality products, services while creating a distinctive ownership experience for our clients.

We're extremely proud of the long history and partnership we hold with GM and its reputation and vehicles, and we're doing very well with them. We recently introduced the new Tahoe and Yukon, and sales have been booming as a result of interest in these models. There is also a great lineup of Cadillacs, including the CT4, CT5, XT4, XT5, XT6 and the all new Escalade. In terms of GM and GAC, there are a lot of great designs on the market, so we have the right products and we are very happy representing those two high quality brands.

سنوات متتالية
(2013-2020)

8

**العلامة التجارية الصينية الأولى
الحائزة على جائزة جي دي باور**



**JD Power جائزة رائدة في دراسة آراء المستهلكين بحيادية،
ومن أهم الجوائز العالمية التي تعبر بمصداقية عن الجودة.**

Dr Manfred Braeunl (CEO - Porsche Middle East and Africa FZE)

Our “Never postpone your dream. Again” campaign addresses exactly the state of mind of our customers in these uncertain times

Dr Manfred Braeunl, CEO of Porsche Middle East and Africa FZE, has a long and fruitful career at the helm of some of the most renowned car brands in the world. He is an automotive professional with extensive international background. With the use of his decades of worldwide experience in marketing and sales for premium auto-motive manufacturers, as well as his knowledge, expertise and devotion to his work, along with his professional teamwork and willingness to meet & satisfy the needs of the customers as well as building trust with clientele, Braeunl has been able to strengthen Porsche's position in the region. Al Bayan Magazine met Dr Braeunl, on the occasion of its annual publication, and conducted an interview with him in which he evaluated the motor sector for 2020 and talked about the impact of Covid-19. He further gave us an idea about the new models they will be launching during 2021 and his outlook for the future. Following is the Q & A.



*** How do you evaluate the Motor Sector for 2020 and what was the “Covid-19” knock-on effect to the industry?**

- It has been a year unlike any other with many unexpected challenges, but I'm pleased to say we've dealt with it head on. Thanks to flexible business plans, fast support measures, creative ideas and above all, the support of our Porsche importers across the region, we can be proud of what we have achieved. We started the year off well and reported a 5-per cent growth in new car deliveries in the first quarter of 2020. Following the lockdown in the second quarter, which unsurprisingly affected our business, we had the best second half of the year over a 5-year period.

*** What are the other challenges the Automobile sector is currently facing and how do you plan to tackle them?**

- In challenging times, people look for stability and strong brands they trust. With more than 70 years' experience in building luxury sports cars, Porsche is a well-known and desired brand, fulfilling dreams since 1948. Our current campaign “Never postpone your dream. Again.” addresses exactly the state of mind of our customers in these uncertain times.

A natural development of the lockdown is the change in buyer's behaviour towards less physical contact and a higher demand for online interaction. We tackled this head on and took big steps last year that will continue to impact our operations positively in the years to come. We were not only the first region amongst all Porsche subsidiaries in the world to launch an online sales platform at our Dubai importer, but we also introduced very exciting projects like the virtual customer consultation. Through this medium, customers can connect with a Porsche expert from the comfort of their home for a live introduction into the model of choice. The pandemic is showing that people live their lives with greater awareness. This could provide even more momentum for Porsche's E-Performance range. Our first fully electric vehicle, the Taycan, has just been launched and we have seen very positive reactions, resulting in a growing order bank. With the new Panamera, we are also offering three hybrid derivatives in a series for the first time.

*** What are the new models that will be launched during the year 2021? What are their characteristics and are there any price incentives or promotions?**

- We are looking forward to a busy 2021 with the continuation of the Taycan introduction in more markets. With its innovative design, our first fully electric model is a real eye-catcher but it is also a viable solution for everyday driving pleasure in the modern age. It features all the benefits that come with an electric vehicle, such as high-powered electric performance and instant torque. The numbers speak for themselves: the Taycan 4S offers a range of up to 463 km and delivers 571 PS. The flagship Turbo S

A challenge is not a threat but an opportunity to progress

matches the 911 GT2 RS in acceleration to 100 km/h, taking just 2.8 seconds from its 761 PS.

In addition, we are expecting the latest generation Panamera to arrive at the end of the first quarter. The key highlights of our four-door luxury sports saloon are best-in-class performance, enhanced comfort and stability as well as a sportier design. In the two-door sports car segment, 2021 will also see the arrival of the 911 Turbo as well as additions to the 718 range.

*** How do you assess your experience with the application of electric & hybrid car technology?**

- Our E-Performance programme is a vital pillar of our company strategy. The product plan unites the brand's tradition with the future, with a trio of drive systems comprising emotive, petrol-driven cars, dynamic plug-in hybrids and innovative, electrically powered sports cars.

With our first fully electric Taycan we meet the growing trend for electric vehicles and have seen very positive initial feedback from customers and enthusiasts here in the region, resulting in a strong order bank, while our hybrid offering is growing in the Cayenne and Panamera range. Already today, the fastest model in the Panamera and

Cayenne range is the Turbo S E-Hybrid and a fully electric Macan is next in line.

The UAE and other governments in the GCC are doing a lot to increase sustainability and reduce CO2 emissions, especially by focusing on the charging infrastructure to make the use of Battery-Powered Electric Vehicles viable and encourage their sale by reducing owners' range anxiety. Our local investors are backing this drive through our Porsche Destination Chargers to provide conveniently located charging points at popular locations, like hotels and malls, for customers' peace of mind.

The experience has been positive so far but we need more governments to join this development and support automotive manufacturers with infrastructure-related measures.

*** What is your outlook for the future?**

- A certain degree of volatility in the market will remain for the foreseeable future. A high degree of flexibility and an innovative approach across all areas of business is the only way forward. Trusting flexible working systems and manifesting a corporate culture where change is not only accepted but also desired is equally important.

Our focus is to always put our business partners and customers at the heart of our operations. Bestowing confidence in them through good relationship management is crucial to succeed. For me personally, it's a question of state of mind: a challenge is not a threat, it's an opportunity to progress.



Porsche Taycan Turbo

Carsten Bender (Managing Director – Audi Middle East)



We are living the biggest transformation of the automotive industry with electrification & digitalization

Audi Middle East was established as fully owned subsidiary of AUDI AG in 2005. The regional office based in Dubai oversees the markets in the GCC, the Levant as well as Yemen and Iraq. The brand with the four rings offers the most attractive product in the premium segment. It defines innovation under the mission to delight customers with innovative and emotional products, highly efficient, sophisticated and reliable Audi models as well as an unmistakable product experience for every customer and at every point of contact. To ensure that the customer's needs and expectations are satisfied, Audi Middle East established a process-oriented and certified quality management system which complies with ISO standard. It aims to supply high quality products and services and to stimulate demand through intelligent and engaging marketing activities, supported by efficient after-sales service and spare parts supply. It provides & coordinates expert training to its network in all areas of the sales and service business with a focus on customer-orientation, supported by an effective customer relationship management for its partners. On the occasion of its special annual issue, Al Bayan Magazine conducted an interview with Carsten Bender, Managing Director of Audi Middle East in which he evaluated the Motor sector for 2020 and talked about the effect of covid-19. He further shed lights on the challenges the automobile sector is currently facing, gave us an idea about the new models they will be launching during 2021 and expressed his outlook for the future. Following is the Q & A.

*** How do you evaluate the Motor Sector for 2020 and what was "Covid-19" knock-on effect to the industry?**

This year has certainly been challenging for everyone, and the automotive industry has been no exception. Movement restrictions, lockdowns, and business closures have all impacted sales and development greatly and brought the world, the market and the industry, to an almost standstill situation. However, there certainly is still hope, and I think we can all notice and appreciate that some of our regional markets have picked up again and we are all slowly coming to terms with this new way of life.

At Audi, despite the global pandemic, we worked tirelessly to introduce an array of products in the Middle East to our customers – making 2020 the year with the youngest product portfolio we've ever had.

Covid-19 also really accelerated digitalisation for us at Audi Middle East. Over the course of the year, we started our e-commerce platform where customers could purchase a car online, from the comfort of their own home. This digital service is currently available in the UAE and Saudi Arabia but we are working on expanding that to other countries in the Middle East.

It is important in our industry to be on top of the trend instead of following it

*** What are the other challenges the Automobile sector is currently facing and how do you plan to tackle them?**

With electrification and digitalization in mind, we are currently living the biggest transformation of the automotive industry.

It is important in our industry to be on top of the trend instead of following it, especially in times of transformation and change. It is also important not to underestimate the speed of transformation. A strong brand has to constantly position itself in this environment of new technologies and changing values. Audi has always managed to build a unique premium image – icons such as the Audi TT or the Audi R8 were decisive for this, but also technologies such as quattro. Now, it is time to create the icons of the future.

This is why, at Audi, globally, we have re-sharpened our brand direction and strategy allowing us to drive the transformation towards sustainable and digital premium mobility. It is no longer just a matter of exploring technological boundaries, but of using technology to improve people's lives and to contribute together to a more livable, better future – for the individual and for society as a whole. With the digital acceleration of society, the car will become one of the most sophisticated and challenging smart devices on earth, and that is very exciting.

We also need to look at the new generation of car buyers who are technologically savvy and sustainably charged. Being human centric is key for us, so everything we do is ultimately with our customers in mind. Therefore, we strive to excite our customers with meaningful and fascinating experiences. These are not limited to in-car experiences but go beyond the vehicle, for example with our digital ecosystem and a seamless journey.

New models

*** What are the new models that will be launched during the year 2021? What are their characteristics and are there any price incentives or promotions?**



Audi-Q5-Sportback

In 2021, we are bringing that 5 cylinder turbo again. The RS Q3 Sportback will be available in dealerships, showing off not only its incredible performance capabilities and striking design, but also its exceptional price! It will be priced extremely competitively, making the RS even more accessible to everyone.

We will also be introducing the all-new Q5 and the brand new Q5 Sportback, an all-new body shape for the popular SUV. We're bringing the new Audi A3, and with it, the S3, and not only the sedan variant. The popular Sportback shape will also make an appearance in some markets.

Our future is electric, and we at Audi are paving the way for intelligently connected mobility. While we have made the e-tron and e-tron Sportback available in our market this year, one of our key global releases for 2021 will be the e-tron GT. This all-electric Gran Turismo will become our new brand shaper. This car truly proves how passionate the premium mobility of the future can be.

*** How do you assess your experience with the application of electric & hybrid car technology?**

The future of automotive is fully electric and intelligently connected, and we have firmly anchored this in our strategy with a clear focus on electrification, digitalisation and sustainability. Audi's extensive product portfolio – from battery-electric cars such as the Audi e-tron to visions of the future embodied by the Audi AI:ME – demonstrates this.

Right now is the best time to rethink and reconceive automobile design – in short, to take car design into the future. The electric mobility transformation is paving the way for this.

We have already launched the e-tron and e-tron Sportback in the Middle East and by 2025 Audi, globally, will expand its e-portfolio to 30 models, out of which around 20 will be purely electric vehicles. As our new brand positioning says, Future is an Attitude, and what is coming ahead is even more exciting.

We want to launch vehicles that will help us make a contribution to a better future

*** What is your outlook for the future?**

Our straight focus is on strengthening and newly energizing the brand promise of "Vorsprung durch Technik". To do so, topics like lighting technology, digital features, battery technology, car-to-x-services and automated driving will play a crucial role in the technical development of Audi in the next years.

From 2021 to 2025 Audi AG plans to spend on research and development and on investments in fixed assets of about € 35 billion. Almost € 17 billion is allocated by the premium manufacturer to vehicle projects and innovative vehicle technologies alone.

We want to launch vehicles that will help us make a contribution to a better future. Therefore, one important point on our agenda is electrification. In between the next years we will widen our portfolio of BEV and PHEV models up to 30 in 2025, of which approximately 20 models will be fully electric.

Beyond just shifting our product focus towards sustainable mobility, by 2025, we also want to become neutral in regards to our own Audi production plants. By 2050, Audi intends to achieve company-wide carbon neutrality. That's how we want to shape progress, and with it, premium mobility of the future.

نبيل بازرجي (MASERATI & SUZUKI):



ثمة تخوف من ان يؤدي انتفاء القدرة الشرائية الى توقف استيراد السيارات الى لبنان

مدير عام شركة ج.أ. بازرجي وأولاده في لبنان نبيل بازرجي طرح حاجة المواطنين للنقل المشترك في ظل عدم اكتراث الحكومات المتعاقبة واستمرارها في الهدر، وأشار الى تلقي المواطن الضربة تلو الأخرى والتي ادت الى حجز امواله وتوقفه عن نيل قرض لشراء سيارة، متوقفا عند التحدي الأكبر امكانية تمويل الاستيراد والبيع في ظل نظام الـ CAPITAL CONTROL غير الشرعي، مبديا تخوفه من ان يؤدي انتفاء القدرة الشرائية الى توقف استيراد السيارات الى لبنان.

تدهور الاستهلاك

■ كيف تقومون واقع سوق السيارات للعام ٢٠٢٠، وما مدى تأثره بجائحة «كوفيد-١٩»؟
 - لا بد من الإشارة الى غياب ولا مبالاة من الحكومات المتعاقبة منذ سنة ١٩٩٠ لأهمية وضرورة وحاجة المواطنين للنقل المشترك من باصات وسكك حديد وخلافه، والمضحك المبكي أن هذه الحكومة لم تتكفى عن صرف ميزانيات سنوية لهذه الدوائر النائمة وغير المنتجة تشبيها للهدر في نظام الزبائنية السياسية. وبالرغم من حاجة المواطنين الماسة لإقتناء سيارة للتنقل اليومي، تلقى هؤلاء ضربة أولى من المصارف خلال سنة ٢٠١٨ تمثلت بإلغاء القروض لشراء السيارات تبعثها في تشرين الثاني ٢٠١٩ ضربة قاضية عن طريق حجز المصارف منذ تشرين الثاني ٢٠١٩ للأموال المودعة لديها عن غير حق ودون سابق انذار، مما سبب التوقف شبه التام للحركة الاقتصادية وتدهور الاستهلاك بنسبة قاربت الـ ٩٠ في المئة كما يظهره الجدول اللاحق.

Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	June	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Total
2017	2,420	2,562	3,134	2,536	3,182	4,362	3,690	3,475	2,571	3,390	2,672	3,226	37,220
2018	2,489	2,256	2,900	2,539	2,862	4,162	3,665	2,772	2,436	2,509	2,195	2,227	33,012
2019	1,838	1,906	2,190	2,168	2,458	2,616	2,948	2,041	1,700	960	460	706	21,991
vs. 2018	-26%	-16%	-24%	-15%	-14%	-37%	-20%	-26%	-30%	-62%	-79%	-68.3%	
2020	979	897	468	188	651	815	624	186	338	321	235		5,702
vs. 2017	--60%	-65%	-85%	-93%	-80%	-81%	-83%	-95%	-87%	-91%	-91%		

تخوف من استحالة الاستيراد

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟
 - يبقى التحدي الكبير امكانية تمويل الاستيراد كما البيع في ظل نظام Capital Control قائم بالرغم أنه فاقد للشرعية والمعالم والشروط الاقتصادية. إن تدني الصيانة للسيارات والآليات بسبب صعوبة استيراد قطع الغيار الأصلية والإطارات والزيوت وخلافه سوف يؤدي لتدني الصيانة الضرورية للسيارات والآليات مما سوف يرتب من أخطار للسلامة المرورية.
 الى ذلك، نتخوف من تحول الصعوبات الاستيرادية الحالية الى استحالة بسبب انتفاء القدرة الشرائية. ■



الواقع أكبر من خيالك

CS 95



#كامل_الوصاف

١٢ طرازا مهدت الطريق نحو مستقبلها

نصف قرن من ريادة الأبحاث والتطوير في نيسان موتورز أثمرت ابتكارات في عالم السيارات الكهربائية

أنشئت شركة نيسان موتورز NISSAN ريادتها في صناعة السيارات الكهربائية من أجل حياة عصرية، وتزامنا مع احتفالها بالذكرى السنوية العاشرة لسيارة ليف، أول سيارة كهربائية بالكامل يتم إنتاجها بكميات تجارية عقدت أول مناقشة حول مستقبل نيسان مستحضرة الذاكرة مع ١٢ طرازا رائدا في تاريخ الشركة مهدت الطريق نحو تطوير السيارات الكهربائية.

Pivo 2 (2007)



وبرزت عام ٢٠٠٧ سيارة بيفو ٢ الكهربائية والمحافظة على ايجابية السائقين، حيث اظهرت الأبحاث حولها ان السائقين الذين يتمتعون بمزاج سعيد وايجابي هم عرضة لحوادث اقل، وجاءت بيفو ٢ كتجربة عملية لتطبيق هذه النظرية.

Hypermini (2000)



فمع السيارة الأولى تاما الكهربائية ١٩٤٧ وليدة معاناة اليابان نقص امدادات النفط الى براير جوي (١٩٩٦) الأولى في العالم العاملة ببطارية ليثيوم ايون والتي وصل مداها الى ٢٠٠ كيلومتر وبسرعة قصوى بلغت ١٢٠ كيلومترا في الساعة وقد بيع ثلاثين سيارة من طرازها لعملاء الشركات والاساطيل في اليابان، وصولا الى سيارة هايبر ميني ٢٠٠٠ النجمة الملقبة للانظار المخصصة للمدينة والمصممة لشخصين، والحاصلة على الجائزة الكبرى «الطاقة الجديدة»، من مؤسسة الطاقة الجديدة اليابانية وجائزة «التصميم الجيد» من معهد اليابان لترويج التصميم.

Tama Electric Vehicle (1947)



Sylphy Zero Emission (2018)



ورفعت نيسان سقف التوقعات مع نيسان ليف الجديدة (٢٠١٧) بتحديثات شاملة من بينها تسارع أكثر قوة وتحكم أكثر مرونة ومدى أطول يصل الى ٤٠٠ كلم لكل شحنة. وقدمت العام ٢٠١٨ سيلفي زيرو ايميشن المصنعة في الصين من اجل المستهلكين الصينيين تحديدا وتستند الى التقنيات الاساسية من نيسان ليف.

New Nissan LEAF (2017)



Nissan LEAF (2010)



وعام ٢٠١٠ طرحت نيسان ليف ٢٠١٠ على نطاق تجاري حيث تم تصنيع أكثر من نصف مليون نموذج منها حتى الآن، وبلغ مدى الجيل الأول من ليف ٢٠٠ كيلومتر لكل شحنة، مما جعلها خيارا عمليا للعديد من مشتري السيارات الكهربائية للمرة الأولى.

Ariya (2020).



وختمت نيسان موتورز ابتكاراتها مع سيارة اريا ٢٠٢٠ الكهربائية بالكامل والمقدمة لمتعة القيادة والثقة والراحة والاتصال، ويأتي تصميم اريا من المثل الجمالية اليابانية التقليدية، وتكتمل مميزاتها لمساعدة السائق مع نظام المراقبة متعددة الاتجاهات وبرامج PROPILOT 2.0 والدواسة الكهربائية وE-4ORCE.

IMk (2019)



وتم الكشف عام ٢٠١٩ عن النموذج الأول لسيارة IMk EV في معرض طوكيو للسيارات ذات القيادة القوية والسلسلة والهادئة والمعززة بأنظمة مساعدة السائق في مختلف البيئات.

e-NV200 (2014)



ونجحت نيسان موتورز في العام ٢٠١٤ في اطلاق الشاحنة الكهربائية e-NV200 المخصصة للأنشطة التجارية، وتعمل كبطارية متنقلة، فهي مزودة بمقبس طاقة يجعلها مفيدة لكل شيء، بدءا من الاستجابة للكوارث وحتى العروض الترويجية في الهواء الطلق.

ALL-NEW
TELLURIDE



القدرة على الإدهاش

الجبر

 920014200



سمير مقوم

(الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP)؛

كتب علينا في لبنان ان نشهد في كل عام احداث خطيرة وان نعمل على تجاوزها والتغلب على تداعياتها

أكد الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP سмир مقوم ان الازمات المالية والاقتصادية المتفاقمة في البلاد «لم تمنعنا من الاستمرار بتقديم الخدمات الجيدة لزيائنا»، مشيراً الى «ان استمرار مشكلة تحويل الاموال من حساباتنا المصرفية الى الخارج، اجبرتنا الى اللجوء الى السوق السوداء لتأمين العملات الاجنبية لتحويلها الى الخطوط البحرية التي نمتلكها في لبنان وذلك للمحافظة على مصداقيتنا». ولفت مقوم الى تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠٢٠ بنسبة ٥٠ في المئة عن تلك المسجلة في العام ٢٠١٩، مطالباً بتحقيق شفاف لإظهار السبب الحقيقي وراء الانفجار الكبير في المرفأ يتيح لشركات التأمين دفع التعويضات للمتضررين.

رغم مشكلة تحويل الاموال من حساباتنا المصرفية أمنا الـ FRESH MONEY للمحافظة على مصداقيتنا مع خطوط الملاحة العالمية

المئة، وهي نفس نسبة تراجع حركة المرفأ، ولكننا اصبرنا على المحافظة على الموظفين والاستمرار في دفع الرواتب على امل ان تتحسن الاوضاع في العام ٢٠٢١ ويستقر سعر صرف الدولار كي تتمكن من العمل وفق اسس واضحة تساعدنا على تنشيط عمليات الاستيراد والتصدير وتلبية احتياجات السوق المحلية.

كتب علينا في لبنان ان نشهد في كل عام احداث خطيرة، وان نعمل على تجاوزها والتغلب على تداعياتها.

المطلوب تشكيل حكومة فاعلة ونزيهة بأسرع وقت ممكن

■ ما هي المطالب التي ترفعونها كي تتمكن كافة القطاعات من استعادة عافيتها؟

– نحن بحاجة الى تشكيل حكومة فاعلة ونزيهة بأسرع وقت ممكن، قادرة على استعادة ثقة المجتمع الدولي بالمؤسسات اللبنانية. لذلك نطالب ونلح ان تضع الجهات المعنية خلافاتها جانبا والعمل على تشكيل هذه الحكومة التي عليها تنفيذ الاصلاحات المطلوبة ووضع خطة عمل واضحة من شأنها اعادة تحريك العجلة الاقتصادية في البلاد، وخصوصا قطاع النقل البحري الذي يشكل الرافعة الرئيسية للاقتصاد الوطني.

إجراء تحقيق شفاف بانفجار المرفأ وإلغاء التدابير المصرفية المجحفة

من جهة ثانية، نطالب بإجراء تحقيق شفاف لظهور السبب الحقيقي لانفجار المرفأ مما يتيح لشركات التأمين دفع التعويضات للمتضررين. كما نطالب بإلغاء كافة التدابير المصرفية التي تمنع المودعين من التصرف بأموالهم المودعة في حساباتهم المصرفية. فهذه الاجراءات مجحفة وغير مقبولة وتحد من تنشيط الحركة الاقتصادية في البلاد وعودة الاستثمارات الخارجية الى لبنان.

لا تدفعونا الى الانتقال الى الخارج!

ولا بد من الاشارة اخيرا الى انه في حال استمرت الاوضاع الاقتصادية في تدهورها، فإننا مثل عدد كبير من رجال الاعمال، بصدد بحث موضوع الانتقال الى خارج لبنان نظرا لغياب اي فسحة امل في تحسين هذه الاوضاع اقله في المدى المنظور، كي تتمكن من الاستمرار وتطوير اعمالنا. ■

إنها مأساة مروعة

■ ما هي تداعيات انفجار مرفأ بيروت على قطاع النقل البحري في لبنان؟

– ان هذا الانفجار الضخم غير المسبوق في مرفأ بيروت ادى الى تدمير شبه كامل للمرفأ القديم الذي يتعامل مع البواخر العادية، في حين اصيبت محطة الحاويات بأضرار اقل وتمكنت من إستئناف نشاطها بعد مرور اسبوع واحد على الانفجار.

بالتأكيد كان لهذا الانفجار تداعيات سلبية ضخمة على مختلف الاصعدة. فقد اوقع اكثر من ٢٠٠ ضحية و ٦٠٠٠ جريح ودمارا كبيرا بالعاصمة بيروت. اما بالنسبة لمجموعتنا فإن اكثر من ٤٠٠ حاوية تابعة

للخطوط الملاحية التي نمتلكها تعرضت لاضرار فادحة

بالاضافة الى الدمار الذي لحق بمكاتنا التي نعمل

على اعادة تأهيلها للانتقال اليها من جديد. وبعيدا

عن الاضرار المادية نحن محظوظون بأننا لم

نفقد ايا من الموظفين، مع اسفنا العميق على

الضحايا الذين سقطوا والمنازل التي دمرت

والارزاق التي فقدت. انها مأساة مروعة طالت

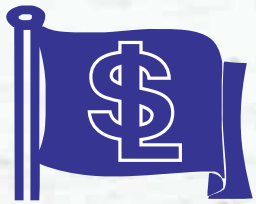
العاصمة ومرفأها.

الاجراءات المصرفية غير مقبولة

■ كيف تعاملتم مع الازمات المالية والاقتصادية في لبنان وجائحة «كوفيد-١٩»؟

– كوننا نتمثل عددا من الخطوط الملاحية الاجنبية، فقد تسببت لنا الازمات المالية والاقتصادية، لا سيما منعنا من تحويل الاموال المتوجبة علينا بمشكلات عدة. فهذه الاموال هي أجور شحن قبضناها من التجار، ومودعة في حساباتنا المصرفية لصالح هذه الخطوط. ان الاستمرار في منعنا من تحويل هذه الاجور، فرضت علينا اللجوء الى شراء العملات الاجنبية من السوق السوداء ما ادى الى تكبدنا خسائر كبيرة نتيجة التفاوت في اسعار الصرف وذلك حفاظا على مصداقيتنا والعلاقة الجيدة مع هذه الخطوط.

وبالرغم من هذه الخسائر، نحن مستمرين في خدمة الاقتصاد الوطني والشركات والتجار والصناعيين وتأمين الامن الغذائي للبنان، علما ان الازمات المالية والاقتصادية والسياسية اثرت سلبا على كافة القطاعات لا سيما على قطاع النقل البحري. فقد تراجعت اعمالنا بنسبة تفوق الـ ٥٠ في



SEALINE S.A.L.

CSL

Cargo Shipping Ltd

Regular weekly sailings from
Venice - Ravenna direct to **Beirut**
with the following vessels

M/V. Uni-Phoenix

M/V. Mary Schule

M/V. A . O b e l i x

We accept export to **Ravenna - Venice - Ancona - Trieste**

N.B: Special equipments available 40 HC - Reefer - O.Top - Flats

GENERAL AGENTS:



SEALINE

Beirut, Charles Helou Avenue, Sehnaoui Building
Tel.: +961.1.445123 (6 lines) | +961.1.565000 (6 lines)
Fax: + 961.1.447317 | +961.1.560476
E-mail: sealine@dm.net.lb



هبة بوارشي طويل

(نقلات الجزائري GEZAIRY TRANSPORT):

الاستمرار بمنعنا من تحويل اجور الشحن الى الخارج قد يدفع الخطوط البحرية العالمية الى تعليق خدماتها الى المرافىء اللبنانية

اوضحت عضو مجلس ادارة شركة نقلات الجزائري السيدة هبة بوارشي طويل ان الازمات المالية والنقدية التي تمر بها البلاد اثرت سلبا على اعمال الوكالات البحرية التي اضطرت الى اتخاذ تدابير استثنائية للاستمرار في تقديم خدماتها. كما اكدت انه من غير الوارد الاعتماد على القدرات المحلية لاعادة اعمار مرفأ بيروت في ظل هذه الاوضاع المخيمة على البلاد. وأشارت الى ان التدابير والاجراءات المصرفية ادت الى تراجع كبير بحجم الاستيراد ونشاط الوكالات البحرية وقطاع الشحن، كما ان استمرار منعنا من تحويل المستحقات المتوجبة علينا لصالح الخطوط الملاحية العالمية سوف يجعلها على اعادة النظر في تقديم خدماتها عبر المرافىء اللبنانية حيث ستكون لها تداعيات خطيرة على الاقتصاد اللبناني وقطاع النقل البحري.

اتخذنا تدابيراً استثنائية للاستمرار في تقديم خدماتنا



■ يمكن اعتبار العام ٢٠٢٠ هو الأسوأ بتاريخ لبنان على مختلف الأصعدة المالية والاقتصادية والأمنية. كيف تعاطت الوكالات البحرية مع هذه الاوضاع والتكيف مع تداعياتها؟

– بالرغم من الانخفاض الكبير في حركة الاستيراد والتصدير عبر مرفأ بيروت والمرافىء الاخرى، فقد حافظت عدد من الوكالات البحرية على القدرات التشغيلية والوظيفية لديها. إلا أن الازمة المالية والنقدية التي تمر بها البلاد انعكست سلبا على كافة القطاعات وخاصة تلك المرتبطة بالحركة التجارية والتي لديها تأثير مباشر على قطاع النقل ومنها الوكالات البحرية التي فرضت عليها هذه الازمة اتخاذ تدابير استثنائية عبر القيام بحصر بعض النفقات والاستغناء عن بعضها الاخر، وتقليص عدد العاملين في بعض الوكالات ولكن بنسبة أقل من القطاعات الاخرى ولاسباب تتعلق بالقيود التي فرضت على هذا القطاع.

غير وارد الاعتماد على القدرات المحلية لإعادة إعمار المرفأ

■ أدى الانفجار الضخم في مرفأ بيروت في ٤ آب (اغسطس) المنصرم الى تدمير كامل لمرفأ بيروت القديم الذي يستقبل البواخر العادية. ما هو برأيكم الطريق الأمثل والسريع لإعادة إعمار المرفأ؟

– لقد استعاد مرفأ بيروت نشاطه بشكل جزئي وذلك بانتظار اعادة اعمارها من قبل دول وشركات عالمية، فالاعتماد على القدرات المحلية في مشروع الاعمار غير وارد في ظل الازمة التي تمر بها البلاد.

إن إعادة اعمار مرفأ بيروت يجب اعتبارها كألوية بالنسبة للبنان، وبالتالي علينا ان نستفيد من هذا المشروع لاطلاق عملية التوسعة للمرفأ والتي لطالما كانت وما زالت مشروعا حيويا للاقتصاد اللبناني ولحركة التجارة فيه.

التدابير المصرفية ادت الى انخفاض كبير بحجم البضائع المستوردة

■ كيف تأثرت الوكالات البحرية بالاجراءات التي اتخذتها المصارف بوقف فتح الاعتمادات المستندية للتجار لاستيراد بضائعهم من الخارج وبمنع الوكالات البحرية من تحويل الى الخارج اجور الشحن لصالح شركات الملاحة العالمية؟

– لقد احجم عدد كبير من التجار عن استيراد بضائعهم بسبب امتناع المصارف عن فتح الاعتمادات المصرفية، وهذا ما أدى الى انخفاض كبير في حجم البضائع المستوردة مما انعكس سلبا على نشاط الوكالات البحرية وبالتالي على قطاع الشحن والتخليص.

اما المشكلة الاكبر فتتمثل بمنع الوكالات الملاحية من تحويل

مستحقات اجور الشحن (النولين) وكذلك بدلات تعطيل الحاويات Demurrage لصالح الخطوط الملاحية العالمية التي تسير رحلاتها الى المرافىء اللبنانية. فمن المعلوم ان الوكيل البحري يقوم بتحصيل هذه الاجور بالعملات الاجنبية وبالنيابة عن الخط البحري ولحسابه على سبيل الامانة، وعدم امكانية التحويل سوف يحمل الخطوط البحرية العالمية على اعادة النظر في تقديم خدماتها عبر المرافىء اللبنانية أو ان تخفض من مستوى خدماتها وهذا ما حصل فعلا. إن توقف الخطوط العالمية عن تسيير رحلاتها الى المرافىء اللبنانية بسبب الاستمرار في عدم تحويل مستحقاتها سوف يكون له تداعيات اقتصادية خطيرة على الاقتصاد اللبناني وعلى قطاع النقل بوجه الخصوص.

التنسيق بين الادارات والجهزة أدى الى استئناف العمل بعد فترة قصيرة على الانفجار

■ كيف تقومون بالتنسيق القائم بين كافة الجهات والجهزة والنقابات المتواجدة في مرفأ بيروت لاعادة تشغيل قسم من المرفأ القديم المدمر ومحطة الحاويات؟

– هناك تنسيق بالحد الادنى المعقول بين مختلف الجهات العاملة في مرفأ بيروت، غير ان المبادرات الفردية تطغى على العمل الجماعي. ان التنسيق بين ادارة مرفأ بيروت مع كافة النقابات والهيئات نجح في اعادة تشغيل بعض المساحات من المرفأ القديم، اما الاضرار في محطة الحاويات فكانت محدودة جدا مما دفعنا الى ان نكون من اوائل المبادرين لتسيير بواخرنا الى مرفأ بيروت بعد الانفجار مباشرة.

هذه هي مطالبنا

■ ما هي المطالب التي تطالبون بتحقيقها ليستعيد قطاع النقل البحري اللبناني عافيته ومرفأ بيروت ازدهاره؟

– تتلخص مطالبنا بما يلي:

- الاسراع قدر الامكان في اعادة اعمار مرفأ بيروت بمواصفات عالمية.
- العمل على توسعة المرفأ لزيادة القدرة التنافسية مع المرافىء الاقليمية والعالمية.
- تبسيط الاجراءات والسرعة في التفريغ والشحن.
- رفع القيود المصرفية عن تحويلات اجور الشحن البحري لصالح الخطوط البحرية العالمية.
- تسهيل فتح الاعتمادات المصرفية لعمليات استيراد البضائع.
- تشجيع الصادرات للمنتجات الوطنية. ■



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

أنطوان الشمالي وجيلبير خوري (TOURISM & SHIPPING SERVICES):



جيلبير خوري

**إعادة بناء مرفأ بيروت
القديم بالطرق الحديثة
وتزويده بالتجهيزات
اللازمة لمواكبة متطلبات
العصر وتفادي ازدهام
بواخر المستوعبات**



أنطوان الشمالي

دعا أنطوان الشمالي وجيلبير خوري الشريكان المفوضان في شركة TOURISM & SHIPPING SERVICES الى إعادة بناء مرفأ بيروت القديم بالطرق الحديثة وتزويده بالتجهيزات اللازمة لمواكبة متطلبات العصر وتفادي ازدهام بواخر المستوعبات، واقترحا طريقة التمويل بواسطة الاكتتاب بسندات تحت اشراف ادارة مستقلة، مطالبين بتوسيع المرفأ بما يمكنه من استقبال السفن السياحية، مشددين على ضرورة اخضاع البضائع الخطرة او المضرة الى الموافقة المسبقة.

- تسبب فقدان النقد الأجنبي من السوق المحلية للأسباب المعروفة بتعسر الاعتمادات لاستيراد البضائع، التي تراجعت الى حد كبير مما كانت عليه سابقا، اذف الى ذلك معاناة الوكالات البحرية بتسديد اجور الشحن المستحقة الى شركات الملاحة بعد مباشرة المصارف ما يسمى CAPITAL CONTROL دون سابق انذار.

■ كيف تقومون بالتنسيق القائم بين كافة الجهات والاجهزة والنقابات المتواجدة في مرفأ بيروت لإعادة تشغيل قسم من المرفأ القديم المدمر ومحطة الحاويات؟

- هناك تنسيق كامل بين السلطات والنقابات وملتزمي العمال والوكالات البحرية لإعادة تشغيل محطة الحاويات وقسم من المرفأ القديم المدمر لإعادة الحياة الى مرفأ بيروت بالامكانيات المتوفرة.

توسيع المرفأ وإعادة الحياة إليه

■ ما هي المطالب التي تطالبون بتحقيقها ليستعيد قطاع النقل البحري اللبناني عافيته ومرفأ بيروت ازدهاره؟

- نطالب بتوسيع المرفأ لتفادي انتظار البواخر العملاقة والسفن السياحية التي تستوعب آلاف المسافرين ليتمكن لبنان من جذب السياح واستعادة دوره على جميع الاصعدة، وبالمناسبة، نتيجة انفجار المرفأ تحركت السلطات المعنية لازالة البضاعة الملتهبة والمضرة داخل المستوعبات في المرفأ، نظرا لعدم تواجد امكانيات التلف داخل لبنان. وفي هذا الاطار، كلفت السلطات المحلية مشكورة شركة خاصة لتحميل المستوعبات الخطرة الى خارج لبنان لمعالجة البضاعة الخطرة. ولتفادي الوقوع بهكذا اشكالات في المستقبل، نقترح اخضاع استيراد تلك البضائع الخطرة او المضرة الى الموافقة المسبقة، بدلا من السماح بإدخالها الى لبنان بموجب المانفست من دون اذن مسبق بحوزة المستورد. ■

تكيف مع الأوضاع المستجدة

■ يمكن اعتبار العام ٢٠٢٠ هو الأسوأ بتاريخ لبنان على مختلف الأصعدة المالية والاقتصادية والأمنية. كيف تعاطت الوكالات البحرية مع هذه الأوضاع والتكيف مع تداعياتها؟

- بالتأكيد، فعام ٢٠٢٠ يعتبر الاسوأ بتاريخ لبنان خصوصاً على الصعيد الانساني قياسا بسقوط الأرواح التي قضت نتيجة انفجار المرفأ والذي تسبب فيه تخزين آلاف الأطنان من المواد المتفجرة داخل المرفأ منذ سنوات. اما في ما يخص وكالتنا، فقد تحملنا اعباء ضخمة نتيجة توقف المصارف عن تحويل الاموال خارج لبنان من دون سابق انذار، ولكننا تكيفنا مع الأوضاع المستجدة. كما وقمنا بتأهيل المكتب نتيجة الدمار الحاصل جراء الانفجار من دون اية مساعدة.

تمويل إعادة البناء بالاكتتاب

■ أدى الإنفجار الضخم في مرفأ بيروت في ٤ آب (اغسطس) المنصرم الى تدمير كامل لمرفأ بيروت القديم الذي يستقبل البواخر العادية GENERAL CARGO. ما هو برأيكم الطريق الأمثل والاسرع لإعادة اعمار المرفأ؟

- من الضروري إعادة بناء مرفأ بيروت القديم بالطرق الحديثة وتزويده بالتجهيزات اللازمة لمواكبة متطلبات العصر وتفادي ازدهام بواخر المستوعبات من وقت لآخر، والطريقة الأمثل لتمويل إعادة بناء المرفأ القديم الاكتتاب بسندات تحت اشراف ادارة مستقلة على اسس سليمة وبالسرعة اللازمة.

■ كيف تأثرت الوكالات البحرية بالاجراءات التي اتخذتها المصارف بوقف فتح الاعتمادات المستندية للتجار لاستيراد بضائعهم من الخارج وبمنع الوكالات البحرية من تحويل الى الخارج أجور الشحن لصالح شركات الملاحة العالمية؟



Hapag-Lloyd

Shipping cargo across Oceans?



Now you have more choices

- **Enhanced and restructured network offering more weekly services.**
- **More direct port calls with fast transit times.**
- **Enlarged vessel and container fleets including reefers.**
- **Online tracing / tracking and documentation.**
- **Greater intermodal options.**
- **World class customer service with local representation.**

GENERAL AGENTS :



TOURISM & SHIPPING SERVICES S.A.R.L

386 , Pasteur Street - Gemmayze , Beirut

Tel: (01) 570771 - Fax: (01) 570773 - Lebanon

Email: commercial@shipag.com.lb - P.O.Box: 17-5324

سمير نعيمه (الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP):



نمر بأسوأ مرحلة لم يشهدها لبنان من قبل

رأى الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP سмир نعيمه ان أزمة الدفع في ظل صعوبة تحويل الاموال والتحصيل من الزبائن زادت الطين بلة واننا نمر بأسوأ مرحلة لم يشهدها لبنان من قبل، ونادى بضرورة وضع خطة اقتصادية متكاملة لانتشال البلد من الازمات التي يتخبط بها، مرتقبا مشكلات ليوأجها مرفأ بيروت على صعيد المناولة ونقل البضائع بعد عودة حركة الشحن الى سابق عهدها، منتقدا غياب السلطة عن اتخاذ اجراءات للحد من الانهيار الحاصل، مبديا أسفه لعدم وجود نية للعمل والاصلاح.



ضرورة وضع خطة اقتصادية متكاملة لانتشال لبنان من الازمات التي يتخبط بها



تشغيل المرفأ بالحد الأدنى

■ كيف تصفون عملية التنسيق بين كافة الاجهزة والجهات المعنية لاعادة تشغيل مرفأ بيروت بعد الانفجار الأخير؟

– تمكنت الجهات المعنية من اعادة تشغيل المرفأ بالحد الأدنى بواسطة الامكانات المتوفرة، ولكنه حتى الساعة لا يعمل بكامل قدرته التشغيلية كما وانه بسبب تراجع عدد البواخر التي تقصده، بالكاد يتمكن من اتمام الاجراءات والعمالات نظرا لامكانياته المحدودة المتوفرة، بحيث انه في حال عودة حركة الشحن الى سابق عهدها سنواجه مشكلات كثيرة وتأخيرا في مناولة البواخر ونقل البضائع الى اصحابها.

السلطة غائبة عن اتخاذ اجراءات للحد من الانهيار الحاصل

■ الى اي مدى تأثرتم بالاجراءات التي اتخذتها المصارف في ما يتعلق بحرمانكم مع التجار مع فتح الاعتمادات المستندية، وكيف تتفاعل الوكالات الاجنبية في الخارج مع هذه القرارات؟

– انعكس اغلاق المصارف خلال ثورة ١٧ تشرين سلبا على أعمالنا ومنعنا من دفع مستحقاتنا المالية لأصحاب الخطوط البحرية، ما أدى الى تراكمها، الا ان الخطوط المتعاملة معنا التي لدينا معها تاريخ طويل من العمل تفهمت المعوقات التي تعترضنا ومنحتنا الوقت لتسديد المستحقات. الى ذلك، عقدنا كمناسبة وكالات بحرية عددا من الاجتماعات مع سياسيين كبار في السلطة ولكن الجواب افاد بأن الامور معقدة ويتوجب علينا ان نعتاد على



■ هل يمكن اعتبار العام ٢٠٢٠ الأسوأ في لبنان على مختلف الأصعدة المالية والاقتصادية، وكيف تعاملت الوكالات البحرية مع تداعيات الازمات؟

– نعاني معوقات وتحديات كبيرة ومن الصعوبة التأقلم مع الظروف والاضاع الراهنة نظرا الى ان الازمة لا تزال في بدايتها كما تدل المؤشرات في وقت تشهد البلاد حال افلاس، بالاضافة الى التداعيات السلبية للجائحة وحادثة انفجار المرفأ، لذا لا نجد اي فسحة أمل في المدى المنظور. وبالرغم من الازمات المتراكمة والاضاع الاقتصادية الضاغطة، لا تزال مسألة تشكيل حكومة فاعلة مؤجلة والبلاد تغرق بأزمات معقدة تنعكس سلبا على مختلف القطاعات الانتاجية، ومنها الوكالات البحرية. وما يزيد الطين بلة أزمة الدفع في ظل صعوبة تحويل الاموال والتحصيل من الزبائن. نحن حاليا نمر بأسوأ مرحلة لم يشهدها لبنان من قبل.

خطة اقتصادية متكاملة

■ في رأيكم، ماهي الطريقة الامثل والاسرع لاعادة اعمار مرفأ بيروت؟

– عملية اعادة اعمار مرفأ بيروت مرتبطة بالظروف والمعطيات التي تمر بها البلاد، ونحن بحاجة الى عملية اعادة اعمار لبنان بكل مقوماته بدءا من ايجاد حلول للمشكلات التي تعانيها مختلف القطاعات من مياه وكهرباء وأمن وطرقا وغيرها من الامور التي يفقدها المواطن اللبناني. ومن هذا المنطلق المطلوب وضع خطة اقتصادية متكاملة لانتشال البلد من الازمات التي يتخبط بها، الا ان الدولة غائبة عن القيام بواجباتها وقاصرة عن وضع البلد على السكة الصحيحة.



مرفأ بيروت سيواجه مشكلات على صعيد المناولة ونقل البضائع بعد عودة حركة الشحن الى سابق عهدها



التعامل النقدي، وهذا الامر دفعنا للتوجه نحو السوق السوداء للحصول على العملات الاجنبية، وبالتالي لا نزال نعاني عراقيل عديدة اسوة ببقية القطاعات في البلاد، وحتى الآن السلطة غائبة عن اتخاذ اجراءات معينة للحد من الانهيار الحاصل وهذا سيؤدي بطبيعة الحال الى افلاس البلاد وهجرة الشباب الى الخارج.

لا نية للعمل والاصلاح

■ في رأيكم، هل من حلول للخروج من الازمات التي نعيشها؟

– في الحقيقة الحل موجود ولكن لا نية للعمل والاصلاح، كما هي عليه الامور حاليا بعد الدخول في متهات داخلية وخارجية، اذ يجب أقله العمل على تشكيل حكومة فاعلة تضع برنامجا اصلاحيا واضحا، لكن للأسف لا نجد على المدى المنظور اي حلول ما سيزيد الامور تعقيدا وهذا أمر خطير جدا يؤدي الى أفق مسود.

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



سميح الزين (شركة MSC):

انفجار مرفأ بيروت كان بمثابة صاعقة على اللبنانيين والدولة اللبنانية غائبة

ركز سميح الزين مدير المبيعات في شركة تطوير ادائها على مستوى الانظمة والكادر البشري والتنظيم الداخلي، وأسف لعدم وجود اي حلول لمسألة تحاويل الاموال المستحقة الى الخارج فبدأت كل شركة باتخاذ قرارات بحسب امكاناتها، مبدياً أسفه لغياب الدولة اللبنانية وغياب خطة لاعادة اعمار مرفأ بيروت واستعادة دوره على المستوى المحلي والمنطقة، موضحا ارتباط استئناف الاعمال في المرفأ بمبادرات فردية لشركات وقطاعات تتعاون مع بعضها البعض لإنقاذ مصالحها المتوازية مع مصلحة البلد.

الصمود لوقت طويل لاسباب عديدة أبرزها عدم قدرة الدولة اللبنانية على تحويل أموال الى الخارج لتسيديد فواتير بالعملة الاجنبية مثلاً لاستيراد قطع غيار في حال توقفت أي من المعدات أو الرافعات عن العمل، الى جانب مشكلات أخرى تحول دون امكانية ديمومة هذا المرفق العام في وقت الدولة اللبنانية غائبة وغياب خطة لاعادة اعمار مرفأ بيروت واستعادة دوره على المستوى المحلي والمنطقة بأسرع وقت ممكن، انطلاقاً من المعوقات التي نعانها في ظل غياب المستودعات الخاصة بالبضائع وغيرها من المعوقات اللوجستية التي تؤدي الى تباطؤ العمليات داخل المرفأ.

جهود فردية

هل لديك أي اقتراحات للمعنيين لتصويب مسار الامور نحو الطريق الصحيح؟
- يعود استئناف الاعمال في المرفأ الى مبادرات فردية لشركات وقطاعات تتعاون مع بعضها البعض لانقاذ مصالحها وضمن استمرارية أعمالها، ولكن بالنسبة لدور الدولة في التخطيط واطلاق المبادرات، فهي غائبة عن تأدية دورها في وضع أي مخطط لاستقطاب الاموال لاعادة البناء التي تتطلب مبالغ ضخمة جداً غير متوفرة وللأسف. ومع استمرار الاهمال الحاصل في اعادة بناء مرفأ بيروت، لا يمكن للشركات والموظفين الاستمرار بجهودهم الفردية. ■

ككل. بالاضافة الى آثار سلبية على حركة الملاحة دمرت جميع مكاتبنا ولكننا تمكنا خلال أسبوعين من معاودة العمل بعد ترميم الاضرار واعادة المكاتب كما كانت عليه في السابق.

التعامل مع أزمة التحويلات

ما هي الاجراءات التي يمكن اعتمادها لتسهيل عملية تحويل الاموال المتوجبة عليكم للخطوط الملاحية في الخارج؟

- قامت كل من نقابة وكلاء الشحن في لبنان والغرفة الدولية للملاحة بالتواصل مع العديد من المعنيين والسياسيين وحاكم مصرف لبنان ليجاد حل لهذه الازمة ودعم القطاع، ولكن للأسف لم يكن هناك أي حلول لتسهيل التحويلات الى الخارج، انطلاقاً من الازمة النقدية المتفاقمة وتراجع احتياطي المركزي من العملات الاجنبية ودعم قطاعات مثل المحروقات والقمح والدواء. لذلك، قامت كل شركة بحسب امكاناتها ورؤيتها بايجاد الطرق الافضل للتعامل مع هذا الواقع الجديد.

دولة غائبة

في رأيكم، ما هي الطريقة الامثل والاسرع لاعادة اعمار مرفأ بيروت والحد من منافسة المرفأ الاخرى؟
- بداية، ان الانجاز الذي تحققت في اعادة تشغيل محطة الحاويات مهم جداً مقارنة بحجم الانفجار الهائل، حيث تمكن فريق العمل خلال فترة محدودة من اعادة تشغيل القسم غير المتضرر. ولكن في حال عدم وضع آليات معينة لاستمرار عمل المرفأ فلن يتمكن الاخير من

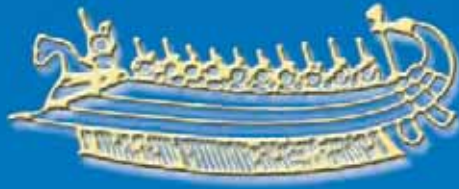
تطوير الاداء

كيف تعاملتم مع الازمة الاقتصادية وجائحة «كوفيد-19» وحادثه انفجار مرفأ بيروت؟

- كان للازمة الاقتصادية تداعيات سلبية على حركة الاستيراد الى لبنان لاسباب بائت معلومة، وهذا الامر أدى الى تراجع عوائد معظم الشركات. ويضاف الى ذلك تحول الاقتصاد اللبناني الى اقتصاد نقدي CASH ECONOMY، مما انعكس سلباً على التجار وشركات الشحن والسوق ككل. ونتيجة هذه الازمة النقدية، حاولنا اعتماد التعامل بالنقد بشكل تدريجي بهدف إتاحة الفرصة للتجار للتأقلم مع هذه الاجراءات الجديدة. وفي الوقت نفسه حاولنا أيضاً ايجاد بدائل جديدة لاستمرار أعمالنا في ظل الهبوط الحاصل في حجم الاعمال، ومحاولين تحويل الازمة الى فرصة لتطوير الأداء على مستوى الانظمة والكادر البشري والتنظيم الداخلي.

كما كان لجائحة «كوفيد-19» آثار سلبية على مستوى العالم ومنذ اللحظة الاولى فقد اتخذنا تدابير وإجراءات احترازية لضمان سلامة الموظفين منها تقسيم العاملين ضمن ساعات عمل مختلفة لاحترام مبدأ التباعد الاجتماعي وكان لدينا جهودية كاملة للعمل عن بعد.

وفي ما يتعلق بحادثة انفجار مرفأ بيروت، فقد كان بمثابة صاعقة على اللبنانيين وشكل أزمة انسانية حقيقية طالبت تداعياتها المجتمع اللبناني



شركة التفریح اللبنانية ش.م.ل



تأمين تفریح وتحميل البواخر
بصورة منتظمة ليلاً ونهاراً، براً وبحراً

تملك قاطرات وشالونات حديدية حديثة
جهاز إداري متخصص منذ أكثر من نصف قرن
شعارها التعاون مع الجميع لما فيه إنماء وتطوير مرفأ بيروت



جورج الاشقر

(وكالة (PHOENICIAN MARITIME AGENCY (PMA):

مطلوب تشكيل حكومة من الاقتصاديين الأكفاء لانقاذ لبنان قبل فوات الأوان

رأى المدير التنفيذي لوكالة PHOENICIAN MARITIME AGENCY (PMA) الممثلة لشركة الملاحة التايوانية EVERGREEN في لبنان جورج الاشقر، ان العام ٢٠٢٠ كان عام الكوارث في العالم وخصوصاً في لبنان الذي يمر بأزمات مالية واقتصادية ومعيشية لم يشهد مثيلاً لها حتى تاريخه، واكد ان استمرار المصارف باجراءاتها يمنع تحويل الاموال وأجور الشحن الى الخارج وتدهور سعر صرف العملة الوطنية، اديا الى تراجع كبير بحركة الاستيراد. وأثنى الأشقر على الجهود التي قامت بها كافة الاطراف المعنية بالنقل البحري، والتي مكنت محطة الحاويات ومرافاً بيروت من استئناف نشاطهما بعد أسبوع واحد على الانفجار المدمر والقاتل في المرفأ، واعلن ان اولى الخطوات المطلوب اتخاذها هي بتشكيل حكومة من الاقتصاديين الكفاء والشرفاء لانقاذ لبنان قبل فوات الأوان.

عام ٢٠٢٠ هو عام الكوارث في العالم ولبنان

■ يمكن اعتبار العام ٢٠٢٠ هو الأسوأ بتاريخ لبنان على مختلف الأصعدة المالية والاقتصادية والأمنية. كيف تعاطت الوكالات البحرية مع هذه الأوضاع والتكيف مع تداعياتها؟

– ان عام ٢٠٢٠ هو عام الكوارث على العالم وخاصة على لبنان. ان جائحة "COVID-19" التي أثرت سلباً على الاقتصاد العالمي كان نصيب لبنان منها مضاعفاً من جراء الازمات المالية والسياسية والاقتصادية وقد عانى التجار الكرام من صعوبات كبيرة للاستيراد وطالت هذه الازمات قطاع النقل بشكل مباشر بدليل الانخفاض الحاد بعدد المستوعبات وكميات البضائع التي تعامل معها مرفأ بيروت في عام ٢٠٢٠ مقارنة بالاعوام الماضية. من جهتنا وتحسناً منا مع الوضع القائم، قدمنا قدر المستطاع بعض التسهيلات للتجار الكرام ولكن ضمن بعض القيود لكي نضمن استمرار عملنا.

اعتماد نظام الـ B.O.T. لاعادة اعمار المرفأ

■ أدى الانفجار الضخم في مرفأ بيروت في ٤ آب (اغسطس) المنصرم الى تدمير كامل لمرفأ بيروت القديم الذي يستقبل البواخر العادية GENERAL CARGO. ما هو برأيكم الطريق الأمثل والاسرع لإعادة اعمار المرفأ؟

– ان اعادة اعمار مرفأ بيروت تتطلب أموالاً طائلة قد لا يكون باستطاعة الدولة تأمينها في ظل الازمات المالية والاقتصادية والسياسية التي نمر فيها، نرى ان الحل الانسب هو بالشراكة مع القطاع الخاص عن طريق نظام الـ B.O.T. لاعادة اعمار المرفأ. ان هذا الحل هو الاسهل ضمن ضوابط ودفتر شروط دقيق ورؤية مستقبلية شاملة.

الاجراءات المصرفية أثرت سلباً على الاستيراد

■ كيف تأثرت الوكالات البحرية بالاجراءات التي اتخذتها المصارف بوقف فتح الاعتمادات المستندية للتجار لاستيراد بضائعهم من الخارج وبمنع الوكالات البحرية من تحويل الى الخارج أجور الشحن لصالح شركات الملاحة العالمية؟

– ان التخبط الحاصل بين القطاعات الاقتصادية والمصارف بالإضافة الى تدهور سعر صرف العملة الوطنية ادى الى تراجع كبير في عملية الاستيراد، وقد انعكس هذا التدهور سلباً على الشركات البحرية التي هي

ايضا تعاني من رفض المصارف قيامها بتحويل الى الخارج أجور الشحن العائدة لصالح الشركات الملاحية العالمية. ورغم مراجعتنا لجمعية المصارف وحاكم مصرف لبنان لم يتم ايجاد حل لهذه المشكلة الكبيرة التي نعاني منها.

التعاون فير المسبوق بين كافة الاطراف مكن المرفأ ومحطة الحاويات من استئناف نشاطهما بسرعة

■ كيف تقوّمون التنسيق القائم بين كافة الجهات والاجهزة والنقابات المتواجدة في مرفأ بيروت لاعادة تشغيل قسم من المرفأ القديم المدمر ومحطة الحاويات؟

– لقد شهدنا منذ الساعات الاولى للانفجار في مرفأ بيروت تعاوناً غير مسبوق من قبل الاجهزة الأمنية والعسكرية والادارية وادارة المرفأ والجمارك والشركة المشغلة لمحطة الحاويات BCTC، وعلى الرغم من الدمار الشديد الذي لحق بالمرفأ، ساهم هذا التعاون الجماعي من تمكين محطة الحاويات من استئناف عملها واستقبال البواخر بعد اسبوع من وقوع الانفجار، ويعتبر هذا انجازاً يشهد له بفضل التعاون الكبير بين مختلف الاجهزة ولا يمكننا ان ننسى الدور الكبير الذي أداه الجيش اللبناني في عملية ازالة الردم والركام ما سمح باستخدام بعض الارصفة المتضررة ورسو البواخر العادية عليها.

مطلوب حكومة من الاقتصاديين الكفاء لانقاذ لبنان

■ ما هي المطالب التي تطالبون بتحقيقها ليستعيد قطاع النقل البحري اللبناني عافيته ومرفأ بيروت ازدهاره؟

– ان تغليب المصلحة العامة لانقاذ البلد من الكوارث التي تنتظره على مختلف الاصعدة، هو طلب ملح من جميع الأفرقاء السياسيين، لذلك من الضروري الاسراع في تنفيذ خطة اقتصادية طارئة لوقف التدهور الحاصل الذي لم نشهد مثيلاً له من قبل. وأولى الخطوات المطلوبة هي قيام حكومة تضم اقتصاديين مشهود لهم بكفاءتهم ونظافة الكف تتعاون مع المجتمع الدولي وصندوق النقد لمساعدة لبنان ليستعيد عافيته واعادة تنشيط قطاعه الاقتصادي، الذي بدوره سوف يطل حكماً قطاع النقل البحري وينعكس ايجاباً على اداء مرفأ بيروت ويعيد له دوره الريادي والمحوري في المنطقة. ■



EVERGREEN LINE

www.evergreen-line.com

Far East weekly service to Beirut:

Offering weekly service from

**JAPAN - CHINA - SOUTH EAST ASIA - AUSTRALIA - INDIAN sub continent to
LEBANON via ALEXANDRIA**

DIRECT SERVICE from/to THE ADRIATIC AREA:

**TRIESTE - RAVENNA - ANCONA - PIRAEUS - ALEXANDRIA - BEIRUT -
PIRAEUS - VALANCIA - FOS SUR MER**



**Accepting cargo from /to
Czech Republic-Slovenia-Croatia-Bosnia-
Herzegovina-Austria-Poland-Turkey-Greece-Spain**

General Agent in Lebanon:

Phoenician Maritime Agency(PMA)sal

Charles Helou Avenue, Medawar - Sehnaoui Bldg, 5th floor

Tel:+961 1 572233 Fax:+961 1 572277

E-mail: business@pma.com.lb - pmasal@pma.com.lb

برنار الجردى (رئيس شركة DSS HOLDING):

قطاع النقل هو الوحيد الذي ظل يعمل ولولاه لما استطاعت الشعوب من الوصول الى المواد الضرورية الحياتية



اعتبر رئيس شركة (DSS HOLDING) DYNAMICS SERVICES AND SOLUTIONS برنار الجردى قطاع النقل الوحيد الذي ظل يعمل مكيفاً مع الظروف الصعبة في ظل جائحة «كوفيد-19»، ورأى ان الطريق الأمثل لاعادة اعمار مرفأ بيروت وضع مخطط عام له ولطريقة ادارته الحديثة ضمن خطة عمل ثلاثية، مشيراً الى ان الاجراءات المصرفية المتخذة ادت الى فقدان الثقة بين الشركات العالمية ووسطاء النقل، داعياً الى تشكيل حكومة اختصاصيين بأسرع وقت ممكن والحصول على المساعدات لاطلاق العجلة الاقتصادية.



الطريق الأمثل لاعادة اعمار مرفأ بيروت وضع مخطط عام لطريقة ادارته الحديثة ضمن خطة ثلاثية



- شوهت الإجراءات المصرفية الناتجة عن الازمة المالية غير المسبوقة التي يعيشها لبنان سمعة القطاع المصرفي مما أدى الى فقدان الثقة بين الشركات العالمية ووسطاء النقل، مما اضطرنا لفتح حسابات مصرفية خارج لبنان لمتابعة أعمالنا، وكان لذلك أثر سلبي كبير على الشركات التي لم تستطع إتخاذ هكذا إجراء. لكن الإجراء الجديد الذي اتخذته المصارف بفتح حسابات «الدولار الجديد» سمح للشركات بعودة العمل.

■ كيف تقومون بالتنسيق القائم بين كافة الجهات والاجهزة والنقابات المتواجدة في مرفأ بيروت لاعادة تشغيل قسم من المرفأ القديم المدمر ومحطة الحاويات؟

- أثبت مطار بيروت قدرته على التكيف مع الظروف الحالية ولا نواجه اية صعوبات، لكننا نتمنى على شركة الشرق الاوسط الوطنية التسعير بالليرة اللبنانية على السعر الرسمي.

حكومة اختصاصيين

■ ما هي المطالب التي تطالبون بتحقيقها ليستعيد قطاع النقل البحري اللبناني عافيته ومرفأ بيروت ازدهاره؟

- ان مطالبنا هي مطالب عامة الشعب اللبناني نفسها والقاضية بتشكيل حكومة اختصاصيين بأسرع وقت والعمل على الحصول على المساعدات فوراً لاعادة إطلاق العجلة الاقتصادية، تصحيح الوضع المالي وإعادة الثقة بالقطاع المصرفي، كذلك الدخول بالاتفاقيات والمخططات التي تجري في منطقتنا انطلاقاً من لبنان حتى الخليج العربي. ■

العمود الاساسي للصمود

■ يمكن اعتبار العام ٢٠٢٠ هو الأسوأ بتاريخ لبنان على مختلف الأصعدة المالية والاقتصادية والأمنية. كيف تعاطت الوكالات البحرية مع هذه الأوضاع والتكيف مع تداعياتها؟

- ان نقل البضائع والاعمال اللوجستية من أهم القطاعات الحياتية والاقتصادية والظروف الصعبة التي يعيشها عالمنا منذ بداية ٢٠٢٠ ارهقت المجتمعات، لكن قطاع النقل أثبت مرة اخرى انه العمود الاساسي الذي مكن عالمنا من الصمود ضد النتائج السلبية التي نتجت عن جائحة «كورونا» وانهايار الاقتصاد العالمي.

ان قطاع النقل هو الوحيد الذي ظل يعمل وتكيف مع الظروف الصعبة التي فرضت الاقفال العام والتباعد الاجتماعي، ولولاه لما استطاعت الشعوب من الوصول الى المواد الضرورية الحياتية من مأكّل ومشرب ودواء وغيره، لذلك على الدولة اللبنانية ايلاء هذا القطاع الاهتمام التام تقديراً لجهوده الجبارة خلال هذه المحنة.

مخطط عام للمرفأ

■ أدى الإنفجار الضخم في مرفأ بيروت في ٤ آب (اغسطس) المنصرم الى تدمير كامل لمرفأ بيروت القديم الذي يستقبل البواخر العادية GENERAL CARGO. ما هو برأيكم الطريق الأمثل والاسرع لاعادة اعمار المرفأ؟

- شكل إنفجار مرفأ بيروت كارثة على المجتمع اللبناني اجمع وبالالاخص على قطاع النقل

لتشكيل حكومة اختصاصيين بأسرع وقت ممكن والحصول على المساعدات لاطلاق العجلة الاقتصادية



والتخليص، ولكن لحسن الحظ لم تصب محطة الحاويات بأضرار كبيرة، وإن الأرصفة ١٢-١٣-١٤ و٣-٤-٥ ظلت قادرة على العمل واستقبال السفن، مما سمح لنا من الإستمرار بالعمل.

إن الطريق الامثل لاعادة اعمار المرفأ هو وضع مخطط عام للمرفأ ولطريقة الادارة الحديثة ضمن خطة عمل لمدة ثلاث سنوات يتم تسويقها بأسرع وقت لدى الشركات العالمية التي أبدت إستعدادها للمساهمة بإعادة اعمار المرفأ وتشغيله وإدارته، ومن ثم إجراء مناقصة عامة شفافة وعالمية في أسرع وقت.

فقدان الثقة بين الشركات العالمية ووسطاء النقل

■ كيف تأثرت الوكالات البحرية بالاجراءات التي اتخذتها المصارف بوقف فتح الاعتمادات المستندية للتجار لاستيراد بضائعهم من الخارج ويمنع الوكالات البحرية من تحويل الى الخارج أجور الشحن لصالح شركات الملاحة العالمية؟

TRANSPORTERS



Freight Forwarding

METCO



Port Agency Services

DPS



Harbour Towing & Offshore Marine Services

DPSS



Petroleum Services and Supplies

BOURBON LIBAN



Oil and Gas Maritime Support Services

FOSS . ESG



Offshore Catering and Housekeeping Services



نبيل خوري

(الرئيس المدير العام لشركة ASL-AIR SEALAND):

خسائرنا الاجمالية من انفجار المرفأ ٧٥ مليون دولار عدا عن تلك المتعلقة بانقطاع الاعمال

رئيس شركة ASL-AIR SEALAND نبيل خوري عرض للأثار المأسوية التي خلفها انفجار العنبر رقم ١٢ في مرفأ بيروت على مستودعات الشركة، وقدر قيمة البضائع المخزنة التي نالت نصيبها من الائتلاف بمليونين و٧٠٠ الف دولار، وبخسائر اجمالية قدرت بـ ٧٥ مليون دولار، من دون اضافة الخسائر الناجمة عن انقطاع العمل والتي دخلت شهرها الخامس، واذ وصف الكارثة بأنها غير مسبوقه لم يلحظ اي خطة طوارئ للمعالجة وتقديم الحلول، موجها شكره للجيش اللبناني والفرق الفرنسية واليطالية التي كان لها دورها في رفع الانقاض وتسيير اعمال ازالة الردميات وحراسة منطقة الانفجار، نافيا تلقي اي مساعدة على الاطلاق، مشيرا الى ان تعويضات شركات التأمين معلقة حتى صدور التقرير النهائي الرسمي لأسباب الانفجار.

لم نلق اي مساعدة وتعويضات شركات التأمين معلقة بانتظار صدور التقرير النهائي الرسمي بأسباب الانفجار

البضائع المخزنة بعد إعداد التقرير تبين أنها كانت بحدود الـ ٢,٧٠٠,٠٠٠ دولار، العجيب بالأمر، أن كامل المنشآت الحديدية (جسور وأعمدة، اسقف، ورفوف التخزين)، والجدران والأرضيات الإسمنتية تدمرت بالكامل، لكن البضائع لدينا تضررت بنسبة لم تتجاوز ٢٥ في المئة، أقول لدينا لأن هذه النسب اختلفت بين مستودع وآخر باختلاف أنواعها، والأهم بعدها عن المستودع رقم ١٢.

كارثة غير مسبوقه

■ هذا على صعيد الأعمال الإدارية، ماذا عن حركة البضائع؟

– تعلمون ربما أننا لم نتمكن من الدخول إلى المنطقة الحرة حتى لزيارة تفقدية الإ بعد مرور حوالي اسبوع أو ١٠ أيام، كون كامل المرفأ صُنّف منطقة عسكرية مغلقة، وتسلم الجيش مسؤولية حراستها، وبعد أن أنهت عناصر الأدلة الجنائية المحلية ومن بعدها الدولية من مسح المنطقة بحثاً عن الأدلة، سمح لنا بالدخول للإطلاع وتفقد الأضرار، حيث تبين لنا أن الدمار شبه كامل، لم يسمح لنا حينها بلمس أي شيء، حتى بوالص الشحن، الشيكات التي كانت متناثرة على الأرض مُعينا من التقاطها، تفهمنا الأمر، لأن إمكانية أن تكون هذه البوالص أو الشيكات ليست ملكاً لمن وجدها، وعناصر الجيش التي كانت تحرس المنطقة لا تعرف المالك الفعلي لأي شيء كان موجوداً على الأرض.

حالات الضياع والتخريب الكامل بسبب حجم الكارثة غير المسبوقة والمتوقعة كانت سيده الموقف، كما قلنا دمار شامل بالمنشآت، طرود البضائع مبعثرة، منها كان تحت الركام، منها ما قذفه عصف الانفجار إلى المساحات الخارجية، وإختلطت الطرود، بحيث كنا نجد طرودا ليست لنا في مستودعنا، وطرود عائدة لنا بمستودعات زملائنا، نظراً لتقارب المستودعات من بعضها البعض، لم نلحظ وجود أي خطة طوارئ موضوعة لهكذا كارثة وبهذا الحجم، الإصابات والتوقيفات التي طالت العديد من مسؤولي الجمارك والمرفأ، زاد من حجم الكارثة وتدابيرها بسبب إنعدام سلطة قرار، الأمر الذي أدى إلى ضياع الوقت الذي كنا ننتظر فيه تعيين مرجعيات جديدة تمت بعد فترة غير قصيرة، بدأنا بعدها بالمفاوضات مع المسؤولين الجدد ودراسة الحلول، بظل تحفظات شديدة تفهمناها بداية الأمر، وباشرنا بعملية إزالة الركام والأنقاض بداية بواسطة عمال من قبلنا داخل مستودعاتنا وبعدها بمساعدة فوج الأشغال التابع للجيش الفرنسي، ومن ثم فوج الأشغال الإيطالي، بوجود دائم لفوج الأشغال التابع للجيش اللبناني.



■ بما أن نشاطاتكم وخدماتكم متعددة فلنستعرضها واحدة واحدة وكيف تأثرت، ولنبدأ بخدمة التخليص الجمركي؟

– بإختصار، لم نتأثر سلباً إبان إحتجاجات العام الماضي كونها تزامنت مع الإستعدادات التي سبقتها تحضيراً لأعياد نهاية العام، إنما التظاهرات وقطع الطرقات كانا يعيقان حركة التنقل فقط، إنما التأثيرات السلبية بدأت ملامحها بالظهور مع بدء الأزمة المالية وإرتفاع سعر صرف الدولار مقابل الليرة، ومن ثم ندرته في الأسواق بغض النظر عن الأسباب والمسببين، تداعيات هذا الأمر إنعكس سلباً على حركة وحجم الإستيراد وتبعاً لذلك تأثر طبعاً حجم التخليص بالإجمال، وبما أننا بمعرض إستعراض الأزمات، فيمكننا القول أن التداعيات السلبية الإضافية التي خلفتها جائحة «كورونا» في الخارج وفي لبنان زادت الأمور سوءاً، وإنعكست مزيداً من الإنكماش والتراجع بحجم الأعمال، لكن الطامة الكبرى كانت إنفجار المستودع رقم ١٢ في المرفأ.

دمار كامل

■ نعمل أنكم من ضمن مجموعة المستثمرين بالمنطقة الحرة اللوجستية، وكنتم تملكون أحد المستودعات اللوجستية، فهل بإمكانكم وضعنا بحجم الكارثة؟

– بدايةً أود الإشارة الى أن من يسمع كلمة مستودع قد يتهيأ له ربما في مخيلته صورة مرآب أو ما شابه، لكن الواقع أن معظم المستودعات اللوجستية كانت أماكن مميزة على كافة الصعيد، ولناخذ مستودعنا مثلاً، الذي قاربت كلفته الـ ١,٥٠٠,٠٠٠ دولار، كان يضم مساحة ٤٥٠ متراً مربعاً من المكاتب الحديثة موزعة على ٣ طبقات، فريق عملنا وقت الانفجار كان يفوق الـ ٥٠ من الزملاء، المساحات المخصصة للتخزين كما المكاتب كانت مجهزة بأحدث التجهيزات، مستودع تدمر بالكامل ولم نتسكن من إنقاذ سوى اليسير من المستندات التي تناثرت من جراء الانفجار.

تضرر البضائع بنسبة ٢٥ في المئة

■ ماذا عن البضائع التي كانت مخزنة لديكم، هل تضررت بالكامل؟

– لسوء حظنا، كان مستودعنا الأقرب إلى مكان الانفجار، ربما تعلمون أن المستودعات اللوجستية موزعة على ٣ صفوف، صفنا كان لجهة البحر والأقرب للإهراءات، صف وسطي، وثالث لجهة جسر الرئيس شارل حلو، صفنا يبعد عن مكان الانفجار ربما أقل من ١٠٠ متر فقط، وبسبب الأوضاع الإقتصادية المأزومة وتراجع القدرة الشرائية وكثرة العرض وقلة الطلب، المستودع كان ممتلئاً لحده الأقصى، قيمة

حريق ١٠ أيلول

هل تمكنتم من إخراج البضائع وتسليمها إلى أصحابها وبأي طريقة؟

– في الواقع يمكن توصيف العملية بجلجلة بكل ما للكلمة من معنى، مرفأ مدمر بالكامل، العنبر ١٩ الذي كان يضم العديد من الدوائر الجمركية (الإستيراد والتصدير – المحاسبة – المانيفست – الترانزيت – دوائر المعاينة – رئاسة شؤون المعاينة – والأهم دائرة المستودعات التي تشرف على أعمال كامل المنطقة الحرة)، هذا المستودع بتجهيزاته وبسجلاته وأرشيفه إختفى بالكامل، لحسن الحظ أنه كان لدائرة المستودعات مكتب تابع لها في حرم المنطقة الحرة، كانت تُحفظ فيه السجلات العائدة لكامل حركة أعمال هذه المنطقة، كما وأن التدابير التي كانت متبعة كانت تفرض وجود سجلات ماثلة في كل مستودع بحوزة العناصر المكلفة بمراقبة هذه المستودعات، وسجل آخر مماثل لدى مستثمري المستودعات، وآخر لدى مسؤولي إدارة المرفأ، تمكنا بعد جهد جهيد، وبعد الرجوع إلى هذه السجلات وبالتعاون مع المعنيين (الجمارك – المرفأ – جهاز أمن المرفأ) من الإتفاق على آليات تعري كافة الأعمال في المنطقة الحرة (إزالة الردميات – تعريب البضائع – تنظيم المعاملات، إلخ) الأمر الذي اخذ بعض الوقت، لكننا تمكنا بعدها من إخراج الأقسام السالمة من الإرساليات التي قبل أصحابها إستلامها، إلى أن فاجأنا الحريق الهائل الذي حصل في أحد المستودعات بتاريخ ١٠ أيلول الذي أعادنا إلى نقطة ما تحت الصفر.

بيروتشيماء

ماذا يمكنكم إخبارنا عن الحريق، وهل كنتم في المنطقة الحرة حين إندلاعه؟

– بالطبع كنا موجودين، لأننا كنا في سباق مع الوقت خوفاً من هطول الأمطار التي تتساقط عادةً في أيلول كي لا تأتي وتقتضي على ما تبقى من بضائع ومستندات وأي تجهيزات قد تكون نجت من الانفجار، الحريق كان يبعد ١٠ أو ١٥ متراً عن مستودعنا، بلحظات إرتفعت ألسنة اللهب إلى أكثر من ٥٠ متراً، أعطيت تعليماتي لفريق عملنا بالمغادرة الفورية لأنني كنت على علم بنوعية البضائع المخزنة بمكان الحريق (زيوت نباتية – إطارات للسيارات)، وكنت متأكداً من عدم القدرة على السيطرة عليه بسهولة، الرياح ساعدت بإبعاده عن الصف الخلفي من المستودعات حيث يوجد مستودعنا، لكنه مع الأسف أتى على مستودعين بالكامل وحولهما إلى رماد، الأعمدة والجسور الحديدية بالرغم من ضخامتها وصلت إلى حالة ما قبل الذوبان، كما وأن النيران إمتدت إلى مستودع ثالث مجاور، وآخرين مقابلين كانا يحتويان أيضاً تقريباً نوعية البضائع ذاتها، والحقت اضراراً جسيمة بهم وبالبضائع التي كانت مخزنة بداخلهم.

ماذا حصل بعد الحريق، وكيف كان المشهد؟

أحدهم اطلق توصيف أو تعبير «بيروتشيماء» تيمناً بانفجار هيروشيماء، بالفعل قد أحسن التوصيف، بعد السيطرة على الحريق الذي إمتد مكافحته إلى أيام، أعيد خلالها إغلاق المنطقة الحرة بالطبع أمامنا، حتى إلى ما بعد السيطرة على النيران، لأنها كانت تعود وتشتعل بشكل فجائي، وخسرنا المزيد من الوقت الثمين الذي كنا بأس الحاجة إليه، هطلت الأمطار خلال هذه الفترة مرة أخرى، حتى أن تياراً هوائياً (Hurricane) أبل إلا أن يزورنا ليشارك ويزيد من مأسينا، فصح فينا قول «انفجار

وحريق وغريق وتشنشط على الطريق».

لا مساعدة على الإطلاق

■ أمام هذا الوضع المأساوي، ماهي نوع المساعدات التي قدمت لكم، ومن من؟

– بعيداً عن المزاييدات والمبالغة، لا أحد تقدم للمساعدة أو قدم أي عون على الإطلاق، عدا عن الجيش اللبناني الذي ضرب طوقاً

محكماً حول المرفأ وبالأخص حول المنطقة الحرة بكامل أقسامها، اللوجستي والمستودعات الخاصة والسوق الحرة، وقامت بحماية ما نجا من الانفجار ومن بعض السرقات التي حصلت بعيد الانفجار، يمكننا التأكيد وبراحة ضمير، لا أحد. بمرحلة أولى تدخل فوج الأشغال الفرنسي ومن ثم الإيطالي ساعدا فوج الأشغال اللبناني وساهما بسرعة بجرف ورفع الردميات التي غطت كامل مساحة المنطقة الحرة ونقلتها إلى داخل حرم المرفأ، حيث شكلت جبلاً من الردميات يمكن مشاهدته عن مسافات بعيدة.

الوسائل الإعلامية بكاملها بالرغم من فظاعة الأضرار وبشاعة المشهد، ومناشداتنا لها بالنزول إلى المنطقة الحرة لنقل الصورة عن قرب، جميعهم أحجموا عن تلبية طلبنا بإستثناء زيارة لإحدى هذه الوسائل، لكن ما نقلته لم يتجاوز ربما دقيقتين لا أكثر، بالوقت الذي تم تخصيص منطقة الجميصة ومار مخايل بساعات وساعات ولأيام، لا نقصد بهذا القول التقليل من هول الكارثة على هذه المناطق والضحايا التي سقطت، هي الدليل، لكن هذا التجاهل زرع بداخلنا الريبة والأسى بذات الوقت.

شركة المرفأ بالرغم من النوايا الطيبة التي لا شك فيها، بخاصة سعادة المدير باسم القيسي الذي عُين بعد الحادثة ومسؤولي المنطقة الحرة وباقي الفريق، إستغرقوها ٤ أشهر لإعادة التيار الكهربائي إلى السوق الحرة المخصصة للبيع بالمفرق، وعدد قليل من المستودعات الخاصة، بحجة أن قانون الموازنة للعام ٢٠١٩ فرض عليها تحويل كافة الجبايات إلى مصرف لبنان ولم يكن لدى الإدارة حرية صرف أي مبلغ، كل ما قدمته كان عدد من المستودعات الخاصة الشاغرة بمساحة ٢٠٠ متر مربع لنقل البضائع الناجية من المستودعات اللوجستية، علماً أن إصلاح أضرارها وتجهيزها لتصبح صالحة للتخزين تمت من حسابنا الخاص بالدولار النقدي، وهنا تجدر الإشارة إلى أن كافة المستودعات اللوجستية بُنيت على مساحات مستأجرة من شركة المرفأ لقاء بدلات مرتفعة نسبياً، وجُهزت بالكامل من حسابنا الخاص، ودمرت بالكامل، والمطلوب منا إعادة إعمارها على نفقتنا وبالكامل، في ظل شروط الموردين القاضية على أن يكون التسديد نقداً وبالدولار.

خسائر بقيمة ٧٥ مليون دولار

ماذا عن شركات التأمين أو الجمعيات، ألم تقم بأي نوع من المبادرات؟

– لم نتلق اي اتصال من أي جمعية، ربما لأن الإعلام لم يقبل دعواتنا ولم يساعدنا على الإضاءة على الكارثة التي حلت بنا، والتي برأينا أن خسائرها تقارب الـ ٧٥ مليون دولار، دون إضافة الخسائر الناجمة عن الإنقطاع عن العمل (Business Interruption) التي أنهت شهرها الخامس. أما لجهة شركات التأمين، فدورها حتى الساعة إقتصر على إرسال خبراء من قبلها بشكل شبه يومي تقريباً في الشهرين الأولين، قاموا بإعداد التقارير واخذ الصور عن الأضرار، أما موضوع التعويضات فمعلق حتى صدور التقرير النهائي الرسمي لأسباب الانفجار، ومن يدرى متى أو إذا كان سيصدر.

كلمة أخيرة؟

– أود بإسمي وبإسم باقي زملائي، توجيه الشكر لقيادة الجيش اللبناني ولكافة الأفرع التي شاركت بالحماية والمساعدة وجهاز أمن المرفأ بكافة عناصره، وفوج

الإطفاء، وفوجي الأشغال الفرنسي والإيطالي، والأهم إدارة الجمارك وبخاصة موظفي دائرة المستودعات الذين شاركوا بالمأساة ولو من الجهة المقابلة، ومسؤولي المرفأ المولجين رعاية أعمال المنطقة الحرة. أخيراً، أتمنى أن تنتهي مأسينا كلبنانيين بأقرب وأقصر وقت ممكن، لنتمكن من النهوض وإعادة الإعمار، متمنين لكم أعياداً سعيدة. ■





مروان شبلي

(مدير عام شركة أنترسبيد ANTARSPED - لبنان):

نظام البناء والتشغيل والتحويل B.O.T. الامثل لاعادة اعمار مرفأ بيروت

اعتبر مدير عام شركة أنترسبيد ANTARSPED FORWARDING SERVICES مروان شبلي نظام البناء والتشغيل والتحويل (B.O.T.) الامثل لاعادة اعمار مرفأ بيروت، وكشف عن ان «الازمة النقدية دفعتنا الى تأسيس الشركة من جديد عبر ضخ الاموال النقدية لتأمين استمرارها وصمودها بمواجهة التحديات»، مشيراً الى ان الخطة المعتمدة حالياً تقضي بالتعاون مع اللبنانيين المنتشرين في العالم، بهدف زيادة حجم الاعمال المتراجع.



■ يعتبر العام ٢٠٢٠ الاسوأ في تاريخ لبنان اقتصادياً وسياسياً وأمنياً. كيف تعاملتم مع ازمات هذا العام كوسطاء نقل وتحديداً بعد حادثة انفجار مرفأ بيروت؟

- قبل حادثة انفجار المرفأ كانت قد بدأت الازمة الاقتصادية والنقدية بالتفاقم وهذا انعكس بصورة مباشرة على اعمالنا انطلاقاً من عدم قدرة التجار على الاستيراد، ومن ناحية اخرى صعوبة تحويل الاموال للوكلاء في الخارج وقد ساهم كل ذلك في تقييد اعمالنا التي تراجعت منذ بداية الازمة في نهاية ٢٠١٩ الى حدود ٧٠ في المئة.

وعند وقوع حادثة المرفأ تضررت مكاتبنا بالكامل ما دفعنا للعمل من المنازل لفترة، واستمرنا في خدمة عملائنا عن بعد انما ليس بالزخم نفسه، مقارنة بالعمل من المكتب، وهذه الحادثة انعكست سلبياً على جميع وكالات الشحن العاملة في المرفأ بسبب تضرر المستودعات والمخازن في المنطقة الحرة والمكاتب، الى جانب سقوط الضحايا من الموظفين، بالإضافة الى وقوع اضرار جسيمة طالت قسماً كبيراً من المرفأ القديم، الذي اصبح مدمراً بالكامل الى جانب تراجع حركته بنسب مرتفعة.

اعمار المرفأ وفق نظام B.O.T.

■ في رأيكم، ما هي الطريقة الامثل والاسرع لاعادة اعمار مرفأ بيروت؟

- الطريقة الامثل لاعادة اعمار مرفأ بيروت هي التوجه نحو نظام البناء والتشغيل والتحويل (B.O.T.) من خلال التعاقد مع شركات كبرى، حيث تكون عملية التنفيذ سريعة كي يتمكن المرفأ من استعادة نشاطه كالسابق.



خطتنا الحالية تقضي بالتعاون مع اللبنانيين المنتشرين في العالم بهدف زيادة حجم اعمالنا



ثقة بالقطاعين المصرفي والمالي المحليين

■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتموها نتيجة الاجراءات التي تتخذها المصارف والتوقف عن فتح اعتمادات مستندية؟

- انعكست الاجراءات المعمول بها مؤخراً بشكل مباشر على وسطاء النقل بسبب توقف التجار عن الاستيراد نتيجة صعوبة تأمين المبالغ النقدية FRESH MONEY، مما ادى الى تراجع عمليات الاستيراد بنسب مرتفعة جداً. من جهة اخرى واجهنا مشكلات مع الشركات المتعاملين معها في الخارج بسبب عدم تمكننا من تحويل المستحقات المتوجبة علينا، نظراً الى ان هذه الاموال محجوزة في المصارف وحتى الآن لا نتمكن من التصرف بها.

الى ذلك، اننا متواجدون في السوق منذ خمسين عاماً وجميع احتياطات الشركة متوفرة في حسابات مصرفية داخل لبنان ولا نمتلك حسابات في الخارج انطلاقاً من ثقتنا بالقطاعين المصرفي والمالي المحليين.

هذه الازمة النقدية دفعتنا الى تكوين وتأسيس انفسنا من جديد عبر ضخ الاموال النقدية FRESH كي نتمكن من تحويل تلك المتوجبة

علينا في الخارج، وكانت مرحلة صعبة جداً بالرغم من تفهم الشركات المتعاملين معها للموضع القائم في لبنان، انطلاقاً من الشراكة الطويلة الامد معها التي تمتد الى ٢٠ عاماً. وبالتالي المصدقية والشفافية في تعاملاتنا مكنتنا من الصمود والاستمرار في ظل التحديات التي مررنا بها، مع العلم ان هذه الاموال ليست ملكنا ونحن مؤتمنون عليها وتعود الى الشركات في الخارج. لذا كانت هناك طريقة وحيدة لهذه المعضلة وتمثلت في فتح FRESH ACCOUNT في البنوك اللبنانية ومن ثم تحويلها للخارج او تحويل الاموال عبر حسابات من الخارج.

■ هل بإمكانكم تحويل عملياتكم عبر مطار رفيق الحريري الدولي؟

- نحن كوسطاء نقل لا يمكننا ان نحدد الطريقة التي تتم بها عملية الاستيراد والتصدير، ونعمل بحسب قرارات الزبائن. ولكن المشكلة في العمل عبر مطار بيروت إذ ان الاجراءات مكلفة جداً، حيث يتم استيراد أصناف محددة مثل الدواء والالبسة فقط دون المعدات الضخمة التي لا يمكن استيرادها جواً.

تعاون مع المغتربين

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢١؟

- تتمثل خطتنا الحالية في تطوير اعمالنا للخارج من خلال التعاون مع اللبنانيين المنتشرين في العالم الذين يصل عددهم الى حدود ١٠ ملايين مغترب، حيث سنعمل من خلال علاقاتنا مع عدد كبير منهم في تطوير اعمالنا الخارجية. وهذه الخطوة كانت موضوعة سابقاً وحالياً نعمل على تطويرها بهدف زيادة حجم الاعمال الذي تراجع خلال المرحلة الماضية بسبب عوامل عديدة داخلية. ■



ناجي الفغالي (رئيس شركة GLOBAL FREIGHT & LOGISTICS):

اعتمدنا سياسة عمل تنطوي على تحمل جزء من الاعباء بما يتوافق والسياسة المالية المفروضة من قبل المصارف

سلط رئيس شركة GLOBAL FREIGHT & LOGISTICS ناجي الفغالي الضوء على صعوبة تحويل الاموال الى الخارج بالإضافة الى محاولة تهرب عدد من الوسطاء والوكلاء من تسديد متوجباتهم للشركات التي يمثلونها في الخارج، طارحا طريقة الـBOT لاعادة اعمار مرفأ بيروت، داعيا الى اتخاذ قرار بضخ السيولة وايجاد حل لازمة الدولار، لتبدأ الأوضاع بالتحسن في البلاد.

– انتقلت المشكلة السياسية الى أزمة اقتصادية، وبحسب وجهة نظري الخاصة يكمن الحل اقتصادي في اتخاذ القرار بضخ سيولة وايجاد حل لأزمة الدولار لتبدأ الأوضاع بالتحسن تدريجيا، الى جانب خطة نهوض القطاع المصرفي، بحيث أنه مع استمرار تقييد الدفع والتحصيلا لا يمكن لأي قطاع الاستثمار، على سبيل المثال نحن في الشركة نعاني مشكلات مع المصارف فأموالنا مجمدة منذ فترة طويلة وهذا يخلق تحديات ومشكلات مع الموظفين والشركات الخارجية المتعاملين معها، من هنا ضرورة ايجاد حل جذري على مستوى البلد ككل. ■

■ ما هي برأيكم الطريقة الأمثل لاعادة إعمار مرفأ بيروت؟
– بالامكان اعتماد طريقة عقد الـBOT مع شركة أجنبية تعمل على اعادة إعمار المرفأ بأسرع وقت، بحيث ان الدولة اللبنانية عاجزة عن القيام بعملية اعادة البناء. كما أننا بحاجة لعملية نهوض سريعة كي يستعيد المرفأ موقعه على مستوى المنطقة وثقة العالم به، بعدما ترك الانفجار تداعيات سلبية ضخمة على لبنان وشركات الشحن ووساطة النقل وكل القطاعات المرتبطة به.
الحل باتخاذ قرار بضخ السيولة وايجاد حل لأزمة الدولار
■ هل لديكم اي مطالب او مقترحات لتفعيل قطاع النقل، بما ينعكس ايجاباً على الاقتصاد الوطني؟

البيان ■ في ظل الازمة الاقتصادية الضاغطة كيف تمكنتم من الاستمرار في نشاطكم؟
– نحاول الصمود والاستمرار في أعمالنا بالرغم من الخسائر الضخمة التي نتكبدها الى جانب التحديات الكثيرة التي تعترضنا، وأبرزها صعوبة تحويل الاموال الى الخارج، ومحاولة تهرب العديد من الوسطاء او الوكلاء من تسديد متوجباتهم للشركات التي يمثلونها في الخارج مما يؤثر سلباً على سمعة القطاع.
الى ذلك، قررنا تحمل جزء من الاعباء لضمان استمراريتنا مع الخارج وخدمة زبائننا، الى جانب العمل على تعديل الاستراتيجية بما يتوافق مع السياسة المالية التي فرضتها علينا المصارف نتيجة الأزمة النقدية التي نعيشها.



GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS

No matter where in the World



Contact us

Dora Mar Youssef Av. - Mar Youssef Street - 2nd floor
Telephone: 00961 1 247661 - Fax: 00961 1 247662
info@globalfreight-lb.com - www.globalfreight-lb.com



NVOCC
Import & Export



بمشاركة زياد كنعان المدير العام للشركة المشغلة لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت BCTC مسؤولو المحطة قدموا عرضاً بالاجراءات والتدابير الاستثنائية المتخذة بعد الانفجار القاتل والمدمر في ٤ آب

السؤال الاهم: ما مصير محطة الحاويات في حال عدم اجراء المناقصة لتشغيلها مع الاستنزاف المالي لشركة BCTC؟



ليال درويش

إبراهيم عثمان

سارة حيدر

شاركت مجلة «البيان الاقتصادية» بلقاء موسع نظّمته ادارة الشركة المشغلة لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت BCTC بحضور ومشاركة المدير العام للمحطة زياد كنعان، قدم خلاله المسؤولون في الشركة عرضاً مفصلاً PRESENTATION عن الاجراءات والتدابير الاستثنائية التي اتخذتها الادارة منذ لحظة الانفجار المدمر والقاتل الذي حدث في عنبر نيترات الامونيوم في مرفأ بيروت في ٤ آب المنصرم.

وأوضح المشاركون في العرض ان مهمهم الاول كان عندما حدث الانفجار النزول الى الارض للمشاركة في عمليات الانقاذ والبحث عن زملاء لهم كانوا يمارسون اعمالهم في المحطة والمرفأ.

سارة حيدر (مديرة محطة الحاويات): فعالية وجودة نظام العمل ارضاء للعملاء

بدأ العرض بكلمة لمديرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت، سارة حيدر، التي سلّطت الضوء على ردة فعل فريق العمل بعد كارثة انفجار ٤ آب حيث تمثّلت بالإدارة المحترفة للآزمات كما هي معتمدة من الشركة والتي كان يتم تطويرها باستمرار عند كل أزمة واجهتها، وواكب هذا الأمر اندفاع والتزام متميز من سائر الموظفين.

وشرحت التحديات التي تواجه المحطة للإستمرار في تقديم الخدمات بنفس معايير السلامة والجودة. وشددت سارة على أن العمل في المحطة مبني على المبادئ التالية المرتبة حسب الأولويات:

• السلامة: السلامة العامة في جميع العمليات؛

• الجودة: الجودة في تقديم خدمات افضل من المتوقع؛

• الفعالية: الفعالية الاقتصادية للمحافظة على تنافسية الشركة.

كما قدمت عرضاً عن نظام الشركة الإداري، الذي يعتمد على إجراءات محددة وموثقة على أساس المبادئ المذكورة وعلى مؤشرات الأداء الرئيسية (Key Performance Indicators) التي يمكن قياسها وعلى تحفيز فريق العمل بمكافآت بطريقة موضوعية وعادلة تقاس بمؤشرات الأداء التي تعكس جهودهم وجودة عملهم وإنتاجيتهم.

كما شرحت السيدة حيدر ان ادارة العمليات تتوزع بين اقسام عدة حيث تبدأ من قسم خدمة العملاء الذي يتابع العملية إلى حين إنتهائها ثم تحال إلى قسم التخطيط ومن ثم إلى العمليات للتنفيذ، مشيرة الى اهمية دور قسم خدمة العملاء لمتابعة الخدمات مع العملاء بكل شفافية والوقوف عند آرائهم، علماً ان هذا القسم تم إستحداثه في محطة الحاويات في بيروت وهو أمر غير شائع في معظم مرفأ العالم.

ليال درويش (رئيسة قسم الموارد البشرية في BCTC): ولاء العاملين والتزامهم بالشركة ويزملاهم

أوضحت ليال درويش رئيسة قسم الموارد البشرية ان الشركة تضم فريق عمل من ٦٥٠ موظفا بينهم ١٥٠ ضمن مؤسسات المقاولين الدائمين لديها.

يشكل مشرفي العمليات والفنيين ومشغلي المعدات... أكثر من ٨٠٪ والباقي في الأقسام الادارية التي يشكل العنصر النسائي منها حوالي ٤٠٪، لافتة إن أكثر من ٩٩٪ من العمالة هم من اللبنانيين، الذين تلقوا التدريب داخل الشركة، ويتميزون بولاء والتزام كبيرين لعمل المحطة وتجاه زملائهم، وهذا ما لمسناه خلال انفجار المرفأ حيث بادر الموظفين فوراً بالبحث عن زملائهم في الموقع ومن ثم تشكلت فرق عمل للبحث عن المفقودين والجرحى في المستشفيات، والتواصل المباشر مع عائلاتهم، بينما كانت الفرق الأخرى تكشف على الأضرار في المحطة تمهيدا لاستئناف الأعمال.

وتضيف إن العدالة هي أساس القيم التي تتبناها الشركة وشعارنا هو Fairness to All مع الحرص على صحة وسلامة وراحة موظفينا وتحفيزهم عبر التدريب التقني والسلوكي والاداري المستمر لكل الوظائف.

تختتم درويش إنه بالإضافة إلى الصدمة التي واجهوها جراء الانفجار وبالرغم من جهود الشركة لتخفيف وطأة التضخم المالي، فهم يعانون الآن من خسارة جسيمة في القوة الشرائية لرواتبهم مع قلق على مستقبلهم عند نهاية العقد.



فضل الخليل



باسل إسماعيل



عباس الزين



عامر غاش



يوسف المصري

عباس الزين (مدير قسم خدمة العملاء): نهجنا مرنركز على العملاء (Customer-Centric)

إن إرضاء العملاء هو ركيزة عملنا في المحطة لذلك نقوم بأخذ ملاحظاتهم بجدية للعمل على تحسين خدماتنا. إن التواصل مع فريقنا متاح على مدار الساعة كما لدينا ممثلين في الباحات للتواصل مع شاحنات العملاء، بالإضافة إلى الإتصال المتواصل مع شركات الشحن البحري والتي نقوم بإجتماعات شهرية معها لمتابعة ملاحظاتها بشكل رسمي، ونذكر أن تسلسل العمليات يبدأ باستقبال الطلبات من قبل قسم خدمة العملاء ثم تحال إلى قسم التخطيط والتنفيذ ويقوم الفريق بمراقبتها للتأكد من حسن التنفيذ. وقد شدد عباس على تمكن الشركة بدايةً وبوقت قياسي من إعادة العمل على الأرصفة لتمكين السفينة التي كانت راسية عند وقوع الانفجار من إتمام عمليات تحميلها ومن ثم الإبحار. وتابع: بعد انفجار ٤ أب قمنا بالإتصال الفوري بالعملاء والجهات المختصة لتنسيق الخطوات في ما يتعلق بالحاويات المبردة، التي قمنا بوصولها بالمولدات الكهربائية الخاصة بالرافعات بسبب إنقطاع التيار الكهربائي عن المحطة، كما تم متابعة أعمال الكشف الأولي على الحالة الخارجية لجميع المستوعبات الموجودة في المحطة. شدد الزين أن الشركة كانت حريصة على التواصل بشكل مستمر مع جميع العملاء للتعامل مع القلق السائد في هذه الفترة، فكانت هناك تساؤلات كثيرة عن سلامة مزاولة العمل كما وسلامة البضائع. لدى البدء في تشغيل المحطة وحيث أن أولى الحاويات التي سلّمت كانت تحتوي على ألواح زجاج تبين أنها سليمة مما انعكس إرتياحاً عاماً لدى العملاء.

باسل إسماعيل (مهندس البرمجيات في قسم تكنولوجيا المعلوماتية والتشغيل الآلي):

أنظمتنا الأكثر أماناً

أشار إسماعيل إلى الدور الجوهري لتكنولوجيا المعلومات في إدارة المحطة حيث أن كثافة المعلومات في عمليات مناولة الحاويات وصيانة المعدات كما وإدارة شركة بهذا الحجم يحتم استخدام أنظمة رقمية متطورة ومتخصصة. لهذه الأنظمة دور أساسي وحيوي إذ أي خلل فيها ينتج عنه تأثير جسيم في العمل أو حتى ممكن أن يؤدي إلى شلل تام في المحطة. لذلك تعتمد الشركة على أنظمة عالمية موثوقة ومتخصصة لتشغيل المحطة (Terminal Operating System) ولصيانة المعدات (Maintenance Management System) بالإضافة إلى (Enterprise Resource Planning) لإدارة الشركة. إن فريق تكنولوجيا المعلومات يعمل بهدف ضمان إستمرارية وجاهزية الأنظمة من بنية تحتية وبرامج، كما يشمل فريق متخصص لتطوير التطبيقات الخاصة بالشركة لتحسين العمل والخدمات أو لخصوصية المشروع بالربط مع إدارة مرفأ بيروت. أوضح إسماعيل أن الانفجار في ٤ أب كان بمثابة إختبار لأنظمة السلامة المتبعة حيث تمكنت الشركة من إعادة تشغيل كل الأنظمة من المركز الرئيسي في غضون ساعات من الانفجار، علماً أنه تم الانتقال إلى نظام إستئناف التشغيل خارج المحطة مباشرةً بعد الانفجار بينما قام أفراد من فريق تكنولوجيا المعلومات بإنقاذ الحاسوب الرئيسي (Server) من حطام المبنى. كما ركز إسماعيل على التحدي الكبير الحالي بسبب القيود المصرفية وعدم التمكن من إجراء التحويلات الخارجية لشراء التراخيص وصيانة ودعم الأنظمة من قبل الشركات الأجنبية إذ أن توقف هذه البرامج ممكن أن يؤدي إلى توقف العمل في المحطة.

فضل الخليل (مدير الصيانة): جهود استثنائية من المهندسين والإختصاصيين لإعادة تشغيل المعدات

مدير الصيانة المهندس فضل الخليل تحدث عن الخطوات التي اتخذت للتأكد من سلامة المعدات بعد الانفجار والإجراءات لإعادة تشغيلها. ففي صباح اليوم التالي للانفجار باشر فريق من المهندسين بمعاينة الأضرار على الأرض فيما قام فريق آخر بالتخطيط لفحص المعدات بالتنسيق مع المصنعين. وأضاف أنه، وبوقت قياسي من ثلاثة أيام، تم إعادة تشغيل رافعتين مما سمح للسفينة الموجودة على الرصيف بالمغادرة. وتوالت الجهود وتم إعادة رافعات أخرى إلى الخدمة تبعاً حتى وصل عدد الرافعات إلى ستة بتاريخ ١٥ آب ٢٠٢٠. وأوضح أن جميع المعدات قبل إعادتها إلى الخدمة تم إخضاعها لكشف دقيق ولتجارب تشغيلية مكثفة وأعمال صيانة، تمت بالتنسيق المباشر مع مصنعي المعدات وشملت تشغيل الرافعات لمدة ٦ ساعات متواصلة (endurance testing) بالإضافة إلى الإختبارات التفصيلية على مكونات الرافعات. علماً بأن مدة التجارب لكل رافعة لم تقل عن ثلاثة أيام. كما تقرر كإجراء احترازي عدم إستخدام الرافعات بقدرة المناولة القصوى بانتظار فرق المعاينة من الشركات المصنعة. وأضاف بأن سرعة معاينة وإصلاح المعدات يظهر مدى احتراف وخبرة وتماسك فريق العمل في هذا الظرف الضاغط. كما أشار إلى إن هذا الانجاز تم برغم أن الانفجار دمر بشكل تام مستودع قطع الغيار ومشغل الصيانة. ولفت أن التحدي الأكبر في المرحلة المقبلة هو المحافظة على جاهزية المعدات بعد فقدان مستودع قطع الغيار وعدم القدرة على شراء قطع بديلة في ظل القيود المفروضة على التحويلات المالية إلى الخارج.

يوسف المصري (مدير تخطيط العمليات):

الهدف الرئيسي للتخطيط هو تحقيق أقصى قدر من الإنتاجية في العمليات

كما كانت كلمة لمدير تخطيط العمليات يوسف المصري الذي أشار إلى أن الهدف الرئيسي للتخطيط هو تحقيق أقصى قدر من الإنتاجية (Optimize) في العمليات لتقليص مدة رسو السفن وانتظار الشاحنات خلال الخدمة. يتم تقسيم العمليات إلى ثلاث مراحل، تبدأ بوضع مخطط الترصيف بناءً على مواعيد وصول السفن. ثانياً يتم إعداد خطة مناولة الحاويات من وإلى السفن حسب ترتيب التستيف عليها. أما في الباحة فيتم التوزيع بحسب أنواع الحاويات أو بحسب وجهتها، حيث يوجد مناطق مخصصة للحاويات الصادرة والواردة والغارغة والحاويات المبردة كما يتم توزيع الحاويات التي تحتوي على مواد خطرة وفقاً للمدونة البحرية الدولية للبضائع الخطرة (IMDG CODE). ثالثاً، توزع معدات مناولة الحاويات كرافعات الأرصفة العملاقة والرافعات الجسرية في الباحة والقاطرات حسب الجدول الزمني والمواقع المحددة في الخطة لتحقيق أقصى قدر من الإنتاجية. كما يقوم القسم بتخطيط ومراقبة جميع الخدمات الإضافية كتنقل الحاويات من وإلى باحات الكشف الجمركي، المنطقة الحرة أو غيرها.

عامر غاش (مدير قسم العمليات):

بعزيمة وإصرار مستمرين في نشاطنا

ونذكر مدير قسم العمليات عامر غاش: نحن ملتزمون بثلاثة مبادئ رئيسية في إدارة عملياتنا وهي: السلامة والجودة والفعالية، وفق إستراتيجية تنفيذية لتحقيق الأهداف المحددة، موضحاً أنه بعد الانفجار، أسرع قسم العمليات بالبدء في عملية الإجراء والبحث والإنقاذ، حيث عمل على تجهيز وإعداد مقر مؤقت - في الهواء الطلق - في مرآب الشركة يتم من خلاله التحقق من موقع تواجد كل موظف وإحصاء وتسجيل أعداد المفقودين، كما عملوا على أعمال الفحص الأولية للمعدات المتوفرة، وقاموا بتأمين التغذية الكهربائية للحاويات المبردة التي تحتوي على مواد غذائية والأدوية بعد إنقطاع التيار الكهربائي عن المرفأ. وذكر أن الصدمة التي ألتمت بالموظفين كانت كبيرة جراء خسارة زملاء لهم كانوا من أوائل الأشخاص الذين عملوا بالشركة وتولوا مراكز إدارية في قسم العمليات وخصوصاً ان اثنين منهم بقوا مفقودين لأكثر من أسبوع. مع ذلك وبكل عزيمة قام الفريق بتشغيل المحطة بعد ثلاثة أيام فقط من الانفجار لاستكمال العمل بتفريع وتحميل الباخرة التي كانت على الرصيف عند حدوث الانفجار. كما نذكر أنه تم تجهيز ساحات جديدة للكشف الجمركي كبديل للساحات المدمرة تحضيراً لإعادة العمل رسمياً في المرفأ بعد سبعة أيام من الانفجار.

التعاون مع كافة الادارات والاجهزة العسكرية والامنية ادى الى استئناف العمل في المحطة بعد ٣ أيام على الانفجار

زياد كنعان (مدير عام شركة BCTC):

استحالة العمل في ظل القيود المصرفية

استمرار إيتنا في هذه الظروف تسبب لنا نزيفاً قوياً في ماليتنا

المشحونة من العالم إلى البلاد العربية تتابع سيرها بحراً عبر قناة السويس، لكن المنافسة هي على أعمال المسافنة وهذه من جميع المرافئ، وليس فقط من مرفأ حيفا.

للأسف نحن الآن نفتقد للمقومات الأساسية للإستمرار بالعمل من جراء القيود على التحويلات المالية، فكيف لنا ان نفكر في المنافسة. من المستغرب أن محطة الحاويات هي البوابة الرئيسية لدخول البضائع للبنان وقد نجت من الانفجار، مع هذا لم يتم أخذ أي إجراء لضمان إستمراريتها بالرغم من ان الحلول متوفرة».

وحول الاستمرار في تأجيل إجراء مناقصة تشغيل محطة الحاويات في ظل تراجع الحركة في المحطة إلى حدود الـ ٥٠٪، أشار

كنعان «بعد إنتهاء العقد طلبت إدارة وإستثمار مرفأ بيروت من شركة BCTC متابعة تشغيل محطة الحاويات لأربع مرّات متتالية. جاء التمديد خلال سنة كارثية أدت إلى إختلال التوازن في العقد بشكل خطير بعد الإنخفاض الهائل في أعداد الحاويات نتيجة الأزمة الإقتصادية في لبنان وتقسّي وباء الـ «كورونا» في العالم، وتضخم الأسعار السريع والمفرط بالتزامن مع القيود على التحويلات المصرفية إلى الخارج، وأخيراً كارثة إنفجار ٤ آب.

لذلك ناشدت الشركة المسؤولين للتحرك بشكل فوري وعاجل لتحرير أموالها للتمكن من إجراء الفحوصات اللازمة على الرافعات وشراء قطع الغيار بعد الإنفجار وتغطيات التأمين وبرامج المعلوماتية الضرورية. ان عدم توفر قطع الغيار يؤدي طبعاً إلى توقف الأليات كما ان أي خلل في برامج المعلوماتية يؤدي إلى توقف المحطة، وأخيراً لا يمكن تشغيل محطة حاويات دون تغطيات التأمين المناسبة.

كذلك لضمان إستمرارية العمل وفق الحد الأدنى من السلامة والجودة يجب إعادة التوازن الاقتصادي لتصحيح الخلل الحاصل في ظل تراجع حجم العمل بنسبة ٥٠٪، إلى جانب تدهور سعر الصرف العملة الوطنية وفقدانها ما يقارب ٨٠٪ من قيمتها، مما يسبب لنا نزيفاً قوياً في ماليتنا بالإضافة إلى مشكلة تحويل الاموال الى الخارج.

كما طالبت الشركة إدارة المرفأ بإلحاح بوضع جدول زمني لإستلام المحطة وإجراء مناقصة التشغيل.

أخيراً، ان العناية الإلهية أنقذت المحطة وهي الشريان الرئيسي الحيوي لوصول البضائع الى لبنان، الآن نطلب من المسؤولين توفير العناية المطلوبة لضمان إستمراريتها».



وفي دردشة مع «البيان الاقتصادية»، لفت المدير العام لشركة BCTC **زياد كنعان** الى ان «محطة الحاويات في مرفأ بيروت تعد من افضل المحطات في منطقة الشرق الأوسط فمنذ السنوات الأولى للتشغيل تحولت المحطة إلى نقطة مسافنة أساسية معتمدة من كبرى شركات الملاحة العالمية، وشهدت نمواً قياسيماً من ٣٠٠ ألف حاوية نمطية في العام ٢٠٠٤ إلى ١,٣ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٨، كانت تشكل المسافنة بين الـ ٣٠ والـ ٤٠٪ منها، وهذا دليل على قدرة المحطة التنافسية وعلى جودة الخدمات المقدمة من قبلها.

ان خدمات المسافنة لها أثر إيجابي مباشر على التجارة الوطنية عبر ربط بيروت بخطوط بحرية مباشرة إلى الموانئ

العالمية، مما يساهم في تحسين سرعة وكلفة الشحن، كما تشكل قيمة مضافة للإقتصاد كأى خدمة أو صناعة تُصدّر إلى الخارج والتي نحن بأمس الحاجة إلى تعزيزها في الأوقات الراهنة»، مضيفاً: «جاء الأزمة المالية الحالية ومنذ فرض القيود على التحويلات المالية إلى الخارج باتت قدرة المحطة على الإستمرار والمحافظة على المعايير العالمية مهددة ما لم تتخذ الإجراءات اللازمة لتوفير السيولة بما يعرف بالـ "Fresh Money"، فالمحطة بحاجة إلى خدمات فنية متخصصة وقطع غيار وبرامج معلوماتية وتغطيات تأمين عالمية من خارج لبنان. تفاقمت المشكلة بعد إنفجار ٤ آب، فقد تدمر مخزن قطع الغيار الخاص بالشركة كما بعض الأليات وبالإضافة لحاجة إجراء فحوصات على الرافعات من قبل الشركة المصنعة لإعادة تشغيلها بقدرتها القصوى وأخيراً ارتفعت كلفة أقساط التأمين.

وعن إنفجار ٤ آب، فبالرغم من الصدمة جزاء الخسائر البشرية الفاجحة، ٤٢ جريح و ١٠ شهداء بقي ٢ منهم في عداد المفقودين لأكثر من إسبوع، بادر فريق العمل بإعادة تشغيل المحطة خلال ٣ أيام فقط حيث قام خلالها بجهد إستثنائي للسيطرة على الأخطار وإزالة الركام وفحص المعدات وإصلاحها... إلخ، مع الإهتمام بنفس الوقت بالجانب الإنساني للجرحي وعوائل المفقودين والشهداء. هذا لم يكن ليحصل لولا التعاون مع كافة الجهات الرسمية، ولا بد ان نخش الجيش بالشكر على الجهود الكبيرة التي بذلها برفع الركام والأنقاض».

مرفأ حيفا يمكن ان يؤثر سلباً على مرفأ بيروت

أما بالنسبة لدور مرفأ حيفا بديلاً من مرفأ بيروت، فأشار **كنعان** الى ان «حجم الترانزيت البري إلى البلاد العربية عبر مرفأ بيروت ضئيل جداً، ان معظم البضائع



SERVING THE LEBANESE ECONOMY



BCTC BEIRUT CONTAINER
TERMINAL CONSORTIUM PLC

خدمات جديدة لمجموعة One من شمالي أوروبا الى شرق المتوسط وتركيا



رائد بقعوني

اعلنت مجموعة One اليابانية انها بدأت بتقديم خدمات بحرية جديدة من مرفأء أوروبا الشمالية الى شرق المتوسط وتركيا. وقد اطلقت على الخدمات الاولى اسم: North Europe East Mediterranean Express (NEX) التي تغطي مرفأء في بريطانيا، هولندا والمانيا وبلجيكا وفرنسا مرورا بالمغرب ومالطا ومصر ولبنان ووصولا الى تركيا وبالعكس. اما الخدمات الثانية فاطلقت عليها اسم: (NTX) BACONI GROUP - وكلاء One North Europe Turkey Express والتي تغطي مرفأء في بريطانيا وهولندا والمانيا وبلجيكا مرورا بمالطا، وتركيا وصولا الى طنجه وبالعكس. وتحتل مجموعة One المرتبة السادسة في العالم بأسطول يضم ٢٢١ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ١,٥٩٨ مليون حاوية نمطية.

خدمات جديدة لـ CMA CGM تربط همبورغ الالمانى بالمرفأء التركية



رودولف سعادة

الرئيس التنفيذي لـ CMA CGM

دشنت شركة الملاحة الفرنسية CMA CGM خدمات جديدة انطلاقا من مرفأء همبورغ الالمانى ومن ثم مرفأء في: بلجيكا، فرنسا، طنجه، مالطا، مصر، لبنان، تركيا، اسبانيا، بريطانيا وهولندا وعودة الى همبورغ. وقال PETER WOLF المدير التنفيذي لـ CMA CGM في هولندا ان هذه الخدمات الجديدة توفر وقت عبور (TRANSIT) جيد وخدمات سريعة بين المرفأء التركية وشرق المتوسط وخمس مرفأء رئيسية في أوروبا. ويذكر ان تسعة خطوط بحرية تربط مرفأء همبورغ بالمرفأء التركية موزعة كالآتي: ٦ خطوط ببواخر الحاويات وخطان متعدد الاعراض (MULTI PURPOSE) وخط ببواخر الرو/و. وتقدر مدة عبور البواخر من همبورغ الى المرفأء التركية ما بين ١٠ و ١٤ يوما. والمعلوم ان CMA CGM تحتل المرتبة الرابعة في العالم بأسطول يضم ٥٦٦ باخرة تبلغ سعتها ٣,٠٢٢ مليون حاوية نمطية.

GEVA اللوجستية تستحوذ على ASTI المغربية

لتعزيز وجودها في افريقيا



MATHIEU FRIEDBERG

الرئيس التنفيذي لـ GEVA

كشفت شركة GEVA السويسرية الناشطة في الميدان اللوجستي والشحن والتابعة لمجموعة CMA CGM الفرنسية، انها انجزت صفقة شرائها لمجموعة ASTI اللوجستية في المغرب، وذلك كجزء من استراتيجيتها للتوسع عبر القارة الافريقية.

وقال MATHIEU FRIEDBERG الرئيس التنفيذي لـ GEVA ان «ذا

الاستحواذ يعزز مكانتنا في السوق الافريقية ويظهر طموحنا في القارة ككل. ونحن واثقون اننا لدينا امكانات جيدة لتوسيع وتعزيز خدماتنا أيضا في المغرب، ما يمهد لنا الطريق لتحقيق المزيد من النجاح».

مرفأء Shanghai الصيني ما يزال الاول في العالم

بحركة الحاويات في العام ٢٠٢٠

ذكرت وزارة النقل الصينية ان مرفأء شينغهاي ما يزال يتربع على المرتبة الاولى في العالم بحركة الحاويات التي تداولها في العام ٢٠٢٠، وذلك للعام الحادي عشر على التوالي، فقد تداول ٤٣,٥ مليون حاوية نمطية مقابل ٤٣,٣ مليون حاوية للعام ٢٠١٩، اي بارتفاع طفيف قدره ٢٠٠ الف حاوية نمطية ونسبته اقل من ١٪. وافادت الوزارة ان هذه النتائج الجيدة سجلت بالرغم من انتشار فيروس «كورونا» في الصين والعالم وتداعياته السلبية على التجارة العالمية، من جهة ثانية، تبين ان مرفأء سنغافورة احتفظ ايضا بالمرتبة الثانية في العالم في العام ٢٠٢٠ بتعامله مع ٣٦,٩ مليون حاوية نمطية، بتراجع طفيف بلغت نسبته ١٪ عن العام ٢٠١٩.

١٣٦ مليون دولار صافي أرباح CMA CGM في الربع الثاني من ٢٠٢٠

رودولف سعادة: لبينا احتياجات عملائنا وخفضنا تكاليفنا بشكل كبير وسلامة موظفينا أولوية قصوى

اجتمع مجلس إدارة CMA CGM، المجموعة الرائدة عالمياً في مجال الشحن والخدمات اللوجستية، برئاسة رودولف سعادة، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي، لمراجعة البيانات المالية للربع الثاني من عام ٢٠٢٠. وعند الإعلان عن النتائج، علق سعادة: «بالرغم من تفشي جائحة "COVID-19"، فقد حققنا نتائج ممتازة خلال الربع الثاني عززت مواردنا المالية. وبفضل نموذج أعمالنا المرن وأوجه التآزر بين أنشطة أعمال الشحن والخدمات اللوجستية لدينا، تمكنا من تلبية احتياجات عملائنا سريعة التغير. كما خفضنا تكاليفنا بشكل كبير واستفدنا من انخفاض أسعار النفط. وخلال الأزمة هذه، كان الحفاظ على سلامة موظفينا أولوية قصوى». وسجلت CMA CGM أرباحاً صافية بلغت ١٣٦ مليون دولار، وعلاوة على ذلك، تم تعزيز سيولة المجموعة بشكل أكبر من خلال الحصول على قرض مصرفي مضمون بقيمة ١,٠٥ مليار يورو، تم تخصيص ٣٠٠ مليون يورو منه لزيادة رأس مال شركة CEVA Logistics. ونتيجة لذلك، بلغ إجمالي مركز السيولة للمجموعة (النقدية المتاحة وخطوط الإئتمان غير المسحوبة) ٢,٦ مليار دولار في ٣٠ يونيو الماضي، مما يتيح للمجموعة الوفاء بالتزاماتها المالية المستقبلية بشكل مريح. وتماشياً مع سياستها المالية الحكيمة، تواصل CMA CGM تقييم جميع الخيارات المحتملة بشكل استباقي لتقوية هيكلها المالي.



MEDGULF



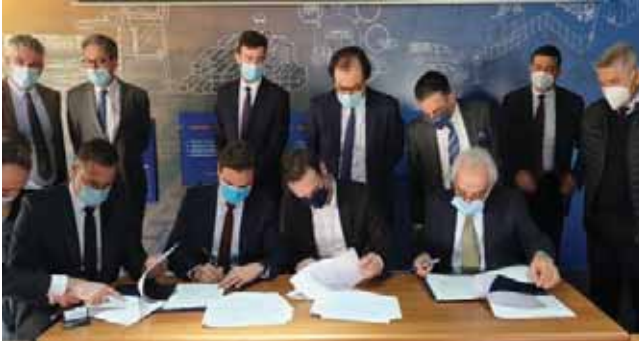
THE MEDITERRANEAN & GULF INSURANCE & REINSURANCE CO. S.A.L

لأن بيتك أمانك، أمّن عليه

مع ميدغلف التأمين على الممتلكات أصبح
بمتناول الجميع، لا تتردد وإتصل للإستفسار



هبة فرنسية لاعداد دراسة حول كيفية اعادة تدوير الانقاض في مرفأ بيروت



توقيع اتفاقية بين إدارة مرفأ بيروت ومجموعة RECY GROUP

جرت توقيع اتفاقية بين ادارة واستثمار مرفأ بيروت ومجموعة RECY GROUP الفرنسية لاعداد دراسة حول كيفية معالجة واعادة تدوير الانقاض والركام والردم الناتج عن الانفجار المدمر والقاتل في المرفأ في ٤ آب (اغسطس) من العام الماضي. وقد حضر حفل التوقيع وزير الاشغال العامة والنقل في حكومة تصريف الاعمال ميشال نجار، مدير اهراء الحبوب في المرفأ **اسعد حداد** ممثلاً وزير الاقتصاد والتجارة **راوول نعمه**، رئيس مجلس ادارة المرير العام للمرفأ **باسم القيسي**، عضو مجلس ادارة المرفأ المهندس **ميشال عواد**، وممثلون عن السفارة الفرنسية ومجموعة RECY GROUP ومدير العلاقات العامة في المرفأ **توفيق لطيف**.

وألقى **القيسي** كلمة شكر فيها السفارة الفرنسية اهتمامها بمرفأ بيروت، مشيراً الى انه قدمت مساعدة مالية الى ثلاث شركات فرنسية، منها RECY GROUP لاعداد دراسة حول كيفية معالجة الردم والانقاض واعادة تدويرها لاستخدامها لاحقاً في الانشاءات المتوقعة، وأوضح ان المجموعة ستتقدم برفع دراستها الى الجهات الفرنسية المعنية لتقييم امكان استمرار مساعدتها مع شركات فرنسية اخرى لتحطيم الردم والانقاض.

من جهته، أكد رئيس القسم الاقتصادي الاقليمي **FRANCOIS DE RICOLFIS** في السفارة الفرنسية اهتمام الدولة الفرنسية بالمساعدة في اعادة اعمار مرفأ بيروت. كما شكر وزير الاشغال العامة والنقل «الدولة الفرنسية والرئيس **EMMANUEL MACRON** والشعب الفرنسي على عاطفتهم تجاه لبنان»، علماً ان الجيش الفرنسي ادى دوراً انسانياً بعد انفجار المرفأ، وأوضح ان الاتفاق الذي يوقع اليوم هو هبة من الدولة الفرنسية الى المجموعة الفرنسية لاعداد دراسة حول معالجة الردم والانقاض في المرفأ، متمنياً للمجموعة النجاح في تنفيذ مهامها بما يعود بالفائدة على مرفأ بيروت. وأعلن ممثل RECY GROUP ان المجموعة توقع هذا الاتفاق لانجاز دراسة حول كيفية معالجة الردم والانقاض في مرفأ بيروت بطريقة بيئية مثلى.

K LINE تسجل ارباحا

في الربع الثالث من العام ٢٠٢٠



TOMAYUKI OKAWA

الرئيس التنفيذي لـ K LINE

أعلنت شركة الملاحة اليابانية K LINE انها سجلت ارباحا في الربع الثالث من العام ٢٠٢٠ بلغت ٢٨٥ مليون دولار، موضحة ان هذه الارباح تعود الى ارتفاع اجور الشحن لا سيما من المرافىء الاسيوية وخصوصاً من الصين. وتوقعت ان تحافظ هذه الاجور على مستوياتها الحالية خلال المستقبل المنظور وان تسجل ارباحا صافية من العام الماضي تصل الى ٢٠٧ مليون دولار.

توقع انخفاض حركة الحاويات في العالم ١,٥٪ في العام ٢٠٢٠

بلغت حركة الحاويات في العالم نحو ٨٠٢ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٩ وكانت كل التوقعات تشير الى ان هذه الحركة ستسجل انخفاضا كبيرا في العام ٢٠٢٠ بسبب التداعيات التي خلفها فيروس «كورونا» على الاقتصاد في الدول الصناعية وحركة التجارة العالمية. لكن المفاجأة التي اطلقها **PETER SAND** وهو احد كبار المحللين في المنطقة البحرية BIMCO، قلبت الامور رأساً على عقب. لقد توقع ان تسجل حركة الحاويات في العالم انخفاضا صغيراً في العام الماضي لا يتجاوز الـ ١,٥٪ ليصل مجموعها الى ٧٩٠ مليون حاوية نمطية مقابل ٨٠٢ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٩، اي بتراجع قدره ١٢ مليون حاوية ونسبته ١,٥٪. وتجدر الإشارة الى ان نمو الاقتصاد الصيني في الربع الاخير من العام الماضي والارتفاع غير المسبوق بحركة البضائع الصينية المصدرة، عوضاً عن قسم كبير من النقص الذي شهدته حركة الحاويات في العالم في النصف الاول من العام ٢٠٢٠.

اسرار بحرية

● انقذت الزيادة الكبيرة للصادرات الصينية في العام الماضي شركات الملاحة العالمية من تكبد الخسائر التي كانت تتخوف ان تلحق بها بسبب تقشي فيروس «كورونا» في الصين وتوقف عجلة الانتاج فيها. لكن الصين تمكنت من احتواء والسيطرة على هذا الوباء، وعادت مصانعها العمل بكامل طاقتها ما انعكس ايجاباً على قطاع النقل البحري العالمي.

● سجلت حركة الحاويات برسم المسافنة في مرفأ بيروت تراجعاً كبيراً في الاشهر الاثني عشر الاولى من العام الماضي ونسبته ٣٧ في المئة عما كانت عليه في الفترة نفسها من العام ٢٠١٩. ووجود هذا التراجع الى فيروس «كورونا» الذي ضرب الاقتصاد العالمي ومن ضمنها اقتصاد الدول المجاورة الى لبنان والتي هي المقعد النهائي لهذه الحركة.

● أظهرت احصاءات الجمارك اللبنانية ان تركيا احتلت المرتبة الخامسة بالتصدير الى لبنان خلال الاشهر الاثني عشر الاولى من العام الماضي بـ ٤٨٠ مليون دولار، في حين تراجعت الى المرتبة العاشرة بالاستيراد من لبنان بـ ٦٤ مليون دولار.

● استمرار المصارف بمنع تحويل الاموال الى الخارج، أثر سلباً على عمليات تشغيل البواخر وتقديم الخدمات في محطة الحاويات في مرفأ بيروت. فالشركة المشغلة للمحطة BCTC بحاجة ماسة الى التحويلات النقدية لشراء قطاع الغيار ولتصليح المعدات والاليات التي تستخدمها في المحطة.

● ادى تسارع الانهيار المالي وتراجع القدرة الشرائية في لبنان الى شلل شبه كارثي بحركة استيراد السلع الكمالية من الخارج لا سيما السيارات، التي سجلت انخفاضا دراماتيكياً بنسبة ٧٥ في المئة في الاشهر الاثني عشر الاولى من العام الماضي عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٩.

The One Stop Shop
of its kind in Lebanon providing superior services in:
Shipping, Charting, Warehousing, Distribution
Cross Trade and Land Transit!

A company that has been characterized by dynamism, continuous expansion and high quality services, ASL by **NASH Khoury** has recently introduced Logistics & Warehousing to its wide range of services.

Backed up by more than 40 years of expertise, more than 50 professionals and a highly advanced IT system, ASL is sure to redefine logistics in a whole new way.

A complimentary service to Clearing, Forwarding, Cross Trade and Land Transit, ASL Logistics will stand to become our flagship in Lebanon and the region.



Beirut Port Free Zone, Logistic Area, ASL Warehouse, WS12F102,
P.O.Box: 175 - 586, Beirut - Lebanon, CR, 60033
T: +961 1 501 999 (8 Lines FX) F: +961 1 505 578
M: +961 3 541 930. E: info@asl.com.lb - www.asl.com.lb

Same SPIRIT

Same WILL

Same ENTHUSIASM

Same Quality SERVICE



Same AREA

BUT Only

From

Different LOCATION IN The Same AREA

باسم القيسي : الاهمال السبب المباشر لوجود المواد الخطرة في المرفأ



باسم القيسي

الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت

اعلن الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت باسم القيسي ان عدد المستوعبات التي تحتوي المواد الخطرة هو ٥٢ مستوعب، معتبرا ان وجودها سببه الرئيسي هو الاهمال وعدم انهاء الاليات الادارية لاتلاف هذه المواد او اعادة تصديرها. واوضح القيسي ان شركة المانية متخصصة تعمل على معالجة هذه المواد الخطرة لتصديرها الى الخارج، مضيفا: «الشركة الالمانية تعمل حاليا على تفريغ المواد

الخطرة، التي تبين انها عبارة عن ٨ انواع من الاسيد في المستوعبات المهترئة وتضعها في مستوعبات جديدة ليتم شحنها الى الخارج بعد صدور تقارير مرتبطة بكل مستوعب عن وزارتي البيئة الالمانية واللبنانية للتأكد ان عملية الشحن تتم وفق النظم والقوانين الادارية». واوضح ان عملية الترحيل لم تبدأ بعد ولا تزال في مرحلة التفريغ والتعبئة والتوضيب.

محطات حاويات PSA السنغافورية في العالم تتعامل مع ٨٧

مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٢٠

قال TAN CHONG MENG

الرئيس التنفيذي لشركة PSA INTERNATIONAL السنغافورية الناشطة في ادارة وتشغيل محطات الحاويات في العالم، ان الشركة تمكنت من تحقيق زيادة بحركة الحاويات التي تداولتها محطاتها في العام ٢٠٢٠. فقد بلغ مجموعها ٨٦,٦ مليون حاوية نمطية مقابل ٨٥,٢ مليون حاوية للعام ٢٠١٩، اي بزيادة نسبتها ١,٧٪.



TAN CHONG MENG

الرئيس التنفيذي لـ PSA

واضاف MENG ان العام ٢٠٢٠ كان عاما استثنائيا اذ شهد العالم بشكل جماعي تداعيات فيروس «كورونا». وقال: «لقد تحركنا واتخذنا اجراءات ناجحة للحد من الركود الذي سببه هذا الفيروس ما سمح لنا بالمحافظة على انسياب سلاسل التوريد بأمان»، موضحا ان هدف PSA هو تأمين الخدمات الجيدة للخطوط الملاحة العالمية التي تتعامل معها.

ارتفاع ايرادات OOCL الى ٦,٢ مليار دولار في العام ٢٠٢٠

قالت شركة Orient Overseas Container Line (OOCL) التابعة لمجموعة COSCO الصينية انها سجلت ايرادات اجمالية جيدة في العام ٢٠٢٠ بلغت ٦,٢ مليار دولار بارتفاع ١٨,٩٪ عن العام ٢٠١٩. كما امنت نقل ٧,٤ مليون حاوية نمطية بزيادة ٧,٣٪. وتعد هذه النتائج الجيدة للحركة الكبيرة التي سجلتها OOCL في الربع الرابع من العام ٢٠٢٠، اذ امنت شحن ٢,٢ مليون حاوية نمطية بارتفاع ٢٣,٧٪ عن الربع ذاته (الربع) من العام ٢٠١٩. كما ارتفعت ايراداتها الى ٢,٤ مليار دولار وبنسبته ٥١,٢٪. والمعلوم ان مجموعة COSCO المالكة لشركة OOCL تحتل المرتبة الثالثة في العالم بأسطول يضم ٥٠٥ بواخر تبلغ سعتها ٣,٠٣٩ ملايين حاوية نمطية.

SIEMENS تنفذ مشروع قطار فائق السرعة في مصر ب ٢٣ مليار دولار



د. مصطفى مدبولي

رئيس مجلس الوزراء المصري

افاد بيان صادر عن مجلس الوزراء المصري ان مصر وقعت مذكرة تفاهم مع شركة سيمنس الالمانية لتنفيذ خط قطار فائق السرعة بتكلفة ٢٣ مليار دولار يربط شرق مصر بالساحل الشمالي. واوضح البيان ان هذا الخط السككي الحديدي الكهربائي سيمتد من العين السخنة على البحر الاحمر الى مدينة العلمين الجديدة في الساحل الشمالي، مرورا بالعاصمة الادارية الجديدة التي يجري انشاؤها شرق القاهرة، وسيبلغ طول هذا الخط ١٠٠٠ كيلومترا.

ارباح DHL ترتفع الى ٥,٨ مليار دولار في العام ٢٠٢٠

حققت شركة البريد السريع DHL الالمانية ارباحا جيدة في العام ٢٠٢٠ مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠١٩، فقد بلغ مجموعها ٥,٨ مليار دولار بارتفاع قياسي بلغت نسبته ١٧٪ في حين ارتفعت ايراداتها الاجمالية الى ٨٥,٧ مليار دولار ونسبته ٥٪.



Frank Appel

الرئيس التنفيذي لشركة DHL

الجيدة فقط، بل قدمنا ايضا خدمات ايجابية للافراد والمجتمعات في العالم». وتوقع Appel ان تكون نتائج العام الحالي ايجابية ايضا وترتفع ارباح الشركة الى نحو ٦,٥ مليار دولار.

WAN HAI LINES تعزز خدماتها في اسيا

انطلق الخط البحري المنتظم (CV7) الذي انشأته شركة الملاحة التايوانية WAN HAI LINES بتقديم خدماته عبر المرافئ الاسيوية بمعدل رحلة اسبوعيا.



RANDY CHEN

نائب الرئيس التنفيذي لـ WAN HAI LINES

فقد وضعت هذه الشركة باخرتين سعة الواحدة ٦٥٠ حاوية نمطية لتأمين هذا الخط الجديد الذي يغطي بخدماته مرافئ: شنغهاي الصيني، KAOHSIUNG التايواني، و HO CHI MINH الفيتنامي. وتتوقع WAN HAI ان يؤمن هذا الخط الجديد مع الخط الحالي الذي تسييره احتياجات عملائها بشكل افضل واسرع.



مساعد بن عبد الرحمن الدريس
نائب الرئيس للخدمات المشتركة
والأعمال المساندة في «موانئ»

نمو ٦٪ في أعداد الحاويات في الموانئ السعودية

حققت الموانئ السعودية التي تشرف عليها الهيئة العامة للموانئ «موانئ» خلال شهر ديسمبر لعام ٢٠٢٠، ارتفاعاً في إجمالي أعداد الحاويات المناولة، بنسبة زيادة بلغت ٦٪، وذلك مقارنة بالمدة المماثلة من عام ٢٠١٩م، بواقع ٦٣١ ألف حاوية، فيما بلغ إجمالي أطنان البضائع ٢٦ مليون طن، والقادمة عبر ١٠٣٢ سفينة. ووفقاً للمؤشر الإحصائي الصادر من الهيئة العامة للموانئ، فقد حققت الموانئ السعودية ارتفاعاً آخر في إجمالي أعداد المواشي بواقع أكثر من ١٧٣ ألف رأس من الماشية الحية، بنسبة زيادة بلغت ١٨ في المئة، وبلغ عدد الركاب ٤٨ ألف راكب، فيما بلغت أعداد السيارات الواردة ٨٩ ألف سيارة. وتأتي هذه الزيادة نتيجة لعمليات التطوير التي تعمل عليها الهيئة العامة للموانئ عبر رفع مستوى الأداء التشغيلي واللوجستي والارتقاء بتنافسية الخدمات المقدمة للمستفيدين، بالإضافة إلى تطوير الأرصفة ورفع قدرات البنية التحتية والطاقت الاستيعابية في هذا القطاع الحيوي، ما يلبي متطلبات التنمية والاقتصاد الوطني وسلاسل الإمداد العالمي. كما تأتي هذه الزيادة المستمرة والنمو المتصاعد التي تسجلها موانئ المملكة؛ في ظل الشراكات الاستراتيجية للهيئة العامة للموانئ مع كبرى الخطوط الملاحية العالمية؛ بما يسهم في تعزيز قوة ربط موانئ المملكة مع موانئ الشرق والغرب وزيادة كميات المناولة في الموانئ. يذكر أن «موانئ» تسعى وفق خططها الاستراتيجية الطموحة ومبادراتها التطويرية تحت مظلة الاستراتيجية الوطنية للنقل والخدمات اللوجستية لجعل الموانئ السعودية مركز جذب للتجارة العابرة، وأن تكون موانئ المملكة الرائدة عالمياً وفق أفضل الممارسات العالمية، وذلك من خلال رفع كفاءتها الرقمية وتحقيق خدمات فريدة وتنافسية في التشغيل والمناولة للوصول إلى مستهدفاتها، إلى جانب الإسهام في تحفيز صناعة الخدمات اللوجستية، تماشياً مع أهداف المملكة التنموية الطموحة.

المهندس عبدالله الديبخي

ضمن قائمة لويذرز كواحد من أكثر مئة

شخصية مؤثرة في مجال قطاع النقل



أختير المهندس عبدالله بن علي الديبخي، الرئيس التنفيذي لشركة البحري الرائدة عالمياً في مجال النقل والخدمات اللوجستية، ضمن قائمة لويذرز ٢٠٢٠ LLOYD'S 2020 كواحد من أكثر مئة شخصية مؤثرة في مجال قطاع النقل. يأتي هذا الإختيار تأكيداً على رؤيته الثاقبة في قيادة الشركة وتقديراً لمساهمته الفعالة في تطوير قطاع النقل والخدمات اللوجستية على الصعيد العالمي. ويسلط هذا الإصدار الخاص الضوء على أبرز ١٠٠ شخصية قيادية عالمية وأكثرها تأثيراً في هذا القطاع الحيوي، والذين تم اختيارهم وفقاً لمعايير محددة تتضمن الريادة، وتطوير أسواق جديدة، وعقد الصفقات، والابتكار، وتلبية متطلبات العملاء، والمساهمة الفعالة في القطاع، بالإضافة إلى الالتزام الراسخ بمعايير التميز والسلامة. ومما لا شك فيه أن تضامير جهود القائمين على شركة البحري هو ما ارتقى بها إلى هذه المكانة الرفيعة كشركة رائدة عالمياً في مجال النقل والخدمات اللوجستية، حيث تعتمز الشركة الإستمرار في القيام بدور محوري من أجل تحقيق الأهداف الطموحة المحددة في رؤية المملكة ٢٠٣٠.

DEVOTED TO SERVE YOU
Worldwide



Antarsped SAL | Imm. Berberi | 50 Rue Nicolas Turk

Secteur Mar Mikhael | Beirut | Lebanon

Tel: +961 1 44 77 22 | Fax: +961 1 44 77 33

Email: info@antarsped.com | http://www.antarsped.com

انخفاض الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية

١٠٨ بواخر، ٤١٥ الف طن، ٥٥٥٧٤ حاوية نمطية، ٦٥٨ سيارة و٧،٤٠ ملايين دولار

الحاويات المصدرة مائى ببضائع لبنانية: بلغت ٦١٠٧ حاوية نمطية مقابل ٨٦٩٥ حاوية في تشرين الاول، اي بتراجع نسبته ٢٠٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٢٤٩٨ حاوية نمطية مقابل ١٢٨١٥ حاوية، اي بانخفاض قدره ٣١٧ حاوية نمطية ونسبته ٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٦٤٠٩ حاوية نمطية مقابل ١٠٨٠١ حاوية، اي بتراجع قدره ٤٣٩٢ حاوية نمطية ونسبته ٤١٪.

انخفاض مجموع الحاويات برسم المسافنة في تشرين الثاني ٢٠٢٠

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة في تشرين الثاني ١٣٢٧٩ حاوية نمطية مقابل ١٩٠٤٧ حاوية في تشرين الاول، اي بتراجع نسبته ٣٠٪.

تراجع مجموع السيارات في تشرين الثاني ٢٠٢٠

وسجلت حركة السيارات في مرفأ بيروت في ٢٠٢٠ انخفاضا فبلغت ٦٥٨ سيارة مقابل ٩٤٢ سيارة في ٢٠١٩، اي بانخفاض نسبته ٣٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٥٨ سيارة في تشرين الثاني كالتالي:

السيارات المستوردة: بلغت ٢٤٠ سيارة مقابل ٧٧٦ سيارة، اي بتراجع قدره ٥٣٦ سيارة ونسبته ٦٩٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٤١٨ سيارة مقابل ١٦٦ سيارة، اي بارتفاع قدره ٢٥٢ سيارة ونسبته ٥٢٪.

تراجع الحركة انعكس سلبا على الواردات المرفئية في تشرين الثاني ٢٠٢٠

واظهرت الاحصاءات اخيرا ان انخفاض الحركة الاجمالية في ٢٠٢٠ انعكس سلبا على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٧،٣٨٣ ملايين دولار مقابل ٧،٥٤٢ ملايين دولار في ٢٠١٩، اي بانخفاض نسبته ٢٪.

حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية في شهري تشرين الاول وتشرين الثاني ٢٠٢٠

الايوان	تشرين الثاني ٢٠٢٠	تشرين الاول ٢٠٢٠	-/+
عدد البواخر	١٠٨ باخرة	١٢٩ باخرة	-٢١ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٤١٥ ألف طن	٤١٧ ألف طن	-٢ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٣٤٦ ألف طن	٣٢٢ ألف طن	+٢٤ ألف طن
بضائع مصرة ومعاد تصديرها بحرا (طن)	٦٩ ألف طن	٩٥ ألف طن	-٢٦ ألف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٥٥,٥٧٤ حاوية نمطية	٦٢,٩٨٩ حاوية نمطية	-٧,٤١٥ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢٧,٢٩٠ حاوية نمطية	٢٧,٧٩٦ حاوية نمطية	-٥٠٦ حاوية نمطية
حاويات مصرة ومعاد تصديرها بحرا	٢٥,٠١٤ حاوية نمطية	٣٢,٣١١ حاوية نمطية	-٧,٢٩٧ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها بحرا	٣,٢٧٠ حاوية نمطية	٢,٨٨٢ حاوية نمطية	+٣٨٨ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٨,٨٦٤ حاوية نمطية	١٧,٧٦٦ حاوية نمطية	+١,٠٩٨ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١,٥٥٦ حاوية نمطية	١,٧٨٤ حاوية نمطية	-٢٢٨ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٦,٨٧٠ حاوية نمطية	٨,٢٤٦ حاوية نمطية	-١,٣٧٦ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مائى ببضائع لبنانية	٦,١٠٧ حاوية نمطية	٨,٦٩٥ حاوية نمطية	-٢,٥٨٨ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١٢,٤٩٨ حاوية نمطية	١٢,٨١٥ حاوية نمطية	-٣١٧ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٦,٤٠٩ حاوية نمطية	١٠,٨٠١ حاوية نمطية	-٤,٣٩٢ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٣,٢٧٩ حاوية نمطية	١٩,٠٤٧ حاوية نمطية	-٥,٧٦٨ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٦٥٨ سيارة	٩٤٢ سيارة	-٢٨٤ سيارة
سيارات مستوردة	٢٤٠ سيارة	٧٧٦ سيارة	-٥٣٦ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٤١٨ سيارة	١٦٦ سيارة	+٢٥٢ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	٧,٣٨٣ مليون دولار	٧,٥٤٢ مليون دولار	-١٥٩ الف دولار

اظهرت الاحصاءات ان حركة مرفأ بيروت الاجمالية في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) جاءت ادنى مما كانت عليه في شهر تشرين الاول (اكتوبر). كما بينت ان هذا الانخفاض انعكس سلبا على مجموع الواردات المرفئية وتجدر الاشارة الى ان النقل البحري اللبناني ما يزال يسجل تراجعا كبيرا بنشاطه بسبب الاجراءات المصرفية التي تمنع التجار والصناعيين من استعمال ودائعهم بالعملية الصعبة لفتح الاعتمادات المستندية لاستيراد السلع والمواد الاولية من الخارج، ما انعكس سلبا على حركة المرفأ اللبناني لا سيما مرفأ بيروت الذي يعتبر المرفق البحري الخدماتي الذي تمر عبره اكثر من ٦٥٪ من حركة الاستيراد و ٥٠٪ في حركة التصدير.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في تشرين الاول وتشرين الثاني ٢٠٢٠

فقد افادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية خلال شهري تشرين الاول وتشرين الثاني من العام ٢٠٢٠ الارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٠٨ باخرة مقابل ١٢٩ باخرة، اي بتراجع نسبته ١٦٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ٤١٥ الف طن مقابل ٤١٧ الف، اي بانخفاض نسبته ١٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٤١٥ الف طن في تشرين الثاني على الشكل التالي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٣٤٦ الف طن مقابل ٣٢٢ الف طن، اي بارتفاع قدره ٢٤ الف طن ونسبته ٧٪.

البضائع اللبنانية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحرا: يبلغ وزنها ٦٩ الف طن مقابل ٩٥ الف طن، اي بانخفاض نسبته ٢٧٪.

انخفاض مجموع الحاويات في تشرين الثاني ٢٠٢٠

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في تشرين الثاني تراجعا عما كانت عليه في تشرين الاول المنصرم فقد بلغ مجموعها ٥٥٥٧٤ حاوية نمطية مقابل ٦٢٩٨٩ حاوية، اي بانخفاض قدره ٧٤١٥ حاوية نمطية ونسبته ١٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٥٥٧٤ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٢٧٢٩٠ حاوية نمطية مقابل ٢٧٧٩٦ حاوية في شهر تشرين الاول، اي بتراجع نسبته ٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ عددها ٢٥٠١٤ حاوية نمطية مقابل ٣٢٣١١ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها بحرا: بلغ عددها ٣٢٧٠ حاوية نمطية مقابل ٢٨٨٢ حاوية، اي بارتفاع نسبته ١٣٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠٢٠؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٢٧٢٩٠ حاوية نمطية كالتالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٨٨٦٤ حاوية نمطية مقابل ١٧٧٦٦ حاوية في ٢٠١٩، اي بارتفاع نسبته ٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٥٥٦ حاوية نمطية مقابل ١٧٨٤ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٢٨ حاوية نمطية ونسبته ١٣٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٦٨٧٠ حاوية نمطية مقابل ٨٢٤٦ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٣٧٦ حاوية نمطية ونسبته ١٧٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في تشرين الثاني من العام الماضي والبالغة ٢٥٠١٤ حاوية نمطية على الشكل التالي:

احواض HYUNDAI لبناء السفن تفوز بعقود لبناء ١٠ سفن بـ ١,٠٦ مليار دولار

ذكر موقع BUSINESS KOREA ان احواض بناء السفن الكورية HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES GROUP تعاقدت على بناء ١٠ سفن وناقلات بتكلفة اجمالية قدرها ١,٠٦ مليار دولار. وتوزعت هذه السفن على الشكل التالي: ٣ ناقلات للغاز الطبيعي المسال (LNG) بتكلفة ٥٤٠ مليون دولار، و٤ سفن ناقلة للحاويات سعة الواحدة ١٣٢٠٠ حاوية نمطية، وناقلتان لغاز البترول المسال (LPG) وناقلة واحدة للنفط.

من ناحية اخرى، تعاقدت احواض بناء السفن SAMSUNG الكورية الجنوبية أيضا على بناء ناقلتين للغاز الطبيعي المسال بتكلفة ٣٦٧ مليون دولار لصالح شركة الملاحة OCEANIA SHIPPING & CO على ان يجري تسليمها خلال شهر شباط (فبراير) من العام ٢٠٢٤.

انخفاض الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت انسحب على مجموع الواردات المرفئية

١٢٦١ باخرة، ٤ ملايين طن، ٧٠٦٠٧٠ حاوية نمطية، ١١٤٩٩ سيارة ٩٩،٨ مليون دولار

تراجع مجموع الحاويات برسم المسافنة في الأشهر الاثني عشر من العام

وانخفض مجموع الحاويات برسم المسافنة الى ٢٧٤٨٧٠ حاوية نمطية مقابل ٤٣٩٤٢٨ حاوية، اي بتراجع قدره ١٦٤٥٥٨ حاوية نمطية ونسبته ٣٧٪.

وانخفاض كبير بحركة السيارات في الأشهر الاثني عشر من العام ٢٠٢٠

وتراجعت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الاثني عشر من العام الماضي الى ١١٤٩٩ سيارة مقابل ٤٥٩٣٦ سيارة في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٩، اي بانخفاض قدره ٣٤٤٣٧ سيارة ونسبته ٧٥٪.

وتوزع هذا المجموع للسيارات البالغ ١١٤٩٩ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٥٦١١ سيارة مقابل ٢٧٣٠٢ سيارة، اي بانخفاض كبير قدره ٢١٦٩١ سيارة ونسبته ٨٥٪.**السيارات المعاد تصديرها بحرا:** بلغت ٥٨٨٨ سيارة مقابل ٨٦٣٤ سيارة، اي بتراجع قدره ٢٧٤٦ سيارة ونسبته ٣٢٪.

انخفاض الحركة انسحب على مجموع الواردات المرفئية

واظهرت الاحصاءات ان الانخفاض الكبير بحركة المرفأ الاجمالية في الأشهر الاثني عشر من العام ٢٠٢٠ انعكس سلبيًا على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٩٩،٧٦٦ مليون دولار مقابل ١٨٤،٥٦٠ مليون دولار للفترة نفسها من العام ٢٠١٩، اي بانخفاض كبير قدره ٨٤،٧٩٤ مليون دولار ونسبته ٤٦٪.

المطلوب تشكيل حكومة نزيهة قبل فوات الاوان

وحذر عاملون في قطاع النقل البحري اللبناني ان يؤدي استمرار تفاقم الازمة المالية والاقتصادية في البلاد والخلاف السياسي المستحکم الى المزيد من التراجع بحركة النقل البحري والمرفأ اللبنانية، فنادوا المسؤولين واصحاب الحل والربط الى وضع مآربهم الخاصة جانبا ومضاعفة الجهود لتشكيل حكومة تضم شخصيات نزيهة مشهود لها بكفاءتها ونظافتها كفها من اجل خلاص لبنان من الانهيار الشامل المحقق به قبل فوات الاوان! ■

حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية في الأشهر الاثني عشر من ٢٠١٩ و ٢٠٢٠

الأنواع	الأشهر الاثني عشر الأولى ٢٠٢٠	الأشهر الاثني عشر الأولى ٢٠١٩	+/-
مجموع البواخر	١,٢٦١ باخرة	١,٦٢٥ باخرة	-٣٦٤ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٤,٠٩٩ ملايين طن	٦,١٨٤ ملايين طن	-٢,٠٨٥ مليون طن
مجموع بضائع المستوردة (طن)	٣,٣٨٧ ملايين طن	٥,٤٣٠ ملايين طن	-٢,٠٤٣ مليون طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا (طن)	٧١٢ الف طن	٧٥٤ الف طن	-٤٢ الف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٧٠٦,٧٠ حاوية نمطية	١,١٥٧,١٥٧ حاوية نمطية	-٤٥١,٠٨٧ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المستوردة	٣٣١,٧٥٢ حاوية نمطية	٥٥٢,٨٠٨ حاوية نمطية	-٢٢١,٠٥٦ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٣٣٥,٥٢٢ حاوية نمطية	٥٥٢,٤١٤ حاوية نمطية	-٢١٦,٨٩٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها بحرا	٣٨,٧٩٦ حاوية نمطية	٥١,٩٣٥ حاوية نمطية	-١٣,١٣٩ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٧٩,٤٣٣ حاوية نمطية	٣٢٧,٤٠٨ حاوية نمطية	-١٤٧,٩٧٥ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١,٦٨٥ حاوية نمطية	٣,٣٧٦ حاوية نمطية	-١,٦٩١ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	١٣٥,٤٦٩ حاوية نمطية	٢٢٢,٠٢٤ حاوية نمطية	-٨٦,٥٥٥ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مألئ ببضائع لبنانية	٧١,١٠٢ حاوية نمطية	٦٩,٧٧٧ حاوية نمطية	+١,٣٢٥ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١٢٥,٠١٩ حاوية نمطية	٢٦٥,٢٣٣ حاوية نمطية	-١٤٠,٢١٤ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	١٣٩,٤٠١ حاوية نمطية	٢١٧,٤٠٤ حاوية نمطية	-٧٨,٠٠٣ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٨٧٠,٨٧٠ حاوية نمطية	١,٤٣٩,٤٢٨ حاوية نمطية	-٥٦٨,٥٥٨ حاوية نمطية
مجموع السيارات	١١,٤٩٩ سيارة	٤٥,٩٣٦ سيارة	-٣٤,٤٣٧ سيارة
مجموع السيارات المستوردة	٥,٦١١ سيارة	٣٧,٣٠٢ سيارة	-٣١,٦٩١ سيارة
مجموع السيارات المعاد تصديرها بحرا	٥,٨٨٨ سيارة	٨,٦٣٤ سيارة	-٢,٧٤٦ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	٩٩,٧٦٦ مليون دولار	١٨٤,٥٦٠ مليون دولار	-٨٤,٧٩٤ مليون دولار

افادت الاحصاءات ان الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت سجلت في الأشهر الاثني عشر من العام ٢٠٢٠ تراجعًا عما كانت عليه في الفترة نفسها من العام الذي سبقه، وقد انسحب هذا الانخفاض على مجموع الواردات المرفئية ولا بد من التذكير بأن استمرار تفاقم الازمة المالية والاقتصادية في البلاد والخلاف المتواصل على تشكيل الحكومة الجديدة ما يزالان يؤثران سلبيًا على قطاع النقل البحري اللبناني ونشاط وحركة المرفأ اللبنانية.

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في الأشهر الاثني عشر من العام ٢٠١٩ و ٢٠٢٠ الارقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ١٢٦١ باخرة مقابل ١٦٢٥ باخرة، اي بتراجع قدره ٣٦٤ حاوية نمطية ونسبته ٢٢٪.**الوزن الإجمالي للبضائع:** بلغ وزنها ٤,٠٩٩ ملايين طن مقابل ٦,١٨٤ ملايين طن، اي بانخفاض قدره ٢,٠٨٥ مليون طن ونسبته ٣٤٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٤,٠٩٩ ملايين طن كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٣,٣٨٧ ملايين طن مقابل ٥,٤٣٠ ملايين طن، اي بتراجع قدره ٢,٠٤٣ مليون طن ونسبته ٣٨٪.**البضائع اللبنانية المصدرة والمعاد تصديرها بحرا:** بلغ وزنها ٧١٢ الف طن مقابل ٧٥٤ الف طن، اي بتراجع قدره ٤٢ الف طن ونسبته ٦٪.

وتراجع مجموع الحاويات في الأشهر الاثني عشر من العام ٢٠٢٠

وتراجع مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت من الأشهر الاثني عشر من العام ٢٠٢٠ الى ٧٠٦٠٧٠ حاوية نمطية مقابل ١١٥٧١٥٧ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠١٩، اي بانخفاض قدره ٤٥١٠٨٧ حاوية نمطية ونسبته ٣٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٠٦٠٧٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٣٣١٧٥٢ حاوية نمطية مقابل ٥٥٢٨٠٨ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٢١٠٥٦ حاوية نمطية ونسبته ٤٠٪.**الحاويات المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحرا:** بلغ مجموعها ٣٣٥٥٢٢ حاوية نمطية مقابل ٥٥٢٤١٤ حاوية، اي بانخفاض نسبيته ٣٩٪.**الحاويات المعاد تصديرها بحرا:** بلغ عددها ٣٨٧٩٦ حاوية نمطية مقابل ٥١٩٣٥ حاوية، اي بانخفاض نسبيته ٢٥٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الاثني عشر الأولى؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الاثني عشر من العام ٢٠٢٠ وبالغلة ٣٣١٧٥٢ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٧٩٤٣٣ حاوية نمطية مقابل ٣٢٧٤٠٨ حاوية، اي بتراجع قدره ١٤٧٩٧٥ حاوية نمطية ونسبته ٤٥٪.**الحاويات المستوردة فارغة:** بلغت ١٦٨٥٠ حاوية نمطية مقابل ٣٣٧٦ حاوية، اي بارتفاع قدره ١٣٤٧٤ حاوية نمطية ونسبته ٣٩٩٪.**الحاويات المستوردة برسم المسافنة:** بلغت ١٣٥٤٦٩ حاوية نمطية مقابل ٢٢٢٠٢٤ حاوية، اي بتراجع قدره ٨٦٥٥٥ حاوية نمطية ونسبته ٣٩٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في الأشهر الاثني عشر من العام ٢٠٢٠ وبالغلة ٣٣٥٥٢٢ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة مألئ ببضائع لبنانية: بلغت ٧١١٠٢ حاوية نمطية مقابل ٦٩٧٧٧ حاوية، اي بارتفاع قدره ١٣٥ حاوية نمطية ونسبته ٢٪.**الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغت ١٢٥٠١٩ حاوية نمطية مقابل ٢٦٥٢٣٣ حاوية، اي بتراجع قدره ١٤٠٢١٤ حاوية نمطية ونسبته ٥٣٪.**الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة:** بلغت ١٣٩٤٠١ حاوية نمطية مقابل ٢١٧٤٠٤ حاوية، اي بانخفاض قدره ٧٨٠٠٣ حاوية نمطية ونسبته ٣٦٪.

انخفاض الحركة الاجمالية باستثناء كميات البضائع انعكس سلباً على مجموع الواردات المرفئية

٥٥٣ باخرة، ١,٩٨١ مليون طن، ١٠٧٢ سيارة، ٥٠٩٩٨ حاوية نمطية، ٩٣٧٩ شاحنة و١٢,٥ مليون دولار

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٢٢٣٦٠٧ طناً مقابل ١٥٧.٤٣٥ طناً، اي بزيادة كبيرة قدرها ٦٦١٧٢ طناً ونسبتها ٤٢٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي والبالغ ٢٢٣٦٠٧ طناً كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١٨٤٧٢٠ طناً مقابل ١٣١٩٩٠ طناً، اي بارتفاع قدره ٥٢٧٣٠ طناً ونسبته ٤٠٪.

البضائع اللبنانية المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٣٨٨٨٧ طناً مقابل ٢٥٤٤٥ طناً، اي بزيادة قدرها ١٣٤٤٢ طناً ونسبتها ٥٣٪.

عدد السيارات: بلغ ٤ سيارات مقابل ٢٥٣، اي بتراجع كبير قدره ٢٤٩ سيارة.

مجموع الحاويات: بلغ ٣٢٩٩ حاوية نمطية مقابل ٣٦٣٤ حاوية نمطية، اي بانخفاض قدره ٣٣٥ حاوية نمطية ونسبته ٩٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ١١٠١ شاحنة مقابل ٩١٠، اي بارتفاع نسبه ٢١٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ١١٠١ شاحنة كالآتي:

شاحنات واردة بحراً: بلغت ٥٣٩ شاحنة مقابل ٤١١، اي بزيادة نسبتها ٣١٪.

شاحنات صادرة بحراً: بلغت ٥٦٢ شاحنة مقابل ٤٩٩، اي بارتفاع نسبه ١٣٪.

وارتفاع مجموع الواردات المرفئية في تشرين الثاني ٢٠٢٠

وادي ارتفاع الحركة الاجمالية في تشرين الثاني الى نمو الواردات المرفئية التي بلغت ١,٦٤٧ مليون دولار مقابل ١,٢٠٠ مليون دولار في تشرين الثاني ٢٠١٩، اي بزيادة قدرها ٤٤٧ الف دولار ونسبتها ٣٦٪. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس الاجمالية ومجموع الواردات المرفئية في الأشهر

الأحد عشر الأولى من ٢٠١٩ و ٢٠٢٠

الايواب	الاشهر ١١ الأولى ٢٠٢٠	الاشهر ١١ الأولى ٢٠١٩	+/-
عدد البواخر	٥٥٣ باخرة	٥٧٧ باخرة	-٢٤ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	١,٩٨١ مليون طن	١,٩٣٦ مليون طن	+٤٥ الف طن
بضائع مستوردة (طن)	١,٤٧٩ مليون طن	١,٤٥٨ مليون طن	+٢١ الف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها (طن)	٥٠٢ الف طن	٤٧٨ الف طن	+٢٤ الف طن
مجموع السيارات	١,٠٧٢ سيارة	٢,٨٨٠ سيارة	-١,٨٠٨ سيارة
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٥٠,٩٩٨ حاوية نمطية	٦٠,٥٣٢ حاوية نمطية	-٩,٥٣٤ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	٩,٣٧٩ شاحنة	١٢,٢٣٣ شاحنة	-٢,٨٥٤ شاحنة
شاحنات واردة بحراً	٤,٦٣٣ شاحنة	٦,١٠٣ شاحنة	-١,٤٧٠ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	٤,٧٤٦ شاحنة	٦,١٣٠ شاحنة	-١,٣٨٤ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (دولار اميركي)	١,٦٤٧ مليون دولار	١,٣٧٩٢ مليون دولار	+٢٨٤ مليون دولار

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس الاجمالية ومجموع الواردات المرفئية في شهر تشرين الثاني

٢٠١٩ و ٢٠٢٠

الايواب	تشرين الثاني ٢٠٢٠	تشرين الثاني ٢٠١٩	+/-
عدد البواخر	٥٢ باخرة	٥١ باخرة	+ باخرة واحدة
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٢٢٣,٦٠٧ طناً	١٥٧,٤٣٥ طناً	+٦٦,١٧٢ طناً
بضائع مستوردة (طن)	١٨٤,٧٢٠ طناً	١٣١,٩٩٠ طناً	+٥٢,٧٣٠ طناً
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها (طن)	٣٨,٨٨٧ طناً	٢٥,٤٤٥ طناً	+١٣,٤٤٢ طناً
مجموع السيارات	٤ سيارات	٢٥٣ سيارة	-٢٤٩ سيارة
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٣,٢٩٩ حاوية نمطية	٣,٦٣٤ حاوية نمطية	-٣٣٥ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١,١٠١ شاحنة	٩١٠ شاحنة	+١٩١ شاحنة
شاحنات واردة بحراً	٥٣٩ شاحنة	٤١١ شاحنة	+١٢٨ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	٥٦٢ شاحنة	٤٩٩ شاحنة	+٦٣ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (دولار اميركي)	١,٦٤٧ مليون دولار	١,٢٠٠ مليون دولار	+٤٤٧ الف دولار

البیان الاقتصادية - العدد ٥٩٠ - كانون الثاني (يناير) ٢٠٢١



احمد تامر
مدير مرفأ طرابلس

اظهرت الاحصاءات ان الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٠ جاءت ادنى مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٩ باستثناء الوزن الاجمالي للبضائع الذي سجل ارتفاعاً صغيراً. ويذكر ان هذا التراجع يعود الى الازمة المالية والاقتصادية والمعيشية المتفاقمة في البلاد والى الخلاف المستحكم بين الزعماء السياسيين، المطلوب منهم بذل الجهود والعمل المتواصل، للتوصل الى قواسم مشتركة لانقاذ لبنان من المخاطر المحدقة به على كافة الاصعدة قبل فوات الازمان. والمعلوم ايضا ان استمرار المصارف وبنوكها المتمثلة بمنع تحويل الاموال الى الخارج، والمودعين من سحب ودائعهم بالعملة الصعبة، وتحديد سحب ودائعهم بالعملة اللبنانية، ادى الى تراجع دراماتيكي بحركة النقل البحري اللبناني والمرفأ اللبناني.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠١٩ و ٢٠٢٠
وافادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الاجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠١٩ و ٢٠٢٠ بالوقائع التالية:

مجموع البواخر: بلغ ٥٥٣ باخرة مقابل ٥٧٧ باخرة، اي بتراجع قدره ٢٤ باخرة ونسبته ٤٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ١,٩٨١ مليون طن مقابل ١,٩٣٦ الف طن، اي بزيادة قدرها ٤٥ الف طن ونسبتها ٢٣٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ١,٩٨١ مليون طن على الشكل التالي:
البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١,٤٧٩ مليون طن مقابل ١,٤٥٨ مليون طن، اي بارتفاع قدره ٢١ الف طن ونسبته ١٤٪.

البضائع اللبنانية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٥٠٢ الف طن مقابل ٤٧٨ الف طن، اي بزيادة قدرها ٢٤ الف طن ونسبتها ٥٪.

مجموع السيارات: بلغ ١,٠٧٢ سيارة مقابل ٢,٨٨٠، اي بتراجع نسبته ٦٣٪.

مجموع الحاويات: بلغ ٥٠,٩٩٨ حاوية نمطية مقابل ٦٠,٥٣٢ حاوية نمطية، اي بانخفاض قدره ٩,٥٣٤ حاوية نمطية ونسبته ١٦٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ٩,٣٧٩ شاحنة مقابل ١٢,٢٣٣، اي بتراجع نسبته ٢٣٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٩,٣٧٩ شاحنة كالآتي:

الشاحنات الواردة بحراً: بلغ عددها ٤,٦٣٣ شاحنة مقابل ٦,١٠٣ شاحنة، اي بانخفاض قدره ١,٤٧٠ شاحنة ونسبته ٢٤٪.

الشاحنات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٤,٧٤٦ شاحنة مقابل ٦,١٣٠ شاحنة، اي بتراجع قدره ١,٣٨٤ شاحنة ونسبته ٢٣٪.

انخفاض الحركة الاجمالية انعكس سلباً على مجموع الواردات المرفئية

وبينت الاحصاءات ايضا أن انخفاض الحركة الاجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى انعكس سلباً على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ١,٦٤٧ مليون دولار مقابل ١,٣٧٩٢ مليون دولار للفترة ذاتها من ٢٠١٩، اي بانخفاض نسبته ٩٪.

حركة تشرين الثاني ٢٠٢٠ اكبر منها في تشرين الثاني ٢٠١٩

من جهة ثانية، اظهرت الاحصاءات ان الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس خلال شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٢٠ جاءت اكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته من العام ٢٠١٩، فقد افادت المقارنة بالارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٥٢ باخرة مقابل ٥١ باخرة، اي بارتفاع نسبته ٢٪.



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

ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وانخفاض تلك المصدرة ملاً ببضائع لبنانية التغييرات متواصلة بالمراتب الامامية و CMA CGM تحافظ على الاولى استيراداً وتصديراً



JEREMY NIXON
ONE



ROLF HABBEN JANSEN
HAPAG LLOYD



LUCIEN ARKAS
ARKAS



SOREN SKOU
MAERSK



DIEGO APONTE
MSC



رودولف سعادة
CMA CGM

– وتراجعت مجموعة COSCO الصينية من المرتبة الرابعة الى الخامسة بـ ٢٦٦ حاوية نمطية مقابل ٢٣٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢١٪.
– وانتقلت شركة HAMBURG SUD من المرتبة التاسعة الى السادسة بـ ٢٥٢ حاوية نمطية مقابل ٤٤٤ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٤٣٪.

٨٨٪ حصة شركات الملاحة الست الاولى استيراداً في تشرين الثاني ٢٠٢٠

وبلغت حصة شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى استيراداً على بواخرها وبواخر بعضها البعض ١٦٥٥١ حاوية نمطية اي ما نسبته ٨٨٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي البالغة ١٨٨٦٤ حاوية نمطية، بينما بلغت حصة شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب ذاتها في التصدير المنصرم ١٤٩٦٢ حاوية نمطية، اي ما نسبته ٨٤٪ من مجموع الحاويات المستوردة البالغة ١٧٧٦٦ حاوية نمطية، اي بزيادة نسبتها ١١٪.

٩٠٪ حصة شركات الملاحة الست الاولى تصديراً في تشرين الثاني ٢٠٢٠

بينما بلغت حصة شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى تصديراً على بواخرها وبواخر بعضها البعض ٥٥١٩ حاوية نمطية اي ما نسبته ٩٠٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية البالغة ٦١٠٧ حاوية نمطية، في حين بلغت حصة شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب نفسها في التصدير المنصرم ٧٨٧٨ حاوية نمطية، اي ما نسبته ٩١٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملاً وبالغتها ٨٦٩٥ حاوية نمطية اي بانخفاض نسبته ٣٠٪.

RANKS OF SHIPPING LINES BY IMPORTING CONTAINERS IN OCT & NOV 2020

NAME OF SHIPPING LINES	NOV 2020	OCT 2020	+/-
01- CMA CGM- FRENCH	5,586	5,210	+376
02- MSC-SWITZERLAND	4,701	2,613	+2,088
03- MAERSK -DANISH	2,658	3,384	-726
04- ARKAS-TURKISH	1,928	2,022	-94
05- HAPAG LLOYD - GERMANY	967	950	+17
06- ONE GROUP-JAPANESE	711	541	+170
07- COSCO GROUP	675	539	+136
08- TARROS ITALY	447	526	-79
09- HAMBURG SUD- GERMANY	395	783	-388
10- EVERGREEN- TAIWANESE	382	458	-76
11- TURKON-TURKISH	292	546	-254
12- MESSINA - ITALY	67	141	-74
13- YANG MING- TAIWANESE	55	-	+55
14- DIVERSE SHIPPING LINES	-	-53	-53
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	18,864	17,766	+ 1,098

RANKS OF SHIPPING LINES BY EXPORTING CONTAINERS IN OCT & NOV 2020

NAME OF SHIPPING LINES	NOV 2020	OCT 2020	+/-
01- CMA CGM-FRENCH	3,849	5,568	-1,719
02- MAERSK-DANISH	494	980	-486
03- ONE GROUP- JAPANESE	342	282	+60
04- MSC- SWITZERLAND	316	227	+89
05- COSCO GROUP	266	335	-69
06- HAPAG LLOYD -GERMANY	252	444	-192
07- EVERGREEN-TAIWANESE	214	269	-55
08- ARKAS-TURKISH	158	236	-78
09- HAMBURG SUD-GERMANY	91	179	-88
10- TURKON-TURKISH	46	63	-17
11- MESSINA-ITALY	42	31	+11
12- TARROS - ITALY	25	68	-43
13- YANG MING-TAIWANESE	8	-	+8
14-DIVERSE SHIPPING LINES	4	13	-9
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	6,107	8,695	- 2,588

افادت احصاءات مرفأ بيروت ان شركات الملاحة العالمية حققت زيادة بحركة الحاويات التي استوردتها برسم الاستهلاك المحلي، مقابل تراجع حركة الحاويات التي صدرتها ملاً ببضائع لبنانية في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، مقارنة مع شهر تشرين الاول (اكتوبر) المنصرم. كما افادت الاحصاءات ان التبديلات ما تزال مستمرة بأسماء شركات الملاحة التي احتلت المراتب الامامية على صعيدي الاستيراد والتصدير.

تراجع مجموع الحاويات استيراداً وتصديراً في تشرين الثاني ٢٠٢٠

فقد بلغ مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملاً ببضائع لبنانية ٢٤٩٧١ حاوية نمطية في تشرين الثاني مقابل ٢٦٤٦١ حاوية في تشرين الاول المنصرم، اي بانخفاض نسبته ٦٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٤٩٧١ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٨٨٦٤ حاوية نمطية مقابل ١٧٧٦٦ حاوية في تشرين الثاني، اي بزيادة نسبتها ٦٪.
الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٦١٠٧ حاوية نمطية مقابل ٨٦٩٥ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٣٠٪.

CMA CGM الفرنسية تحافظ على الاولى استيراداً في تشرين الثاني ٢٠٢٠

واظهرت حركة حاويات الملاحة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وبالغتها ١٨٨٦٤ حاوية نمطية ان شركات الملاحة العالمية تبادلت بعض المراتب الامامية: - فشركة CMA CGM الفرنسية ظلت متربعة على المرتبة الاولى باستيرادها ٥٥٨٦ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة التي يضمها التحالف البحري ذاته (ALLIANCE) في تشرين الثاني الماضي مقابل ٥٢١٠ حاوية في تشرين الاول المنصرم، اي بزيادة قدرها ٣٧٦ حاوية نمطية ونسبته ٧٪. - في حين تقدمت شركة MSC السويسرية من المرتبة الثالثة الى الثانية بتفريغها ٤٧٠١ حاوية نمطية مقابل ٢٦١٣ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٨٠٪. - بينما تراجع شركة MAERSK الدانمركية الى المرتبة الثالثة بـ ٢٦٥٨ حاوية نمطية مقابل ٣٣٨٤ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢١٪. - وراوحت شركة ARKAS التركية مكانها في المرتبة الرابعة بـ ١٩٢٨ حاوية نمطية مقابل ٢٠٢٢ حاوية، اي بتراجع نسبته ٥٪. - كما بقيت شركة HAPAG LLOYD الالمانية في المرتبة الخامسة بـ ٩٦٧ حاوية نمطية مقابل ٩٥٠ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٢٪. - وانتقلت مجموعة ONE اليابانية من المرتبة الثامنة الى السادسة بـ ٧١١ حاوية نمطية مقابل ٥٤١ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٣١٪.

و CMA CGM الفرنسية تحتفظ بالاولى تصديراً في تشرين الثاني ٢٠٢٠

واظهرت حركة الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية وبالغتها ٦١٠٧ حاوية نمطية ان تغييرات حصلت ايضا ببعض المراتب الامامية: - فشركة CMA CGM الفرنسية احتفظت بالمرتبة الاولى بتصديرها ٣٨٤٩ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة العالمية المتحالفة معها، مقابل ٥٥٦٨ حاوية في تشرين الثاني، اي بتراجع نسبته ٣١٪. - كما ظلت شركة MAERSK الدانمركية في المرتبة الثانية بشحنها ٤٩٤ حاوية نمطية مقابل ٩٨٠ حاوية، اي بتراجع نسبته ٥٠٪. - بينما تقدمت مجموعة ONE اليابانية من المرتبة الخامسة الى الثالثة بـ ٣٤٢ حاوية نمطية مقابل ٢٨٢ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٢١٪. - في حين تقدمت شركة MSC السويسرية من المرتبة الثانية الى الرابعة بـ ٣١٦ حاوية نمطية مقابل ٢٢٧ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٣٩٪.



**PROUDLY REBUILDING
CMA CGM OFFICES
IN OUR HOME CITY, BEIRUT**



مفاجآت عدة في المراتب الامامية و CMA CGM الفرنسية الاولى استيرادا وتصديرا تراجع كبير بحركة الحاويات المستوردة وارتفاع طفيف بتلك المصدرة ملاً

تعديلات في بعض المراتب الامامية و CMA CGM الفرنسية تحتفظ بالاولى تصديرا وظهرت حركة الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية، ان المراتب الامامية سجلت تعديلات بأسماء شركات الملاحة العالمية التي احتلتها:

- فشركة CMA CGM احتفظت كعادتها بالمرتبة الاولى بتصديرها ٤٠٦٠٠ حاوية نمطية مقابل ٣١٢٥١ حاوية نمطية، اي بزيادة نسبتها ٣٠٪.

- كما احتفظت شركة MAERSK الدانمركية بالمرتبة الثانية بشحنها ١٠٠٠٤ حاوية نمطية مقابل ١١٣٩٠ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٢٪.

- بينما تقدمت شركة MSC السويسرية من المرتبة الخامسة الى الثالثة ب ٣٥٧١ حاوية نمطية مقابل ٤٠٦٤ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٢٪.

- في حين تراجع مجموعة COSCO الصينية من المرتبة الثالثة الى الرابعة ب ٣٢٤٦ حاوية نمطية مقابل ٦٥٦٤ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٥١٪.

- كما انتقلت شركة HAGAP LLOYD من المرتبة الرابعة الى الخامسة ب ٢٩١٦ حاوية نمطية مقابل ٤٨٦٤ حاوية، اي بتراجع نسبته ٤٠٪.

- وتقدمت شركة EVERGREEN التايوانية من المرتبة التاسعة الى السادسة ب ٢٥٣٠ حاوية نمطية مقابل ١١٢٠ حاوية، اي بارتفاع نسبته ١٢٦٪.

٨٤٪ حصة الشركات الست الاولى من الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

من جهة ثانية، بلغت حصة شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى على صعيد حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي، ١٥١٥٧٩ حاوية نمطية، اي ما نسبته ٨٤٪ من مجموع الحاويات المستوردة وبالغلة ١٧٩٤٣٣ حاوية نمطية، بينما بلغت حصة شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى ذاتها في الفترة عينها من العام ٢٠١٩، ٢٧٣٥٢٣ حاوية نمطية اي ما نسبته ٨٤٪ من مجموع الحاويات المستوردة البالغة ٣٢٧٠٧٠ حاوية نمطية، اي بتراجع نسبته ٤٥٪.

٨٨٪ حصة شركات الملاحة الست الاولى من الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية

بينما بلغت حصة شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى على صعيد حركة الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي ٦٢٨٦٧ حاوية نمطية اي ما نسبته ٨٨٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملاً وبالغ ٧١١٠٢ حاوية نمطية، بينما بلغت حصة شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى ذاتها في الفترة نفسها من العام ٢٠١٩، ٦١٠١٥ حاوية نمطية، اي ما نسبته ٩٠٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملاً وبالغ ٦٧٩٠٣ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٣٪.

اظهرت الاحصاءات ان حركة الحاويات ان حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٢٠، جاءت ادنى بكثير عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٩، وان الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية حققت زيادة طفيفة. كما بينت ان مفاجآت عدة شهدتها بعض المراتب الامامية بأسماء شركات الملاحة العالمية التي احتلتها استيرادا وتصديرا.

انخفاض كبير بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

فقد بلغ مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي التي امتت شركات الملاحة العالمية شحنها على بواخرها وبواخر بعضها البعض تراجعاً كبيراً في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٢٠، كما كانت عليه في الفترة عينها من العام ٢٠١٩، فقد بلغ مجموعها ١٧٩٤٣٣ حاوية نمطية مقابل ٣٢٧٠٧٠ حاوية، اي بانخفاض قدره ٤٧٦٣٧ حاوية نمطية ونسبته ٤٥٪.

مفاجآت في المراتب الامامية و CMA CGM الفرنسية تحتل الاولى استيرادا

وبينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي، ان المراتب الامامية شهدت مفاجآت بأسماء شركات الملاحة التي احتلتها:

- فشركة CMA CGM الفرنسية تقدمت من المرتبة الثالثة الى الاولى بتفريغها ٤٣٨٠١ حاوية نمطية مقابل ٥٦٧٧٣ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٣٪.

- بينما تراجع شركة MSC السويسرية الى المرتبة الثانية باستيرادها ٤٠٠٨٨ حاوية نمطية مقابل ٨٦٥٨٠ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٥٤٪.

- وتراجعت شركة MAERSK الدانمركية من المرتبة الثانية الى الثالثة ب ٣٤٦١٠ حاوية نمطية مقابل ٦٩٤١٩ حاوية، اي بتراجع نسبته ٥٠٪.

- وتقدمت شركة ARKAS التركية من المرتبة الخامسة الى الرابعة ب ١٦٧٢٩ حاوية نمطية مقابل ١٨٧٥٥ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٢٪.

- وراوحت شركة HAPAG LLOYD الالمانية مكانها في المرتبة الخامسة ب ١٦٧٢٩ حاوية نمطية مقابل ١٨٧٥٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ١١٪.

- وتراجعت مجموعة COSCO الصينية من المرتبة الرابعة الى السادسة ب ٦٨٨٨ حاوية نمطية مقابل ٢١٢٩١ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٦٨٪.

وارتفاع طفيف بحركة الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية

من جهة ثانية، سجلت حركة الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٢٠ زيادة طفيفة عما كانت عليه في الفترة نفسها من العام ٢٠١٩. فقد بلغ مجموعها ٧١١٠٢ حاوية نمطية مقابل ٦٧٩٠٣ حاوية، اي بارتفاع قدره ٣١٩٩ حاوية نمطية ونسبته ٥٪.

تصدير - EXPORT

NAME OF SHIPPING LINE	1 st 11months 2020	1 st 11months 2019	+/- (TEU)
01- CMA CGM-FRENCH	40,600	31,251	+9,349
02- MAERSK-DANISH	10,004	11,390	- 1,386
03- MSC-SWITZERLAND	3,571	4,064	-493
04- COSCO GROUP- CHINESE	3,246	6,564	-3,318
05- HAPAG LLOYD- GERMANY	2,916	4,864	-1,948
06- EVERGREEN- TAIWANESE	2,530	1,120	+1,410
07- ONE GROUP- JAPANESE	2,192	1,115	+1,077
08- ARKAS - TURKISH	2,106	2,882	-776
09- HAMBURG SUD-GERMANY	1,689	1,835	-146
10- TURKON- TURKISH	803	797	+6
11- TARROS- ITALY	789	1,372	-583
12- MESSINA - ITALY	282	240	+42
13-YANG MING-TAIWANESE	115	201	-86
14-DIVERSE SHIPPING LINES	259	208	+51
TOTAL EXPORT CONTAINERS FULL WITH LEBANESE GOODS	71,102 (TEU)	67,903 (TEU)	+3,199 (TEU)

استيراد - IMPORT

NAME OF SHIPPING LINE	1 st 11months 2020	1 st 11months 2019	+/- (TEU)
01- CMA CGM-FRENCH	43,801	56,773	-12,972
02- MSC-SWITZERLAND	40,088	86,580	-46,492
03- MAERSK - DANISH	34,610	69,419	-34,809
04- ARKAS - TURKISH	16,729	18,755	-2,026
05- HAPAG LLOYD- GERMANY	9,463	20,705	-11,242
06- COSCO GROUP- CHINESE	6,888	21,291	-14,403
07- HAMBURG SUD- GERMANY	6,581	14,261	-7,680
08- ONE GROUP-JAPANESE	6,119	9,313	-3,194
09- TARROS- ITALY	5,006	5,747	-741
10- TURKON- TURKISH	4,347	7,469	-3,122
11- EVERGREEN- TAIWANESE	4,022	12,528	-8,506
12- MESSINA - ITALY	944	1,466	-522
13- YANG MING-TAIWANESE	494	2,284	-1,790
14-DIVERSE SHIPPING LINES	341	479	-138
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	179,433 (TEU)	327,070 (TEU)	-147,637 (TEU)



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

استمرار تراجع حركة الحاويات ومرفأ بيروت يتعامل مع ٥٥٥٧٤ حاوية نمطية

الوكالات البحرية تتبادل بعض المراتب الامامية و MERIT تحافظ على الاولى استيراداً وتصديراً

وتبديلات في بعض المراتب الامامية و MERIT تحافظ على الاولى تصديراً

وبينما حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية البالغة ٦١٠٧ حاوية ان تبديلات شهدتها بعض المراتب الامامية بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها:

- فوكالة MERIT SHIPPING احتفظت بالمرتبة الاولى كعادتها بتصديرها ٢٨٣٢ حاوية نمطية مقابل ٤٦٠٠ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٧٪.

- كما احتفظت وكالة MAERSK (لبنان) بالمرتبة الثانية بشحنها ١٠٦٠ حاوية نمطية مقابل ١٦٤٥ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٣٦٪.

- بينما تقدمت TOURISM & SHIPPING SERVICES من المرتبة الرابعة الى الثالثة ب ٥٥١ حاوية نمطية مقابل ٦٩٨ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢١٪.

- كما تقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الخامسة الى الرابعة ب ٣١٦ حاوية نمطية مقابل ٢٢٧ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٣٩٪.

- كما انتقلت نقلات الجزائري من المرتبة السادسة الى الخامسة ب ١٧٥ حاوية نمطية مقابل ١٦٦ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٥٪.

تراجع مجموع حركة الحاويات يرسم المسافنة في تشرين الثاني ٢٠٢٠

من ناحية اخرى، اظهرت الاحصاءات تراجع مجموع الحاويات يرسم المسافنة في مرفأ بيروت الى ١٣٢٧٩ حاوية نمطية في تشرين الثاني الماضي مقابل ١٩٠٤٧ حاوية نمطية، اي بتراجع قدره ٥٧٦٨ حاوية نمطية ونسبته ٣٠٪.

وتوزعت حركة الحاويات يرسم المسافنة البالغة ١٣٢٧٩ حاوية نمطية كالآتي:

- احتفظت MERIT SHIPPING بالمرتبة الاولى بتعاملها مع ٩٥١٠ حاوية نمطية مقابل ١٤٧٧٥ حاوية نمطية في ت، اي بانخفاض نسبته ٣٦٪.

- وظلت وكالة MSC (لبنان) في المرتبة الثانية ب ٢١٦٣ حاوية نمطية مقابل ٨٤٦ حاوية، اي بارتفاع نسبته ١٥٦٪.

- وبلغت حصة الوكالات البحرية الباقية من حركة المسافنة ١٦٠٦ حاوية نمطية مقابل ٣٤٢٦ حاوية، اي بتراجع قدره ١٨٢٠ حاوية نمطية ونسبته ٥٣٪.

استيراد - IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 2020	OCT 2020	+/-
01- MERIT SHIPPING AGENCY	4,923	4,434	+489
02- MSC (LEBANON)	4,809	2,785	+2,024
03- MAERSK (LEBANON)	2,848	4,088	-1,240
04- GEZAI RI TRANSPORT	2,157	2,259	-102
05- TOURISM & SHIPPING SERVICES	1,577	1,363	+214
06- LOTUS SHIPPING AGENCY	1,271	793	+478
07- EL-FIL SHIPPING AGENCY	691	697	-6
08- SEALINE GROUP	578	1,317	-739
09- EDOUARD CORDAHI	10	-	+10
10- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	-	30	-30
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	18,864	17,766	+1,098
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	1,556	1,784	-228
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	5,217	6,013	-796
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	1,653	2,233	-580
TOTAL GENERAL (TEU)	27,290	27,796	-506

تصدير - EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 2020	OCT 2020	+/-
01- MERIT SHIPPING AGENCY	3,832	4,600	-768
02- MAERSK (LEBANON)	1,060	1,645	-585
03- TOURISM & SHIPPING SERVICES	551	698	-147
04- MSC (LEBANON)	316	227	+89
05- GEZAI RI TRANSPORT	175	166	+9
06- SEALINE GROUP	70	1,248	-1,178
07- LOTUS SHIPPING AGENCY	44	33	+11
08- EDOUARD CORDAHI	38	-	+38
09- EL FIL SHIPPING	21	78	-57
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	6,107	8,695	-2,588
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	12,498	12,815	-317
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	4,905	7,438	-2,533
TOTAL REEXPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	1,504	3,363	-1,859
TOTAL GENERAL (TEU)	25,014	32,311	-7,297

سجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي تراجعاً عما كانت عليه في شهر تشرين الاول (اكتوبر) المنصرم وذلك للشهر الثاني على التوالي. كما اظهرت الاحصاءات ان الوكالات البحرية استمرت ايضا بتبادل المراتب الامامية التي احتلتها على صعيدي الاستيراد والتصدير.

انخفاض مجموع الحاويات في تشرين الثاني ٢٠٢٠

فقد تعامل مرفأ بيروت مع ٥٥٥٧٤ حاوية نمطية في تشرين الثاني الماضي مقابل ٦٢٩٨٩ حاوية في تشرين الاول، اي بتراجع نسبته ١٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٥٥٧٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٢٧٢٩٠ حاوية نمطية مقابل ٢٧٧٩٦ حاوية في تشرين الاول المنصرم، اي بانخفاض قدره ٥٦ حاوية نمطية ونسبته ٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغت ٢٥٠١٤ حاوية نمطية مقابل ٣٢٣١١ حاوية، اي بتراجع قدره ٧٢٩٧ حاوية نمطية ونسبته ٢٣٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٣٢٧٠ حاوية نمطية مقابل ٢٨٨٢ حاوية، اي بارتفاع قدره ٣٨٨ حاوية نمطية ونسبته ١٣٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠٢٠؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني والبالغة ٢٧٢٩٠ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة يرسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٨٨٦٤ حاوية نمطية مقابل ١٧٧٦٦ حاوية في تشرين الاول، اي بارتفاع نسبته ٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٥٥٦ حاوية نمطية مقابل ١٧٨٤ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٢٨ حاوية نمطية ونسبته ١٣٪.

الحاويات المستوردة يرسم المسافنة: بلغت ٦٨٧٠ حاوية نمطية مقابل ٨٢٤٦ حاوية، اي بتراجع قدره ١٣٧٦ حاوية نمطية ونسبته ١٧٪.

التبديلات متواصلة في المراتب الامامية و MERIT تحتفظ بالاولى استيراداً

واقادت حركة الحاويات المستوردة يرسم الاستهلاك المحلي البالغة ١٨٨٦٤ حاوية ان المراتب الامامية شهدت تغييرات:

- فوكالة MERIT SHIPPING ظلت محتلة المرتبة الاولى بتفريغها ٤٩٢٣ حاوية نمطية مقابل ٤٤٣٤ حاوية في ت، اي بارتفاع نسبته ١١٪.

بينما تقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ٤٨٠٩ حاوية نمطية مقابل ٢٧٨٥ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٧٣٪.

- في حين تراجعت وكالة MAERSK (لبنان) الى المرتبة الثالثة ب ٢٨٤٨ حاوية نمطية مقابل ٤٠٨٨ حاوية، اي بتراجع نسبته ٣٠٪.

- واحتفظت نقلات الجزائري بالمرتبة الرابعة ب ٢١٥٧ حاوية نمطية مقابل ٢٢٥٩ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٠٢ حاوية نمطية ونسبته ٥٪.

- كما راوحت TOURISM & SHIPPING SERVICES مكانها في المرتبة الخامسة ب ١٥٧٧ حاوية نمطية مقابل ١٣٦٣ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٦٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في تشرين الثاني الماضي والبالغة ٢٥٠١٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٦١٠٧ حاوية نمطية مقابل ٨٦٩٥ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٥٨٨ حاوية نمطية ونسبته ٣٠٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من الحاويات المستوردة يرسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٢٤٩٨ حاوية نمطية مقابل ١٢٨١٥ حاوية، اي بتراجع قدره ٣١٧ حاوية نمطية ونسبته ٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها يرسم المسافنة: بلغت ٦٤٠٩ حاوية، اي مقابل ١٠٨٠١ حاوية، اي بانخفاض قدره ٤٣٩٢ حاوية نمطية ونسبته ٤١٪.



البنانية السويسرية
للضمان

نؤمّن راحتك على المستوى الإقليمي



دبي



مصر



السعودية



الكويت



لبنان



الأردن



قطر

تحقق البنانية السويسرية للضمان نموّاً بارزاً منذ أكثر من ٦٠ عاماً، مما جعلها مجموعة رائدة في مجال التأمين في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي. في كل بلد نتواجد فيه، نسعى باستمرار لخدمة الأفراد والشركات المحلية الرئيسية على حد سواء من خلال تطوير منتجات تأمينية مختلفة تتناسب مع حاجات كل منطقة إضافة إلى اعتمادنا أحدث التقنيات في عالم التأمين.

تفاهم الازمات المالية والسياسية انعكس سلباً على مجموع الحاويات: ٧٠٦٠٧٠ حاوية نمطية

تراجع حركة الحاويات المستوردة وتلك برسم المسافنة وارتفاع طفيف بحركة الحاويات المصدرة



سمير نعيم

SEALINE GROUP



سمير مقوم

SEALINE GROUP



انطوان شمالي

TOURISM & SHIPPING



منى بوارشي

GEZAIRY TRANSPORT



جو دقاق

MERIT SHIPPING



خير الله الزين

MSC

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٨٧٩٦ حاوية نمطية مقابل ٥١٩٣٥ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٣١٣٩ حاوية نمطية ونسبته ٢٥٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢٠؟
وتوزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٣٣١٧٥٢ حاوية نمطية كالاتي:
الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٧٩٤٣٣ حاوية نمطية مقابل ٣٢٧٤٠٨ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٤٥٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغا ١٦٨٥٠ حاوية نمطية مقابل ٣٣٧٦ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٣٤٧٤ حاوية نمطية ونسبتها ٣٩٩٪.
الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٣٥٤٦٩ حاوية نمطية مقابل ٢٢٢٠٢٤ حاوية، اي بتراجع نسبته ٣٩٪.

تغييرات في بعض المراتب و MSC تحفظ بالمرتبة الأولى استيرادا

وافادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ١٧٩٤٣٣ حاوية نمطية ان تغييرات شهدتها بعض المراتب الامامية:

– فوكالة MSC (لبنان) ظلت محتلة المرتبة الأولى بتفريغها ٢٩٨٠ حاوية مقابل ١٠٢٧١٧ حاوية في الفترة ذاتها من ٢٠١٩، اي بتراجع نسبته ٥٨٪.

– كما بقيت MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية باستيرادها ٣٧٩٦٣ حاوية نمطية مقابل ٥٤٤١ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٣٠٪.

– وراحت MAERSK (لبنان) مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٢٧٤٥٨ حاوية نمطية مقابل ٤٠٥٣٩ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٢٪.

سجل مرفأ بيروت تراجعا كبيرا بحركة الحاويات التي تعامل معها في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٠ عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٩. وظهرت الاحصاءات انخفاضاً كبيراً بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ومجموع الحاويات برسم المسافنة مقابل زيادة طفيفة بحركة الحاويات المصدرة مألًى ببضائع لبنانية. ويذكر ان هذا التراجع الدراماتيكي عائد الى الازمات المالية والاقتصادية والسياسية في البلاد، اضافة الى استمرار المصارف بتطبيق اجراءاتها المتمثلة بمنع فتح الاعتمادات المستندية للاستيراد، وتحويل الاموال الصعبة الى الخارج، كما ساهم انتشار فيروس «كورونا»، وتشبيه الانفجار المدمر والقاتل في مرفأ بيروت في ٤ آب المنصرم في هذا الانخفاض الكبير.

تراجع كبير بحركة الحاويات في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٠

واظهرت المقارنة ان مجموع الحاويات التي يتداولها مرفأ بيروت في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٠ سجل انخفاضاً كبيراً عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٩. فقد بلغ ٧٠٦٠٧٠ حاوية نمطية مقابل ١١٥٧١ حاوية، اي بتراجع كبير قدره ٥١٠٨٧ حاوية نمطية ونسبته ٣٩٪.

وتوزع هذا المجموع ٧٠٦٠٧٠ حاوية نمطية كالاتي:
الحاويات المستوردة: بلغت ٣٣١٧٥٢ حاوية نمطية مقابل ٥٥٢٨٠ حاوية، اي بانخفاض ملموس قدره ٢٢١٠٥٦ حاوية نمطية ونسبته ٤٠٪.
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغت ٣٣٥٢٢ حاوية نمطية مقابل ٥٥٢٤١ حاوية، اي بتراجع كبير نسبته ٣٩٪.

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	1 st 11months 2020	1 st 11months 2019	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	35,895	29,902	+5,993
02- MAERSK (LEBANON)	13,081	11,187	+ 1,894
03- SEALINE GROUP	6,349	6,230	+119
04- TOURISM & SHIPPING SERVICES	4,792	5,677	-885
05- METZ GROUP	3,733	7,199	-3,466
06- MSC (LEBANON)	3,689	4,313	-624
07- GEZAIRI TRANSPORT	2,087	3,279	-1,192
08- EL-FIL SHIPPING	528	906	-378
09- LOTUS SHIPPING	511	779	-268
10- EDOUARD CORDAHI	331	125	+206
11- GULF AGENCY	65	34	+31
12- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	41	146	-105
TOTAL EXPORT FULL CONTAINERS WITH LEBANESE GOODS	71,102 TEU	69,777 TEU	+1,325 TEU

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	1 st 11months 2020	1 st 11months 2019	+/- (TEU)
01- MSC (LEBANON)	42,980	102,717	-59,737
02- MERIT SHIPPING AGENCY	37,963	54,414	-16,451
03- MAERSK (LEBANON)	27,458	40,539	-13,081
04- GEZAIRI TRANSPORT	18,520	25,816	-7,296
05- TOURISM & SHIPPING SERVICES	14,355	27,041	-12,686
06- METZ GROUP	11,234	29,836	-18,602
07- SEALINE GROUP	10,735	17,272	-6,537
08- LOTUS SHIPPING	9,264	22,054	-12,790
09- EL-FIL SHIPPING	6,084	6875	-791
10- EDOUARD CORDAHI	537	467	+70
11- GULF AGENCY	187	164	+23
12- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	116	213	-97
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	179,433	327,408	-147,975

تراجع مجموع الحاويات برسم المسافنة في الأشهر الأحد عشر الأولى

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة من مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي ٢٧٤٨٧٠ حاوية نمطية مقابل ٤٣٩٤٢٨ حاوية للفترة نفسها من العام الذي سبقه، اي بانخفاض كبير نسبته ٣٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٧٤٨٧٠ حاوية نمطية كالاتي:

– احتلت MERIT SHIPPING المرتبة الأولى بتداولها ١٣٢٦٩٧ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ١٦٥٢٩١ حاوية نمطية، اي بتراجع نسبته ٢٠٪.
– وجاءت وكالة MSC لبنان في المرتبة الثانية بـ ٨٨٣٩٥ حاوية نمطية مقابل ٢١٧٣١٢ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٥٩٪.
– وبلغت حصة الوكالات البحرية الاخرى من حركة المسافنة ٥٣٧٧٨ حاوية نمطية مقابل ٥٦٨٢٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ٥٪.

٢٨٪ حصة حركة المسافنة من المجموع العام للحاويات

وشكلت حصة الحاويات برسم المسافنة والبالغة ٢٧٤٨٧٠ حاوية نمطية، ما نسبته ٣٩٪ من المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢٠ والبالغة ٧٠٦٠٧٠ حاوية، في حين شكلت حصتها البالغة ٤٣٩٤٢٨ حاوية ما نسبته ٣٨٪ من المجموع العام للحاويات التي تعامل معها المرفأ خلال الفترة نفسها من ٢٠١٩ والبالغة ١١٥٧١٥٧ حاوية. ■

SUMMARY OF CONTAINERS HANDLED AT BEIRUT PORT IN 11 MONTHS 2020 COMPARED WITH THE SAME PERIOD OF 2019

SUBJECTS	1 st 11months 2020	1 st 11months 2019	+/- (TEU)
TOTAL IMPORT CONTAINERS	331,752	552,808	-221,056
IMPORT FULL CONTAINERS FOR LOCAL MARKETS	179,433	327,408	-147,975
IMPORT EMPTY CONTAINERS	16,850	3,376	+13,474
IMPORT FULL/EMPTY CONTAINERS FOR TRANSHIPMENT	135,469	222,024	-86,555
TOTAL EXPORT/REEXPORT CONTAINERS	335,522	552,414	216,892
EXPORT FULL CONTAINERS WITH LEBANESE CARGO	71,102	69,777	+1,325
REEXPORT EMPTY CONTAINERS	125,019	265,233	-140,214
REEXPORT FULL/EMPTY CONTAINERS TRANSHIPMENT	139,401	217,404	-78,003
REEXPORT FULL/EMPTY CONTAINERS FOR TRANSHIPMENT	274,870	439,428	-164,558
TOTAL RESTOWED CONTAINERS ON BOARD VESSELS	38,796	51,935	-13,139
TOTAL GENERAL (TEU)	706,070	1,157,157	- 451,087

– في حين تقدمت نقلات الجزائري من المرتبة السادسة الى الرابعة بـ ١٨٥٢٠ حاوية نمطية مقابل ٢٥٨١٦ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢٨٪.

– وحافظت TOURISM & SHIPPING SERVICES على المرتبة الخامسة بـ ١٤٣٥٥ حاوية نمطية مقابل ٢٧٠٤١ حاوية، اي بتراجع نسبته ٤٧٪.

– وتراجعت مجموعة METZ من المرتبة الرابعة الى السادسة بـ ١١٢٣٤ حاوية نمطية مقابل ٢٩٨٣٦ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٦٢٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٠ والبالغة ٣٣٥٥٢٢ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المصدرة مألًى ببضائع لبنانية: بلغت ٧١١٠٢ حاوية نمطية مقابل ٦٩٧٧٧ حاوية، اي بارتفاع طفيف قدره ١٣٢٥ حاوية ونسبته ٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٢٥٠١٩ حاوية نمطية مقابل ٢٦٥٢٣٢ حاوية، اي بتراجع قدره ١٤٠٢١٤ حاوية ونسبته ٥٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٣٩٤٠١ حاوية نمطية مقابل ٢١٧٤٠٤ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٣٦٪.

وتبديلات في بعض المراتب الامامية و MERIT تحافظ على الاولى تصديرا
وبينت حركة الحاويات المصدرة مألًى ببضائع لبنانية والبالغة ٧١١٠٢ حاوية نمطية ان الوكالات البحرية تبادلت بعض المراتب الامامية:

– فوكالة MERIT SHIPPING ظلت متربعة على المرتبة الأولى بتصديرها ٣٥٨٩٥ حاوية نمطية مقابل ٢٩٩٠٢ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٢٠٪.

– كما حافظت وكالة MAERSK (لبنان) على المرتبة الثانية بشحنها ١٣٠٨١ حاوية نمطية مقابل ١١١٨٧ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٧٪.

– في حين تقدمت مجموعة SEALINE من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٦٣٤٩٩ حاوية نمطية مقابل ٦٢٣٠ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٢٪.

– بينما انتقلت TOURISM & SHIPPING SERVICES من المرتبة الخامسة الى الرابعة بـ ٤٧٩٢ حاوية نمطية مقابل ٥٦٧٧ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٦٪.

– وتراجعت مجموعة METZ من المرتبة الثالثة الى الخامسة بـ ٣٧٣٣ حاوية نمطية مقابل ٧١٩٩ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٤٨٪.

– وراوحت وكالة MSC (لبنان) مكانها في المرتبة السادسة بـ ٣٦٨٩ حاوية نمطية مقابل ٤٣١٣ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٪.

مدعون فيدراليون برازيليون يقاضون MAERSK ومديريها التنفيذيين السابقين بتهمته الفساد

رفع المدعون الفيدراليون في البرازيل دعوى مدنية ضد شركة الشحن الدنماركية ميرسك Maersk والمديرين التنفيذيين السابقين الذين يمثلون الشركة بتهمته الفساد المتعلق بعقود الشحن مع شركة النفط الحكومية بتروبراس Petrobras. وتطلب الدعوى القضائية من القاضي تجميد ما يقرب ٢٠٠ مليون دولار من الأصول من أجل التأكد من توفر الأموال لدفع التعويضات الناتجة عن المخطط المزعوم.

وقال ممثلو الإيداع إن هناك أدلة على دفع رشاوى لموظفي Petrobras مقابل معلومات سمحت لشركة Maersk الفوز بعقود الشحن بين ٢٠٠٦ و٢٠١٤. كما تم تضمين الموظفين السابقين في Petrobras في الدعوى.

وأوضحت ميرسك في بيان: «نأخذ هذه الإدعاءات على محمل الجد ونظل ملتزمين بالتعاون مع السلطات أثناء التحقيق وكذلك إدارة أعمالنا وفقاً لقوانين مكافحة الفساد في جميع مواقع العمل»، مضيفاً أن التحقيقات جارية، وأنها لن تعلق أكثر على القضية.

والدعوى المدنية هي أحدث فصل في تحقيقات الفساد الشامل المعروف بإسم غسل السيارة، والذي بدأ في عام ٢٠١٤، حيث تم من خلاله الكشف عن تورط عشرات السياسيين وقادة الأعمال في أميركا اللاتينية وخارجها في مخططات الفساد. واستهدفت المراحل الأخيرة من التحقيق الشركات متعددة الجنسية الموجودة خارج البرازيل.



MAERSK

٢٠٢٠ العام الأسود على اللبنانيين

انهيار مالي واقتصادي وفقر مدقع وانفجار كارثي و«كورونا» ومسؤولين بلا شرف ودون المستوى



ان هناك ١٠ مليارات دولار مخزنة في المنازل.

ومع نهاية العام ٢٠٢٠، تمكّن معظم المطورين العقاريين من سداد ديونهم للقطاع المصرفي نتيجة عملية البيع التي تمت بواسطة الشيكات المصرفية بالدولار بأسعار تفوق أضعاف القيمة الفعلية للشقق او العقارات.

اعادة هيكله القطاع المصرفي

من المتوقع ان يشهد العام ٢٠٢١ عملية اعادة هيكله للقطاع المصرفي وتقليص حجمه، بعد ان أمهل مصرف لبنان المصارف

لغاية شباط ٢٠٢١ لزيادة رساميلها بنسبة ٢٠ في المئة والاسيتم عليها الخروج من السوق. وقد أوضح حاكم البنك المركزي رياض سلامة ان المصارف غير القادرة على تأمين تلك الرساميل ستترك السوق وستعطي أسهمها الى المصرف المركزي، على ان تُصان الودائع لأنه لن يكون «وضع إفلاس». لكن المشهد اليوم، وقبل انتهاء المهلة المحددة من قبل مصرف لبنان، مختلف تماما، حيث عمدت المصارف الى وضع استراتيجيات جديدة لمواكبة تداعيات الأزمة، وخفض الكلفة التشغيلية، بعدما تراجعت مداخيلها وأرباحها، واصبحت أعمالها تقتصر على السحوبات النقدية وبعض التحويلات المالية.

تقليص احتياطي المركزي الى ١٧ مليار دولار

تراجع اجمالي احتياطي المصرف المركزي من العملات الاجنبية من ٣٩ مليار دولار مع نهاية العام ٢٠١٩ الى ١٧,٨ مليار دولار في نهاية العام ٢٠٢٠، منها ١٧ مليار دولار ضمن الاحتياطيات الالزامية للمصارف لدى مصرف لبنان.

وقد تبخر هذا الاحتياطي نتيجة دعم استيراد المواد الاساسية كالمحروقات والقمح والادوية والمستلزمات الطبية والسلع الغذائية، وتحويل مليارات الدولارات من الودائع الى الخارج بعد اندلاع ثورة تشرين ٢٠١٩، في مقابل توقف التدفقات المالية الى لبنان بشكل شبه كامل.

ومع استنزاف الاحتياطي الاجمالي من العملة الصعبة، أكد مصرف لبنان انه غير قادر على مواصلة الدعم ويملك حوالى ٨٠٠ مليون دولار فقط تخوله مواصلة الدعم عبر ترشيده لغاية شباط ٢٠٢١. في حين يتم البحث في امكانية خفض نسبة الاحتياطي الالزامي للمصارف من ١٥ الى نحو ١٢ او ١٠ في المئة، من اجل مواصلة دعم المواد الاساسية في العام ٢٠٢١.

مع سقوط آخر ورقة من روزنامة العام ٢٠٢٠ يكون قد مرّ على لبنان الاسوأ في تاريخه من النواحي الاقتصادية والمالية والاجتماعية. مصائب وأزمات ضربت أوضاع اللبنانيين المعيشية وقلبته رأسا على عقب، أموال المودعين محتجزة لدى المصارف، أزمة شح الدولار تتفاقم مع توقف سحوباته النقدية بشكل كامل، وتقييد السحوبات بالليرة، انقلت جميعها كاهل اللبنانيين لتتوجها جائحة «كوفيد-١٩» لتفاقم الصعوبات والتحديات الاقتصادية.

تعدد أسعار الصرف في السوق

فقد أدى انهيار سعر صرف العملة المحلية الى تعدد اسعار الصرف في السوق، وسط وجود سعر الصرف الرسمي في المصارف عند ١٥١٥ ليرة مقابل الدولار، وسعر المنصة الالكترونية التي انشأها مصرف لبنان من اجل تحديد سعر صرف الليرة مقابل الدولار المدعوم، والذي يتم على أساسه استيراد السلع المدعومة وفقا لسعر صرف يبلغ ٣٩٠٠ ليرة كما حدد سعر صرف المنصة للسماح بالسحوبات النقدية بالليرة اللبنانية من الودائع بالدولار، ولكن ضمن قيود وسقوف محددة شهريا. بالاضافة الى سعر السوق السوداء الذي ختم العام ٢٠٢٠ عند حدود ٨٤٠٠ ليرة مقابل الدولار بعد ان حقق رقما قياسيا خلال العام عند حوالى ١٠ آلاف ليرة.

وأدى تدهور سعر صرف الليرة وتعدد أسعار الصرف بالاضافة الى احتجاز اموال المودعين في المصارف وتقييد السحوبات النقدية بالليرة الى تعميم مصطلحات جديدة في السوق للسيولة النقدية والودائع المصرفية.

وبعدما أيقن المودعون ان أموالهم ستبقى محتجزة في المصارف وان عملية الاقتطاع منها سارية المفعول نتيجة سحب الودائع بالدولار على سعر صرف ٣٩٠٠ ليرة، عمد معظمهم الى شراء العقارات والسلع الفاخرة لتهرب كافة مدخراتهم المحتجزة لدى المصارف، ونشطت إثر ذلك عمليات البيع العقارية، والتي ادت في النتيجة الى تراجع اجمالي حجم الودائع بالدولار في القطاع المصرفي بقيمة ٣٠ مليار دولار الى حوالى ١٢٠ مليار دولار، واستخدم ٢٠ مليار دولار منها لتغطية ديون القطاع الخاص للمصارف ما أدى الى تراجع محفظة ديون القطاع المصرفي من ٥٥ الى ٣٥ مليار دولار، في حين يقدر حاكم مصرف لبنان

هي ايضا، من ١٥ في المئة في عام ٢٠١٩ الى ٥ في المئة في عام ٢٠٢٠.

تقلص القطاع التجاري

تراجع القطاع التجاري في العام ٢٠٢٠ بنسبة ٨٠ في المئة مع خروج نحو ٥٠ في المئة من المؤسسات من السوق، في حين ان وكلاء العلامات التجارية العالمية ينسحبون تدريجياً من لبنان.

وقد تراجع القطاع التجاري المتعلق بالكماليات، اي باستثناء المواد الغذائية والاستهلاك اليومي، في العام ٢٠١٩ بنسبة تراوحت بين ٢٠ و ٥٠ في المئة اي بمعدل ٣٠ في المئة على الاقل مقارنة مع العام ٢٠١٨، في حين ان التراجع في العام ٢٠٢٠ بلغ حوالي ٨٠ في المئة، والدليل على ذلك ان حجم الاستيراد تراجع بنسبة ٥٠ في المئة من حوالي ٢٠ مليار دولار في ٢٠١٩ الى ما بين ١٠ الى ١١ مليار دولار، منها ٦ الى ٧ مليارات تعود لاستيراد القمح والادوية والمحروقات. وبالتالي، تقلص حجم القطاع التجاري الى نحو ٣ الى ٤ مليارات دولار، من ضمنها السلة الغذائية والاستهلاكية اليومية، اي ان القطاع التجاري المرتبطة بالكماليات تراجع حجمه الى ما بين ١ و ٢ مليار دولار، مقارنة مع ٥ الى ٦ مليارات دولار.

ومع كل تراجع اضافي في القدرة الشرائية للمواطن اللبناني هناك تعثر اضافي لدى المؤسسات التجارية التي ستوجه نحو المزيد من التخفيض في كلفتها التشغيلية، وصولاً الى التصفية التامة والاقفال.

اقفال ٢٠ الف مؤسسة و صرف ١٠٠ الف موظف

وجاء وباء «كورونا» ليزيد الازمات ازمة ويفاقم الصعوبات والتحديات الاقتصادية. وعلى غرار كل دول العالم اتخذت الحكومة قرار التعبئة العامة الذي قضى بإقفال كل البلاد والمؤسسات باستثناء القطاعات المعنية بصناعة وتجارة المواد الغذائية والمصانع. كما اتخذ قرار بإقفال المطار لفترة حوالي ٣ اشهر.

امتداد فترة اغلاق البلد لأشهر مرفق بانهييار سعر الصرف انعكس سلباً على القطاعات الاقتصادية، لا سيما المحلات التجارية واصحاب المهن الحرة والمطاعم والفنادق التي اقفل عدد كبير منها بشكل نهائي، على غرار فندق البريستول الى جانب اقفال نحو ٢٠ الف مؤسسة بين متوسطة وكبيرة وتسريح نحو ٨٠-١٠٠ الف موظف من جراء الازمة الاقتصادية الراهنة. ومن اصل ٩٥٠٠ مؤسسة مطعمية صمدت ٢٥٠٠ مؤسسة حتى نهاية العام ٢٠٢٠.



تعليق العمل بالسرية المصرفية

ومنذ تموز الماضي، وافق مجلس الوزراء على الاستعانة بشركة Alvarez & Marsal للمهمة التدقيق الجنائي في مصرف لبنان، وانطلقت بعدها عملية المد والجزر، تارة في ما يتعلق بالعقد الموقع مع الشركة وطورا في ما يتعلق بقانون السرية المصرفية والتذرع به لعدم

تسليم المعلومات والبيانات المطلوبة من قبل الشركة للقيام بواجبها، الى ان فُتحت السجلات عما اذا كان القانون يعيق فعلا التدقيق الجنائي ام انه ذريعة للتهرب، الى ان «هسّلت» Alvarez & Marsal وأنها في تشرين الثاني الاتفاقية الموقعة مع وزارة المال للتدقيق المحاسبي الجنائي، لعدم حصولها على المعلومات والمستندات المطلوبة للمباشرة في تنفيذ مهمتها، وعدم تيقنهما من التوصل الى هكذا معلومات، حتى ولو أعطيت لها فترة ٣ اشهر اضافية لتسليم المستندات المطلوبة للتدقيق الجنائي في حسابات مصرف لبنان.

وبعد هدر حوالي ٦ اشهر في السجلات والمزايدات السياسية، أقر مجلس النواب ما كان يجب عليه إقراره قبل توقيع اي عقد للتدقيق الجنائي في مصرف لبنان، اقتراح القانون المعجل المكرر الرامي الى تعليق العمل بالسرية المصرفية لمدة سنة، بما يفترض انه سيزيل العقبات القانونية امام التدقيق الجنائي بانتظار إما عودة «ألفارين» او التعاقد مع شركة تدقيق جديدة.

٢٢ في المئة من اللبنانيين تحت خط الفقر المدقع

توقع البنك الدولي ان تزداد نسبة الفقر في لبنان الى ٦٠ في المئة من السكان، منهم ٢٢ في المئة تحت خط الفقر المدقع.

وأعلنت دراسة صادرة عن الاسكوا ان انفجار المرفأ انهك اقتصاد لبنان وتسبب بقفزة غير مسبوقة في معدلات الفقر، فبحسب التقديرات، تضاعفت نسبة الفقراء من السكان لتصل الى ٥٥ في المئة في عام ٢٠٢٠ بعدما كانت ٢٨ في المئة في عام ٢٠١٩، وارتفعت نسبة الذين يعانون الفقر المدقع ٣ أضعاف من ٨ الى ٢٣ في المئة في الفترة نفسها. وتشير الدراسة الى ان العدد الاجمالي للفقراء من اللبنانيين اصبح يفوق ٢.٧ مليون بحسب خط الفقر الاعلى، وهذا يعني عمليا تآكل الطبقة الوسطى بشكل كبير، وانخفاض نسبة ذوي الدخل المتوسط الى اقل من ٤٠ في المئة من السكان. وليست فئة الميسورين بمنأى عن الصدمات، فقد تقلصت الى ثلث حجمها



لبعا تشكر متبرعين بـ ٣ أجهزة تنفس لابناها



روجيه اميل عيد



شادي شربل محفوظ



د. بسام حنا رومانوس



فادي رومانوس



Lebaa Municipality

توجهت بلدية لبعا برئاسة فادي رومانوس برسالة شكر الى السادة روجيه اميل عيد وعماد وشادي شربل محفوظ والدكتور بسام حنا رومانوس على تبرعهم بثلاث اجهزة تنفس حديثة الصنع (١٠ ليتر) سيتم شحنها من الولايات المتحدة الاميركية في أقرب وقت ممكن، على ان توضع بتصرف ابناء البلدة.

الشكر الذي تقدم به ايضا المختار والنادي موجه لكل من ساهم ويساهم في مساعدة ابناء البلدة في هذه الظروف الصعبة، حيث اكدت البلدية على دعمها المستمر لابناء البلدة ومد يد العون لهم، متمنية من كل من يرغب بتقديم اي مساعدة الاتصال على ارقام البلدية.

جاك صراف للطباء: «وصفوا لبناني كي تبقوا في لبنان»

ان تتعاطى بها خوفا من اكتشاف كلفتها وبيعها بأسعار ارحص من التي يبيعونها للمستهلك اللبناني ولا يمكننا ان نشترى ملفات دوائية من الخارج».

واذا ابدى تقديره للعلاقة بين المستورد والطبيب، اضاف صراف: «نحن لا نهجمها ولا نتدخل في تفاصيلها لانها تدخل من الباب التجاري مع العلم ان نقيب الاطباء دعمنا ويحاول تسيير هذا الموضوع في الاتجاه الصحيح».

وناشد صراف الاطباء «وصفوا لبناني كي تبقوا في لبنان»، بعد ان هاجر حوالي ٢٠٠ طبيب خلال الاربعة اشهر الماضية بسبب الاحوال الاقتصادية والمالية والمعيشية المتأزمة في لبنان.

وختم صراف: «بالتأكيد اننا نحاول تخفيف الفاتورة

الدوائية المستوردة»، مضيفاً: «نترقب ان ترتفع قيمة الفاتورة الوطنية من ٢٠ الى ٣٥ في المئة في السنة المقبلة وهذا يعني اننا كقطاع ادوية سنساهم في تخفيض الميزان التجاري».



اكّد عميد الصناعيين اللبنانيين ورئيس مجلس ادارة مجموعة ماليا التي تنتج عددا من الادوية جاك صراف ان نقابة صناعة الادوية زادت استثماراتها وموظفيها وستشكل ٣٥ في المئة من الاستهلاك، لافتا الى انها باتت تضم ١١ مصنعا للادوية الوطنية وتنتج ١١٦١ دواء من اصل ٥ الاف دواء.

واذ طالب بوجوب وضع الصناعية الدوائية في لبنان ضمن استراتيجيات وسياسات تضعها الدولة بالمقارنة مع الدول الاخرى، لاحظ عدم الاهتمام الرسمي بالقطاع الصناعي وخصوصا الصناعة الدوائية الوطنية.

ويستغرب صراف كيف ان الدواء المستورد يعفى من الضريبة على القيمة المضافة في حين ان المصانع المحلية تدفع هذه الضريبة على المواد الاولية، مما ينعكس سلبا على قدرتها التنافسية واستمراريتها.

وفي هذه السياق، يشدد على ان «هدفنا هو تأمين الاموال من الخارج بينما التجار يصدرن الاموال لادخال الادوية وهناك اصناف من الادوية لا يريدون



Turn your insurance policy into a work of art.

We fully understand the many complex and delicate issues involved in shipping, handling, storing and exhibiting fine art and collectables. We have in the past two decades arranged for the insurance of objects in every active area of collecting for some of the leading galleries and individual collectors in the Mideast. Because we understand the risks involved, we can secure a fit to measure policy in the London market for each situation. Our practice provides expertise, responsiveness and absolute confidentiality. For more details, please contact us.

cape-ins.com

Property and Casualty · Motor · Medical · Liability · Engineering
Political and Financial Risks · Transactional Risks · Marine · Aviation · Life



كتارا للضيافة تواصل توسيع محفظتها من الفنادق الشهيرة

الشيخ نواف بن جاسم بن جبر آل ثاني في مرور ٥٠ عاماً على تأسيسها: نحرص على دعم جهود الدولة

في استضافة الفعاليات الرياضية والثقافية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية

وتواصل الشركة توسيع محفظتها من الفنادق الشهيرة للاستثمار وتطوير مجموعة من الفنادق التي لا مثيل لها في أهم الوجهات العالمية. وتشمل محفظة الشركة حالياً في قطر: ماريوت الخليج، الريتز كارلتون، موفينيك، منتجع فريج شرق، منتجع ومركز اجتماعات شيراتون، سمرست الخليج الغربي، منتجع شاطئ سيلين من منتجعات مروب، منتجع سميسمة من منتجعات مروب، ذا أفنيو - أحد فنادق مروب، البيت للشقق الفندقية بإدارة مروب، فندق وشقق ذا ويست هاوس، أبراج كتارا لوسيل مارينا، فندق بوابة المدينة، فندق جوري من فنادق

مروب، منتجع وسبا المسيلة لوكشري كوليكشن، منتجع ريكسوس جزيرة قطيفان الشمالية، منتجع شاطئ سلوى. كما تضم محفظة الشركة حالياً فنادق عالمية تشمل: فندق بلازا بإدارة فيرمونت، جروفنر هاوس، بإدارة جيه دبليو ماريوت، لورويال مونسو - رافلن باريس، فندق بودا-بار باريس، فندق بينينسولا باريس، إنتركونتيننتال كارلتون كان، إنتركونتيننتال أمستل أمستردام، إنتركونتيننتال مدريد، إكسلسيور جاليا - لوكشري كوليكشن ميلان، ويستن إكسلسيور روما، ذا ساقوي بإدارة فيرمونت، شوايزرهوف بيرن، رينيسانس شرم الشيخ غولدن فيو بيتش، منتجع شيفا-سوم، رافلن سنغافورة، رويال ساقوي لوزان، أدريالندن، فندق ومنتجع ذا تافيرني ١٨٧٩ بيرجنستوك، فندق ومركز اجتماعات فندق القصر بحيرة لوسيرن، فندق بيرجنستوك ومنتجع ألين - بحيرة لوسيرن، شقق فندقية في منتجع بيرجنستوك - بحيرة لوسيرن، جروفنور هاوس لندن، بإدارة جيه دبليو ماريوت.

ماريوت الخليج.. أول فندق في قطر

وشهدت رحلة كتارا للضيافة سلسلة من الخطوات منذ إنشائها لإدارة فندق الخليج فندق ماريوت الخليج بالدوحة الآن - وهو أول فندق من فئة الخمسة نجوم في البلاد، كما أنه مع افتتاح منتجع شيراتون الدوحة وفندق المؤتمرات عام ١٩٨٢، قدمت الشركة أول فندق قطري يحمل علامة تجارية دولية. وتضم محفظة كتارا للضيافة مجموعة فريدة من الصروح المتألقة في مواقع مرموقة مميزة في دولة قطر وخارجها، في وقت وصلت فيه إلى مستويات عظمى من التدفق النقدي الذي تجنيه أصولها، واستثمرت بحكمة لضمان استمرار هذه الأصول في تلبية متطلبات سوق تنافسية للغاية.

طفرة في قطاع الضيافة

وتبنت كتارا للضيافة المعروفة سابقاً باسم قطر الوطنية للفنادق، التي تأسست في عام ١٩٧٠، نهجاً رائداً نجحت من خلاله في تحقيق طفرة في قطاع الضيافة في قطر، وقد تمت إعادة تسمية الشركة في عام ٢٠١٢ بإسم كتارا للضيافة لتعكس تراثها وخطط التوسع الدولية، وبهدف تطوير مجموعة من العقارات الفريدة التي تحتفل برموز الضيافة في جميع أنحاء العالم.



كشف الشيخ نواف بن جاسم بن جبر آل ثاني رئيس مجلس إدارة كتارا للضيافة، أن استراتيجية كتارا للضيافة تتماشى مع رؤية صاحب السمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، أمير البلاد المفدى، التي تهدف إلى النهوض بالسياحة كأحد مصادر الدخل المتجددة وتقليص الاعتماد على موارد النفط والغاز.

وقال سعادته خلال كلمته في احتفال كتارا للضيافة بمناسبة مرور ٥٠ عاماً على تأسيسها، إن الشركة تخطط للوصول إلى ٦٠ فندقاً بحلول عام ٢٠٣٠. وأوضح أن لدى شركة كتارا للضيافة الآن ٤٢ فندقاً، وما يزيد عن ٨ آلاف غرفة، معتبراً أن ذلك يعكس التطور الكبير الذي شهدته الشركة، مؤكداً أن كتارا للضيافة لن تتوقف عن التوسع.

وقال الشيخ نواف بن جاسم بن جبر آل ثاني: «عندما بدأت الشركة كان لديها فندق واحد، لتتطور منذ ذلك الوقت من حيث عدد الفنادق المختلفة بداخل قطر، لتمتلك وتدير محفظة رائدة من أرقى الفنادق في قطر والعالم».

وأعرب عن فخره بأن كتارا للضيافة تنصدر منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في عدد الغرف، وتحتل المرتبة الـ ٢٥ عالمياً، كما أن الشركة هي الأعلى إيرادات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وفي المرتبة الـ ١٤ على مستوى العالم. وأضاف: «إنه لأمر مهم لنجاحنا هذا العنصر المتمثل في أن نكون قريباً متقارباً جداً، ولدينا الآن مرشحوون قطريون جيدين للغاية ويمكنهم بالفعل أن يكونوا قادة في المستقبل». ولفت إلى أن الجانب الرأسمالي ليس هو الأكثر أهمية اليوم، مؤكداً في هذا السياق أنه بدون الخبرة لا يمكن الاستثمار، بالإضافة إلى التوقيت المناسب للاستثمار وأهميته الكبيرة لأي مستثمر.

ونوه الشيخ نواف بن جاسم أن أحد أهم العناصر في رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ هو الجانب السياحي، الذي تركز عليه الدولة، مبيئاً أن شركة كتارا للضيافة تبني استراتيجيتها حول كيفية تحسين هذه الصناعة.

وأكد أن «كتارا للضيافة تحظى بدعم كبير من أعلى المستويات في حكومتنا الرشيدة»، مشيداً بالشراكة الاستراتيجية مع جهاز قطر للاستثمار، مشيراً إلى أن تركيز الشركة ينصب في الوقت الراهن على تقديم منتج ضيافة رائع خلال مونديال ٢٠٢٢ لدعم جهود الدولة في تنظيم بطولة كأس العالم التي تستضيفها قطر كأول دولة في منطقة الشرق الأوسط.

وأوضح الشيخ نواف بن جاسم أن كتارا للضيافة تحرص على دعم جهود الدولة في استضافة جميع الفعاليات الرياضية والثقافية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية، وأشار إلى أن كتارا للضيافة وصلت إلى مستويات مرتفعة من التدفق النقدي الذي تجنيه أصولها، مؤكداً أن الشركة استثمرت بحكمة لضمان استمرار هذه الأصول في تلبية متطلبات سوق تنافسية للغاية.

هذا وتؤدي كتارا للضيافة دوراً مهماً في تنمية التطور الاستراتيجي الذي تشهده دولة قطر، وتستثمر الشركة باعتبارها المؤسسة الرائدة لقطاع الضيافة في أفضل الفنادق الدولية، حيث تضم محفظتها حالياً فنادق عالمية عديدة

داون

بلاك بادج

لأصحاب القلوب الجريئة الذين لا يعزقون الخوف. للمولعين بالمغامرة
وحب المجازفة. تفاصيل مذهلة اجتمعت فأبدعت. أداة أقوى بشق
الطريق بجراة في قلب الظلام. داون بلاك بادج. كل ما فيها سيأسرك.



محمد يوسف ناغي للسيارات

جدة: +٩٦٦١٢٦٦٤١٢٨٩، الرياض: +٩٦٦١١٤٦٥١٩٩٩، الخبر: +٩٦٦١٢٥١٠٤١٢٣

www.rolls-roycemotorcars-jeddah.com, www.rolls-roycemotorcars-nyadh.com, www.rolls-roycemotorcars-alkhobar.com

جميع الحقوق محفوظة لـ «رولز-روييس موتور كارتز ليمتد» Rolls-Royce Motor Cars Limited ٢٠١٨. اسم وشعار «رولز-روييس» Rolls-Royce علامتان تجاريتان مسجلتان

We are still at the beginning of the master plan and Vision 2030

*** AIUla is part of the Saudi Vision 2030, how many phases have you established until now knowing that AIUla is an extremely huge project?**

- AIUla is an amazing project and it is literally starting to create an industry in Saudi Arabia especially that AIUla didn't exist before and that's why we have to put all the infrastructure and the tourism ecosystem building blocks in place as we launch the destination. We are in the early phase of development. We are probably in phase one and by next year, we will start to transition to phase two and then three and four as we go through the next ten years. Our goal is to have the preliminary hotels and resorts, museums and our master plan phase one finished by the end of 2023 till we have four master plans. Right now, we are closing phase zero which is some of the basic infrastructure necessary so we are still at the beginning of the master plan and Vision 2030 but our goal is to get as much done as we can by 2023 and then from 20 23 till 2025 and from 2025 till 2027 and from 2027 till 2030.

We are using the natural assets of AIUla to our advantage

*** Is there a certain plan that you are taking into consideration in promoting AIUla due to the changes imposed by the Covid-19 pandemic?**

- One of the advantages we have in AIUla is that it lends itself to a post covid environment because it is a wide open space, you can enjoy the activities without being confined in small spaces. We have a lot of activities so that is an advantage which is working to our favor as the tourism industry evolves. We also have the Maraya which is our venue for concerts and special events, it fits almost 750 seats. We will be doing a series of concerts in March and they will be indoor and outdoor because Maraya opens up to the outdoors as well. We are using the natural assets of AIUla to our advantage in the current environment and as we continue to add more experiences, a lot of focus will be on nature outdoors, ecofriendly development.

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

- I think it is just an unknown destination and we have to make a branding campaign both in KSA and GCC as well as globally so that we can tell the world our story.



Our goal is to position AIUla as one of the top boutique control heritage destinations in the world. We hope to get 2 million visitors by the year 2030 and we are also putting in place additional airline strategy because we want to create an airline hub in AIUla over the next seven to ten years. The sky is our limit and we have huge opportunity, we have to tell our story and we will be inviting journalists and tour operators in as a process of introducing AIUla to the world. We put in place our ten international offices all over the world including the key markets like USA, UK, Germany, France, India, China, Australia, Italy, Russia and GCC. We are putting in place sales and marketing network to help us leverage our branding campaign to bring visitors to the destination. We are trying to do it properly and in a way that is sustainable for the long term.

*** Are you targeting certain classes of people or AIUla will be an affordable destination for various types of people?**

- In phase one, it is a luxury destination because all the brands are five stars plus. Once we get phase one done, we will be working on an additional hotel in some of the more affordable hotel brand options so that ultimately will have different price points for different visitors who want to come and experience the destination. Hence, we will focus first on luxury and then we will add mid-tier and upper upscale accommodations.

*** What is the role played by the tourism authority in your country, and do they provide you with the required support? And what are your future expectations?**

- We work closely with the Saudi Tourism Authority, they are featuring AIUla in their global campaign prominently so we have a very strong working relationship with them. We are also working with their Tourism Development Fund to fund some of the restaurants that will be opening in AIUla. We appreciate what they do and look forward to a long and successful partnership with them.

Concerning my future outlook, I am optimistic in the sense that as restrictions are lifted and the vaccine becomes available, I think there will be demand for both leisure and business tourism. We have about 50 groups that contacted us and want to host an event in Maraya. We have also a major Hollywood film that will be shot in AIUla with 250 people, and we have already shot feature film that is picked up by Apple; thus, we are becoming quite a film hub. The feasibility and exposure that we will get as a result of the filming activities is a plus for us.



Phillip James Jones

(Chief Destination Management and Marketing Officer at The Royal Commission for AlUla):

WE HAVE A STORY TO TELL AT AIUla AND THE SKY IS OUR LIMIT

Being a cultural site, a space for exploration & indulgence, and a true tourism destination, AIUla is becoming a Saudi must-visit attraction which plays an important role in the Saudi Vision of 2030. It is a unique open living museum, home to over 200,000 years of human history including Saudi Arabia's first UNESCO World Heritage Site, Hegra. It is a time-capsule that is being opened to offer a new understanding of early humans and will reposition the global understanding of the significance of early Arabian civilisations. It is a place of exceptional natural beauty with unique geology and history and incredible landscapes, a must-visit destination for discerning travelers seeking meaningful, authentic travel experiences. On the incense trading route, AIUla has been a place of creative inspiration and cultural exchange for millennia being with its lush green oasis providing shelter and a home to civilisations for 7000 years. With a focus firmly on conservation and light-touch tourism experiences, AIUla's sensitive development will set the benchmark for sustainable tourism globally. Al Bayan Magazine spoke with Phillip James Jones, Chief Destination Management and Marketing Officer at The Royal Commission for AIUla to know more about this beautiful destination, the strategy in promoting AIUla and future expectations.



* How do you evaluate the impact of Covid-19 pandemic on the industry?

- There was an impact in the sense that we had to quarantine and the country was in lockdown from March until June and since we are still a developing destination and a lot of the projects that we are working on aren't open yet, we were impacted in the sense that some of the employees and workers were not able to be on site to finish the projects but as soon as lockdown lifted, we literally had thousands of workers who were on the ground working on finishing out Maraya our venue for concerts and special events as well as two hotels Habitas which opens in March and Banyan tree which is an addition to the existing Ashar Resort and we also had them working on a lot of the infrastructure both at the airport and roads, electricity, water, waste management. In regards to visitors, actually because of the fact that you cannot travel outside KSA, we had a lot of demand from the residents of Saudi Arabia and the surrounding countries.

* What can visitors enjoy today at AIUla?

- Saudis & people from surrounding countries are very keen on visiting

AIUla because they have read about it and they want to come and experience it. Hence, we were working on a lot of activities such as hiking, mountain biking, stargazing, zip-lining, etc... as well as wellness with meditation, yoga and as we open our spas and additional restaurants, we will be able to offer a nice experience for visitors and as we continue to add more hotel rooms and visitor product over the next couple of years, we will be in a good shape and we will probably have completed five new hotels. In terms of interest and demand, we have way more than we can accommodate right now and we are running in the 90 percent occupancy because we have limited inventory; however, as we add new inventory we will see more interest and demand and we will be launching our AIUla branding campaign in KSA on the tenth of January to let people know what they can see and do when visiting AIUla. Moreover, we also revamped our website, we put in place ticketing in assistance with Ticketmaster, we opened all our heritage sites at the end of October so everything has been focused on putting in place what we call the tourism ecosystem in order to accommodate visitors at the level they expect when they come to AIUla. That has been our primary focus after the three months of lockdown.



«العربية للطيران» أفضل شركة طيران اقتصادي



عادل العلي

حصدت العربية للطيران AIR ARABIA اول واكبر شركة طيران اقتصادي في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، جائزة افضل شركة طيران اقتصادي للعام خلال الدورة الرابعة عشرة من حفل توزيع جوائز

مجلة «أفييشن بزنس» الذي أقيم مؤخرا في دبي.

وللمناسبة، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة العربية للطيران **عادل العلي**: «يؤكد فوزنا بهذه الجائزة المرموقة في مثل هذا العام الاستثنائي الذي شهده قطاع الطيران على الجهود الحثيثة التي بذلها فريق العمل ويمثل دليلا واضحا على مكانة الشركة الرائدة للطيران الاقتصادي في المنطقة».

ووفقا لمنظمي جوائز مجلة «أفييشن بزنس»، كان عام ٢٠٢٠ مليئا بالازمات لقطاع الطيران، وبالتالي أظهر الأداء الافضل للشركات المبتكرة والقوية في هذا القطاع. وكرمت الجوائز هذا العام الشركات والافراد الذين حافظوا على استمرارية قطاع الطيران خلال جائحة «كوفيد-١٩» مع تكريم تلك الشركات التي تخطت التوقعات.

«الخطوط السعودية» تحوز تصنيف ٥ نجوم في تقييم أبكس



إبراهيم العمر



المهندس صالح الجاسر

حازت «الخطوط السعودية» على تصنيف خمس نجوم في تقييم أجرته أبكس، وهي منظمة مختصة بأنظمة الطيران وشركات الطيران، شمل استقصاؤها ركاب أكثر من مليون رحلة في ٦٠٠ شركة طيران حول العالم. واعتمد التقييم بشكل كامل على آراء الركاب.

واعتراف وزير النقل ورئيس مجلس إدارة المؤسسة العامة للخطوط الجوية العربية السعودية، المهندس **صالح الجاسر**، أن خطة التحول الشاملة التي تبنتها المؤسسة انعكست إيجاباً على أصوات الضيوف، إذ عملت على الاستثمار في تدريب وتأهيل الموارد البشرية، وتوسعة أسطولها الجوي، وأضاف العديد من الوجيهات المباشرة، إلى جانب ترقية وتطوير الخدمات.

وقال **الجاسر** إن هذا الإنجاز امتداد لدعم قيادة السعودية، وعلى رأسها خادم الحرمين الشريفين الملك **سلمان بن عبدالعزيز** وولي عهده الأمين الأمير **محمد بن سلمان** - حفظهما الله - لقطاع النقل عموماً، إذ عدت رؤية ٢٠٣٠ الموقع الاستراتيجي للمملكة بين القارات الثلاث أحد مواطن القوة التي تتميز بها، ولهذا فإن السعودية تسعى إلى أن تكون ممكناً للبرامج الرؤية، ومنها المتعلقة بالتوسع في قطاع السياحة، الحج والعمرة، وترسيخ موقع السعودية بوصفها مركزاً لوجستياً عالمياً، بما يسهم في ازدهار الاقتصاد الوطني من جهته، أشار المدير العام للمؤسسة العامة للخطوط الجوية العربية السعودية، المهندس **إبراهيم العمر**، إلى أن حصول السعودية بتصويت ضيوفها على تقييم خمس نجوم هو حصاد عمل دؤوب، واستثمار كبير في تطوير الجوانب التشغيلية كافة في السعودية.

سينتيا فلوطي (فندق موفنبيك MOVENPICK-لبنان):

نحاول جذب الأسواق المفتوحة وتحديداً السوق العراقية والمغرب اللبناني



مديرة التسويق والمبيعات في فندق موفنبيك MOVENPICK سينتيا فلوطي رأت ان التحديات التي تعترض قطاع الضيافة كثيرة ولكي تبقى الفنادق صامدة في ظل الأوضاع الحالية لا بد لها ان تلجأ الى تدابير واجراءات تحفظ لها مقومات الصمود، وكشفت عن محاولة جذب الاسواق المفتوحة وفي مقدمها السوق العراقية والمغرب اللبناني، متمنية ان تقوم الوزارات المعنية بدعم السياحة، آملة الخير والسلام للبنان وانتهاء أزمتها سريعاً.

تدابير احترازية لتخطي الأزمة

■ كيف تقومون واقع القطاع السياحي في بلدكم وفي العالم العربي وما كان تأثير جائحة «كوفيد-١٩» عليه؟

– إن القطاع السياحي وقطاع الفنادق خصوصاً هو من أكثر القطاعات التي تتأثر سلباً في حال حدوث أي أزمة. فهو يركز على الأمن والأمان، وعلى السفر وفي ظل جائحة «كوفيد-١٩» إقفال المطارات له اضرار أساسية على القطاع وعلى إنتاجيته.

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

– إن التحديات كثيرة منها الإقتصادي، فعلى الفنادق تأمين الربح المادي لتتمكن من الاستمرار. فقطاعنا يرتكز ليس فقط

على السياح بل أيضاً على رجال الأعمال والاجتماعات والمؤتمرات العالمية والمحلية. لقد أخذت جميع الفنادق تدابير احترازية لكي تبقى صامدة وتتخطى الأزمة الحاصلة وبطبيعة الحال حالنا مثل حال أي مؤسسة يهيمها الحفاظ على الاستثمارية، اضطررنا لاجراءات معينة في ظل هذه الظروف. كان لا بد من أن نبدأ بالعطل السنوية وتخفيض ساعات العمل لكي لا نصل إلى مرحلة الإستغناء عن أي موظف، فعلينا جميعاً إدارة وموظفين التكاتف لتجاوز هذه الفترة الصعبة.

دعم من الوزارات

■ ما هي الاستراتيجيات الجديدة التي تتبعونها لجذب السياح؟ وما الذي يميزكم عن الآخرين؟

– نحاول أن نجذب الأسواق المفتوحة نسبياً على البلد ومنها السوق العراقية حالياً وللبناني المغرب، وأكثر ما

يميزنا هو موقعنا المطل على البحر مباشرة والقريب من وسط المدينة.

■ هل لديكم أي مطالب ترفعونها الى الوزارات والهيئات السياحية؟

– نتمنى الدعم من الوزارات المعنية لأن القطاع السياحي من أهم القطاعات ويشغل أكثر من ٥٠٠ ألف عائلة وهو مهده اليوم، وأهم سبل الدعم إقرار الدولار السياحي مثلما فعلت بعض الدول كمصر أو تحديد سعر الصرف المتبع من مصرف لبنان.

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية؟

– في ظل الظروف الراهنة، لا يمكننا التوقع ولكن نتمنى أن تتحسن الظروف في لبنان وفي المنطقة لكي نتمكن من الاستمرار. نتمنى دوام الخير والسلام لبلدنا وأن تنتهي هذه الأزمة سريعاً. ■

العلا
ALULA

استكشف العلا

www.experiencealula.com

بلدة العلا القديمة

بلال القادري (مدير عام فندق ومنتج شيراتون جراند الدوحة):

شيراتون جراند الدوحة أيقونة القطاع الفندقي في قطر

نووعياً من الخبرة المتراكمة في مجال صناعة الضيافة السبب الفعلي وراء المسيرة الناجحة لفندق ومنتج شيراتون جراند الدوحة، مبيناً أن الفندق يطلق بشكل متواصل سلسلة من ورش العمل والحصص التدريبية المتكاملة لموظفي الفندق لاطلاعهم على آخر التطورات وحدث المستجدات المعنية بخدمات صناعة الفندقية العالمية والتعرف عن كثب على أحدث خطط التسويق والترويج والخدمات العصرية بما يتناغم مع استراتيجية وبرامج الفندق التشغيلية ويعزز من نجاح مساره العملي ويضمن له التفوق والمحافظة للبقاء في صدارة القطاع الفندقي المحلي، لافتاً إلى أن شيراتون جراند يشارك بصورة متواصلة في سائر الملتقيات والمعارض الترويجية العالمية لتسويق دولة قطر كوجهة عالمية تحتل مكانة الصدارة على الخارطة العالمية وتستأثر بحصة نوعية من حركة السياحة الدولية، موضحاً أن الفندق



وصف السيد بلال القادري، مدير عام فندق ومنتج شيراتون جراند الدوحة SHERATON GRAND DOHA، الفندق بأنه أيقونة القطاع الفندقي المحلي ومن أبرز الفنادق التي تعمل على تلبية احتياجات مسافري المجتمع الحديث حيث يحتل مكاناً خاصاً في قلوب القطريين والمقيمين، مبيناً أن معطيات الفندق التشغيلية المتميزة وخدماته المتسقة مع المعايير والمواصفات الدولية التي نال بمقتضاها أرفع الجوائز والأوسمة التقديرية العالمية تؤكد تربعه على عرش صناعة الضيافة المحلية لأكثر من ٣ عقود، مشيراً إلى أن فندق ومنتج شيراتون جراند الدوحة من مؤسسات الضيافة الكبرى الملتزمة بالتزاماً صارماً بتحقيق كافة الإجراءات الإحترازية وتنفيذ جميع الإشتراطات الصحية والوقائية الواردة في بنود برنامج «قطر نظيفة»، موضحاً في هذا السياق أن الفندق حصل على شهادة قطر نظيفة بفضل التزامه

وحرصه وتشديده على توفير فرص الإستمتاع بإقامة آمنة وسليمة لجميع ضيوفه وزواره، لافتاً في هذا الإطار إلى أن حرص الفندق على تنزيل الإجراءات الإحترازية والوقائية على أرض الواقع بحرفية متكاملة ساهم في دفع عجلة ومسيرة تفوق الفندق ونجاحاته المستمرة وتعزيز دوره في تنشيط وتحفيز

السياحة الداخلية عبر منتج يتسم بالجودة وملتزم بالمعايير الصحية. وقال قادري إن فندق شيراتون جراند الدوحة هو الفندق الأيقوني في قطر وأبرز المعالم الإجتماعية في الدولة، مؤكداً سعيهم الدائم إلى دمج التراث والعنصر المحلي في التجارب التي يقدمونها لضيوفهم، مؤكداً أن الفندق يعمل على جعل الإقامة والزيارة للسياحة تجربة تظل بمعطياتها الراقية والرياضية راسخة في الأذهان.

ووصف القادري سوق الدوحة لصناعة السياحة بأنه من الأسواق المهمة والحيوية على الصعيد الدولي وتجد مكونات خدمته صدى واسعاً وقبولاً متميزاً في كافة الأسواق العالمية المصدرة للسياحة، مؤكداً أن السوق السياحي المحلي يشهد اليوم تلو الآخر مشروعاً سياحياً وفندقياً جديداً يعزز من المسيرة الناجحة للقطاع السياحي ويدعم برامج تنشيط السياحة الداخلية.

احتفال باليوم الوطني لدولة قطر

وكان قد احتفل مُنتج شيراتون جراند باليوم الوطني لدولة قطر في أجواء مليئة بالحماسة والروح الوطنية تحت شعار «نحمدك يا ذا العرش» والذي يجسد بدوره فخر الجميع بحجم الإنجازات الوطنية والشعور بالولاء والانتماء للوطن والشعب القطري وسكان دولة قطر. وضمن احتفال فندق شيراتون جراند باليوم الوطني للبلاد، فقد حرص الفندق على تقديم تشكيلة مميزة من عروض الطهي الرائعة والفريدة من نوعها وتصميم باقة إقامة مميزة في الفندق احتفاءً

فنادق محافظة كتارا للضيافة هي العمود الفقري للقطاع الفندقي المحلي

ووصف القادري محافظة ومنتظمة كتارا للضيافة الفندقية بأنها أيقونات تشرى قطاع الضيافة المحلية وتلعب دوراً بارزاً في الإرتقاء بمكوناتها، فضلاً عن دورها في ترسيخ مفاهيم متطورة لصناعة السياحة، مشيراً إلى أن فنادق محافظة كتارا للضيافة بمعطياتها التشغيلية والعملية المتكاملة هي العمود الفقري للقطاع الفندقي المحلي،



ويشهد سجلها دوماً التطوير والتحديث بفضل ما تمتلكه من رؤية وأفكار مواكبة لمعطيات صناعة الضيافة العالمية.

وأكد القادري أن فندق ومنتج شيراتون جراند الدوحة من المؤسسات التي تولي إهتماماً كبيراً بترقية وتطوير القدرات والإمكانات المهنية لموظفيها، مشيراً في هذا السياق إلى أن موظفي الفندق الذين يمتلكون رصيماً

بأكثر احتفالات البلاد بهجة وسعادة بالتعاون مع كتارا للضيافة. وهذه الباقة التي حملت اسم «مفتاحك إلى الرفاهية» هي عبارة عن عرض حصري خاص بأهل قطر والمقيمين شمل إقامة مجانية في الفندق حيث يمكن للضيوف الإستمتاع بالرفاهية عبر أحدث وسائل الراحة والمرافق التي تلبية جميع الإحتياجات.



SHERATON
GRAND
Doha
Resort & Convention Hotel

اكتشف أشهر وأبرز المعالم المُميزة في قطر



Sheraton Grand Doha
Resort & Convention Hotel
PO Box 6000 Al Corniche Street,
West Bay, Doha, Qatar

For reservations call 4485 4444
or visit Marriott.com/DOHSI

استمتع بقضاء أجمل الأوقات وأرقى
وسائل الراحة لما يوفره منتجع شيراتون
جراند الدوحة وفندق المؤتمرات من
خدمات ومرافق تلبي جميع احتياجات
النزلاء على أعلى المستويات.



عبدالله بن صالح الحبيب (فندق روش ربحان من روتانا):

تطور السياحة في الربع السعودي ونموها خلال السنوات الماضية بدعم من الحكومة وخصوصاً وزارة السياحة

يعتبر فندق روش ربحان من روتانا مثالياً للمسافرين بغرض الأعمال والسياحة على السواء، حيث يجاور شارع العليا حي الاعمال الرئيسي في مدينة الرياض، كما يقع بجوار شارع التحلية النابض بالحياة والشهير بمجموعة من المطاعم والمتاجر الرئيسية. مدير التشغيل والعمليات في الفندق عبدالله بن صالح الحبيب أشار إلى تطور السياحة في الربع السعودي ونموها خلال السنوات الماضية بدعم من وزارة السياحة والحكومة، وعزا نهوض القطاع إلى الشباب السعودي الكفي والمتميز بالقدرة على تنمية السياحة ونقل ثقافة وتقاليد المملكة وإظهار صورتها الحقيقية أمام الزوار، مؤكداً العمل على تحسين جودة الخدمات في الفندق، مذكراً بطابع فنادق مجموعة روتانا الخليجي المساعد على فهم متطلبات النزيل العربي والخليجي أكثر من الأجنبي، معدداً الجوائز التي حصدها الفندق خلال مسيرته الناجحة.

الشباب السعودي يتمتع بالكفاءة فضلاً عن قدرته المميزة على تنمية السياحة ونقل ثقافة وتقاليد المملكة وإظهار صورتها الحقيقية أمام الزوار

- نعمل في قسم العمليات التشغيلية على تحسين جودة الخدمات، بعد أن بدأت السعودية باستعادة عافيتها وعادت الحركة السياحية وفتحت المطارات أمام الوافدين. ولطالما شكّل قسم العمليات والتشغيل أساس نجاح أي فندق للارتقاء بالخدمات المقدمة للنزلاء وعامل جذب للضيف لاعادة اختبار التجربة.

تميز ونجاحات

■ ما الذي يميز فندق روش ربحان عن الفنادق الأخرى في مدينة الرياض؟

- ان معظم فنادق مجموعة روتانا ذات طابع خليجي ما يساعد على فهم متطلبات النزيل العربي والخليجي أكثر من الأجنبي، وهذا ما يميز العلامة والفنادق التابعة لها وتحديداً فندق روش ربحان الموجود في المملكة بامتياز.

■ هل لديكم خطط معينة للعام ٢٠٢١ لجذب المزيد من النزلاء للفندق؟

- عقدنا اتفاقية مع هيئة الترفيه تنص على استضافة المشاركين بالفعاليات في فنادقنا. كما سنعمل على إعادة فتح مقهى و مطعم سما لاونج ذا الجلسات الخارجية بعد عودة النشاط السياحي الى طبيعته. على صعيد آخر، نال فندق روش ربحان العديد من الجوائز ففي عام ٢٠١٩ حصلنا على جائزة أفضل فندق لتقديم خدمات الأغذية والمشروبات للحفلات والمناسبات الخارجية "OUTSIDE CATERING" من العديد من الجهات الرسمية والخاصة والوزارات والديوان الملكي، ويعود ذلك الى الاستعانة بأشهر الطهاة من ذوي الخبرات التي تمتد لسنوات عديدة في الفنادق العالمية، وفي هذا الإطار نحن مستمرين ببذل المزيد من الجهود للتميز وتحقيق المزيد من النجاحات وجوائز التقدير. ■

نهوض الشباب بالقطاع

■ كيف تقومون وضع القطاع السياحي في المملكة العربية السعودية في ظل جائحة «كوفيد-١٩» وظهور عدد كبير من الفنادق في مختلف مناطق السعودية؟

- بدأت السياحة في الربع السعودي بالتطور والنمو خلال السنوات الماضية بدعم من وزارة السياحة والحكومة، ويعود الفضل للشباب السعودي وتطوره في نهوض هذا القطاع، خصوصاً بعد اطلاق وزارة السياحة دورات تدريبية لهؤلاء الشباب في مجال الضيافة خولتهم اكتساب المزيد من الخبرات وتعزيز كفاءاتهم.

وتماشياً مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، ثمة توجه كبير لأن يكون معظم المدراء العاملين للفنادق من السعوديين بهدف تطبيق مفهوم السعودية.

ارتقاء بالخدمات

■ الملاحظ وجود اهتمام كبير بالشباب السعودي، الى اي مدى يعطيك هذا دافعا الى الأمام في تطوير عملكم؟

- منذ بداية العام ٢٠١٤، ركزت الحكومة على دعم الشباب السعودي بشكل أكبر وتحديدًا في القطاع السياحي، وبات للسعوديين القدرة على المساهمة في تنمية السياحة انطلاقاً من الامكانيات الموجودة والطموح في دفع عجلة النمو والنهوض بالقطاع، فضلاً عن اهمية اختيار سعوديين كمدراء عامين للفنادق، نظراً لقدرتهم على نقل ثقافة وتقاليد البلد وإظهار الصورة الحقيقية لبلادهم أمام الزوار.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتموها وما هي الخطط الموضوعية لاستعادة النشاط بعد عودة حركة السياح لفنادق الرياض؟



John Pagano

(CEO – The Red Sea Development Company)

Tourism is a strategic growth industry for Saudi Arabia and a significant contributor to helping realize its wider Vision 2030 goals

New developments along the Red Sea are at the center of Vision 2030. The Red Sea Development Company is at the forefront of efforts to remake the region, creating jobs and spurring growth. The Red Sea Development Company is the developer behind one of the world's most ambitious regenerative tourism projects, The Red Sea Project, which spans 28,000 square kilometers on the western coast of Saudi Arabia. The project features an archipelago of more than 90 untouched islands, dormant volcanoes, mountains, 200 kilometers of scenic coastline, and other natural treasures, including some of the world's last thriving coral reefs. Al Bayan Magazine spoke to the mega project's CEO Mr. John Pagano to unveil its development agenda and upcoming milestones. Pagano brings more than 35 years of international experience from all facets of the commercial property industry from Europe, North America and the Caribbean. With experience covering every aspect of the real estate value chain, including master planning, project structuring, financing, construction and asset management, Pagano is leading the project's development from the ground up, to create a unique luxury international tourism destination.

*** You mentioned in a previous statement to Al Bayan Magazine that you aspire to create one of the world's best tourism destinations. Is the The Red Sea Project geared towards luxury travelers?**

- The project is well-positioned to lead the global luxury eco-tourism industry and will bring together luxury, ecology, culture, and sustainability in one of the world's last natural hidden treasures along the Red Sea coast
- For too long, we misunderstood luxury as an increasing degree of separation from nature. We over-relied on material and technological solutions that ended up disconnecting us, separating us from our natural habitats. This is making our way of life unsustainable and our planet potentially uninhabitable for us.
- Ultimately, in this new era of connection, the businesses that can create a feeling of connection with nature, other people and themselves, will thrive.
- Consumer priorities have evolved. Individuals are more conscious of the environmental and social impact of their purchases. They are giving back more than before, and are seeking to connect meaningfully with other people and the world around them.
- Our goal is to redefine luxury by making that degree of separation with the natural environment almost imperceptible, while immensely present.
- From its inception, our development has a symbiotic relationship with its natural environment. We will ensure this continues once the destination is operational, supported by the latest technology and smart system frameworks.

*** To what extent is The Red Sea Project aligned with Saudi Vision 2030? When will the entire project be delivered? What is the expected total project cost?**

- Tourism is a strategic growth industry for Saudi Arabia and a significant contributor to helping realize its wider Vision 2030 strategic goals.
- It is a creator of jobs, a driver of economic growth, and an essential bridge between cultures that fosters a greater understanding and appreciation of this unique and intriguing nation.
- Tourism is a strategically important economic sector globally, accounting for 10.3% of global GDP, and 330 million jobs, roughly 1 in 10 people
- Saudi's tourism contribution to the economy is currently underrepresented at approximately 3.4% which is predominantly religious tourism
- The Red Sea Project is solely focused on tourism and represents the bold vision and ambition of KSA in becoming a global leader in the industry.
- The Red Sea Development Company's contribution to the Saudi economy:
 - SAR 100 billion during construction

- SAR 22 billion / year once operational
- 35,000 direct jobs and a further 35,000 indirect and induced roles

• King Salman recently stressed the need to take measures to ensure a sustainable economy worldwide. In that sense, TRSDC is contributing to advancing innovation and pioneering technologies and nature-based strategies in line with our commitment to surpassing sustainable tourism to apply a regenerative approach.

• Project delivery is divided into two Phases. Phase 1, including 3,000 rooms in 16 hotels and the international airport, will welcome its first visitors by 2022 and be fully completed by 2023. The overall development of 50 hotels, over 8000 rooms, and 1300 residential units over 22 islands and 6 inland developments will be completed by 2030. Visitor numbers will be limited to no more than 1 million visitors per year when fully operational, based on the environmental carrying capacity of the destination.

The benefits of this project for Saudi Arabia

*** What are the benefits of this project for Saudi Arabia and its people?**

TRSDC's multidimensional approach to sustainability will bring socio-economic benefits to Saudi Arabia and its people as well as environmental benefits:

- Our project's capacity to endure and thrive will depend directly on its positive impact on the Saudi economy in the short, medium, and long term and the Saudi workforce's future capability and knowledge.
- The Red Sea Development Company's contribution to the Saudi economy:
 - SAR 100 billion during construction
 - SAR 22 billion / year once operational
 - 35,000 direct jobs and a further 35,000 indirect and induced roles
 - 50% of TRSDC employees are Saudi, and include 45 employees hired from the local communities of Umluj and Al Wajh to operate the landscaping nursery on site and a further 30 new hires who joined the Sustainability Stewards team.
 - We are collaborating with several Saudi and international education institutions to ensure a solid training strategy for current and future generations of Saudis. For example, the University of Prince Mughniyah (UPM) scholarship program, accredited by Ecole hôtelière de Lausanne, through which we awarded 120 scholarships in 2019.
 - Our initiatives enjoys the support of young Saudis:
 - Recent research shows up to 91% have an interest in pursuing a career in KSA's hospitality and tourism sectors

- Over 55% percent of KSA university graduates are female – tourism will be an instrumental driver for the professional development of Saudi women

- When we launched our Elite Graduate Program we received more than 16,000 applications and a further 12,000 applied for the UPM scholarship

*** How positive is your outlook for the Saudi economy, especially the real estate and tourism sectors, in 2021?**

• I remain optimistic about the near future of the Saudi economy. Covid-19 has obviously been disruptive for travellers and the tourism sector globally, but like most experts, I expect a quick recovery, with a surge of international travel when the borders finally reopen, making this one of the first economic sectors to recover. Amid the current global despair and realizing that the challenges are enormous, there is a sense of optimism emerging.

• Demand for domestic tourism is rising in many large markets such as China, where air capacity in July rebounded to around 90% the level of 2019. In Russia, air capacity has also been underpinned by rising domestic travel. Similarly for Saudi Arabia there has been a new interest in exploring regions that offer cultural heritage or unique landscapes and nature, such as the regions of Abha and Al Soudah.

• Extended scenarios for 2021-2024 point to a strong rebound in the year 2021 based on the assumption of a reversal in the evolution of the pandemic and the implementation of a successful global vaccination program, significant improvement in traveler confidence, and significant lifting of travel restrictions by the middle of the year.

• The question might not be "if" or "when" but what will the industry look like once it recovers; what kind of customer/travelers are we going to have in the industry when it comes back? What are they thinking/demanding already? The country and destinations with a better capacity to respond to those questions will prevail in the post-COVID new global tourism industry.

• Even when tourism demand was higher than ever before the pandemic crisis, there was increasing awareness among travelers that their choices impact environmentally, socially, and economically.

• Tourism is going to be greener, safer, less crowded. The new ideal destination will be one that:

- Protects critical assets (including natural assets)
- Maximizes the local economic impact
- Elevates the visitor experience
- Protects quality of life for the locals
- TRSDC's regenerative sustainability approach is instrumental in achieving these goals. We aim to lead a new industry that not only has a low impact on the destination but enhances it.



فندق فوربوينتس باي شيراتون الدوحة يثبت مكانته على خارطة الضيافة القطرية

رامي الجعبري: يرفد السوق المحلية بخدمات ذات مفاهيم متطورة ومتناغمة مع مواصفات العمل الفندقي العالمي

عملهم في العديد من مؤسسات الضيافة الدولية بمختلف تصنيفاتها وفئاتها، مييناً أن فندق فوربوينتس باي شيراتون

الدوحة الذي يسجل الحضور الأول للعلامة في دولة قطر بشكل بمعطياته الفخمة إضافة نوعية لمنظومة الضيافة القطرية وقد استطاع رغم حداثة وجوده في سوق الدوحة الضيافة أن يرسخ مفهوماً متطوراً لصناعة الفندقية بفضل ابتكاره لجملة من المفاهيم العصرية التي تشكل نموذجاً فريداً لمكونات خدمة صناعة الضيافة.

وتابع: «يهتم فندق فوربوينتس باي شيراتون الدوحة كثيراً بطاقمه الخدمي في مختلف المرافق، حيث يضع تنمية إمكانياته المهنية وترقيه قدراته العملية في صدارة اهتماماته ولذلك يطلق بشكل مستمر جملة من الدورات التدريبية وورش العمل لتعريفهم بأحدث المستجدات وآخر التطورات ذات الصلة بمكونات ومعطيات صناعة الفندقية العالمية من خلال خبراء ومختصين عالميين»، مضيفاً أن الفندق اشتهر في السوق القطرية بجودة اختياره وانتقائه لكادره الخدمي، الأمر الذي اكسبه مصداقية وثقة الزوار والسياح من شتى الأسواق السياحية العالمية.

وقال الجعبري: «أن فندق فوربوينتس باي شيراتون الدوحة رغم حداثة انطلاق أعماله التشغيلية في السوق القطرية إلا أنه أصبح من الفنادق التي تترعب على عرش صناعة الضيافة، وقد انعكس ذلك عبر النمو المطرد لمعدلات إشغاله

والارتفاع المستمر لحركة حجوزاته والطلب المتواصل عليه من السياحة العالمية للاستمتاع بمعطياته الترفيهية»، منوهاً أن الفندق الذي يتميز بتصاميمه العصرية يشكل بمعطياته اقامته الفخمة ملاذاً للباحثين دوماً عن الاسترخاء والرفاهية حيث استطاع الفندق أن يرسخ اقدامه ويعزز مكانته كأحد أفضل الفنادق في قطر وأشهر العلامات التجارية في المنطقة عبر التزامه المتواصل بتقديم تجربة فندقية تظل بمعطياتها الفخمة راسخة في الأذهان.

وختم الجعبري: «أن فندق فوربوينتس باي شيراتون الدوحة يتصدر مشهد الطعام في قطر ويؤدي دوراً محورياً في إثراء تجربة الطعام من خلال تقديم عالم من النكهات العالمية في أجواء مثيرة وعصرية تعكس مفهوم المطبخ الإبداعي والطعم الأصيل. كما يوفر ملاذاً عصرياً في قلب مدينة الدوحة، ويقدم تجربة فندقية استثنائية تتميز بالأناقة والعصرية والتصاميم الرائعة، بالإضافة إلى المرافق الرياضية ونادٍ صحي وحمام سباحة خارجي مثالي لعشاق الراحة والاسترخاء.»

يرسخ فندق فوربوينتس باي شيراتون الدوحة Four Points by Sheraton دoha مفاهيم متطورة لصناعة الضيافة عبر تفعيله سلسلة من مكونات الخدمة الفندقية الريادية المتسقة مع المعطيات العالمية، وأثبت الفندق الذي يحتل مكانة نوعية على خارطة صناعة الضيافة في قطر جدارته في تقديم فلسفة خدمية متميزة مستلهمة من رؤية محفظة ماريوت العالمية التي ذاع صيتها دولياً بجودة مكونات منتجاتها. ويتميز فندق فوربوينتس باي شيراتون الدوحة بموقعه الاستراتيجي القريب من منطقة مشيرب قلب الدوحة المنطقة الحديثة والعصرية التي يؤمها عدد كبير من السياح، إضافة إلى قربه من مراكز المال والأعمال وكورنيش الدوحة والمعالم السياحية القطرية مثل كورنيش الدوحة ومتحف الفن الإسلامي، بالإضافة إلى سلسلة معالم الجذب السياحي ذات الغنى الثقافي ويقع الفندق ذات الـ ١٢ طابقاً على مسافة ١٥ دقيقة من مطار حمد الدولي وبضع دقائق عن وسط المدينة. كما أن فندق فوربوينتس باي شيراتون الدوحة بمعايير خدماته النموذجية يضيف ١٢٠ غرفة فندقية يجسد بذلك التزام العلامة الراسخ والمتمثل بإعادة ابتكار مفهوم السفر عبر توفير جميع المتطلبات والخدمات التي ينشدها المسافرون، بما في ذلك أماكن الإقامة الأنيقة التي تضم أرقى مستويات الراحة وأفضل الخدمات إضافة إلى النادي الصحي الحائز على جملة من الجوائز العالمية والذي يوفر سلسلة من العلاجات المستلهمة من الثقافات العالمية المختلفة.

ويقدم فندق فوربوينتس باي شيراتون الدوحة منتجاً يتميز بالجودة التي لا تضاهي مع لمسة عصرية فضلاً عن الالتزام بالمعايير الصحية، كما يوفر الفندق غرفاً وأجنحة مختلفة الحجم بالإضافة إلى المطاعم المتنوعة التي يقوم عليها عدد من الطهاة الذين يمتلكون صيداً نوعياً من الخبرة اكتسبوا خلال عملهم في العديد من مؤسسات الضيافة العالمية بمختلف تصنيفاتها.

وقال رامي الجعبري مدير عام فندق فوربوينتس باي شيراتون الدوحة: «يرفد فندق فوربوينتس باي شيراتون الدوحة سوق الضيافة القطرية بجملة من الخدمات ذات المفاهيم المتطورة والمتناغمة مع مواصفات العمل الفندقي العالمي وقد أثبت الفندق الذي يحتل مكانة نوعية على خارطة صناعة الضيافة جدارته في تقديم فلسفة خدمية متميزة ذاع صيتها بجودة مكوناتها»، مؤكداً أن «فوربوينتس باي شيراتون الدوحة اضحى واحداً من أبرز منظومة الفنادق في قطر بفضل طاقمه الخدمي الاحترافي الذي استطاع ابتكار سلسلة من الخدمات بمعايير ومواصفات غير مسبوقه ساهمت في تعزيز مكانة الفندق وسط منظومة الفنادق القطرية».

أضاف الجعبري: «أن خدمات فندق فوربوينتس باي شيراتون الدوحة يقوم عليها منظومة متكاملة من الموظفين الذين يمتلكون صيداً نوعياً من الخبرة التي اكتسبوا خلال





يوسع فندق فوريونتس باي شيراتون الدوحة مفاهيم متطورة لسدانة الضيافة عبر تفعيله سلسلة من المكونات الضامة الفندقة الرائدة الممتدة مع العمليات العالمية وأثبت الفندق الذي يمثل مكانة نوعية على خارطة سدانة الضيافة في قطر جدارته في تقديم لخدمة خديعة متميزاً مستلزمة من روية معظمة مازيوت العالمية التي داع سبيلها دولياً بعودة مكونات متكاملاً... ويتجسد فندق فوريونتس باي شيراتون الدوحة بموقعه الاستراتيجي القريب من منطقة شيريب قلب الدوحة المنطقة السكنية والمسرية التي يؤمها عدد كبير من السياح إضافة إلى قربه من مراكز المال والأعمال وكورنيش الدوحة والمعالم السياحية الطورية مثل كورنيش الدوحة ومطبخ الفن الإسلامي، بالإضافة إلى سلسلة معالم الجذاب السياحية ذات العنق الثقافي ويقع الفندق ذات الـ 13 طابقاً على مسافة 15 دقيقة من مطار حمد الدولي ويحيط بالفندق بن وسط المدينة كما ان فندق فوريونتس باي شيراتون الدوحة بمعايير خدمته المتواجدة بضيف 120 غرفة فندقية يوجد بذلك التزام العلامة الرابع والمتمثل بإعادة ابتكار مفهوم السفر عبر توفير جميع المتطلبات والخدمات التي يشدها المسافرون، بما في ذلك أماكن الإقامة الأنيقة التي تضم أرفى مستويات الراحة وأفضل الخدمات إسفلة إلى النادي السباحي الحائز على جعلة من الجوائز العالمية والذي يوفر سلسلة من العائلات المستلمة من الفئات الفخمية المختلفة ويخدم فندق فوريونتس باي شيراتون الدوحة متكاملاً بتوفير الجودة التي لا تضاهى مع أسسة صورية فضلاً عن الالتزام بالمعايير الصحية كما يوفر الفندق عوفاً وأهتمة مستقلة للحمم بالإضافة إلى السطام المتراحة التي يقوم عليها عدد من الشهاد التي يتكون رصيدها من أخصا من التسموا خلال عملهم في العديد من مؤسسات الضيافة العالمية بسنالك تشيقاتها



ويقول السيد راسي الحمري مدير عام فندق فوريونتس باي شيراتون الدوحة: "يرفد فندق فوريونتس باي شيراتون الدوحة سوق الضيافة القطري بجملة من الخدمات ذات الطابع المتطورة والشاهقة مع مواصلات التملك الفندقي العالمي وقد أثبت الفندق الذي يمثل مكانة نوعية على خارطة سدانة الضيافة جدارته في تقديم لخدمة خديعة متميزاً لااح سبيلها بعودة مكرانها مؤكداً ان فوريونتس باي شيراتون الدوحة انسخي وانما من أبرز منظومة الفنادق في قطر. بفضل طاقم الفندقي الاحترافي الذي انشأه لشكر سلسلة من الخدمات بمعايير ومواصفات عوفاً مستقلة ساهمت في تعزيز مكانة الفندق وسط منظومة الفنادق القطرية.

وقال الحمري: "ان خدمات فندق فوريونتس باي شيراتون الدوحة يقوم عليها منظومة متكاملة من الموظفين الذين يتكونون رصيدها من أخصا من التسموا خلال عملهم في العديد من مؤسسات الضيافة الدولية بمختلف تشيقاتها وفنكاً ميداناً ان فندق فوريونتس باي شيراتون الدوحة الذي يستغل الحضور الأول للعلاقة في دولة قطر يشكّل بمسيرته الفندقة إضافة نوعية لمنظومة الضيافة الطورية وقد انشأه ردم عدالة وجوده في سوق الدوحة الضيافة ان يوسع مفهومها متطوراً لسدانة الضيافة بشكل ابتكاراً لجملة من الطامم المصرية التي تشكل نموذجاً فريداً لمكونات خدمة سدانة الضيافة.

وقال الحمري: "اهتم فندق فوريونتس باي شيراتون الدوحة كثيراً بإطلاقه الفندقي في مختلف المرافق، حيث يوسع كتلة استراتيجيته الفندقة وترفيه فزاته الفندقة في مداراة اهتمامه وتلك يطلق بشكل مستمر جملة من الدورات التدريبية وورش العمل تعريفهم بأحدث المتطورات وأخر التطورات ذات الصلة بمكونات ومميزات سداانة الضيافة العالمية من خلال خبراء ومختصين عالميين، مستفيداً من الفندقي الشكر في السوق القطري بعودة اختباره وفنكاً لثامه الفندقي الاحترافي الذي انشأه مستندة وثقة الزوار والسياح من شتى الأسواق السياحية العالمية.

وقال الحمري: "ان فندق فوريونتس باي شيراتون الدوحة ردم عدالة انطلاق أصالة التشيكية في السوق القطرية إلا أنه أصبح من الفنادق التي تركز على عرض صناعة الضيافة وقد انعكس ذلك عبر النمو المتطور لمعدلات إشغاله والإرتفاع المستمر لحركة حجوزاته والطلب المتواصل عليه من السداانة العالمية للاستهلاك بمعايرته الترفيحية متوجهاً إلى ان الفندق الذي يميز بتسليمه المصرية يشكّل بمسيرته الفندقة إضافة ملاماً للسياحين دوماً عن الإستراخاء والترفيهية حيث انشأه الفندق ان يوسع قدامه ويميز مكانته كعند أفضل الفنادق في قطر وشهر الحملات التجارية في المنطقة... عبر التزامه التمسك بتقديم تجربة فندقة تملك بمسيرتها الفندقة راسدة في الأذهان.

وقال الحمري: "ان فندق فوريونتس باي شيراتون الدوحة يستمر متبداً الطامم في قطر ويأبى وورا ممووريا في إثراء تجربة الطعم من خلال تقديم عظم من الكهات العالمية في أجواء مطيرة ومصرية تعكس مفهوم المطبخ الإبداعي والطعم الأسيل.

وقال ان فندق فوريونتس باي شيراتون الدوحة يوفر ملاماً صورية في قلب مدينة الدوحة، ويقدم تجربة فندقة استثنائية تتميز بالأهتمة والمسرية والتسمير فزانه بالإضافة إلى المرافق الرياضية وطاقم سبيلها وحمام سداانة خارجي مثالي لشكر الراحة والاسترخاء.

محمد عوض الله (الرئيس التنفيذي لمجموعة تايم للفنادق TIME HOTELS):

نجحنا في ابقاء جميع منشأتنا الفندقية التابعة لعلامتنا مفتوحة مع نسب إشغال معقولة طوال فترة تفشي الوباء



تدير مجموعة تايم للفنادق كل فندق من فنادقها بشغف لا يضاها، وعلى نحو لا يلبي فقط جميع احتياجات السفر المتوقعة بل يتجاوزها بأكثر من ذلك، ولطالما اشتهرت المجموعة بفرق عملها ذي الكفاءة العالية. وعززت المجموعة النمو القوي لعلامتها بتوليها مؤخرًا ادارة عمليات التشغيل اليومية لمنشأة تايم اونيكس للشقق الفندقية القصيص.

الرئيس التنفيذي للمجموعة محمد عوض الله كشف عن عروض ترويجية متنوعة ومتخصصة تتماشى والمتغيرات التي فرضتها جائحة «كورونا»، واعتبر التحدي الأبرز الطريق الطويل للعودة الى المستويات نفسها، وأكد نجاحها في ابقاء جميع منشأتها الفندقية التابعة لعلامتها مفتوحة مع نسب إشغال معقولة طوال الفترة الماضية اي منذ تفشي الوباء، مطمئنا الى حزم الدعم المقدمة من حكومة دبي وحكومة الامارات، مبديا تفاؤلا بالعودة أقوى من قبل وتعافي صناعة السياحة واستعادة عافيتها مجدداً.

سعيًا للمضي قدماً، اعتمدنا أيضاً نموذج أعمال أكثر استدامة مع التقليل من المطبوعات.

علاوةً على ذلك، بدأنا بالفعل في رؤية المزيد من العروض الترويجية المتنوعة والمتخصصة من قبل مختلف الشركات العاملة في صناعة الضيافة، وذلك بهدف مواكبة المتغيرات المتعلقة بتوقعات الضيوف، والأسواق الجديدة الناشئة.

وبعد مرور عام تقريباً على الأزمة، يستمر الوضع في التحسن التدريجي، لا سيما مع بدء توزيع اللقاحات في بعض أنحاء العالم ومنها دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث نأمل أن نشهد أخيراً بصيص أمل في انحسار وانتهاء هذه الأزمة العالمية غير المسبوقة.

باقات اقامة

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

– التحدي الأبرز، حسب رأيي، يكمن في الطريق الطويل للعودة إلى المستويات نفسها التي كنا عليها قبل انتشار فيروس «كورونا». ولكن من أجل مواجهة هذه الأزمة والتغلب عليها، علينا أن نبقي إيجابيين ومتفائلين. في هذا الصدد، نجحنا بالفعل في إبقاء جميع المنشآت الفندقية التابعة لعلامة تايم مفتوحة، مع نسب إشغال معقولة طيلة الفترة الماضية، أي منذ بدء تفشي الوباء وحتى الآن.

وفي إطار سعيها للتخفيف من آثار هذه الأزمة، نبحث باستمرار عن أفضل الطرق للتكيف مع متغيرات السوق ورغبات الضيوف، حيث يعد التكيف مع متطلبات السوق أمراً بالغ الأهمية، لا سيما في ظل هذه الأوقات الصعبة، مع سعيها باستمرار في مجموعة تايم للفنادق، إلى تلبية رغبات الضيوف، من خلال مجموعة متنوعة من خيارات تناول الطعام وعروض الإقامة المغربية.

ترويج لخيارات جديدة

■ كيف تقيمون واقع القطاع السياحي في دولة الإمارات وفي العالم العربي، وما كان تأثير جائحة «كوفيد-19» عليه؟

– مما لا شك فيه أن عام ٢٠٢٠ كان عامًا غير اعتيادي بالنسبة للجميع، كما كان أحد أكثر الأعوام تحدياً على الإطلاق في صناعة الضيافة. لم تؤثر جائحة «كوفيد-19» على قطاع الضيافة والسياحة على وجه العموم فحسب، ولكنها أثرت بشكل واضح على كيفية تشغيل منشأتنا. في الحقيقة، لا يمكن لأحد التنبؤ بموعد انتهاء هذه الجائحة، ولكنني أرى بأن التغييرات التي شهدناها عام ٢٠٢٠، ستستمر على مدى الأشهر المقبلة، أي حتى منتصف عام ٢٠٢١ على أقل تقدير.

في ظل هذه المتغيرات، أصبحت معايير الصحة والسلامة والنظافة أولوية قصوى في صناعة الضيافة، في حين أن ارتداء أقنعة الوجه «الكمامات» وإجراء فحوصات درجات الحرارة، والحفاظ على التباعد الاجتماعي، ستبقى إجراءات أساسية على المدى المنظور.

بالنظر إلى المستقبل، من المتوقع أن تغير هذه الجائحة، بلا أدنى شك، أولويات الضيوف في العطلات، مع حدوث تغييرات أيضاً على مستوى توقعاتهم ورغباتهم. وكغيرنا من المجموعات والعلامات الفندقية، بدأنا في مجموعة تايم للفنادق، في الترويج لخيارات جديدة بهدف جذب الضيوف مجدداً، حيث تبرز في هذا الصدد، الخدمات التي تحد من التلامس والاحتكاك المباشر، جنباً إلى جنب مع العروض المرنة، وتبني أفضل حلول التكنولوجيا في عملياتنا اليومية.

في هذا الجانب، بدأنا في تقديم خيارات تناول الطعام والدفع بدون تلامس، مع التوجه نحو «النهج الرقمي»، مثل تقديم قوائم الطعام الإلكترونية، وغيرها من الخيارات الرقمية داخل الغرف، التي تضمن عدم التلامس المباشر. بالإضافة إلى ذلك، تبنينا تقنيات جديدة، مع التركيز على التطبيقات الذكية لتقليل الاحتكاك المباشر واللمس. وفي

حزم دعم

■ هل لديكم أي مطالب ترفعونها إلى الوزارات والهيئات السياحية؟
- لطالما دعمت حكومة دبي وحكومة دولة الإمارات على نطاقٍ أوسع، شركات القطاع الخاص والشركات الصغيرة والمتوسطة، كي تستعيد عافيتها مجدداً. خلال أشهر الجائحة، استفادت الشركات في إمارة دبي من حزم التحفيز الاقتصادي والمبادرات المسؤولة، التي أقرتها الهيئات الحكومية وبعض الشركات الخاصة، لمساعدتها على تخفيف الأعباء المالية.

في الآونة الأخيرة، أطلقت الحكومة سلسلة من المبادرات التي تهدف إلى إعادة فتح قطاع السياحة مجدداً، وتعزيز مكانة دبي على المستوى العالمي في مكافحة الوباء، من خلال مجموعة من التدابير الشاملة والفعالة، التي تضمن صحة الضيوف وسلامتهم. تشمل هذه المبادرات: برنامج العمل الافتراضي، وتمديد حزمة التحفيز الحكومي، وإطلاق برنامج «التقاعد في دبي»، الذي يسمح للمقيمين والأجانب الذين تزيد أعمارهم عن ٥٥ عاماً، بالإقامة في دبي والتمتع بأسلوب الحياة فيها، بالإضافة إلى مبادرات في قطاعات حيوية أخرى، بما في ذلك الترويج السياحي وجذب الكفاءات والمواهب، وتحفيز الابتكار.

تشعر من خلال حزم الدعم هذه بالطمأنينة، كما تؤكد الجهود الكبيرة التي تبذلها الحكومة لحماية مختلف القطاعات ودعمها في مختلف الظروف. من خلال التعاون المتبادل والجهود المتضافرة لمساعدة بعضنا البعض خلال هذه الأوقات الصعبة، يمكننا أن نعود أقوى من قبل، كما من شأن ذلك أن يؤدي إلى تعافي صناعة السياحة واستعادة عافيتها مجدداً.

معرض اكسبو دبي

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية؟

- نتطلع إلى الترحيب مجدداً بالضيوف القادمين من خارج الدولة، والذين يتطلعون إلى الإقامة في فنادقنا. على مستوى صناعة الضيافة، هنالك تفاؤل كبير تجاه المستقبل، لا سيما في ظل بدء توزيع لقاحات «كوفيد-١٩» في مختلف دول العالم، ومن ضمنها دولة الإمارات، حيث نأمل الآن أكثر من أي وقت مضى، أن تواصل صناعة الضيافة والسياحة تعافيهما بالكامل.

من جهة ثانية، نتطلع بشغف إلى إقامة معرض إكسبو ٢٠٢٠ دبي، الذي من المقرر أن ينطلق في الربع الأخير من عام ٢٠٢١، حيث سيوفر بلاشك دفعة سياحية هائلة لكل من دبي ودولة الإمارات العربية المتحدة عموماً. لطالما تميزت صناعة السياحة بالمرونة، لذا فإنني على ثقة بأنها ستعود أقوى مما كانت عليه قبل الجائحة. ■



في هذا الإطار، أطلقنا باقات إقامة ترويجية ذات قيمة للسوق المحلية في دولة الإمارات، منحه بموجبها ضيوفنا الذين يتطلعون إلى الإقامة لمدة شهر أو أكثر، كما أطلقنا خيارات الحجز المرن بالكامل الذي يناسب الجميع.

على مستوى المجموعة، ركزنا على تحسين أداء فريق العمل لدينا، من خلال التطوير الشخصي والتدريب المتواصل، كما قمنا أيضاً بتدقيق وتحسين قدراتنا التشغيلية الشاملة. نخطط دائماً لتبني نهج أكثر مرونة وجاذبية لخدمة الضيوف، كما نعمل بشكل دائم على خلق بيئة عمل مناسبة للجميع، مع التركيز بصورة رئيسية على تجربة الضيوف وتحسينها باستمرار.

عرض خاص بالمقيمين

■ ما هي الاستراتيجية الجديدة التي تتبعونها لجذب السياح؟ وما الذي يميزكم عن الآخرين؟

- من منظور الصحة والسلامة، عملنا وبالشراكة مع شركة «دايفيرسي» بروتوكول جديد ومتطور للتعقيم المكثف تحت عنوان «معقمة وجاهزة»، حيث يركز هذا البروتوكول المتطور على تعقيم جميع وسائل التنقل في الفندق وردهاات الاستقبال والمصاعد وغرف الاستراحة العامة وغرف إقامة الضيوف، فضلاً عن جميع منافذ المأكولات والمشروبات وكذلك المطابخ.

نريد أن نوفر لجميع الضيوف تجربة إقامة لا تنسى،

كي يشعروا بأنهم في منزلهم، مع تسخير كافة وسائل الراحة.

وخلال الصيف الماضي، أطلقنا سلسلة من الباقات الترويجية، بهدف تسهيل عمليات الحجز في جميع منشآتنا الفندقية وجعلها أكثر ملاءمة لرغبات الضيوف. في ضوء ذلك، يتيح خيار الحجز المرن بالكامل للضيوف إمكانية الحجز الآن ودفع تكاليف الإقامة عند وصولهم، والاستفادة من خيار الإلغاء أو التعديل المجاني، فضلاً عن الاستمتاع بالحجز المريح من دون الحاجة إلى إعطاء تفاصيل عن بطاقة الائتمان الخاصة بهم.

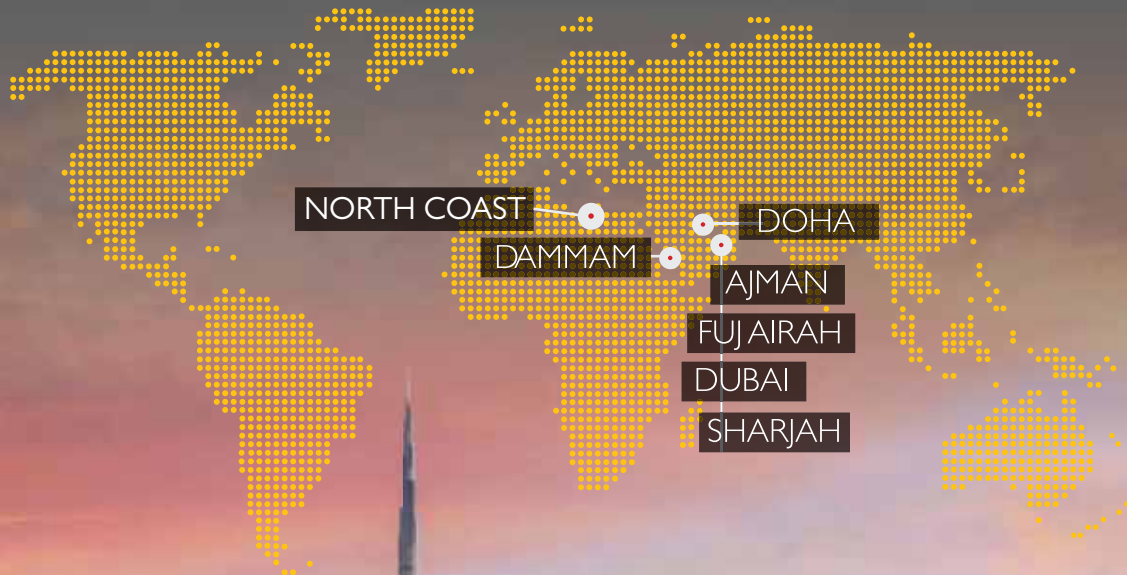
ومؤخراً، أطلقنا سلسلة من العروض الترويجية الخاصة بخيارات تناول الطعام عبر منافذ الأطلعمة والمشروبات لدينا، بما في ذلك غداء العمل وعروض نهاية الأسبوع والعروض الخاصة بالعائلات والأطفال. كما نعمل أيضاً على بعض الباقات والعروض المصممة حسب الطلب.

على المستوى المحلي، أطلقنا عرضاً خاصاً بالمقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة، الذي يمنحهم خصومات بنسبة تصل إلى ٣٠ في المئة، كما سنقدم أيضاً المزيد من عروض الإقامة في الأشهر المقبلة، حيث سيتم الإعلان عنها في الوقت المناسب.

TIME

HOTELS

EXPLORE THE NEW HORIZONS OF HOSPITALITY!



TIME
HOTELS & RESORTS

TIME
EXPRESS
HOTELS

TIME
Hotel Apartments

TIME
Residence

You really matter!

www.timehotels.ae

Yasser Mazouz

(Assistant Director of Sales & Marketing – The Ritz-Carlton, Bahrain)

We maintain our balance despite “Covid-19” and we are positive that we will all emerge stronger

On the occasion of its special annual issue, Al Bayan Magazine shares a conversation with The Ritz-Carlton, Bahrain’s Director of Sales & Marketing, Yasser Mazouz. He is a commercial leader with more than 15 years of experience in the hospitality industry. Mazouz has always believed that leadership is personified through one’s character and stature and that as a leader, one must be firm with his decision. His approach has always been characterized through a strong mindfulness of the goal at hand and the steps to complete the goal and ultimately win the business. According to Mazouz, in order to build a career in the industry, one always has to go after his goals with integrity and mindful decision-making, know what is that he wants to achieve, all while being ready for the challenges and the opportunities in his foresight. Below is an account of the interview.



*** How do you evaluate the tourism sector for 2020? And what was Covid-19 knock-on effect to the industry?**

Tourism and hospitality has been highly affected by the global pandemic considering the unprecedented travel restrictions around the world and the impact being felt by the industry not only the travel demand aspect but even restaurant services.

*** What are the other challenges the tourism sector is currently facing and how do you plan to tackle them?**

Travel bans, border closures and quarantine measures are amongst the top challenges that the tourism sector is facing. The consequences of these factors pose a real threat in revenue and job stability. However, at The Ritz-Carlton, Bahrain, we maintain our balance by focusing on the local market. By launching new restaurant concepts and local staycation packages, we remain relevant while keeping the business afloat.

“Maldives in Manama”

*** What is your new marketing strategy to enhance your occupancy rate?**

Currently we are running a local campaign called “Maldives in Manama” that allows guests to embark on a luxury vacation without leaving the city. Being a five-star resort property, our hotel features premium room categories including private 3-bedroom villas which exudes the feeling of being in Maldives or a Caribbean destination. Guests don’t

need to look further but instead enjoy the local staycation offer, curated to satisfy their wanderlust without having to break the bank or go through extended quarantine measures.

*** What is the role played by the tourism authority in your country, and do they provide you with the required support?**

At the moment, Bahrain Tourism and Exhibitions Authority’s implementations are to step up efforts to continuously protect the citizen and residents’ health and safety. This is in line with the country’s commitment to flatten the curve and slowly emerge from the global crisis. Recently, BTEA also announced exemption of tourism facilities in paying service fees that will help a lot in mitigating the economic fallout until the end of the year at the least.

There’s always progress and realizations

*** What are your future expectations?**

Undoubtedly, the world has come to a halt because of the pandemic situation, but there’s always progress and realizations. Soon the borders will open, like King Fahad Causeway for example, and hopefully once that happens, business comes back and we are able to keep a sustainable economy. There is also hope in new markets, Israel being one of them, after the successful signing of the Abraham Accords. Once the government regulations become more relaxed, I am positive that we will all emerge stronger.





أحمد جرکس (فندق انتركونتيننتال جدة):

استراتيجيتنا التسويقية تعتمد على التسويق الرقمي عبر المواقع الالكترونية لوكالات السفر والسياحة

لفت أحمد جرکس، مدير إدارة المبيعات والتسويق في فندق انتركونتيننتال - جدة لنمو السياحة الترفيهية المحلية بشكل كبير في جدة وارتفاع نسبة الإشغال في فنادقها خلال عطلة نهاية الأسبوع، وذكر بنسبة اشغال الفندق التي وصلت الى حدود ٨٠ في المئة، وأبدى الحرص على تطبيق أعلى معايير النظافة والتعقيم في غرف الفندق وجميع مرافقه، وتحدث عن الاستراتيجية التسويقية المعتمدة على التسويق الرقمي عبر المواقع الالكترونية لوكالات السفر والسياحة مواكبة لمتغيرات وتطورات السوق الراهن لجذب السياح الاجانب والمحليين، مشيراً إلى التعاون مع وزارة السياحة لتقديم أفضل الخدمات السياحية و الترفيه، كما المنافسة بين فنادق جدة بأنها جيدة وتعزز من الاقتصاد السياحي في هذه البلاد.

تسويق رقمي

■ ما هي الاستراتيجية التسويقية الجديدة التي ستعملون عليها في ظل سعي المملكة لتكون على خارطة السياحة العالمية، وما الدعم الذي تقدمه لكم وزارة السياحة لتحقيق أهدافكم؟

- تستعد المملكة العربية السعودية لاستضافة عدد كبير من الفعاليات والأنشطة الضخمة، فعلى مستوى مدينة جدة، ستستضيف «رالي دالكار» وسباق «فورمولا وان»، بالإضافة إلى مهرجان البحر الاحمر السينمائي الدولي الأول من نوعه، وكل هذه الفعاليات تحظى بدعم كبير من وزارة السياحة.

اما بالنسبة للاستراتيجية التسويقية، فسننوجه أكثر نحو التسويق الرقمي عبر المواقع الالكترونية لوكالات السفر والسياحة بهدف جذب السياح. ونحن كمجموعة فنادق انتركونتيننتال على مستوى المملكة على تواصل دائم مع وزارة السياحة للتعاون في تقديم الخدمات السياحية والجولات الترفيهية، حيث إنه من المتوقع استقبال مجموعات من مختلف الدول خلال الشهر الجاري، بالتعاون مع ما يقارب ٥٠ شركة سياحية.

إضافة إلى ذلك، وتلبية للطالب السياحي المتزايد، قامت مجموعة فنادق انتركونتيننتال بافتتاح فندقين من علامة «فوكو» في مدينة جدة، الأول يتألف من ١٤٥ غرفة والثاني يضم ١٦٨ غرفة. وهناك اهتمام واضح للعلامة التجارية بسوق المملكة العربية السعودية التي تعد في طليعة الأسواق في المنطقة. إضافة إلى أن هناك توجهاً من قبل وزارة السياحة ودعم حكومياً كبيراً لجذب السياحة الخارجية من خلال الفعاليات الرياضية والترفيهية والاستثمار في مشروعات ضخمة وافتتاح عدد من الفنادق العالمية تعزيزاً لقطاع الإيواء السياحي.

جدة وجهة جاذبة

■ هل تتخوفون من المنافسة في ظل ارتفاع عدد الفنادق؟

- على العكس تماماً، هذه المنافسة تعد إيجابية لتغذية الاقتصاد صحية والسوق بحاجة للمزيد من الفنادق الراقية من فئة الخمسة نجوم، في حين أن مدينة جدة تعد ثاني أكبر مدينة بعد العاصمة الرياض كما تعد العاصمة الاقتصادية والسياحية للمملكة العربية السعودية وهي وجهة جاذبة لأضخم الفعاليات والأنشطة المتنوعة، خصوصاً في فصل الصيف. ■

٨٠ في المئة نسبة الاشغال

■ أثرت جائحة «كوفيد-١٩» سلباً على الاقتصاد حول العالم وبالأخص القطاع السياحي، كيف تمكنت من استيعاب تداعيات الأزمة في جدة؟

- قررت وزارة الصحة اختيار عدد من فنادق فئة الخمسة نجوم ومن بينها فندق انتركونتيننتال جدة لعزل الرعايا المواطنين القادمين إلى جدة لمدة ١٤ يوماً، وقد حصلنا على شهادة تكميم من وزارة الصحة لتعاون الفندق المطلق بهذا الصدد، ولاتباع أعلى معايير السلامة والوقاية في هذه الفترة، وبعد ذلك قمنا بإعادة افتتاح الفندق وتقديم النشاط المعهود للضيوف والزوار.

واللافت في جدة نمو السياحة الترفيهية المحلية بشكل كبير نظراً لموقعها على البحر مما أدى إلى ارتفاع نسب الاشغال في الفنادق خلال عطلة نهاية الأسبوع، وقد بلغت النسبة في فندقنا حدود ٨٠ في المئة. ومع استعادة قطاع النقل الجوي لنشاطه، ارتفعت معدلات الحركة السياحية في ظل عودة السياحة لغرض الأعمال للعديد من الشركات، إلا أن سياحة المجموعات لا تزال متدنية نتيجة استمرار الوباء، ليبقى معدل الاشغال في فنادق جدة بحدود الـ ٥٠ في المئة وهذا رقم جيد مقارنة بالدول الأخرى.

لذا، نحرص في الفندق على تطبيق أعلى معايير النظافة والتعقيم في الغرف ومختلف مرافق الفندق، فضلاً عن تطبيق قواعد التباعد الاجتماعي في تقديم مختلف الوجبات في المطاعم التابعة للفندق، انطلاقاً من ضرورة تطبيق القوانين وإجراءات الوقاية والسلامة الصادرة عن وزارتي الصحة والسياحة بهدف المحافظة على سلامة الضيوف والموظفين. بالإضافة إلى الدورات التدريبية المكثفة لفريق العمل على التدابير الوقائية وعمليات التعقيم في ظل جائحة «كوفيد-١٩» وقد نجحنا في التعامل مع الظروف واستمرار نشاطنا.

معاودة استقبال النزلاء

■ هل تستقبلون نزلاء للحجر الصحي في الشقق التابعة للفندق؟

- في الحقيقة، توقفنا عن استقبال نزلاء للحجر منذ بداية شهر يوليو الماضي عندما عادت الحركة السياحية إلى طبيعتها لاستقبال النزلاء، سواء محليين أو مسافرين، إلا أن بعض الفنادق لا تزال تستقبل الرعايا القادمين من الخارج للعزل الصحي. من جهة أخرى، نقوم بفحص دوري لجميع الموظفين للتأكد من عدم اصابتهم بالفيروس، انطلاقاً من حرصنا على تقديم تجربة آمنة لعملائنا وعدم تعريض صحتهم للخطر.

Faisal Faruqi (COO – Diriyah Gate Development Authority):

Diriyah Gate is a symbol of Saudi Arabia's rich history and a sanctuary for national heritage

Diriyah Gate Development Authority (DGDA) was established in July 2017 to preserve Diriyah's history, celebrate its community, and develop the historic site into one of the world's greatest gathering places, a hub for Saudi Culture and heritage. A central aspect of DGDA celebrates Diriyah's social, cultural and historical achievements while connecting the Saudi State with strong roots. DGDA is making Diriyah one of the region's foremost destinations for Najdi History, Culture, and Knowledge Sharing. Currently, DGDA has invested in diverse Museums located at At-Turaif, a UNESCO World Heritage Site. This site is supplemented by world-renowned hospitality assets, providing a holistic touristic experience to Visitors: history, culture, and international experience.

In a Q&A with Al Bayan Magazine, Faisal Faruqi, COO at DGDA talked about the role of DGDA with respect to Saudi Vision 2030 as well as the impact of Covid-19. He further gave us an idea about the main features of DGDA and his outlook for 2021.

Below is an account of the interview.



*** First, how was the impact of "Covid-19" on DGDA?**

Honestly, we did not have an impact because as you probably are aware that the Diriyah Gate Development Authority and the project is very close to His Majesty's Heart. DGDA implemented proactive planning to ensure minimal disruptions to our construction development and strategic growth plans.

The masterplan will contribute in around 55 thousand jobs and will have about 27 billion in GDP

*** What is the role of Diriyah Gate Development Authority with respect to the Saudi Vision 2030?**

DGDA has implanted a holistic development strategy supplementing the At-Turaif, a UNESCO World Heritage Site. We have included the a full-spectrum of high-end real estate assets positioning At-Turaif as the foremost destination for tourists locally, and globally. Furthermore, the project complements Vision2030 by contributing 55 thousand jobs and will have about 27 billion in GDP by attracting 20 million tourists annually.

*** What are the main features of DGDA?**

- Diriyah Gate will offer a multitude of experiences, from celebrating the accomplishments of Kings and Hereos to discovering the stories that shaped Diriyah and the Arabian Peninsula. Residents and visitors can learn about Saudi Arabia history through several museums, cultural institutes and academies. They can visit a thematic period village recreating life as it was 300 years ago or stroll through the art district with its array of galleries, restaurants and authentic retail experiences. Moreover, they can stroll historic laneways and take in the authentic Najdi architecture, as well as exploring the three-kilometer walk overlooking At-Turaif or explore themed tourist trails connecting districts with landmarks named after Kings and Hereos.

*** Will DGDA include international brands?**

Diriyah Gate will be home to leading international luxury brands. A completely new lifestyle experience for Saudi Arabia, the retail offering will combine iconic global brands with traditional artisan shops and souks, set within an authentic Najdi village atmosphere. With more than 100 restaurants, Diriyah Gate will offer both local and international, casual and fine dining experiences in a variety of settings from urban squares to wadi vistas. Visitors will experience authentic Saudi Hospitality set against a backdrop of breathtaking surroundings. Diriyah will offer 20 unique hotels with premium hospitality experiences set within Najdi culture. Furthermore, it will offer

contemporary workspaces reflecting the surrounding heritage supplemented by world-class amenities, residential facilities, and support infrastructure. A destination for working, living, and enjoying.

*** When will your first phase be delivered?**

Our first assets will be delivered by the end of 2021. We will have premium retail and hospitality experiences supplementing the UNESCO World Heritage site. This is possible with world-class underground infrastructure enabling Diriyah to be a pedestrian zone.

*** How do you think Diriyah Gate will reflect the lifestyle of the people living there?**

DGDA is strongly immersed in Najdi Culture and Saudi Values and we are actively developing and learning the stories of people living in Diriyah. These stories are embedded in our development plans and corporate values. We are developing a massive hospitality portfolio, and culture district to reflect the lifestyles of inhabitants of Diriyah and the Kings of the Past.

We all are collaborating together with the mega projects which are part of the vision 2030

*** What about the competition that you might be facing from other major destinations like Alula and Neom?**

We see all the other projects as part of an ecosystem meeting the requirements of Vision 2030. Each project has a unique value proposition supplementing each other to achieve Vision 2030. We are unique in the sense that we are a symbol of Saudi Arabia's rich history and a sanctuary for national heritage preserved in open-air museums, whereas Neom is more technology driven.

*** What is your outlook for 2021?**

We are very optimistic because we have not slowed down to achieve our objective. Global projects may have slowed down, but not Diriyah. This shows the resilience of Diriyah. We feel 2021 will be amazing as Saudi continues on its economic diversification. Recently, the conclusion of G20 highlighted the amazing achievements under its Presidency,

*** What can you say on the occasion of the 90th anniversary of the Saudi National Day?**

- I believe that the Saudi Vision 2030 has transformed the country by positioning it as major destination on the Global map.

ستايبريدج سويتس... أفضل فنادق الخبر



احمد محفوظ

فندق ستايبريدج سويتس الخبر هو STAYBRIDGE KHOBAR فندق من فئة ٤ نجوم ويعتبر واحد من أفضل فنادق الخبر الفندق تابع لمجموعة إنتركونتيننتال الشهيرة والتي تعتبر واحدة من أرق وأفضل الشركات الفندقية في العالم. فمُنذ تأسيسها في العام ٢٠٠٣ والشركة استطاعت أن تثبت مكاناتها وتتفوق على عديد المنافسين الأقدم منها. الفندق يتكون من ١٨٩ جناح

فندقي مقسمة على ١٧ طابقاً مجهزة بكافة سبل ومرافق الراحة لتحصل فيها على اقامة مميزة.

بالاضافة للمرافق الجيدة يعتبر الفندق كذلك مثال مشرف لادارة مجموعة إنتركونتيننتال وتعاملهم مع النزلاء ويمتاز الفندق كذلك بجودة الطعام الفندق يقع تحديداً في طريق الملك فهد بن عبدالعزيز قرطبة بمدينة الخبر وهذه المنطقة قريبة جداً من كورنيش الخبر الذي يعتبر المعلم الأبرز والأشهر في المدينة.

كذلك بجوار الفندق يتواجد العديد من المرافق الهامة مثل مجمع الظهران وكذلك مجمع الراشد اللذان يوجد بهما العديد من المتاجر. وهناك كذلك عديد القاعات التي يتم بها اقامة المناسبات الاجتماعية مثل قاعة البرواز وقاعة السيف، هناك أيضاً العديد من المقاهي والكافيهات في محيط الفندق. أقرب المطارات للفندق هما مطاري الملك فهد الدولي على بعد نحو ٤٢ كم ومطار البحرين الدولي على بعد ٤٣ كم.

نحن هنا نتحدث عن فندق تابع لعلامة فندقية تعتبر من الأفضل في العالم وهي مجموعة الإنتركونتيننتال ولذلك من المتوقع أن تجد خدمات ومرافق تليق بهذا الاسم. وهذا بالفعل ما هو موجود ضمن الخدمات والمرافق التي بالفندق ومنها: خدمة الإنترنت (واي فاي) مجانية ومتاحة في كافة الأجنحة والغرف وكذلك الأماكن العامة في الفندق، يوجد مسبح واحد خارجي على السطح وهو مجاني ومتاح لكافة الأعمار ويعمل من ٨ صباحاً الى ٨ مساءً، خدمة ركن السيارات (Parking) متاحة بشكل مجاني لكافة النزلاء ولا تطلب حجز مسبق، تتواجد كذلك خدمات عائلية مثل شبكات تلفاز للأطفال وكتب تلوين وأدوات موسيقى، ويوجد بالفندق مركز أعمال متاح على مدار الـ ٢٤ ساعة به كافة الخدمات مثل نسخ المستندات والأسكانر وخدمة الانترنت ولكن بعض من تلك الخدمات هو بتكاليف اضافية، خدمات التنظيف أيضاً متاحة بشكل يومي ولكن بعض من تلك الخدمات بتكاليف اضافية مثل التنظيف الجاف للملابس ومرافق غسيل الملابس، وجميع الغرف والأجنحة وكذلك مرافق الفندق تناسب ذوي الاحتياجات الخاصة، وهناك عديد الخدمات الاضافية الرائعة مثل استئجار السيارات وكذلك الغرف العائلية وأماكن مخصصة للمدخنين.

جميع الأجنحة تحتوي على كافة مرافق الراحة حيث يوجد مطبخ به (فرن - ميكروويف - ثلاجة - طاولة غداء...) يوجد كذلك كابل تلفاز ومكتب عمل مع اضاءة معززة وخطي هاتف.

تقييمات العملاء:

كما أردنا من قبل الفندق يعتبر واحد من الأفضل في المدينة وذلك ليس بسبب خدماته فقط ولكن ادارته أيضاً وكونه تابع لعلامة تجارية شهيرة، فقد حصل الفندق على الترتيب ٥ من بين جميع فنادق الخبر وكان ذلك على موقع السفر الشهير TripAdvisor كما حصل على تقييم مجمل على نفس الموقع نحو ٥/٥ وكانت مقسمة كالآتي:

الموقع (٥/٤,٥) - النظافة (٥/٥) - الخدمة (٥/٥) - القيمة (٥/٥).

فندق إنتركونتيننتال الأردن يحتفل بعيدته الـ ٥٨



كارلوس مالياروداكيس

يحتفل فندق إنتركونتيننتال الأردن بذكرى افتتاح أبوابه لضيوفه من عمان والأردن في شهر مارس من كل عام، وتحديدًا تاريخ ١٥ منه، وفي هذا العام، يحتفل الفندق وفريقه بمرور ٥٨ عاما على افتتاحه.

وخلال تلك الأعوام المديدة، كان الفندق شاهدا على عمان، على نموها، وعلى تطورها وازدهارها الملحوظ.

وطالما كان الفندق بمثابة البيت الثاني للعديد من الضيوف سواء على الصعيد السياسي، الدبلوماسي، الشخصيات العامة، المشاهير، والضيوف من جميع أنحاء العالم الذين يثقون فقط بفندق إنتركونتيننتال الأردن ومستوى الخدمة الممتاز الذي يشتهر به الفندق دوماً.

فندق إنتركونتيننتال الأردن شهد تطورا مذهلا منذ استلام ادارته العامة من جانب كارلوس مالياروداكيس، إضافة إلى الزملاء الذين اكتسبوا خبرات واسعة خلال عملهم، مما ساعدهم على بلوغ مناصب قيادية مهمة داخل الأردن وخارجه.

علاوة على ذلك، هناك حقيقة لا خلاف عليها منذ العام ١٩٦٣ وحتى اليوم، يعد فندق إنتركونتيننتال الأردن صرحا شامخا في الفخامة، الضيافة الأصيلة، ومستوى الخدمات العالمي على الأصدء كافة لجميع الضيوف.



إقامة أطول

امكائبات لا حدود لها.

في فندق ستابريج الخبر لدينا الخبرة التي تجعلك كمسافر دائم تشعر بكل الراحة و التواصل و الترحيب تمتع بمساحة رحبة تشبه إقامتك في بيتك و فطور ساخن مجاني و تواصل مع غيرك من الضيوف و النزلاء في أمسياتنا الإجتماعية ذا **سوشال** التي تترافق مع أجواء الخدمة الدافئة والودودة.

احجز الآن بإستخدام رمز BAYANMAG لتصل على خصم

Hotel.sbskhobar@ihg.com

انضم إلى برنامج المكافآت IHG® Rewards Club لتصل على أقصى إستفادة من حجوزاتك

Staybridgesuites.com/al_khobar

+966 13 819 6500



Mehdi Rajan

(IWC - Brand Director Middle East, India & Africa)

IWC is brand with a strong storytelling & we focus on elevating the client experience



Mehdi Rajan brings twelve years of international experience within the luxury industry across Europe, Middle East and Africa. He graduated with a Masters degree in Strategy from Essec Business School. Rajan developed his passion for retail and client experience while working for luxury power houses in Paris such as Cartier and Gucci, before relocating to Dubai with Richemont. While with the group, he evolved between marketing and sales across different Maisons. In his current role as IWC Regional Brand Director for the Middle East, India & Africa, Rajan is responsible for strategically leading the brand's growth within the region. A dynamic leader and a connector by nature, he has been integral to IWC's recent achievements whilst shaping the brand for the challenges laying ahead. Al Bayan Magazine conducted an interview with Rajan on the occasion of its annual publication and below is the Q & A.

*** What are the challenges currently facing the watch sector specially the impact of "Covid-19" on the industry?**

- The Covid 19 pandemic has served as a catalyst or an accelerator of trends that were already preexisting. One of the challenge that the watch industry is facing is the necessary localization of our business: reaching local clients in their home countries and thus be less dependent on the volatility of tourism.

Buying a luxury watch is always an emotional journey and being able to have a genuine conversation, Being less transactional and more experiential is key. In order to achieve this objective we had in the last few months to seriously improve our CRM capabilities, investing in new tools, intensely train our colleagues in all the GCC. Focusing on elevating the client experience has become the emotional key to convert new clients.

Finally we have realized that the client journey has shifted where our customer is experiencing the brand in a multitude of touch points, emphasizing the importance of digital and social channels to translate into sales. This has fueled our idea of the virtual boutique

where our clients can experience the brand online, compare products but also get access to exclusive content before organizing an appointment in their preferred boutique.



Portugieser Tourbillon Retrograde Chronographe

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- IWC is a unique brand that was actually created by an American FA Jones who had a bold dream: combining the American engineering spirit with the Swiss Craftsmanship and expertise. Which is why we came to Switzerland in 1868 to build in Schaffhausen the first Manufacture that he called International Watch Company (IWC) focusing on engineering time-pieces that make people dream. The adventurous spirit, that symbiosis of form and function, of performance and design, the combination of man and machine is at the core of IWC and can be witnessed in all aspects of the brand: from the innovative material that we recently launched such as the Ceratanium, or on the extraordinary IWC patented Perpetual calendar that is so sought after by collectors around the world.

*** What is your marketing strategy & on what do you focus?**

- Our marketing strategy is simple: We focus on developing the brand awareness through flagship visibility and tell our stories to locals thanks to curated And personalized gatherings . IWC is brand with a strong storytelling and this is exactly what we focus on: whether it is on a small gathering on a the deck of a sail boat to discover the Portugieser collection or when we follow the longest flight of the Spitfire to explore our Pilot collection. We strongly believe that it's the story that trigger the emotional connection and ultimately drive brand

engagement. So we focus on developing our stories whether it is online or within our boutiques.

*** Can you explore your new collection?**

- During the last months we have relaunched our iconic Portugieser collection, introducing new in house movements on our Portugieser chronograph But also new complications like the Yacht Club Moon and Tide indicating the movements of the tides in synchronization to the position of the moon. However the time-piece that particularly caught my eye this year is the iconic IWC Portugieser Perpetual Calendar 42 mm in steel: it takes its inspiration from the Perpetual calendar Adjustable by a single crown invented by our legendary watchmaker Kurt Klaus with a practical touch in smaller diameter making it perfectly suitable for modern men.

*** What is your outlook for the coming years?**

- We have very strong ambitions for the region. In the coming years we will focus on developing our boutique network in Dubai but also in Saudi Arabia with a second boutique that is due to open in Jeddah. Getting closer to our clients, developing meaningful interactions and building loyalty will be the focus going forward. And who knows: maybe a special edition for the Middle East might be in the drawing phase. But I can't tell you more. You'll just have to give it a little but more time...



Portugieser Perpetual Calendar



IWC-Portugieser-Yacht-Club



KATARA
HOSPITALITY

50
سنة
1963-2013

تحتضن عالم الضيافة
CARRIES THE WORLD OF HOSPITALITY

نطور عالم الضيافة.

الفخر هو ما نشعر به عند استذكار ماضينا؛ والشغف هو ما يبني حاضرنا؛ أما الغد، فله منا كل التميز.
كتارا للضيافة. نجدد التاريخ، نلهم الأجيال. نرحب بالعالم.





F-PACE الجديدة

تبقى في الذاكرة

جاكوار F-PACE الجديدة، سيارة رياضية متعددة الاستخدامات عالية الأداء، وقد تم تعزيز تصميمها لتكون فريدة لا مثيل لها. يتميز التصميم الداخلي الفخم الجديد كلياً بأسلوبه البريطاني العصري، ونظام الترفيه والمعلومات الأكثر تطوراً والذي يوفّر أحدث تقنيات التواصل. لقد أصبحت كل رحلة أكثر تميزاً وتشويقاً مع جاكوار F-PACE الجديدة، فهي سيارة تبقى في الذاكرة.

jaguar-me.com/F-PACE





AL BAYAN MAG

العدد ٥٩٠ • السنة الواحدة والخمسون • كانون الثاني (يناير) ٢٠٢١
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 590 • 51 YEARS • JANUARY 2021



Arab & World Economy Insurance | HighTech Real Estate

PART II الجزء الثاني

New Year
Special Issue

2021

عدد خاص
بالسنة الجديدة



5 289000 017804

Bahrain: B03 • Egypt: EP90 • France: Etn05 • Jordan: J05 • USA: SPC25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: L110.000 • Morocco: Dns50 • Oman: O03 • Qatar: QPC25 • Syria: SZ200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1.350

looking



further

stc

احرزت «النطاق البلاطيني» اعلى تصنيف في برنامج نطاقات

نائب وزير العمل يكرم «البواني» لجهودها في تطوير وتوظيف الكوادر الوطنية

حرص من رئيسها التنفيذي المهندس فخر الشواف على ان تكون البواني مثالا يحتذى في توظيف ابناء وبنات الوطن



المهندس فخر بن عبد المعين الشواف

«مشاريعنا بسواعد شبابنا»

وأضاف أن شركة البواني حققت منذ فترة طويلة «النطاق البلاطيني» الذي يعد اعلى تصنيف في برنامج نطاقات التي اطلقتها وزارة العمل والتنمية الاجتماعية وهو ما يعكس حرص الرئيس التنفيذي المهندس فخر بن عبد المعين الشواف على ان تكون «البواني» مثالا يحتذى في التوظيف وبنات الوطن في مختلف الإدارات وتحقيق الاستقرار والأمان الوظيفي لهم والحرص على تطوير كفاءاتهم وقدراتهم من خلال إدراجهم في برامج ودورات تأهيلية نظرية وعملية داخل وخارج الشركة تطبيقاً للشعار الذي تتبناه «مشاريعنا بسواعد شبابنا».

وأشار **الليحيدة** ان شركة البواني تعمل ضمن كوادرها اكثر من ألف سعودي وسعودية، لافتاً ان الشركة ابرمت اتفاقيات وشركات مع الجامعات المحلية (الملك سعود - الامام محمد بن سعود - الامير سلطان الاهلية - جامعة اليمامة - جامعة العلوم) لتدريب وتأهيل وتقييم الطلاب والطالبات قبيل التخرج عبر برنامج عملي ونظري يساعد الطلاب والطالبات على تطبيق دراساتهم النظرية والعملية.

الجدير بالذكر أن شركة البواني المحدودة التابعة لمجموعة البواني العالمية هي من أسرع شركات المقاولات نمواً في المملكة والخليج، وتحظى الشركة التي تتمتع بسجل حافل بالعديد من المشاريع الكبرى في القطاعات الصحية والتعليمية الهامة بثقة عملائها، بعد أن برهنت خلال مسيرتها علي اعتمادها في التنفيذ على الالتزام بأعلى معايير الجودة العالمية، كما أن «البواني» حصلت مؤخراً على شهادة الايزو في جودة الاعمال والإدارة ISO 9001:2015.

كرم نائب وزير العمل والتنمية الاجتماعية لقطاع العمل الدكتور **عبدالله بن ناصر أبوثنين** شركة البواني المحدودة AL BAWANI لريادتها في التوظيف ومساهمتها في تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠، وتسلم درع وشهادة التكريم مدير إدارة الموارد البشرية في شركة البواني المحدودة **حسام بن عبدالله الليحيدة**، بحضور نائب رئيس مجلس ادارة الغرفة المهندس **منصور الشثري**.

وأعرب **الليحيدة** عن شكره وتقديره لـ **أبوثنين** على تكريمه «البواني» في هذه الاحتفالية الكبرى التي أقامتها الغرفة التجارية الصناعية بالرياض تكريماً للمنشآت التي تجاوزت بتوطين الوظائف لديها، وتوفير فرص العمل للشباب السعودي، كما وجه **الليحيدة** شكره إلى الغرفة التجارية الصناعية بالرياض، مؤكداً على أن هذا التكريم هو مصدر اعتزاز للبواني وامتداداً للدعم الذي يحظى به قطاع الأعمال من قبل الدولة .

وأكد **الليحيدة** أن شركة البواني المحدودة تحرص على استقطاب الكفاءات من خريجي وخريجات برنامج الابتعاث، والجامعات السعودية، وساهمت الشركة في خلق فرص العمل لهم وتأهيلهم وتدريبهم، مشدداً على أن «السعودية هي خيارنا الإستراتيجي لتطوير الكفاءات الوطنية في مجال البناء والتشييد، كما أنها إحدى ركائزنا لخدمة المجتمع وأن تحقيق «البواني» لهذه المكانة المتقدمة في مجال توظيف الوظائف إنما هو نتاج جهود مستمرة وإستراتيجية محددة اختطتها الشركة وتعمل على تطويرها على نحو مستمر لتنمية مواردها البشرية».



AL AHLY SABBOUR®

— DEVELOPMENTS —

A TRADITION OF **TRUST**

FIRST HOME

KATAMEYA RESIDENCE

THE RIDGE

GREEN SQUARE

KATAMEYA HILLS

L'AVENIR

THE CITY OF ODYSSIA

GRAND RESIDENCE

KEEVA

DARAH GARDENS

THE SQUARE

ALAIRE

SECOND HOME

PIACERA

AMWAJ

GAIA

SUNTERRA

COMMERCIAL AND RETAIL

ARKADIA MALL

RIVETTE MALL

SARIDAR

PLATINUM CLUB

16033

www.alahly.com

Samer Khoury

(Chairman – Consolidated Contractors Group CCC)

Contractors are facing lack of cash & liquidity crunch Sustainability is the key to the future

Samer Khoury is the Chairman of the Consolidated Contractors Company (CCC), which is one of the largest international and Arab construction companies working in the Middle East, Africa, the Commonwealth of Independent States, Europe and United States. He is highly involved in business, social and educational activities in the US, the Middle East and Europe focusing on Engineering Innovation, Sustainability, Economic Collaborative Development, Peace and Conflict Resolution Dialogues, Youth Empowerment, Knowledge Societies and Social Enterprise Philanthropies. Mr. Khoury holds a Master's degree in Business Administration from University of Southern California, USA and a Bachelor of Civil Engineering from the California State University, USA. Al Bayan Magazine conducted a Q&A with Mr. Khoury on the occasion of its special annual issue and following is an extract from the interview.



*** Contracting companies are working under difficult circumstances, especially after the Covid-19 pandemic, where do you see opportunities at the present time?**

- Contractors in the Arab world will continue to face a weak market up to mid or end 2022 as the world economic situation will remain on the low and oil companies will delay major projects as there is oversupply of oil and gas. Contractors have to shift their focus towards the healthcare and renewables sectors that should witness a growth as well as the operations and maintenance sector.

CCC has good relations with clients and banks and we are doing our best to cope with this challenging situation

*** What are the most common challenges facing you at the moment? What are your plans to mitigate it?**

- The most challenging issue facing contractors is lack of cash and liquidity crunch. Clients are delaying payments intentionally and banks are overexposed to the construction industry so they are becoming tough and behave rudely to contractors. CCC has good relations with clients and banks and we are doing our best to cope with this challenging situation.

*** To what extent do you keep pace with development, environmental conservation and sustainable development?**

- Covid-19 has shown the world that sustainability is the way of the future and this will have an effect in the construction and engineering industry. We have to look at new ways of doing business that is more sustainable, like recycling our construction materials,

reducing waste to the maximum, minimizing water consumption and, lastly, minimizing fuel usage on our construction equipment in order to lower carbon emissions.

*** What are the new legislations & regulations needed to develop the market?**

- The Arab world governments have to put more sustainable targets, like Europe has done, and they must penalize companies that do not adhere to these targets like CO2 emissions, waste reduction etc.

Most clients have delayed new project awards due to uncertainty in market conditions

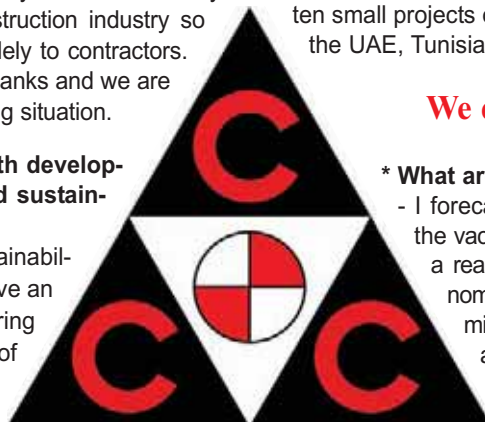
*** What are your latest most important projects?**

- We have secured only 1.5bn in sales this year compared to 4.0bn in 2019. Most clients have delayed new project awards due to uncertainty in market conditions. We have gotten small projects only in Egypt, Saudi Arabia, Qatar, Kuwait, the UAE, Tunisia and Kazakhstan.

We expect to emerge stronger

*** What are your future expectations?**

- I forecast 2021 to be a transitional year as with the vaccine for Covid-19 which has already become a reality in some countries, I do not expect economic activities to return to normal until early or mid-2022. CCC will focus on our niche sectors and we will use our geographical depth to survive this downturn. Overall however, we expect to emerge stronger.





جان الحلو (الرئيس التنفيذي لشركة النصر للمقاولات)؛

نتعامل مع الشركات ذات السمعة الحسنة

المنفذة لمشاريع حكومية

تتمتع شركة النصر للمقاولات بإنجازات طوال ٤٧ سنة، حققت خلالها أعمال البنى التحتية لمشاريع بارزة عدة وتميزت بالجودة والالتزام بالتسليم ما جعلها تحظى بتواجد قوي باعتبارها مقاول متعدد التخصصات في دولة الإمارات العربية المتحدة وتفخر بإعتمادها لأعلى المعايير في تنفيذ أي مشروع. وتركز الشركة في أعمالها على توافر عوامل ضمان استمرارية المشروع قبل الدخول فيه، بما يضمن ديمومتها في السوق، ولطالما تميزت الشركة بفريق عملها المحترف والمتمكن.

الرئيس التنفيذي للشركة جان الحلو الذي يشغف بعمله المتفان لشركة النصر لأكثر من ٢٠ عاماً، عزا صمود الشركة الى التحضير مسبقاً لخطة طوارئ تحسباً لأي متغيرات في السوق، وشدد على التعامل حصراً مع الشركات ذات السمعة الحسنة المنفذة لمشاريع حكومية إستراتيجية، كاشفاً عن خطة متكاملة لضمان الجاهزية في حال حصول أزمة مالية أو إقتصادية وحتى عالمية، مؤكداً على استراتيجية الشركة الإنتقائية في الدخول في أي مشروع.

ارتكزت شركة النصر للمقاولات منذ تأسيسها على عدة أسس ومبادئ رئيسية

ومن أهمها الموارد البشرية الكفوءة

ودراسة اسواق المنطقة، وقررنا التركيز على السوق الاماراتية، حيث الفرص متاحة والامور تسير بشكل ايجابي.

تعاون مع شركات مرموقة

■ ما هي أهم المشروعات التي نفذتها الشركة مؤخراً؟
- تجدر الإشارة الى اننا نعتمد سياسة انتقائية للمشاريع التي سندخل بها وبالتالي لدى الشركة مشروعات كبرى في مجال النفط والغاز بالتعاون مع شركة «أدنوك»، بالإضافة الى التعاون مع «إعمار» في مشروعات جديدة. الى جانب تعاونها الكبير مع شركة «مبادلة» في أبو ظبي وشركة «أبو ظبي للموانئ» و«هيئة كهرباء ومياه دبي». كما تحرص الشركة على التعاون مع الشركات الحكومية.

■ الى أي مدى تولون القدرات البشرية والمسؤولية الاجتماعية أهمية كبرى داخل الشركة؟

- ارتكزت شركة النصر للمقاولات منذ تأسيسها على أسس ومبادئ ومن أهمها الموارد البشرية، الالتزام، النزاهة والولاء، فالموارد البشرية تعد من أولويات الشركة، فما يميز شركة عن أخرى هو فريق عملها المحترف والمتمكن وهذا ما تفخر به شركتنا كونها تضم موارد بشرية ذات كفاءات عالية يتحلون بالنزاهة، ونحن في المقابل ملتزمون تجاههم ونقدر جهودهم والدليل أنه منذ بداية أزمة جائحة «كورونا»، لم يتم صرف أي موظف او عامل وهم أيضا يبادلوننا الولاء نفسه. ■

للتعاون مع شركات أخرى تتمتع بملاءة مالية قوية في تنفيذ مشروعات مرتبطة بالامن الغذائي خلال الجائحة، مثل بناء المستودعات خلال فترة زمنية قصيرة ضمن أعلى المعايير. وتمكنا من المحافظة على قوة مالية الشركة واستمراريتها، فضلا عن تسجيل نمو بنسبة ٢٠ في المئة خلال العام ٢٠٢٠.

تركيز على المشروعات ذات الاولوية

■ هل جاهزية الشركة خلال الجائحة هي نتيجة التعلم من التجارب والازمات السابقة؟

- صحيح، لقد تعلمنا كثيراً تحديداً بعد الازمة المالية عام ٢٠٠٨ واعتمدنا خطة متكاملة لضمان الجاهزية في حال حصول أي أزمة مالية أو داخلية وحتى عالمية انطلاقاً من أن أصحاب المشروعات الذين تعاملنا معهم أثبتوا جدارة وصدقية في تعاملاتهم.

فعلى سبيل المثال خلال الازمة المالية عام ٢٠٠٨، قامت «إعمار» بدفع جميع المستحقات للشركات على عكس بعض الشركات التي تمتعت عن الدفع، بالإضافة الى أننا ركزنا على المشروعات ذات الاولوية على المستويين الاستراتيجي والمحلي.

فرص متاحة في الامارات

■ هل تركزت خطتكم على السوق المحلية أم توسعتم في تحقيق أهداف على مستوى المنطقة؟
- نقوم منذ حوالى الاربع سنوات بتقييم

كيف تقومون وضع المقاولات والإنشاءات خلال العام ٢٠٢٠ في ظل انتشار وباء «كورونا»؟

- يعد العام ٢٠٢٠ من الاصعب على قطاع المقاولات، بحيث أن التحديات التي شهدتها وابرزها جائحة «كوفيد-١٩» أثرت على ما تبقى من شركات كافحت للصمود وقد تمثلت في عمليات الاغلاق للعديد من الشركات، تكاليف اضافية وقوانين جديدة اضافة الى العديد من العوامل الاخرى التي انعكست سلباً على نمو هذا القطاع، وبالتالي فإن الشركات التي تمكنت من الصمود ونحن واحدة منها نجحت في التحضير مسبقاً لخطة طوارئ تحسباً لأي متغيرات في السوق وذلك عبر إدارة محكمة شبه يومية لكافة أوجه العمل.

■ ما الذي يميزكم عن مثيلتكم من الشركات، وكيف تخطيتم تحديات الجائحة؟

- منذ خمس سنوات، اتخذنا قراراً بالتعامل فقط مع الشركات التي تتمتع بالسمعة الحسنة من ناحية الدفع، والتي تنفذ مشاريع حكومية إستراتيجية، كما وندخل في المشروعات المستدامة على المدى الطويل والتي لا يتوقف العمل بها مهما كانت الاسباب.

من جهة أخرى، ومع ظهور جائحة «كوفيد-١٩» وعمليات الاغلاق، كان الهم الاساسي للحكومات كيفية تحقيق الامن الغذائي لمجتمعاتها، ومن هنا قررنا ان نساهم في هذه المبادرة وأن نَسْخِر إمكانيات الشركة ومؤهلات الموظفين من خلال المبادرة



Port of Fujairah



Dubai Parks Lagoon



Al Maryah Island



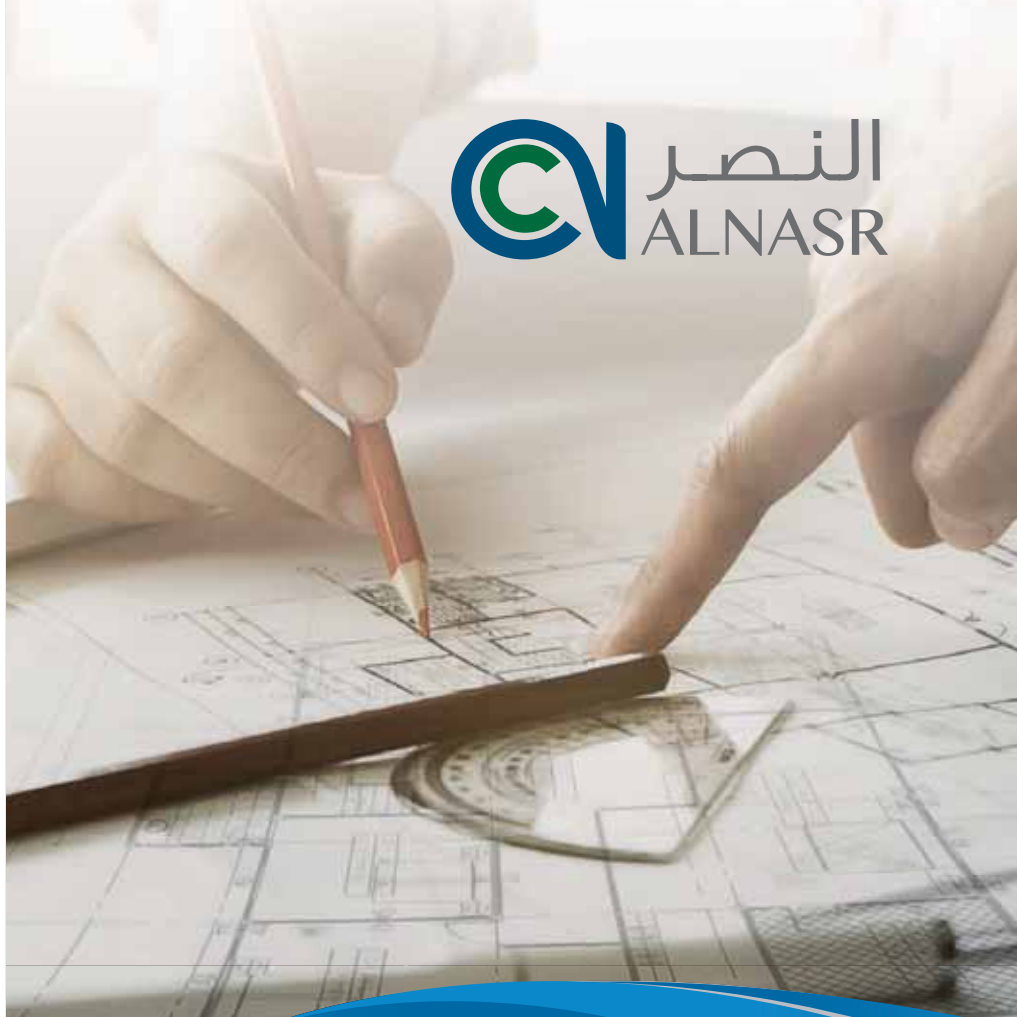
Qaffay Island



Yas Island Development



Hazzaa B. Z. Stadium



Passion for Commitment & Delivery

Al Nasr Contracting Co. (L.L.C.) was established under U.A.E. laws in the year 1972 to operate as a National Company. The Company is a Major U.A.E. Company active in Engineering, Procurement, Construction & Commissioning of Oil & Gas and Multi-Discipline Civil, Structural, Electrical, Instrumentation, Piping / Process, Mechanical, Pipelines, Marine Works, Environmental and Water Projects with permanent manpower of over 4000 employees of various disciplines.

ABU DHABI

P.O.Box 2436, Defence Road Abu Dhabi, UAE
Tel: +971 2 642 0002, Fax: +971 2 642 0228

DUBAI

P.O.Box 122979, Dubai, UAE
Tel: +971 4 351 3665, Fax: +971 4 351 1095

info@alnasruae.com
alnasruae.com

«موانئ» تنفذ حزمة مبادرات خلال عام ٢٠٢٠ لتحويل المملكة إلى مركز لوجستي عالمي

كذلك توقيع وبدء تشغيل أكبر عقد تخصيص منفرد في المملكة، وذلك لتطوير وتشغيل محطات الحاويات بميناء الملك عبدالعزيز بالدمام، بقيمة استثمارات تتجاوز (٧) مليارات ريال، وفقاً لصيغة البناء والتشغيل والنقل ويعقود تمتد (٣٠) عاماً، مما سيسهم في رفع الطاقة الاستيعابية لمحطات الحاويات بالميناء بمعدل (٢٠٪)، ليصل عدد الحاويات إلى أكثر من (٧,٥) ملايين حاوية سنوياً.

الاستفادة من الموقع الإستراتيجي للمملكة بين القارات الثلاث

وفي إطار تحسين الأعمال وتطوير الإجراءات ورفع الكفاءة التشغيلية وتشجيع القطاع الخاص للاستثمار في هذا القطاع الحيوي، نفذت «موانئ» عدداً من المبادرات الطموحة، وذلك ضمن لجنة تنمية قطاع النقل البحري وتموين السفن في المملكة، بمشاركة (١١) جهة حكومية، بما يسهم في رصد التحديات التي تواجه قطاع النقل البحري وتموين السفن، ودراسة أفضل الممارسات العالمية في موانئ الدول الرائدة، وتنسيق الجهود الحكومية لرفع تنافسية القطاع، والاستفادة من الموقع الإستراتيجي للمملكة بين القارات الثلاث.

تقليل زمن وجود الشاحنة في الميناء

وعملاً على تنظيم عمليات تدفق الشاحنات من الموانئ وإليها، وفي خطوة تستهدف تعزيز الخدمات اللوجستية ورفع كفاءة التشغيل بالموانئ السعودية، أطلقت الهيئة العامة للموانئ بالتعاون مع الشركة السعودية لتبادل المعلومات إلكترونياً «موانئ» نظام إدارة مواعيد الشاحنات للاستيراد والتصدير، عبر منصة «فسح»، وذلك بميناء الملك عبدالعزيز بالدمام، كما تم إطلاق المرحلة الأولى من هذا النظام النوعي في ميناء جدة الإسلامي، مما يسهم في تقليل زمن وجود الشاحنة في الميناء من (٣) ساعات إلى أقل من (٣٠) دقيقة.



سعد الخلب

رئيس الهيئة العامة للموانئ «موانئ»

نفذت الهيئة العامة للموانئ «موانئ» خلال عام ٢٠٢٠ حزمة من المبادرات والإجراءات النوعية التي تهدف إلى زيادة الفعالية والارتقاء بقطاع الموانئ، من خلال رفع تنافسية خدمات موانئ المملكة، وفقاً أعلى المعايير العالمية، في ظل الدعم غير المحدود من قبل القيادة الرشيدة، مما كان له عظيم الأثر في دعم مسيرتها الحافلة بالإنجازات، وتعزيز النمو الاقتصادي، وإيجاد الفرص الاستثمارية الواعدة في هذا القطاع الحيوي؛ بوصفه شريكاً أساسياً في التنمية والحركة الاقتصادية. وتأتي هذه الإنجازات المتلاحقة في إطار الأهداف الإستراتيجية التي تعمل عليها الهيئة العامة للموانئ ومبادراتها الطموحة للوصول إلى الريادة الدولية، والإسهام في تحويل المملكة إلى مركز لوجستي عالمي ومحور ربط للقارات الثلاث، تماشياً مع مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠ ممثلة في برنامج تطوير الصناعة الوطنية والخدمات اللوجستية «ندلب».

وفي مقدمة هذه الإنجازات توقيع وبدء تشغيل أكبر عقود الإسناد في تاريخ الموانئ السعودية، وذلك لتطوير وتشغيل محطتي الحاويات الشمالية والجنوبية بميناء جدة الإسلامي مع كبرى شركات التشغيل والتطوير للموانئ إقليمياً وعالمياً، بقيمة استثمارات تناهز (٩) مليارات ريال، وفقاً لصيغة البناء والتشغيل والنقل ويعقود تمتد (٣٠) عاماً، مما سيسهم في رفع الطاقة الاستيعابية بأكثر من (٦٠٪) لمحطات الحاويات، لتصل إلى أكثر من (١٣) مليون حاوية سنوياً، مقابل نحو (٧,٦) ملايين حاوية حالياً، وتوفير نحو (٤٠٠٠) وظيفة جديدة في قطاع الموانئ، بالإضافة إلى زيادة الطلب على المحتوى المحلي وزيادة تدفق الاستثمارات.

تشغيل محطات الحاويات بميناء الملك عبدالعزيز بالدمام

وسعيًا إلى استكمال عمليات التطوير والتخصيص التي تعمل عليها الهيئة العامة للموانئ بالشراكة مع وزارة النقل والمركز الوطني للتخصيص، فقد تم

تعمل على جذب حصة سوقية اضافية

الموانئ السعودية: ارتفاع حاويات المسافنة

حققت الموانئ السعودية التي تشرف عليها الهيئة العامة للموانئ «موانئ»، ارتفاعاً في إجمالي أعداد حاويات المسافنة بنسبة زيادة بلغت أكثر من ١٠ في المئة وذلك منذ بداية العام ٢٠٢٠ وحتى نهاية شهر نوفمبر (تشرين الثاني)، مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٩. وقالت الهيئة العامة للموانئ «موانئ»، في بيان لها، ان الموانئ السعودية حققت خلال الفترة نفسها زيادة في أعداد الحاويات المناولة بنسبة زيادة بلغت ٥ في المئة على أساس سنوي.

وأضافت «موانئ» ان هذه الزيادات تأتي نتيجة لتوقيع وبدء تشغيل عقود الاسناد والتشغيل في العام ٢٠٢٠ في محطات الحاويات بمينائي جدة الاسلامي والملك عبدالعزيز بمدينة الدمام، وذلك بهدف رفع مستوى الأداء التشغيلي واللوجستي والارتقاء بتنافسية الخدمات المقدمة للمستفيدين، بالإضافة الى تطوير الارصفة ورفع قدرات البنية التحتية والطاقت الاستيعابية في هذا القطاع الحيوي، مما يلبي متطلبات التنمية والاقتصاد الوطني وسلاسل الامداد العالمي.

وأوضحت الهيئة، ان هذه الزيادة المستمرة والنمو المتصاعد التي تسجلها موانئ المملكة تأتي في ظل الشراكات الاستراتيجية للهيئة العامة للموانئ

٤ شهادات أيزو

وعلى صعيد التقدير، فقد حصلت الهيئة العامة للموانئ (٤) شهادات أيزو، تأتي في مقدمتها شهادة إدارة المخاطر ISO31000، وشهادة استمرارية الأعمال ISO22301، وكذلك شهادة الالتزام بالمعيار الدولي لإدارة أمن المعلومات ISO27001، بالإضافة إلى شهادة الأيزو في مجال التفيتش البحري (ISO9001-2015)، وذلك بعد تطبيق المعايير الدولية كافة، فيما حصل ميناء جدة الإسلامي، ممثلاً بشركة محطة بوابة البحر الأحمر، على جائزة الاستدامة لعام ٢٠٢٠م في حفل توزيع الجوائز السنوية للشرق الأوسط وشبه القارة الهندية وافر يقياً SeatradeME، وذلك تقديراً للمبادرات الاستثنائية للشركة.

وتستمر الهيئة العامة للموانئ في تحقيق مزيد من الإنجازات، وتنفيذ سلسلة من المشروعات التنموية لجعل موانئ المملكة عنصر جذب استثماري، وتطويرها بما يدعم التجارة والتنمية الاقتصادية للوطن، بالتعاون مع الجهات الحكومية، عبر إطلاق مبادرات جديدة في عام ٢٠٢١م، للمضي قدماً في طريق التحديث والتطوير النوعي لقطاع الموانئ.

موانئ فعالة ومتكاملة ذات كفاءة وقدرة عالية

يُذكر أن الهيئة العامة للموانئ تسعى وفق خططها الإستراتيجية الطموحة ومبادراتها التطويرية، تحت مظلة الإستراتيجية الوطنية للنقل والخدمات اللوجستية، إلى جعل الموانئ السعودية مركز جذب للتجارة العابرة، وأن تحتل مكانة رائدة دولياً والأولى إقليمياً، عبر توفير شبكة موانئ فعالة ومتكاملة ذات كفاءة وقدرة عالية، وفق أفضل الممارسات العالمية، وذلك من خلال رفع كفاءتها الرقمية، وتحقيق خدمات فريدة وتنافسية في التشغيل والمناولة للوصول إلى مستهدفاتها، إلى جانب الإسهام في تحفيز صناعة الخدمات اللوجستية، مما يلبي خطط النمو الاقتصادي للمملكة، ويحقق مستهدفات وركائز رؤية ٢٠٣٠.

كما تتمتع المملكة بشبكة واسعة من الموانئ البحرية على امتداد ساحلي البحر الأحمر والخليج العربي؛ كأكبر شبكة موانئ على مستوى الشرق الأوسط، لتكون دليلاً مهماً على الثقل الإقليمي والدولي الذي تحظى به الموانئ السعودية.

جذب المستثمرين وتحقيق مزيد من الشفافية بالتعاملات

وبهدف جذب المستثمرين وتحقيق مزيد من الشفافية بالتعاملات، أقر مجلس إدارة «موانئ» تعديلات تطوير لائحتي الوكلاء البحريين ومموني السفن ما عدا الوقود بجميع أشكاله، كما أقر المجلس وثيقة سياسة الرقابة والتفتيش على السفن، وذلك في إطار الجهود التي تبذلها الهيئة لتقييم جودة وفاعلية الأداء والخدمات المقدمة للمستفيدين في الموانئ السعودية، وتحقيق أعلى معايير الامتثال للاتفاقيات والمعاهدات الدولية.

أكبر محطة إقليمية لاستيراد ومعالجة وتصدير الحبوب في المملكة

وامتداداً لدور الهيئة العامة للموانئ في تمكين مختلف القطاعات الحيوية في المملكة والصناعات الوطنية، وقّعت «موانئ» والشركة السعودية للاستثمار الزراعي والإنتاج الحيواني، اتفاقية تأجير بمساحة (٣١٣ ألف م^٢) في ميناء ينبع التجاري، وذلك لغرض إنشاء أول وأكبر محطة إقليمية لاستيراد ومعالجة وتصدير الحبوب في المملكة على مرحلتين، بطاقة إجمالية تبلغ (٥) ملايين طن سنوياً، كما تم في إطار دعم الصناعات العسكرية، تدشين أول زورق اعتراضى سريع من نوع HSI32 مُصنّع محلياً، بالإضافة إلى تدشين أول حوض عائم للقوات البحرية الملكية السعودية، وذلك بميناء الملك عبدالعزيز بالدمام.

الرقابة والتفتيش والتراخيص

وفي إطار أعمال الرقابة والتفتيش والتراخيص، أصدرت الهيئة العامة للموانئ (٢٧) ترخيصاً موحداً للوكلاء البحريين ومموني السفن خلال عام ٢٠٢٠م، حيث بلغ عدد التراخيص الصادرة للوكلاء البحريين (٩) تراخيص، بينما بلغ عدد التراخيص الصادرة لمموني السفن ما عدا الوقود بجميع أشكاله (١٨) ترخيصاً.

كما نفذت الهيئة خلال العام المنصرم عدداً من الجولات التفتيشية والرقابية على المرخص لهم في مختلف موانئ المملكة، وإصدار (٨٩) وكيلاً ملاحياً، و(٤٥) ممون سفن، و(٢٥) ساحة تخزين حاويات، بالإضافة إلى تفتيش (١٣٨٣) سفينة أجنبية، و(١٢٧) سفينة سعودية، وكذلك إصدار (١٤) تصريح تزود بالوقود في حدود الميناء، فيما تم تسجيل (٦٣٠) مخالفة على المرخص لهم، وبلغت القيمة المالية للمخالفات (٩,٣) ملايين ريال، كما أصدرت الهيئة (٦) لوائح تنظيمية معتمدة، و (٧) وثائق سياسات معتمدة، و(٢٨) تنظيمياً تشريعياً مترجماً.

من عمليات المنافسة حول العالم

١٠ في المئة حتى نوفمبر ٢٠٢٠م

مع كبرى الخطوط الملاحية العالمية، مما أسهم عن إطلاق ٤ خطوط ملاحية عابرة للقارات خلال العام لتعزيز قوة ربط موانئ المملكة مع موانئ الشرق والغرب وزيادة كميات المناولة في الموانئ.

ولفت الى انه نتيجة ذلك، حققت موانئ المملكة ارتفاعاً في مؤشر اتصال شبكة الملاحة البحرية مع خطوط الملاحة العالمية

ضمن تقرير UNCTAD للربع الثالث لعام ٢٠٢٠ الصادر من مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية، بواقع ١٣,٨ نقطة بنسبة زيادة بلغت ٢٤,٦ في المئة، والذي يعد الاعلى في المنطقة ليلصل الى ٧٠,١ نقطة وذلك منذ الربع الاول لعام ٢٠١٩ وحتى الربع الثالث لعام ٢٠٢٠.

واكدت «موانئ» انها تعمل وفق خططها الاستراتيجية الطموحة ومبادراتها التطويرية تحت مظلة الاستراتيجية الوطنية للنقل والخدمات اللوجستية، على كسب الحصة الاكبر للسفن الملاحية العابرة على ساحل البحر الأحمر، وجذب الحصة سوقية اضافية من عمليات المنافسة حول العالم الى الموانئ السعودية، بما يسهم في زيادة كميات المناولة، والاسهام في ترسيخ موقع المملكة كمركز لوجستي عالمي، تماشياً مع ركائز برنامج تطوير الصناعة الوطنية والخدمات اللوجستية «ندلب» وفق رؤية السعودية ٢٠٣٠.

د. خاطر مسعد

(الرئيس التنفيذي لشركة الفرسان للسيراميك AL FORSAN CERAMICS - السعودية):



عائدنا نشاطنا التصنيعي

وتوريد منتجاتنا الى مختلف المشاريع

تنشط شركة الفرسان للسيراميك AL FORSAN CERAMICS العريقة في توفير منتجات عالية الجودة تتناسب وجميع المعايير الدولية وتتماشى مع احدث التطورات، ويتألف مجمع الفرسان الصناعي من ثلاثة مصانع كبيرة لانتاج البلاط والادوات الصحية ذات قدرات انتاجية تبلغ ١٢ مليون متر مربع من بلاط السيراميك و٨ ملايين بلاط خزفي و١,٤٥ مليون قطعة من الادوات الصحية سنويا ما يجعل الشركة واحدة من اكبر مصانع البلاط والادوات الصحية في المملكة العربية السعودية.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور خاطر مسعد، الذي يعتبر الأكثر خبرة في المنطقة في صناعة السيراميك والبلاط، نوه بدور الحكومة السعودية في تقليص التداعيات السلبية لجائحة «كورونا» والمحافظة على سلامة المواطنين والعاملين في القطاعات كافة، وأشار الى معاودة الشركة نشاطها التصنيعي وتوريد منتجاتها الى مختلف المشاريع، متوقعا تحقيق رؤية ٢٠٣٠ قبل المدة المحددة لها انطلاقا من السعي لاصدار قوانين وتشريعات داعمة للرؤية ومواكبة للتطورات التكنولوجية، كاشفا عن اتفاقية تصدير للولايات المتحدة واخرى مع بريطانيا، آملا بمزيد من التآلق والنجاح للمملكة خلال السنوات المقبلة.

أبرمنا اتفاقية تصدير مع كل من الولايات المتحدة وبريطانيا

ومرتاحون لحركة التصدير المنتظرة الى العراق بعد فتح معبر عرعر

اتفاقيتا تصدير مع الولايات المتحدة وبريطانيا

■ تعد المملكة من افضل الاسواق على مستوى المنطقة، بم تعلقون؟
- تعد السعودية من كبرى الأسواق وتشهد في الآونة الاخيرة استثمارات ضخمة في شتى المجالات، بالاضافة الى أنها ضمن مجموعة العشرين اي ضمن اكبر ٢٠ اقتصاد في العالم. ومن المتوقع تحقيق رؤية ٢٠٣٠ قبل المدة المحددة انطلاقا من السعي المستمر لاصدار القوانين والتشريعات الداعمة للرؤية ومواكبة التطورات التكنولوجية لتصبح المملكة من اهم الاقتصادات.

■ هل تصدرون انتاجكم الى خارج المملكة؟

- عقدنا مؤخرا اتفاقية لتصدير كميات كبيرة الى الولايات المتحدة الاميركية، بالاضافة الى اتفاقية أخرى مع شركة متخصصة في الادوات الصحية في بريطانيا لتصدير انتاجنا، ونحن مرتاحون لحركة التصدير المنتظرة الى العراق بعد فتح معبر عرعر بين البلدين.

انجازات واستثمارات في التكنولوجيا

■ بمناسبة الإحتفالية بعامها التسعين، برأيكم ما هي الانجازات التي قامت بها المملكة العربية السعودية على مدار كل هذه السنوات؟

- تمكنت المملكة العربية السعودية من تحقيق العديد من الانجازات طوال ٩٠ عاما من خلال تطويرها للبنية التحتية وبناء مشروعات ضخمة ومطارات، فضلا عن الاستثمار الهائل في مجال تكنولوجيا المعلومات، حيث ان جميع المعاملات تتم رقميا، وارى ان هناك مزيدا من التآلق والنجاح ينتظر المملكة خلال السنوات المقبلة. ■

■ في رأيكم، كيف تمكنت المملكة العربية السعودية من استيعاب التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩»؟

- قامت الحكومة السعودية بدور كبير في ضبط الأوضاع من خلال اتخاذ اجراءات صائبة وسليمة ساهمت في تقليص التداعيات السلبية للجائحة والمحافظة على سلامة المواطنين والعاملين في القطاعات كافة، وفي الوقت نفسه استمرار الحركة الاقتصادية. ولكن بالنسبة الينا، كان للجائحة تأثير سلبي على عملنا بسبب توقف عمليات الانتاج لأسابيع عدة، ويعود ذلك الى ان معظم المواد الاولية نستوردها من الخارج وتحديدا من ايطاليا، كما وان الاغلاق الكامل الذي قامت به الأخيرة شكل صعوبة في استيراد قطع الغيار والمواد الاولية التي نحتاجها في التصنيع.

اما بالنسبة للصناعة المحلية، خصوصا في ما يتعلق بصناعة السيراميك، فإن قرار المملكة بتطبيق الإغلاق على المنتجات الصينية والهندية حسن من الصناعة المحلية، وبالتالي بدأت الآن بتسجيل النتائج الجيدة، خصوصا مع بدء وزارة الاسكان بمشاريع الاسكان، ما ساعد في استعادة نشاطنا، حيث ان الطلبات كبيرة جدا نتيجة الأعداد الكبرى من المشروعات السكنية التي سيتم العمل على تنفيذها، بالاضافة الى إطلاق مدن جديدة في المملكة مثل مشروع «نيوم». وقد وقعنا عقداً للعمل في مشروع مطار شرما الدولي في مدينة نيوم ومشروع آخر في مدينة العلا، فضلا عن مشروعات في منطقة البحر الاحمر التي تضم حوالي ١٣ فندقا فاخرا ومشروعات سكنية متنوعة، الى جانب استثمارات ضخمة في مدينة مكة التي تشهد فورة عقارية كبيرة.

w e
B U I L D

Tel +966 11 293 1193
Fax +966 11 293 1170
info@albwani.net
P.O box 65697 Riyadh 11566

WWW.ALBAWANI.NET


البيوانى
AL BAWANI

برنامج نصر

(الرئيس التنفيذي والشريك في شركة تايجر للمقاطع والعوازل TIGER PROFILES AND INSULATION - الامارات):

استمرينا في توفير منتجاتنا وخدماتنا عبر منصات التواصل عن بُعد والخاضعة للحماية والامان من اي اختراق



توفر شركة تايجر للمقاطع والعوازل المتخصصة في أنظمة للأسطح والتكسية حلولاً متكاملة وشاملة لترتيب غرف التبريد والمبردات عالية الجودة وذات التكلفة المناسبة، وذلك باستخدام ألواح غرف التبريد العازلة وأنظمة البناء سابقة التصميم وهي أنظمة خاصة تعرف باسم تايجر للأبنية الهندسية TIGER ENGINEERED BUILDING SYSTEMS. كما وتعد أنظمة تايجر للأبنية الهندسية نظاماً مبتكراً يتم تصميمه حسب الطلب ووفق احتياجات العملاء، كما يوفر هذا النظام حلاً شاملاً بناءً على عناصر متكاملة للهندسة والتصميم والرسم والتصنيع والترتيب.

الرئيس التنفيذي والشريك في الشركة برنامج نصر أكد استمرارها في توفير منتجاتها وخدماتها عبر المنصات المعتمدة للتواصل عن بعد ضمن نظام إلكتروني آمن، وكشف عن إطلاق منتج مخصص للسوق الاسترالية، وعن مفهوم جديد في تقديم المنتجات، بحيث يمكن أي شخص الدخول إلى موقع الشركة واختيار الأنواع التي يريدها، مفصلاً عن النية لإطلاق فرع في مصر بعد افتتاح مكتب مبيعات في السعودية وحصد ردود فعل إيجابية، مذكراً بتاريخ الشركة العريق وصدقيتها وجودة ونوعية منتجاتها، مستبعداً أن يكون هناك منافس على حصة تايجر السوقية، وأضعا شروط تبني الاستراتيجية الواضحة المعالم وامتلاك القدرات والخبرات لنجاح أي شركة والاستمرار في نشاطها واعمالها.

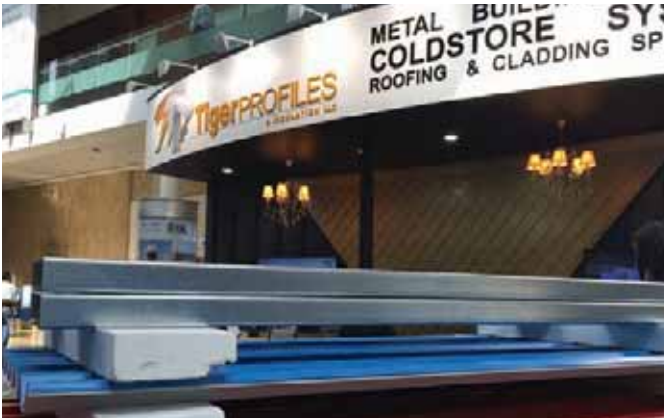
ZOOM و MICROSOFT TEAMS، وقد تمكنا من الاستمرار بتقديم خدماتنا بالفعالية نفسها.

■ هل واجهتم مشكلات على صعيد توفير الحماية لمنصات التواصل في ظل ارتفاع عدد الاعتداءات الإلكترونية في الآونة الأخيرة؟
- لدى الشركة خبرة تزيد على عشر سنوات بالعمل عن بعد، بحيث ان مكاتبنا الاساسية في اماره الشارقة، في حين ان الانتاج والتصنيع في اماره ابو ظبي، وبالتالي نحن مجهزون للعمل عن بعد من خلال الاستعانة بتطبيقات متطورة توفر اعلى درجات الحماية والأمان ضد التعرض لأي اختراق او عملية قرصنة.

تطبيقات بأعلى درجات الأمان

■ ما مدى تأثير جائحة «كوفيد-19» على عملكم وكيف تمكنتم من استيعاب الازمة؟

- هناك شقان لتأثير الجائحة على عملنا داخلي وخارجي، الجزء الخارجي ليس لدينا سيطرة عليه، بحيث يجب التفاعل مع الاوضاع كما هي لناحية توقف المشروعات وحظر التجول وغيرها من الاجراءات الخارجية عن ارادتنا. اما بالنسبة للشق الداخلي، فكنّا مؤهلين للعمل عن بُعد، حيث انتقل ٥٥٠ من موظفينا للعمل من المنزل من دون ان يؤثر ذلك على فعاليته وجودته، وهذا دليل على تجهيز البنية التحتية للشركة وضمان التواصل مع فريق العمل عبر المنصات المعتمدة مثل



الجدير ذكره ان البنية التحتية المتخصصة لتكنولوجيا المعلومات المعتمدة في الشركة تشبه الى حد كبير تلك المعتمدة في البنوك.

مفهوم جديد للمنتجات

■ هل تمكنتم من اطلاق منتجات جديدة خلال العام ٢٠٢٠ في ظل الظروف التي نمر بها؟

- لم نتمكن من الدخول في مشروعات جديدة نظرا لعدم اطلاق الضخمة منها في ظل الظروف الراهنة، انما عملنا على انهاء مشاريعنا السابقة، وفي حال اطلقت مشروعات خلال

الشهرين المقبلين فلن تظهر نتائجها قبل

العام ٢٠٢٢، في حين بلغت نسبة عملياتنا

٤٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٩. كما

أطلقنا منتج GARAGE DOORS

المخصص للسوق الاسترالية.

■ ما الذي يميز تايجر للمقاطع والعوازل عن

مثيلاتها في السوق؟

- نجحنا في تطوير مفهوم جديد يختلف عن انماط المنتجات التي نطرحها وأطلقنا عليه اسم (TIGER ENGINEERED BUILDING SYSTEMS (TEB)،

بحيث يتمكن اي شخص الدخول الى موقع الشركة واختيار الانواع التي يريدها، ونحن بدورنا نبدأ عملية الانتاج بعد الاتفاق على الشروط والتوصيل الى دول العالم كافة، وحاليا نحن في مرحلة تطوير المنتج لاطلاقه على موقعنا خلال شهر فبراير المقبل.

توسع في السعودية ومصر

■ هل قمتم بأي خطط توسعية هذا العام؟

- أصبح لدينا تواجد في المملكة العربية السعودية من خلال مكتب مبيعات ولمسنا ردود فعل ايجابية ولدينا مجموعة من المشاريع لكن تنفيذها سيستغرق بعض الوقت، كما وتوسعنا نحو السوق المصرية. وحاليا نحن في صدد العمل على تحقيق هذه الخطوة واطلاق فرع لنا في مصر قريبا والاستفادة من الفرص المتاحة، آملين تحقيق النجاح الذي نطمح اليه.

شهادة جودة

■ لاشك في ان المنافسة شديدة في السوق، كيف تعملون على مواجهتها؟

- عندما نقرر الدخول الى سوق معينة لا يكون الهدف تسويق اسم الشركة والترويج لها بل استجابة لمتطلبات واحتياجات السوق. ان شركة تايجر للمقاطع والعوازل ذائعة الصيت، وبالتالي ان دخولها الى سوق ما يأتي بناء على طلب هذه السوق، نظرا للمعرفة المسبقة بما توفره الشركة من منتجات وحلول مميزة، فضلا عن تاريخها العريق والمصداقية التي تتمتع بها. فالجودة

والنوعية اساسيتان لا نتنازل عنهما منذ

تأسيس الشركة، ويعود الفضل لفريق

عملنا من الخبراء والمتخصصين.

بالاضافة الى ذلك، شركتنا حاصلة على

شهادات اعتماد من الأيزو واوهساس

واف ام، كما انها عضو في المجلس

الأميركي للأبنية الخضراء واتحاد الشرق الاوسط

لصناعات الطاقة الشمسية، ومجلس اعمال الطاقة النظيفة

ومجموعة الامارات للبيئة.

بمنأى عن المنافسة

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية؟

- لا يجب ان نلقي اللوم على جائحة «كوفيد-١٩» في كل ما نشهده اليوم وما سنشهده في المستقبل، خصوصا في السوق الاماراتية، فشركتنا متواجدة في الامارات منذ العام ١٩٩٣. وطوال هذه السنوات شهدنا تقلبات عديدة اسوة بكل الاسواق. فقبل جائحة «كورونا» واجهنا الازمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨، حيث لم تستطع العديد من الشركات الاستمرار وخرجت من السوق بينما تلك المبنية على أسس ثابتة واستراتيجية واضحة تمكنت من تجاوز هذه الازمة بنجاح. وقد تكرر الوضع حاليا مع انتشار جائحة «كوفيد-١٩»، حيث توقفت شركات عدة عن ممارسة نشاطها بعد مواجهتها مشكلات مالية. لذا، عندما تكون الشركة مبنية على أسس وقواعد صلبة، وتتبنى استراتيجية واضحة المعالم وتمتلك القدرات والخبرات الضرورية، فإنها ستتمكن من مواجهة مختلف المصاعب والتغلب عليها وتجاوزها والاستمرار في نشاطها وأعمالها. ■





الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني (رئيس شركة الفيصل القابضة AL FAISAL HOLDING)؛

ستشهد قطر بعد الجائحة انتعاشاً اقتصادياً وظهور فرص في مجالات متعددة

الفيصل القابضة واحدة من الشركات القابضة الخاصة الرائدة في قطر، تتمتع بنظرة شمولية وعمليات دولية وادت دوراً مهماً في تطوير الاقتصاد القطري والبنية التحتية وجذب استثمارات ضخمة إلى الدولة ووجدت عدداً كبيراً من فرص العمل، وتعتمد الشركة نموذج أعمال متنوع عبر ثماني مجموعات تضم أكثر من ٥٠ شركة في قطاعات العقارات والضيافة والتجارة والتعليم والثقافة والترفيه والخدمات والتصنيع.

رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني أبدى تفاؤلاً بما ستؤول إليه الأوضاع بعد جائحة «كوفيد-١٩» وتوقع أن تشهد قطر انتعاشاً اقتصادياً وظهور عدد من الفرص في مجالات متعددة أهمها قطاع التكنولوجيا والرقمنة والبحث العلمي وسلاسل الإمداد والتوريد وقطاع الخدمات. وأكد أن استراتيجية التنوع التي تنتهجها الفيصل القابضة أثبتت نجاحها، محولة التحديات إلى فرص، مشيراً إلى تكثيف جهودها لإنهاء عمليات التطوير لخمسة فنادق سيتم افتتاحها خلال العام ٢٠٢١. منظرًا إلى إنجازاتها في قطاعي الضيافة والتجارة. كاشفاً عن السعي لتلبية تطلعات المساهمين وخلق قيمة مضافة طويلة المدى لأصحاب المصلحة، مشدداً على تطبيق معايير الرقابة من خلال التخطيط الدقيق ومراقبة أداء الأعمال عن كثب، وتحقيق المزيد من التكامل والتآزر بين شركاتها ومنتجاتها.

استراتيجية التنوع التي ننتهجها أثبتت نجاحها وحولت التحديات إلى فرص

لإنهاء عمليات التطوير لخمسة فنادق في قطر والتي سيتم افتتاحها خلال العام ٢٠٢١. إننا نعمل دوماً على وضع الاستراتيجيات المناسبة والفعالة لمواجهة التحديات المختلفة، حيث يرجع ذلك إلى مركزنا المالي القوي والوضع الراسخ للشركة اليوم، بالإضافة إلى نموذج أعمالنا المتنوع، جميعها عوامل تسمح لنا بمواجهة التحديات بطريقة فعالة.

مشاريع جديدة

■ ما هي أهم المشاريع الجديدة التي أقيمت في الفترة الأخيرة؟

– لقد شهد العام ٢٠٢٠ العديد من الإنجازات المهمة بالنسبة إلينا، فعلى صعيد قطاع الضيافة، قمنا مؤخراً بتوقيع اتفاقية مع شركة ماريوت العالمية لإدارة ستة فنادق قيد الإنشاء في الدوحة، والتي ستفتح أبوابها خلال ٢٠٢١ وتحمل علامات مميزة وتتواجد في الدوحة للمرة الأولى.

هذا بالإضافة إلى افتتاح مشاريع جديدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا وأميركا الشمالية، مما يجعلنا جزءاً من قطاع الضيافة الذي سيساهم في استضافة كأس العالم ٢٠٢٢ على أكمل وجه، وذلك من خلال عدد الغرف التي نملكها في قطر،

والذي سيفوق الـ ٣٠٠٠٠ غرفة بحلول هذا الحدث العالمي المهم.

أما بالنسبة لقطاع التجارة فقد أضفنا متجر «دجولا» للمجوهرات العالمي إلى أنشطتنا، والعديد من الأنشطة الأخرى.

تكمّل وتآزر بين شركائنا ومنتجاتنا

■ ما هي استراتيجيتكم للأعوام المقبلة؟

– نسعى دوماً لتلبية تطلعات المساهمين وخلق قيمة مضافة طويلة المدى لجميع أصحاب المصلحة لدينا، وذلك من خلال التطوير المستمر لمنتجاتنا وخدماتنا، وتحديد فرص النمو عبر القطاعات السبع التي نعمل بها، التنوع وخلق مصادر دخل جديدة، تطبيق معايير الرقابة من خلال التخطيط الدقيق، مراقبة أداء الأعمال عن كثب، تتبع الهدف حسب كل قطاع، تحقيق المزيد من التكامل والتآزر بين شركائنا ومنتجاتنا، وتحديد إطار قوي وثابت لحوكمة الشركات يهدف إلى تعزيز الشفافية والثقة العامة في مجموعة شركائنا. ■

■ تمارس الشركات والمؤسسات التجارية أعمالها في ظروف صعبة وخاصة مع وقع جائحة «كوفيد-١٩». أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– فرضت الظروف الاستثنائية التي شهدها العالم تحديات جمة على كافة مظاهر الحياة وليس فقط على قطاع الأعمال. ولكن بحمد الله مع ظهور لقاح «كوفيد-١٩» والذي من شأنه أن يساعد الدول في السيطرة على انتشار الوباء قدر الإمكان، يجعلنا متفائلين بعودة الحياة إلى طبيعتها مع العودة التدريجية للأعمال التجارية إلى مستوياتها الطبيعية.

إن الشركات التي تمكنت من مواجهة تداعيات الجائحة وتجاوزها بأقل الأضرار هي الشركات المبنية على أسس راسخة وتتمتع

بمركز مالي قوي ولديها مرونة وقادرة على الابتكار

مع وجود بنية متطورة لتكنولوجيا المعلومات

تمكنها من مجاراة التحول الرقمي الذي يشهده

العالم. في الفترة المقبلة وفور عودة الحياة إلى

طبيعتها، من المتوقع أن نشهد انتعاشاً اقتصادياً

وظهور عدد من الفرص في مجالات متعددة أهمها

قطاع التكنولوجيا والرقمنة، البحث العلمي، سلاسل

الإمداد والتوريد، وقطاع الخدمات وغيرها العديد، وستتمكن هذه

الشركات من الاستفادة من الفرص المتاحة لتحقيق المزيد من التقدم.

استراتيجيات لمواجهة التحديات

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

– بالنسبة لمجموعة شركائنا، الحمد لله تمكنا من امتصاص تداعيات الجائحة بشكل جيد، آخذين بالاعتبار سلامة موظفينا وجميع أصحاب المصلحة بالدرجة الأولى، إذ أن استراتيجية التنوع التي ننتهجها أثبتت نجاحها. وحيث أننا في الفيصل القابضة نعمل بقطاعات مختلفة، فإننا نعي أهمية التعامل مع كل قطاع بالتحديات المختلفة التي يواجهها، ونحاول تحويل هذه التحديات إلى فرص قدر المستطاع. فمثلاً لقد كان قطاع الضيافة من أكثر القطاعات تأثراً بالأزمة الحالية، إلا أننا وبفضل مركزنا المالي القوي، قمنا بتكثيف جهودنا

أول شبكة 5G في العالم

تعد Ooredoo شركة رائدة في توفير تجربة استخدام بيانات مميزة، إذ تسعى الشركة لإثراء حياة العملاء الرقمية من خلال ما توفره لهم من مجموعة خدمات رقمية متطورة. ومع إطلاق أول شبكة 5G تجارياً على مستوى العالم، فإننا نقدم تجربة رقمية غنية ورائعة لعملائنا من الأفراد والشركات.



ooredoo
استمتع بالإنترنت

Al Jaber Green Structures...The First Qatari Company executing multistory buildings with CLT & Glulam Systems

Al Jaber Green Structures W.L.L., a Qatar based company, established in 2012 which specializes in Structural Timber, CLT and Glulam Systems. **AJGS** was the first Qatari Company to introduce the uses of this system and material to the Qatari Market. As a member of the biggest international group for the Structural Timber, IHF - International Holzbau Forum, **AJGS** offers structural solutions to new and existing projects in order to achieve best structural, architectural and economical solutions to our Clients.

Under guidance of the **GM, Mr. Hani Zureid**, **AJGS** works tirelessly to offer the optimal structural solutions in order to achieve the vision of the Client by using green and sustainable materials which offer higher opportunity for innovative designs.

One of the many benefits of the material such as CLT and Glulam, is the environmental sustainability. Following International and GSAS standards of sustainability, using the CLT/Glulam allows projects to minimize their carbon footprint.

Using state of the art technology in coordination with our European partners, the material we specialize in, Glulam and CLT have properties which give us room to play with shapes, spans and design while remaining faithful to the sturdiness of conventional building materials.

Offering easier, faster, more creative & more advantageous solutions

With introduction of structural timber to the Qatar Construction Market we are able to offer easier, faster, more creative and more advantageous solutions than the existing traditional structural solution of concrete and steel. As structural timber has very few limitations, it is not affected by heat, vibrations, and humidity unlike steel, usage of the structural timber offers longevity and effectiveness as well as reliability to the buildings, especially so in the environmental conditions of the Gulf.

To further provide reliability of the material **Al Jaber Green Structures** in all its projects includes the cooperation with our strategic partner Rothoblaas who with their range of products such as membranes,



Mr. Hani Zureid

tapes, vapor barriers and connections allow us to ensure that the material is fully protected from the environmental influences and allows us to claim that we can and we do achieve airtight, soundproofed and moisture resistant solution.

With the expansion of research and development of the CLT/Glulam technology we are seeing increase in demand for buildings of this type, especially as we are witnessing more and more mid and high-raised structures being constructed with Structural Timber globally.

Securing our place on Qatari Construction Market during global health crisis of 2020

During the unfortunate global health crisis of 2020 **Mr. Zureid** and his team have worked within the limitations and restrictions imposed and have secured their place on Qatari Construction Market with a new development which has just entered the execution stage for Qatar Airways.

This project serves as a testament to capabilities of the CLT material, in both structural and architectural properties. Settled in two different locations, the project Desert Retreat Project (DRP) consists of two retreats with more than 87 different buildings (Villas, Spas, Restaurants, Multi-purpose buildings etc.) **Al Jaber Green Structures** as a specialist on the project is offering the design, structural calculations, supply and installation of said buildings.

Getting new projects in Qatar & beyond despite Covid-19

Despite the limitations imposed by the Covid -19, **Al Jaber Green Structures** continues to work hard and ensure the future of the company and its team by getting new projects in both Qatar and beyond, in cooperation with big international Companies such as Qatar Airways as well as Private Clients.

Al Jaber Green Structure W.L.L hopes to continue to grow in Qatari Market as well as in the Gulf Region, we aim to continue on bringing innovative solutions to the market and be the first company to execute multistory buildings with CLT and Glulam Systems in Qatar.



Al Jaber Green Structures W.L.L.

الجابر جرين للإنشاءات ذ.م.م

ADVANCED ENGINEERING IN THE 21ST CENTURY



 Banana Island Project

 Lusail City Project

 Katara Project

 Austrian Longest Observation Tower in Europe

 Rubner Bridges in Italy


Solutions for Building Technology

Al Jaber Tower, Old Salata
P.O. Box 22628 Doha – Qatar
M: +974 55568651

RUBNER
holzbau

طلال الزامل

(المدير الإداري لشركة اليمامة للطوب الاحمر والمنتجات الفخارية (YAMAMA COMPANY):



الشباب السعودي أصحاب الخبرات في مجالي تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية وراء مواكبة المملكة للتطور

تعتبر شركة اليمامة للطوب الأحمر والمنتجات الفخارية من أولى الشركات المنتجة للطوب الفخاري في المملكة، وتقوم سياستها على توفير أعلى مستوى من الجودة في منتجاتها مما مكنها من ان تحوز على ثقة المستهلكين وانتشار منتجاتها في الأسواق وتنفيذ العديد من المشروعات الكبيرة مثل جامعة الامام محمد بن سعود الإسلامية والشركة السعودية العقارية ومشروع اسكان لوزارة الداخلية وأكثر من مشروع لشركة الناصر. هذا وتنتج الشركة ما يقرب من مئة صنف.

المدير الإداري للشركة طلال الزامل نوه بالدعم الحكومي الذي تلقتة خلال انتشار جائحة «كوفيد-19»، وقدر عالياً دور وزارة الصحة والحكومة في كيفية التعامل مع الوباء وفرض اجراءات وقوانين صارمة، الى جانب تقديم الدعم للمنتجات المحلية، مذكرا بحصول الشركة على العديد من شهادات الجودة عن منتجاتها ذات المعايير العالمية، متطلعاً الى زيادة حصتها في السوق، خصوصاً مع دعم الصندوق العقاري، مبدياً فخره بالانتماء الى المملكة.

الى الشباب السعودي الذين يملكون خبرات في مجال تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية.

شهادات وسمعة طيبة

■ ما هي أبرز انجازات شركة اليمامة وما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات الأخرى؟

– منذ تأسيس الشركة وهدفها تحقيق اعلى درجات الجودة، وقد حصلنا على شهادات عديدة والاهم من ذلك السمعة الحسنة في السوق وثقة المتعاملين معنا لتقدمنا افضل المنتجات وبمعايير عالمية، محافظين على سمعتنا التي اكتسبناها منذ ٤٥ عاماً.

نسعى لزيادة حصتنا في السوق

■ ما هي مشروعاتكم للعام ٢٠٢١؟

– ثمة العديد من المشروعات، كما اننا نسعى لزيادة حصتنا في السوق، خصوصاً مع دعم الصندوق العقاري الذي يقدم القروض للأفراد والذي ادى الى انتعاش السوق وانعكاسها على اعمال الصناعيين بطريقة غير مباشرة وحرك العجلة الاقتصادية.

مكانة راسخة بين الدول المتقدمة

■ هل لنا بكلمة بمناسبة عيد المملكة العربية السعودية التسعين، والى اي مدى أنتم فخورون بانتمائكم الى هذه الارض؟

– نجحت المملكة بتحقيق نجاحات سياحية واقتصادية واستثمارية ضخمة وتحولت الى جنة على الارض توفر جميع مقومات العيش الكريم. نحن فخورون بالانتماء الى هذه الارض ومقدرون لحكامنا وقياديينا الذين يديرون البلاد بحكمة عالية، وقد نجحوا في تحقيق مسيرة طويلة من النجاحات والتألق ورسخوا مكانة المملكة وموقعها بين الدول المتقدمة، ولا يزال الطريق طويلاً امام تحقيق المزيد من الازدهار على المستويات كافة. ■

المملكة وجهة آمنة

■ كان لجائحة «كوفيد-19» تداعيات سلبية على مجمل القطاعات، الا ان المملكة العربية السعودية نجحت في التصدي للأزمة. كيف تمكنتم في شركة اليمامة من استيعاب الازمة؟

– أثر «كوفيد-19» على كافة القطاعات، الا انه بفضل الدعم الذي قدمته الحكومة تمكنت معظم الشركات من استيعاب تداعيات الازمة بسرعة كوننا نشكل سوقاً ناشئة ومتعطشة للبناء، ومع الوقت عادت الأمور الى طبيعتها.

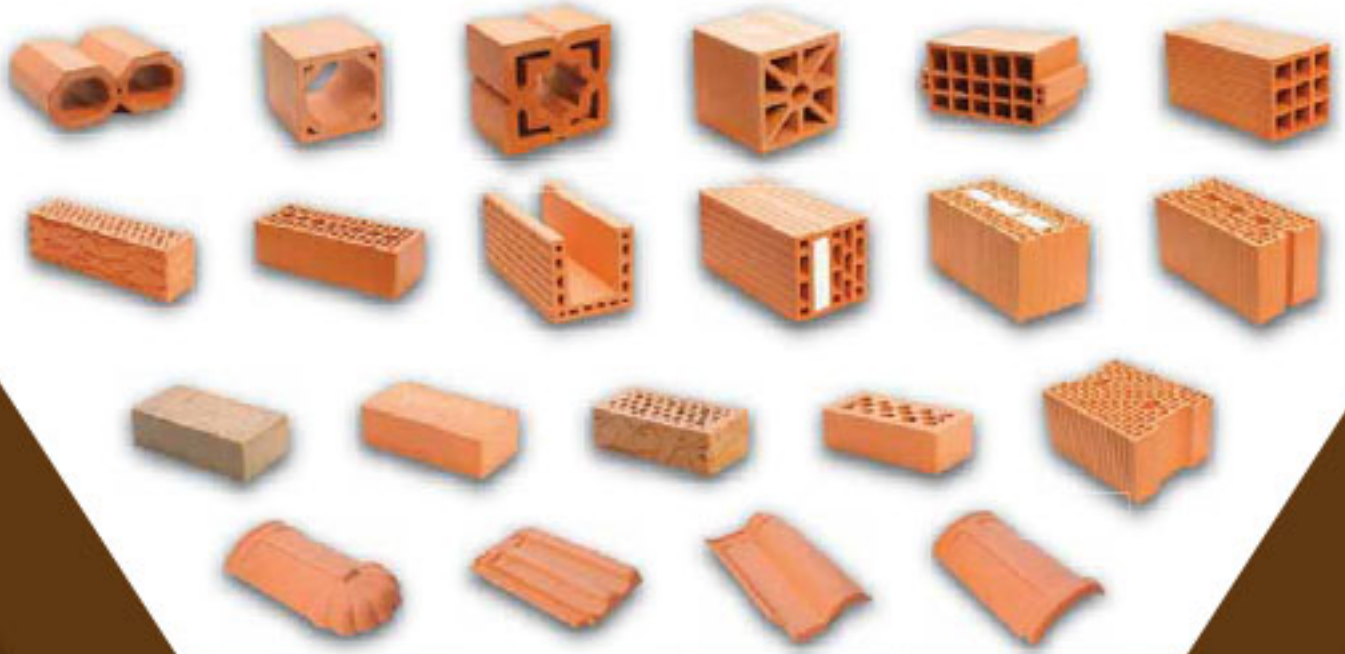
■ ما هي الخطوات التي قامت بها الحكومة للحد من تفشي الوباء؟

– أدت وزارة الصحة والحكومة دوراً بارزاً في كيفية التعامل مع الوباء وفرض اجراءات وقوانين صارمة، ومع الوقت أصبح المجتمع واعياً لخطورة الفيروس فالتزم الجميع بالاجراءات المفروضة من جانب الحكومة، وأضحت المملكة حالياً وجهة آمنة بعد انخفاض اعداد الاصابات بنسب كبيرة.

مواكبة التطورات والتقنيات

■ تشهد المملكة مشروعات ضخمة وافتتاح وجهات جديدة. هل انعكس ذلك ايجاباً على أعمالكم؟

– بالتأكيد ثمة تأثير ايجابي حتى لو لم يكن مباشراً، اذ أصبحت المملكة والمشروعات التي تقام فيها ذائعة الصيت وذات شهرة عالمية، ناهيك عن ميزة التنوع في السوق نتيجة دخول مستثمرين أجانب يبحثون عن حلول محلية، وذلك بفضل الجهود المبذولة من قبل الحكومة التي قدمت دعماً كبيراً للمنتجات المحلية وأرغمت المستثمرين على استخدام المنتج المحلي، ما ساهم في نمو الصناعات المحلية. الى ذلك، حققت المملكة نجاحاً كبيراً في استضافة قمة مجموعة العشرين G20، حيث تم التداول بموضوعات مهمة من خلال الاستعانة بمنصة افتراضية، وهذا مؤشر الى ان المملكة مواكبة للتطور والتقنيات التكنولوجية الى أقصى حد، ويعود الفضل بذلك



**TO PROTECT YOUR HOUSE FROM HOT SUMMER & COLD WINTER,
YAMAMA CLAY BRICKS ARE THE BEST INSULATION MATERIAL AGAINST HEAT & HUMIDITY**

**لحماية داخل منزلك من حرارة الصيف وبرودة الشتاء
طوب اليمامة الفخاري أفضل المواد العازلة للحرارة والرطوبة**

- Load-bearing bricks
- Hollow bricks
- Ceiling bricks
- Facing bricks
- Paving bricks
- Bricks with Additional Insulation
- Multiple Insulation Choices for Heat, Coldness and Humidity



- طوب فخاري حامل
- طوب فخاري مفرغ
- طوب فخاري للأسقف
- طوب واجهات
- طوب أرصفة
- طوب بعازل إضافي
- اختيارات عزل متعددة للحرارة والبرودة والرطوبة

Al Ghurair Construction Masonry LLC
P.O. Box-158, Dubai, UAE
T: +971 4338 2886
F: +971 4338 1243
www.al-ghurair.com

شركة الغوير للإنشاءات
ص.ب 158، دبي، دولة الإمارات العربية المتحدة
هاتف: +971 4338 2886
فاكس: +971 4338 1243
www.al-ghurair.com

Imanco Sanitary Ware Tr. Co. - Sharjah
T: 0097165432984 - 0097165434439
F: 0097165424405

شركة إيمانكو لتجارة الأدوات الصحية - الشارقة
هاتف: +971 65432984 - +971 65434439
فاكس: +971 65424405

Al Mahmood Co. Ltd. - Bahrain
T: 0097317400484
F: 0097317400827

شركة آل محمود المحدودة - البحرين
هاتف: +973 17400484
فاكس: +973 17400827

P.O. Box 26156 Riyadh 11486 - Kingdom of Saudi Arabia
Office: +966114962222 / +966114911174 - Fax: +966114934215
Factory: +966115231323 / +966115230894 - Fax: +966115230987
Dammam Branch - Highway Jobeel Road P.O. Box 13971 Dammam 31414
Tel: +966138025770 / 0500581978
Sudair Region - Al Majma'ah Tel: +966184311367 / 0554194605
Jizan - Al Darb Tel: +966173400227 / +966173460111 / +966173461099 Fax: +966173460798

ص.ب 26156 الرياض 11486 - المملكة العربية السعودية
الإدارة: +966114962222 / +966114911174 - فاكس: +966114934215
المصنع: +966115231323 / +966115230894 - فاكس: +966115230987
فرع الدمام - طريق الجبيل السريع ص.ب 13971 الدمام 31414
لليخون: +966138025770 / +966138025770
منطقة سدير - المجمعة هاتف: +966184311367 / +966184311367
جيزان - الدرب هاتف: +966173400227 / +966173460111 / +966173461099 فاكس: +966173460798

رولان معري (مدير عام شركة سوكوتيك (SOCOTEC):

واكبنا الصناعيين في حصولهم على شهادات سلامة وجودة الغذاء ومطابقة الانتاج وساعدنا المؤسسات والمحال على تطبيق معايير السلامة والوقاية من «كوفيد-19»



تحاكي شركة «سوكتيك» زمن الأزمات بخوضها في أنشطة طارئة على السوق المحلية، فبعد ريادةها بالتدقيق الفني بالمباني والمنشآت ونجاحها في العديد من الأسواق، دخلت وبفاعلية في القطاع الصناعي مواكبة الصناعيين لحصولهم على شهادات المطابقة في ما يتعلق بسلامة وجودة الغذاء ISO 22000 وشهادات مطابقة الانتاج HACCP وغيرها. كما تعاونت مع المحال والمؤسسات وساعدتها على تطبيق معايير السلامة والوقاية من «كوفيد-19» لمزيد من ثقة عملائها بها. ولم تتوان «سوكتيك» عن مد يد العون لبعض الجهات من خلال الكشف على مئات المباني المتضررة من إنفجار مرفأ بيروت. مدير عام الشركة رولان معري أطل هذه السنة من على صفحات «البيان الاقتصادي» في دور تقييمي للمهام الجديدة، مؤكداً المحافظة على جميع أفراد فريق العمل والجهاز الهندسي في الشركة برغم كل الظروف، مورداً بعض مهماتها في دول أفريقية بالتعاون مع «سوكتيك» فرنسا.

ومساعدتها على تطبيق معايير السلامة والوقاية من «كوفيد-19» لاعطاء المزيد من الثقة لعملائها، وتركز دورنا هنا على الكشف على هذه المنشآت وتحديد معايير السلامة والوقاية الخاصة بكل منشأة وبحسب خصوصيتها وطبيعتها عملها. وللغاية نقوم بزيارات دورية لمعاينة تطبيق معايير السلامة وبعدها نقدم شهادة المطابقة تحت اسم PREVENTION AND CONTROL LABEL "COVID-19" INFECTION المرتكزة على توصيات منظمة الصحة العالمية.

وقد تعاوننا مع العديد من المطاعم والمدارس والمجمعات التجارية في هذا المجال للتأكيد على ان جميع اجراءات السلامة والوقاية متوفرة لديها. الى ذلك، فقد طاولت كارثة إنفجار مرفأ بيروت مئات المباني السكنية والاثريه فقررنا تقديم مساهمة من دون مقابل للكشف على بعض المباني التي لا يمتلك أصحابها القدرة على دفع تكاليف مهام التدقيق، كما تم توكيلنا بمهمة الكشف على العديد من المباني القريبة من موقع الانفجار في المرفأ لتقييم الاضرار وتقديم التقارير اللازمة لجهات عدة، منها شركات التأمين لدفع التعويضات لأصحاب هذه المباني المتضررة، ومن أبرز المباني التي كشفت عليها «سوكتيك» مبنى الاسكوا في الوسط التجاري، فندق فينيسيا، فندق LE GRAY، مبنى شركة CMA CGM للشحن البحري، حيث يتم في الوقت الحالي اعادة ترميمه.

المحافظة على الأداء نفسه

■ رغم التحديات الكثيرة القائمة كيف تقومون أداء الشركة؟

– بالرغم من المشكلات والازمات التي مررنا بها في العام ٢٠٢٠ والذي يعد من أصعب الاعوام، نجحنا في المحافظة على موقعنا في السوق من خلال ابتكار العديد من المهام المطلوبة في السوق المحلية. وبرغم الازمة المالية تمكنا أيضاً من المحافظة على جميع افراد فريق العمل والجهاز الهندسي، على أمل ان نتمكن في العام الجديد من المحافظة على المستويات نفسها من الاداء والاستفادة من الفرص المتاحة.

استراتيجيتنا الجديدة تركز على التوسع في الفارة الأفريقية

■ هل تمكنتم من تحقيق مثل هذه الانجازات في أسواق الخليج؟

– تولينا مهاماً في كل من إمارة دبي وأبو ظبي تتعلق بالمعاينات المرتبطة باندلاع الحرائق في الابراج، وتعاوننا مع «سوكتيك» فرنسا في مجال القطاع الفندقية في كل من أثيوبيا، نيجيريا وجيبوتي حيث تشهد هذه الأسواق فورة مشروعات في قطاع الضيافة، مردها ارتفاع وتيرة الحركة السياحية في هذه الدول، بالإضافة الى استراتيجيتنا بتوسيع نشاطنا في معظم الدول الأفريقية. ■



البيان ■ كيف تصفون التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-19» على اقتصادات العالم، وكيف تمكنتم كشركة من التأقلم مع الازمة؟

– شهد العام ٢٠٢٠ العديد من الازمات والتحديات شملت مختلف القطاعات والاعمال حول العالم نتيجة انتشار جائحة «كوفيد-19»، واختلفت الآثار السلبية بين قطاع وآخر، ففي ما يتعلق بقطاع العقار والانشاءات تأثر الى حد كبير وتحديدًا في لبنان قبل ظهور الجائحة بثلاث سنوات، حيث كان يشهد هذا القطاع تراجعاً كبيراً حين ظهر الازمة المالية وصعوبة التعامل بالنقد، فضلاً عن القيود التي فرضها القطاع المصرفي لا سيما تقليص عمليات سحب الاموال بالعملة الصعبة مما ساهم بطريقة غير مباشرة في اعادة احياء هذا القطاع . وبالفعل، ان بعض المستثمرين في القطاع العقاري كانوا مدينين للمصارف ففروا ببيع عدد من الشقق والاراضي لتسديد هذه الديون وقد ساهم ذلك في تحريك عمليات البيع والشراء عبر التعامل بالشيكات المصرفية خلال الاشهر الاولى من العام ٢٠٢٠. وبالرغم من استمرارها الا انها لم تكن بالوتيرة نفسها كما كانت عليه مع بداية عام ٢٠٢٠. ومع تراكم الازمات الاقتصادية والصحية تأثرت الشركات اللبنانية العاملة في القطاع العقاري، اما بالنسبة لبنا كشركة «سوكتيك» فقد تأثرنا بالازمة ولكننا تمكنا من المحافظة على مستوى مقبول من النشاط خلال المرحلة الماضية بالرغم من تراجع بعض الانشطة مع عملاء محددين، فاتخذنا قراراً بالتوجه نحو قطاعات جديدة مثل القطاع الصناعي الذي يشهد ازدهاراً في الوقت الحالي نتيجة تراجع نسب الاستيراد والشح الحاصل بعملة الدولار، حيث من الملاحظ ارتفاع عدد المنتجات اللبنانية المصنعة محلياً وتحديدًا في مجال الاغذية، وقد تمكنا من التعاون مع عدد من العملاء في هذا القطاع ومواكبتهم للحصول على شهادات المطابقة في ما يتعلق بسلامة وجودة الغذاء ISO 22000 وشهادات المطابقة HACCP للتأكد ان عملية الانتاج تتم وفق المعايير الصحية المعتمدة ووفق نظام إدارة يتم فيه معالجة سلامة الأغذية من خلال تحليل ومراقبة المخاطر البيولوجية والكيميائية والفيزيائية من إنتاج المواد الخام وشرائها ومناولتها إلى التصنيع والتوزيع والاستهلاك للمنتج النهائي، كما ان العديد من الصناعيين اللبنانيين أولى أهمية لهذا الموضوع على مستوى التسويق المحلي من جهة، وأهمية الشهادة الممنوحة من قبلنا لتصدير انتاجهم الى الخارج من جهة أخرى. بالإضافة الى ان جائحة «كوفيد-19» وسرعة انتشارها ولدت نوعاً من الخوف لدى الناس من ارتياد أماكن استقبال الجمهور من مقاهي ومحال ومجمعات تجارية باعتبارها مكتظة وتساعد في انتشار العدوى، فقررنا القيام بمهمة جديدة تقتضي التعاون مع هذه المحال والمؤسسات



NEW HELIOPOLIS

NOW LAUNCHING

IVY
- VILLAS -

16220
sodic.com

مصر العقارية
SODIC REAL ESTATE

SODIC



المهندس محمد الحمادة

(المدير العام لشركة الجابر للتجارة والمقاولات - قطر)؛

المشاريع الانشائية المرتبطة برؤية قطر ٢٠٣٠ مستمرة

الجابر للتجارة والمقاولات شركة قطرية تأسست في العام ١٩٧٦، ولديها تاريخ حافل بالمشاريع المميزة في معظم أنحاء قطر، حيث قامت بإنشاء مبنى الفنار الذي يمثل الهوية الإسلامية المعمارية لقطر ومبنى نادي اليخوت المميز جدا داخل البحر بمدينة لوسيل ومبنى صالة السفر والعمليات الخاص بالخطوط الجوية القطرية داخل مطار حمد الدولي وفنادق سياحية فاخرة، وكذلك انشأت العديد من المشاريع العملاقة.

المدير العام للشركة المهندس محمد الحمادة أشار الى استمرارية مشاريع الانشاء في قطر، خصوصا تلك المرتبطة برؤية قطر ٢٠٣٠ واستعدادات كأس العالم لكرة القدم، وعدد المشاريع التي تتولى تنفيذها، ونوه باعتماد الحكومة القطرية تيسيرات غير مسبوقة في ما يخص استقدام عمالة ماهرة من الخارج، مذكرا بأن الشركة هي اول من استثمر في تكنولوجيا الطباعة الخرسانية ثلاثية الأبعاد، مثمنا التشريعات الأخيرة الصادرة في ما خص انتقالات الوافدين داخل السوق المحلية، واجدان ان هناك فرصا عديدة مستقبلية لشركات المقاولات المحلية.

نحن أول شركة قطرية تستثمر في تكنولوجيا الطباعة الخرسانية ثلاثية الأبعاد

قطر، وتتميز هذه التقنية بالاستغلال الأمثل للموارد ومنع الهدر تقريبا وإنجاز عملية الإنشاء في وقت قياسي وهو ما يساهم بشكل كبير جدا في حل مشكلة التلوث والوضاء والهدر التي تسببها الطرق التقليدية للإنشاء. تم استيراد طباعة من أحدث التقنيات بالمجال تستطيع طباعة بيوت ومجمعات كبيرة وأشكال معمارية معقدة وتعمل معا على تطوير مادة الطباعة الخرسانية الملائمة مع مناخ قطر وباستخدام موارد محلية ومعاد تدويرها. هذا بالإضافة إلى أننا نراعي أشد معايير الاستدامة أثناء إنشائنا للمشاريع المختلفة، حيث فاز مشروعنا لنا بجائزة أفضل مبنى أخضر في قطر وفزنا أيضا بجائزة أفضل مبادرة للاستدامة في قطر بسكن العمال الخاص بنا.

مشاريع حكومية

■ ما هي التشريعات الجديدة اللازمة لتطوير السوق؟
- نتمن التشريعات الأخيرة التي أقرتها حكومة

قطر في ما يخص اجراءات انتقالات الوافدين داخل السوق القطرية وتيسيراتها المدروسة واستقدام عمالة ماهرة من الخارج لدعم السوق والمشاريع الكبرى الجاري إنشاؤها.

■ ما هي اهم المشاريع التي تمكنتن من الفوز بها؟

- فزنا خلال الجائحة بمناقصات لمشاريع حكومية كبرى مثل مشروع إنشاء فندق ريكسوس في جزيرة قطيفان الشمالية وأول مشروع للشراكة بين الحكومة والقطاع الخاص والذي يشمل بناء ٨ مدارس في مناطق مختلفة، ومؤخرا فزنا بعقد مهم من شركة كتارا للضيافة في مدينة لوسيل يشمل أعمال تشطيبات خارجية متنوعة وأعمال زراعة.

توسعة حقل غاز الشمال دفعة للسوق

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية؟

- من خلال مراقبتنا لسوق الإنشاءات القطرية، نرى أنه لا زالت هناك فرص عديدة مستقبلية، خصوصا لشركات المقاولات المحلية كشركتنا، حيث لا زالت السوق تستفيد من المشاريع المرتبطة برؤية قطر ٢٠٣٠ وكأس العالم ٢٠٢٢. ونرى أيضا أن مشاريع توسعة حقل غاز الشمال العملاقة التي يجري التناقص عليها حاليا ستعطي دفعة قوية للسوق لبعض السنوات المقبلة. ونرى أن الجابر للتجارة والمقاولات سيكون لها نصيب جيد في هذه الفرص نتيجة لخبراتها السابقة ونجاحاتها خلال السنوات الأخيرة في ظل التنافسية الشديدة الموجودة داخل سوق الإنشاءات القطرية. ■

■ تمارس شركات المقاولات أعمالها في ظل ظروف صعبة وخاصة بعد جائحة «كوفيد-١٩»، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- لا شك في وجود صعوبات مستجدة طرأت على الوضع الاقتصادي في ظل جائحة «كورونا» التي أثرت على الاقتصاد العالمي ككل. ولكن الأمر الجيد هو أن الاقتصاد القطري يتمتع بركائز قوية وأهداف تنموية واضحة لدى الحكومة القطرية تتمثل في الرؤية الوطنية لعام ٢٠٣٠ وفي الاستعدادات لكأس العالم ٢٠٢٢ وهو ما أدى إلى استمرارية مشاريع الإنشاء في قطر،

وخصوصا تلك المرتبطة برؤية قطر ٢٠٣٠ واستعدادات

كأس العالم بل وتم طرح مناقصات عديدة لمشاريع

جديدة تخدم هذين الهدفين. وقد استفدنا، نحن في

شركة الجابر للتجارة والمقاولات، من هذا الأمر حيث

لا زلنا نعمل على قدم وساق لإتمام بعض مشاريع

الإنشاء الحيوية للدولة مثل صالة سفر ركاب السفن

السياحية بميناء الدوحة ومركز زوار ميناء حمد

واستطعنا إتمام مشروع حديقة الحاويات والرياضات

المائية بميناء الدوحة وفندق سمرسيت لشركة كتارا للضيافة

والأعمال البحرية بجزيرة قطيفان الشمالية ومشاريع أبراج أخرى وفنادق

للقطاع الخاص، ونرى أنه لا زال هناك فرص جيدة في السوق خصوصا لشركات

المقاولات الوطنية كشركتنا حيث ننافس حاليا على بعض المناقصات لمشاريع

حكومية وبعض المشاريع الأخرى التي تخدم قطاع السياحة.

مراعاة معايير الاستدامة

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

- تتمثل أبرز التحديات في الوقت الراهن في قيود السفر بسبب الجائحة والإجراءات الاحترازية، وقد استطعنا التأقلم مع هذا الوضع من خلال إيجاد العديد من البدائل في سلاسل التوريد داخل السوق القطرية، كما أن الحكومة القطرية قد قامت مشكورة مؤخرا بمزيد من التيسيرات غير المسبوقة في ما يخص استقدام عمالة ماهرة من الخارج لتلبية احتياجات السوق.

■ الى اي مدى تواجبون التطور والمحافظة على البيئة والتنمية المستدامة؟

- نفخر في شركة الجابر للتجارة والمقاولات بكوننا أول شركة مقاولات قطرية تستثمر في تكنولوجيا الطباعة الخرسانية ثلاثية الأبعاد Concrete 3D Printing، وذلك من خلال شراكة استراتيجية مع جامعة تكساس إي أند إم شريكة مؤسسة

IF ONLY WE KNEW BEFORE...

...Say most of our clients, who are always fully satisfied with the high-quality standards that we deliver.



SOCOTEC

THE POWER OF FORESIGHT

Class 1 Highest Accreditation by the Ministry of Public Works & Transportation:

- Technical Control of Constructions as per Decree 7964
- Health & Safety – Site Regulations
- Assistance to Owners & Operators
- Project & Risk Management
- Diagnosis & Hazard Surveys of Existing Structures

Construction & Infrastructure



طلال إدريس (الرئيس التنفيذي لشركة بحرة للكابلات):

توسعنا عبر افتتاح مكاتب في مصر والهند والفلبين وقريبا في ليبيا والسودان برغم الجائحة

تتمتع شركة بحرة للكابلات بسجل حافل بالإنجازات والجوائز، كما يتميز إنتاجها من مختلف المواد بتلبيته لأعلى المعايير الدولية، وهي الحاصلة على العديد من شهادات الاعتماد من جهات دولية مختلفة (LPCB, CSA, BASEC, KEMA, SASO) وغيرها من الجهات والهيئات، وذلك عن منتجاتها من الكابلات الكهربائية المتنوعة. والشركة الرائدة تخدم السوق السعودية وأسواق مجلس التعاون لدول الخليج العربي وأفريقيا. الرئيس التنفيذي للشركة طلال إدريس أشار إلى تمكنها برغم أزمة جائحة «كوفيد-19» من افتتاح مكاتب في مصر والهند والفلبين وقريبا في ليبيا والسودان، وبين أن حصتها تبلغ ٢٠ في المئة من السوق المحلية، عارضا لمشاريعها في المملكة وغيرها من البلدان، منوها بدور الدولة في نشر البضائع المحلية ذات المواصفات العالمية.

أضاف: «هدفنا وأملنا زيادة نسبة التصدير من ٢٠ حاليا إلى ٥٠ في المئة خلال السنوات الثلاث المقبلة. إن التسهيلات وكل ما تقوم به الدولة من عمل احترافي، فالبضائع السعودية منتشرة وتتمتع بالسمعة الجيدة في العالم العربي لجودتها العالية، وحتى في مجال الكهرباء، هناك لجان للتدقيق في المنتجات الكهربائية بحسب المواصفات المطلوبة، فالبلد قائم على مؤسسات تهتم وتحمي المستهلك وتضع شروطاً وغرامات للمخالفين، فالنظام مفروض وهناك قوانين حازمة».

هيكلية الشركة استعداداً للعام ٢٠٢١

■ كيف تنظرون إلى العام ٢٠٢١؟ وهل تنوون إطلاق استراتيجية معينة؟

– من المقرر التوسع في المملكة للحصول على حصة سوقية أكبر في السوق المحلية، وهذا لا يمنع تطوير مشروعات صغيرة كإل INSTRUMENTATION CABLE التي تمت الموافقة عليها مع أنها تكون عادة لمشاريع النفط والغاز. إلى جانب عملنا على التواجد أكثر في الأسواق، والمكاتب التي افتتحتها الشركة في السنة الأولى لمساندة الموظفين بالامكان تحويلها إلى مراكز بيع أو شراء لتصبح شركات محلية في البلدان المذكورة.

هذا وسمحت الفترة الأخيرة لنا هيكلية اوضاع الشركة والعمل عن بعد وذلك استعداداً للعام ٢٠٢١ من جميع النواحي لتكون أكثر قوة في السوق المحلية والأسواق المتواجدين فيها. والمملكة تشجع التصدير دوماً وكل المؤسسات الحكومية السعودية متجهة لمساعدة القطاع الخاص للنجاح في عمليات التصدير وإيجاد الحلول للشركات التي تعاني مشكلات محلية، دعم وسوق كبيرة وأفراد نشطون وسمعة طيبة، كلها أمور توفرها الدولة لإتاحة شروط النجاح للشركات. ■

وتتعاون مع كل الشركات في القطاع، مع العلم أن الأخير يعاني جراء الجائحة صعوبات. من جهة أخرى، متخوفون من العام ٢٠٢١ كون موجة ثانية من الـ «كورونا» آتية بحسب تواتر الأخبار، فهناك إجراءات جديدة للسفر، وبعد الجائحة، سيكون هناك إعادة هيكلة لطريقة العمل، فعلى سبيل المثال افتتاحنا لمكاتب عدة في دول عديدة لتمكين موظفينا، الذين عادوا أدرجهم إلى وطنهم الأم بعد انتشار «كوفيد-19» للبقاء مع عائلاتهم، لاستكمال نشاطهم والعمل عن بعد حيث يتواجدون، إلى جانب افتتاحنا مكتباً صغيراً في بيروت قبل انفجار المرفأ في ٤ آب ٢٠٢٠، إضافة إلى شركة للتجارة الإلكترونية E-COMMERCE في مجال الكهرباء نديرها من بيروت مستعينين بخبرات لبنانية كفوءة وممتازة.

أهم المشاريع

■ ما هي أهم المشاريع التي تعملون عليها حالياً؟

– نعمل مع أرامكو في مشاريع النفط والغاز، منها مستمرة ببطء ومنها معلقة لنستمر فيها في العام ٢٠٢١. إلى جانب مشاريع أخرى في السعودية من مستشفيات وروادنا لها الكابلات الكهربائية، وأخرى تسعى وزارة الصحة والقطاع الخاص أيضاً إلى افتتاحها، ناهيك عن مطار جدة، حرم الشريف، المدينة المنورة وكل المشاريع الكبرى المتعارف عليها أيضاً كـ RED SEA PROJECT و«نيوم» وغيرها. إلى جانب مستشفى في البحرين، ومشاريع كهرباء في العراق، كما ونعول على افتتاح معبر عرعر الحدودي الذي سيمكننا من القيام بمشاريع أخرى في العراق أيضاً. كما أننا نورد لأستراليا، السودان وليبيا وجميع البلدان المنتشرين فيها ولدينا تواجد في بريطانيا ونعمل على توسيع هذا التواجد هناك.

■ كيف تنظرون إلى تداعيات جائحة «كوفيد-19» على القطاعات الاقتصادية كافة؟ وما كان انعكاسها عموماً على المملكة العربية السعودية وعلى قطاعكم تحديداً؟

– أثرت الجائحة على العالم أجمع الذي يترقب بخوف الموجة الثانية منها، غير أن المملكة العربية السعودية أثبتت أنها من أكثر البلدان وعياً وإدراكاً للجائحة، حيث أنها حافظت على مؤشراتنا الاقتصادية وحسنتها مسجلة أرقاماً قياسية، بعدما اتخذت العديد من الإجراءات القاسية كتقييد السفر إلى الخارج للضرورة. إلى ذلك، فقد أثرت الجائحة على حركة البيع والشراء والصادرات، ولكننا تعلمنا كيفية تجاوز الأزمة، وأصبح العمل برمته عن بعد وكذلك الاجتماعات ووفق سياسة جديدة متبعة في التعامل، والمملكة محظوظة بكيفية تعاطي الأفراد مع الجائحة وعموماً جرى التعامل جيداً مع الجائحة بعكس بلدان أخرى.

وبالنسبة للتجارة، فقد كان تأثير الجائحة بسيطاً، فمن جهتنا افتتحن مكاتب لنا في مصر والهند والفلبين وسنفتتح في ليبيا والسودان، وهذه الطريقة التي تخولنا اجتياز تأثيرات الجائحة والمشكلات المترتبة عنها، ولكن لله الحمد التصدير والصناعة مستمران وكذلك الشركة في نشاطاتها داخل المملكة وخارجها بشكل سلس، وإذا أردنا الحديث عن العام ٢٠٢٠ ككل، يمكن القول أننا بخير ومستمرين بالعمل.

٢٠ في المئة حصتنا السوقية

■ تشهد المملكة العربية السعودية مشاريع وتطورات سريعة حتى في ظل الجائحة. ما رأيكم بهذا التطور وهل تعمل «بحرة للكابلات» على مشاريع معينة مستفيدة من تواجدها في السوق المحلية؟

– لدى «بحرة للكابلات» حصتها في السوق المحلية في مجال المقاولات وهي منتشرة في المملكة وتغطي ٢٠ في المئة من السوق،



أحمد براق

(رئيس شركة تصنيع مواد التعبئة والتغليف «فيبكو» -السعودية):

مواكبون للتحول الرقمي بما يتماشى مع رؤية المملكة ٢٠٣٠

تقدم شركة تصنيع مواد التعبئة والتغليف «فيبكو» FILING AND PACKING MATERIALS MANIFACTOR FIPCO - KSA مجموعة متنوعة من المنتجات وحلول التعبئة والتغليف وتقوم بتصنيع أكثر من ٢٠ منتجاً مختلفاً، وتعد من الشركات المتطلعة إلى توسيع حضورها المحلي والعالمي استناداً إلى كفاءتها في التصنيع والتسويق. رئيس مجلس إدارة الشركة أحمد براق نوه بمبادرة الحكومة السعودية دعم القطاعات الصناعية وتفهمها للظروف التي تمر بها جراء تفشي جائحة «كوفيد-١٩»، ووجد فيها تقليصاً للأثار السلبية لاداء الشركة وحجم مبيعاتها، وذكر باننتاجها المتنوع من حلول التعبئة والتغليف، مؤكداً الحرص على مواكبة التحول الرقمي بما يتماشى مع رؤية المملكة ٢٠٣٠، متطلعا إلى جعل الشركة حديثة بالتعاون مع شركات عالمية متخصصة، لافتا إلى عملها على قدم وساق لتطوير منتجاتها المتوافقة مع المستدامة والمحافظة على البيئة، متوقعا الدخول إلى العام الجديد بشكل أفضل مستفيدين من التجارب السابقة ودروس جائحة «كوفيد-١٩».

■ ■ ■ نتطلع إلى التحديث بالتعاون مع شركات عالمية متخصصة ■ ■ ■

البلاستيكية انطلاقاً من الأضرار التي تلحقها بالبيئة، مع العلم أن «فيبكو» تعمل على قدم وساق لتطوير منتجاتها بما يتوافق مع الاستدامة والمحافظة على البيئة واعتماد أساليب تخفف من حدة التلوث، فضلاً عن أنها تطور باستمرار خططا بديلة للتعامل مع التحديات التي تعترضها.

■ ما هي الاستراتيجية الموضوعية للعام ٢٠٢١؟
- يتمثل أحد الأهداف الرئيسية لمجلس إدارة «فيبكو» خلال السنوات القليلة المقبلة في الوصول إلى نسبة ٦٥ في المئة من منتجات الشركة والشركات التابعة لها إلى التصدير، كما نعمل حالياً على فتح قنوات نحو العراق بعد إعادة فتح المعبر الحدودي عرعر مع السعودية. فضلاً عن تقديم العديد من التسهيلات لتصدير المنتجات، إلى جانب تعاون وثيق بين فيبكو وهيئة تنمية الصادرات السعودية.

دروس «كوفيد-١٩»

■ ما هي فوائدها الاقتصادية للعام الجديد في ظل الحديث عن اقتراب موعد توزيع اللقاحات؟
- نحن متفائلون بأن العام ٢٠٢١ سيكون أفضل وسيحمل لنا العديد من النجاحات، في حين أن جائحة «كوفيد-١٩» علمتنا الكثير من الدروس وأتاحت لنا الفرصة لتعلم كيفية التعامل مع المشكلات والمتغيرات وسبل إدارة الأزمات، بالإضافة إلى أنها أظهرت لنا بعض نقاط الضعف في عملنا والتي نعمل على تحسين الأداء الداخلي وإيجاد بدائل أخرى، لذا نتوقع بأننا سندخل العام الجديد بشكل أفضل مستفيدين من التجارب السابقة التي تساعدنا في خدمة العملاء بطريقة مختلفة وجذب عملاء جدد من أسواق ودول جديدة. ■

الأكياس الشبكية لتعبئة الخضروات وعمليات إعادة تدوير مخلفات البلاستيك وغيرها من الحلول.

وتعد الشركة الأولى من حيث الحصة السوقية في المبيعات والإنتاج على مستوى منطقة الشرق الأوسط.

شركة حديثة

■ في ظل التطورات التكنولوجية المتسارعة والتحول الرقمي الذي يعد مطلباً أساسياً لتحقيق رؤية ٢٠٣٠، إلى أي مدى تواكبون هذه التطورات الجديدة؟

- تحرص الشركة على مواكبة التحول الرقمي بما يتناسب مع رؤية المملكة ٢٠٣٠ من خلال التعاون مع أهم الشركات العالمية في هذا المجال، بالإضافة إلى أن الاستثمار في القطاع من شأنه تسريع الثورة الصناعية الرابعة.

وفي هذا الإطار، يواكب وزير الصناعة والثروة المعدنية بدر بن إبراهيم الخريف عملية التحول الرقمي للصناعات السعودية ويؤكد أننا سنكون من أوائل الدول المواكبة لهذه العملية لتطوير الصناعات المحلية وتجعل المملكة في الطليعة، وانطلاقاً من ذلك تطرح الحكومة العديد من المبادرات الداعمة للقطاع الصناعي.

ونحن الآن في صدد التعاون مع شركات عالمية لتحويل «فيبكو» إلى شركة حديثة تتماشى مع عملية التحول الرقمي في الصناعة.

نعمل على قدم وساق لتطوير منتجاتنا المتوافقة

مع الاستدامة والمحافظة على البيئة

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟
- تتمثل التحديات في المنافسة الحادة، من بينها تلك التي يمكن أن تصادفنا في المستقبل وتتمثل بتراجع الإقبال على المنتجات

■ كيف تقومون بالتدابير السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على الصناعات وكيف تمكنكم من استيعاب الأزمة؟

- تعد شركة تصنيع مواد التعبئة والتغليف جزءاً لا يتجزأ من الصناعات الأخرى في المملكة العربية السعودية والمنطقة بصورة عامة، وبطبيعة الحال تأثرنا نتيجة الجائحة وتوقف الأعمال. أما المبادرة الأهم التي قامت بها الحكومة فتمثلت بدعم القطاعات الصناعية وتفهمها للظروف التي تمر بها، وهذا دليل على مواكبتها للظروف الطارئة التي كان لها تداعيات سلبية على مجمل القطاعات. كما أن الدعم الذي تلقتة الشركة ساهم إلى حد كبير في التصدي للأثار السلبية للجائحة، وبالنسبة للأثار الإيجابية، فقد ارتفع الطلب الداخلي على منتجاتنا بشكل كبير، بحيث أنه في السابق كان الطلب الداخلي في المملكة يعتمد على عملية الاستيراد. وعموماً التأثيرات الإيجابية والدعم الحكومي قلّصت من الأثار السلبية على أداءنا وحجم مبيعاتنا وتمكنا من تحقيق توازن لدعم استمرارية عملنا.

منتجات عالية الجودة

■ ما الذي يميزكم عن مثيلتكم من المصانع الأخرى في المملكة؟

- يرتبط اسم «فيبكو» بالجودة على مستوى المملكة والمنطقة وذلك بحسب الإصداة من عملائنا، بحيث تتميز الشركة بالجودة العالية والتنوع في منتجاتها وتقدم قاعدة ضخمة ومتنوعة منها، بالإضافة إلى تميزها بأكبر طاقة إنتاجية على مستوى الشرق الأوسط، بحيث تنتج «فيبكو» سنوياً ما يزيد على الف طن من السلع وحلول التعبئة والتغليف مثل الأكياس المنسوجة من البولي بروبيلين وأشرطة تربيط بلاستيكية وحشوات للكابلات، بالإضافة إلى



عبدالله الغدير (مصنع الغدير لمواد التغليف-السعودية):

قوتنا التنافسية تعود الى مصداقتنا وثقة المتعاملين معنا ومطابقتنا للمعايير العالمية

مدير تطوير مصنع الغدير لمواد التغليف ALGHADEER PACKAGING MATERIALS FACTORY عبدالله الغدير قدم لمحة عن تاريخ المصنع واختصاصه واسواقه في دول الشرق الاوسط وشرق آسيا، وشدد على طريقة التصنيع المعتمدة حفاظا على البيئة، عازيا قوة منافسة الشركة الى مصداقيتها وثقة المتعاملين معها ومطابقتها للمعايير العالمية في صناعتها، كاشفا عن خطة توسع نحو السوق العراقية، مؤكدا الاستمرار في تحسين الاداء والبحث عن فرص استثمارية جديدة.

البحث عن فرص استثمارية

■ هل أنتم متفائلون بالعام ٢٠٢١؟ وهل لديكم خطط مستقبلية؟

- لدينا خطة للتوسع نحو السوق العراقية لخدمة عملائنا بشكل أفضل بعدما أعلنت هيئة المنافذ الحدودية العراقية فتح معبر عرعر مع السعودية أمام التجارة البينية، ونحن متفائلون بالعام المقبل حيث سنعمل على تطوير أعمالنا والاستمرار في خدمة عملائنا. وبرغم الصعوبات التي مررنا بها هذا العام لم نتوقف عن تحسين الاداء والبحث عن فرص استثمارية جديدة. ■

المتخصصة ضمن المملكة العربية السعودية. ونصدر كميات من الانتاج الى دول الشرق الأوسط وشرق آسيا، ومنذ بداية عمل المصنع قمنا بعمليات تصدير الى اكثر من ٤٠ بلداً.

جودة ومعايير عالمية

■ في ظل المنافسة الحادة على المستويين المحلي والعربي، ما الذي يميزكم عن مثيلتكم؟
- تتميز منتجاتنا بالجودة العالية، وقد مكنا ذلك المنافسة، سواء في السوق المحلية او في عملية التسويق للخارج، بالاضافة الى كسب مصداقية وثقة المتعاملين معنا. وتعد الجودة ومطابقة المعايير العالمية من أساسيات عملنا.

تصدير لأكثر من ٤٠ بلداً

■ هل لنا بلمحة عامة عن المصنع وطبيعة عمله؟

- تأسس المصنع عام ٢٠٠٨ وينتج أكياسا بلاستيكية مصفحة ومضادة للماء والعوامل الخارجية، وتصنع هذه الاكياس من مادة بولي بروبيلين المنسوجة حراريا، والمخصصة لتعبئة مواد البناء وغيرها من المواد كالاسمدة والاسمنت. ويعد المصنع جزءا من مجموعة شركات تنضوي ضمن مجموعة شركات الغدير العاملة في مجالات مختلفة واستثمارات متنوعة منها التجارية والصناعية والزراعية، وكذلك أعمال المقاولات

CCC تفوز بتنفيذ مشروع كبير لشركة طلعت مصطفى في القاهرة الجديدة



أعلنت مجموعة طلعت مصطفى (TMG) انها منحت عقد انشاء هيكله «فندق فور سيزونز» FOUR SEASONS الذي سيقع في القاهرة الجديدة في منطقة «مدينتي» الى شركة اتحاد المقاولين CONSOLIDATED CONTRACTORS COMPANY بالشراكة مع «أثريوم كواليتي كونتر». وقد وقع العقد المهندس محمد طارق مدير عام شمال افريقيا في CCC والمهندس محمد عاطف نائب الرئيس للشؤون الفنية في مجموعة طلعت مصطفى والمهندس أحمد طلعت مصطفى الرئيس التنفيذي للأثريوم. وفي حضور المهندس سامر حوري، رئيس مجلس ادارة شركة اتحاد المقاولين، وهشام طلعت مصطفى الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لمجموعة طلعت مصطفى والمهندس جمال بهلوان، نائب الرئيس الاول للعمليات في شركة اتحاد المقاولين والمهندس رؤوف غالي الرئيس التنفيذي لشركة هيل انترناشونال. يذكر الى ان قيمة العقد تبلغ ٨٣٠ مليون جنيه مصري. وتشتهر شركة CCC كونها أكبر شركة مقاولات في الشرق الاوسط واحدى أكبر ٢٥ شركة مقاولات في العالم.



NEW PROJECTS
PROJECTS

NEW AREAS
2020
NEW PROSPECTS

NEW DECAD

BUILDING
THE FUTURE

NEW IDEAS

NEW INITIATIVES
NEW HEIGHTS

NEW GOALS

NEW PERSPECTIVE
NEW PERSPECTIVE
NEW MEN



Consolidated Contractors Company
www.ccc.net

Prakash Chablani (Managing Director - Unigulf Development)

Unigulf is the only company that provides complete mechanical insulation solutions to HVAC contractors and we have focused on maintaining our efforts to be reliably consistent during Covid-19

Unigulf Development was established in 1986 to cater to the needs of MEP contractors. Since then the company has come a long way and has become one of the most trusted suppliers of various types of products and accessories to the contractors in the UAE and MENA region. The range of products comprises elastomeric foam insulation, fiberglass, rockwool, polyolefin, extruded/expanded polystyrene, ducting accessories, cladding systems, coatings/ adhesives/sealants, refrigerants and range of refrigeration tools/accessories. The company constantly strives to ensure the highest standards of the products that are backed by mandatory certifications and it is managed by a team of highly dedicated and efficient personnel. Al Bayan conducted an interview with Prakash Chablani, Managing Director of Unigulf Development on the occasion of its annual publication and following is the Q & A.



*** Industrial companies operate under difficult conditions, especially in the context of the covid-19 pandemic, where do you see the opportunities in these times?**

UNIGULF DEVELOPMENT LLC is one of the most trusted names in the HVAC&R/MEP industry in the region for over three decades. Given the business challenges faced during the pandemic, we have remained focused on maintaining our efforts to be reliably consistent for our existing and new customers by improving our supply chain management, introducing newer and more efficient solutions to applications, as well as improving the organization's health and safety standards during the COVID 19 time.

*** What are the challenges your company maybe facing right now? And what are your plans to overcome these challenges?**

An overall market slowdown, fewer customer enquiries, longer decision-making processes, work from home and travel restrictions, have all impacted our business during the pandemic. We have adapted to this changed environment by looking at business opportunities in newer markets as well as new methodologies for conducting business as expected by our current customers

*** What distinguishes your company from others in the region? What new products do you offer to the consumer and what are their most prominent features and benefits?**

UNIGULF works very closely with consultants and is the only company that provides complete mechanical insulation solutions to HVAC contractors by offering them various options.

During the first quarter of 2020, UNIGULF launched three new products that are more cost efficient for current applications and are with improved safety standards.

- EASY: Phenolic Pre-insulated Panels and Duct Systems, UL181 Class 1.
- URSA: Mineral Wool Pre-Insulated Panels and Duct System.
- Morgan Firemaster Fastwrap: For Grease Ducts & Air Ventilation Duct enclosure systems.

*** How was your experience at the "Big Five" virtual exhibition this year?**

Unigulf Development LLC has been participating in the Big-5 HVAC R Expo for more than three decades. Historically the event has offered us a unique opportunity to meet our overseas suppliers and customers to discuss business prospects and build relationships between our companies. The year 2020 was going to be no different; however unlike in the past, this year we were 'Digitally' present. The Big-5 Digital Festival provided us an innovative opportunity to continue to engage and interact with suppliers, customers, exhibitors, and visitors. Through the platform we were not only able to showcase UNIGULF Development company information but also products, projects, and other relevant information. We made contacts with suppliers and customers from the region and beyond discussing possible business opportunities as well as interacted in real time via live chats and using features and tools offered.

*** What is your marketing strategy?**

Due to the global pandemic all businesses have had to recalibrate to new ways and methods to connect with stakeholders. At UNIGULF, we too took a new approach to adapt to variants of hybrid working methods with our stakeholders. Making use of digital platforms and face to face meeting (where possible), we would ensure that products would meet the highest standards and are backed by international and local mandatory accreditations.

*** How do you expect your business to close at the end of 2020 and what is your expectation of 2021?**

From the beginning of the pandemic, we have improvised in all ways to balance the close of 2020. With limited expectations, we are adapting, improvising, and re-gearing to have better results for 2021; re-engineering our business in terms of the way it is done and where it is done.

Patrick Chalhoub (CEO - Chalhoub Group)

The pandemic has shaken some of the foundational aspects of the luxury industry & our Group needs to focus on E-commerce

Speaking exclusively to Al Bayan Magazine on the occasion of its annual publication, Patrick Chalhoub, the CEO of Chalhoub Group, talked about the impact of covid-19 on the luxury industry. He further shed lights on the main products they are providing to the consumer and gave us an idea about their strategy for the future. Below is an account of the interview.

*** No doubt that conditions remain tough in the region specially with "Covid-19", so where do you see the opportunities?**

The pandemic has shaken some of the foundational aspects of the luxury industry and some of these changes could be permanent such as:

- Deep discounting mentality to stay: A decade-long build-up of bargain shopping culture will be exacerbated by a rise in anti-consumerism, a glut in inventory and cash-strapped consumers looking to trade down or turn to off-price channels.

- Another chance for 'rare gems': Acquisitions that were once forbiddingly expensive could become viable in the post-crisis period. Such developments could result in further industry consolidation or even the formation of new luxury conglomerates.

- Digitisation of business accelerates: Digitisation and personalisation of consumer pathways | Data / AI augmented decision making | Developing or purchasing reliable e-commerce or digital capabilities to serve consumers who remain concerned about health and safety.

- Distribution resets towards digital & different channel economics: Footprint 2.0 (further DTC push | Online at the core)

Of course the main driver behind the changes in retail will be the customer with New persona, new flows, new values, ideas and passions, new concerns and the rise of local pride.

The role of the store will inevitably change: from point of sales to point of touch, a 360 degree change in the approach to customers.

- Strategic focus: from region to Cities/Neighbourhoods / Community

- Span: From siloes limited to omnichannel to an eco-system finding balance between digital and human

- Offer: From "by format" to curated/consumer co-creation/hyper-localised

As a Group, we see several opportunities brought by Covid-19:

- E-commerce acceleration: Last mile, Experience, Performance marketing

- Acceleration of digital transformation: CX: hybrid journey and Workplace: hot-deskin and remote co-working spaces

- Investing in the right technology to facilitate future virtual work, investing more in the "Future of work", investing more in AI, robotics and machine learning

- Category relevance with some that are here to stay such as Wellness and skincare

- Optimisation of footprint with a new approach that moves from a "one size fits all" to a distribution network tailored to true local demand

- Accelerated in-store digital experience that engages customers & seamless offline/online shopping

- Market consolidation and the opportunities to form new interesting partnerships

- Understanding the fact that our consumers are more cautious and conscious in their purchases by leveraging the value play with business models like off- - Agile and leaner organization: Data and technology, Automation and Future of work (we already put in place new policies to create a flexible workplace)

- Local relevance: from a market perspective, our eyes are turned towards Saudi Arabia as it is a new world in the making. The local consumer in general is becoming increasingly important as international travel will be slow to restart and we are already seeing a demand repatriation.

- Our people: We saw great things emerged from the crisis from our people (new mindset, togetherness, empathy, responsibility and collaboration) and we intend to maintain this momentum.

- We see as well new opportunities through the Abraham Accords with Israel from a tourism and business perspectives

*** What are the main products that you are providing to the consumer and what are their benefits?**

The high priority is to assess what are the key changes and how to adapt our offer, our stores, our products, our marketing and communication.

Covid-19 will change our society and our behaviours. We have to understand these changes by listening and implicating more our consumers in order to be able to delight them with ingenuity.

Our teams worked very hard and accomplished great achievements in particularly e-commerce, clienteling and fulfillment as explained below:

1. Online offer to reach our consumers where they are: Covid-19 accelerated the shift to online but it was already a priority for retailers as consumers were already shopping online. Digital has become part of our operations and not only via the launch of e-commerce websites but also in marketing to housebound consumers via social media and live-streaming.

During this time, we were able to accelerate the deployment of 20+ websites and really look at



how to re-engage our traditional teams to support the scale and the pressure our warehouses were facing. Developing our business relationship with relevant e-tailors has also been pivotal and our partnership with Farfetch has helped some of our fashion brands to generate a substantial amount of business.

2. Health and safety as a top priority and we took it at heart to address them. By prioritising health and safety of our employees and customers above anything else, wherever they are. From picking to packing, to interactions with staff and products —> contactless payment options to eliminate direct physical contact between customers and salespeople, contactless checkout, distance measures in the store. The consumer needs to trust the retailers in their ability to handle health and safety.

3. Leveraging clienteling to make our products available to our consumers in a 1 to 1 conversion format. We took the sales expertise of our brick and mortar teams and our salespeople, to turn it into constantly engaging with our customers through tools we put in place and leveraged our Loyalty Program MUSE to delight our customers (around 2,000 at-home delivery requests during this period of store closure)

*** What is your strategy for the future?**

Our Group needs to resize in this transition yet focus on further developing our Key competitive strengths in E-commerce, data, tech, consumer experience and our PEOPLE. It is about funding our Growth by taking decisive actions. We need to move with agility to respond to this new reality:

- * Compact, resize, rationalise our organisation & our Group + Reduce our back office fixed costs

- * Drive growth and innovation: Innovation has a key role to play in the future roadmap to ensure business growth.

- * We expect growth in e-commerce to continue throughout the crisis and beyond and will further accelerate our investments in e-com talents, data, fulfillment and last mile capabilities to accompany this long-term trend.

- * Close specific business units and stores: Brick-and mortar stores, physical retail will remain. Stores will have to reinvent themselves, and some stores/models will have to be adapted (showrooming, click & collect)

- * We have to prepare the Group to come back to profitability and growth.



حميد السيد (مدير عام شركة «يو إل» UL):

ملتزمون التواصل مع قطاع الأعمال والمساهمة أكثر في بناء عالم أكثر أماناً

تعتبر «يو إل» UL شركة رائدة عالمياً في مجال علوم السلامة، وتوفر الخبرات والرؤى والخدمات اللازمة لمعالجة جميع التحديات الحرجة في قطاع الأعمال. وتساهم الشركة في بناء عالم أفضل عبر استخدام التطبيقات العلمية المتقدمة لمعالجة التحديات المتعلقة بالسلامة والأمن والاستدامة، إضافة إلى مساعدة عملائها على تلبية توقعات الجودة والأداء وإدارة المخاطر وتحقيق الامتثال التنظيمي الشامل.

نائب الرئيس ومدير عام الشركة حميد سيد أكد التزامها بالتواصل مع قطاع الأعمال والمساهمة أكثر في بناء عالم أكثر أماناً عبر التركيز على تلبية احتياجات العملاء والموظفين على اكمل وجه، مشيراً إلى أن حضورها العالمي يرتكز على شبكة من المختبرات والمكاتب المعتمدة في أميركتين وأوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا وآسيا.

وتقدم «يو إل» أيضاً خدمات استشارية تنظيمية لمساعدة المصنعين على فهم المتطلبات والشروط المرتبطة بالمنتجات، مثل معقمتي الأيدي والمطهرات. كما تساعد أدواتنا الإلكترونية على رصد المواد الكيميائية أو البديلة. وتعاون بموازاة ذلك مع الشركات الراغبة بالحصول على مواد جديدة، بهدف مساعدتها على الاستمرار في تلبية جميع متطلبات السلامة والأداء المعتمدة.

وبجانب تمكين الشركات من استئناف أنشطة العمل بأمان، تقدم «يو إل» الدعم للمؤسسات والشركات التي تبتت أساليب العمل عن بُعد. وقد يقترن ذلك مع تزايد خطر التعرض للمخاطر الإلكترونية مثل اختراقات قرصنة الإنترنت، خاصة مع حرص الموظفين على العمل في المنزل والتزام المزيد من العائلات بتسوق منتجاتها عبر الإنترنت، بدلاً من زيارة المتاجر التقليدية. ولتتزم في هذا الإطار بمساعدة الشركات والمستخدمين النهائيين على فهم المخاطر والقدرات المرتبطة بزيادة الاتصال بالشبكة، عبر منح علامة «يو إل» للوجودة UL Mark للمنتجات التي أثبتت قدرتها على تلبية مختلف متطلبات الأمان.

حلول الاختبار والاعتماد والاستشارات

■ ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها في المنطقة؟ وما هي المنتجات الجديدة التي تقدمونها للمستهلك وما هي أبرز خصائصها وفوائدها؟

- إضافة إلى محفظتها الغنية من شهادات السلامة، تلتزم «يو إل» بتقديم حلول الاختبار والاعتماد والاستشارات على مدى أكثر من ١٠٠ عام، كما أدت دوراً مهماً في تطوير العديد من معايير السلامة للقطاعات كافة. ونتملك أيضاً مختبرات فحص في أكثر من ١٠٠ دولة، وتحظى شهادات «يو إل» بالاعتراف في جميع أنحاء العالم. كما نقدم خدمة متكاملة تساعد العملاء على تقديم منتجات أكثر أماناً في السوق وبشكل أسرع. وتتيح مواردنا المعرفية للمؤسسات فهم متطلبات السوق العالمية وتطوير استراتيجيات الامتثال وحل المشكلات الفنية المتعلقة بالامتثال للوائح والتوجيهات. ومن خلال خدمتنا المخصصة لتسريع الوصول إلى الأسواق العالمية، نتعاون مع العملاء لتحديد أفضل خيارات الامتثال معقولة التكلفة، والتي تتيح موكبة التعقيدات التنظيمية وتسريع الوصول للأسواق الجديدة، مع تقديم التوجيه اللازم في كل خطوة خلال تلك العملية.

علاوة على ذلك، تساعد «يو إل» في تسهيل دخول الأسواق الجديدة وإطلاق الأعمال، عبر الاعتماد على خارطة طريق عالمية وتوفير الدعم داخل الدولة الهدف إذا لزم الأمر، إلى جانب تسخير خبرتها العميقة في مجال الاختبارات وشهادات الاعتماد، والتي تجري غالباً على صعيد عدة دول في آن معاً. ويمكن لخبرائنا المتخصصين بالمنتجات الوصول إلى الأسواق العالمية، والمساعدة في تحديد المتطلبات القابلة للتطبيق، وتقديم خدمات الاختبار واستخراج شهادات الاعتماد من الجهات التنظيمية، بما يعطي معايير السلامة والأمن والأداء وكفاءة الطاقة والاستدامة.

ويرتكز حضورنا العالمي على شبكة من المختبرات والمكاتب المعتمدة في الأميركيكتين وأوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا وآسيا، ما يعزز قدرتنا على ضمان توافق عروض الشركات ومنتجاتها مع الخدمات والخبرات والاحتياجات المحلية. وإضافة إلى تواجد خبرائنا في أسواق العملاء، يلتزم فريقنا بتقديم خدمات الدعم المرنة في جميع المناطق حول العالم. كما نوظف خبرتنا التي كونهاها عن طريق مشاركتنا في برامج شهادات الاعتماد العالمية للاستفادة من مسارات الخدمة المبسطة، ما يضمن للعملاء الوصول إلى الأسواق في وقت أقل وبتكلفة منخفضة.

وتوفر «يو إل» للمصنعين والشركات ميزة تسويقية فريدة تتمثل في علامة Mark UL التي تظهر على أكثر من ٢١ مليار منتج في السوق، لتمييزها عن بقية المنتجات التي لم تخضع لاختبارات «يو إل».

مساعدة شركات منطقة الشرق الأوسط

■ تمارس المؤسسات الصناعية أعمالها في ظل ظروف صعبة خصوصاً في جائحة «كوفيد-١٩». أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- فرصت أزمة «كوفيد-١٩» تحديات غير مسبوقه على الشركات في شتى أنحاء العالم. وتتطلب الاحتياجات الناشئة والظروف المتغيرة توفر دعم استثنائي، وتواصل شركة يو إل في هذا الإطار التزامها بالتواصل مع قطاع الأعمال، والمساهمة في بناء عالم أكثر أماناً عبر التركيز في المقام الأول على تلبية احتياجات عملائنا وموظفينا على اكمل وجه. كما نلتزم بمساعدة الشركات في الشرق الأوسط وحول العالم، وخاصة تلك التي تسعى لإرساء دعائم استقرارها وتعزيز الطمأنينة لدى عملائها وموظفيها ومجتمعاتها. وتضمن حلولنا ومواردنا للعملاء أعلى مستويات الموثوقية والطمأنينة والأمان حول أداء موظفيهم ومبانيهم ومنتجاتهم وابتكاراتهم.

ومع استئناف شركات عديدة لأنشطتها المعتادة في المنطقة، ندرك جيداً أن حماية الموظفين والعملاء والمرافق وضمان سلامتهم تمثل أولوية كبرى بالنسبة للشركات التي تحاول مواصلة أنشطتها وضبط عملياتها وتعزيز مسار نموها، بعد فترة من إجراءات الإغلاق وفرض قيود على التنقل.

وقد استمدت شركة «يو إل» الإلهام من حكومات العالم للمساهمة في إعادة فتح الاقتصادات، في ضوء قدرتها الفريدة على التعايش والعمل بكفاءة في ظل انتشار «كوفيد-١٩». كما نسعى بجانب ذلك لبدء عودة موظفينا إلى المكاتب والمختبرات وأماكن العمل بشكل آمن ومدروس في أكثر من ٤٠ دولة، بما فيها دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية. وباعتبار أن «يو إل» رائدة عالمياً في مجال علوم السلامة والأمن، ندرک شركتنا جيداً أن استئناف العمليات سيقترن بلا شك مع تحديات صعبة. وضمن إطار التزامنا بمساعدة زملائنا وعملائنا وشركائنا على التنقل بأمان في ظل «الواقع الاعتيادي» الجديد، طورت «يو إل» دليلاً لاستئناف العمليات بأمان، والذي يستند إلى حصيلة خبرتنا وإرشادات الهيئات والمؤسسات الصحية الرائدة في هذا الإطار.

كما تقدم «يو إل» للشركات عمليات فحص الجودة المخصصة لإعادة إشغال المباني وأماكن العمل، بهدف تجهيز الأبنية والمكاتب لاستئناف أنشطة العمل فيها بعد فترات طويلة من استخدامها بشكل محدود. وللمساعدة العملاء على إقرار خطط استجابتهم المخصصة لحماية مستخدمي أبنيتهم، يشتمل برنامجنا لإعادة إشغال المباني وأماكن العمل على فحص شامل لنظم التهوية والتكييف الهواء، واختبار وفحص جودة الهواء، وأخذ عينات لتقييم جودة المياه، وتقييم معايير وكفاءة النظافة، بهدف السيطرة على العدوى من المرض. وقمنا أيضاً بإعداد قائمة تحقق مخصصة لعملية إعادة إشغال المباني وأماكن العمل، والتي تقدم معلومات تتيح للشركات توسيع معارفها بشأن استئناف أنشطة العمل بأمان داخل مبانيها.

دعم لأساليب العمل عن بُعد

أضاف: كما تدعم «يو إل» الحكومات ومقدمي الرعاية الصحية، عبر المساهمة في توفير منتجات ومعدات الحماية الشخصية والملابس المتوافقة مع معايير السلامة والأداء المعتمدة في القطاع، كذلك المنصوص عليها في اللوائح والمبادئ التوجيهية المذكورة في وثيقة وظائف الدعم التشغيلي واللوجستي في إيصال حزم السلع الخاصة بمواجهة «كوفيد-١٩» الصادرة عن منظمة الصحة العالمية، ولوائح المراكز الأميركية لمكافحة الأمراض والوقاية منها وهيئة الغذاء والدواء الأميركية والمفوضية الأوروبية. كما نقوم باختبار واعتماد مجموعة واسعة من منتجات الحماية الشخصية، مثل الكمامات الواقية والألبسة والقفازات الطبية.

A NEW WINE FROM OLD VINES

Château Ksara, Lebanon's leading winery releases Carignan varietal

After the international success of its Merwah varietal, Château Ksara, Lebanon's leading winery, has once again honoured its roots and produced the country's first Old Vine Carignan varietal. Carignan has been cultivated in Lebanon since the mid 19th Century, when the Jesuits who founded Château Ksara planted the variety in the Bekaa Valley. In doing so, they laid the foundations of the modern Lebanese wine industry.

Château Ksara's Carignan is grown on 60-year-old vines at over 1,200 meters, an altitude that gives freshness and flavour to the wine's fruity and floral aromas. The grapes are dry-farmed, and hand harvested at low yields in mid-September.

"The launch of our Old Vine Carignan is yet another exciting landmark of Château Ksara," said Chairman Zafer Chaoui. "After creating Lebanon's first Merwah varietal in 2017, we have once again delved into our 160-year old heritage and are honouring a grape that has been the backbone of our sector for over 160 years. We are celebrating our roots in every sense!"

Château Ksara is no stranger to working with the grapes that define the taste of Lebanon. Obeideh, which along with Merwah is the country's other indigenous grape, can be found in Blanc de L'Observatoire, while the red Le Prieuré has, along Cinsault and Grenache, varieties introduced into Lebanon by the Jesuits at the same time as the Carignan, and which are also fermented in concrete tanks that are over 100 years old.

Mr Chaoui added: "We are also responding to demand from international consumers who increasingly want wines that reflect a terroir or that have a sense of identity. In a dynamic and competitive global market, we cannot rest on our laurels."

About: *Château Ksara, is situated in Lebanon's famous Bekaa Valley, the center of the country's wine making industry. It is Lebanon's oldest and largest producer, with an annual production of 3 million bottles. It makes 16 wines, an arak and two eaux de vie. The winery welcomes over 100,000 visitors a year. Château Ksara is available in more than 40 countries.*

For further information please contact us at info@ksara.com.lb



www.chateauksara.com

Rank	Company Name	Country	Sector	Sales	Profits	Assets	Market Value
1	Saudi Aramco	Saudi Arabia	Energy	\$ 329.8 B	\$ 88.2 B	\$ 398.4 B	\$ 1.6 T
2	QNB	Qatar	Banks & financial services	\$ 16.3 B	\$ 4 B	\$ 259.5 B	\$ 42.6 B
3	FAB Bank	U.A.E.	Banks & financial services	\$ 9.1 B	\$ 3.4 B	\$ 223.8 B	\$ 28.7 B
4	SABIC	Saudi Arabia	Industrials	\$ 37.3 B	\$ 2.3 B	\$ 82.8 B	\$ 56 B
5	Emirates NBD	U.A.E.	Banks & financial services	\$ 9.8 B	\$ 3.9 B	\$ 186.1 B	\$ 12.4 B
6	National Commercial Bank	Saudi Arabia	Banks & financial services	\$ 6.8 B	\$ 3.1 B	\$ 135.3 B	\$ 27.8 B
7	Al Rajhi Bank	Saudi Arabia	Banks & financial services	\$ 5.3 B	\$ 2.7 B	\$ 92.8 B	\$ 35.9 B
8	STC	Saudi Arabia	Telecommunications	\$ 14.5 B	\$ 2.9 B	\$ 31.5 B	\$ 46.7 B
9	Etisalat Group	U.A.E.	Telecommunications	\$ 14.2 B	\$ 2.6 B	\$ 34.9 B	\$ 33.2 B
10	National Bank of Kuwait	Kuwait	Banks & financial services	\$ 4.5 B	\$ 1.4 B	\$ 93.3 B	\$ 15.7 B
11	Saudi Electricity	Saudi Arabia	Utilities	\$ 17.3 B	\$ 370 M	\$ 128 B	\$ 17.7 B
12	ADCB Group	U.A.E.	Banks & financial services	\$ 5.1 B	\$ 1.3 B	\$ 110.3 B	\$ 8.8 B
13	Riyad Bank	Saudi Arabia	Banks & financial services	\$ 3.8 B	\$ 1.5 B	\$ 70.9 B	\$ 12 B
14	DP World	U.A.E.	Logistics	\$ 7.7 B	\$ 1.2 B	\$ 34.1 B	\$ 12.5 B
15	Kuwait Finance House	Kuwait	Banks & financial services	\$ 3.9 B	\$ 834 M	\$ 61.8 B	\$ 14 B
16	Dubai Islamic Bank	U.A.E.	Banks & financial services	\$ 3.7 B	\$ 1.4 B	\$ 63.1 B	\$ 7.1 B
17	Samba Financial Group	Saudi Arabia	Banks & financial services	\$ 2.8 B	\$ 1.1 B	\$ 68.2 B	\$ 10.7 B
18	Saudi British Bank	Saudi Arabia	Banks & financial services	\$ 2.9 B	\$ 750 M	\$ 70.8 B	\$ 11.1 B
19	Attijariwafa bank	Morocco	Banks & financial services	\$ 4.1 B	\$ 690 M	\$ 52.8 B	\$ 7.7 B
20	Emaar Properties	U.A.E.	Real estate & Construction	\$ 6.7 B	\$ 2.2 B	\$ 31.8 B	\$ 4.3 B
21	Banque Saudi Fransi	Saudi Arabia	Banks & financial services	\$ 2.5 B	\$ 831 M	\$ 47.5 B	\$ 8.3 B
22	Arab National Bank	Saudi Arabia	Banks & financial services	\$ 2.5 B	\$ 806 M	\$ 48.9 B	\$ 7.3 B
23	Qatar Islamic Bank	Qatar	Banks & financial services	\$ 2.2 B	\$ 820 M	\$ 44.9 B	\$ 9.3 B
24	Arab Bank	Jordan	Banks & financial services	\$ 3.3 B	\$ 846 M	\$ 51.2 B	\$ 4.2 B
25	Ooredoo	Qatar	Telecommunications	\$ 8.2 B	\$ 611 M	\$ 24.2 B	\$ 5.2 B
26	Zain Group	Kuwait	Telecommunications	\$ 5.3 B	\$ 792 M	\$ 15.1 B	\$ 7.1 B
27	Ahli United Bank	Bahrain	Banks & financial services	\$ 2.1 B	\$ 789 M	\$ 40.3 B	\$ 6.4 B
28	Alinma Bank	Saudi Arabia	Banks & financial services	\$ 1.9 B	\$ 676 M	\$ 35.2 B	\$ 8.3 B
29	Commercial International Bank	Egypt	Banks & financial services	\$ 3 B	\$ 749 M	\$ 24.5 B	\$ 5.5 B
30	Mashreq Bank	U.A.E.	Banks & financial services	\$ 2.8 B	\$ 582 M	\$ 43.4 B	\$ 3.5 B
31	Almarai	Saudi Arabia	Food & Beverages	\$ 3.8 B	\$ 480 M	\$ 8.8 B	\$ 12.5 B
32	Commercial Bank	Qatar	Banks & financial services	\$ 2.3 B	\$ 555 M	\$ 40.5 B	\$ 4.3 B
34	Abu Dhabi Islamic Bank	U.A.E.	Banks & financial services	\$ 1.8 B	\$ 708 M	\$ 34.3 B	\$ 3.9 B
35	Masraf Al Rayan	Qatar	Banks & financial services	\$ 1.4 B	\$ 601 M	\$ 29.2 B	\$ 7.5 B
36	Industries Qatar	Qatar	Industrials	\$ 1.4 B	\$ 707 M	\$ 9.8 B	\$ 11 B
37	Bank Muscat	Oman	Banks & financial services	\$ 1.7 B	\$ 482 M	\$ 31.9 B	\$ 2.7 B
38	ALDAR Properties	U.A.E.	Real estate & Construction	\$ 1.9 B	\$ 524 M	\$ 11.2 B	\$ 3.3 B
39	Agility	Kuwait	Logistics	\$ 5 B	\$ 319 M	\$ 6.6 B	\$ 3.2 B
40	Savola Group	Saudi Arabia	Food & Beverages	\$ 5.9 B	\$ 175 M	\$ 7.1 B	\$ 5.1 B
41	BMCE Bank of Africa	Morocco	Banks & financial services	\$ 2 B	\$ 191 M	\$ 31.3 B	\$ 3.1 B
42	Bank Albilad	Saudi Arabia	Banks & financial services	\$ 1.2 B	\$ 332 M	\$ 23 B	\$ 4.1 B
43	Commercial Bank of Dubai	U.A.E.	Banks & financial services	\$ 1.1 B	\$ 381 M	\$ 24 B	\$ 2.9 B
44	Qatar Insurance	Qatar	Insurance	\$ 3.3 B	\$ 184 M	\$ 10.8 B	\$ 1.9 B
45	Bank Aljazira	Saudi Arabia	Banks & financial services	\$ 1.2 B	\$ 264 M	\$ 23.1 B	\$ 2.5 B
46	Doha Bank	Qatar	Banks & financial services	\$ 1.4 B	\$ 207 M	\$ 29.7 B	\$ 1.5 B
47	RAKBANK	U.A.E.	Banks & financial services	\$ 1.3 B	\$ 298 M	\$ 15.5 B	\$ 1.8 B
48	Nakilat	Qatar	Logistics	\$ 1.1 B	\$ 275 M	\$ 8.9 B	\$ 3.2 B
49	Saudi Industrial Investment Group	Saudi Arabia	Petrochemicals	\$ 2 B	\$ 343 M	\$ 5.9 B	\$ 1.9 B
50	Gulf Bank	Kuwait	Banks & financial services	\$ 1 B	\$ 203 M	\$ 19.9 B	\$ 2 B
51	Bahri	Saudi Arabia	Logistics	\$ 1.7 B	\$ 172 M	\$ 5.5 B	\$ 3.8 B
52	Dubai Investments	U.A.E.	Investments	\$ 800 M	\$ 145 M	\$ 5.7 B	\$ 1.3 B
53	ADNOC Distribution	U.A.E.	Retail	\$ 5.8 B	\$ 604 M	\$ 4.1 B	\$ 9.2 B
54	Ma'aden	Saudi Arabia	Industrials	\$ 4.7 B	\$ -407 M	\$ 26 B	\$ 10.2 B
55	Omantel	Oman	Telecommunications	\$ 6.7 B	\$ 779 M	\$ 19.8 B	\$ 1.1 B
56	du	U.A.E.	Telecommunications	\$ 3.4 B	\$ 471 M	\$ 4.6 B	\$ 6.4 B
57	Qatar Fuel	Qatar	Retail	\$ 6.2 B	\$ 346 M	\$ 3.5 B	\$ 4.5 B
58	TAQA	U.A.E.	Energy	\$ 4.8 B	\$ 328 M	\$ 26.6 B	\$ 973 M
59	Petro Rabigh	Saudi Arabia	Petrochemicals	\$ 9.1 B	\$ -145 M	\$ 19.7 B	\$ 2.5 B
60	Mobily	Saudi Arabia	Telecommunications	\$ 3.6 B	\$ 8.3 M	\$ 10.5 B	\$ 4.5 B
62	Arab Banking Corporation	Bahrain	Banks & financial services	\$ 1.8 B	\$ 236 M	\$ 30.1 B	\$ 1.2 B
63	Barwa	Qatar	Real estate & Construction	\$ 427 M	\$ 413 M	\$ 8.8 B	\$ 3.2 B
64	Al Baraka Banking Group	Bahrain	Banks & financial services	\$ 1.9 B	\$ 180 M	\$ 26.3 B	\$ 339 M
65	Qatar International Islamic Bank	Qatar	Banks & financial services	\$ 687 M	\$ 255 M	\$ 15.6 B	\$ 3 B
66	Dr. Sulaiman Al Habib Medical Services	Saudi Arabia	Healthcare	\$ 1.3 B	\$ 223 M	\$ 2.3 B	\$ 5.1 B
67	Bupa Arabia	Saudi Arabia	Insurance	\$ 2.6 B	\$ 158 M	\$ 2.7 B	\$ 2.9 B
68	Saudi Investment Bank	Saudi Arabia	Banks & financial services	\$ 1.2 B	\$ 64 M	\$ 26.9 B	\$ 2.5 B
69	Qatar Electricity & Water	Qatar	Utilities	\$ 656 M	\$ 396 M	\$ 4.8 B	\$ 4.1 B
70	Kingdom Holding	Saudi Arabia	Investments	\$ 595 M	\$ 121 M	\$ 12.9 B	\$ 6.3 B
71	Ahlibank	Qatar	Banks & financial services	\$ 584 M	\$ 185 M	\$ 12.1 B	\$ 2.2 B
72	National Bank of Bahrain	Bahrain	Banks & financial services	\$ 470 M	\$ 197 M	\$ 8.5 B	\$ 2.8 B
73	National Bank of Fujairah	U.A.E.	Banks & financial services	\$ 678 M	\$ 150 M	\$ 11.6 B	\$ 2.6 B
74	BBK	Bahrain	Banks & financial services	\$ 587 M	\$ 202 M	\$ 10.3 B	\$ 1.8 B
75	Aluminum Bahrain	Bahrain	Industrials	\$ 2.7 B	\$ 14 M	\$ 6.4 B	\$ 1.4 B
76	Sipchem	Saudi Arabia	Petrochemicals	\$ 1.4 B	\$ 65 M	\$ 6.4 B	\$ 2.4 B
77	Al Khaliji Commercial Bank	Qatar	Banks & financial services	\$ 656 M	\$ 177 M	\$ 14.8 B	\$ 1.2 B
78	Air Arabia	U.A.E.	Transportation	\$ 1.3 B	\$ 274 M	\$ 3.5 B	\$ 1.2 B
81	Dar Alarkan	Saudi Arabia	Real estate & Construction	\$ 931 M	\$ 81 M	\$ 7.5 B	\$ 2.4 B
82	Batelco	Bahrain	Telecommunications	\$ 1.1 B	\$ 165 M	\$ 2.6 B	\$ 1.6 B
83	Ominvest	Oman	Investments	\$ 788 M	\$ 130 M	\$ 7.8 B	\$ 672 M
84	Tasnee	Saudi Arabia	Industrials	\$ 805 M	\$ -491 M	\$ 6.1 B	\$ 1.6 B
85	Milaha	Qatar	Logistics	\$ 660 M	\$ 150 M	\$ 4.8 B	\$ 1.5 B
86	Talaat Moustafa Group Holding	Egypt	Real estate & Construction	\$ 746 M	\$ 124 M	\$ 6.6 B	\$ 654 M
89	Ezdan Holding	Qatar	Real estate & Construction	\$ 376 M	\$ 87 M	\$ 13.2 B	\$ 3.8 B
90	Commercial Bank of Kuwait	Kuwait	Banks & financial services	\$ 727 M	\$ 191 K	\$ 15.5 B	\$ 3.2 B
91	Jabal Omar	Saudi Arabia	Real estate & Construction	\$ 241 M	\$ -105 M	\$ 7.8 B	\$ 5.9 B
92	Telecom Egypt	Egypt	Telecommunications	\$ 1.6 B	\$ 280 M	\$ 4.6 B	\$ 1.1 B
95	Orascom Construction Limited	U.A.E.	Industrials	\$ 3.2 B	\$ 131 M	\$ 3.5 B	\$ 641 M
96	Advanced Petrochemical Company	Saudi Arabia	Industrials	\$ 692 M	\$ 202 M	\$ 1 B	\$ 2.6 B
97	Tawuniya	Saudi Arabia	Insurance	\$ 1.9 B	\$ 87 M	\$ 3.8 B	\$ 2 B
98	Al Ahli Bank of Kuwait	Kuwait	Banks & financial services	\$ 933 M	\$ 92 M	\$ 15.6 B	\$ 939 M
99	Sharjah Islamic Bank	U.A.E.	Banks & financial services	\$ 566 M	\$ 148 M	\$ 12.6 B	\$ 822 M
100	Mabane Company	Kuwait	Real estate & Construction	\$ 307 M	\$ 179 M	\$ 3.1 B	\$ 2.1 B

أبرز إنجازات موانئ في عام 2020م



بلك أول وأكبر محطة
فلمينية للحبوب مع
شركة سالك بميناء
بلبع التجاري

الأثر: رفع الطاقة الاستيعابية
إلى 5 ملايين طن سنويًا



إطلاق 4 خطوط
ملاحية عبّرة للقارات

الأثر: ربط موانئ المملكة مع
الموانئ لعاصمة وزيادة كميات
التجارة أكثر من 300 ألف طن سنويًا



تنفيذ 17 مبادرة لتنمية
قطاع النقل البحري
والتأمين

الأثر: تحسين الإجراءات
وتسهيلها



توقيع وبدء تشغيل أكبر
عقد تخصيص منفرد
بميناء الملك عبدالعزيز
بالحمام بقيمة 7 مليارات
ريال

الأثر: رفع الطاقة الاستيعابية إلى
120% وتوظيف 4,000 وظيفة



توقيع وتشغيل أكبر
عقود الإسناد بميناء
جدة الإسلامي بقيمة
9 مليارات ريال

الأثر: رفع الطاقة الاستيعابية
إلى 40% وتوظيف 4,000 وظيفة



تنظيم وتطوير أعمال
الرقابة والتفتيش

الأثر: دعم خطط النمو وتوقيع
بمئة جلابة للاستثمار



تدشين نظام إدارة
الشاحنات في مينائي
جدة الإسلامي والملك
عبدالعزيز بالحمام

الأثر: تقليص مدة بقاء الشاحنات
من 3 ساعات إلى أقل من
30 دقيقة



دعم الصلاعات العسكرية
بتدشين أول زورق
اعتراضي بميناء الملك
عبدالعزيز بالحمام

الأثر: تعزيز قوة الأمن البحري
في المنطقة



التقدم بنسبة 24.6%
في مؤشر اتصال شبكة
الملاحة البحرية مع
خطوط الملاحة العالمية

الأثر: تعزيز التبادل التجاري
وتحقيق الصلاعات السعودية
ودعم الصناعة الوطنية

الحصول على 4 شهادات آيزو في



إدارة المخاطر (ISO 31000)

استمرارية الأعمال (ISO 22301)

الالتزام بالمعيار الدولي لإدارة أمن المعلومات (ISO 27001)

(ISO 9001-2015) مجال التفتيش البحري

الأثر: زيادة الكفاءة والجودة والفاعلية في قطاع الموانئ

- حصول ميناء جدة الإسلامي ممثلًا بشركة محطة بوابة البحر الأحمر على جائزة الاستدامة لعام 2020م
- إصدار 10 تشريعات تم اعتمادها و 21 مسودة تشريعات و 38 وثيقة تمت ترجمتها في قطاع الموانئ



المهندس أحمد صبور

(الرئيس التنفيذي لشركة الأهلي - صبور AL AHLY-SABBOUR)؛

نحرص على الالتزام بسرعة الإنجاز وإرضاء العميل

تعد شركة «الأهلي - صبور» من كبرى كيانات التطوير العقاري في مصر حيث تعمل في السوق منذ أكثر من ٢٦ عاماً، قامت الشركة خلالها بتطوير ٦٢ مشروعاً عقارياً في مجالات الإسكان الفاخر والمشروعات التجارية والإدارية والسياحية والأندية الرياضية والاجتماعية في مواقع متميزة في أنحاء مصر يسكنها ٣٨٠٠٠ أسرة على مساحة إجمالية تتخطى ١٢ مليون متر مربع. تحرص شركة «الأهلي صبور» دائماً على زيادة حجم مشروعاتها المنفذة بالسوق العقارية وتمتلك طاقات تطويرية تجعلها تقوم بتنفيذ أكثر من مشروع في وقت واحد.

الرئيس التنفيذي للشركة المهندس أحمد صبور أكد على تخطي السوق العقارية تداعيات فيروس «كورونا» لتبدأ في استعادة عافيتها، ورأى ان المنافسة مهما اشتدت سيبقى الطلب في مصر قائماً خاصة على الوحدات السكنية استناداً الى قوة الطلب في السوق المتمثلة في التركيبة السكانية لمصر، والمعروف ان هذه الطبيعة الديموغرافية تساهم الى حد كبير في تنشيط السوق وزيادة الطلب على المشروعات، بالإضافة إلى مقومات ومحفزات قدمتها الدولة ساعدت على جذب العديد من المستثمرين، عارضاً لثمانية مشاريع حيوية ومميزة توزعت بين القاهرة والساحل الشمالي ومدينة السادس من أكتوبر، كاشفاً عن تيسير اجراءات تملك الأجانب.

طلب على الوحدات السكنية

■ ما هي المشكلات او التحديات التي يعانها القطاع العقاري المصري؟
- يعاني القطاع تحديات كبيرة ويشهد منافسة قوية، خصوصاً مع دخول عدد كبير من الشركات الى السوق خلال السنوات الخمس الماضية. من جهة أخرى فإنه مهما اشتدت المنافسة في السوق المصرية، فلن تشكل أمراً مقلقاً لشركات التطوير العقاري استناداً الى قوة السوق المتمثلة في الطبيعة الديموغرافية، فطبقاً للبيانات الصادرة عن الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء في أغسطس الماضي، نجد أن الفئة العمرية الأقل من ٣٠ سنة تمثل ما يقرب من ٦١ في المئة من إجمالي السكان، حيث بلغ عدد الشباب في الفئة العمرية من سن ٢٠ وحتى ٣٥ سنة بلغ نحو ٣١ مليون شاب، والمعروف ان هذه الفئة العمرية تساهم الى حد كبير في تنشيط السوق وزيادة وإستمرار الطلب على المشروعات.

من جهة أخرى، تعاني سوق العقار منذ زمن طويل نقصاً في الوحدات السكنية المتاحة وما يتم اضافته سنوياً في السوق أقل من الطلب وغير كاف، من هنا برزت حاجة السوق الملحة للوحدات السكنية بصورة خاصة.

مناخ جاذب للاستثمار

■ ما هي عوامل جذب الاستثمارات الخارجية الى القطاع العقاري في مصر؟
- المناخ العام للدولة هو من أهم العوامل الجاذبة للمستثمرين من حيث الأمن والإستقرار وعلى مستوى تيسير الاجراءات المطلوبة وتوفير الدعم الكامل للمستثمر. وعلى صعيد السوق المصرية، ثمة تحسن واضح في هذا الصدد، حيث

القطاع العقاري يبدأ بالتعافي

■ كيف تقيمون وضع القطاع العقاري المصري في ظل التهافت الحاصل على المشروعات الضخمة في القاهرة؟

شهدت السوق العقارية خلال عام ٢٠١٩ حالة من الإستقرار، ثم بدأ اداؤها في التحسن بقدر جيد خلال الربع الأول من ٢٠٢٠، بعدها جاءت جائحة «كورونا»، وأثرت على المعدلات المتوقعة، وعقب انحسار الوباء، عاد التفاؤل من جديد، فقد كان تأثيرها كبيراً على السوق بشكل عام، نتيجة لحالة الخوف من العدوى التي سيطرت على المواطنين والإغلاق الجزئي الذي قرره الدولة لحماية للمواطنين، لكن الحياة عادت لطبيعتها عقب ٢ أشهر فقط، من ظهور الوباء، علي عكس معظم التوقعات بأن تلك الفترة من منحني الوباء ستطول أكثر من ذلك.

وأضاف صبور أنه من الجيد أن تقديراً لإستمرار تداعيات «كورونا» كان أسوأ من الواقع الإيجابي الذي حدث لاحقاً لأسباب عديدة، أهمها الإدارة الحكيمة من الدولة للأزمة، والإنجازات التنموية التي تحققت نظراً لإجراءات الإصلاح الإقتصادي التي إتخذتها الحكومة في الأعوام السابقة، إلى جانب إجراءات أخرى لها علاقة مباشرة بأعمال التطوير العقاري، والتي ساندت المطورين العقاريين بشكل كبير. ولكن الإيجابي في المرحلة الحالية أننا تمكنا من تخطي الأزمة وبدأت السوق تستعيد عافيتها برغم استمرار الوباء، إنطلاقاً من الطريقة الاحترافية التي تعاملت بها الحكومة في ادارة الأزمة، فضلاً عن تأقلم المواطنين بسرعة مع التداعيات الناجمة عن إنتشار الوباء وآثاره.



المرحلة الأولى وتشغيلها، وتخطط الشركة لبدء المرحلة الثانية من المشروع قريباً. كذلك مشروعنا في مستقبل سيتي لدينا مشروع ذا سيتي أوف أويسيا بالشراكة مع شركة المستقبل للتنمية العمرانية والذي يقام على مساحة ٥٢٨ فدان، تم تخطيطه ليضم ٧ كومباوند، تم طرح اثنين منهم هما أير وكير باركس والذي يقام على مساحة ٨٠ فدان، بإجمالي تكلفة إنشائية ٢,٢ مليار جنيه، ومبيعات مستهدفة ٤,٦٤ مليار جنيه.

بلغت نسبة الانجاز في منطقة الفيلات نحو ٢٤ في المئة ويضم المشروع شقق سكنية بمساحات تبدأ من ٨٥ إلى ٢٢٠ متر مربع، وفيلات من ٢٦٠ إلى ٣١٢ متر مربع، وسيبدأ التسليم خلال الربع الأخير من عام ٢٠٢٢.

والكومباوند الثاني ذا ريدج مساحته ٢٢٠ فدان منها ٦٧ فدان للمرحلة الأولى، بتكلفة إنشائية للمرحلة الأولى ٧٧٧ مليون جنيه.

ومشروع جرين سكوير، الذي ينفذ بالشراكة مع شركة دار المعالي للتنمية والاستثمار العقاري، مقام على مرحلتين، ويضم ١١٦٧ وحدة،

وسيبدأ تسليم المرحلة الأولى خلال شهر ديسمبر المقبل، فيما سيتم البدء في تسليم المرحلة الثانية في شهر

يونيو من عام ٢٠٢١ بعدما وصلت نسبة انجاز الانجاز حالياً إلى ٨٠ في المئة.

والمشروع الثالث لافينير يقام على مساحة ٩٩,٣٧ فدان، الذي يضم وحدات سكنية ما بين شقق وتاون

ودوبلكس، وبلغت نسبة انجاز المرحلة الأولى نحو ٧٥ في المئة على أن يبدأ التسليم خلال شهر مارس ٢٠٢١، فيما وصلت

نسبة انجاز المرحلة الثانية نحو ٦٥ في المئة وسيبدأ التسليم في شهر يونيو من عام ٢٠٢١، كما بلغت نسبة انجاز انشاءات المرحلة الثالثة نحو ٥٥

في المئة وسيبدأ التسليم في شهر سبتمبر ٢٠٢١.

■ كم بلغ حجم استثماركم؟

– لقد ضخت الشركة ٢ مليار جنيه في الأعمال الإنشائية في جميع مشروعاتها منذ بداية ٢٠٢٠، ونستهدف مبيعات بقيمة ٥ مليار حققنا منها ٧٥ في المئة حتى شهر أكتوبر الماضي.

■ ما الذي يميز شركة الأهلي – صبور عن مثيلاتها من الشركات؟

– تتميز شركة «الأهلي صبور» بأنها تتمتع بتاريخ طويل وخبرات واسعة اكتسبناها على مدار أكثر من ٢٦ عاماً من العمل في السوق المصرية طورنا خلالها ٦٢ مشروعاً منتشرة في مناطق مختلفة في مصر على مساحة تزيد عن ١٢ مليون متر مربع، حرصنا فيها ولا زلنا على تحقيق هدفين أساسيين هما الإلتزام بسرعة إنجاز المشروعات ورضا العميل، مما مكنا من الاستحواذ على ثقة العملاء الذين يبلغ عددهم ٢٨٠٠٠ أسرة والحفاظ فنشأت بيننا وبينهم علاقة وطيدة مستمرة مع الأجيال الجديدة منهم.

كما أننا نحرص دائماً أن يكون العائد على الإستثمار بمشروعات «الأهلي صبور» جذاباً وفقاً لمحركات السوق ويرجع ذلك لعدة عوامل منها طبيعة السوق العقارية المصرية التي تتسم بالتوازن دائماً وحتى في أوقات الأزمات نجد ان هناك زيادة لا تقل عن ١٠ في المئة سنوياً، كما أن العقار في مصر سعره تنافسي مقارنة بالخارج وبالتالي العائد على العقار عالٍ وجاذب للمستثمرين، ونحرص على توفير أهم المزايا التي يبحث عنها العميل ألا وهي خدمة ما بعد البيع فالعمل والتلبية لإحتياجاته على رأس أولوياتنا. ■

بدأنا نلحظ وجود مقومات ومحفزات ساعدت في جذب العديد من المستثمرين، ولكننا بالتأكيد بحاجة لاستمرار التطوير وبذل مزيد من الجهد باعتبارها فرصة ذهبية لمصر خلال المرحلة الحالية كوننا الدولة الوحيدة بين جميع الدول المحيطة بنا التي تمكنت من تحقيق معدلات نمو موجبة بلغت ٢,٨ في المئة رغم آثار إنتشار جائحة «كورونا».

■ هل من السهل التملك الاجنبي في السوق المصرية؟

– في السابق كانت الامور أكثر تعقيداً، أما الآن فبات من السهل تملك الاجانب نظراً لتحسين وتيسير الاجراءات المطلوبة، بالإضافة الى اطلاق ميزة جديدة تتمثل في الإقامة مقابل شراء وحدات عقارية أو ودائع بنكية بالرغم من ذلك أرى أنه من الأفضل وضع مصر على الخريطة الإستثمارية العالمية من خلال تكتيف الظهور في المعارض الدولية وهو ايضا يقع على عاتق المطورين بجانب ما تبذله الدولة من جهود.

مشاريع الشركة القائمة

■ هل لنا بلحة عن مشروعاتكم المعروضة في سيتي سكيب مصر؟

– لدينا عدة مشروعات تعمل عليها حالياً قدمنا خلال فعاليات

المعرض مراحل جديدة في سبعة منها توزعت ما بين القاهرة والساحل الشمالي ومدينة السادس من أكتوبر.

ومن أبرز هذه المشروعات KEEVA وهو أحدث مشروعات الشركة بقلب مدينة السادس من أكتوبر بنظام

الشراكة مع هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، وهو يطل على محور وطريق وصلة دهشور الجنوبية، ويبعد دقيقتين

عن محور ٢٦ يوليو، و٨ دقائق عن مول مصر، يتم تنفيذه وتسليمه على ٤ مراحل، إجمالي مساحته ١٤٤ فدان ويبلغ عدد

الوحدات السكنية به ١١٢٨ وحدة تتنوع بين فيلات مستقلة وتوين وتاون هاوس وشقق سكنية بمباني مكونة من الدور الأرضي بالإضافة إلى ٢ متكرر.

وتجدر الإشارة إلى أن المشروع سيوفر خدمات متكاملة تضمن لقاطنيه للإستمتاع بالراحة والخصوصية الدائمة، حيث يتواجد بالمشروع نادٍ رياضي، ومنطقة للخدمات

من محلات تجارية ومطاعم عالمية وحمامات سباحة، بالإضافة إلى شركة خاصة لإدارة المرافق والمنشآت بالمشروع، ومن المتوقع أن يتم البدء في تسليم المرحلة

الأولى منه في النصف الثاني من ٢٠٢٣، وتم البدء في مرحلة التنفيذ بالمشروع مطلع أكتوبر الماضي، وفتح المبيعات بالمشروع مارس ٢٠٢٠، وقد سوقت الشركة المرحلة

الأولى بالكامل بإجمالي مبيعات ١,٣ مليار جنيه تقريباً.

ومشروعاتنا في الساحل الشمالي وأولها مشروع أمواج ويقع على مساحة ٣٤٢ فدان، وتم الانتهاء من تسويق وتطوير وتسليم ٤ مراحل من المشروع وجار حالياً

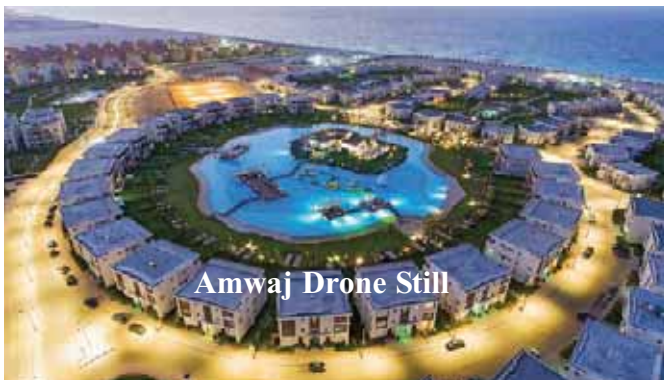
استكمال الوحدات المتبقية، على أن يتم تسليم ٤٥٠ شاليه خلال الصيف المقبل

٢٠٢١، وتسليم آخر وحدات المشروع صيف ٢٠٢٢.

وجايا المشروع الثاني بالساحل الشمالي على مساحة ٢٨٤ فدان بالشراكة مع شركة دار جلوبال، وقد تم فتح باب الحجز بالمشروع أغسطس الماضي وتم بيع

٣٠٠ شاليه خلال ٣ ساعات، حيث حقق المشروع مبيعات حتى الآن ٣ مليار جنيه ويصل إجمالي مبيعاته المتوقعة ١٠ مليار جنيه.

والمول التجاري ريفت مول مساحته ٥٢ ألف متر مربع، بتكلفة استثمارية ١٢٠ مليون جنيه يقام على مرحلتين، ويضم ٣٣ محل للمرحلة الأولى، قد تم تسليم



Amwaj Drone Still



The Ridge by Odyssea



المهندس أنطوان الخوري (العضو المنتدب لشركة تعمير):

«تعمير» صممت وانجزت أهم المعالم المعمارية في مصر

نمو البلاد يساعد على الاستمرار في المشروعات والاستثمارات

تعدّ «تعمير» اول شركة عقارية في مصر ومن الشركات الرائدة في السوق المصرية بالتطوير العقاري بدليل تشييدها أهم المعالم في أرقى المدن المصرية، وترابطها علاقة وطيدة مع عملائها مبنية على الثقة والتعاون. العضو المنتدب للشركة المهندس أنطوان الخوري عزا النمو الحاصل في قطاع العقار المصري الى توافر البنى التحتية والفئات العمرية الشابة والنمو السكاني والاجتماعي، ونؤّه بالرؤية والقيادة الحكيمة للدولة وتطبيقها للعديد من الاجراءات الاصلاحية والقوانين الجديدة التي ساعدت في النهوض من الأزمات وبناء اقتصاد متين بطريقة مستدامة، مذكرا باستراتيجية الشركة منذ ٤ سنوات بالتطور نحو القطاع السكني الراقى من خلال استثمارها في مناطق ذات قيمة مضافة تلبي حاجات المستثمرين ومتطلباتهم، منظرًا الى أهم مشروعات الشركة في منطقة السادس من اكتوبر والقاهرة الجديدة، معتبرا ان مصر الدولة الوحيدة التي تمكنت من تسجيل نسب نمو برغم تحديات «كوفيد-١٩»، ما يساعد على الاستثمار في المشروعات والاستثمارات.

مختلف ويعد من المشروعات المتميزة في السوق المصرية وهدفه خلق مجمع سكني يربط السكان مع بعضهم البعض عبر روابط عائلية واجتماعية وصداقات. المرحلة الأولى من المشروع تضم ٥٣٠ وحدة سكنية تم إنجازها بالكامل وتقوم الشركة حالياً بتسليمها للعملاء. وفي الوقت الراهن، نعمل أيضا على التنوع في اتجاه المشروعات متعددة الاستعمالات (Mixed-Use)، ونتوقع أن تكون هذه المشروعات جاذبة للاستثمارات والشركات الأجنبية.

السوق تستعيد عافيتها

لا تزال الامور غير واضحة بالنسبة للعام المقبل، انطلاقا من استمرار انتشار وباء «كوفيد-١٩». والمعروف ان انتشار الوباء نتج عنه بطء في حجم المبيعات لكن الآن استعادت السوق عافيتها الى مستويات ما قبل الجائحة، انطلاقا من الأداء المتميز للحكومة في طريقة تعاملها معها وكيفية السيطرة على الأوضاع، ومع استمرار الأمور على ما هي عليه من المتوقع ان تكون سنة ٢٠٢١ ايجابية على الاقتصاد الوطني ككل، كما ان مصر الدولة الوحيدة التي تمكنت من تسجيل نسب نمو برغم التحديات وهذا يساعدنا على الاستمرار في المشروعات والاستثمارات الحالية واطلاق المزيد منها في العام المقبل.

من جهة أخرى، اود تسليط الضوء على أهمية نمو الاقتصاد المصري بالنسبة للكفاءات المهنية اللبنانية، خاصة مع ما تواجهه هذه الكفاءات من تحديات نتيجة الأوضاع الصعبة التي يمر بها لبنان. وأود الإشارة، انطلاقاً من خبرتي الشخصية في مصر، ان الشعبين المصري واللبناني من أكثر الشعوب العربية تناغما على المستويين الثقافي والمهني، والقواسم المشتركة التي تجمع تاريخياً ما بين هذين الشعبين الشقيقين. ومن المهم جدا تبادل الخبرات وجذب الاستثمارات والكفاءات وقصص النجاح اللبنانية العديدة للسوق المصرية، تلبية للنمو المتزايد الذي تشهده السوق حاليا وبما يخدم مصالح الشعبين المصري واللبناني.

بشكل مشجع، الى جانب تطور المجتمع المصري ثقافيا واقتصاديا، بحيث بات مجتمعا ديناميكيا خلاقا ومبدعا وتحديدا على مستوى سوق العقار. الى ذلك، فإن مصر بدأت تتحوّل تدريجيا الى بلد جاذب للكفاءات الخارجية، حيث من الملاحظ دخول العديد من الشركات الأوروبية في مجالات مختلفة كالنقل والتكنولوجيا وشركات النفط والغاز والطاقة المستدامة والرعاية الصحية، وهذا الكم من الموارد البشرية والمؤهلات والشركات تحتاج بطبيعة الحال الى تطور القطاع العقاري ونمو الطلب على العقارات غير السكنية وخاصةً الأبنية والمجمعات المصممة طبقاً للمعايير العالمية.

مشروعات سكنية وتجارية

تمتيز الشركة بتركيزها تاريخياً على القطاع السكني، ومنذ أربع سنوات ابتدأت الشركة بالنمو باتجاه القطاع السكني الراقى، كوننا نحرص على الاستثمار في مناطق ذات قيمة مضافة كي نتمكن من الابداع وتلبية حاجات وطموحات العملاء وتقديم مساحات للسكن ذات بعد إنساني وثقافي ومجمعي وخدمي.

وفي الوقت الحالي، نعمل على انجاز المرحلة الأخيرة من مشروع «ديار» في منطقة السادس من اكتوبر وهو يتألف اجمالياً من ١٥٠٠ وحدة سكنية وكانت الشركة قد أنجزت وسلمت كامل المرحلة الأولى في وقت سابق والتي تضم حوالي ٦٥٠ شقة ثم تمكنا من انجاز المرحلة الثانية والتي تضم حوالي ٤٥٠ شقة وتسليمها في العام ٢٠١٩، ونحن الآن في صدد انشاء المرحلة الاخيرة التي تضم ٤٠٠ وحدة، وتشمل عدد من الوحدات السكنية التي تتميز بإطلالة على الحديقة الوسطى وأطلقنا عليها اسم GARDEN VIEWS ونعمل على تسويقها وحجم المبيعات ممتاز حتى الآن. والملاحظ ان السوق متعطشة لهذا النوع من المشروعات حيث المساحات الخضراء والحدائق. وتعمل الشركة كذلك على مشروع «أزاد» في القاهرة الجديدة وهو مشروع راقى تم تصميمه بفكر

انجاز وتسليم ٢٧ ألف وحدة سكنية

تعد «تعمير» أقدم شركة تطوير في تاريخ مصر الحديث، تأسست عام ١٩٥٤ حيث نحتفل هذا العام بالعيد الـ ٦٦ لتأسيسها. بدأت «تعمير» عملها كشركة حكومية مملوكة للدولة حيث شكلت الذراع الحكومية لتحقيق أهداف الاسكان وتمكنت طوال هذه السنوات من انجاز وتسليم ما يزيد عن ٢٧ ألف شقة سكنية. ولمعت «تعمير» في تصميم وإنجاز العديد من المعالم المعمارية في مصر، منها ما تم تصميمه بالشراكة مع مكتب SKIDMORE, OWINGS & MERRILL الأميركي، مثل جامعة وفندق أوبروي في أسوان ومنطقة المعادي الجديدة، الى جانب العديد من الفنادق والمؤسسات التعليمية والمجمعات السكنية ومساحات للطلاب وغيرها. والأهم من ذلك ان علاقة وطيدة تربط العملاء بالشركة على مدى أجيال طويلة تأسيسا على الثقة والتعاون الوطيد الذي يجمعنا بعملائنا.

توسع عمراني

يعود التطور والنمو الحاصل في القطاع العقاري الى البنية التحتية والأسس الصلبة للدولة المصرية، وهذا نتيجة عوامل عديدة، منها النمو السكاني الضخم، وذلك يتطلب توفير وحدات سكنية لتلبية الطلب المتزايد، فضلا عن ما ينتج عن هذا النمو بطبيعة الحال ضرورة التوسع العمراني بمختلف القطاعات العقارية غير السكنية، ومن أبرز عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية الاستقرار الأمني والسياسي والاقتصادي الذي تتميز به مصر، مقارنة بالدول المحيطة بها في القارة الافريقية ومنطقة الشرق الاوسط، فضلا عن وجود رؤية وقيادة حكيمة وتطبيق للعديد من الاجراءات الاصلاحية والقوانين الجديدة التي ساعدت في النهوض من الأزمة بشكل أقوى واعادة بناء اقتصاد الدولة بطريقة مستدامة، مما يحفز استقطاب الاستثمارات على مختلف أنواعها، وتغيير نمط العيش للسكان من خلال زيادة الرواتب وتسجيل معدلات نمو في الطبقة المتوسطة



CLUB

Club is a top level line of sanitary ware featuring quality ceramic material and design.



فیرسان
سیرامیک
FORSAN CERAMICS

#forsan ceramics



ISO 9001:2015

BUREAU VERITAS
Certification



مصر «نقطة افريقيا المضيئة»: مناخ مصر الاستثماري جاذب لرؤوس الأموال الأجنبية

مستقبل الاستثمار في مصر يكمن في العقارات غير السكنية والقطاع العقاري يمثل أحد اعمدة الاقتصاد الوطني

طوال رحلة تطوير مصر التي استغرقت ٦ سنوات، شكلت الشركة حافزاً حيوياً للتغيير، حيث حرصت على تقديم منتجات عقارية مبتكرة تتجاوز توقعات العملاء وخلق قيمة مضافة للسوق العقارية من خلال مجتمعات مستدامة ونكية وسعيدة تتقن جميع جوانب التنمية. والمعروف عن الشركة التزامها التصميم والابتكار والاستدامة وتكمن ميزتها الفريدة في نهجها الشامل الموجه نحو الطول المتكاملة والذي يمتد الى جودة البناء والتصميم والهندسة المعمارية الاستثنائية والمناظر الطبيعية ووفرة وسائل الراحة العصرية التي تهدف الى تقديم أعلى جودة حياة بأسعار مناسبة لعملائها.

تمكنت تطوير مصر خلال زمن قياسي من تحقيق إنجازات هامة ونجاحات كبيرة في إقامة مجتمعات جديدة في أماكن جغرافية متنوعة. وتتمثل مشروعات تطوير مصر في السوق المحلية في مشروع المونت-جلالة الفائز بعدة جوائز مرموقة. المونت-جلالة من المشروعات العقارية متعددة الاستخدامات في العين السخنة. تم إطلاق المشروع عام ٢٠١٥ ويمتد على مساحة ٥٢٥ فدان ويطل على شواطئ البحر الأحمر. تم نحت المشروع بأكمله في جبال الجلالة وبتصاميم مستوحاة من مدينة بورتو فينو بإيطاليا، بتكلفة استثمارية تبلغ نحو ١٨ مليار جنيه، بخلاف الاستثمارات الفندقية. عدد وحدات المشروع حوالي ١٠ آلاف وحدة متضمنة الغرف والشقق الفندقية. كما يحتوي المشروع على اول كريستال لاجون مقامة على الجبل في العالم ويضم «Base Camp» وهو منتج جبلي لتسلق الجبال تم إنشاءه من قبل المتسلق والمغامر الشهير عمر سمرة، حيث بدأ التشغيل التجريبي، وذلك فضلا عن الأنشطة التجارية والترفيهية، الى جانب التفكير في خلق نشاط إداري وتعليمي كجزء من المشروع في المراحل المتقدمة.

أما مشروع فوكا باي، فيمثل ثاني مشروعات الشركة، وتم إطلاقه عام ٢٠١٥ بمنطقة رأس الحكمة بالساحل الشمالي ويتميز بتصميم هندسي فريد يجعل كل وحدة في المشروع تطل على وجهة مياه سواء من خلال الكريستال لاجون او شاطئ البحر الذي يمتد طوله لـ ٧ كيلومتر. ويشغل مساحة ٢٢٠ فداناً بتكلفة استثمارية تبلغ نحو ٤ مليار جنيه بخلاف الاستثمارات الفندقية. يحتوي المشروع على ٢٥٠٠ وحدة متضمنة الغرف والشقق الفندقية.

وفي عام ٢٠١٨، ولاستكمال محفظة مشروعاتها في مناطق مختلفة بالسوق المحلية، أطلقت تطوير مصر مشروع بلومفيلدز في مستقبل سيتي. يقع هذا المشروع السكني متعدد الاستخدامات في القاهرة الجديدة ويمتد على مساحة ٤١٥ فدان مقسمة الى ٣٢٥ فدان للمناطق السكنية والتجارية والإدارية



بقلم د. أحمد شلبي:

أستاذ التنمية العمرانية والعمارة بكلية الهندسة جامعة القاهرة
والرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر

وتعديل القوانين القديمة، مما كان سبباً رئيسياً في تأهيل مصر لتكون ضمن الدول التي استطاعت تحقيق معدلات نمو في ظل انتشار الوباء في جميع أنحاء العالم، كما اثبت ان مناخها الاستثماري جاذب لرؤوس الأموال الأجنبية.

وفي إطار جهود الدولة لتحسين سبل المعيشة ونمو الاقتصاد المصري، شهدنا خلال الفترة الماضية خطط تطوير مختلفة لعدة قطاعات مما في ذلك:

● الانتهاء من ١٤٧٦٢ مشروعاً بتكلفة تقديرية ٢٢٠٧ مليار جنيه.

● تنفيذ نحو ٤٦٦٤ مشروعاً بتكلفة تقديرية تبلغ ٢٥٧٠ مليار جنيه.

● استثمارات في البنية التحتية بما يعادل ٦١,٤ مليار دولار أميركي.

● إنفاق ١٠٠ مليار جنيه لتطوير التعليم.

● إنفاق ١٢٠ مليار جنيه لتحسين منظومة الصحة.

● زيادة الرقعة العمرانية من ٧ الى ١٤ في المئة بحلول عام ٢٠٥٢ لاستيعاب النمو السكاني المتزايد.

وأنشأت الحكومة خلال الـ ٤٠ عاماً الماضية ٢٤ مدينة جديدة من الجيل الأول والثاني والثالث وتستوعب

٥١٥ المدن حالياً نحو ٦ ملايين نسمة مع خطة لاستيعاب ٢٦ مليون بحلول عام ٢٠٥٢. ولديها خطة

طموحة لإنشاء ٣٧ مدينة جديدة من مدن الجيل الرابع لاستيعاب ٣٠ مليون نسمة. ويتم العمل حالياً على ١٧

مدينة وتم انهاء حوالي ٨٥ في المئة من مشروعات المرحلة الاولى في هذه المدن، بينما يتم تنفيذ المرافق

في ١٤ مدينة أخرى. ومن المخطط ان تستوعب جميع المدن الجديدة اجمالي ٥٦ مليون نسمة بحلول عام

٢٠٥٢.

في أوقات الاضطرابات، تمكن الاقتصاد المصري من البقاء واقفا على قدميه وكان البنك الدولي يطلق عليه «نقطة افريقيا المضيئة». مع ظهور جائحة «كورونا»، واجه الاقتصاد العالمي حالة من عدم الاستقرار ونُصح المستثمرون بالتراجع عن خططهم الاستثمارية، وبالرغم من ذلك، تمكنت دولة نامية مثل مصر من الازدهار.

استعداد الاقتصاد المصري ونموه الإيجابي خلال الأشهر الماضية كان موضع اهتمام من قبل المنظمات الدولية التي سلطت الضوء على حقائق وأرقام توضح نجاح الاستثمار في السوق المصرية وتعكس أهمية الإصلاحات الاقتصادية المتكاملة والجريئة التي تبنتها الحكومة المصرية وأسندها القطاع الخاص وأسهمت في استقرار السياسات المالية والنقدية. وفقاً لبلومبرغ، كانت مصر واحدة من الاقتصادات العشر الأسرع نمواً على مستوى العالم خلال عام ٢٠٢٠ وواحدة من الاقتصادات القليلة التي من المتوقع أن تسجل نمواً إيجابياً لعامي ٢٠٢٠ و ٢٠٢١. وقد صرح صندوق النقد الدولي أن مصر تسجل ثاني أعلى معدل نمو اقتصادي في العالم بنسبة ٣,٦ في المئة، ويتوقع أن تكون مصر الدولة الوحيدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا التي تشهد ارتفاعاً في معدلات النمو لأكثر من ٥ في المئة هذا العام.

على المستوى المحلي، أبرز تقرير «التحدي والإنجاز» التي تعده وزارة المالية المصرية، خفض معدلات الدين للناتج المحلي من ١٠٨ في المئة في العام المالي ٢٠١٦-٢٠١٧ إلى ٨٨ في المئة بنهاية يونيو ٢٠٢٠. بالإضافة إلى ذلك، بالمقارنة مع العام الماضي، زاد تدفق الاستثمار الأجنبي إلى مصر بنسبة ١١ في المئة.

بعد أن صعدت مصر ١٤ مركزاً في تقرير «سهولة ممارسة الأعمال» للبنك الدولي مقارنة بالعامين الماضيين، أثبتت مصر استعدادها لجذب الاستثمارات الأجنبية. وبغض النظر عن جميع الأرقام الواعدة والإيجابية المذكورة أعلاه، لا تزال مصر تشهد فجوات في بعض الصناعات التي تتميز بعدد كبير من فرص الاستثمار مثل قطاعات التعليم والضيافة والصحة.

بعد ثلاث سنوات من الاضطرابات الاقتصادية وعدم الاستقرار السياسي في مصر، منذ عام ٢٠١١ وحتى عام ٢٠١٣، كان عام ٢٠١٤ بمثابة بداية فصل جديد في رحلة مصر، والتي وضعت من خلالها الأساس لمستقبل مشرق بفضل الإصلاحات الاقتصادية التي اتخذتها الحكومة بما في ذلك دعم الصادرات وتشجيع السياحة وجذب الاستثمارات الأجنبية وتويع الجنيه المصري وخفض أسعار الفائدة واصدار التشريعات واللوائح الجديدة،

والترفيهية، بقيمة استثمار تبلغ ٢٨ مليار جنيه، بالإضافة إلى منطقة تعليمية على مساحة ٩٠ فدان تضم ٦ مدارس دولية و حرم جامعي يضم فروع لجامعات دولية واول مركز لريادة الاعمال والابتكار في مصر والشرق الاوسط وشمال افريقيا، بقيمة استثمار أولية تبلغ ١٠ مليارات جنيه.

قطاع التعليم

مصر مؤهلة أن تصبح منصة للتعليم الخارجي والدولي وتستطيع ان تجذب وافدين من كافة الدول المجاورة للدراسة بها وهو ما يفتح المجال أمام فرص استثمارية ضخمة في مجال التعليم من خلال شراكات بين القطاع الخاص المصري والاجنبي من خلال فتح فروع للجامعات الدولية في مصر وهو ما يجذب العديد من الطلاب الأفارقة والعرب، وذلك اعتمادا على ما نفذته الحكومة المصرية في عام ٢٠١٨، من استراتيجية صارمة لتعزيز التعليم العالي في مصر ووضعها على رأس أولويات رؤيتها الوطنية ٢٠٣٠، من خلال العمل في ٢٢ مشروعاً جديداً للتعليم العالي لتشمل فروع الجامعات الدولية (IBCs) والجامعات العامة والخاصة والمعاهد التكنولوجية الوطنية غير الهادفة للربح. كما تأتي تصريحات الرئيس **عبد الفتاح السيسي** بأن مصر ستحتاج إلى ميزانية إضافية قدرها ٤٠٠ مليار جنيه لبناء ما يقرب من ٤٠ جامعة أخرى لسد الفجوة المحلية، تأكيد على عزم الحكومة في المضي قدماً في تحقيق تلك الاستراتيجية واهمية مشاركة القطاع الخاص والمستثمرين في تنفيذ هذه الخطط الطموحة. وبحلول عام ٢٠٣٠، ستكون هناك حاجة إلى ١١ مليون مقعد إضافي في المدارس. ومن بين الـ ١١ مليون، سيكون حوالي ٤,٥ مليون في المدارس الخاصة، على عكس ٣,٥ مليون طالب مسجلين حالياً.

التعليم العالي في مصر قطاع له فرص نمو كثيرة، وفقاً للجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، فإن الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين ١٨ و ٢٩ عاماً يشكلون ٢١ في المئة من إجمالي السكان (حوالي ٢٠,٦ مليون). ومع ذلك، عدد الطلاب المسجلين في جامعات من فئات مختلفة في مصر للعام الدراسي ٢٠١٨/٢٠١٩، قد بلغ ٣,١ مليون طالب فقط.

لتلبية احتياجات السكان الذين ينمو عددهم بنسبة ٢,٥ سنوياً، كانت الإصلاحات داخل النظام التعليمي إلزامية. وبناءً عليه، طبقت الحكومة المصرية قانوناً ينظم إنشاء فروع الجامعات الأجنبية في مصر تحت رقم ١٦٢ لسنة ٢٠١٨ ودخل حيز التنفيذ في أغسطس ٢٠١٨. ويهدف هذا القانون إلى تسهيل إجراءات ومتطلبات الترخيص لتأسيس فرع لجامعة أجنبية وتمكين الأجانب من المشاركة في الملكية والعديد من الحوافز.

ونحن في تطوير مصر، وضعنا التعليم وريادة الأعمال كجزء لا يتجزأ من سياستنا وهو ما يبدو واضحاً في مشروعنا بلومفيلدز، الذي يحتوي على ٩٠ فداناً مخصصة لتصبح منطقة تعليمية تضم أول

فرع دولي للحرم الجامعي في مصر IBC والذي سيستضيف عددًا من الجامعات المشهود لها دولياً، ومنها معهد نيو جيرسي للتكنولوجيا NJIT، بالإضافة إلى GEN @ Bloomfields، الذي ستيديره Global Entrepreneurship Network (GEN) وهو أول مركز إقليمي للابتكار وريادة الأعمال في مصر والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، سيخصص جزء من المنطقة التعليمية لست مدارس دولية لتلبية احتياجات كل أسرة. تبلغ قيمة الاستثمار الأولي للمنطقة التعليمية في بلوم فيلدز ١٠ مليارات جنيه.

قطاع الضيافة

مما لا شك فيه ان قطاعي الضيافة والفندقة في مصر يعدان من أكثر القطاعات الواعدة. وامام الطفرة العمرانية المصرية الهائلة نجد اننا لدينا فرصا استثمارية جاذبة لرؤوس الأموال الاجانب. لقد كان عام ٢٠١٩ مثمراً للغاية في ما يتعلق بالسياحة، حيث استقبلت مصر ١٣ مليون سائح وحققت طفرة ملحوظة في الإيرادات منذ عام ٢٠١٠ تقدر بحوالي ١٢,٦ مليار دولار. فعام ٢٠١٩ كان بمثابة خروج من عنق الزجاجة الى مرحلة جديدة من النجاح والازدهار مما يثبت أن مصر ستكون دائماً وجهة سياحية جذابة للسياح القادمين من جميع انحاء العالم بشكل عام والسياح القادمين من الدول الأوروبية بشكل خاص. ومع زوال الظروف الاستثنائية التي شهدتها العالم خلال عام ٢٠٢٠ بسبب انتشار جائحة «كورونا»، من المتوقع أن تزداد أعداد السياح الوافدين الى مصر نظراً لموقعها المتميز، والتراث الثقافي والسياحي الذي تمتلكه، وشواطئها الزرقاء الكريستالية ومناخها المعتدل.

وفي ضوء ما سبق، من المهم ان تكون مصر على اتم استعداد لاستقبال السياح وتقديم تجربة فريدة لهم، لتصبح دائماً على رأس قائمة الوجهات التي يرغب المسافرون في زيارتها عند تفكيرهم بالسفر. ولذلك يوجد في مصر حالياً أكثر من ١٠٠ فندق من الدرجة الأولى تتكون من أكثر من ٣٥٠٠٠ غرفة فندقية. كما يتم حالياً تطوير ٥٠ فندقاً آخر، مما يضيف ١٥٠٠٠ غرفة أخرى إلى الصناعة. مع كل التوسعات التي تحدث في قطاعي الضيافة والفندقة، نرحب بالاستثمارات الأجنبية التي يمكنها ان تساهم بشكل فعال في سد الفجوة بين العرض والطلب.

وايماناً منا بأهمية تشجيع مثل هذه القطاعات الواعدة، قامت تطوير مصر بالتعاون مع شركة Kerten Hospitality ومقرها إيرلندا، وهي شركة استثمارية خاصة ومستقلة مكرسة لخلق القيمة والنمو المربح في قطاعي الضيافة والفندقة- لتقديم مجموعة من الفنادق ذات مفاهيم عصرية حديثة تلبى احتياجات العملاء المختلفين من خلال كل من الغرف والشقق الفندقية في مشروع المونت جلاله في العين السخنة وفوكا باي بالساحل الشمالي، حيث يضم مشروع المونت جلاله ٦ فنادق بها أكثر من ٤٦٠ غرفة فندقية قابلة للزيادة وما يقرب من ١٩٠

شقة فندقية. ويضم مشروع فوكا باي بالساحل الشمالي ٤ فنادق بها أكثر من ٣٨٠ غرفة فندقية وما يقرب من ٦١٠ شقة فندقية.

لقد شهد عام ٢٠٢٠ تغيير في احتياجات زوار الفنادق والسياح بسبب انتشار جائحة «كورونا» وإغلاق المطارات، وتطبيق الاجراءات الاحترازية مع انخفاض قدرات الفنادق على استيعاب الزوار. تحولت الاتجاهات العالمية من الاقبال على الفنادق الفاخرة إلى الاهتمام بالفنادق الأكثر بساطة. ولأغراض السلامة، يفضل الضيوف الآن الإقامة في الفنادق التي تحتوي على اقل تفاعلات بشرية ممكنة. وتتماشى هذه الاحتياجات الجديدة مع الفنادق ذات المفاهيم المختلفة والمعاصرة التي تقدمها تطوير مصر بالتعاون مع Kerten Hospitality والمتمثلة في ما يلي: ● The House Hotel: هو يقدم المفهوم الفاخر لـ Boutique Hotel بتصميمات هندسية مختلفة وفريدة مستوحاة من البيئة الطبيعية المحيطة.

● Cloud7: علامة رائدة للفنادق الذكية التي تمزج بين نض الحياة الاجتماعية للثقافة المحلية وعوامل الراحة والفاخرة، فهو فندق ذات شخصية مختلفة حيث انه يتميز بحسن استغلال المساحات الصغيرة ويستبدل الريسبشن او اللوبي المتعارف عليه بحلول ذكية لاستقبال الزوار ومساحات تجارية تعمل بأقل تفاعلات بشرية ممكنة تماشياً مع الاتجاهات العالمية الحالية.

● The House Hotel & Residence: شقق فندقية بتصميمات عصرية توفر الخدمات الفندقية التي تضمن الراحة والاسترخاء للعملاء. تهدف هذه العلامة التجارية الى إيجاد مجتمعات صحية ومتكاملة، من خلال استخدام مساحات الطابق الأرضي والسطح بالتكامل مع الخدمات الأخرى المختلفة.

وبالإضافة لما سبق، توجد العلامة التجارية Ouspace والتي تمثل مساحات مشتركة للعمل تتوفر لها جميع الخدمات على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع، مما يهيئ مناخ عمل متميز يساعد على الإنتاجية. كما حرصت شركة Kerten Hospitality على تطبيق أحدث المفاهيم المبتكرة في عالم الأغذية والمشروبات، عن طريق تقديم العلامة التجارية Frikadel وهي علامة حصريّة لوجبات الهامبرغر الشهية، بالإضافة لعدة مطاعم ذات هوية جديدة مبتكرة بالتعاون مع طهاة عالميين.

مصر ترسم مستقبلاً واعداً للجميع

تسير مصر بخطى ثابتة نحو مستقبل واعد من خلال برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي يضمن النمو المستمر للاقتصاد المصري من خلال العمل على سد الفجوات الموجودة في العديد من القطاعات الأساسية مثل التعليم والضيافة والصحة. وفي ظل الطلب المتزايد والزيادة السكانية المستمرة بمعدل ٢,٥ مليون سنوياً، بالإضافة الى موقع مصر المتميز واستقرارها السياسي، فنجد ان مناخ مصر الاستثماري جاذب لرؤوس الأموال الأجنبية مما يضمن النجاح للجميع. ■



المستثمر سواء كان محلياً أو أجنبياً بات يولي أهمية كبرى بالنوعية والمعايير المطبقة في التصميم العمراني

د. أحمد شلبي (الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر TATWEER MISR)

منذ إنشائها في العام ٢٠١٤، شكلت شركة تطوير مصر TATWEER MISR للتطوير العقاري حافزاً حيوياً للتغيير، حيث قدمت قيمة مضافة للسوق العقارية من خلال مشروعات نموذجية تتقن جميع جوانب التنمية. والمعروف عن الشركة التزامها التصميم والابتكار والاستدامة وتكمن ميزتها الفريدة في نهجها الشامل الموجه نحو الحلول المتكاملة والذي يمتد الى جودة البناء والتصميم والهندسة المعمارية الاستثنائية والمناظر الطبيعية ووفرة وسائل الراحة العصرية التي تهدف الى تقديم أعلى جودة حياة بأسعار مناسبة لعملائها. الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للشركة الدكتور المخضرم أحمد شلبي رأى أن القطاع العقاري المصري أثبت مرونة عالية وقدرة على الصمود والتصدي للآزمات، وأشار الى ان المستثمر سواء كان محلياً أم أجنبياً بات يولي أهمية كبرى بالنوعية والمعايير المطبقة في التصميم العمراني، معتبراً ان القدرة الشرائية تشكل نقطة محورية في استمرار وصمود قطاع العقار بمصر، في ظل استراتيجية الدولة ٢٠٥٢ المتعلقة بمضاعفة الرقعة العمرانية من ٧ الى ١٤ في المئة خلال السنوات الثلاثين المقبلة لتلبية الطلب المتزايد على الوحدات السكنية، مطالباً بإصدار قوانين وتشريعات تنظم العلاقة بين المطور والمستثمر الى جانب تأسيس اتحاد خاص بالمطورين، معتبراً التملك الحر والحصول على الإقامة عند الاستثمار في قطاع العقار من عوامل جذب المستثمرين، ملاحظاً اقبالاً على الاستثمار في المشروعات الصحية والتعليمية، مؤكداً جاهزية مصر لانطلاقة اقتصادية كبرى في ظل الاستثمارات الضخمة التي دخلت الى سوقها.

تطلق مشروعات تحاكي متطلبات الفئات الاجتماعية المتوسطة وأصحاب المداخل المرتفعة، مع ان معظم الدراسات تشير الى ان هذه الفئة تشكل ١٥ في المئة من عدد السكان، في حين ان الشركات العقارية التي تستهدف هذه الفئة لا تزيد على ١٥ شركة تطوير، وهذا بالتالي لا يلبى حاجة السوق سنوياً. وبالرغم من دخول الدولة في مختلف أنواع المشروعات العمرانية فإنها لا تكفي الطلب المتزايد على الوحدات السكنية. من هنا وكى تتمكن مصر من تحقيق خطة التنمية الخاصة بمضاعفة الرقعة العمرانية من ٧ الى ١٤ في المئة خلال السنوات الثلاثين المقبلة، يجب زيادة أعداد المطورين والمقاولين والسيولة النقدية. وبموازاة ذلك، ثمة حاجة كبيرة لاصدار قوانين وتشريعات لتنظيم العلاقة بين المطور والعميل الى جانب تأسيس اتحاد خاص بالمطورين يعمل مع جميع أجهزة الدولة لوضع قوانين وتنظيم عمل السوق. والأهم إصدار قوانين لتفعيل التمويل العقاري وتعزيز دوره في السوق، بما يتيح له توفير تمويلاً للعمليات تراوح مدته بين ١٥ و ٢٠ عاماً، وهذا ما يساعد المطورين في الحصول على أموالهم عند عملية التسليم للاستثمار في مشروعات أخرى. كما نحن بحاجة لحصول تطوير مصر على مستوى التسجيل العقاري نظراً الى أن الإجراءات المتبعة معقدة جداً. من هنا، فإن العمل على تطوير وتفعيل هذه المطالب يساهم في تشجيع المزيد من الاستثمارات داخل مصر.

القدرة الشرائية تشكل نقطة محورية في استمرار وصمود قطاع العقار بمصر

القطاع العقاري المصري يشكل عامل جذب للاستثمارات الأجنبية

■ ما هي عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية الى القطاع العقاري في مصر؟
- من المتوقع زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من ٨ مليار دولار في ٢٠١٨ الى ٩ مليار دولار في ٢٠٢٣، وذلك يعد مؤشر إيجابي حيث ان القطاع العقاري المصري لديه عدة عوامل جاذبة للاستثمار الاجنبي مثل الاستقرار السياسي والاقتصادي، فعلى سبيل المثال لدينا طفرة غير مسبوقه في تنمية البنية التحتية خلال السنوات الخمس الماضية باستثمارات حوالى ٩٥٨ مليار جنيه والتي تتمثل في الطرقات الضخمة والمدن الجديدة الذكية والعاصمة الادارية الجديدة، وتمثل المدن الجديدة زيادة في الرقعة العمرانية من ٧ الى ١٤ في المئة وهذا بإنشاء ٢٠ مدينة لاستيعاب نحو ٣٠ مليون مصري من أصل ٤٠ من مدن الجيل الرابع الذكية. وكل ما نحتاجه هو التسويق الصحيح للدولة انطلاقاً من وجود جميع مقومات الحياة الحديثة، كما تتمتع مصر بمعالم سياحية متعددة وطقس مناسب طوال العام. من جهة أخرى، الملاحظ وجود طفرة في المنافسة بين المطورين في ما يتعلق بالجودة ونوعية المشاريع، بما يتوافق مع المعايير العالمية.

■ تشهد مصر حركة مشروعات عقارية قوية، بم تعلقون على ذلك وكيف تقيمون القطاع العقاري اليوم؟

- يعد القطاع العقاري وقطاع التشييد والبناء في مصر من اهم القطاعات وهذا ما أثبتته السنوات الماضية برغم كل التحديات التي نواجهها حيث انهم يمثلون الان نسبة تقرب من ٢٢ في المئة من الناتج الإجمالي المحلي المصري، لقد تعرضنا لعدة أزمات مالية وتعويم للجنيه ومؤخراً جائحة «كوفيد-١٩»، وقد تمكنا من امتصاص هذه المعوقات واستعادت السوق نشاطها كالسابق، فضلاً عن أننا كشركة تطوير مصر مع معظم شركات التطوير العقاري في مصر سنتمكن خلال هذا العام من تحقيق الاهداف الموضوعية في بدايته، على مستوى المبيعات وحجم الاعمال، بحيث ان المشروعات التي نعمل على تطويرها ضخمة جداً وتوزع في أماكن مختلفة، وهذا شكل تحدياً بالنسبة الينا لاستكمال الاعمال، وفي الوقت نفسه إتباع الاجراءات الوقائية لضمان سلامة العاملين. كما ونجحنا في تحقيق معدلات انجاز للمواقع قياسية جداً وبحسب المخطط له. وبرغم التحديات الكبيرة هذا العام، أثبت القطاع العقاري في مصر مرونة عالية وقدرة على الصمود والتصدي للآزمات، الا أننا بحاجة فقط لعملية توازن بين العرض والطلب والتي تعد النقطة المحورية الاساسية. والملاحظ أنه للمرة الاولى في معرض سيتي سكيب مصر، تدخل الشركات الكبرى في عروض لفترة سداد تمتد لأكثر من عشر سنوات.

وبالنسبة الينا كشركة تطوير طرحنا عروضاً غير مسبوقه في مشروعاتنا الثلاثة وهي: مشروع «المونت جلاله»، بالعين السخنة، مشروع «فوكا باي» في الساحل الشمالي، ومشروع «بلوم فيلدز» في مستقبل سيتي، وتشمل هذه العروض خصومات تصل الى ٣٥ في المئة على الشقق وفترات سداد تراوح بين ٧ و ١١ عاماً. ويعتبر عرض إطالة فترات السداد الذي تقدمه الشركة من العروض الفريدة والمتميزة في قطاع العقارات. من جهة أخرى، بات المستثمر، سواء كان محلياً أو أجنبياً يولي أهمية كبرى بالنوعية والمعايير المطبقة في التصميم، ومن هنا حرصنا على تسليم مشروعات متكاملة وكاملة التجهيز، من منطلق أن القدرة الشرائية تشكل نقطة محورية في استمرار وصمود القطاع العقاري المصري.

زيادة عدد المطورين والمقاولين

■ الملاحظ توجه معظم المطورين العقاريين نحو المشروعات السكنية الفخمة ما يحول دون امكانية مختلف الفئات الاجتماعية من الحصول على وحدات سكنية تتلاءم وقدراتهم الشرائية، بم تعلقون على هذا الامر؟
- تخطت مصر عتبة المئة مليون نسمة، في حين أن كبرى شركات التطوير العقاري

٨ آلاف وحدة مباعة

■ كم تبلغ القيمة الاجمالية لحجم استثماركم؟

– تضم مشروعنا ما يزيد على ٢٠ الف وحدة سكنية ويتم تطويرها على ١٢ عام، وحتى الآن بلغ حجم المبيعات ما يقرب ٢٠ مليار جنيه خلال ست سنوات ووصل عدد الوحدات المباعة الى أكثر من ٨ آلاف وحدة، في حين ان حجم استثمارنا تفوق الـ ٥٠ مليار جنيه في المشروعات السكنية فقط، مع استثناء المشاريع الاخرى التي تعمل على تطويرها من جامعات ومدارس وفنادق، حيث تصل حجم استثماراتها في شق التعليم ٦,٥ مليار جنيه واجمالي الاستثمارات في الشق الفندقي تتعدى ١,٢٧ مليار جنيه. بالإضافة الى أننا في صدد دراسة خطة توسعية في مناطق ومدن جديدة ضمن مصر انطلاقاً من وجود العديد من نقاط الجذب التي لا تزال غير مستغلة وثمة طلب كبير عليها، والملاحظ أيضاً إقبال كبير على الاستثمار في المشروعات الصحية والتعليمية نظراً لحاجة مصر لتشييد المزيد من الجامعات والمعاهد لتلبية الطلب المتزايد من فئة الشباب.

فوكا باي



Fouka bay

قال الرئيس التنفيذي لـ «تطوير مصر» د. شلبي إن المرحلة الأولى من فوكا باي بدأت في العمل، والتي سلمناها خلال العام

الماضي، حيث قضت أكثر من ٧٠ أسرة من مالكي الوحدات موسم الصيف في فوكا باي، وقد كانت شهاداتهم وتوصياتهم عن تجربتهم في المشروع إيجابية للغاية، بعدما بدأنا تشغيل كافة الخدمات، وقد قضاوا صيفاً ممتعاً، بعد أن نجحت الشركة في توصيل المفهوم المستهدف الذي كانت تروج للمشروع من خلاله (مستدام – وذكي – وسعيد)، فلدينا في ما يخص الاستدامة محطة مياه تعالج مياه البحر للشرب، ولدينا محطة معالجة للصرف واستخدامها في الري، ولدينا شبكة الياق ضوئية في المشروع بالكامل، وقد تمكن العملاء من استخدام خدمات التشغيل (التليفون والتلفزيون والانترنت) من خلال شركة أورانج، وحصل العملاء على كافة الخدمات في وقت مناسب، بصورة توفر لهم التمتع بأوقاتهم بعيداً عن الزحام الذي قد ينقل لهم العدوى خلال الجائحة.

وأضاف د. شلبي: «لدينا ٢٥٠٠ وحدة في فوكا باي، متضمنة ٣٨٢ غرفة فندقية و ٦١١ شقة فندقية»، مؤكداً أن «شركة Kerten Hospitality ستدير المساحات الفندقية، وهي شركة سويسرية – إيرلندية، وقعنا معها عقد، لتبدأ العام المقبل تشغيل أول شقق فندقية في مشروعنا هناك، بالإضافة لتشغيل أول فندق في المونت جلالة بحلول شهر سبتمبر المقبل».

بلومفيلدز



Bloomfields

وفي جولة بمشروعات المستقبل، أخذنا د. شلبي، لمشروع تطوير مصر هناك «بلومفيلدز»، حيث قال: «موقع مستقبل سيأتي مميز جداً لأنه يعتبر الامتداد الطبيعي للقاهرة الجديدة، حيث تقع

الأخيرة، والعاصمة الإدارية، والدائري الأوسطي، والدائري الإقليمي»، مضيفاً: «مشروعنا هناك تبلغ مساحته ٤١٥ فداناً، منها ٣٢٥ فداناً (عمراني متكامل) بوحدات سكنية، ووحدات إدارية وتجارية، ولدينا في المشروع ٩٠ فداناً مخصصة للأنشطة التعليمية، واصفاً فكرة المشروع بالفريدة، حيث يقوم على فكرة المجتمع المتكامل أساسه المركزي «التعليم» كمنشأ اقتصادي رئيسي بجامعاته ومدارسه، وحوله المدينة»، مضيفاً: «ركزنا في التعليم على ريادة الأعمال، ونطبق فيه المبادئ الخاصة بالاستدامة، والحلول الذكية والمجتمعات السعيدة، بعمق كبير جداً وبدرجة عالية». وأضاف د. شلبي: «نطبق أفكاراً غير تقليدية في المشروع، مثل فكرة التكتلات في الجزء السكني، حيث نبني كل مجموعة عمارات في جزء منفصل بخدمات على روف

العمارات، وعن طريق بطاقات دخول العمارات والمرائب، يستطيع الساكن الصعود إلى الروف، والذي يحتوي على ملاعب سكواش، وملعب تنس، وحمامات سباحة، وركن مخصص للأطفال، وقاعات للحفلات، وهي أفكار تماشى

وتتناسب جداً مع ظروف «كوفيد-١٩»، لتقليل الاحتكاك

ضرورة إصدار قوانين وتشريعات تنظم العلاقة

بين المطور والعميل

البشري في الأماكن العامة»، ملحقاً إلى كل كتلة سكنية تحوي ما بين ١٩٠ و ٢٤٠ وحدة، حسب المساحات، فضلاً عن المساحات الخضراء العامة، والنادي وغيرها. وأشار د. شلبي، إلى تعاون شركة «تطوير مصر» مع الاستشاري الإيطالي جيانلوكا بيلوفو، ومكتب رائف فهمي، في تصميم المخطط وأفكار المشروع، بعدما وضعت الشركة الفكر الاستراتيجي، بأسلوب علمي وأهداف واضحة، لتقديم منتج مختلف بإبداع وجودة متميزين، وهو ما جعلنا ننافس خلال ٥ سنوات فقط، كبرى الشركات العقارية، في السوق المصرية التي لها باع وتاريخ طويل في التطوير.

وتطرق الرئيس التنفيذي للشركة إلى نسبة المبيعات في مشروع بلومفيلدز، قائلاً: «بعنا أكثر من ٢٠٠٠ وحدة، من إجمالي ١٠ آلاف و ٧٠٠ وحدة في المشروع، بنسبة ٢٠ في المئة، وقيمة تقرب من ٤,٦ مليار، مشيراً إلى أن المساحة البنائية المباعة في المشروع تقدر بـ ٣٢٣ ألف متر مسطح، وستبدأ الشركة في استئناف تسليماتها في المواعيد المقررة خلال النصف الثاني من ٢٠٢٢»، متوقعاً أن توقع الشركة توقيعات نهائية للمدارس، وفرع لجامعة أميركية كبرى، خلال الأشهر القليلة المقبلة، ليكون مخطط تشغيل المرحلة التعليمية الأولى قد بدأ بحلول ٢٠٢٢.

المونت جلالة



IL Monte Galala

عن مشروع المونت جلالة، قال د. شلبي، إنه مشروع كبير، تصل مساحته إلى حوالي ٢,٥ مليون متر مربع، به ما يقرب من ١٠ آلاف وحدة، فيهم ٤٢٣ غرفة فندقية، مُصمم بطريقة جبلية، على غرار المناطق الموجودة في إيطاليا، مؤكداً أن المشروع متنوع الأنماط، وخططناه ليكون «بيت إقامة أساسي» للعملاء.

وأشار د. شلبي إلى أن الشركة سوف تسلم أكثر من ٥٠٠ وحدة خلال العام الجاري، وقمنا بإطلاق مرحلة جديدة في المشروع تحت مسمى «إيلارا» بمناسبة معرض سيتي سكيب العقاري، فيها ٣٧٩ وحدة، ما بين فيلات وتوين هاوس، وشاليهات، ولوفت على الالاجون مباشرة، مؤكداً أن تلك المرحلة هي منتج جديد ننفرد به، مستوحى من الطبيعة، بتناغم بين المياه والخضرة والنخيل والالاجون وحمامات السباحة، فضلاً عن تفرده بتصميمات معمارية جديدة، وهو ما تحاول الشركة أن تحققه بشكل مفاجئ ومرضي للعملاء كل عام.

انطلاقة اقتصادية كبرى

■ ما هي قراءتكم الاقتصادية للعام المقبل؟

– بالرغم من التحديات والمشكلات والازمات، ثمة إقبال كبير على القطاع العقاري ما يؤشر إلى تفاؤل للعام المقبل. كما ان العام ٢٠٢٠ سيشهد نقلة نوعية مهمة جداً تتمثل في بداية الحياة في مدن الجيل الرابع مثل العلمين الجديدة ومدينة الجلالة والعاصمة الإدارية الجديدة، حيث سيتم نقل العديد من الوزارات وأجهزة الدولة والمكاتب الحكومية إليها، وهذا من شأنه خلق المزيد من النمو والحركة في المشروعات السكنية، حيث ان العديد من الناس سينتقلون للعيش في هذه العاصمة.

إلى ذلك، سجل الاقتصاد المصري معدلات جيدة في ظل الازمات التي نعيشها فأظهر الناتج المحلي الإجمالي نمواً بنسبة من ٢,٩ في المئة في عام ٢٠١٣/٢٠١٤ إلى ٥,٦ في المئة في عام ٢٠١٨/٢٠١٩. وبدأت العملة المصرية ترتفع مقابل الدولار. ومع استقرار الأوضاع الاقتصادية، تحرص شركات التطوير العقاري على المحافظة على ثبات أسعارها خلال العام المقبلين، بما يتماشى مع القدرة الشرائية لعدد كبير من المواطنين. ومن المؤكد ان مصر جاهزة لانطلاقة اقتصادية كبرى في ظل الاستثمارات الضخمة التي دخلت الى السوق. ■



طارق السيد

(رئيس مجلس إدارة شركة سلدار SELDAR - مصر)؛

قطاع العقار المصري جزء رئيسي من روافد الاقتصاد المحلي

تأسست شركة سلدار مصر عام ٢٠٠٧ بهدف ان تصبح أبرز شركات الضيافة والاستثمار العقاري في البلاد، مع تطلعات لاستثمارات طويلة الأمد، وخلال مسيرتها ظهرت كشركة رائدة في مجال عملها وقد كان العامل الرئيسي وراء نجاحها تطلعها لان تكون اهم شركة في مجال العقارات بالمنطقة مع اعلى معايير الجودة. وتلتزم الشركة بأعلى معايير اخلاقيات العمل والنزاهة والشفافية في عملياتها التشغيلية ويديرها فريق اداري متميز يشارك في العمليات التشغيلية اليومية للشركة، وتقوم فلسفة استثمارات سلدار مصر على الاستحواذ على الاصول من المشروعات السياحية بهدف خلق قيمة مضافة.

رئيس مجلس ادارة الشركة طارق السيد وفي مقابلة مع «البيان الاقتصادية» اعتبر قطاع العقار في مصر جزءاً رئيسياً من روافد الاقتصاد المحلي، ووصفه بأنه صلب ومرن وسريع في تجاوز الازمات ليعود الطلب أقوى وأفضل، مستعرضاً مشروعات الشركة خلال فعاليات سيتي سكيب - مصر، ملقياً الضوء على خصائصها ومميزاتها.

ويضم مشروع «الجازي مصر» خمسة مشاريع من ضمنها مشروعان تجاريان «الجازي فيرست مول» و«تشيس فيلد الجازي فيرست» للمكاتب الإدارية وفندق ومشروعان سكنيان يحملان علامات مختلفة من ماريوت إنترناشونال وهي مشروع «جي دبليو ماريوت ريزدنسز القاهرة الجديدة، الجازي غاردنز» ومشروع «ماريوت ريزدنسز القاهرة الجديدة، الجازي فيرست» والذي قد تم إطلاقه مؤخراً كمرحلة أولى من المشروع، وقد تم بيع جميع وحداته بالكامل بوقت قياسي، وهذا يعكس الثقة التي يحظى بها المشروع. والجدير بالذكر أن المشروع قائم على أرض الواقع، إذ تم الانتهاء من بناء جميع الوحدات، ويمكن زيارة المشروع ورؤية الوحدات السكنية على أرض الواقع.

استثمارات في المدن الرئيسية

■ ما هي استثمارات الشركة في مصر؟

– تركز استثمارات سلدار مصر في المدن الرئيسية مثل القاهرة والاسكندرية والغردقة وتضم المحفظة الاستثمارية للشركة كلا من فيرست مول، فندق هيلتون كورنيش الإسكندرية، منتجع هيلتون بلازا الغردقة، مول الغردقة سيتي سنتر، ويخت نايل بوت بإدارة فورسيوزونز. أما عن المشروعات التي ما زالت قيد التطوير فهي: مجمع ألف ريزيدنس الغردقة للشقق الفندقية، وفندق في منطقة المهندسين بالإضافة إلى مشروع الجازي مصر، والذي يضم بدوره كلا من الجازي فيرست مول، وجي دبليو ماريوت ريزدنسز القاهرة الجديدة، الجازي غاردنز، وماريوت ريزدنسز القاهرة الجديدة، الجازي فيرست وتشيس فيلد الجازي فيرست وفندق، ومن المتوقع الانتهاء منها خلال العامين القادمين.

مفاهيم أولى من نوعها في مصر

■ ما هو الجديد الذي تقدمونه في مشروع الجازي مصر؟

– يقدم مشروع الجازي مصر العديد من المفاهيم التي تعتبر الأولى من نوعها في السوق المصرية، فضلاً عن كونه أول مشروع يتم بناؤه بالكامل قبل طرحه للبيع فهو أول مشروع يقدم مفهوم البراند زيدنسز بالتعاون مع اكبر المشغلين العالميين للفنادق وهي شركة ماريوت العالمية، وهو أول مشروع سكني يتم الفصل فيه بين حركة المشاة وحركة السيارات من خلال تخصيص كافة الطرقات العلوية للمشاة، حرصاً على سلامة المواطنين وتحت الأرض لكافة المركبات، وهو أول مشروع يطبق معايير السلامة والأمان داخل الشقق مثل وجود الابواب المقاومة للحريق، أجهزة انذار الحريق وأجهزة اطفاء الحريق (مرشات المياه)، كما أنه أول مشروع سكني حاصل على شهادة (لييد) «الإدارة في الطاقة وتصميم البيئة»، وهو أول مشروع يقدم خيارات للتصميم الداخلي، وكافة الوحدات سوف يتم تشطيبها بشكل كامل وراق لتجنب وجود أي إزعاج للسكان ناتج عن هذه الاعمال وتضم التشطيبات الأرضيات والمطابخ وجميع الأجهزة الكهربائية وخزائن الجدران والمكيفات التي تعمل بنظام VRV وغيرها العديد من المميزات. ■



■ تشهد مصر حركة مشروعات عقارية قوية، ما تعليقكم على ذلك؟ وكيف تقيمون القطاع العقاري اليوم؟

– يُعد القطاع العقاري من أهم القطاعات الاقتصادية في البلاد، والذي لطالما شكل جزءاً رئيسياً من روافد الاقتصاد المحلي، حيث أن المشروعات القومية أحدثت طفرة في القطاع العقاري، والذي يُساهم بنسبة كبيرة في مُعدل النمو في البلاد. ويتميز القطاع العقاري المصري بصلابته ومرونته التي نلمسها في سرعته بتجاوز الأزمات التي تؤثر عليه ليعود الطلب بشكل أقوى وأفضل.

وبالفعل تسود الساحة العقارية حالة من التفاؤل

والإيجابية في الفترة الأخيرة بعد هدوء نسبي

صاحب أزمة «كورونا»، حيث يعد التوسع العمراني

وبناء مدن جديدة ذات بنية تحتية متقدمة لاستيعاب

الزيادة المُتطردة في عدد السُكّان إلى زيادة الطلب على

الوحدات السكنية، بالإضافة إلى الاستقرار السياسي

والامني التي تشهده البلاد والذي يشجع على جذب الاستثمارات

الخارجية في عدد من مجالات من ابرزها القطاع العقاري.

عوامل جاذبة للمستثمر

■ ما هي عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية إلى القطاع العقاري في مصر؟

– ينظر المستثمر الأجنبي إلى مجموعة من العوامل من بينها العائد على الاستثمار، والذي يعتبر مُرضياً لكثير من المستثمرين الأجانب، بالإضافة إلى اتجاهات الحكومة الحالية نحو التوسع وتطوير البنية التحتية وانشاء طرق وجسور جديدة وتطوير قطاع النقل والمواصلات، كلها أمور تعزز من ثقة المستثمر مدعومة بالتراجع المتواصل في سعر الدولار مقابل الجنيه المصري، وكذلك انخفاض معدل التضخم وهذه جميعاً تعتبر من أهم العوامل الإيجابية التي تدعم السوق العقارية في البلاد حالياً وتشجع الاستثمارات الأجنبية. وهناك أيضاً عوامل أخرى لا تقل أهمية، مثل سهولة دخول السوق والعمل فيها، وسهولة التخرج منها، بالإضافة إلى الاتفاقيات الثنائية التي وقعتها مصر مع أكثر من مئة دولة، بما في ذلك معظم دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأميركية والعديد من الدول الأفريقية والشرق الأوسط وآسيا، حيث أن هذه الاتفاقيات من شأنها أن تحمي الاستثمارات الأجنبية.

■ هل لنا بفكرة عن مشاريعكم المعروضة في سيتي سكيب وقيمتها؟

– شاركنا في معرض سيتي سكيب بمشروع «الجازي مصر»، المتعدد الاستخدام والذي يجمع بشكل مميز ما بين الجانب التجاري والسكني، ويقع المشروع في مدينة القاهرة الجديدة على مساحة ٦٣ فداناً، بتكلفة استثمارية ٧ مليارات جنيه، وهو مشروع يتم تنفيذه برؤية جديدة ومفهوم يتم طرحه للمرة الأولى في السوق المصرية، إذ قمنا بتوقيع اتفاقية ترخيص وإدارة مع شركة ماريوت العالمية ليكون أول مشروع في مصر يجمع ما بين جودة العقار ورفاهية خدمات الضيافة التي ستقدمها شركة ماريوت، إذ يحمل المشروع كل من العلامات التجارية (ماريوت وجي دبليو ماريوت).

Jebel EL SOKHNA

Spectrum of Emotions



مقدم
9%
التي تصل
سنوات

على بعد 3 كم من مدينة الجلالة

PiRE | 19956

DEVELOPMENTS
FORWARD BY PROGRESS



أحمد الطيبي

(رئيس مجلس إدارة شركة THE LAND DEVELOPERS)؛

مشروعات العاصمة الإدارية الجديدة متميزة بمعايير عالمية ومواصفات عالية الجودة

THE LAND DEVELOPERS شركة مساهمة مصرية تعمل في مجال التطوير العقاري ولها خبرة في تنفيذ مشروعات تجارية وإدارية في السوق المحلية وتوفر TLD الأعمال والخبرة التقنية اللازمة لتحقيق رؤية قيمة البناء من خلال التطورات السكنية القائمة على العمارة الحديثة الأنيقة والفاخرة والمناظر الطبيعية. وتدرس الشركة حاليا التوسع في ثلاثة مشروعات في التجمع الخامس والسادس من أكتوبر والعين السخنة مع توقعات بتكرار التجربة في العاصمة الإدارية الجديدة. رئيس مجلس إدارة الشركة رجل الأعمال المتمرس في السياحة والعقار أحمد الطيبي وصف كثافة حركة المشروعات العقارية في مصر بالطبيعية نظرا لعدد السكان، وسلط الضوء على مشروعات العاصمة الإدارية الجديدة المتميزة بمعايير عالمية ومواصفات عالية الجودة، ونوه بالحوافز الجاذبة للمستثمرين التي يقدمها العديد من المؤسسات المعنية والتي نصب في المصلحة العليا لمصر، عارضا لأهم مشروعات الشركة «أرمونيا» وملحقه التجاري مشروع ARMONIA WALK المتعدد المزايا والخصائص العمرانية والمزود بالتسهيلات كافة.

اتحاد المطورين العقاريين

■ يشهد القطاع العقاري في مصر حاليا مناقسة شديدة، بم تعلقون؟

– أظن ان أفضل حل لتنظيم القطاع العقاري في مصر هو انشاء ما يعرف بإتحاد المطورين العقاريين الذي يضم جميع المطورين العقاريين وتمثل مهامه بتحديد أسلوب وطرق المناقسة الشريفة وإيجاد حلول للمشكلات التي تواجه المطورين العقاريين والمساعدة في وضع دراسة جدوى وفي عملية التسويق والبيع، فضلا عن تقديم استشارات قانونية وحماية العميل من ناحية تحديد طريقة تعامل المطور العقاري معه والشروط التي تحكم طبيعة العلاقة بينهما، بحيث يحصل كل منهما على حقوقه. لذا، فالإتحاد ينظم عمل المطورين العقاريين ويدعم الثقة بين المطور والمستثمر، لا سيما ان قطاع العقارات ساهم بشكل كبير في ارتفاع معدلات النمو وتراجع التضخم في السوق المصرية، فمئات المشاريع الكبرى في قطاع التطوير العقاري التي أقيمت في المحافظات والمدن الجديدة أدت الدور الأكبر في ارتفاع معدلات النمو وتراجع معدلات البطالة، كما أدت المشروعات العقارية الجديدة والتوسع في انشاء المدن الجديدة الى ضخ عشرات المليارات في قطاعي الحديد والاسمنت لمواجهة الطلب المتزايد. كما أن هيئة المجتمعات العمرانية كان لها دور كبير في نمو قطاع العقارات من خلال توفير الأراضي المناسبة لإقامة المشروعات الكبرى وتوفير مرافق من مياه وكهرباء وطرق وبنى تحتية، مما جعل سوق العقارات المصرية من أكثر الأسواق استقرارا في العالم. من هنا، فإن نجاح قطاع التطوير العقاري متوقف على مساندة الحكومة لهذا القطاع المهم والحيوي حتى يواصل مسيرته في دعم الاقتصاد المصري، وبالتالي فإن العمل على تنظيم سوق العقارات من خلال الإتحاد يعد دفعة قوية له، حيث ان هناك الكثير من الدخلاء على هذا القطاع لا يمتلكون خبرة السوق المصرية وآليات العرض والطلب.

تعاني قطاعات السياحة والضيافة والصناعة

■ سنة ٢٠٢٠ لم تكن سنة سهلة على العالم بسبب «كورونا»، فكيف هي قراءتكم الاقتصادية للعام المقبل؟

– نتتأبني حالة من الخوف والقلق على الاقتصاد العالمي عموما والمصري خصوصا لأن القيمة المضافة للاقتصاد المصري تتمثل في التصدير والسياحة. وباعتباري أمتلك خبرة تمتد لأكثر من ٣٥ عاما في قطاع السياحة أرى ان النشاط السياحي لن يعود الى سابق عهده قبل توافر لقاح «كوفيد-١٩»، وفي حال استمرت الدول الأوروبية في الإغلاق الذي فرضته عليها الجائحة، فإن ذلك سيحول دون تمكن مصر من تصدير منتجاتها الى الخارج، وفي حال بقيت الحركة التجارية العالمية ضعيفة، فإن ذلك يعني ان قناة السويس لن تتمكن من مزاوله نشاطها كما يجب. في المقابل بقي القطاع العقاري أقل تأثرا في ظل الأوضاع الراهنة لكنه لن يستطيع بفرده سد الفجوة والعجز الحاصل، وبالتالي لا بد ان تسانده القطاعات الأخرى. من هنا، أتمنى أن تتعافى قطاعات السياحة والطيران والضيافة والفنادق والصناعة والتجارة الداخلية لكي يعود الوضع الاقتصادي الى سابق عهده ويشهد انتعاشا. ■



■ تشهد مصر حركة مشروعات عقارية قوية، ما تعليقكم على ذلك وكيف تقيمون القطاع العقاري اليوم؟

– زيادة حركة المشروعات العقارية في مصر أمر طبيعي انطلاقا من الكثافة السكانية وارتفاع الاعداد بمعدل مليوني نسمة كل عام، بالإضافة الى ان السكن العشوائي أمر غير جيد وينتج عنه سلوكيات غير مرغوب فيها، ومن هنا كان للقيادة السياسية والحكومة قرار مهم جدا بضرورة التوسع من خلال مشروع يشمل ١٤ مدينة جديدة قيد الانشاء في مصر في الوقت الحالي، وعمليات البناء تسير بوتيرة متسارعة على مستوى تجهيز البنية التحتية وتوفر جميع عوامل الجذب والتقنيات المتطورة لتلبية احتياجات السكان المختلفة. من جهة أخرى، يتم العمل على تطوير العاصمة الإدارية الجديدة قرب القاهرة وتميز بمشروعات متنوعة بمعايير عالمية ومواصفات عالية الجودة منها القصر الرئاسي، الوزارات، الحي الحكومي، مجلس الشورى، مدينة الفنون وغيرها مما يشكل عامل جذب لاننتقال العدد الأكبر من السكان اليها. وفي سياق متصل، تتميز مصر منذ العصور القديمة بأنها علامة فارقة في التصاميم الهندسية والمعمارية وهذا يشكل قاطرة مهمة للاقتصاد القومي.

حوافز للمستثمرين

■ ما هي عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية الى القطاع العقاري في مصر؟

– يحرص المواطنون المصريون بصورة عامة على استثمار فائض الاموال لديهم في القطاع العقاري، باعتبار ان العقار بمثابة ملجأ للمحافظة على النقود وقيمتها. بينما بعض الدول الخليجية التي كانت في السابق مركز جذب للاستثمارات العقارية من مختلف دول العالم تشهد الآن تراجعا في هذه المعدلات وهذا يصب في مصلحة مصر. من هنا بدأت المؤسسات المعنية بتقديم حوافز لجذب المستثمرين للسوق المصرية مثل الحصول على الإقامة او الجنسية مقابل الاستثمار في القطاع العقاري، وهذا من شأنه إحداث نقلة نوعية في السوق نتيجة إقبال المواطنين او المستثمرين الأجانب، انطلاقا من المقومات التي تتميز بها دولة مصر.

مشروع «أرمونيا»

■ هل لنا بلمحة عن مشروعاتكم المعروضة في سيتي سكيب مصر وقيمتها؟

– أنجزنا العديد من المشروعات على مدار ٢٠ عاما لكن حاليا تركيزنا منصب على العاصمة الإدارية الجديدة حيث نفذنا مشروع «أرمونيا» ARMONIA السكني على مساحة بنائية تبلغ ٤١ فدانا وبحجم استثمارات تصل الى ٣ مليار جنيه مصري. يتألف المشروع من ١٧٥٠ وحدة ويبلغ ارتفاع المباني فيه ٧ أدوار وسينفذ على مدار ٤ سنوات. ويضم المشروع آخر تجاريا أطلقنا عليه اسم ARMONIA WALK ويمتد على مساحة ١٨ الف متر مربع بحجم استثمارات تصل الى ٥٠٠ مليون جنيه. ويقع المشروع التجاري في منطقة ٧ بجوار الحي الدبلوماسي وعلى بعد ١,٦ كم من مبنى الأوبرا و ٢ كم من النهر الأخضر وعلى مسافة ٢,٥ من كاتدرائية العاصمة الإدارية و ٣ كم من مسجد الفتاح العليم و ١٠ كلم من مطار العاصمة الإدارية.



عمر الحمامصي

(الرئيس التنفيذي لشركة أوراسكوم للتنمية القابضة
ORASCOM DEVELOPMENT HOLDING)؛

تنوع الاستثمارات العقارية على الأراضي المصرية محط جذب لكافة المستثمرين

أوراسكوم للتنمية القابضة هي شركة تطوير للمدن المتكاملة، متخصصة في تطوير الوحدات السكنية والفنادق والمرافق الترفيهية مثل ملاعب الغولف ومراسي اليخوت، كما تقوم ببناء البنية الأساسية في جميع مشروعاتها مثل المستشفيات والمدارس والمرافق العامة. وتدير المجموعة ٣٣ فندقاً بسعة ٧١٧٦ غرف وتمتلك ١٠١ مليون متر مربع من الأراضي.

الرئيس التنفيذي للمجموعة عمر الحمامصي سَمَى قطاع العقار المصري بمخزن القيمة بالنسبة لمعظم المواطنين المصريين والملاذ الآمن لمخدراتهم، ويربط عدد السكان الإجمالي للبلاد بالطلب على الوحدات السكنية من قبل الفئات الشابة، مشيراً إلى تنوع الاستثمارات العقارية على الأراضي المصرية مشكلة محط جذب للمستثمرين بمختلف مشاريعهم وأدواقهم، مشدداً على بناء وإدارة المدن المتكاملة مع التركيز على النواحي الثقافية والرياضية والتعليم، لافتاً إلى تسجيلها عوائد بلغت ٥٣,٣ فرنك سويسري في العام ٢٠١٩، مبدياً الحرص على تعديل الخطط بما يتناسب ومتغيرات السوق العقارية.

مشروعاتنا جاذبة وذات مواقع استراتيجية صحية مرتبطة إلى حد كبير بالطبيعة كونها متكاملة تضم مرافق عامة ومدارس وفنادق وأماكن للترفيه والاسترخاء، وهذا لا يتوفر في العديد من المشروعات الأخرى التي تتركز فقط على المجمعات السكنية من دون أخذ بالاعتبار أهمية المناظر الخلابة والمساحات الخضراء التي يبحث عنها كل مستثمر. بالإضافة إلى ذلك، نحرص على إدارة هذه المدن المتكاملة التي نعمل على تطويرها والتركيز على نواح مختلفة من الثقافة والرياضة والتعليم، إلى جانب توفير أماكن للعمل كالمكاتب والشركات مثل مشروعنا في الجونة في مصر الذي يعد مدينة متكاملة على المستويات كافة توفر أفضل سبل العيش والخدمات عالية الجودة والبنية التحتية المتطورة.

■ كم تبلغ القيمة الإجمالية لمشروعاتكم؟

– نعد من الشركات الرائدة في المشروعات المتكاملة حول العالم منها مصر، الإمارات، سلطنة عمان، المغرب، سويسرا، المملكة المتحدة ومونتينيغرو. وتدير المجموعة ٣٣ فندقاً بسعة ٧١٧٦ غرف وتمتلك حوالي ١٠١ مليون متر مربع من

الأراضي، بالإضافة إلى مشروعات في السوق المصرية تتوزع بين ٤ وجهات سياحية، الجونة بالفردقة على ساحل البحر الأحمر، طابا هايتس بشبه جزيرة سيناء، مكادي هايتس بالفردقة وبيوم في الفيوم بالإضافة إلى مشروع O West في السادس من أكتوبر. وخلال العام ٢٠١٩، سجلت الشركة إيرادات بلغت ٥٣,٣ فرنك سويسري.

تعديل الخطط بما يتناسب ومتغيرات الأسواق

■ ما هي قراءتكم الاقتصادية للعام المقبل وما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها؟

– انطلاقاً من التحديات المختلفة التي اعترضتنا هذا العام من عمليات الإغلاق نتيجة انتشار وباء «كوفيد-١٩» على مستوى السوق المصرية ومختلف الأسواق التي نتواجد فيها، كان لا بد من تعديل الخطط بما يتناسب ومتغيرات الأسواق. ومع استمرار الجائحة للعام المقبل، ستبقى الآثار السلبية على قطاع الفنادق والضيافة، والسيارو الأخر المتوقع هو الافتتاح التدريجي للدول والأسواق حيث تتواجد مشروعاتنا، إنما طبيعتها الحال التحديات لا تزال موجودة ولكننا في الوقت نفسه متفائلون إلى حد كبير، مع تعويلنا على الفرص المرتبطة بالرغبة الشديد لدى الناس للعيش في بيئة صحية طبيعية مناخية ملائمة للاوضاع الحالية، وهذا يعزز الوجهات التي نتواجد فيها. إضافة إلى أن رغبة الناس للخروج من المدن المكتظة والمزدحمة عززت من الإقبال على مشروعاتنا التي توفر المكان الأفضل للسكن والعمل.

وبرغم التحديات الموجودة والتي ستستمر للعام المقبل، تمكنا من العمل على خطط بديلة للحفاظ على أداء جيد في مختلف المشروعات التي نمتلكها. ■

■ تشهد مصر حركة مشروعات عقارية ضخمة ونوعية، ما تعليقكم على ذلك وكيف تقيمون القطاع العقاري اليوم؟

– يعد قطاع العقار المصري عبر التاريخ مخزناً للقيمة بالنسبة لمعظم المواطنين المصريين والملاذ الآمن لمخدراتهم، انطلاقاً من أن القطاعات الأخرى تشهد تقلبات نظراً لارتفاع نسب المخاطر فيها.

على صعيد آخر، فإن تزايد عدد السكان في مصر وازدياد الفئات العمرية الشابة يتطلب توفر وحدات سكنية، ما يجعل من العقار قطاعاً ثابتاً ومستقراً، فضلاً عن أنه طوال الأعوام العشرين الماضية كان يتركز السكان في المدن والعواصم، إلا أنه مع تطور القطاع بات هناك توجه للسكن في الضواحي وقد ساهم ذلك في انتعاش القطاع. وكل هذه العوامل ساعدت على تحقيق طفرة في سوق العقار واستمرار معدلات النمو على عكس الدول المحيطة بنا التي تشهد تقلبات في قطاع العقار بالذات.

تنوع في الاستثمارات

■ ما هي عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية إلى القطاع العقاري في مصر؟

– تشهد مصر تنوعاً في الاستثمارات العقارية، منها الوحدات السكنية في المدن الكبرى، إلى جانب استثمارات شركات أجنبية تتركز في المشروعات السياحية كالفنادق والمنتجعات والمراكز التجارية الضخمة. أما بالنسبة للمناطق الساحلية مثل البحر الأحمر والساحل الشمالي وشم الشيخ، فهي تجذب نوعاً مختلفاً من المستثمرين الباحثين عن تحقيق عوائد مالية، وآخرين بهدف التقاعد وعيش نمط حياة صحي ومستقر، والنسبة الأعلى من هذه الفئة تأتي من أوروبا.

■ الملاحظ توجه عدد كبير من المطورين العقاريين نحو المشاريع الفاخرة وهذا لا يتلاءم مع الإكثريّة المجتمعية في البلد. بم تعلقون؟

– المشكلة في سوق العقار أن معظم المطورين العقاريين يتنافسون على الفئة نفسها من الوحدات السكنية والكمبوندز، إلا أن قناعتنا مختلفة تماماً فنحن نحرص على طرح مدن متكاملة تتوفر فيها مختلف الخدمات التي يحتاجها السكان من فئات اجتماعية متعددة، وتضمن لهم سبل العيش بتناغم وانسجام متكاملين.

مشروعات جاذبة

■ كيف تقومون آثار جائحة «كوفيد-١٩» على مشروعاتكم ونشاط الشركة وخصوصاً أن لديكم انتشار جغرافي واسع؟

– لدى الشركة تواجد في ٧ دول و ٩ وجهات عبر مجموعة متنوعة من المشروعات والمدن السياحية والوحدات السكنية والفنادق والمرافق الترفيهية، وقد ساهم وباء «كوفيد-١٩» في تغيير نظرة مواطني هذه الدول والتأكد من أن



علي الشرباني

(رئيس مجلس ادارة مجموعة شركات تبارك للتطوير العقاري)؛

السوق العقارية المصرية نقطة جذب

لتهافت الاستثمارات الاجنبية

تأسست مجموعة تبارك عام ١٩٧٩ من خلال شركة النهضة للمقاولات. وقد توسعت المجموعة في الاستثمارات والعقارات والتنمية السياحية وهي اليوم إحدى الشركات العقارية الرائدة في مصر وتتمتع بخبرة طويلة واحترافية عالية. في حديث خاص مع رئيس مجلس ادارة مجموعة شركات تبارك للتطوير العقاري علي الشرباني أوضح ان الاعداد الضخمة للسكان في مصر تحتاج الى زيادة عدد الوحدات السكنية سنويا، واعتبر السوق العقارية المحلية نقطة جذب لتهافت الاستثمارات الاجنبية، مقدرا خطوة الدولة في تعهدها بناء مليون وحدة سكنية ورؤيتها الواضحة لسد الفجوة بين العرض والطلب، مكررا مطالبته بنظام خاص للبيع على الخارطة اسوة بالدول الأوروبية والخليجية، داعيا الى تفعيل التمويل العقاري وتسجيل عدد من القوانين المعمول بها حاليا تحقيقا لنمو وتطور السوق العقارية، منوها بالتدخل الحكومي لمعالجة تداعيات انتشار فيروس «كورونا»، والذي أعاد الثقة والحركة السياحية وحركة المؤتمرات والفعاليات الى سابق عهدها.

المطلوب نظام خاص للبيع على الخارطة اسوة بالدول الأوروبية والخليجية

نظام خاص بالبيع على الخارطة

■ ما هي التحديات التي يعانها القطاع العقاري؟

– تعترضنا بعض التحديات منها التمويل والتسجيل والاراضي والبيع اوف بلان واختلاف نسب البيع، حيث نطالب باستمرار بإقرار نظام خاص بعمليات البيع على الخارطة كما هي الحال في الدول الأوروبية والخليجية بهدف ضمان حق المستثمر، من خلال تجميد نسبة ٥ في المئة في البنك من القيمة الاجمالية للمشروع، بحيث انه في حال لم يتمكن المطور من استكماله لسبب معين، تقوم الدولة بتنفيذه، بالاضافة الى ضرورة تفعيل قانون التمويل العقاري وتوحيد عدد من القوانين المعمول بها حاليا وتوحيد الاجهزة الرقابية في جهاز واحد من المقترح ان تكون وزارة الاسكان او جهاز حماية المستهلك، وهذا من شأنه تحقيق المزيد من التطور والنمو في سوق العقارات. ■ في رأيكم، هل المرحلة مناسبة لتوسع الشركات جغرافيا، وكيف تقومون خطة التوسع التي قمتم بها؟

– نفذنا مشروعا في المملكة العربية السعودية، كوننا نتوقع حدوث طفرة في القطاع العقاري السعودي بعد الجمود الحاصل نتيجة انتشار وباء «كوفيد-١٩». وبعد الانتهاء من المشروع الحالي، سندخل في مشروعات جديدة إنطلاقا من أهمية التوسع الجغرافي والتعريف بالمهارات والخبرات التي نمتلكها.

عوامل امتصاص الأزمة

■ سنة ٢٠٢٠ لم تكن سهلة على العالم بسبب «كورونا»، ما هي قراءتكم الاقتصادية للعام المقبل؟

– أثرت جائحة «كوفيد-١٩» على العديد من الأسواق العالمية نتيجة إجراءات الإغلاق وتوقف الأعمال، لكن بالنسبة الى مصر لم تتجاوز عملية الإغلاق الأشهر الثلاثة، قابلها تمديد فترة السداد الى ستة أشهر وتأجيل القروض وتخفيض الفائدة وزيادة مدة التنفيذ، الى جانب اعتماد الطريقة الاحترافية في التعامل مع الوباء. كل ذلك شكل عوامل ساعدت على امتصاص الأزمة واستعادة السوق نشاطها خلال فترة محددة، والتعايش مع هذا المرض الذي سيستمر للعام ٢٠٢١، من منطلق ضرورة معاودة العمل واستئناف الأنشطة وفتح المطارات ضمن إجراءات إحترازية، وهذا ما قامت به الحكومة وأدى الى استعادة الثقة وعودة الحركة السياحية والفعاليات والمؤتمرات كالسابق، مما سينعكس إيجابا على الاقتصاد القومي وتحقيق المزيد من معدلات النمو في الناتج المحلي الاجمالي للعام المقبل. ■

طفرة عمرانية

■ تشهد مصر حركة مشروعات عقارية قوية بخلاف العديد من الدول المجاورة، كيف تقيمون القطاع العقاري المصري اليوم؟

– من أهم أسباب النمو الذي تشهده سوق العقار في مصر الاستقرار الأمني والاقتصادي، بالاضافة الى الدور الذي تؤديه الحكومة في دفع العجلة الاقتصادية وزيادة معدلات النمو للارتقاء الى مصاف الدول العالمية. الى ذلك، فإن الاعداد الضخمة للسكان تحتاج الى زيادة عدد الوحدات السكنية في السوق، ما شكل طفرة خلال السنوات الماضية لتلبية حاجات الناس المتزايدة من أماكن للسكن ضمن مجمعات متكاملة وعصرية.

■ ما هي عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية الى القطاع العقاري في مصر؟

– إنطلاقا من العجز الحاد في الوحدات السكنية باتت السوق نقطة جذب لتهافت الاستثمارات الاجنبية، الى جانب عوامل أخرى كالأمن والاستقرار النقدي بعد الاصلاحات التي قامت بها الحكومة وثبات سعر صرف الجنيه، بالاضافة الى تقديم حوافز مشجعة، منها منح الإقامة عند الاستثمار في العقار. وبالاضافة للحوافز التي قدمتها الدولة والاصلاح الاقتصادي اوجد فئة جديدة وانماط عقارية جديدة وهي المباني الادارية والمولات التجارية والقطاع الطبي والجامعات والمدارس والمناطق اللوجستية.

الدولة تتعهد بمليون وحدة

■ الملاحظ توجه العدد الاكبر من المطورين نحو المشروعات الفاخرة، في حين أن الطلب يتركز أكثر على الوحدات السكنية المتوسطة وما دون. بم تعلقون؟

– بالرغم من أن طبقة الأغنياء او الميسورين لا تشكل أكثر من ١٥ في المئة من مجمل السكان، الا أننا نتعاون جميعاً لتلبية احتياجات الفئات الاجتماعية الأخرى، في وقت تعهدت الدولة ببناء مليون وحدة سكنية، وهذه خطوة أولى من نوعها يتعاون من خلالها عدد كبير من المطورين العقاريين مع بعضهم البعض، الى جانب تقديم تسهيلات مصرفية تمتد لعشرين عاما ما سيساهم في زيادة نسبة المواطنين المستفيدين من هذه التقديمات، ناهيك عن انطلاق الدولة في المشاركة بالإسكان الاجتماعي لتلبية الطلب المتزايد في السوق عن طريق وضع رؤية واضحة ومخطط ستعمل على تنفيذه خلال العامين المقبلين لسد الفجوة بين العرض والطلب.

BM BELLEVEUE MORTLAKES

CHARTERED SURVEYORS | PROPERTY & FIXED CHARGE RECEIVERS



A highly personalised, bespoke and strategic service offered by our team of highly experienced RICS Chartered Surveyors and registered LPA property receivers.

17 Hanover Square, Mayfair, London, W1S 1BN

t: 020 7323 1100 e: property@bmortlakes.com www.bmortlakes.com



FS 79507





المهندس أمين سراج

(العضو المنتدب لشركة هايد بارك للتنمية (HPD)؛

مصر أبرز الوجهات الجاذبة للاستثمار العقاري في المنطقة

قدمت شركة هايد بارك للتنمية HPD مشروعاتها المميزة خلال فعاليات سيتي سكيب - مصر في مقدمها TAWNY في غرب القاهرة بقلب السادس من أكتوبر ومشروع هايد بارك القاهرة الجديدة، الي مجموعة قتل PEAKSVILLE ذات الاطلاات العصرية على اكبر حديقة في مصر. وفي مقابلة مع العضو المنتدب للشركة المهندس أمين سراج، نوه بالاهتمام الحكومي والمؤسسات كافة بالاستثمار العقاري والتنمية العمرانية، واعتبر قطاع العقار المصري افضل الصناعات التي تأقلمت مع المعطيات الجديدة للسوق بتقديم حلول مبتكرة للتسويق والمبيعات وتيسير الاعمال، واصفا مصر بأبرز الوجهات الجاذبة للاستثمار العقاري على مستوى المنطقة بفضل استهداف رؤية مصر ٢٠٣٠ للتنمية المستدامة زيادة مساحة العمران من ٧ الى ١٢ في المئة، متطرقا الى التسهيلات المعتمدة من قبل الشركة في مشروعاتها، متوقعا انتعاشة في الاقتصاد المصري.

تيسير الاعمال في المشروعات مع الحفاظ على سلامة العاملين والموظفين، ما ساهم في تحقيق عودة قوية.

مشروعات قومية عمرانية

■ ما هي عوامل جذب الاستثمارات الاجنبية الى القطاع العقاري في مصر؟
- تعد مصر من أبرز الوجهات الجاذبة للاستثمار العقاري على مستوى المنطقة وذلك بفضل استهداف رؤية مصر ٢٠٣٠ للتنمية المستدامة زيادة مساحة العمران من ٧ الى ١٢ في المئة، وهو ما ساهم بدوره في تقديم عدد كبير من الفرص الاستثمارية والاراضي المخصصة لمشروعات التنمية العمرانية والاستثمار العقاري في السوق المحلية. كما ان لدى مصر عددا من المشروعات القومية العمرانية على مستوى الجمهورية التي تقدم مجموعة سديدة التنوع والابتكار من المنتجات العقارية سواء في المحافظات او المدن الجديدة التي تستهل بها مصر عقد جديد من تشييد مدن الجيل الرابع التي تعد عاملا جاذبا للمستثمر الأجنبي.

مشروعات مميزة

■ هل لنا بفكرة عن مشاريعكم المعروضة في سيتي سكيب وقيمتها؟
- حرصت هايد بارك للتنمية على المشاركة في معرض سيتي سكيب ٢٠٢٠، الذي يعد من اكبر المعارض العقارية وأكثرها تأثيرا في السوق المصرية وعلى مستوى المنطقة، وفرصة مميزة لعودة السوق العقارية بعد فترة الإغلاق الماضية بسبب «كوفيد-١٩».

من ضمن مشروعاتنا التي تتواجد في معرض سيتي سكيب، مشروع TAWNY وهو من اول مشروع للشركة في غرب القاهرة في قلب السادس من أكتوبر، بالإضافة لمشروع هايد بارك القاهرة الجديدة. وتقدم الشركة خطة سداد حصرية ليصل مقدم الحجز في المشروعين الى ١٠ في المئة على ان يتم تقسيط بقية قيمة الوحدات في صورة دفعات متساوية على مدار ١٠ سنوات. كما تطرح خطط سداد مرنة مع ١٠ في المئة فقط دفعة اولى و٩ سنوات تقسيط لمجموعة قتل PEAKSVILLE في هايد بارك القاهرة الجديدة والتي تتميز بمناظرها الطبيعية الخلابة والمتنوعة واطلالة عصرية على اكبر حديقة في مصر.

وشهد المعرض طرح الشركة خطط سداد مميزة للمنطقة الادارية BUSINESS DISTRICT في هايد بارك القاهرة الجديدة، التي تتيح للعميل وحدات ادارية بمقدم ٧ في المئة ومدة سداد تمتد لـ ٧ سنوات على اقساط متساوية و٧ في المئة عند الاستلام، وهو المشروع الذي اطلقته هايد بارك للتطوير العقاري بتكلفة استثمارية ٦ مليارات جنيه وتبلغ اجمالي مساحة الارض ١١٧ الف متر مربع.

■ سنة ٢٠٢٠ لم تكن سهلة على العالم بسبب «كورونا»، فكيف هي قراءتك الاقتصادية للعام المقبل؟

- نتوقع ان يشهد العام المقبل انتعاشة في الاقتصاد المصري، خاصة بعد اظهارنا قدرة على التعامل مع التحدي الذي فرضه علينا العام الحالي، كما خرجنا من هذه الازمة بعدد من الدروس المستفادة التي تهيئنا الى التعامل بشكل افضل في المستقبل مع اي تغيرات تطرأ على السوق. ■

■ تشهد مصر حركة مشاريع عقارية قوية، ما تعليقكم على ذلك وكيف تقيمون القطاع العقاري اليوم؟

- تولى الحكومة وكافة المؤسسات اهتماما كبيرا بالاستثمار العقاري والتنمية العمرانية لان القطاع من اهم الصناعات المؤثرة في الاقتصاد المصري حيث يستحوذ على ١٦ في المئة من اجمالي الناتج المحلي، وقد نجح في تخطي ازمة «كورونا» ببراعة واحترافية غير مسبوقه، وذلك بفضل النجاحات التي سبق وحققها القطاع على مدار السنوات الماضية والتي ساهمت في دعم موقفه خلال هذا التحدي الذي واجه الاقتصاد المصري والعالمي. كما نجح القطاع في تخطي هذه الازمة باتباع برامج واجراءات مرنة ساهمت في استمرار العمل في المشروعات من اجل عدم توقف العمل، في الوقت نفسه الذي حافظنا على سلامة العاملين والموظفين، كما اعتمدت الشركات على آليات وحلول رقمية من اجل استمرار تسويق ومبيعات المشروعات والوصول الى العملاء مع الالتزام بأعلى معايير السلامة والأمان وجميع الاجراءات الاحترازية.

حاليا، نشهد عودة قوية للقطاع من خلال نسخة اكثر من ناجحة للمعرض العقاري الاشهر في مصر والمنطقة «سيتي سكيب» الذي شهد مشاركة موسعة للمطورين العقاريين وعروضا غير مسبوقه على افضل المشروعات العقارية في القاهرة والعاصمة الجديدة والساحل الشمالي والسادس من أكتوبر.

الحكومة المصرية تحثي الازمة

■ كيف تقرأون انعكاس جائحة «كوفيد-١٩» على الدورة الاقتصادية في مصر وتحديدا على العقارات؟

- لا شك في ان جائحة «كورونا» وجهت ضربة موجعة للاقتصاد العالمي كما اثرت على الاقتصاد المصري الذي يعد بدوره جزءا من هذا العالم، حيث تراجع الصادرات وتوقفت السياحة المصرية بعد اظهارها مؤشرات مبشرة بالتحسن والازدهار في نهاية عام ٢٠١٩، لكن سرعان ما اتخذت الحكومة المصرية خطوات واسعة التأثير من اجل احتواء الازمة وخاصة دعم الطبقات الاجتماعية الأكثر معاناة، حيث تم اقرار زيادة كبيرة في مخصصات الانفاق الصحي منذ بداية الجائحة، وتم توسيع تغطية برنامجي تكافل وكرامة اللذين يقدمان تحويلات نقدية مشروطة.

وقد ساهم برنامج الاصلاح الاقتصادي القوي الذي اعتمدته مصر منذ عام ٢٠١٦ في تعزيز الاقتصاد، حيث حقق النمو الاقتصادي قبل الجائحة أكثر من ٥ في المئة، ونمت الاحتياطات الاجنبية الى اعلى المستويات، كما كان الدين العام في مستوى منخفض ومستمر في الهبوط، وقد سمحت هذه الخطوات التي اتخذتها الحكومة في تقديم استجابة سريعة وشاملة للجائحة.

وبخصوص القطاع العقاري، تأثر هذا القطاع بالفعل خلال الفترة بين مارس ويونيو الماضية، حيث كنا في حالة تقرب لما هو آت في ظل الاغلاق والاجراءات الاحترازية، لكن يعد القطاع من افضل الصناعات التي تأقلمت مع المعطيات الجديدة للسوق بتقديم حلول مبتكرة للتسويق والمبيعات، هذا بالإضافة الى

إدريس محمد

شركة أكام للتطوير العقاري (AKAM DEVELOPMENTS):

القيادة السياسية الحكيمة ساهمت في وضع خارطة

للمقاولين والمستثمرين



تأسست شركة أكام للتطوير العقاري عام ٢٠١٧ باستثمارات مصرية سعودية وتمتلك حالياً محفظة اراض تقرب من ١٥٠ فدانا في مختلف المدن، وقد انتهت من بيع مشروع «سيناريو» في العاصمة الادارية الجديدة بنسبة كبيرة ويقع على مساحة ٤٠ فدانا باستثمارات مباشرة تصل الى ملياري جنيه والمتوقع ان يتحقق مشروعاً «سيناريو» و 7 SCENE عوائد بيعية بجوالي ١٢ مليار جنيه.

العضو المنتدب للشركة

ورئيس القطاع التجاري فيها إدريس محمد نوه بالقيادة السياسية الحكيمة ورؤيتها المستقبلية الواضحة ومساهمتها الى حد كبير في وضع خارطة طريق للمقاولين والمستثمرين في مصر، وأشار الى التحول الكبير في نوعية المشروعات العقارية واتجاهها نحو الطابع المستدام والمتعدد الاستخدام، عارضاً لأبرز مشروعات الشركة.

■ كيف تقومون وضع قطاع العقار في مصر في ظل الطفرة العقارية والاستثمارية التي تشهدها البلاد؟

– احدى أهم الركائز الاساسية لجذب المستثمرين الأمن والاستقرار، وقد نجحت الدولة المصرية خلال فترة قصيرة بتحقيق الأمن والأمان بفضل القيادة السياسية الحكيمة والرؤية المستقبلية الواضحة ومساهمتها الى حد كبير في وضع خارطة طريق للمقاولين والمستثمرين في مصر.

من جهة أخرى، ان السياسات التي اعتمدها الدولة في الآونة الاخيرة أدت الى ترسيخ مفهوم جديد لدى المقاولين لم يكن موجوداً في السابق وظهر في طريقة البناء الجديدة المعتمدة حالياً من شقق وأبراج ومشروعات ضخمة تشبه الى حد كبير تلك القائمة في الدول الأوروبية والخليجية.

كما ان الجميع بدأ يلحظ الاختلاف الحاصل خلال فترة قصيرة جداً، في ما خص التطور العقاري الذي تشهده الساحة المصرية، فضلاً عن سعي الحكومة الدائم للمزيد من الاستثمارات والمشروعات الضخمة التي يتم العمل عليها، وهذا من شأنه تغيير نمط البناء والتحول نحو المشروعات المستدامة والمتعددة الاستخدام. وبالرغم من الظروف الاقتصادية الصعبة وجائحة «كوفيد-١٩»، من المتوقع ان تسجل مصر معدل نمو يصل الى ٥,٤ في المئة وذلك بفضل الرؤية المستقبلية الواضحة والاستقرار اللذين تنعم بهما البلاد واللذين ساهما في دعم المقاولين للاستثمار في مدن جديدة داخل مصر بطريقة مختلفة، الى جانب إتاحة الفرصة أمام شركات التطوير العقاري الأجنبية بدخول السوق والاستعانة بخبراتها لتنفيذ مشروعات وأبراج ضخمة، فضلاً عن اعتبار مصر الوجهة الأمل للاستثمار في المرحلة الحالية.

■ ما هي أبرز مشروعات شركة أكام للتطوير العقاري؟

– من أبرز مشروعاتنا في العاصمة الادارية الجديدة مشروع 7 SCENE ومشروع «سيناريو»، ومن المتوقع أن تصل العوائد البيعية من المشروعين الى حوالي ١٢ مليار جنيه. ونحن متفائلون جداً بالمرحلة المقبلة، حيث ستشهد السوق ازدهاراً قوياً يعود الى تنوع المستثمرين الموجودين في السوق من محليين وأجانب، مما يعطي قيمة مضافة أكبر لمصر وقطاع العقار فيها على السواء. ■

مريم السود (شركة نيو بلان للتطوير العقاري):

نقدم مفهوماً جديداً لأساسيات الحياة العصرية



تنشط شركة نيو بلان للتطوير العقاري NEW PLAN DEVELOPMENTS في تقديم خدمات عقارية ذات مستوى مرموق ووفق أعلى درجات الخبرة واصفة رضا العملاء في صدارة قائمة أولوياتها. كما وأنها تلتزم توفير أرقى المعايير وأفضل الأنظمة وبأداء أمثل تلبية لمتطلبات السوق العقارية المصرية.

مديرة التسويق في الشركة مريم السود المتخرجة في مجال التسويق عرضت لمزايا مشروعاتها الثلاثة في قلب العاصمة الادارية الجديدة، وكشفت عن تقديم مفهوم جديد لأساسيات الحياة العصرية بالتعاون مع علامة لامبورغيني..

■ ما هي أهداف مشاركتكم في معرض سيتي سكيب مصر وما هي أبرز مشروعاتكم المعروضة؟

– يعد المعرض من أهم الفعاليات العقارية على مستوى مصر، والمشاركة فيه تعزز علامة الشركة التي تحرص منذ بداياتها على الالتزام بتقديم أرقى المعايير والأداء الأمثل لتلبية متطلبات سوق العقارات المصرية، من خلال اختيار المواقع الاستراتيجية الأفضل لتوفير مجتمعات متكاملة. وللشركة ثلاثة مشروعات متميزة في قلب العاصمة الادارية الجديدة وهي «سيرانو»، «أتিকা» و«اليفن». يقدم مشروع سيرانو SERRANO مجموعة من الوحدات التي تراوح مساحتها من ١٢٥ الى ٣٢٧ متراً مربعاً بتصميمات متنوعة وهو عبارة عن مجتمع معاصر يتميز بالخصوصية المطلقة، والمناظر الخلابة والخدمات المتنوعة مثل مركز تجاري ومطاعم وأماكن خاصة بالرياضة. بالإضافة الى مشروع «أتিকা» الذي يضم ١٥٠٠ وحدة متكاملة الخدمات بتصاميم فاخرة توفر تجربة فريدة لنمط حياة عصرية. أما مشروع اليفن ELEVEN فيتيح بيئة عمل مثالية للشركات ورجال الأعمال، ويعد أول مبنى إداري من نوعه في العاصمة، وكل هذه المشروعات تنفرد ببصمة خاصة.

قطاع العقار ملاذ آمن

■ كيف تقومون الطلب على هذا النوع من العقارات الفخمة في السوق المصرية؟

– نقدم مفهوماً جديداً لأساسيات الحياة العصرية، من خلال التعاون مع علامة لامبورغيني لتقديم تصميمات أنيقة في قلب العاصمة الجديدة، ولنحظ إقبالاً على التصاميم العصرية في المشروعات التي نطلقها كونها تؤمن تجربة فريدة من العيش برفاهية مطلقة، كما إنها توفر عوائد استثمارية جيدة.

■ تشهد مصر حركة مشروعات عقارية قوية وتهافتاً واضحاً من قبل المستثمرين الخليجيين والأجانب على عكس العديد من الأسواق. بم تعلقون؟

– تعود أسباب التهافت على العقار في مصر لأسباب عديدة، منها انخفاض الفوائد المصرفية والعوامل الجاذبة التي تخلق منافسة صحية تعزز من جودة العقار.

إعادة تأهيل ساحة بور سعيد

■ هل انتم متفائلون للعام ٢٠٢١، وما هي خططكم المستقبلية؟

– نحن متفائلون بالمرحلة الجديدة ونعمل على خطط عديدة، منها التوسع خارج العاصمة نحو منطقة بور سعيد، حيث سنعمل على تطوير ساحة بور سعيد التي تسمى في الوقت الحالي ساحة مصر وإعادة تأهيلها بطريقة تشبه تصاميم الساحات في أوروبا، وسيتم تنفيذ الساحة كعمل فني مميز يليق بتاريخ بور سعيد وحضارتها، لتكون واجهة سياحية للمحافظة وتحقيق أفضل مستوى ترفيهي لآبناء المدينة. كما ستعمل الشركة أيضاً على تطوير وإنشاء قرية الكروان السياحية في محافظة بور سعيد وإعادة تشغيلها بعد إضافة خدمات سياحية عالمية.

وفي ما خص أزمة «كوفيد-١٩»، فقد نجحنا في تخطيها وعاودنا نشاطنا واستكملنا العمل في محفظة الشركة التي تضم مشروعات متنوعة ذات مواصفات ومعايير عالمية. ■

المهندس هاني البنداري

(رئيس شركة صروح للتطوير والاستثمار العقاري (SOROUH DEVELOPMENTS):

الاستثمارات الضخمة في العاصمة الإدارية الجديدة ستقود قطار التنمية في مصر خلال المرحلة المقبلة الى آفاق عالمية



تأسست شركة صروح للتطوير والاستثمار العقاري SOROUH DEVELOPMENTS في مارس ٢٠١٨ من خلال مجموعة رواد أعمال مصريين وخليجيين وتمتلك محفظة أراض تبلغ ٣٢٠ ألف متر مربع في العاصمة الإدارية الجديدة، وقد حققت منذ انطلاق أعمالها في السوق المصرية ٢,٥ مليار جنيه مبيعات من خلال مشروعها «إنترادا» الذي يتم تنفيذه في العاصمة الإدارية بإجمالي استثمارات تصل إلى ١١ مليارات جنيه.

رئيس مجلس إدارة الشركة المهندس هاني البنداري لفت إلى المنافسة الحادة في السوق المصرية بين شركات التطوير العقاري، ورأى أن الاستثمارات الضخمة في العاصمة الإدارية ستقود قطار التنمية في مصر خلال المرحلة المقبلة إلى آفاق عالمية، مطمئناً إلى انطلاق ورشة إصدار التشريعات الجديدة لتنظيم قطاع العقار المحلي، مبرزاً مشكلة الطلب على الوحدات السكنية والذي يفوق العرض نظراً لتزايد أعداد السكان وخصوصاً فئة الشباب، عارضاً لأهم المشاريع المطروحة خلال فعاليات معرض سيتي سكيب مصر، كاشفاً عن نية توسيع محفظة الاستثمارات لتشمل القطاع الفندقي.



■ كيف تقومون وضع قطاع العقار في السوق المصرية؟

– تشهد السوق العقارية في مصر منافسة شديدة من منطلق مبدأ البقاء للأقوى وللشركات التي تسير بالاتجاه الصحيح وذات الملاءة القوية، والملتزمة في تسليم المشروعات ضمن المهلة المحددة، فضلاً عن طرح مشروعات تحاكي احتياجات الأفراد، بحيث أن المرحلة المقبلة تعد صعبة ومن المهم التأقلم مع المتغيرات التي ستطرأ، وبالتالي التطور الذي تشهده السوق والاستثمارات الضخمة في العاصمة الإدارية الجديدة تصب في مصلحة المواطنين والعملاء، كما ستقود قطار التنمية في مصر خلال المرحلة المقبلة إلى آفاق عالمية.

■ في ظل المنافسة الشرسية التي تشهدها السوق، أليس من المطلوب إصدار قوانين لتنظيم هذا القطاع بطريقة أفضل؟

– بدأ العمل مؤخرًا على إصدار تشريعات جديدة

لتنظيم القطاع ورعايته بما يصب في تغيير نموذج العمل في القطاع الذي كان سائداً في السابق، ومن عناوين التغيير عدم التركيز على حجم السيولة التي تمتلكها الشركات إنما على الموارد البشرية وفريق العمل الذي يدير الأعمال، بحيث أن المستقبل يفرض وجود المحترفين فقط.

زيادة حجم الاستثمارات

■ ما هي عوامل الجذب للاستثمار في القطاع العقاري في مصر؟

– في الحقيقة نواجه مشكلة تكمن في تدني العرض مقابل الطلب، بحيث أن أعداد الوحدات السكنية بمختلف أنواعها قيد البناء في السوق المصرية أقل بكثير من الطلب الموجود مقابل أعداد السكان المتزايدة، وخصوصاً فئة الشباب الذين يرغبون الاستقرار وتأسيس عائلة. من هنا يجب زيادة حجم الاستثمارات وتنويع المشاريع التي تشكل عوامل جذب للنهوض بهذا القطاع.

■ ما هي أبرز المشاريع التي طرحتموها ضمن فعاليات معرض سيتي سكيب مصر وكم تبلغ قيمتها الإجمالية؟

– أطلقنا خلال فعاليات المعرض مشروع «سيتاديل CITADEL» الذي تصل كلفته الاستثمارية إلى حوالي المليار جنيه، وهو عبارة عن مبنى إداري تجاري يلبي كافة احتياجات مجتمع المال والأعمال، يشيد على مساحة ٢٢ ألف متر ربع في أهم المواقع الاستراتيجية بقلب العاصمة الإدارية ويعد تحفة معمارية تحاكي التصاميم العالمية. بالإضافة إلى مشروع آخر يقام على مساحة ٧٢ فدانا ويضم ٣ آلاف وحدة سكنية، وقد تمكنا من بيع ألف وحدة سكنية منه حتى الآن.

تنويع المحفظة

■ كيف تقومون الأوضاع الاقتصادية في مصر للعام

٢٠٢١ في ظل جائحة «كوفيد-١٩» وتداعياتها السلبية؟

– من المتوقع أن يكون العام الجديد صعباً إنطلاقاً من التحديات الاقتصادية والصحية التي نعيشها، إلا أن الإزمات الحالية علمتنا دروساً حول كيفية التأقلم مع الإزمات والمتغيرات ومن ينجح في تحقيق ذلك يضمن الاستمرارية، وبالرغم من الآثار السلبية للجائحة تمكن الاقتصاد المصري من الصمود بفضل الإجراءات والقرارات التي اتخذتها الدولة في هذا الصدد ومكنت المواطنين من التصدي للإزمات، واستمرت المشروعات والانشطة الاقتصادية كما كانت عليه في السابق.

■ هل لديك النية للمزيد من الاستثمارات خلال السنوات المقبلة في القطاع العقاري؟

– لدينا النية لتوسيع محفظة استثماراتنا لتشمل الاستثمار في القطاع الفندقي، إنطلاقاً من أهمية تنويع المحفظة. ■

- ⇒ Concept
 - ⇒ Design
 - ⇒ Engineering
 - ⇒ Manufacturing
 - ⇒ Supply
 - ⇒ Installation of
- ROOFING, CLADDING
& STEEL BUILDINGS**

Tiger Engineered Building Systems

Light Gauge Cold Formed Steel Buildings



www.TigerPROFILES.COM

المهندس عمرو سليمان

(مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة ماونت فيو):

مشاريعنا لها طابع خاص مع اتباع أعلى معايير الجودة والضخامة

تضع شركة ماونت فيو للاستثمار العقاري، مفهومي السعادة والابتكار أولوية بمشروعاتها المختلفة، من خلال الاستعانة بكبرى شركات التصميم العقاري، لتصميم المشروعات وفقاً لأحدث المعايير العالمية التي تضمن جودة الحياة لسكان مشروعاتها، علاوة على ذلك تتميز مشروعاتها بالعديد من المناظر الطبيعية الخلابة بأشكال ومساحات كبيرة ورائعة.



وقدمت ماونت فيو برئاسة المؤسس المهندس عمرو سليمان، محفظة مشروعات عقارية فريدة أضافت للقطاع العقاري في مصر. في ما يلي حوارنا مع المهندس عمرو سليمان.

هل لنا بلمحة عن شركة Mountain View وطبيعة عملها؟

تأسست شركة ماونت فيو عام ٢٠٠٥، وهي تابعة لمجموعة شركات أخرى في قطاعات متعددة، وتعد من الشركات التي تتميز في المشروعات التي تصممها وفق طابع خاص مع اتباع أعلى معايير الجودة والضخامة، ولديها محفظة متنوعة من المشروعات السكنية والأبراج، فضلاً عن إطلاقها منتجاً فريداً من نوعه وهو عبارة عن مزيج بين الفيلا والشقق السكنية بهدف استقطاب الطبقة المتوسطة وبمعايير ومواصفات عالمية.

وتضم المحفظة الحالية للشركة ما يقرب ١٣ مشروعاً أبرزها مشروع ماونت فيو أي سيتي Mountain View iCity الذي يقع في القاهرة الجديدة والسادس من أكتوبر، ويتميز بقربه من العديد من المناطق، حيث الجاذبية الكبيرة للسباح، وهو مشروع متكامل الخدمات ويضم العديد من المرافق الخاصة بالترفيه والرياضة، إضافة إلى ذلك، تعاوننا مع شركة أميركية لتبادل الخبرات حول كيفية بناء مدينة متكاملة خالية من السيارات، مع توافر جميع الخدمات التي تعتمد على الأنظمة الرقمية والتكنولوجيا الحديثة عند التنقل داخل المدينة.

كم تصل القيمة الإجمالية لمشروعات الشركة؟

تراوح تكلفة المدينة الواحدة ما بين ٦٠ إلى ٧٠ مليار جنيه، حيث تمتد كل منها على مساحة ٥٠٠ فدان، فضلاً عن أن كل مشروع سكني يضم حوالي ١٥ ألف عائلة، وهي مشروعات ضخمة جداً وتتمثل بالجودة العالية من حيث التصاميم للوحدات السكنية، وتمزج ما بين حياة الرفاهية والهدوء والخصوصية في آن واحد.

هذا وأسسنا بالشراكة مع (DELIVERING HAPPINESS) (DH) الأميركية مشروع HEARTWORK، وهو مشروع تجاري يضمن مجمع مباني إدارية مصممة لتوفير بيئة تحفز الموظفين على العمل وتوفر أفضل سبل الراحة والترفيه لتحقيق مفهوم السعادة في العمل.

السعادة في العمل تحقق إيجابيات عديدة للشركات منها تحفيز الموظفين على تقديم أفضل ما عندهم، وكذلك الابتكار في العمل وتحسين معنوياتهم، وزيادة انتمائهم للمؤسسة. ■

أحمد العدوي (الرئيس التنفيذي لشركة إنرشيا للتنمية العقارية):

المنافسة بين الشركات العقارية تطور السوق وتطرح منتجات ومشاريع متنوعة



تسعى شركة إنرشيا للتنمية العقارية التي تأسست في عام ٢٠٠٧ كشركة تابعة لمجموعة إنرشيا القابضة، ومن خلال عملها في مواقع جغرافية متنوعة، لتوفير مجتمعات متكاملة ووحدات سكنية حضرية وأنماط حياة جديدة ومستدامة لعملائها، وتمتلك محفظة ضخمة للأراضي في المناطق التي تنشط فيها تصل إلى ٦,٣ مليون متر مربع لمشروعاتها المختلفة.

الرئيس التنفيذي للشركة أحمد العدوي رأى أن هناك حاجة لعدد

معين من الوحدات السكنية لتلبية الطلب المتزايد في السوق، واعتبر أن الاستقرار الذي تنعم به مصر بين الدول المجاورة جعلها محط جذب للاستثمارات الأجنبية والخليجية، ووجد من المنافسة الحادة بين الشركات العقارية تطويراً للسوق وطرحاً لمنتجات ومشاريع متنوعة.

هل لنا بلمحة عامة عن الشركة؟

تأسست شركة إنرشيا للتنمية العقارية عام ٢٠٠٧ كشركة تابعة لمجموعة إنرشيا القابضة وتتنوع مشروعاتها على مواقع جغرافية متنوعة لتوفير مجتمعات متكاملة ووحدات سكنية نموذجية وأنماط حياة جديدة للعملاء.

كما تنتشر مشروعاتها في مختلف أنحاء مصر مثل الساحل الشمالي والجونة والبحر الأحمر وسهل حشيش والقاهرة، وتستهدف الشركة مليار جنيه مبيعات في الربع الأخير من ٢٠٢٠ من بيع ٣٠٠ وحدة سكنية في مختلف المشروعات، ولدينا حالياً ما يقارب ٤ آلاف عميل.

ازدهار قطاع العقار

تشهد مصر حركة مشروعات عقارية قوية وتهافتنا واسعاً لمستثمرين محليين وأجانب على سوق العقار للاستثمار أو التملك، ما هي برأيكم عوامل جذب هذه الاستثمارات؟

يصب التوازن بين العرض والطلب في مصلحة السوق المصرية وتعد هذه معادلة ثابتة منذ زمن طويل، وبما أن العرض محدود جداً، فنحن بحاجة لعدد معين من الوحدات السكنية لتلبية الطلب المتزايد في السوق.

إلى ذلك، فإن عدم الاستقرار الذي تشهده الأسواق والبورصات والقطاعات الأخرى يزيد من الإقبال على العقار، وهذا ما تشهده السوق في المرحلة الحالية بعد الإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها الحكومة خلال السنوات الماضية، ما جعلنا نحقق نقلة نوعية على المستويات كافة، منها القطاع العقاري الذي يشهد ازدهاراً كبيراً وارتفاعاً في حجم المبيعات المرتبط بالطلب المحلي والأجنبي، بالإضافة إلى أن الاستقرار الذي تنعم به مصر بين الدول المجاورة الأخرى يجعلها محط جذب للاستثمارات الأجنبية والخليجية، وكل هذه العوامل المجتمعة تزيد من حركة المشروعات.

المنافسة تطور السوق

في ظل ارتفاع الطلب والمنافسة الحادة في السوق، هناك حاجة لقوانين تساعد في تنظيم السوق. بم تعلقون؟

تساعد المنافسة الحادة على تطوير السوق وطرح منتجات ومشاريع متنوعة، فضلاً عن خلق حاجة وضرورة للابداع على المستوى الهندسي والتصميم والمواقع والخدمات المتوفرة في كل من المشروعات. وعلى مستوى السوق المصرية، المنافسة منظمة والمطورون العقاريون غير المتخصصين وأصحاب الكفاءة والخبرة لا يمكنهم الاستمرار وسيواجهون مشكلات كثيرة. ■



أحمد أسامة

التعمير العربية للتنمية والاستثمار العقاري



بهاء حفظ الله

عقار مصر



عمرو عبد المنعم

ORA EGYPT



د. محمود العدل

MASTER BUILDER GROUP

عمرو عبد المنعم (شركة أورا - مصر ORA EGYPT):

مشروعاتنا الثلاثة تنفذ وفق أعلى المستويات العالمية وقيمتها ١٠٠ مليار جنيه

يملك شركة أورا العقارية ORA EGYPT رجل الأعمال المعروف نجيب ساويرس وتعرف بمشروعاتها المتميزة، وتعد عالمية في مجال التطوير العمراني بحيث تعمل في ٨ دول خارج مصر، وقد تم تغيير اسمها من جيميناى الى أورا العام ٢٠١٨، ومن أهم مشروعاتها خارج البلاد فندق TWENTY GROSVENSANDS SQUARE في قبرص، و AYIA NAPA MARINA في لندن، منتجع SILVERSANDS في جزيرة غرينادا، ومشروع EIGHTEEN في باكستان.

رئيس القطاع الهندسي في الشركة عمرو عبد المنعم لاحظ طلبا كبيرا على الوحدات السكنية تلازما مع ازدياد عدد سكان مصر، ورأى ان هناك فرصا متوافرة في السوق المصرية في جميع القطاعات، عارضا لمشروعات الشركة الثلاثة البالغة كلفتها ١٠٠ مليار جنيه والتي ستنفذ وفق أعلى المستويات العالمية، متوقعا عودة المبيعات الى ما كانت عليه قبل انتشار فيروس «كورونا»، انطلاقا من موجة الطلب الكبيرة على العقار، عازيا ذلك الى استقرار السوق المصرية، مركزا على الطابع المتنوع والفريد لمشروعات الشركة.

أحمد أسامة (شركة التعمير العربية للتنمية والاستثمار العقاري):

هناك العديد من العوامل الجاذبة للاستثمار في مصر

تمكنت السوق العقارية في مصر من اجتياز تداعيات إنتشار فيروس "COVID-19" بنجاح، محافظة على مبيعات مستقرة نسبيا برغم الازمة، وهي المبيعات التي ارتفعت بالتدرج بداية من يونيو الماضي، ومن المتوقع استمرار هذه الزيادة فيها خلال الفترة المقبلة لتشهد السوق العديد من التطورات الايجابية خلال العام المقبل.

ولعل أصدق الشواهد على ذلك مشاركة شركات التطوير العقاري بفعاليات معرض سيتي سكيب مصر، من بينها شركة التعمير العربية للتنمية والاستثمار العقاري AL TAMEER ARABIAN، التي عرضت لمشروعها الفريد من نوعه في منطقة R7 بالعاصمة الادارية.

رئيس القطاع التجاري في الشركة أحمد أسامة أوضح ان المشروع سيكون جاهزا بعد ثلاث سنوات، متطرقا الى مشروع «ريفان سكوير» الهم والذي يوفر وحدات ادارية وتجارية وطبية بمساحات متنوعة، معتبرا ان هناك العديد من العوامل الجاذبة للاستثمار العقاري في مصر، كاشفا عن دراسة العديد من المشروعات الجديدة، مبديا نظرة ايجابية لمستقبل القطاع العقاري في البلاد.

د. محمود العدل

رئيس مجلس ادارة شركة (MASTER BUILDER GROUP (MBG):

العاصمة الادارية الجديدة أيقونة مصر ومدينة متكاملة ساهمت في تحقيق نقلة نوعية للاقتصاد الوطني

يمتد تاريخ تأسيس شركة ماستر بلدر غروب MASTER BUILDER GROUP لاكثر من ٢٣ عاما وتعد من أكبر الشركات بحجم استثماراتها البالغ ٢٦ مليار جنيه، ولديها فريق عمل يتألف من نحو ٦٥٠٠ موظف نفذوا خلال مسيرتها حوالي المئتي مشروع وسلموا اكثر من ٤٠ الف شقة وقراية ٨٠٠ برج. رئيس مجلس ادارة الشركة الدكتور محمود العدل وصف العاصمة الادارية الجديدة بأيقونة مصر والمدينة المتكاملة التي ساهمت في تحقيق نقلة نوعية للاقتصاد الوطني، واعتبرها عامل جذب للمستثمرين الاجانب والمغتربين المصريين، واجدا ان هناك حاجة ماسة لها باعتبارها صاحبة للسوق المصرية، عارضا لمشروع «بوكا» الممتد على ٤٠ فدانا ويضم وحدات سكنية مميزة ومنطقة خدمات ترفيهية، كاشفا عن موعد تسليم وحداته بداية العام ٢٠٢٢، عازيا نشاط القطاع العقاري في البلاد الى التحديث والتطوير في الهندسة المعمارية بمختلف أنواعها.

بهاء حفظ الله (مدير عام شركة عقار مصر):

القرارات الحكومية المتخذة ساعدت على النهوض بقطاع العقار المصري

شركة «عقار مصر» هي من الشركات الرائدة في سوق العقارات حيث استطاعت في وقت قصير تنفيذ العديد من المشاريع العقارية الناجحة التي حققت من خلالها نجاحا ملحوظا داخل سوق العقارات، وقد لاقت إقبالا شديدا من المستثمرين النهائيين لما تتمتع به من مميزات كثيرة منها توفر الراحة والهدوء وأنواع الخدمات كافة. ولطالما حرصت الشركة على ارضاء عملائها من خلال تقديم أفضل الخدمات والمرافق والانشطة الترفيهية الممتعة الى جانب حرصها الشديد على اختيار الموقع الممتاز الذي يجذب العميل.

أسس الشركة عام ٢٠١٨ المهندس ماجد ميجر واستطاعت خلال فترة قصيرة ان تتبوأ مكانة متميزة بين الشركات الأخرى في مجال العقارات، حيث اتصفت مشروعاتها بالإبداع ودقة التصميم والتنافسية، وتتنوع بين الأبراج والكمبوندات السكنية.

مدير عام الشركة بهاء حفظ الله قدم لمحة عن تاريخ الشركة وتمايزها بالفكر المبتكرة غير التقليدية، وتناول في حديثه الى «البيان الاقتصادية» مشروع الكمبوند ذا التصميم النوبي، كما نوّه بالقرارات الحكومية المتخذة مؤخرا والتي ساعدت بشكل كبير على النهوض بقطاع العقار المصري، ملاحظا إقبالا واسعا من قبل المغتربين المصريين في دول أوروبا والولايات المتحدة على المشروع، كاشفا عن التخطيط لإطلاق مشروعات جديدة في العاصمة الإدارية والعين السخنة والصعيد.



محمد عبد الحافظ

SAUDI EGYPTIAN DEVELOPERS



المهندس د. محمد المكاوي

CITY EDGE DEVELOPMENTS



منة العتال

ELATTAL HOLDING



هيثم سمير

ايكويتي للاستثمار والتنمية العقارية

منة العتال (شركة العتال هولدينغ ELATTAL HOLDING):

انخفاض الفوائد المصرفية وراء ارتفاع حجم الاستثمارات الأجنبية في مصر

العتال القابضة ELATTAL HOLDING شركة رائدة في السوق العقارية المصرية منذ العام ١٩٤٨ وتملك محفظة ضخمة تتضمن عدداً كبيراً من المشروعات السكنية والصناعية والتجارية، ولدى الشركة فروع أخرى في ماليزيا والبحرين.

مديرة التسويق في الشركة الانسة الراقية منة العتال أشارت الى مشروعاتها العديدة والمتنوعة وأبرزها كمبوند PARK LANE ومشروع «باي سايد» بمنطقة رأس سدر في البحر الاحمر، ومشروع سكني يضم ١٦٠ وحدة سكنية و ٢٢ وحدة فندقية، وعزت ارتفاع الطلب على العقار في السوق المصرية الى انخفاض الفوائد المصرفية، ملاحظة بدء ارتفاع حجم الاستثمارات الأجنبية، متوقعة تحقيق خطوات متقدمة تصب في إطار النهوض بالقطاع العقاري بفضل الجهود المبذولة من قبل رئيس الجمهورية عبد الفتاح السيسي.

هيثم سمير

(الرئيس التنفيذي لشركة ايكويتي للاستثمار والتنمية العقارية - مصر):

السوق العقارية المصرية محط جذب المستثمرين الاجانب من مختلف الجنسيات

ايكويتي للاستثمار والتنمية العقارية احدى الشركات التابعة لشركة THE WATERWAY DEVELOPMENTS باجمالي استثمارات في السوق المصرية ٣٠ مليار جنيه ولديها سبعة مشروعات في محافظتها، ومن اهم مشروعاتها THE CAPITALWAY الواقع في العاصمة الادارية الجديدة والذي سجل مبيعات بقيمة ٤ مليارات جنيه حتى الآن.

الرئيس التنفيذي للشركة هيثم سمير رصد توجه العديد من المستثمرين والمواطنين الى العقار الملاذ الآمن، وأشار الى ارتفاع مبيعات الشركة بنسبة ٢٠ في المئة قياسا بالعام الذي سبق، واصفا سوق العقار في مصر بمحط جذب المستثمرين الاجانب من مختلف الجنسيات، كاشفا عن خطة توسعية في السوق المحلية خلال ٢٠٢١، مؤكدا نجاحها في التصدي للأزمة الاقتصادية، متوقعا ان يكون ٢٠٢١ أفضل الأعوام للسوق العقارية المصرية.

المهندس د. محمد المكاوي (الرئيس التنفيذي لشركة سيتي إيدج للتطوير العقاري):

المنافسة في السوق المحلية صحية وتساعد على طرح منتجات مختلفة ومتنوعة تحاكي مختلف أذواق المستثمرين

عرضت شركة سيتي إيدج للتطوير العقاري CITY EDGE DEVELOPMENTS مشروعاتها من خلال منصة سيتي سكيب مصر ٢٠٢٠، مثل (المقصد) المقام في العاصمة الادارية الجديدة (مزارين) و(زاهية) و(إيتابا). وتعد الشركة الأولى التي بدأت بتسليم مشروعاتها في العاصمة الادارية وتحديدًا مشروع «المقصد» الذي يتميز بوحدات سكنية متنوعة تبدأ من ١١١ متراً مربعة كاملة التشطيب، حيث راعت الشركة في تصميمها تنوع الوحدات لتناسب مختلف الأذواق وتجمع بين التصميمات الكلاسيكية والعصرية.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور المهندس محمد المكاوي لاحظ ازدياد الاهتمام بالمشروعات العمرانية والبنى التحتية في مصر، ونكّر بالتعامل المتميز الذي تحرص عليه مع عملائها، إذ تتيح لهم إمكانية الحصول على العقار خلال فترة قصيرة من عملية البيع، واصفا المنافسة في السوق المصرية بالصحية وتساعد على طرح منتجات مختلفة ومتنوعة تحاكي مختلف أذواق المستثمرين، معتبرا ان السوق المصرية متميزة بالعوائد المرتفعة على الاستثمار العقاري، ملقيا الضوء على خصائص مشروع «المقصد» المعروف في سيتي سكيب، واجدا ان الاستثمار في العقار حاليا الافضل في مصر.

محمد عبد الحافظ (الشركة السعودية المصرية للتعمير SAUDI EGYPTIAN DEVELOPERS):

القطاع العقاري المصري لا يزال يشهد فورة واعدة

تنشط الشركة السعودية المصرية للتعمير SAUDI EGYPTIAN DEVELOPERS في تشييد الاحياء السكنية الكاملة مواكبة لسياسة الدولة المصرية الاسكانية وبلغت ٥٠ مشروعا تضم ٤٥ الف وحدة سكنية، وتعد من الشركات السباقه في بناء الابراج منذ سبعينات وثمانينات القرن الماضي. واعتبر رئيس القطاع التجاري في الشركة محمد عبد الحافظ ان القطاع العقاري المصري لا يزال يشهد فورة، موضحا ان لا قوانين مانعة لتملك الاجانب على اراضي الدولة، مذكرا بأن الشركة الافضل والاكبر على خارطة الاستثمار العقاري، متوقعا عائدات بقيمة ٩ مليارات جنيه نهاية العام الجاري.

أقالات

AQALAT

Where Real Estate
meets Technology



We develop, operate and manage quality projects combining people-centred urban design with cutting-edge technology for future lifestyles.



Future Land in Riyadh, your gateway to explore and live the future



المهندس سهل دودين

(المدير التنفيذي لشركة أيلة للتطوير - الاردن)؛

أيلة باشرت بتكليف أعمالها بمرونة عالية

واطلقت برامج الكترونية ووفرت ملاذاً آمناً لعملائها

على الرغم من الصعوبات المترتبة جراء إجراءات مكافحة جائحة «كورونا» في الأردن، تستمر شركة أيلة للتطوير ومنفذ أكبر المشاريع على مستوى الأردن والمنطقة في تشييد واجهة تجريد متعددة الاستخدام على الشاطئ الشمالي لمدينة العقبة، وذلك بفضل ادارتها الحكيمة ورؤيتها الثابتة والمبتكرة لمستقبل واعد حيال عملائها في الأردن والمنطقة. فالمشروع يمتاز بموقع استراتيجي عالمي، ويجمع أحدث المساحات التجارية الرائدة والمسكن الراقية وخدمات الترفيه عالية الجودة. المدير التنفيذي للشركة المهندس سهل دودين توقع انفراجاً في اوضاع الانشطة العقارية والسياحية التي تحضر لها الشركة. ماذا قال في حوارنا معه للعدد الممتاز من العام ٢٠٢١ .

بينها بجسور، وهي تتوفر بمساحات منوعة من غرفة نوم واحدة وغرفتي نوم و٥ غرف نوم. على صعيد الشقق المخصصة للإيجار استحدثنا نمط جديد للسكن المميز مدعومة بشبكة متكاملة من الخدمات الفندقية، تديرها أبرز الأسماء والعلامات التجارية المتخصصة. وقد تم تشييد هذه الشقق فوق منطقة السوق التجاري بقرية المرسي. وخلال العام ٢٠٢٠ أعلننا مع شركة «كيرتن هوسبيتاليتي» عن افتتاح فندق Cloud7 Residence Ayla Aqaba الذي يوفر خيارات استثنائية من الشقق. ويضم ٧٥ شقة متنوعة، تتكون إما من غرفة نوم واحدة أو غرفتين أو ثلاثة أو أربعة غرف، وتتميز كل منها بتصميم فريد تلبى احتياجات مختلف الأذواق والفئات العمرية في محيط عائلي.

توقع «طلب كامن» هذا العام

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية؟

– تتوقع المؤسسات الدولية أن يعاود الاقتصاد الأردني النمو بنسبة تزيد على ٢٪ العام ٢٠٢١ معوضاً الإنكماش الذي طرأ جراء جائحة «كورونا». مسار النمو هذا مع التطورات الإيجابية المتوقعة على صعيد الوضع الوبائي ستسفر عن انفراجة في أوضاع الأنشطة العقارية والسياحية التي تحضر لها جيداً عبر معاودة إطلاق برامجنا. ونعتقد بوجود «طلب كامن» جراء الظروف التي خلفتها الجائحة لذا فعلينا عبء إطلاق برامج مأمونة وتواكب الظروف الجديدة. جرى خلال العام ٢٠٢٠ بيع ٢٩ ألف شقة ووحدة سكنية في السوق الأردنية، مقارنة مع ٣٤ ألف شقة في العام ٢٠١٩ بانخفاض نسبته ١٤٪ وهو أمر يوضح أن الاحتياجات العقارية سترتفع خلال الفترة المقبلة ويضع هذا الأمر عبئاً على كاهل المطورين في إطلاق وتنفيذ مشاريع تلبى الاحتياجات المتنامية.

إن تنامي الاحتياجات والطلب توضح من تجربتنا الخاصة في «أيلة» عبر استكمال تنفيذ عمليات بيع لأكثر من ٣٥ وحدة سكنية مختلفة المواصفات ضمن الوحدات السكنية المتوفرة خلال العام ٢٠٢٠، ما يظهر الرواج الكبير الذي تلقاه منتجات «أيلة» العقارية ومدى الطلب الذي تشهده السوق رغم تداعيات الجائحة. ■

في العام ٢٠١٩ العديد من المسابقات مثل بطولة الأردن الأولى المختلطة المفتوحة للجولف – أول بطولة مختلطة للجولف في العالم – وهو أمر لم يتكرر في العام ٢٠٢٠ وكذلك الأمر بالنسبة لبطولة الرحلة إلى الاردن «جولة ميناتور للجولف» ٢٠٢٠. لذلك عملت «أيلة» على تكيف أعمالها مع الاستجابة لمتطلبات مواجهة الجائحة عبر مواصلة العمل عن بُعد وإطلاق برامج عبر الفضاء الإلكتروني مثل برامج تدريب أعضاء نادي الجولف ومنافسات «أيلة» نصف ماراثون البحر الأحمر» افتراضياً، وتنظيم فعاليات تتوافق وقواعد التباعد الاجتماعي كأشطة الغوص، مع تسريع العمل خلال الفترات المتاح العمل فيها وفقاً للقرارات الحكومية المرتبطة بمجابهة الجائحة للحيلولة دون أي تراجع في مؤشرات الأداء، ووسط ضوابط صحية صارمة، انطلقت «أيلة» في استقطاب نشاطات السياحة الداخلية وفرت ملاذاً آمناً مع تعطل حركة السفر العالمية.

نتطلع للمستقبل بكل شغف وتفأؤل حذر، عبر خطط العام ٢٠٢١، التي تركز على التكيف والمواءمة مع تطورات الوضع الوبائي فلدنيا الكثير لنقدمه للجمهور وسنعمد لاقتناص فرص الانطلاق مجدداً.

باقة واسعة من أنماط السكن

■ ما أبرز مشاريعكم المعروضة؟ وما الذي يميزها؟

– تقدم «أيلة» باقة واسعة من أنماط السكن، وسط بيئة تشرى الأنشطة الثقافية، الاجتماعية، التجارية، الرياضية، والترفيهية، حيث توفر «مسكن الجولف» Golf Residences التي يبلغ عددها ١٧٩ وحدة سكنية مختلفة المساحات تتوزع على ٣٧ مبنى ذات خدمات مميزة وإطلالة جذابة على ملعب الجولف نو ١٨ حفرة من تصميم المصمم العالمي الشهير غريغ نورمان. وتتميز بمساحاتها بين شقق من غرفة نوم واحدة إلى ثلاث غرف نوم.

أما شقق الجزر، Ayla Island Apartments فهي على موقع خلاب وسط ممرات أيلة المائية، وإطلالة تمتد على شاطئ البحر الأحمر، وبتصاميمها الجميلة وزخارفها العربية، تمزج بين الواجهات المائية وقربها من المسطحات الخضراء. وتجمع ٢٨٠ وحدة سكنية جرى تشييدها على ٤ جزر وسط المياه تتصل فيما

■ تمارس الشركات العقارية أعمالها في ظل ظروف صعبة وخاصة بعد جائحة «كوفيد-١٩». أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– لقد تسببت جائحة «كورونا» بآثار عميقة على النشاط العقاري وأضررت بعوامل العرض والطلب فالإغلاقات والحظر أوقفا الأعمال والأنشطة وتسببا بالانكماش الاقتصادي.

محلياً تراجع الناتج المحلي الإجمالي بنسبة ٢,٢٪ بالربع الثالث ٢٠٢٠ مع تراجع قطاع الفنادق ٩,١٪ والإنشاءات ٤,١٪. فانكماش القطاع العقاري ما أضعف القدرة على الإنتاج والوصول إلى التمويل وسط تراجع الطلب، وانخفض حجم التداول بسوق العقار الأردني ٢٦٪ في ٢٠٢٠ ليلبلغ ٤,٨ مليار دولار.

لقد طال تراجع المشاريع الجديدة وتوسعة المشاريع القائمة، فانخفضت مساحة الأبنية المرخصة في أول ١١ شهراً من ٢٠٢٠ بنسبة ٢٢,٤٪ لتبلغ نحو ٤٩٨٦ ألف م^٢.

إن التفاؤل المبني على انتهاء الأزمة تدريجياً وتوقعات انتعاش النمو، مع توسع طرح اللقاحات، يطرح فرصاً واعدة في معاودة النشاط وتقديم المنتجات السكنية والعقارية في ظل «طلب كامن» ينتظر الانطلاق.

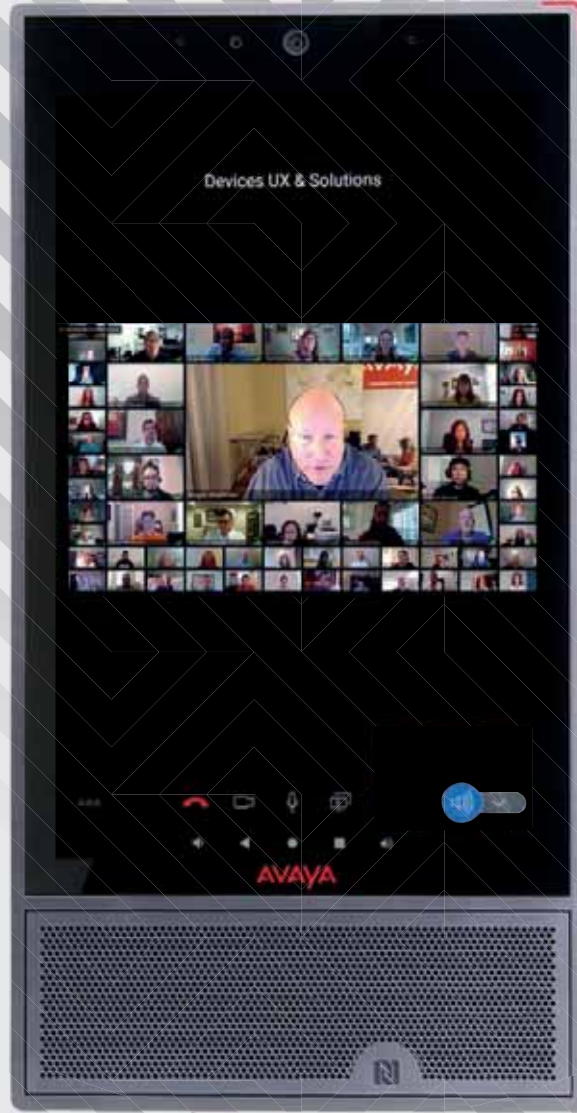
اما مجالات العمل فترتكز على توفير باقة شاملة من المنتجات العقارية وتزويد مختلف القطاعات ومؤسسات الأعمال باحتياجاتها من المساحات العقارية.

وفي «أيلة» أحد أكبر المشاريع الحضرية العقارية والسكنية والترفيهية في الأردن والمنطقة – نعتقد أن فرص النشاط السياحي باتت أوسع خلال العام الحالي والأعوام المقبلة، ما يتطلب وضع خطط وبرامج تستهدف استقطاب السياحة المحلية والخارجية.

«أيلة»، كيفت أعمالها عبر مواصلة عملها عن بعد

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

– يعدّ الحدّ من السفر، لمنع تفشي العدوى أحد أبرز التحديات إذ أثر على أنشطتنا السياحية، الترفيهية، والتسويقية، ففي قطاع رياضة الجولف توقفت المسابقات الدولية والإقليمية بعد أن استأنفنا



تعاون فَعَال للمكتب الرقمي

جهاز Avaya Vantage للتعاون يتيح تجربة تواصل مرئية وسمعية سهلة، ويتكامل مع Avaya Spaces لتقديم تجربة اتصال بسيطة وفورية وسلسة، بنقرة واحدة فقط



احصل على
نسختك
التجريبية
المجانية اليوم

اختبر تجربة تواصل افضل مع
Avaya Spaces

المهندس عليان الوتيد رئيساً تنفيذياً لمجموعة stc ابتداءً من ٢٨ مارس ٢٠٢١

ونائب رئيس مجلس المديرين في شركة «إس تي سي باي» ويترأس العديد من اللجان التابعة لمجالس الإدارات للشركات التابعة للمجموعة.

وأشارت إلى أنه حاصل على شهادة الهندسة الكهربائية من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، وحاصل على العديد من الشهادات المهنية في مجال الاتصالات وتقنية المعلومات والقيادة والتخطيط الاستراتيجي.

وقد أكدت stc في نوفمبر الماضي، قبول مجلس إدارتها استقالة ناصر بن سليمان الناصر من منصب الرئيس التنفيذي للشركة، وذلك لظروفه الخاصة، على

أن يبدأ سريانها اعتباراً من تاريخ ٢٨ مارس ٢٠٢١.



عينت شركة الاتصالات السعودية stc المهندس عليان محمد الوتيد رئيساً تنفيذياً للمجموعة، ابتداءً من تاريخ ٢٨ مارس ٢٠٢١.

وقالت الشركة في بيان لها على «تداول»، إن المهندس عليان الوتيد له خبرة في قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات تجاوزت الـ ٢٠ سنة حيث عمل في شركة أرامكو في بداية حياته العملية، ومن ثم تدرج في شركة الاتصالات السعودية في عدة مناصب حيث شغل مؤخراً النائب الأعلى لوحدة المستهلك، وقبل ذلك شغل منصب الرئيس التنفيذي لشركة إس تي سي البحرين.

وأضافت أنه يرأس العديد من مجالس إدارات الشركات التابعة لمجموعة الاتصالات السعودية مثل شركة قنوات وشركة إنتغرال وشركة مراكز الاتصال، ويشترك كعضو

مواكبة للطلب المتنامي على الأمن السيبراني واستجابة لاحتياج السوق في ظل التحول الرقمي

مجموعة stc تطلق شركة متخصصة بخدمات وحلول الأمن السيبراني المتقدمة

وخدمات مركز عمليات الأمن السيبراني الأكثر تقدماً والمدار بقدرات وطنية متمكنة وعلى أعلى مستوى من الحرفية وبأفضل الممارسات العالمية لرصد والتصدي والحماية من الهجمات السيبرانية المتقدمة، والمركز مدعوم بمنصات وخدمات متقدمة ومتكاملة من الاستجابة للحوادث السيبرانية ومعالجتها والأبحاث الرقمية الاستخباراتية الاستباقية. كما أن أحد أهداف الشركة الاستراتيجية العمل على تطوير الكفاءات الوطنية الشابة على أحدث التقنيات وخبرات الأمن السيبراني.

قطاع خدمات الأمن السيبراني واعد جداً

من جهته، قال الرئيس التنفيذي للشركة المتقدمة للتقنية والأمن السيبراني، المهندس فهد الجبيلي أن تأسيس الشركة الجديدة يعكس أهمية خدمات الأمن السيبراني إذ يعتبر قطاع الأمن السيبراني من القطاعات الواعدة والسريعة النمو بالمملكة والعالم وهو يعتبر إحدى الأولويات الحيوية في خطط وبرامج المملكة لمواكبة التقنيات الحديثة وحماية أمنها على جميع الأصعدة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، وكذلك لتنامي المخاطر والتهديدات والجرائم السيبرانية المتعددة الأسباب والأهداف.

ولا بد من الإشارة إلى أن stc كانت الممكن الرقمي الأول لقمة القادة قمة العشرين G20 بتسخير جميع إمكانياتها وقدراتها بتوفيرها جميع الحلول والخدمات الرقمية ومن أهم تلك الحلول خدمات وحلول الأمن السيبراني المدارة والتي مكنت من منع أكثر من ٤٢ ألف إميل ضار وأكثر من ٦٠٠ ألف موقع انترنت ضار، بالإضافة إلى التصدي لـ ٢٩٠ ألف تهديد إلكتروني ومنع ٤١,٥ ساعة من هجمات تعطيل الخدمات.

ويقدر الباحثون أن الجرائم السيبرانية سوف تكلف العالم ما يقدر بـ ٦ تريليون دولار في سنة ٢٠٢١، والعالم يواجه هجمة سيبرانية كل ٣٩ ثانية حيث يستخدم المهاجمون الإيميلات ومواقع الويب كوسائل لهجماتهم وتصيد ضحاياهم وكذلك بات من السهل عليهم عمل هجمات حجب الخدمات وهجمات الفدية لاستخدامهم التقنيات الحديثة كالدفع بالعملات الرقمية وأدوات الذكاء الاصطناعي التقنيات المالية FinTech والتي سوف تصل إلى ٧٥ مليار جهاز موصل بالإنترنت في سنة ٢٠٢٥ يشار إلى أن العالم يواجه شح في القدرات البشرية المتخصصة في مجال الأمن السيبراني وحسب الخبراء يواجه العالم نقص بما يقدر بـ ٣,٥ مليون مختص في ٢٠٢١.

منذ بداية انطلاق رؤية ٢٠٣٠ للمملكة العربية السعودية كان من الواضح الاهتمام الكبير الذي أولته هذه الرؤية بتوفير الأمن السيبراني لما له من ضرورة خصوصاً مع التحول الرقمي. مجموعة stc وانطلاقاً من مسؤوليتها ببقاء المملكة بمصاف الدول الكبرى في التحول الرقمي من خلال الابتكار المستمر أطلقت الشركة المتقدمة للتقنية والأمن السيبراني (ATCSC) كي تكون المدافع الأول ضد الجرائم السيبرانية بحضور صاحب السمو الملكي محمد بن خالد عبدالله الفيصل، رئيس مجلس إدارة stc، ومعالي وزير الاتصالات وتقنية المعلومات، المهندس عبدالله السواحة، ومعالي الدكتور خالد السبتي، محافظ الهيئة الوطنية للأمن السيبراني، ومعالي الدكتور محمد التميمي، محافظ هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، وعدد من أصحاب المعالي، أعلنت مجموعة stc عن تأسيس وإطلاق الشركة المتقدمة للتقنية والأمن السيبراني (ATCSC)، المتخصصة في تقديم خدمات وحلول الأمن السيبراني المتقدمة في قطاع الأعمال، وذلك لمواكبة الطلب المتنامي على الخدمات الرقمية بالتوازي مع استراتيجية stc «تجراً» للتحول الرقمي والنمو في مسارات جديدة، وأهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠ لا سيما في الظروف الاستثنائية التي يشهدها العالم والتي بسببها لجأت العديد من الشركات والجهات الحكومية إلى الحلول الرقمية لاستمرارية أعمالها.

خلق منصة مؤنقة للاقتصاد الرقمي

وبهذه المناسبة، أوضح رئيس مجلس إدارة الشركة المتقدمة للتقنية والأمن السيبراني والنائب الأعلى لقطاع التقنية والتشغيل في stc المهندس هيثم بن محمد الفرج بأن رؤية الشركة هي خلق منصة مؤنقة للاقتصاد الرقمي بقدرات امن سيبراني رائدة على مستوى عالمي لتمكين وحماية البنية التحتية الاقتصادية الحرجة والخدمات الحكومية والخاصة.

وذكر المهندس الفرج ان الشركة تنطلق بباقة واسعة من الخدمات والحلول المدارة المبتكرة في عالم الأمن السيبراني ومن ذلك توفير خدمات الحماية من هجمات منع الخدمة من خلال أكبر منصة بنيت في المملكة والمنطقة والتي تصل إلى أكثر من ١,٥ تيرا من القدرة الاستيعابية. وكذلك توفير الخدمات المحلية والمدارة لاكتشاف الثغرات والالتزام بالضوابط الأمنية والبريد الإلكتروني الامن والتصفح الامن بأفضل المنصات من التقنيات القائدة لسنوات عديدة حسب مركز قارتنر العالمي للأبحاث،

أرامكو السعودية و stc تعلنان إطلاق «الدمام ٧» أحد أقوى ١٠ حواسيب في العالم

وبهذه المناسبة، قال رئيس أرامكو السعودية وكبير إدارييها التنفيذيين، المهندس أمين حسن الناصر: «هذه اللحظة فخر بالنسبة لنا، فهذا الحاسوب الفائق السرعة الذي يستمد اسمه من أول بئر نفطية تم اكتشافها بالمملكة في عام ١٩٣٨، يعتبر الأكثر قوة على مستوى الشرق الأوسط ومن



بين الأبرز عالمياً، وقد تمّ تصميمه لتلبية المتطلبات الفريدة لأرامكو السعودية، فهو يربط التاريخ العريق للشركة والمملكة في التنقيب، بحاضرنا المزدهر في قطاع الطاقة الذي يعتمد الاستثمار في مجال التقنية أساساً لبلوغ المستقبل والريادة فيه. وسيساعدنا حاسوب «الدمام ٧» العملاق في إستراتيجيتنا طويلة المدى في مجال الاكتشاف والاستخلاص في قطاع التنقيب والإنتاج. فالبيانات الهائلة التي جمعناها على مدى أكثر من ٨٠ سنة، سيمكّننا الحاسوب الجديد من اختصار وقت معالجتها من عدة أيام إلى ساعات فقط. وستساهم هذه التقنية في تحقيق اكتشافات جديدة وتعزيز كفاءة الاستخلاص، وفي ذات الوقت الحدّ من التكاليف، كما سيكون لها تأثير إيجابي مستقبلي على كفاءة الطاقة وخفض الانبعاثات».

من جانبه، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة stc، المهندس ناصر بن سليمان الناصر: «سيؤدي تدشين مركز بيانات الحاسوب الفائق في أرامكو السعودية لفتح آفاق جديدة في مجال التنقيب، وسيكون له أثر كبير على رقمنة البيانات والجودة. ويتوافق هذا مع خطط التحول الرقمي على مستوى البلاد في المستقبل، ونحن فخورون بالعمل مع الكفاءات المحلية لتأسيس مركز «الدمام ٧»».

أعلنت أرامكو السعودية Saudi Aramco ومجموعة stc عن إطلاق حاسوب جديد فائق حمل اسم «الدمام ٧» Damam 7 يُعدّ من بين أقوى عشرة حواسيب في العالم. ويتيح الحاسوب الجديد فرصاً جديدة في مجال التنقيب والتطوير، ويعرّض قدرات اتخاذ القرار في مجال التنقيب والاستثمار. كما

يعدّ إطلاق الحاسوب خطوة متقدمة ضمن إستراتيجية التحوّل الرقمي في أرامكو السعودية، التي تضم مجموعة تقنيات متطورة تسهم في إعادة تشكيل العمليات الرئيسية، وتعزيز الكفاءة، وتمكين ريادة الشركة في مجال علوم الأرض.

وتمّ تطوير الحاسوب في وادي الظهران للتقنية بالشراكة مع شركة Solutions، التابعة لمجموعة stc، وشركة كراي، التابعة لشركة هيولت باكارد إنتربرايز HPE. وزوّد «الدمام ٧» بقدرة حوسبية فائقة الأداء تبلغ ٥٥,٤ بيتافلوب، تتيح له معالجة أضخم مجموعة بيانات جيوفيزيائية في العالم وتصويرها.

وسييسم الحاسوب الذي حمل اسم «الدمام ٧» تيمناً بأول بئر نفطية مكتشفة في المملكة، في تجاوز أساليب التنقيب والإنتاج التقليدية، من خلال استخدام أحدث التقنيات، وخوارزميات المحاكاة والتعلّم العميق المتقدمة، حيث يمكن للحاسوب الفائق التعامل مع نماذج أرضية ثلاثية الأبعاد أكثر تفصيلاً مما يحسّن قدرة الشركة على اكتشاف النفط والغاز واستخراجهما، وفي ذات الوقت الحدّ من المخاطر المرتبطة بالتنقيب والتطوير، فضلاً عن تعزيز عملية اتخاذ القرار في مجال التنقيب وتطوير الموارد الهيدروكربونية، وتوجيه الاستثمارات المستقبلية في الإنتاج وتخصيص الموارد.

فوربس: مجموعة stc تحتل المركز الأول كأقوى شركة اتصالات في الشرق الأوسط لعام ٢٠٢٠

تصدرت شركة الاتصالات السعودية stc لائحة أفضل شركات الاتصالات في المنطقة، بعد أن احتلت المركز الأول كأقوى شركة اتصالات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وفقاً لتصنيف مجلة فوربس العالمية.

وتحرص شركة stc على تزويد عملائها، الأفراد منهم والشركات، بأحدث التقنيات والخدمات الرقمية. وكانت فوربس في ٢٠١٩ قامت باختيار مجموعة stc كأول شركة رقمية في الشرق الأوسط ومن ضمن أفضل ٤٤ شركة رقمية في العالم.

وتمكنت المجموعة من الحفاظ على مكانتها السوقية القوية مع زيادة في الإيرادات والأرباح، خاصة مع إطلاق خدمات ومنتجات 5G.

دخلت في شراكة لإطلاق منافسات: تحدي الشرق الأوسط EA Sports FIFA 21 PS4

«زين» أطلقت علامتها التجارية Zain esports كقوة إقليمية جديدة في الرياضة الإلكترونية

مالك حمود: إطلاق Zain esports يدفع بخطى نمو زين في مجالات الابتكارات الرقمية

ستساعد في تنمية مهارات الشباب الرقمية، وتعزيز الابتكارات التكنولوجية عبر شبكاتها على الجيل الرابع والخامس والألياف البصرية». وتابع **حمود** قائلاً: «العلامة التجارية الجديدة إعادة التأكيد على تطلعاتنا بأن نكون أول الواصلين إلى السوق بالمنتجات والخدمات التي تعزز حياة المجتمعات التي نخدمها وخارجها، ولدينا كل التوقعات بأن العلامة التجارية Zain esports ستنتظر لتصبح قوة ألعاب الإلكترونية



أطلقت مجموعة زين، شركة الاتصالات الرائدة في الابتكارات الرقمية في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا، العلامة التجارية الجديدة Zain esports (للرياضة الإلكترونية)، لتفتح من خلالها سلسلة من المنافسات والمسابقات الرياضية الإلكترونية عبر الإنترنت في أسواق الشرق الأوسط.

وكشفت المجموعة في بيان صحفي أن إطلاق العلامة التجارية الجديدة Zain esports سيتزامن معه

إقليمية ودولية، نحن سعداء ومتحمسون للغاية بكوننا نتعاون مع شركاء ومطوري ألعاب من الطراز العالمي».

وبين بقوله «علامة Zain esports تخاطب جمهور يُعتبر حلم للمؤسسات التسويقية والإعلانية على الشبكة الرقمية، فهو يمثل التركيبة التي تُطاردها معظم العلامات التجارية العالمية في هذه الآونة، حيث تُعد الرياضة الإلكترونية أقوى محرك نمو لسوق ألعاب الإنترنت».

وأفاد بقوله «نرى أن هناك دوافع بكل تأكيد لمواكبة مبادرات الرياضة الإلكترونية والتداخل مع الرياضة التقليدية، حيث الفرص الهائلة التي تنتظر الأولى في سوق ينمو بقوة بحجم منطقة الشرق الأوسط».

وذكر **حمود** أن العلامة التجارية Zain esports

تمثل فرصة استثنائية لدفع عجلة أعمال المجموعة

في اتجاه مجالات جديدة مع مواصلة إثراء

رغبات عملائها، خصوصاً فئة الشباب منهم،

مبينا أن جائحة «كورونا» غيرت شكل الحياة

التي نعرفها، وخلقت مزيداً من الطلب على

الاتصال عبر الإنترنت والوصول إلى المحتوى

الرقمي، مؤكداً أن «الألعاب الإلكترونية المتنوعة

والجوائز المالية التي تقدمها زين للمجتمع الإقليمي

الأوسع ستكون بمثابة محفز لدفع التقدم الذي أحرزناه في هذا

يشارك في نسخة

بطل FIFA eWorld مساعد الدوسري

EA Sports FIFA 21 PS4

الجدير بالذكر أن العلامة التجارية Zain esports

الجديدة تحالفت مع بطل مسابقة كأس العالم

لكرة القدم الإلكترونية FIFA eWorld Cup السابق

المواطن السعودي **مساعد الدوسري**، في النسخة

الأولى من تحدي EA Sports FIFA 21 PS4 الشرق

أوسطية، حيث تولى **الدوسري** دعم زين في الجوانب

الترويجية الخاصة بهذا الحدث الاستثنائي لمحبي وعاشقي

منافسات الرياضة الإلكترونية. علاوة على ذلك، تعاونت مجموعة زين في

إطلاق منصتها الرياضية الإلكترونية مع eGen، وهي وكالة لخدمات

واستشارات الرياضات الإلكترونية.

ومنذ أوائل العام ٢٠١٩، تواصل مجموعة زين توجيهها النشاط نحو

التحول إلى مزود رقمي للأفراد والشركات والقطاعات الحكومية، حيث

يمثل الزخم الذي ستحدثه أنشطة العلامة التجارية Zain esports جزءاً

رئيسياً من استراتيجيتها الرقمية.

وقال الرئيس التنفيذي للاستثمار والخدمات الرقمية في مجموعة زين

مالك حمود: «نحن متحمسون للغاية إزاء إطلاق العلامة التجارية

Zain esports، وهي الخطوة التي تمثل نقلة نوعية في استراتيجية زين

الرامية إلى التنوع والاستثمار خارج مجالات خدمات الاتصالات التقليدية».

وأوضح: «هذه المبادرة تخدم الأهداف الاستراتيجية لمجموعة زين، إذ

المجال».

الجدير بالذكر أن العلامة التجارية Zain esports تخطط لرصد ورعاية

المواهب المحلية في أسواق الشرق الأوسط بطرق عديدة عن طريق إطلاق

مسابقة لاختيار معلقين للرياضة الإلكترونية للتعليق باللغة العربية، فضلاً

عن خلق بيئة مواتية لمبدعي ومصممي محتوى الرياضة الإلكترونية، وذلك

بهدف تأهيل صانعي محتوى يوتيوب يتمتعون بالشعبية.

علاوة على ذلك، ستدعم العلامة التجارية Zain esports مؤثري وسائل

التواصل الاجتماعي المحليين، وتتعاون معهم للترويج للمسابقات بين

اللاعبين المحليين، وهي خطوة تؤسس لانتشار أكبر للحياة الرقمية

التي تسعى إليها زين بغرض تمكين المجتمعات ودفع عجلة التنمية

الاجتماعية والاقتصادية من خلال خلق فرص متعددة للشباب في أسواق

منطقة الشرق الأوسط، كما ستتاح الفرصة للاعبين الهواة الإقليميين أيضاً

العاملة كي تتواصل مع مجتمع الألعاب لتقديم خدمات الجيل الخامس والألياف البصرية وخدمات مماثلة عالية القيمة.

وسيمكن المتابعون لفعاليات هذه المنافسات من مشاهدة الألعاب والمحتوى مباشرة، وكذلك عبر قنوات التواصل الاجتماعي الخاصة بمجموعة زين، خصوصاً عبر تطبيق Twitch و LinkedIn و Twitter، YouTube، Instagram، Facebook.

وفي إطار الإعلان عن إطلاق العلامة التجارية Zain esports ومسابقة EA Sports FIFA 21 المقبلة، نفذت مجموعة زين عدداً من المبادرات التسويقية عبر جميع قنواتها الإعلامية، تستهدف من خلالها جميع المشاركين في منظومة بيئة الألعاب الرياضية الإلكترونية الإقليمية لتدعوهم إلى

المشاركة في المسابقات وفي الأنشطة الأخرى في هذه المغامرة المثيرة. لمزيد من التفاصيل حول مسابقة EA Sports FIFA 21 PS4، يرجى زيارة: www.zainesports.com.

الرياضة الإلكترونية.. قطاع جديد ينمو في الشرق الأوسط

لا تقتصر زيادة جذب الجمهور لمنصة الألعاب الرياضية الإلكترونية على محبي وهواة هذه الرياضات فحسب، بل تشمل أيضاً المشاهد العادي على شبكة الإنترنت، وتُعد المؤسسات المصرفية والشركات الدولية من أبرز المستثمرين في مجال الرياضات الإلكترونية، نظراً للعوائد الهائلة التي تدرها هذه المنصات، سواء من ناحية الحملات الدعائية والتسويقية أو من ناحية عمليات التمويل أو تلك المتعلقة بمجالات الإعلان والترفيه.

تعتمد إيرادات الرياضات الإلكترونية على حجم العقود التي تأتي من نوافذ الرعاية والإعلانات الرقمية، ومن عقود حقوق البث وتسويق التذاكر وشراء الألعاب، حيث تقوم هذه الصناعة الرقمية على تقنية البث المباشر والفيديو، وهو ما جعلها صناعة متكاملة أمامها مساحات واسعة من النمو.

وتخطط مجموعة زين لإثراء المستطيل الرقمي للرياضة الإلكترونية في أسواق الشرق الأوسط من خلال إطلاق مواسم منافسات التحدي للجمهور الشغوف لهذا الميدان على مدار العام، حيث يتم بثها على الهواء مباشرة على الجماهير، إذ تعد أسواق الشرق الأوسط أسرع أسواق الألعاب الإلكترونية نمواً في العالم، حيث لا تزال المنطقة غير مستغلة بالكامل.

ووفقاً للدراسات البحثية التي تناولت هذا المجال هناك في منطقة الشرق الأوسط ١٢ دولة تأتي ضمن أفضل ١٠٠ دولة من حيث الربحية من الجوائز المالية، وهي: الأردن، لبنان، المملكة السعودية، الإمارات، المغرب، العراق، البحرين، تونس، الكويت، الجزائر، مصر، وأخيراً فلسطين.



للفوز بجوائز مالية وبأجهزة في بيئة تنافسية عادلة.

سيمثل اللاعبون الأفضل بلدانهم على منصة إقليمية تدعمها العلامة التجارية Zain esports، وكذلك على ساحة المنافسات العالمية مع بطولات مشتركة، بينما ستتاح الفرصة لمذيعين ومعلقين مختارين لعرض مواهبهم على جماهير من دول متعددة، وتخطط زين حالياً لإنشاء حاضنة ألعاب إلكترونية بهدف خلق فرص للمبرمجين والمنتجين الطموحين للمساهمة تقنياً بشكل مستمر في مبادرة Zain esports.

وشهدت زين على مستوى جميع عملياتها زيادة بنسبة ٣٠٠ في المئة في معدل استخدام البيانات المتعلقة بالألعاب الإلكترونية منذ فبراير ٢٠٢٠، مع استفادة العملاء من

خدمات الجيلين الرابع والخامس، وخدمات الألياف البصرية FTTH.

وفي الوقت الذي تكشف فيه الإحصاءات عن الحجم المتنامي لإمكانات سوق الألعاب عبر الإنترنت على الصعيد الدولي، فإن التوقعات تشير إلى أن صناعة الألعاب عبر الإنترنت بلغت إيراداتها ١٩٦ مليار دولار مع نهاية العام ٢٠٢٠، مما يجعلها واحدة من أسرع الصناعات نمواً في الأسواق العالمية.

ووفقاً لتقديرات شركة Newzoo المتخصصة في تحليلات الألعاب والألعاب الرياضية الإلكترونية والأبحاث السوقية، من بين إجمالي ١٥٢ مليار دولار أميركي من الإيرادات المتولدة عن ألعاب الإنترنت على مستوى العالم في العام ٢٠١٩، جاء ٣٤,٧ مليار دولار من إجمالي العالمي، أي ٢٣ في المئة من أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

ومن ناحيته، قال البطل العربي السابق في لعبة

FIFA e-World، مساعد الدوسري: «تحمست للغاية

إزاء المشاركة مع العلامة التجارية Zain esports للمساعدة في

إطلاق دخولهم إلى عالم الألعاب الإلكترونية من خلال تحدي EA Sports FIFA 21 لأسواق الشرق الأوسط بالشراكة مع شركة PlayStation».

وتابع الدوسري: «هناك الكثير من الجوائز الرائعة بما في ذلك أجهزة بلايستيشن ٥ وجوائز نقدية، إذ كان الفوز بكأس FIFA eWorld Cup هو أحد أعظم إنجازاتي، ومن الرائع أن أرى شركات مثل مجموعة زين تجلب المزيد من فرص الألعاب الرياضية الإلكترونية إلى المنطقة لاستكشاف المواهب المذهلة».

علاوة على الفوائد المالية التي من الممكن أن يجنيها اللاعبون من وراء المشاركة في تحدي الألعاب عبر الإنترنت، فإن مشاركة زين في هذا المجال تمثل أيضاً واحدة من أقوى حالات الاستخدام الفردية لشبكات الجيل الخامس والألياف البصرية FTTH، وهو الأمر الذي يدعم شركات زين

توقعات مؤسسة Newzoo تشير إلى أن إيرادات صناعة الألعاب الإلكترونية ١٩٦ مليار دولار مع نهاية العام ٢٠٢٠



ساهمت مع عدد من شركات الاتصالات العالمية في محاولة لسد الفجوة الرقمية

«زين» تدخل في جهد عالمي مشترك مع اتحاد GSMA لإطلاق إطار عمل لتحسين الإدماج الرقمي لأصحاب الاحتياجات الخاصة



جينيفر سليمان: مجموعة «زين» تعمل في مبادراتها على قيادة التغيير الاجتماعي وتحقيق المساواة الشاملة

وأضافت: «لذلك، نفخر في زين بمشاركتنا في هذه المبادرة العالمية التي وفر لها نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة بدر ناصر الخرافي كل الدعم والاهتمام، ما سمح لنا بالتواجد مع كبرى شركات الاتصالات في هذا الجهد العالمي».

وأوضحت سليمان بقولها «هذه المبادرة التي تبناها الاتحاد العالمي للاتصالات المتنقلة GSMA بمثابة امتداد لجهود نقوم بها، حيث قمنا بابتكار وتنفيذ مجموعة من الأنشطة في إطار مبادرتنا WE ABLE الخاص باشتغال واحتواء أصحاب الاحتياجات الخاصة، وهي المبادرة التي تتعهد زين بموجبها بأن توفر الإدماج لهم عبر جميع عملياتها التشغيلية بحلول العام ٢٠٢٢».

ويبتد سليمان أن «هذا البرنامج العالمي مبادرة نبيلة، ومجموعة زين حريصة على المساهمة فيه، جنباً إلى جنب مع الكيانات الأخرى ذات الفكر المشابه سواء من داخل قطاعنا أو من خارجه، من أجل تفعيل المبادرات التي من شأنها أن تساعد في تسريع وتيرة تضييق الفجوة مع أصحاب الاحتياجات الخاصة في صناعة الاتصالات».

وأشارت إلى «أن زين تبدي اهتماماً متزايداً بالمبادرات التي تركز على كيفية إدماج واحتواء أصحاب الاحتياجات الخاصة، حيث انضمت مؤخراً إلى قائمة THE VALUABLE 500، وهي مبادرة دولية تسعى إلى إبراز قيمة الأشخاص الذين يعانون من العجز، والعمل على احتواء ودمج أصحاب الاحتياجات الخاصة. كما وقعت المجموعة على ميثاق الشبكة العالمية للأعمال والإعاقة التابعة لمنظمة العمل الدولية، لتعزيز جهودها في مجالات التنوع والاشتمال، ودمج أصحاب الاحتياجات الخاصة في العمل».

وأفادت أن انضمام زين إلى قادة الأعمال الذين يمثلون الشركات العالمية ليكونوا قدوة في قيادة التغيير الاجتماعي من خلال هذه المبادرة جاء لتسليط الضوء على أصحاب الاحتياجات الخاصة، وإبراز كيف يمثلون قطاعاً مهماً في المجتمع.

وأكدت سليمان أن «مجموعة زين تركز على توفير بيئة أعمال تمتاز بالتنوع والاشتمال، وهي تركز في مجالات الاستدامة التي تحقق لها هذه الأهداف، ومن خلال مبادرة WE ABLE نستهدف تعزيز جهودنا في تحقيق المساواة الشاملة».

من ناحيته، قال مانتس غرانريد المدير التنفيذي العام للاتحاد العالمي للاتصالات المتنقلة: «إن عملية إزالة الحواجز التي يواجهها ذوي الاحتياجات

أعلنت مجموعة زين أنها ساهمت في جهد عالمي مشترك مع الاتحاد العالمي للاتصالات المتنقلة GSMA، وعدد من كيانات الاتصالات العالمية أطلقت إطار عمل بعنوان «مبادئ دفع عجلة الإدماج الرقمي لأصحاب الاحتياجات الخاصة»، وذلك بمناسبة الاحتفال باليوم العالمي لذوي الاحتياجات الخاصة، إذ تهدف هذه المبادئ إلى إلهام صناعة الاتصالات المتنقلة كي تساعد في سد فجوة أصحاب الاحتياجات الخاصة في قطاع الاتصالات».

وذكرت المجموعة في بيان صحافي أن هناك حالياً مليار شخص يعيشون بإعاقات، وذلك وفقاً لبيانات منظمة الصحة العالمية، وهو الرقم الذي يشكل نحو ١٥ في المئة من إجمالي سكان العالم، كما أن واحداً فقط من بين كل ١٠ أشخاص يعانون من الإعاقة لديه إمكانية الوصول إلى التقنيات المساعدة التي يحتاج إليها ليعيش حياة مستقلة».

وأفادت زين: «تلك المبادئ ترسم إطار عمل موحد للتعاون جنباً إلى جنب مع الأنشطة الموصى بها للمساعدة في تذليل العوائق التي تمنع أصحاب الاحتياجات الخاصة حالياً من الوصول إلى استخدام المنتجات والخدمات التي تدعم الأجهزة المتنقلة».

الجدير بالذكر أن أبحاث أجراها الاتحاد العالمي للاتصالات المتنقلة GSMA تُظهر أن احتمالات امتلاك أصحاب الاحتياجات الخاصة لأجهزة هواتف ذكية واستخدام الإنترنت عبر الهاتف النقال هي أقل بكثير مقارنة بنظرائهم من الأشخاص غير ذوي الاحتياجات الخاصة، ومن خلال الجمع بين العديد من التقنيات المساعدة في جهاز واحد، فإن أجهزة الهواتف النقالة تُعتبر أدوات فعالة من حيث التكلفة لأصحاب الاحتياجات الخاصة لتمكين إدماجهم ومشاركتهم بدرجة أكبر».

والواقع أنه مطلوب اتخاذ إجراءات عملية لتذليل العوائق وتلبية متطلبات الأشخاص ذوي الاحتياجات الخاصة، وتشجيع الابتكار، ووضعهم في قلب عملية التصميم، وإتاحة الفرصة الاجتماعية والتجارية للوصول إلى هذه الشريحة السكانية المحرومة، ومن خلال القيام بذلك، يمكن لصناعة الاتصالات المتنقلة إحداث تغيير هادف، والمساعدة بالتالي في ضمان عدم ترك أي شخص متخلفاً عن الركب في هذا العالم الرقمي بشكل متزايد».

وقالت رئيسة الاستدامة في مجموعة زين جينيفر سليمان: «إن زين تدرك مدى المساهمة الحقيقية والإيجابية التي يمكن لأصحاب الاحتياجات الخاصة أن يقدموها إلى المجتمع إذا ما تم توفير الفرصة الحقيقية».

الخاصة تتطلب اتخاذ خطوات عملية مدروسة من جانب جميع الأطراف المعنية، ولقد أن الأوان كي تخطو صناعة الاتصالات المتنقلة خطوات في سبيل ضمان إمكانية وصولهم إلى منتجاتنا وخدماتنا، وإطلاق العنان لقوة الاتصالات كي يزدهر جميع الأشخاص».

أضاف: «يسعدني أن شركات ديبالوغ أكسياتا PLC وأوبتاس ومجموعة أورانج وسافاريكوم PLC ومجموعة تليفونيك وتركسل وفوداكوم ساوث أفريكا ومجموعة زين قد اشتركت بالفعل في مبادرتنا، واتطلع إلى انضمام مزيد من كيانات صناعة الاتصالات البنا كمشركاء في هذا الالتزام».

الجدير بالذكر أن المبادرة التي أطلقها الاتحاد العالمي للاتصالات المتنقلة تحدد ثلاثة مبادئ أساسية للنهوض بالإدماج الرقمي لذوي الاحتياجات الخاصة، وهي: اعتناق مبدأ إدماج ذوي الاحتياجات الخاصة على كل مستوى من مستويات المؤسسات، فهم كيفية الوصول إلى هؤلاء الأشخاص وخدمتهم بشكل أفضل، وتوفير المنتجات والخدمات التي من شأنها أن تلبي الاحتياجات المتنوعة».

وبات مفهوم «سهولة الوصول الرقمي» مُعترفاً به كأولوية رئيسية على مستوى سلسلة من الالتزامات العالمية، بما في ذلك: «اتفاقية حقوق الأشخاص ذوي الإعاقة» CRPD، و«أهداف التنمية المستدامة» SDG، وإستراتيجية الأمم المتحدة لإدماج ذوي أصحاب الاحتياجات الخاصة».

وحظي إطار العمل هذا بتأييد وموافقة من جانب وزارة الخارجية وشؤون الكومنولث والتنمية FCDO البريطانية، والمبادرة العالمية لإعداد التقارير التي يرعاها منتدى MWFP، والمحور العالمي لابتكارات الإعاقة GDII، والتحالف الدولي للإعاقة IDA، وشبكة الأعمال والإعاقة التابعة لمنظمة العمل الدولية ILO، ومؤسسة التعاون بشأن السياسة الدولية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات في شرق وجنوب أفريقيا CIPESA، PURPLESPACE، ومبادرة THE VALUABLE 500.

PROW

AT THE FOREFRONT



IT SERVICES
INFORMATION SECURITY
INFORMATION MANAGEMENT

0000
7500
10000
15000
20000
25000
30000
35000
40000
45000
50000
55000
60000
65000
70000
75000
80000
85000
90000
95000
100000

Dubai – Beirut
www.prowme.com



IT SERVICES



..  ..
**INFORMATION
SECURITY**



**INFORMATION
MANAGEMENT**



الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني (Ooredoo)؛

رغم التحديات حققنا العديد من الإنجازات وسنواصل العمل على إثراء حياة عملائنا

تتميز شركة Ooredoo كونها شركة اتصالات عالمية تعمل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب شرق آسيا، وتوفر خدماتها للأفراد والشركات في ١٠ دول، وهي شركة رائدة في توفير تجربة استخدام بيانات مميزة من خلال محتوى واسع وخدمات متطورة عبر شبكاتها المتطورة الثابتة والجوالة للبيانات.

في حوار خاص أوضح الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني، نائب الرئيس التنفيذي في مجموعة Ooredoo والرئيس التنفيذي في Ooredoo قطر، آثار جائحة «كوفيد-١٩» على حياة المجتمعات والدور الفاعل لتكنولوجيا الاتصالات للحد منها خصوصاً مع الاعتماد الواسع على الإنترنت في ظل انتشار مبدأ العمل عن بعد، واستطاعت Ooredoo بفضل تقدمها في مراحل التحول الرقمي من تذليل العقبات ومساندة العملاء من أفراد وشركات في ظل توفير أمن الشبكات من أي اعتداء إلكتروني. وشدد الشيخ محمد آل ثاني على تعزيز ريادة Ooredoo في خدمات الجيل الخامس، وعلى مواصلة العمل على إثراء حياة العملاء الرقمية كما أكد على مواصلة الاستثمار في التحول الرقمي، وعدد أبرز إنجازات الشركة خلال ٢٠٢٠.

وكان للشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني، الذي يجمع القيم العملية والعلمية الراسخة ليكون رائداً في جميع ما يقوم به، توجه بكلمة نداء من القلب «لمجلة البيان» مشكور عليها، وقد جاء فيها: «أقدم في مستهل حديثي بوافر الشكر لمجلة «البيان» وإدارتها وموظفيها على الاهتمام بإبراز آراء وتوجهات شركتنا Ooredoo في عدد من المسائل المتعلقة بخدمات الاتصالات التي نوفرها في عدة مناطق في العالم، وخاصة ما مر به العالم أجمع خلال العام المنصرم. وفي ما يتعلق بأسئلتكم يرجى الإحاطة بما يلي»:

كما قمنا بتطبيق العديد من المبادرات لحماية صحة وسلامة الموظفين والعملاء من خلال تبني سياسة العمل عن بعد للموظفين من غير العاملين في الخطوط الأمامية، وتكثيف أعمال تعقيم المباني والزامية اتباع إجراءات الوقاية، بما في ذلك ارتداء الكمامات، في جميع أسواقنا.

وقمنا بضمان جاهزية الشبكة لاستيعاب الزيادة في استخدامات الخط الثابت والبيانات، وزيادة متابعة أداء الشبكة للقيام بإعادة توزيع الحركة على الشبكة مع انتقال العمل من الشركات ومناطق الأعمال إلى المناطق السكنية.

كما كانت خدمات Ooredoo المالية عبر تطبيق (Ooredoo Money) نقطة تحول هامة للعملاء خلال الأزمة وسهلت الخدمة على الكثيرين ومكنتهم من تحويل أموالهم بطريقة آمنة وذكية دون الحاجة للخروج من المنزل، وبرزت أهمية هذه الخدمة خصوصاً بعد قرار إغلاق مكاتب الصرافة، وقد وفرنا للعملاء رسوم تحويل مجانية للتسهيل على كافة أفراد المجتمع ورفع العناء عنهم، وقد لاقى هذا التطبيق إقبالاً واسعاً من فئات عديدة في المجتمع.

وخلصة القول هنا أن الجائحة كان لها آثار إيجابية من الناحية التكنولوجية، فقد ساهمت في ترسيخ والارتقاء بالتعاملات من خلال القنوات الرقمية في الكثير من المجالات على المستوى الشخصي للعملاء، وعلى مستوى الأعمال بالنسبة للأفراد وللشركات.

ولا نقصد بالآثار الإيجابية هنا الاستفادة المالية من إيرادات الخدمات المختلفة، فكان الكثير من الخدمات يقدم بأسعار مخفضة أو رمزية أو مجاناً. ولكن تجلت الآثار الإيجابية في الارتقاء بأعمال الشبكة وبقدرةنا على تلبية الطلب المتزايد على الإنترنت، وتحديث شبكاتنا لتوفير تلك الزيادات.

بدأنا رحلة التحول الرقمي من عدة سنوات

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

– كنا في Ooredoo قد بدأنا رحلة التحول الرقمي من عدة سنوات، سواء على مستوى الموظفين في الشركة أو في خدمة عملائنا.

وعند بدء الجائحة، كنا قد وصلنا إلى مراحل متقدمة في التحول الرقمي، ما ساهم في التخفيف من التحديات التي فرضتها الجائحة علينا وتمكننا من مواصلة تقديم خدماتنا بكل سلاسة، وحتى تلبية الطلب المتزايد على الخدمات دون الشعور بأي ضغوطات.

ومع مرور الوقت، وصلنا إلى مراحل متقدمة في التحول الرقمي عبر تمكين عملائنا من الحصول على الخدمات والمنتجات ودفع الفواتير وتحويل الأموال وغيرها من الخدمات دون الحاجة لمغادرة المنزل.

■ هل كان لجائحة «كوفيد-١٩» تأثير إيجابي أكثر مما هو سلبي على القطاع التكنولوجي؟

– أود الإشارة بداية إلى أن جائحة «كوفيد-١٩» كان لها تأثير واضح وكبير على معظم جوانب الحياة التي نعرفها، وفي الغالبية العظمى من مناطق ودول العالم.

فالحديث عما إذا كان تأثير الجائحة إيجابياً أو سلبياً على قطاع التكنولوجيا قد لا يسهل فصله عن تأثيرات وعوامل عدة. فالقطاعات الاقتصادية في الدول لا تعمل بشكل منفصل، بل قد تكون قطاعات الاقتصاد مترابطة مع بعضها البعض على مستوى أكثر من دولة. إذ فهي قطاعات مترابطة تجتمع آثارها البينية مع بعضها وتحدد في نهاية الأمر الوضع الاقتصادي العام في دولة ما أو مجموعة من الدول. غير أن آثار الجائحة والإجراءات التي تم اتخاذها، خاصة في ما يتعلق بمحاولة الحد من انتشارها من قبل الكثير من الدول، ساهمت وإلى حد كبير في إحداث تغييرات كبيرة على عدد من نواحي الحياة في المجتمعات، والتي كان لتكنولوجيا الاتصالات دور كبير وفعال فيها لدى العديد من فئات المجتمع.

وكان من أبرز الآثار التي نتجت عن انتشار الجائحة هي الارتفاع الكبير في استهلاك البيانات من قبل عملائنا وذلك نتيجة اللجوء للإنترنت لتأدية الكثير من الأعمال والخدمات والتعاملات، وكذلك تأدية الأعمال اليومية من قبل الأفراد والشركات لتجنب الاختلاط المباشر بين الناس وتقليل فرص انتشار العدوى بينهم.

كما زاد استخدام مواقع التواصل الاجتماعي ومشاهدة وتنزيل الفيديو والمحتوى الترفيهي عبر المواقع والمنصات المتاحة لذلك، وأدى ذلك إلى زيادة الإقبال على استخدام الإنترنت بشكل كبير.

فعلى سبيل المثال، زاد عدد مكالمات الفيديو التي أجراها العملاء خلال فترة الوباء بنسبة ١١٠٪، فيما شهدت جلسات التعليم عن بعد نمواً بنسبة ٣٠٠٪، كما وزادت نسبة المشاركة في الألعاب عبر الإنترنت ٥ أضعاف.

ومن جهتنا، فقد قمنا بإطلاق مبادرات تهدف إلى دعم المجتمعات التي كانت بأمر الحاجة للمساعدة خلال الجائحة، مع الاهتمام بوجه خاص بقطاعي الصحة والتعليم. وتضمنت تلك المبادرات التبرع بأجهزة التنفس الصناعي، وأجهزة إزالة الرجفان، وأجهزة مراقبة المرضى، وأجهزة الطوارئ الطبية الأخرى في المستشفيات في ميانمار. كما تبرعت بأجهزة الكمبيوتر المحمول للطلبة وأتاحت إمكانية الوصول إلى مواقع التعليم الإلكتروني وحلول التعليم التي تعتمد على التطبيقات في سلطنة عُمان والجزائر، كما أطلقت Ooredoo باقات بيانات مجانية موجهة لدعم العملاء بالإضافة إلى توفير المرونة اللازمة للعملاء لدفع فواتيرهم في عدد من أسواق المجموعة.

إنجازات عام ٢٠٢٠

■ ما هي إنجازاتكم على صعيد المنطقة والعالم؟
– رغم التحديات، حققت الشركة خلال ٢٠٢٠ العديد من الإنجازات المهمة، ومن أبرزها:

● الحفاظ على قيمة العلامة التجارية Ooredoo، التي احتلت المركز ٤١ على ترتيب Brand Finance لأفضل شركات الاتصالات في العالم، وبلغت قيمة علامة Ooredoo التجارية ٣,٥ مليار دولار أمريكي.

تصنيف Ooredoo في المرتبة ٢٥ بين الشركات الرائدة على قائمة مجلة فوربس «لأفضل ١٠٠ شركة في ٢٠٢٠»، كونها إحدى أفضل ثلاثة مشغلي خدمات اتصالات في المنطقة.

● الاستجابة القوية للتحديات الناشئة عن تفشي جائحة «كوفيد-١٩»، وتضمن ذلك ما قامت به كل من Ooredoo الجزائر من خلال عملها مع الهلال الأحمر لتوزيع مواد النظافة الصحية وقيامها بتعقيم الأماكن العامة، و Ooredoo تونس بإطلاقها باقات بيانات جديدة كل ليلة وتوزيع بطاقات «موبيكاش» مجاناً، و Ooredoo الكويت التي وفرت للعاملين في الخطوط الأمامية خدمة الإنترنت مجاناً، و Ooredoo قطر التي قامت بترقية خدمة الإنترنت مجاناً لعمالها في قطاع التعليم وفرت ١٠٠ غيغابايت بيانات للعاملين في الخطوط الأمامية.

● تعزيز Ooredoo لمكانتها كشركة رائدة في توفير تجربة استخدام البيانات في الأسواق التي تتواجد فيها. فخدمات شبكة 4G متوفرة الآن للعملاء في ٨ من ١٠ أسواقها، أما خدمات 5G فهي موجودة في قطر والكويت (أطلقت ٢٠١٩)، مع المباشرة في عمليات إطلاقها في سلطنة عمان وقريباً في تونس.

● ضمان تعزيز جميع باقات بيانات خدمات الترفيه المنزلي، بما فيها خدمة الترفيه المنزلي "Ooredoo ONE" من Ooredoo قطر، بشراكات مع كبار مزودي المحتوى مثل Disney+ و Netflix و HBO.

● الانتقال باستراتيجية التسويق من الإعلانات الخارجية إلى التسويق الرقمي الموجه في الأسواق الرئيسية، وزيادة تبني القنوات الرقمية مثل تطبيق My Ooredoo وتعزيز خدمة التوصيل إلى المنزل.

● طرح منتجات رقمية جديدة تتضمن محفظة الجوال من Ooredoo عُمان (Pay+) التي تم تطويرها بالتعاون مع بنك عمان الوطني، وإطلاق آسياسل لتطبيق جوال جديد أصبح الأكثر تنزياً بين تطبيقات شركات الاتصالات في العراق.

● تكريم الشركة خلال حفل جوائز ستيفي الدولية، إذ حصلت على ١٧ جائزة بما فيها جائزة «ستيفي الكبرى» كجزء من جوائز IBA، وحصلت أيضاً على ثلاث جوائز ذهبية لكل من Ooredoo قطر و Ooredoo عمان و Ooredoo المالديف.

● فوز الشركة بجائزة «الشركة الرائدة في علاقات المستثمرين – في قطر» وجائزة «أفضل مسؤول علاقات المستثمرين Ooredoo – قطر»، في حفل جوائز اتحاد الشرق الأوسط لعلاقات المستثمرين ٢٠٢٠ (MEIRA).

● اختيرت Ooredoo قطر ضمن أفضل ١٠ شركات من حيث الاستجابة لجائحة كورونا بحسب تقرير صادر عن وكالة إبسوس العالمية.

● توسعت Ooredoo فلسطين بنشر شبكة 3G في الضفة الغربية، ما طور من مستوى الخدمات وتجربة العملاء.

● أصبحت إندونيسيا أسرع شركات الاتصالات نمواً عام ٢٠٢٠ في إندونيسيا بعد تسجيل زيادة كبيرة في حصتها السوقية.

● سرعت Ooredoo الجزائر نشر شبكة 4G LTE لتشمل ٢٠٩ مواقع إضافية في جميع أرجاء البلاد، كما ارتفع معدل البث بنسبة ٨٠٪ في ٢٠ ولاية.

● مواصلة الاستثمار في توسيع شبكة Ooredoo ميانمار ووصول نسبة تغطية 4G LTE للسكان إلى ٩٢,٦٪ بعد إطلاق خدمات 4G LTE Turbo على مستوى الدولة.

● إطلاق خدمة بيع شرائح الاتصالات رقمياً في Ooredoo تونس، وارتفاع مبيعات الشرائح إلى ٣ أضعاف نتيجة لذلك.

● حققت إندونيسيا Ooredoo قفزة نوعية في مجال الخدمات الرقمية بفضل منصتها MyIM3، الأمر الذي ساهم بتوفير تجربة استخدام أسهل وارتفاع قيمة العملاء.

● إطلاق خدمة AirFibre وهي أول خدمة برودباند منزلي بتقنية 5G في المالديف، والتي أصبحت متاحة بفضل خدمة 5G من Ooredoo المالديف، وساهمت بتوفير ١٠ أضعاف السرعة الحالية. ■

قمنا بإطلاق مبادرات تهدف إلى دعم المجتمعات التي كانت بأمسّ

الحاجة للمساعدة خلال الجائحة

وكان هناك عدد من التحديات التي ظهرت نتيجة توجه موظفي الشركات للعمل من المنزل، إذ ارتفعت مخاطر التهديدات السيبرانية نتيجة استخدام الشبكات المنزلية. لكننا كنا متنبهين لتلك النقطة منذ البداية وعلنا على تعزيز أمن الشبكات، بالإضافة إلى زيادة الوعي والانتباه واتخاذ الاحتياطات الأمنية المطلوبة.

Ooredoo أول شركة في العالم تطلق خدمات 5G على نطاق تجاري في قطر

■ هل لنا بلحمة عن أهم الحلول والخدمات التي قدمتموها مؤخراً أو تتوون تقديمها؟
– انصب تركيزنا خلال الفترة السابقة وسيستمر على مواصلة النمو والتطور والتوسع في مجال التحول الرقمي، وتعزيز ريادتنا في خدمات الجيل الخامس 5G من خلال تغطية المزيد من المناطق. فقد كانت Ooredoo أول شركة في العالم تطلق خدمات 5G على نطاق تجاري في قطر، وحققت الشركة سبقاً تقنياً حين تم إجراء أول مكالمات هاتفية عبر تكنولوجيا 5G بين المقر الرئيسي للشركة في الدوحة مع مكتب الشركة الرئيسي في الكويت. وعرضت استخدامات التكنولوجيا في التاكسي الجوي الطائر الذي يتم تسييره بتكنولوجيا 5G، الأمر الذي يدل على مدى جدية الشركة في تبوؤ الريادة في ما يتعلق بتكنولوجيا 5G في قطر بل وفي مختلف مناطق تواجدنا. وسوف تستمر الشركة في دعم الابتكار وتوفير وجلب أحدث التقنيات والحلول والابتكارات الرقمية لعملائنا. وسنسعى إلى اقتناص فرص رقمية جديدة، وتحقيق إيرادات جديدة من الأعمال الرقمية.

وأود هنا الإشارة إلى أحد الأنشطة الملفتة التي قمنا بها مؤخراً، وهي رعاية نهائي كأس أمير قطر، إذ أظهرنا خلال تلك الفعالية قدرة كبيرة على تقديم أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا للجمهور، لا سيما في مجالات 5G والواقع الافتراضي. فقد عملت Ooredoo على تجهيز الملعب بأحدث التكنولوجيا مثل هوائي MIMO ضخمة وتقنيات الراديو السحابية المرنة لتوفير خدمات 5G المتطورة. وسنواصل العمل على إثراء حياة عملائنا الرقمية عبر تحديث وتطوير قنواتنا الرقمية المختلفة مثل تطبيق Ooredoo وغيره وإتاحة طرق جديدة لوصول العملاء إلى خدماتنا عبر الإنترنت والقنوات الرقمية المختلفة. وسنسعى إلى تمكين المزيد من الشركات من التحول إلى التقنيات الرقمية وتحقيق النمو من خلالها.

كما سنعمل على تسخير خبراتنا وشراكاتنا لتحقيق النمو في السوق من خلال تحقيق استفادة قصوى لقاعدة عملائنا. وتتضمن خطط الشركة أيضاً إطلاق نماذج جديدة للمكافآت وزيادة عدد العملاء وتعزيز ولائهم لخدماتنا.

التحول الرقمي داعم للمستقبل

■ ما الدور الذي تؤديه في مجال التحول الرقمي السائد في الفترة الأخيرة؟

– نحن نعتز بمواصلة الاستثمار في التحول الرقمي. فقد قطعنا في Ooredoo أشواطاً كبيرة في مسيرتنا للتحول الرقمي ومساعدة الشركات في الأسواق القطرية في مختلف القطاعات ومجالات الأعمال على التحول الرقمي من خلال توفير العديد من الحلول الرقمية والانتقال من الوسائل التقليدية في تقديم الخدمات إلى القنوات الرقمية. فالتحول الرقمي هو أحد دعائم المستقبل، وقد أصبح هدفاً للكثير من الحكومات والشركات، كونه يساهم في الارتقاء بمستوى الخدمات التي يوفرها مقدم تلك الخدمات للأفراد والشركات، والارتقاء بكفاءة الأعمال والخدمات.

فنتيجة لمواصلة الشركة اهتمامها بالتحول الرقمي وتخفيض التكاليف، انعكس ذلك في تحقيق هامش قوي للأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين في فترتي التسعة أشهر الأولى من ٢٠٢٠.

وفي الوقت الحالي، يتم تسريع التحول الرقمي للعملاء من الشركات من خلال تشجيعها على ذلك بتوفير عدد من العروض المجانية للعملاء مثل: اسم نطاق مجاناً، ومساحة مجانية على الويب، وخدمة واي – فاي ذكية.

ولتسريع تلك الأعمال تتعاون Ooredoo مع عدد من الشركات العالمية في سبيل المساهمة في سرعة التحول الرقمي للعملاء.



نضال أبو لطيف (رئيس شركة «أفيا» Avaya العالمية):

استجابت «أفيا» بسرعة للتطورات وواجهت انعكاسات وباء «كوفيد-19»

من خلال تفعيل منصات العمل والتواصل عن بُعد

تقدم شركة «أفيا» Avaya خدمات تساهم بدعم ملايين الاعمال يوميا، وعلى مدى عقود دعمت المؤسسات والشركات في مختلف انحاء العالم لتحقيق النمو من خلال توفير خدمات الاتصالات وحلول التعاون التكنولوجية. وتحرص «أفيا» على تقديم الابتكارات التكنولوجية التي تعزز وتبسط التواصل والتعاون والتنسيق عن بُعد، استنادا إلى السحابة Cloud. وتحرص دائما على تقديم حلول تتوافق مع احتياجات ومتطلبات الأعمال، كونها شركة رائدة في مجال التكنولوجيا الحديثة وتلتزم بمساعدة العملاء بالوسائل التقنية المبتكرة لتنمية أعمالهم وتحقيق الانجازات وتعزيز تنافسيتهم في مختلف المجالات.

رئيس «أفيا» Avaya العالمية نضال أبو لطيف، الذي استطاع بفضل قدراته القيادية وفرق العمل التي تتمتع بالخبرة والمهارات المتميزة، ترسيخ أعمال الشركة خصوصا في الأسواق التي تشهد تنافسية عالية، يرى أن سرعة استجابة «أفيا» للتحديات التي فرضتها جائحة «كوفيد-19»، مكنتها من تعزيز مكانتها العالمية. وأن هذا الإنجاز كان جليا وواضحا وقويا، خصوصا لأنه اعتمد على منصات الشركة المتخصصة بالعمل والتواصل والتنسيق عن بُعد. ويضيف أن «أفيا» تركز منذ سنوات عدة على تمكين عملائها من تحقيق التحول الرقمي. ويؤكد أبو لطيف من جهة أخرى، أن الشركة نجحت خلال العام ٢٠٢٠ في التعامل مع التحديات في مختلف الأسواق والقطاعات، نظرا لامتلاكها مجموعة حلول متكاملة مدعومة بالذكاء الاصطناعي. كما ينوّه أبو لطيف بنجاح فعاليات معرض «جيتكس»، ويركز على أهمية التعاون الاستراتيجي بين مركز دبي التجاري العالمي و«أفيا»، والذي ساعد على تقديم تجربة حضور مدمجة في «جيتكس» من خلال منصة «أفيا سبيس» Avaya Spaces الخاصة بالعمل والتنسيق والتعاون عن بُعد.

التكاليف التشغيلية. وهذا النوع من الحلول مدعوم بالخدمات السحابية من جهة والذكاء الاصطناعي من جهة أخرى، وهو ما سيساهم بتقديم تجربة جديدة وفعالة لدى العملاء.

كما تعمل «أفيا» منذ خمس سنوات على تحقيق التحول الرقمي لدى عملائها، ونرى تجاوبا كبيرا على هذا الصعيد في مختلف الأسواق. وقد لاحظنا أن الذكاء الاصطناعي وحلول اقتصاد المعرفة هما من ضمن الحلول المطلوبة ضمن رحلة التحول الرقمي، ولهذا فقد دعمنا الشركات لتبني هذا النوع من الحلول.

طبعا لكل سوق خصوصياتها، لكن معظم القطاعات في مختلف بلدان العالم، اندفعت إلى سلوك دروب خارطة التحول الرقمي. وفي المحصلة، باتت الشركات والمؤسسات الحكومية ملزمة بمواكبة التحول

الرقمي على أعلى المستويات، لأنه الطريق الوحيدة التي تتيح التعامل مع التطورات وتحقيق نموذج العمل عن بُعد. ونحن أيضا في «أفيا» اتخذنا قرارا قضي بتوسيع نموذج العمل عن بُعد داخليا، نظرا لعدم قدرة المبرمجين وغيرهم من الخبراء ضمن فرق عملنا، من الذهاب إلى مكاتبهم ومكاتب العملاء.

ولمسنا خلال الفترة الماضية اقبالا كبيرا على خدماتنا وحلولنا، وسجلنا ارتفاعا كبيرا في الطلب على الحلول التي تتيح للشركات مواصلة أعمالها كالمعتاد ولكن عن بُعد.

■ لا شك في أن جائحة «كوفيد-19» أثرت على مجمل اقتصادات العالم، كيف تقرأون انعكاساتها على نشاط شركتكم بشكل خاص، وهل تعتقدون ان الجائحة فرضت الاسراع في التحول الرقمي واعتماد اقتصاد المعرفة والذكاء الاصطناعي؟

– لا يزال التأثير السلبي للجائحة يطاول مختلف القطاعات، وساهمت قرارات الاغلاق العام الذي شمل معظم بلدان العالم، في تسريع وتيرة استخدام تكنولوجيات وتطبيقات الاتصالات الحديثة لتحقيق استدامة الأعمال. هذا الأمر سلط الضوء على الشركات التي

تمتلك البرمجيات والمعدات والحلول التي تساهم بتحقيق متطلبات الأعمال في ظلّ الجائحة، وعلى رأسها «أفيا».

من جهتنا، حققنا استجابة سريعة بمواجهة الجائحة، من خلال تفعيل منصات العمل والتواصل عن بُعد، وقد شكل ذلك تلبية للطلب المتزايد على وسائل التحول الرقمي في الفترة الماضية.

وتمكننا من دعم الشركات والمؤسسات الحكومية من خلال حلولنا التي قدمناها وفق نموذج «الحلول كخدمة» Solution as a service مثل «حلول وان كلاود – الاتصالات الموحدة كخدمة» OneCloud UCaaS و«حلول وان كلاود – مركز الاتصال كخدمة» OneCloud CCaaS. لقد أتاح هذا النوع من العروض للعملاء الحصول على فكرة واضحة حول التكلفة التفصيلية المتعلقة بالنظام المستخدم، ما يمنحهم في النهاية قدرة أكبر على توقع

سرّ قوتنا هو وفاء العملاء

وثقتهم بخدماتنا وخصوصا الحلول

التي تحاكي تطلعاتهم



كما إن الفعاليات هذا العام حققت نجاحا باهرا وانتقلت الى العالمية بفضل تعاون استراتيجي بين مركز دبي التجاري العالمي و«أفيا»، إذ قدمنا معا تجربة حضور «مدمجة» Blended بين الحضور الشخصي والحضور بشكل افتراضي عن بُعد للزوار، من خلال استخدام منصة «أفيا سبيسز» Avaya Spaces الخاصة بالعمل التشاركي والتعاون بين فرق العمل عن بُعد لتقديم أسلوب جديد في حضور النشاطات والتجارب الجديدة للمشاركين.

سر قوة «أفيا»

■ تحتفل شركة «أفيا» بعيدها العشرين، ما تقييكم لأداء الشركة وهل حققت طموحاتها، وما هي أفكارها المستقبلية؟
- نحن نحقق أهدافنا بشكل مستمر، لكن طموحاتنا كبيرة والطريق أمامنا لا تزال طويلة. وعلى مدى ٢٠ عاما شهدنا العديد من المتغيرات في السوق وفي القطاع التكنولوجي وحتى ضمن شركة «أفيا»، لذلك نحرص على التأقلم معها وعلى تعلم الدروس من تجاربنا. وهناك عاملان يشكلان عنواننا لسر قوة «أفيا» هما الحلول المتميزة التي تنطوي على القيمة وثقة عملائنا بما نقدمه. كما أننا نحرص دائما على تقديم حلول تلبي تطلعات عملائنا. وتتمثل طموحاتنا المستقبلية بتحقيق نقلة نوعية لدى عملائنا من خلال حلول أكثر مرونة باستخدام الخدمات السحابية والذكاء الاصطناعي.

إنجازات في عالم التحول الرقمي

■ ما هي قراءتكم للعام ٢٠٢١؟
- لا زل العام في أوله، لكن إذا أردنا قراءة الدروس المُستفادة من عام ٢٠٢٠، نستطيع القول إن الحكومات كما الشركات ستعتمد خلال العام ٢٠٢١، إلى التعامل مع الثغرات والفجوات التي لاحظتها في عملية التحول الرقمي، تمهيدا لتسريع مسيرتها الرقمية. الجميع يتحضر لمرحلة ما بعد وباء «كوفيد-١٩»، وأولى الأولويات هي العودة إلى تحقيق النمو الاقتصادي، ولهذا فإن المضي بمشاريع التحول الرقمي، ستساعد كل اللاعبين على تخطي آثار الجائحة، ولو استلزم هذا الأمر وقتا. ونحن متفائلون بأن المرحلة الجديدة ستحمل العديد من الإنجازات في عالم التحول الرقمي. ■

حلول مدعومة بالذكاء الاصطناعي

■ ما هو تقييمكم لأداء الأسواق التي تواجدتم فيها خلال العام ٢٠٢٠؟
- ثمة خصوصيات تميّز ما بين أسواق البلدان المختلفة في منطقة الشرق الأوسط. وعموما، يمكن القول إن جميع أسواق الشرق الأوسط تفاعلت بسرعة مع انعكاسات الوباء على حياة الناس والأعمال والخدمات الحكومية.

على سبيل المثال، كانت الامارات كعادتها من البلدان السبّاقة إلى توفير نماذج العمل الجديدة للمحافظة على النشاطات الاقتصادية، والدليل على ذلك تنظيم معرض

«جيتكس ٢٠٢٠» الذي اعتمد أعلى معايير السلامة. كذلك تعاملت معظم أسواق الخليج بحكمة مع جائحة «كوفيد-١٩» وأعطت اولوية لتحقيق استمرارية الاعمال.

في بلدان المغرب العربي كما في السعودية ومصر وبلدان القارة الافريقية،

لاحظنا تطورات متسارعة وعناية مُلَفّته بالشرق

المتعلق بالتعليم عن بُعد، إضافة إلى حدوث تغيّرات

متسارعة في قطاع الرعاية الصحية ومجال الطوارئ وإدارة الأزمات.

لكن هذه الإنجازات لم تقتصر على هذه البلدان، إذ يمكننا القول إن كل بلدان العالم العربي قامت بتنفيذ خطوات جبارة لحماية المواطنين ودعم الأعمال وتعزيز القطاع الطبي.

وفي كل الأسواق التي تتواجد فيها، حرصت «أفيا» على مد جسور التعاون والتنسيق مع السلطات الحكومية وشركات القطاع الخاص لتقديم يد العون، وتوفير الحلول المدعومة بالذكاء الاصطناعي خصوصا لمراكز الاتصال وخدمة العملاء. وعموما، كل الأسواق التي نشط فيها حققت تقدما على مستوى التحول الرقمي، ولمس كبار اللاعبين أهمية المضي قدما في هذا المسار الذي يخدم تطلعات البلدان ونموها سواء في ظل جائحة «كوفيد-١٩» أو في ظل الأوضاع الطبيعية.

نجاحات عالمية

■ ما تقييمكم لفعاليات معرض «أسبوع جيتكس للتقنية ٢٠٢٠» في ظل جائحة «كوفيد-١٩»؟

- نحن ملتزمون مع حكومة دبي بالمشاركة الدائمة ضمن فعاليات هذا المعرض، وقد ساعدنا تواجدنا في المعرض على مدى السنوات الماضية على بناء أعمالنا وتطوير خدماتنا وحلولنا التي نوفرها للعملاء.

تريند مايكرو TREND MICRO تستعرض أبرز العوامل لتحقيق الأمن الإلكتروني في العام ٢٠٢١ وتوقع استهداف الأنظمة العاملة عن بُعد والقائمة على السحابة بشكل كبير

بالمقابل، سيشتد استخدام نماذج أعمال الوصول-كخدمة في الجرائم الإلكترونية، واستهداف الشبكات المنزلية لكبار الموظفين، وشبكات تقنية المعلومات وإنترنت الأشياء IoT الخاصة بالشركات. وعليه، سيتوجب على الفرق الأمنية التابعة لتقنية المعلومات العمل على تعديل سياسات وإجراءات الحماية المتعلقة بممارسات العمل من المنزل، وذلك لمعالجة مستوى التعقيد الذي تتميز به البيئات الهجينة، التي تقوم بجمع البيانات المهنية والشخصية ضمن جهاز



سامي أيوب

واحد. كما سيتم اللجوء إلى تطبيق منهجيات «عدم الثقة» بوتيرة متنامية من أجل تمكين وحماية القوى العاملة الموزعة.

وفي ظل انتشار تطبيق سياسات التكامل مع الجهات الخارجية، حذر تقرير «تريند مايكرو» من أن أجهزة برمجة التطبيقات APIs المكشوفة ستصبح من نواقل الهجمات الجديدة والمفضلة من قبل مجرمي الإنترنت، فهي توفر لهم فرصة الوصول إلى بيانات العملاء الهامة، والنصوص البرمجية للمصدر (البرامج)، والخدمات الخلفية.

بالإضافة إلى ما سبق، تعتبر الأنظمة السحابية من الأهداف التي ستستقطب التهديدات بوتيرة متنامية خلال العام ٢٠٢١، وذلك عبر المستخدمين غير المتمدين، وعمليات التهيئة (التكوين) الخاطئة، والجهات المهاجمة التي تحاول الاستيلاء على السيرفرات السحابية لنشر صور عن حاويات البيانات والبرمجيات الخبيثة.

لذا، توصي «تريند مايكرو» باتباع تنفيذ الخطوات التالية بهدف تخفيف حدة التهديدات خلال العام ٢٠٢١:

- تعزيز عمليات تثقيف وتدريب المستخدم من أجل توسيع نطاق تطبيق أفضل الممارسات الأمنية في الشركة لتغطي المنزل، بما في ذلك تقديم النصائح بعدم استخدام الأجهزة الشخصية.
- الحفاظ على الضوابط الصارمة للوصول إلى شبكات الشركة والمنزل، بما في ذلك تطبيق منهجيات «عدم الثقة» الأمنية.
- مضاعفة تطبيق أفضل الممارسات على الصاعدين الأمنيين وتصحيح برامج الإدارة.

● تعزيز أداء كشف التهديدات باللجوء إلى الخبرات الأمنية، وذلك بهدف حماية أعمال العمل السحابية، ورسائل البريد الإلكتروني، والطرقيات، والشبكات، والسيرفرات على مدار الساعة. بالنتيجة، سيواصل قرصنة الإنترنت استهداف كل ما يعود عليهم بالنفع المادي، سعياً منهم لجني أكبر عوائد مالية ممكنة لهجماتهم. لذا، ينبغي أن تحافظ المؤسسات والفرق الأمنية على يقظتها وذكائها بما يكفل بقائها متقدمة على الجهات المهاجمة والمجرمين.

أظهرت توقعات شركة «تريند مايكرو» TREND MICRO الرائدة عالمياً في مجال الحلول الأمنية السحابية، أن الشبكات المنزلية، وبرامج العمل عن بُعد، والأنظمة السحابية ستصبح مركز الاستهداف لموجة جديدة من الهجمات الإلكترونية خلال العام ٢٠٢١ في الإمارات.

وأشار تقرير «تريند مايكرو» الذي يحمل عنوان «ارتداد الموجة»، أن قرصنة الإنترنت سيركزون جهودهم خلال العام ٢٠٢١ بشكل خاص على

الشبكات المنزلية، وذلك باعتبارها منصة انطلاق هامة للتسلل إلى شبكات تقنية المعلومات وإنترنت الأشياء IoT الخاصة بالشركات.

وفي هذا السياق، قال سامي أيوب، مدير المبيعات في الإمارات: «رغم أننا نقف على عتبة مرحلة ما بعد الوباء، إلا أنه من الأرجح أن تواصل الكثير من المؤسسات تطبيق ممارسات العمل عن بُعد. وعليه، فإننا نتوقع شن المزيد من الهجمات الإلكترونية التي تستهدف بيانات وشبكات الشركات في الإمارات خلال العام ٢٠٢١».

وفي مؤشر على اتساع نطاق الهجمات الإلكترونية، فقد أشار تقرير تريند مايكرو الأمني للنصف الأول من العام ٢٠٢٠ إلى أن الإمارات قد تعرضت لـ ١٣,١٠٠,٦١٦ تهديداً عبر البريد الإلكتروني وعناوين الويب الخبيثة والبرامج الضارة، حيث اكتشفت تريند مايكرو هذه الهجمات جميعاً. وقد بلغت نسبة برامج الفدية في الإمارات ٤,٢٧ في المئة من برامج الفدية حول العالم.

وأضاف أيوب: «يتوجب على الفرق الأمنية في الإمارات خلال العام ٢٠٢١ مضاعفة جهودها لتدريب المستخدمين، وتطبيق تقنيات الكشف والاستجابة الموسعة XDR، وتفعيل ضوابط الوصول المتكيفة. وقد وجدت الكثير من المؤسسات الإماراتية خلال العام الماضي نفسها مجبرة على التركيز على كيفية النجاة والحفاظ على الاستمرارية، أما الآن فقد حان الوقت أمامها لمعاودة حركة الأنشطة التجارية وازدهارها، مع توفير الحلول الأمنية السحابية الشاملة والمتكاملة كأساس ومنطلق لهذا الحركة».

ومن جهة أخرى، حذر التقرير من أن المستخدمين النهائيين الذين باستطاعتهم الدخول بانتظام إلى البيانات الهامة (مثل خبراء الموارد البشرية الذين يصلون إلى بيانات الموظفين، أو مدراء المبيعات الذين يعملون استناداً على معلومات العملاء الحساسة، أو كبار المدراء التنفيذيين الذين يديرون الحسابات السرية للشركات) سيتعرضون لمخاطر أكبر. ومن المحتمل استغلال الهجمات للثغرات الأمنية المعروفة في برامج التشاركية والإنتاجية عبر الإنترنت، وذلك بعد وقت قصير من الكشف عنها، عوضاً عن اللجوء لثغرات «يوم-الصفير».



TURNING THE TIDE

Trend Micro
Security Predictions
for 2021



Legacy Print Infrastructure named major barrier to digital transformation

Lexmark creates innovative IoT- and cloud-enabled imaging technologies that help customers achieve their vision of print simplicity, security, savings and sustainability

A recent IDC study commissioned by Lexmark finds that dated print infrastructure is an obstacle to digital transformation. Despite three in five enterprises recognizing that lingering print infrastructures are a significant barrier to success, fewer than half are prioritizing investment in this space, hampering the progress of strategic IT initiatives.



ALAEDDIN MGARIAF

MANAGING DIRECTOR

LEXMARK INTERNATIONAL MIDDLE EAST FZ-LLC

The global study, conducted during the Covid-19 pandemic, finds four in five (79%) companies responding are investing in cloud infrastructure as part of their digital transformation initiatives, but 57% say lingering print infrastructure is negatively impacting their cloud migration strategy.

The IDC White Paper sponsored by Lexmark, "Next-Gen Print Infrastructure Services: Leveraging Cloud and IoT to Accelerate Your Digital Transformation Strategy," follows IDC's Worldwide Digital Transformation Spending Guide, which predicts spending on digital transformation technology and services will grow by 10.4% in 2020 to \$1.3 trillion globally in 2020.

"This research highlights the importance of considering cloud-based print infrastructure as a key strategic IT initiative," said Matt Dollus, Lexmark vice president of marketing. "Established companies in every sector are under pressure to transform into digital-first organizations. With the Covid-19 pandemic exposing gaps and weaknesses in IT infrastructure, many are struggling by failing to take print with them on their digital transformation journey."

Transformation Challenges

Nearly half of survey respondents report challenges integrating existing IT into new infrastructure and updating or replacing legacy business processes; 60% have seen digital transformation budgets exceeded, and 54% faced delays and prolonged project timelines.

The study demonstrates a profound difference between countries. In the UK, USA and Germany 67% have integration challenges, compared to just 20% in Brazil. This is likely due to business complexity in the more developed markets.



Matt Dollus

Vice President of Marketing

LEXMARK

While print volumes have decreased as some organizations have pursued a digital-first approach to document management, just over half of all essential workflow processes still have significant printing requirements according to the study. As such, organizations will need to provide the ability to print as an essential IT service for the foreseeable future.

The Problem with Print

Across the board, managing IT infrastructure remains a challenge, with the majority expressing similar concerns when it comes to legacy print including:

- Ensuring the security of print infrastructure and devices (81%)
- The IT burden associated with managing print and print servers (81%)
- Inventory management (81%), alongside a lack of visibility into spending (80%)
- Technology obsolescence and difficulty in updating or replacing legacy print hardware (79%)

Finding a Simple Solution

"IDC believes that it is time for organizations to start thinking about print more strategically—to elevate the conversation around print and include it within the broader context of their DX discussions related to cloud migration and document process strategies," said Robert Palmer, Research Vice President, Imaging, Printing, and Document Solutions at IDC Research.

IT leaders appear to be united on a preference for as-a-service consumption models over financing (70% vs 22%), and a recognition (94% agree) that IoT has the potential to improve printer fleet management.

"IT leaders recognize the benefits of cloud and IoT," Dollus added. "Delivering print as an IoT product-as-a-service will accelerate business agility and simplify IT management and acquisition, while improving the user experience for customers. Cloud print infrastructure as-a-service provides access to a modern and secure print infrastructure that can provide a basis for future digital transformation initiatives".



Lexmark™

Grow your business with efficiency, expertise and security from Lexmark



Efficiency. Expertise. Security.

Whether your business fills a room or circles the globe, your goals are unique and your imaging technology has to do more than check typical boxes like print, copy, scan, and fax. It has to support your unique vision by streamlining processes, lowering printing costs, and ensuring security and compliance.



Small
footprint,
big quality



Security that
protects
critical data



Efficiency
that fosters
growth



باسم بن عبدالله السلوم

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة SURE GLOBAL TECH)؛

جميع المشاريع التي أطلقتها المملكة ساهمت في تحقيق المزيد من النجاحات

منذ نشأتها في عام ٢٠٠٤ طورت شور العالمية للتقنية SURE GLOBAL TECH خبرات تقنية سعودية بمعايير عالمية لتقديم حلول تقنية واستشارية لعدد كبير من القطاعات العامة والخاصة في المملكة العربية السعودية. وتقدم شور مجموعة من الخدمات التقنية لأعمال تشمل تطوير البرمجيات وخدمات البنية التحتية وخدمات أمن المعلومات بالإضافة إلى خدمات الإسناد والتشغيل المتكاملة لمختلف القطاعات.

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في الشركة باسم بن عبدالله السلوم نفى أي تأثير لجائحة «كوفيد-١٩» على أعمالها ونشاطها في السوق السعودية لتستكمل توفير خدماتها لمختلف القطاعات. وأوضح أن الشركة استفادت من الوقت الضائع خلال الجائحة وقامت بإطلاق شركة مدفوعات شور والمرخصة من البنك المركزي السعودي وقامت بتوفير العديد من الأجهزة الخاصة بنقاط البيع لتقليل التبادلات النقدية، ملقيا الضوء على أهمية نظامها الخاص «مجلس تك»، كاشفا عن إطلاق منتجات جديدة تستهدف القطاعين السياحي والسكني، لافتا إلى تحقيق المملكة نقلة نوعية كبيرة على مستوى تمكين المرأة وإطلاق وجهات سياحية جديدة ساهمت في زيادة معدلات النمو بنسب مرتفعة.

أطلقنا منتجات جديدة تستهدف القطاعين السياحي والسكني

ومن الملاحظ أنه خلال فترة الإغلاق والعمل عن بعد، ارتفعت إنتاجية الموظفين بشكل كبير مقارنة بتواجدهم في المكاتب، وهذا الأمر يساعدنا على إطلاق مشاريع جديدة بوتيرة أعلى من السابق.

تنوع مصادر الدخل

■ إلى جانب تعاملكم مع المؤسسات المالية، هل لديكم النية للتوسع نحو قطاعات أخرى بهدف تنوع محفظة أعمالكم؟

- تتركز استراتيجية العمل داخل الشركة على تنوع مصادر الدخل، ففي السابق كان تركيزنا فقط على تقديم الخدمات الالكترونية الحكومية والقطاعات العامة، أما الآن فقد أطلقنا منتجات جديدة تستهدف القطاعين السياحي والسكني، بالإضافة إلى الشركات العاملة في القطاع الخاص والمصارف والمستشفيات وقطاع النفط والغاز. وهذا ساهم في تنوع مصادر دخل الشركة وحقق متانة أقوى.

زيادة معدلات النمو

■ رغم أزمة «كورونا» حققت المملكة العديد من الإنجازات أبرزها نجاح استضافة قمة مجموعة العشرين، هل لنا بكلمة بمناسبة اليوم الوطني التسعين للمملكة؟

- تعاملت المملكة بصرامة مع جائحة «كوفيد-١٩» منذ بدايتها ما ساهم في المحافظة على استقرار اقتصادي، فضلا عن ان نتائج الميزانية العمومية أظهرت نموا في مصادر دخل أخرى غير النفطية ساهمت في تغطية النقص الحاصل بسبب تراجع أسعار النفط عالميا.

كما تمكنت المملكة من تحقيق نقلة نوعية كبيرة على مستوى تمكين المرأة وتعيينها في مناصب متقدمة جدا وهذه خطوة مهمة تساهم في تحقيق أهداف المملكة ورؤية ٢٠٣٠ وفي منح المرأة كامل حقوقها وتعزيز دورها في المجتمع. بالإضافة إلى ان المملكة تعمل على ملف رئيسي ألا وهو موضوع الإسكان ويعالج بطريقة جدية. والاهم من ذلك تسعى المملكة لإطلاق وجهات سياحية جديدة تلقى إقبالا واسعا مثل منطقة العلا والمنطقة الشرقية وجنوب المملكة بهدف تحقيق نقلة تحول على مستوى السياحة الداخلية وجذب المزيد من السياح. وكل هذه المشروعات التي تعمل الدولة على تنفيذها ساهمت في زيادة معدلات النمو بنسب مرتفعة وتحقيق المزيد من النجاحات والتألق خلال فترة قصيرة.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢١؟

- قامت الشركة برفع رأس المال من ٢ إلى ٥٠ مليون ريال سعودي وتحويلها إلى شركة مساهمة مغلقة ونخطط ل طرح الشركة في سوق الأسهم السعودية TADAWUL العام المقبل بعد اخذ الموافقات اللازمة من الجهات التشريعية. ■

تفعيل البنية التحتية الرقمية

■ كيف تمكنتم من استيعاب أزمة «كوفيد-١٩» ونداعياتها السلبية، وما هي قراءتكم لأوضاع المملكة في ظل الخطوات البناءة التي اتخذتها الحكومة للتخفيف من آثار الجائحة؟

- كان للجائحة تداعيات ضخمة على مجمل أسواق العالم ومنها المملكة العربية السعودية، إلا ان حكومة المملكة العربية السعودية اتخذت اجراءات استباقية وصارمة منذ بداية الجائحة مما ساهم في تخفيف الآثار السلبية على الاقتصاد ومجمل القطاعات.

أما بالنسبة لينا، فقد قمنا بتفعيل البنية التحتية الرقمية لاستكمال الاعمال عن بُعد، وبالتالي لم نواجه أية مشكلات كوننا نمتلك أنظمة رقمية متطورة تخولنا العمل عن بعد بمرونة عالية. أما بالنسبة لسوق المملكة العربية السعودية، فهي مزودة ببنية تحتية رقمية متقدمة ساهمت في استكمال جميع أنواع الانشطة والاعمال لمجمل القطاعات بالدولة دون مواجهة أي معوقات، انطلاقا من وجود أفضل التطبيقات والبرامج الذكية والتي تتوفر لجميع فئات المجتمع.

طلب على عمليات الدفع الإلكتروني

■ ما هي الإنجازات التي تمكنتم من تحقيقها منذ انضمامكم للشركة في العام ٢٠١٨؟

- تتركز استراتيجية عملنا على التنوع في مصادر الدخل وخلال جائحة «كوفيد-١٩» لم يكن هناك العديد من المشروعات الجديدة انما استكمال لتلك الموجودة.

من جهة أخرى، قمنا بتأسيس شركة شور للمدفوعات SURE PAY المتخصصة في تقديم حلول الدفع الذكية وقد تمكنا من الاستفادة خلال الجائحة من تخفيف تبادل العملات النقدية تجنبنا لنقل العدوى وهذا الأمر زاد الطلب على عمليات الدفع الإلكتروني، حيث قمنا بتركيب العديد من الاجهزة الخاصة بنا في شركات التوصيل ومحلات البيع لتقليل التبادلات النقدية، وما ساهم في انتعاش نشاطنا زيادة عدد الماكينات من ٢٠٠ إلى ١٥ ألفا الموزعة على مختلف مناطق المملكة. كما ولدنا أيضا استثمار في منتج «مجلس تك» MAJLESTECH وهو عبارة عن نظام خاص بمجالس الإدارة الالكترونية يتيح لأعضاء المجلس الوصول إلى المعلومات في اي وقت واي مكان باستخدام اي جهاز وبالتالي يساعد على تحقيق الحوكمة بالاعتماد على أفضل الممارسات وحسب الأنظمة السعودية أصبح الآن بالإمكان عقد الجمعيات العمومية واجتماعات مجالس الإدارة عن بعد تجنبنا لانتقال العدوى، هذا وحقق هذا المنتج مبيعات مرتفعة تجاوزت نسبتها ٤٠٠ في المئة مقارنة بالعام الذي سبقه.

حلول تقنية بمعايير عالمية بأيدي سعودية

نقدم خدماتنا في مجال تطوير البرمجيات للأعمال



Sureksa



د. بشار حوامده

(رئيس إنتاج ومؤسس شركة مينا آيتك MENAITECH - الاردن)؛

جائزة «كوفيد-19» زادت وعي الشركات حول خفض النفقات والبحث عن طرق خلاقة في العمل لاستقطاب الأعمال عبر التواصل عن بُعد

تتمتع شركة مينا آيتك MENAITECH بقدرات وخبرات عالية في مجال ادارة رأس المال البشري وتكنولوجيا المعلومات على مستوى القطاعين العام والخاص، وتحتوي أنظمتها لادارة رأس المال البشري على أحدث القوانين والتشريعات اللازمة لمساعدة الشركات والمؤسسات في تطبيق وظائف الموارد البشرية بأفضل الطرق. وفي ما خص حلولها فتتصف بالدقة والشمولية والسهولة بتكلفة تتناسب مع العائد على الاستثمار.

مؤسس الشركة الدكتور بشار حوامده اعتبر ان جائزة «كوفيد-19» زادت وعي الشركات حول كيفية خفض النفقات والبحث عن طرق خلاقة في العمل لاستقطاب المزيد من الاعمال عبر التواصل عن بُعد، ورأى ان التحديات باتت تفرض تبني التكنولوجيا بطريقة أفضل واختيار التطبيقات الامثل المتناسبة مع الاعمال، كاشفا عن اطلاق مينا آيتك البنك الاردني للبيانات، لتسهيل حياة الناس والحد من انتشار الوباء، عارضا لتوسعات الشركة في كل من قطر والسعودية، مبديا الحرص التام على توفير افضل سبل الحماية من الاختراقات والاعتداءات الالكترونية، واصفا العام ٢٠٢٠ بالذهبي بالنسبة لاعمال الشركة برغم التحديات والازمات المحيطة، رافعا مقولة «البقاء للأدكي وليس للأقوى».

■ بعد ارتفاع عدد الاعتداءات الالكترونية نتيجة العمل عن بُعد، ما هي برأيكم السبل للحد من هذا التحدي؟

– تمثلت أكثر المشكلات التي واجهتنا على مستوى الاداء والأمن (SECURITY AND PERFORMANCE) في ان عددا كبيرا من المطورين التقنيين باتوا مجبرين على العمل من منازلهم. وقد واجهنا هذه المعضلة بوضع جميع الانظمة على تقنية السحابة وأبرزها SOURCE CODE. فكان ان اعترضتنا بعض المشكلات على مستوى الاداء لكننا وجدنا لها المعالجات والحلول الفنية.

أما بالنسبة لموضوع الاختراقات والاعتداءات الالكترونية، فقد حرصنا منذ البداية على توفير أعلى سبل الحماية انطلاقا من محفظتنا التي تضم ثلاثة آلاف عميل، نصفهم موجود عبر تقنية السحابة. وفي هذا الإطار استعنا بالجمعية العلمية الملكية (RSS) ROYAL SCIENTIFIC SOCIETY التي قامت بالتدقيق للتأكيد على جودة أنظمة الحماية المستخدمة.

البقاء للأدكي

■ ما الذي يميز شركة «مينا آيتك» عن مثيلاتها في ظل المنافسة الحادة؟

– باتت الشركة أكثر نضجا وقدرة على توفير أعلى معايير الحماية لعملائها وتدريبهم على استخدام النظام الخاص بالشركة، بالإضافة الى تطوير المنتجات للتأقلم مع الظروف الأكثر صعوبة.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢١؟

– مرّ على تأسيس مينا آيتك ١٧ عاما ويعد ٢٠٢٠ العام الذهبي للشركة برغم التحديات والازمات المحيطة بنا، وقد نجحنا في ادارة أعمالنا ما أتاح لنا الاستمرار في خدمة عملائنا وضمننا افضل المعايير، الى جانب احترام موظفينا ودفع كامل رواتبهم رغم عملهم من منازلهم ما زاد من ثقة المتعاملين معنا.

ومن المتوقع ان يكون العام ٢٠٢١ أفضل بالنسبة اليانا كوننا تعلمنا من التجارب الحالية رافعين مقولة «البقاء للأدكي وليس للأقوى».



حريصون على توفير أفضل سبل الحماية من الاختراقات والاعتداءات الالكترونية



وزيادة الوعي بين المواطنين. ومن هذا المنطلق طرحنا في جمعية شركات تقنية المعلومات الاردنية (انتاج) مبادرة فريدة من نوعها تحت مسمى HEALTH TECH تجمع الشركات الناشئة العاملة في هذا المجال. من هنا يمكن القول بأن ظهور هذه الجائزة ساهم الى حد كبير في جعل الحكومات والدول تبحث عن أفضل الحلول المبتكرة للتعليم والصحة والتطبيقات المتعلقة بالتوصيل الى المنازل، الى جانب ادارة الموارد بأقل التكاليف وبأسرع الطرق الممكنة.

توسع نحو أسواق جديدة

■ ما هي الانجازات التي حققتها «مينا آيتك» خلال هذا العام وما هي الاستراتيجية المستقبلية للشركة؟

– بالرغم من فترة الاغلاق التي دامت ثلاثة أشهر في الاردن، استمرت الشركة بعملها من دون مواجهة اي صعوبات، ونجحت في التوسع نحو السوق القطرية من خلال اجتماعات عن بُعد انتهت باتفاقيات وهذا كان ايجابياً بالنسبة اليانا، فضلا عن توسعنا في المملكة العربية السعودية التي تعد من أكبر اسواقنا. يبقى ان الثغرة الوحيدة هي عدم امكانية التواصل المباشر مع الشركاء والعملاء، غير أننا اعتدنا على عقد الاجتماعات عن بُعد والخروج بنتائج مرضية جدا.



■ هل كان لجائحة «كوفيد-19» تأثير ايجابي اكثر مما هو سلبي على القطاع التكنولوجي، وكيف تمكنتم في شركة «مينا آيتك» التأقلم مع الظروف الراهنة؟

– ساهمت هذه الجائحة في زيادة الوعي لدى الشركات حول كيفية تخفيض النفقات والبحث عن طرق خلاقة في العمل، اضافة الى استقطاب المزيد من الاعمال عبر التواصل عن بُعد ومن دون عناء سفر لمتابعة العملاء، حيث تمكنا خلال فترة الاغلاق من التسويق للمنتجات عبر التطبيقات الالكترونية وتنظيم ندوات افتراضية، وبالتالي الاستمرار في عملنا بالفعالية نفسها.

حلول مبتكرة للتعليم والصحة

■ في رأيكم، هل تبدلت التحديات اليوم عما كانت عليه في السابق؟

– باتت التحديات التي نعيشها تفرض تبني التكنولوجيا بطريقة أفضل واختيار التطبيقات الامثل المتناسبة مع الاعمال المنوي تنفيذها، في حين ان التطبيقات التي تستخدم للاجتماعات والتدريس يمكن ان تصبح على المدى الطويل غير مناسبة ومكلفة، لذا من الاهمية بمكان التطوير المستمر في استخدام تقنيات التواصل عن بُعد ويجاد أدوات فعالة تخدم البيئة التي نتواجد فيها.

وعموما، علمتنا هذه الجائحة ان الداتا هي من أهم الأدوات في الحياة التي تساعدنا في القيام بالاحصاءات الضرورية في مجالات مختلفة.

هذا وأطلقنا خلال الفترة الماضية مفهوما فريدا من نوعه وهو البنك الاردني للبيانات (JORDAN DATA BANK) والهدف منه تحديد البيانات والوثائق الخاصة بكل مواطن، أخذين بالاعتبار التواصل الحاصل بين الصحة والتطبيقات الرقمية لتسهيل حياة الناس والحد من انتشار الوباء

You are always protected
with MenaTech HR solutions on the Cloud



Contact us +962 79 848 7487 | www.menaitech.com





رولاند هاشم (شركة براو PROW ME-الإمارات):

نجحنا بأن نكون جزءاً في عملية التحول الرقمي من خلال توفير الحلول للقطاعات كافة

تتعامل شركة براو الشرق الأوسط PROW ME، الرائدة في تزويد خدمات تكنولوجيا المعلومات بالاعتماد على شبكات وأنظمة التشغيل الرقمية، مع العديد من العملاء، وتقوم الشركة بتحليل متطلباتهم ودراسة البيانات التي يعملون فيها من أجل تطوير الحلول الأنسب وتطبيقها بهدف تحقيق النمو والكفاءة في الأعمال.

في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أشار المدير الإداري للشركة رولاند هاشم إلى تغييرات كبيرة متأتية عن انتشار جائحة «كوفيد-19»، ساهمت إلى حد كبير في فهم السوق بطريقة أفضل وبإطلاق أفكار وحلول جديدة. ووصف عام ٢٠٢٠ بأنه نقطة تحول في مجال التحول الرقمي والتقنيات الحديثة، لا سيّما في دول الخليج العربي، وتحديدًا في دولة الإمارات العربية المتحدة. ذلك وذكر السيد هاشم بأن الشركة تقدّم حلولاً وخدمات حماية للعملاء على مدار الساعة يتولاها فريق عمل متخصص، وبأنها تؤدّي أيضاً دوراً استشارياً في مجال التكنولوجيا بهدف توفير الحلول المناسبة لمتطلبات كل شركة، وتمنى أن يكون عام ٢٠٢١ واعداً يسمح بإكمال مسيرة الأعمال الناجحة التي تنتهجها الشركة منذ إنشائها، واعداً بإطلاق مبادرات في مجال إدارة المعلومات والبرمجيات.

متخصص في أنظمة الحماية. وتعتمد هذه الحلول والأنظمة على الذكاء الاصطناعي الذي يساعدنا على حماية الأنظمة من أيّ عملية قد تهدّد أمنها، مع الإشارة إلى أننا قمنا بإطلاق خدمة MSSP بالتعاون مع شركات رائدة مثل SGBOX المتخصصة في قطاع المعلومات الأمنية وإدارة الأحداث SIEM، وإكستراهوب Extrahop المتخصصة في مجال الكشف عن التهديدات التي تتعرّض لها الشبكة والاستجابة لها NDR. على نطاق آخر، نقدر في براو أهمية البيانات وقيمتها في هذه البيئة الرقمية التي تشهد تحولاً سريع الوتيرة وقد دفعنا ذلك إلى إنشاء وحدة متخصصة بإدارة البيانات وحمايتها تقوم على أحدث التقنيات ويديرها فريق متخصص في مجال البيانات الضخمة.

معيّارات تقني وتجاري

■ من هم العملاء الذين يحتاجون إلى خدماتكم؟

– يتوزّع عملاؤنا على قطاعات مختلفة من أبرزها الحكومية والمصرفية إضافة إلى الشركات التي تعمل في مجال الاتصالات. ونركّز من جهة أخرى، على تقديم مجموعة من الخدمات والعروض المتقدمة على الصعيد التقني والتنافسية على الصعيد التجاري. ■



سنطلق مبادرات عديدة تتعلق بإدارة المعلومات والبرمجيات



القطاعات عن طريق استخدام أحدث التكنولوجيات الرقمية. وقد كانت أكثر القطاعات حاجة إلى حلول التواصل عن بُعد قطاع الاتصالات والقطاع المصرفي والجهات الحكومية.

لذلك يمكن القول إنّنا نجحنا بأن نكون جزءاً من عملية التحول الرقمي من خلال توفير حلول مخصّصة للقطاعات الأكثر حاجة، وبالتالي كان عام ٢٠٢٠ إيجابياً بالنسبة لنا على الرغم من التحديات التي نعيشها.

حلول وخدمات حماية

■ بالتوازي مع زيادة الطلب على الحلول التكنولوجية وتبادل المعلومات في الآونة الأخيرة، لاحظنا ارتفاعاً في عدد عمليات القرصنة، ما كان دور شركتكم في هذا الشأن؟

– تشهد السوق تقلبات عديدة، ومن هذا المنطلق نقدم لعملائنا حلول وخدمات حماية على مدار الساعة من خلال فريق عمل

■ ما التحديات التي فرضتها جائحة «كوفيد-19» خلال عام ٢٠٢٠؟

– كان عام ٢٠٢٠ مليئاً بالتحديات بسبب التأثيرات السلبية الناجمة عن الجائحة والتي طالت معظم اقتصادات دول العالم. وبالنسبة لنا كشركة تعمل في مجال التكنولوجيا، شكّل ضمان التواصل الآمن عن بعد بين الأفراد والشركات أساس عملنا.

إلى ذلك، شهدنا خلال عام ٢٠٢٠ العديد من التغييرات التي ساهمت إلى حد كبير في فهم السوق بطريقة أفضل، مما سمح لنا بإطلاق أفكار وحلول جديدة، بالإضافة إلى مساعدة الشركات الكبرى على تبادل المعلومات والبيانات بطرق آمنة، بفضل تخصصنا في مجال إدارة المعلومات وحمايتها.

مواكبة التحول الرقمي

■ برأيكم، هل ساهم ظهور جائحة «كوفيد-19» في تسريع عملية التحول الرقمي في المؤسسات والقطاعات كافة؟

– شهد القطاع التكنولوجي تطوراً متسارعاً خلال السنوات الماضية، لكن يعدّ عام ٢٠٢٠ نقطة تحول في مجال التحول الرقمي والتقنيات الحديثة، حيث كانت دول الخليج، والإمارات على وجه التحديد، سباقة في مواكبة هذا التحول. كما ونجحت أسواقها في ضمان استمرارية أعمالها عبر مختلف

Rabih Dabboussi

(Head of Global Sales & Marketing – Rakuten Mobile)

“At Rakuten Mobile we do not consider ourselves in the league with all the competitive legacy vendors”



Rabih Dabboussi joined Rakuten Mobile as the Head of Global Sales & Marketing in May 2020 to lead its global sales and marketing efforts from the company’s newly established international headquarters in Singapore. He is responsible for taking Rakuten Mobile’s telco cloud solution, Rakuten Communications Platform, to telecom operators, governments, and enterprise companies around the world.

Dabboussi is a seasoned and highly recognized industry expert who brings more than two decades of experience in the mobile industry. He is known for forging new paths across the Mobile Telecommunications, ICT and Cybersecurity domains. He serves as a driving force in managing business-development, sales, marketing, and product teams for innovative technologies that are sought after by telecommunications clients, government entities and enterprises. He operates across the full ecosystem of the company’s business.

In a Q&A with Al Bayan Magazine, Dabboussi gave us a comprehensive overview about Rakuten Mobile and the company’s plans in the MENA region for 2021, as well as the effect of Covid-19 on their work. Following is an extract from the interview.

*** Can you give us an idea about Rakuten?**

Rakuten started in 1997 as an e-commerce company basically providing Japanese businesses to connect on the internet and enabling SMBs to establish presence on the internet through its internet shopping mall Rakuten Ichiba. Rakuten today is one of the largest e-commerce companies in the world. 90 percent of the Japanese internet users have membership with Rakuten, it is a massive company and often referred to as the Amazon of Japan.

The Rakuten Group consists of more than 70 diverse businesses; there is Rakuten Viber, Rakuten TV, Rakuten Kobo, Rakuten Bank, Rakuten Card, etc... Our chairman, Mickey Mikitani, had a vision to create an ecosystem to link digital services together through a common membership and loyalty program.

In 2014, Rakuten became a mobile virtual network operator and being an MVNO was good but not enough. It enabled Rakuten to provide a sim card, mobile accounts and subscription but it wasn’t giving the company control as well as the ability to innovate on the mobile network side because when you are an MVNO, you are tied to everything your national roaming partner does. Your coverage is limited by their coverage as well as your services and your network agility are limited by what they have etc...

In 2018 and 2019 respectively, we were awarded 4G and 5G licenses by the Japanese government and we had a choice to go with traditional vendors and build a traditional legacy network and pay the traditional associated cost with it or we build a new generation network that is cloud-based, software centric and open RAN based. In 2018, Open RAN wasn’t mature enough and the Telco clouds were not mature enough as well in their capabilities. Also, the Telco workloads and network functions were not all virtualized and softwareized so you can imagine how challenging that decision was but it was a very courageous decision that was made by our Chairman and we went on this journey.

In April 2020, we launched our first commercial 4G network and in September 2020 we launched our commercial 5G network. We launched two networks in 2020 which is considered one of the most difficult and challenging years. The way we operate is fully automated and the way we provision, monitor and maintain our network is highly advanced and that gave us the opportunity to roll out a 4G network in less than two years and roll out the 5G in less than 7 months after that.

*** Do you think Covid-19 pandemic imposed in a way or another on Rakuten to launch the 4G and 5G in a short period of time?**

- We always had a plan to roll out both networks in 2019 and 2020. Covid did have an impact on the supply chain but if we were to deploy and operate the network based on legacy, we may have not been able to do it in 2020. It would have been a lot more challenging. We were able to do it because of the nature of technologies and operations that we have put in place.

For the last one and a half decades, DoCoMo, KDDI and SoftBank have enjoyed very high ARPUs (Average Revenue Per User) and little innovation, although in the past they were very advanced in Japan but we haven’t been seeing a lot of innovation come out of Japan in the last decade or so.

Since Rakuten entered the telco market in Japan, we started off with a free subscription for the first year and then for the monthly rate at 30 percent of the competition. This is obviously an attractive model for every greenfield challenger that enters the market, it is a standard approach, you enter with lower monthly rates and capture market share as fast as possible. But what happened in less than six months is all three operators have now started to drop their prices and that is a significant thing for the economy, that is something that the government has always wanted to achieve, they wanted to create competition and reduce the charges in Japan.

The network that we deployed here in Japan is what I am trying to take outside Japan. I joined Rakuten in May and now we have a lot of established relationships around the world with many mobile operators, some of them are very large and some are small and all of them have one thing in common. They share with us the vision that the spend on CAPEX and OPEX of legacy networks cannot continue that way. Their revenues from SMS and voice have gone to near zero, their revenues from data continue to take

pressure, there is a lot of free Wi-Fi, and these alternatives compete with them directly because the new generation don’t use SMS and voice anymore.

*** What is Rakuten role in 5G?**

- There is a very big interest around the world especially as operators transition to 5G to look at and consider Open RAN and software centric networks. Rakuten Mobile has the formula for it and has also developed technologies that enable and facilitate the path towards the adoption of the cloud-native Open RAN based networks.

We are not like any other mobile operator around the world who only sources technologies from vendors, we have over 1500 software engineers who are developing our own technologies as well. We manufacture some of our own radios in collaboration with Japanese manufacturers like NEC as well as our own smartphones and mobile Wi-Fi devices, and we introduce massive capabilities in the operations of networks. We also make acquisitions in some cases. We made one with an OSS company called Innoeye.

Since we first envisioned the launch of Rakuten Mobile, we have also planned to bring to market our own expertise and technology stack as a unique service that will enable operators around the world to deploy fully cloud-native telco networks of the future. With the acquisition of Innoeye, we are one step closer to closing the circle in bringing to market a carrier grade telco cloud product that is as simple as click, purchase and deploy.

That is where we are in Japan and we continue to have the innovation engine in the Japan operations called Rakuten Communications Platform and we are taking this kind of blueprint of the new generation of telco networks to the rest of the world.

*** Where is Rakuten present geographically?**

- Rakuten Group has offices around the world. Rakuten Mobile established headquarters in Singapore for our international business and we opened our offices in the US as well and we are starting to establish a presence in Europe through our first sales and presales teams and units.

We have a small team in the UAE and that team is growing day by day and eventually we will have offices in Europe, Middle East and Africa and the rest of the world.

Collaboration with STC

*** What is the plan of Rakuten in the MENA region during 2021?**

- As you know, we have already made public announcement about our collaboration with STC which is one of the largest in the region. Our strategy for the MENA region is to focus on the Gulf Cooperation Council (GCC) region first which enjoys today very advanced networks. They have massive fiber infrastructure that allows a very quick transition to 5G and they are usually ahead of the rest of the Middle East and Africa in the adoption of new technologies.

Our strategy for 2021 is to continue to focus on the GCC region and beyond 2021 we will start looking at Africa and the rest of the region. In addition to STC, we are working with many other operators, we will be making announcements very soon about what we are doing with these operators in the GCC region.

“We actually have no competition today”

*** With who are you going to compete in the Middle East?**

- We don’t offer legacy technologies so we actually have no competition today but if you compare legacy to the next generation, you can think of all the legacy vendors being our competitors such as Nokia, Samsung, Ericsson, Huawei, ZTE and few others but we do not consider ourselves in that league.

We will see this industry transformation and disruption, and in the next five to seven years the market will look totally different. The Mobile World Congress will be totally different from what it was in the last two decades. There will be new companies, faces and technologies and the old folks would either be changed or gone.



**C-O offers local Lebanese
Cloud Platform**

Invest less, Benefit more

... PAY IN LBP ...

Capital Outsourcing S.A.L

Hadife Bldg.5th Floor, Charles Malek Avenue
Tel: +961 (01) 208258 Fax: +961(01) 208292

www.c-o.com
sales@c-o.com



CapitalOutsourcingsarl

Chadi Ghazal (General Manager – Capital Outsourcing):

Lebanese are famous for surviving against all odds & we at Capital Outsourcing have built an immune system and decided to turn the crisis into opportunities

Capital Outsourcing, the first ASP in the Middle East, has always been able to successfully tackle the most challenging IT requirements faced by businesses. Its staff is instilled with an unwavering work ethic that sets a new benchmark of excellence in the industry. Regardless of the specifications, Capital Outsourcing continuously meets with stringent international standards to provide specially catered solutions to secure individual business needs. Being a pioneering company at the forefront of the IT industry, Capital Outsourcing is an invaluable business partner to its clients through the diligent pursuit of providing the very best products and services. Al Bayan Magazine, on the occasion of its annual publication, conducted an interview with Chadi Ghazal, General Manager of Capital Outsourcing. He gave us an idea about their recent achievements and talked about the impact of “Covid-19”. He further shed lights on their strategy as well as their outlook for the coming year. Below is the Q & A.



*** What are your recent achievements especially with the Ministry of Health & Ministry of Education in Lebanon?**

- After the spread of the most recently discovered coronavirus, Capital Outsourcing in coordination with MoPH of Lebanon and Microsoft worked on the configuration and setup of “Covid-19” Symptom Checker – Chatbot which uses Microsoft cognitive services, and integrates with Microsoft Teams and Microsoft Bookings. The purpose of this Chatbot is to diagnose possible Covid-19 patients and facilitates a virtual assessment and appointments with volunteer doctors. We have also conducted several training sessions to educate doctors and administrator users on the proper usage of the chatbot platform.

With the Ministry of Education of Higher Education, we started the collaboration since the first lockdown during March 2020. We worked in collaboration with Microsoft to create, configure and prepare the platform over Microsoft Teams for Distance Learning for around 1.2 Million students and teachers in around 3000 public and private schools. This was a huge national project that had a big impact on continuing the academic school year 2019-2020. We have also trained around 65,000 teachers on using Microsoft Teams for education and around 1,200 IT personnel on setting up the virtual classrooms on Microsoft Teams.

*** “Covid-19” has imposed in a way the demand on Innovation & Digital Transformation faster than expected. What do you think?**

- “Covid-19” comes at an unprecedented economic cost, largely because of the immediate disruption of productivity and output. Impact has been already observed in many sectors. However, “Covid-19” brought big opportunities to service providers in many spaces, such but not limited to connectivity, distance learning and education, home office setup and remote work, and e-commerce. For example, Microsoft Teams users have increased from 20 million in November 2019 to 115 million in November 2020, and this is mainly due to remote work and distance learning. A new survey conducted by McKinsey finds that responses to “Covid-19” have speeded the adoption of digital technologies by several years—and that many of these changes could remain here for the long haul. In just few months’ time “Covid-19” crisis has brought about years of change in the way companies in all sectors and regions do business. In fact, funding for digital initiatives has increased more than anything else. Companies recognize technology’s strategic importance as a critical component of the business, not just a source of cost efficiencies. Obviously, digital adoption has taken a quantum leap at both the organizational and industry levels during the pandemic. Most businesses have moved toward online and digital channels, this is to confirm the rapid shift

toward interacting with customers through digital means. The digital adoption are years ahead of where they were before the pandemic.

*** What makes Capital Outsourcing different from other similar companies?**

- Lebanese are famous for surviving against all odds in a troubled environment the last three unfortunate events of which are the economic crisis, the pandemic and Beirut blast. We at Capital Outsourcing are part of the Lebanese society and are not different, we have built over the past years, a remarkable immune system, and decided to turn the crisis into opportunities. For that we had built a confrontation strategy for every crisis we faced during 2020, starting from creating innovative solutions and plans for remote work after the October 17 events and the “Covid-19” Pandemic, in that regard we assisted businesses and schools in remote work and online learning and pushed further our data center services. We have also responded promptly to the economic crisis by creating pioneering local Cloud Service Provider Solutions which considered the new catastrophic economic situation in Lebanon. This helped tremendously local companies to overcome the inevitable economic challenges, more specifically we at Capital Outsourcing created solutions that addressed currency devaluation and capital control, consequently we remained committed and consistent in our national and societal engagement. Moreover, after the devastating explosion in the port area of Beirut, our offices in the nearby Ashrafieh district were smashed to ground, however, our data centers remained completely operational. This fact forced us to step up the already existing wide-scale commitments and solidarity and created new programmes to help reduce the impact of the Beirut blast on affected businesses and have offered free migration and hosting services to businesses that were impacted by this terrible incident.

*** What will be your strategy and outlook for the coming year?**

- In 2021, our plan is to keep the momentum we started in 2020, and remain in the leading quadrant to offering innovative local cloud services, as well as focus more and more on the over-demanded complex digital transformation solutions in the MEA region. We will develop our strategies to retain our leadership in IT services in general and IT Managed Services in particular in the Lebanese and MEA markets. We will stretch our efforts to offer 360-degrees, effective, and next-generation digital transformation solutions to assist clients in optimizing their operations, enhancing customer engagement and satisfaction, and increasing lead generation with careful care on change management all in a challenging and stringent troubled environment.

حلمي اللولو (الرئيس التنفيذي لمجموعة ICC GROUP)؛



ICC GROUP من رواد ومشجعي التحول نحو تقنيات السحابة كونها توفر مرونة أعلى وحرية حركة أكبر

تأسست مجموعة ICC، إحدى الشركات التابعة لـ ISSA HOLDING، في عام ١٩٨٤ في لبنان، برؤية امتلاك مساحة ذات قدرات تكنولوجية عالمية المستوى داخل المنطقة. وتقدم المجموعة قمة في حلول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في فئتها والمتخصصة في صناعات تراوح من الخدمات المصرفية والاتصالات والضيافة، إلى القطاع العام والتعليم العالي والرعاية الصحية وحلول البيانات وأمن تكنولوجيا المعلومات وإدارتها وترخيص البرامج والحوسبة الشخصية.

الرئيس التنفيذي للمجموعة حلمي اللولو، أحد خبراء الحلول الإلكترونية في المنطقة، لاحظ ارتفاع وتيرة الطلب على استخدام المنصات والتطبيقات الإلكترونية في مجمل القطاعات بتأثير من تداعيات انتشار جائحة «كوفيد-١٩»، ورأى أن التحدي الأكبر يكمن في كيفية التحول على مستوى الأعمال، مشدداً على ضرورة المواكبة المستمرة لأحدث التقنيات والتطورات الحاصلة على صعيد التحول الرقمي، معتبراً أن قطاع المعلوماتية هو الأقل تأثراً بالجائحة حتى أنه بات حاجة ملحة تستفيد منه مختلف الأعمال والقطاعات، كاشفاً عن هدف المجموعة في التوسع الجغرافي بالمنطقة.

الشركات لايجاد حلول للخروج من الازمة بأقل اضرار ممكنة وليس هناك مساع لتبني أفكار جديدة بسبب الركود الحاصل، الا انه لا بد من المواكبة المستمرة لأحدث التقنيات والتطورات الحاصلة في هذا المجال.

خيار التكنولوجيا الأول

■ ما تقويمكم لوضع قطاع المعلوماتية في لبنان؟

- تعاني السوق اللبنانية أزمة مضاعفة، جائحة «كوفيد-١٩» من جهة والتردي الاقتصادي من جهة أخرى، وبالتالي هناك تفاوت في حجم الضرر الذي تعرضت له القطاعات الاقتصادية في البلد، لكن لا احد تمكن من تفادي التداعيات السلبية للظروف الراهنة.

اما بالنسبة لقطاع المعلوماتية، فيعد الأقل

تضرراً، مقارنة بالقطاعات الأخرى كونه بات حاجة

أساسية تستعين وتستفيد منها مختلف الأعمال والقطاعات،

وبالتالي للصدوم بمواجهة الأزمة أضحت التكنولوجيا الخيار الأول وهذا ساعدنا على الاستمرار مقارنة بقطاعات أخرى.

■ ماذا عن خطط توسعكم وماذا حققتم منها حتى الآن؟

- كمجموعة ICC، هدفنا منذ سنوات عديدة التوسع الجغرافي في المنطقة وعدم حصر أعمالنا ضمن السوق اللبنانية فقط، من هنا تواجدنا في العديد من اسواق المنطقة مثل سلطنة عمان، السعودية، الامارات، قطر وقريبا في دولة الكويت، بطريقة متكاملة لتقديم الخدمات، سواء على صعيد الفروع او بطريقة افتراضية باستخدام تقنيات السحابة وخدمة العملاء في مختلف الاماكن. في وقت تعدّ ICC GROUP من رواد ومشجعي التحول نحو تقنيات السحابة كونها توفر مرونة أعلى وحرية حركة أكبر، مع الإشارة الى أهمية تكنولوجيا المعلومات في دعم استمرارية الأعمال عن بعد وتسجيلها نتائج ايجابية جدا. ■

انعكاسات إيجابية للجائحة

■ هل كان لجائحة «كوفيد-١٩» تأثير ايجابي اكثر مما هو سلبي على القطاع التكنولوجي؟

- اعتاد الناس على عقد الاجتماعات والمؤتمرات عن بعد نتيجة جائحة «كوفيد-١٩»، وهذا الامر لم يكن متعارفاً عليه في السابق، وكان

للجائحة تداعيات سلبية على قطاع الطيران والسفر نتيجة ايجاد البعض ان عقد الاجتماعات

والمؤتمرات بشكل افتراضي مجد ويقلل من التكاليف وأعباء السفر للشركات للمشاركة

في الندوات والمعارض. ونظرا الى ان العالم بأجمعه مجبر في اعتماد هذا الخيار، ازداد

الطلب على استخدام المنصات والتطبيقات الإلكترونية في مجمل القطاعات ومنها التعليم، من

هنا يمكن القول ان للجائحة انعكاسات ايجابية على القطاع التكنولوجي من خلال بروز أهمية تقنيات السحابة CLOUD،

بحيث بات المستخدم غير مرتبط بمكان عمله ولديه القدرة على انجاز مختلف الاعمال عن بعد وبسهولة.

كما انه قبل ظهور الجائحة، كان هناك توجه للعديد من الشركات بإتاحة الفرصة لموظفيها بالعمل من منازلهم، وقد ساهم ذلك في

تقليص النفقات وفي الوقت نفسه انجاز الأعمال بفعالية تامة. ولكن يبقى التحدي الأكبر في كيفية تحقيق التحول على مستوى الأعمال

BUSINESS TRANSFORMATION من خلال توفر بيئة متقدمة في طريقة التحول لامكانية العمل عن بعد.

مواكبة التقنيات والتطورات

■ كيف تقومون عملية التحول الرقمي في لبنان؟

- في ظل الازمات الاقتصادية والمالية التي نعيشها، تسعى معظم



د. حميد حقباروار

BMW

تعاون بين BMW و«اتصالات» لتفعيل خدمات القيادة المتصلة في الامارات

وقّعت مجموعة BMW الشرق الأوسط وكلاؤها المعتمدون في دولة الامارات، المركز الميكانيكي للخليج العربي وشركة أبو ظبي موتورز، مذكرة تفاهم مع شركة «اتصالات» خلال فعاليات معرض «جيتكس». وبناء على هذه الاتفاقية، ستكون شركة «اتصالات»، شريك CONNECTEDDRIVE لمجموعة BMW في الامارات، وستقوم بتشغيل خدمات الاتصال لمجموعة BMW بالكامل، والتي ستتضمنها بشكل حصري سيارات الوكيلين الحصريين والموزعين المعتمدين لمجموعة BMW، شركة أبو ظبي موتورز، الوكيل الحصري والموزع المعتمد لعلامة مجموعة BMW التجارية في أبو ظبي والعين، والمركز الميكانيكي للخليج العربي، الوكيل والموزع المعتمد لمجموعة BMW في دبي والشارقة والامارات الشمالية. وستوفر «اتصالات» من خلال الاتفاقية الاتصال بالخدمات الهاتفية، ونظام مكالمات الطوارئ الذكي، والأخبار، وتحديثات الطقس، ومعلومات حركة المرور في الوقت الفعلي، كما ستمكن خدمة كوسنيرج BMW، الخدمة المتاحة داخل السيارة على مدار الساعة طوال أيام الاسبوع من خلال CONNECTEDDRIVE. وفي تعليق له حول هذه الشراكة، قال الدكتور حميد حقباروار، المدير الإداري للمجموعة في مجموعة BMW الشرق الأوسط: «تعد هذه الشراكة لحظة فارقة بالنسبة لمجموعة BMW في الشرق الأوسط. وبدعم من «اتصالات»، سنكون قادرين على تزويد عملائنا بتجربة متكاملة في سياراتهم تضمن لهم الاتصال الكامل».

تريند مايكرو إنكوربوريتيد: ٢٣ في المئة من المؤسسات العالمية تعرضت لهجمات

جون كلاي: بياناتنا تتيح تقديم رؤية تعزز الامن السحابي وتخفض معدل المخاطر الإلكترونية

أظهرت دراسة جديدة أجرتها شركة «تريند مايكرو إنكوربوريتيد»، أن ٢٣ في المئة من المؤسسات العالمية تعرضت لسبع هجمات إلكترونية أو أكثر، وقد تمكنت هذه الهجمات من التسلسل إلى شبكتها وأنظمتها خلال العام الماضي. وأشارت النسبة الأكبر من المؤسسات المشاركة في هذه الدراسة (٨٢ في المئة) إلى أنه من المرجح «إلى حد ما»، ومن المرجح «جداً»، نجاح مثل هذه الهجمات في تحقيق أهدافها خلال الأشهر الـ ١٢ المقبلة. وتم نشر هذه التوقعات ضمن الإصدار الأحدث لمؤشر تريند مايكرو لمخاطر الإنترنت CRI، الذي يقوم بإعداده معهد بونيمون عن طريق قياس الفجوة التي تفصل بين الوضع الأمني الراهن للمؤسسات، واحتمالية تعرضها للهجمات الإلكترونية. وبهذه المناسبة، قال جون كلاي JON CLAY، مدير قسم التهديدات العالمية لدى شركة تريند مايكرو: «أصبح مؤشر تريند مايكرو لمخاطر الإنترنت خلال فترة قصيرة مصدراً حيوياً ومهماً لمسؤولي أمن المعلومات الذين يرغبون بتقييم مدى جاهزيتهم للتصدي للهجمات الإلكترونية. وقد تمكنا من إدراج بيانات تم جمعها من أوروبا ومنطقة آسيا والمحيط الهادئ، لتقديم رؤية عالمية من شأنها مساعدة المؤسسات في كافة أنحاء العالم لإيجاد وسائل أفضل للتغلب على التعقيدات، ولتعزيز مستوى الأمن السحابي من أجل خفض معدل المخاطر الإلكترونية، إلى جانب دفع عجلة النمو والنجاح خلال مرحلة ما بعد انقضاء الجائحة».



ICC GROUP
Empowering Excellence

Next Generation Security

Advanced Collaboration

Software Defined Data Center

Artificial Intelligence

Robotic Process Automation

icc.com.lb | +(961) 1822 229

Embark in your digital transformation journey with a reliable partner !

نفتخر بإنجازاتنا

مجموعة الخليج للتأمين

تحصد جائزة التأمين المتوفيق

MENA 2020

لدى جائزة المراجعة المالية والمصرفية

العالمية لعام 2020



gig



مجموعة
الخليج
للتأمين

Andreas Pollmann (Munich Re)

We are very proud of our long-lasting consistency & reliability
Our goal is to work with clients to help them shape the future of the industry

Andreas Pollmann, Client Management Executive, Divisional Unit Middle East/North Africa (MENA) at Munich Re, is an experienced executive director with a demonstrated history of working in the insurance industry. He is a strong business development professional, who with his outstanding communication skills, has played a pivotal role in the growth and development of Munich Re. His dynamism made him one of the key figures of the industry and a leading force in the company. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the occasion of its special annual issue, Mr. Pollmann evaluated the impact of covid-19 pandemic and talked about the challenges the insurance industry is facing. He further gave us an idea about their new strategy in the coming year in the Arab markets and shed lights on the latest achievements and developments of Munich Re. Following is an extract from the interview.



*** How the industry is mitigating the effects of the covid-19 pandemic?**

- The pandemic is a scenario that prudent reinsurers had on the radar, however it came as a surprise to be confronted a pandemic of global scale and with disastrous impacts on people and economies worldwide. Financially and economically, after or in the midst of wave two and wave three the COVID-19 pandemic still ongoing, the uncertainties in respect of claims either directly from COVID-19 or indirectly due to government lockdown decisions and the economic consequences will of course remain high. However, we continue providing stable and reliable reinsurance capacity that assists our clients in managing capital requirements and earnings volatility. At the same time of course, we will also focus on keeping our underwriting discipline high and on adopting the lessons learned from COVID-19 into our own underwriting, our accumulation modelling, but also our investment strategy. Altogether, I think that it needs to be clear that systemic risks like pandemics also require systemic countermeasures – for instance, the creation of state-backed risk pools to make uninsurable risks bearable.

The times are characterized by multifold uncertainties in our industry

*** What are the other challenges that insurance is facing?**

- The times are characterized by multifold uncertainties in our industry. Besides Covid-19, we still have low interest rates which pressures business models. Further, a consolidation among the players on insurance and reinsurance side can be noticed by various merger & acquisitions throughout the MENA region. This is a trend that we expect to increase and widen, also pushed by regulation.

With reference to challenges during the pandemic, there is an increase in cyber-attacks. As a result of the lockdown measures to curb the rate of coronavirus infections, companies moved many of their business processes almost entirely and directly online, which under normal circumstances might have taken years. The cyber-attack risk has consequently increased, since it is more difficult to safeguard the security of data and processes outside a corporate network. At the same time, awareness of digital dependency has increased, so that more investment in IT security is necessary and likely. Next to digitizing insurance companies' value chain it is wise to have Cyber cover now.

Trend towards flight - to - quality

*** Lloyds CEO stated that the growth in premiums will exceed 13 percent. Do you think that this will increase conditions and rates during the renewals, especially after the losses incurred by global and regional reinsurance companies, or will it be softer in some branches after promoting the Covid-19 vaccine?**

- I cannot assess specific buying-behavior changes of insurers overall. However, what we are seeing is a trend towards flight - to - quality, panel reassessments as well as discussions with a large number of companies that were not our clients in the past across the region. In MENA there have been regional movements. For facultative business we have seen a hardening of the rates while treaty business remained stable overall with an upward push in rates and terms for heterogenous reasons. New/different players with little to no regional experience have offered their capacity to the markets, which we did not see coming before-hand. I expect that insurers are increasing their consciousness of buying quality leading reinsurance by leveraging a following market. Market making is happening through the leading service and value reinsurers, particularly going forward. Lastly, the claims paying attitude and sustainability of new players needs to be tested.

Execute planned projects

*** Will you have a new strategy in the coming year in the Arab markets?**

- We are very proud of our long-lasting consistency and reliability, that is especially true for large loss effected markets. We are going to execute planned projects and shape the markets together, in new ways. We see it very optimistically, as there could be no better time to move to fully online digital insurance products that service clients and policyholders better.

Munich Re's Commitment

*** What are the latest achievements and developments of your company?**

- Munich Re is keenly focused on the digital transformation taking place, with all of the attendant opportunities and risks it presents. We have been working with clients to navigate the changing world of risk and to find opportunities to grow in this space. This meant introducing them to new technologies and partners, for example tag solutions of telematics providers, or by making use of our analytics capabilities. Analyzing customers' behavior and deriving tailor-made measurements accordingly saved some clients' business flow during lockdown periods.

Our goal always is to work with clients to help them shape the future of the industry and to own the disruption that is happening in the market. Munich Re remains committed in expanding its digital platform, data management and transformation consulting services amid a greater awareness of how quickly market changes can materialize and make successful business models obsolete.

diagnosis were at greater risk of developing COVID-19 than controls and if those without a psychiatric diagnosis but catching COVID-19 were at increased risk of developing a psychiatric disorder for the first time, compared to other health events.

The results are complex but, broadly speaking, over the 90 days following a diagnosis of COVID-19 the incidence of any psychiatric diagnosis was 18.1% (95% CI 17.6–18.6), including 5.8% (5.2%–6.4%) that were first diagnosed. Anxiety disorders, particularly adjustment disorder, were the most common problems identified, with the risk of a mood disorder being 2%. This was greater than the risk following comparable health events. Tellingly, many of these were “adjustment disorders” in which the response to the stressor was judged to be higher than might be expected. This diagnosis has notoriously poor inter-rater reliability, as it is based on the assessor’s perception of what normal might be. It should also be remembered that the UK mental health charity Mind consistently reports that 1 in 4 people will experience a mental health problem of some kind each year in England. Who decides what is normal under these circumstances? A psychiatric diagnosis in the previous year was associated with a higher incidence of COVID-19 diagnosis (relative risk 1.65, 95% CI 1.59–1.71; $p < 0.0001$). This risk was independent of known physical health risk factors for COVID-19 but higher amongst older adults. Interestingly, all forms of non-COVID health events led to higher levels of psychiatric diagnosis after the start of the pandemic. Perhaps this is due to concerns of the impact of COVID-19 on those experiencing other health problems, perhaps it is because of greater awareness of the mental health impact of physical health problems that the pandemic highlighted. But it remains speculation.

Long COVID

- The nature of “Long COVID” in terms of mental health is yet to be clearly understood. While the World Health Organization (WHO) suggests that infection with the virus should resolve rapidly, it is no surprise from previous clinical experience that some people have more prolonged problems, as previously discussed

here. The precise numbers are hard to define as, for the most part, they have relied on self-reporting cohorts followed up for relatively short periods. As we have seen, long-term problems after ICU admission, post viral fatigue, damage to internal organs and restrictions on everyday life may all play their part in prolonging the impact of infection. The team at COVID-MINDS concluded that, as with other viruses, COVID-19 has led to fatigue, hallucinations, “brain fog”, delirium, memory loss, tachycardia, numbness, tingling and shortness of breath. This indicates a complex relationship with the central nervous system. It has been suggested that a well-informed “we don’t know” was preferable to conflicting messages from different health professionals.

Conclusion

- The announcement of vaccines that could provide 90% – 95% protection from the virus has significantly altered the landscape once again. Many questions about vaccination remain unanswered: optimism amongst scientific advisors is reported even if life will not return entirely to normal in early 2021, perhaps it takes even longer. This is coupled with a significant improvement in the outcome for those who experience infection with the virus. It is likely that the direct effects of the virus, and restrictions to contain it, are going to diminish as we move through 2021. What will probably change more slowly are the economic effects of the pandemic, which are expected to be on a par with the crisis of the late noughties. Keeping track of this fluid situation is made much clearer by the regular, balanced reviews of new data provided by COVID-MINDS that I would recommend to anyone interested in the details of this topic.

Insurers may see an increase in disability income claims resulting from direct infection and its sequelae. Where the claims triggers are clearly related to illness, differentiating normal adaptive distress from illness can be difficult as dysphoric states become increasingly medicalised. Who is going to decide what is normal in such abnormal circumstances? In the longer term, claim submissions may arise from the economic impact of the restrictions or extenuating circumstance put in place to contain the pandemic.

About the author

Dr. Chris Ball is a Consultant Psychiatrist and has worked with Gen Re for 20 years. In addition to providing underwriting and claims advice, he contributes to product development, education and training, and the development of underwriting manuals. Formerly Chris was Clinical Director with the South London and Maudsley NHS Trust. His interest in mental health and insurance medicine developed after initial training in primary care.



Secure your child's Education today!

Ro'ya Education Plan

Al Hilal Takaful's highly customizable Education plan allows you to set your child's educational goals while providing you with valuable Takaful coverage.

Make the right decision today
&
Secure a bright future for your child!

www.alhilal.life | +973 17 589800
customer.service@alhilal.life

Your Life, Our Promise.



alhilal takaful

Al Hilal Takaful B.S.C. (c) is a closed joint stock company incorporated on March 10th 2009, licensed by the Central Bank of Bahrain as a locally Incorporated Life Insurance Firm (Islamic Principles) with authorized capital of USD 50,000,000 and paid up capital of USD 13,262,600 & Registered in the Kingdom of Bahrain under C.R. No. 71181. Registered Office: Office 1701 / 1702, 17th Floor, Building No 470, Fakhro Tower, Road No 1010, Sanabis 410, P.O. Box 5832, Manama, Kingdom of Bahrain.

Mental Health in the Pandemic

by Dr. Chris Ball

Consulting Medical Officer, Gen Re, London



From the outset of the COVID-19 pandemic, national health commissions worldwide have been concerned about the mental health of not only those who contract the virus, but also of individuals with existing mental health problems, health care workers and the population at large. These concerns were often presented in a speculative way, with many envisaging enormous problems based on relatively limited evidence. Although adverse mental health consequences of COVID-19 have been widely predicted (and probably under-addressed), they have not yet been accurately measured, and attention has been drawn to the dangers of those predictions becoming self-fulfilling prophecies. Modellers can find their early predictions become hostages to fortune if shown later to have been inaccurate. Politicians, who rely to some extent on models to inform policy, have had to balance the demands of health and economics, particularly as the second wave arrived. This paper examines why the uncertainty of the times has made it difficult to predict the likely impact of the pandemic on mental health.

Insights from previous epidemics

- There are a number of pathways we can take to develop some insight into the impact of the pandemic on mental health. Many of the early predictions looked to the impact of previous epidemics; the SARS-CoV outbreak of 2002 – 2004 with 8,000 reported cases, MERS in 2015 and Ebola 2014 – 2016. None of these infections were comparable to the extent of COVID-19, nor did they lead to such stringent limitations on freedoms, but they had much higher death rates – particularly Ebola. In these epidemics, both depression and anxiety arose not only when the infection was rife in the community but lasted for up to three years afterward, eventually reducing. Chronic fatigue was an important issue in the year following infection and particularly associated with post-traumatic symptoms. This experience is cited as a reason why we should be braced for high levels of mental health problems, but the differences with COVID-19 call into question just how far this evidence can be extrapolated.

Reactions to disasters

- The medical problems induced by COVID-19 have led to many people being admitted to intensive care units (ICU). About 20% of intensive care patients experience post-traumatic symptoms 12 months after discharge. There is no particular reason to suggest that those admitted to ICU with COVID-19 should fare differently than other COVID-19 patients, but the large number of admissions and the increasing survival rate means that services for those experiencing these problems may well have greater demands made upon them. In this context, it is useful to examine the outcomes for those affected by natural and man-made disasters (COVID-19 is perhaps a unique combination of both) upon the affected populations. The impact varies depending on the population involved and the nature of the disaster. Some people do experience long-term difficulties, but many face up to the vicissitudes with great fortitude, managing to come together with their communities to survive and rebuild. It is, of course, moot to what extent these data can be extrapolated to a pandemic of the magnitude that has been experienced with COVID-19 and managed in so many different ways across the globe.

Economic problems

- Opinions are divided about whether the data from the economic recession of the late noughties (the later years of 2000 – 2009) can be used to predict the likely response. The problems of the former have been widely studied, with sufficient time for reflection. As the threat of the virus recedes, it is likely that we will be left with a long tail of economic problems, despite or because of all the governments' interventions. These may well be where Disability Insurance (DI) will face its biggest challenges. Although we are not yet in a position to put these predictions to any meaningful test, the time for this has possibly been brought nearer by the recently announced vaccines.

Fear of the virus

- The pandemic has progressed far enough for quick-off-the-mark investigators to begin producing meaningful data about the impact of lockdown measures and direct infection with the virus. Now enough studies exist to get the "systematic review" engines up and running, but many of the studies are of short duration and/or poor methodology. They offer little to help understanding in a rapidly changing situation. Looking at a few studies can give a flavour of this work. At the beginning of the pandemic in the U.S. (March 2020), the four-item Patient Health Questionnaire (PHQ-4) was completed by 5,000 people. The individuals' perceptions of becoming infected and likelihood of death were associated with increased levels of distress. It was also the case that those who experienced depressive symptoms, drank more heavily or used cannabis, were at greatest risk. This fear of the virus and associated ramifications has been dubbed "coronophobia" and can be measured by its very own Coronavirus Virus Anxiety Scale. The concept has come in for robust criticism as "medicalising" reactions to the grim realities

of the situation that were experienced in the U.S. at the time. A larger, much more comprehensive study from the University Hospital London (UHL) in the UK tracked weekly levels of anxiety and depression over the course of the pandemic using the Patient Health Questionnaire, (PHQ -9) and Generalised Anxiety Disorder (GAD-7) measured weekly from March 2020, the time of initial lockdown, through the summer. It is notable that the levels of both depression and anxiety were consistently higher than previously described population norms but that they decreased over the summer in the Northern Hemisphere as the virus appeared to be under more effective control.

Lockdown measures

Where the second wave developed, anxiety and depression levels have increased again but not to the degree seen at the beginning of lockdown. Perhaps surprisingly, thoughts of self-harm and death have remained constant throughout the 35 weeks of the study so far reported. In their recent review the Covid Minds group concluded that 'overall evidence is limited or conflicting' concerning suicide rates since the onset of the pandemic. Depression and anxiety were highest in young adults, people living alone, those with lower education achievement and in households with low income and children. Nevertheless, other groups consistently scoring more highly throughout the pandemic include people with mental health problems or long-term health difficulties, people from Black, Asian and Minority Ethnic (BAME) backgrounds, and women. In addition to the virus itself, finances and unemployment were identified as the principle sources of distress. Respondents were also asked to rate their "life satisfaction" over the previous week. From a low at the beginning of lockdown, this measurement improved through summer and into autumn before further restrictions were applied again in September 2020. Similar groups reported decreased life satisfaction as reported higher depression and anxiety. Life satisfaction was noticeably lower than for the past 12 months, and well-being appeared to have decreased substantially in the weeks preceding lockdown.

One Health and wellbeing app provided as part of UK group income protection (GIP), reported a doubling of traffic since the March 2020 lockdown. To what extent this represents an increase in mental health problems or a convenient way of accessing on-line services when traditional routes were severely stretched is not clear; probably a combination.

Alcohol use

- Alcohol use was flagged early as a potential problem; world governments responded very differently. Once again, it is difficult to know what the long-term effects are likely to be. A UK survey noted that while 21% had increased their alcohol intake during lockdown, 35% had reduced their consumption. Figures reporting a rise of 22% in alcohol buying from stores and "off licences" in the UK may sound alarming, but these sales represent only 1% of overall alcohol sales. The take-home message is once again that while some may significantly change their drinking habits, the effect may be individually very damaging, but the overall effect is relatively small. For those with pre-existing problems, the outcomes were more severe – with frequent relapses. Even a small increase in numbers is likely to put already stretched services under greater pressure, reducing the chances of effective treatment when access is limited.

Virus infection

- These studies allow a general sense of the impact of a pandemic on populations as a whole but give little indication as to the effect of infection by the virus itself. Cross-sectionally, 22.5% of patients with COVID-19 were identified as having a neuropsychiatric diagnosis but, otherwise little evidence could be found to support contentions that those infected would experience particularly high levels of psychiatric disorder or that this would be any different from comparable health events. Taquet et al. explored a large electronic data base to identify cohorts of patients with COVID-19 and controls. They asked if those with a psychiatric

ايلى بو شعيا

(رئيس منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا لشركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS)؛



لم تؤثر الجائحة على نوعية الخدمات المميزة التي قدمناها

تتطلع ادارة شركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS الى العام ٢٠٢١ بايجابية، وهي الساعية الى الاستمرار بتقديم خدماتها لمساعدة الشركات المسندة بأفضل صورة ممكنة. ووفق رئيس منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا في الشركة ايلى بو شعيا، فإن جائحة «كوفيد-١٩» لم تؤثر على نوعية خدماتها المقدمة، راصدا عودة استقرار معظم الاقتصادات من جديد في نهاية ٢٠٢٠، اضافة الى اسواق التأمين التي شهدت تحسنا ايجابيا، معتبرا ان قطاع التأمين لا يزال يواجه سوقا متشددة، متوقعا نتائج مقبولة جدا للعام ٢٠٢٠.

تأمينية عدة مثل التأمين على الطاقة وتأمين الانشاءات، اما فرع التأمين على الممتلكات فلا يزال وضعه مستقرا مع بعض الزيادات أحيانا تبعا للعرض والطلب.

■ هل من معوقات تواجهونها في بعض الاسواق العربية؟

- لا نواجه اي معوقات في الاسواق التي نتعامل معها حيث ان العلاقة الوطيدة التي تربطنا بالشركات، ومن ثم النتائج الجيدة التي نحققها ساهمت في توثيق العلاقة.

■ كيف تقومون بنتائجكم خلال عام ٢٠٢٠؟
- لا شك في ان ٢٠٢٠ كان عاما صعبا بامتياز على الجميع، لكن بالرغم من جائحة «كوفيد-١٩» وتأثيراتها على نشاطنا، نتوقع ان تكون نتائجنا مقبولة جدا. ونتطلع نحو عام ٢٠٢١ بإيجابية، آمليين ان نستطيع الاستمرار في اعمالنا في المنطقة حتى نخدم عملائنا بأفضل صورة ممكنة كما العادة. ■

قطاع التأمين لا يزال يواجه سوقا متشددة

ارتفاعات متباينة في اسعار بعض الخطوط

■ كيف تصفون تجدييدات العام الحالي مع شركات التأمين، وهل تعاملتم مع كل سوق على حدة؟

- عموما، لا يزال قطاع التأمين يواجه سوقا متشددة وأقساط التأمين آخذة في الارتفاع نتيجة أسباب عدة، وقد لمسنا ذلك حتى قبل ظهور جائحة «كورونا»، ويعود ذلك الى النتائج السلبية التي تكبدها شركات إعادة العالمية خلال السنوات العشر الاخيرة جراء الحوادث الكبيرة والكوارث الطبيعية التي شهدناها. لذا تغير الوضع وبدأنا نرى ارتفاعات متباينة في اسعار خطوط

استكمال النشاط عن بُعد

■ كيف تعاملتم كشركة إعادة تأمين مع جائحة «كوفيد-١٩» وما مدى تأثيرها على أسواق المنطقة؟

- لم تكن اي شركة على جاهزية تامة للتعامل مع هذه الجائحة، ولكننا تمكنا بفضل الاجراءات المطلوبة من خدمة شركات التأمين المتعاملين معها، فضلا عن ان الجائحة لم تؤثر على نوعية الخدمات المميزة التي قدمناها في السوق بالرغم من أننا استكملنا نشاطنا عن بعد لفترة طويلة كوننا مجهزين تقنيا وتكنولوجيا لمواكبة مثل هذه المتغيرات. وبالنسبة لحالة السوق فقد تأثرت مرحليا منذ بداية شهر مارس حتى مايو وبعدها تبدل النمط، حيث لمسنا ان معظم الاقتصادات عادت لتستقر من جديد في نهاية عام ٢٠٢٠، بالاضافة الى اسواق التأمين التي شهدت تحسنا ايجابيا وسجلت نتائج بحسب توقعاتنا.

الى ذلك، فإن كل ما هو مرتبط بتغطيات جائحة «كوفيد-١٩» لا يزال تحت الدراسة بحسب قوانين كل منطقة والمخاطر الناجمة عنها.

Insurance expertise since 1882

The world's largest publicly traded property
and casualty insurer

CHUBB®

Widest range of insurance covers with more than 40 products fully approved. Products range includes Property, Engineering, Marine, Casualty, Life and Motor lines

Newly launched products

- Directors & Officers Liability
- Professional Indemnity
- Bankers Blanket Bond
- Computer Crime

By insuring with us you will have

- Access to CHUBB global expertise in underwriting
- Access to CHUBB Specialist claims handling
- Widest financial lines cover with best security

Head Office:

Chubb Arabia Cooperative Insurance Company
8th Floor, Southern Tower
Khobar Business Gate
King Faisal Bin Abdulaziz Street (Coastal Road)
Al Khobar, Saudi Arabia
T: +966 (0) 13 849 3633
F: +966 (0) 13 849 3660

Al Khobar Branch:

Chubb Arabia Cooperative Insurance Company
7th Floor, Southern Tower
Khobar Business Gate
King Faisal Bin Abdul-Aziz Street (Coastal Road)
P.O. Box 2685 Al Khobar 31952
T: +966 (0) 13 849 3633
F: +966 (0) 13 849 3660

Jeddah Branch:

Chubb Arabia Cooperative Insurance Company
1st Floor, Future Business Center
Al-Amara Street
Opposite Ministry of Information
P. O. Box 3414 Jeddah 21471
T: +966 (0) 12 2636980
F: +966 (0) 12 2636809

Riyadh Branch:

Chubb Arabia Cooperative Insurance Company
1st Floor, El- Khereji Building
Salah El-Din Al-Ayoubi Street
Opposite to Riyadh Airbase
P.O. Box 1157 Riyadh 11431
T: +966 (0) 11 4785530
F: +966 (0) 11 4779928

طلال الزين (الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست ري TRUST RE-البحرين):

نظرا لوجود التكنولوجيا المطلوبة وفريق عمل قادر على التأقلم مع الصعوبات إستطعنا التماشي مع التحديات



يعتبر طلال الزين احد ابرز كفاءات ادارة الاصول في المنطقة، وهو يشغل منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست ري البحرين. في حديثنا السنوي لعدد «البيان» الممتاز مع السيد الزين رأى ان استراتيجيات العمل وخطط النمو تركز اليوم على السعي الدائم في تعزيز الوضع المالي والتطوير المستمر لسياسات العمل الداخلية، والتحديث المستمر لمستوى التكنولوجيا، نظرا لما أحدثته جائحة «كورونا» من طلب متزايد على استخدام التكنولوجيا، مؤكدا مواصلة الاهتمام بالموارد البشري وخصوصا تطوير الجانب الفني والتقني لمهارات الموظفين.



ركزنا على منتجات تلامس متطلبات السوق وتمثل مصدر افادة للعملاء



وتقليل التغطيات. ولكنها في الوقت نفسه اتاحت الفرص لاعادة ترتيب سلسلة الأولويات وإيجاد حلول تأمينية خاصة تلك المتعلقة بالمجالين الصحي والتكنولوجي الذين سوف يزداد الاعتماد عليهما مستقبلاً ويجب على السوق مواجهة التحديات المترتبة عليهم.

نركز في منتجاتنا على متطلبات السوق

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– لعل أبرز ما يمكن الحديث عنه من مستجدات، هو التركيز على المنتجات التي تلامس متطلبات السوق وتمثل مصدر افادة للعملاء، خصوصا في مجال التأمين على الحياة و CYBER، نظرا لما أفرزته جائحة «كورونا» من طلب متزايد على استخدام التكنولوجيا. هذا وحرص الفريق الإداري على مواصلة الإهتمام بالموارد البشري كونه أحد ركائز الإنتاج الهامة، مستمرين بذلك في تطوير الجانب الفني والتقني لمهارات الموظفين. ■

الفريق الوطني لمملكة البحرين وسعيهم الدؤوب في مكافحته، مؤمنين بأن تكاتف الجميع سيساعد على تخطي هذا الظرف الإستثنائي بنجاح.

■ اين ترون فرص النمو؟

– يمكن القول بأن السعي الدائم في تعزيز الوضع المالي، والتطوير المستمر لسياسات العمل الداخلية، إضافة الى التحديث المستمر لمستوى التكنولوجيا (FinTech) يمثل أهم الركائز المتينة في وضع إستراتيجيات العمل وخطط النمو.

اعادة ترتيب الاولويات

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

– لقد شهدنا في العام الماضي الكثير من الكوارث الطبيعية وخصوصاً السيول والزلازل بالإضافة الى جائحة «كورونا» والضرر الإقتصادي الناتج عنها. كل هذه الحوادث زادت من الضغوط على الشركات من ناحية النتائج الفنية والاستثمارية ما أدى الى زيادة الأسعار في سوق التأمين

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

– لا يخفى على الجميع أن من أبرز التحديات التي واجهناها، صعوبة التواصل ومحدودية اللقاءات المباشرة مع عملائنا ومختلف شركاء العمل، الأمر الذي شكل تحديا بارزا في الحفاظ على متانة علاقاتنا الحالية وبناء علاقات جديدة. مع ذلك، ونظرا لوجود التكنولوجيا المطلوبة وفريق عمل قادر على التأقلم مع الصعوبات، إستطعنا التماشي مع هذا التحدي، دون حدوث اضطرابات تذكر في سير العمل، مع الحفاظ على تقديم المستويات المطلوبة لخدمة العملاء ومختلف شركاء العمل.

تكتاف الجميع سيساعد على تخطي هذا الظرف الإستثنائي بنجاح

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– يعتبر مستقبل الفيروس مجهول ما يلقي بظلاله بشكل أكبر على التحديات التي تواجه الجميع على مختلف الأصعدة وفي مختلف القطاعات، وهنا نثمن كافة جهود

حماية من تحبهم،
جيلاً بعد جيل.

إرث غني في مجال التأمين
منذ عام ١٩٧٢.

بصفتها شركة التأمين الأولى في المنطقة، ظلت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين، وعلى مدى عقود طويلة، تعمل على ترسيخ الثقة وتعزيز مبادئ الولاء والالتزام بهدف توفير حلول تأمين بمعايير عالمية لعملائها في دولة الإمارات العربية المتحدة.

 ADNIC

تأمين الأفراد والشركات، يأتيك أينما كنت.

adnic.ae | 800 8040 | +971 2 4080 900



يوسف الفاسي النهري (مدير عام شركة SCR-المغرب):

طبقتنا بنجاح مخطط استمرار النشاط في مواجهة

جائحة «كوفيد-19»

ونحن من الشركات الأولى التي اعتمدت العمل عن بُعد

جديد الشركة المركزية لإعادة التأمين SCR اطلاقها مخططا جديدا للتحويل «معا لتحويل المستقبل» والهادف الى تعزيز موقعها على المستويين المحلي والدولي وتسريع نموها. كما حافظت على تصنيفها من قبل وكالة فنتش من فئة AAA بأفق مستقر، والذي يعكس قوة انجازاتها، محققة نحو ٢٩ مليون دولار أرباحا صافية.

مدير عام الشركة يوسف الفاسي النهري اشار الى اعتماد تنفيذ مخطط استمرار النشاط في مواجهة جائحة «كوفيد-19» وتطبيقها الناجح له، وذكر بأنها من الشركات الأولى في المغرب التي اعتمدت العمل عن بعد بهدف الحد من انتشار الفيروس، معتبرا تسريع التحول الرقمي احد اكبر التحديات التي فرضتها الازمة الصحية على قطاع التأمين وإعادة التأمين، مطمئنا الى احترامها التزاماتها التعاقدية مع الشركاء والاستعداد لمواجهة رهانات المستقبل عبر استشراف واستباق المخاطر الممكنة ودراسة افضل السبل لمواصلة تحسين نجاعة عملياتها، عارضا لفرص النمو المتمثلة بإجبارية التأمين لبعض الخطوط، اضافة الى تغطيات للمخاطر السيبرانية، متوقعا زيادات في اسعار التغطيات، معولا على التلقيح ضد «كوفيد-19» العودة الى الأوضاع الطبيعية خلال ٢٠٢٢.

المواضيع المتعلقة بالقطاع، كالتحول الرقمي، على سبيل المثال، والعمل عن بعد، والبيانات الضخمة Big Data وإعادة تكييف بعض منتجات التأمين مع الواقع الجديد للعمل عن بعد.

تسريع التحول الرقمي اكبر التحديات

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي ؟

– منذ بدء الازمة الصحية في المغرب، حرصت الشركة المركزية لإعادة التأمين على احترام التوصيات والتدابير التي اعتمدها وزارة الصحة المغربية ومنظمة الصحة العالمية، كما حرصت على احترام كل التدابير الضرورية لحماية وسلامة موظفيها.

وفي هذا السياق، شكلت حماية موظفيها أولى التحديات الكبرى التي كان علينا مواجهتها، ولهذا الغرض، حرصنا على التطبيق الصارم لمجموعة من الإجراءات: احترام التباعد الاجتماعي، ضمان توفير الكمادات الواقية ومواد التنظيف والتعقيم، ضمان التهوية الكافية والنظافة المستمرة لفضاءات العمل.

أما بخصوص التحدي الآخر الذي فرضته الازمة الصحية، والمتمثل في العمل عن بعد، فقد كنا من بين الشركات الأولى التي اعتمدت العمل عن بعد بهدف الحد من انتشار فيروس

«كوفيد-19». وقد ترتب عن العمل عن بعد خلال

هذه الازمة تعزيز القيم داخل المقاولات، ويمكنني أن أؤكد

لكم بحكم مسؤوليتي كمدير عام، بأن هذه الظرفية الصعبة جعلتنا في الشركة المركزية لإعادة التأمين أكثر مرونة، وأكثر مسؤولية، وأكثر التزاما إزاء بعضنا البعض، وعززت التماسك بين الموظفين، والمقاولات التي نجحت في هذا الامتحان خرجت قوية من الازمة.

كما شكل تسريع التحول الرقمي أحد أكبر التحديات التي فرضتها الازمة الصحية، على قطاع التأمين وإعادة التأمين. وقد تمكن مهنيي القطاع من تحسين نجاعة عملياتهم، إضافة إلى إدخال نموذج جديد للعلاقة مع الزبائن. الأمر هنا لا يتعلق فقط بتحول معلوماتي بسيط، وإنما بتطور عميق للعلاقات بين شركات التأمين وإعادة التأمين. ولا نزال في طور تجويد

■ كيف تقومون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

– شكلت جائحة «كوفيد-19» الحدث الأبرز لسنة ٢٠٢٠، وقد كان لهذه الازمة الصحية والإنسانية غير المسبوقة وقع كبير على الحياة الاقتصادية عموما، وعلى جميع القطاعات بدون استثناء، سواء في المغرب أو على الصعيد العالمي.

لكن، وبالرغم من صعوبة الازمة التي نجتازها، فقد أبان قطاع التأمين وإعادة التأمين عن مرونة كبيرة، وقدرة على التأقلم والصمود، واستطاع أن يبقى صلبا. وفي هذا السياق التزمت كل شركات التأمين وإعادة التأمين باتخاذ التدابير الضرورية لضمان استمرار خدماتها للمؤمنين.

وفي هذا الصدد، تم اتخاذ العديد من الإجراءات، ليس فقط على المستوى الوطني، ولكن على المستوى الدولي أيضا، بغرض تمكين قطاع التأمين وإعادة التأمين من الوفاء بالتزاماته إزاء الشركاء والمؤمنين.

بالنسبة لنا في الشركة المركزية لإعادة التأمين (SCR)، ولمواجهة تداعيات هذه الجائحة، وللاستمرار في خدمة زبائننا المغاربة والدوليين، اتخذنا مجموعة من التدابير الاحترازية، منها على الخصوص اعتماد وتنفيذ مخطط استمرار النشاط Business Continuity Plan مع توفير كل الأدوات والآليات الضرورية لتنفيذه في أسرع الأجل.

ومن خلال التطبيق الناجع لمخطط استمرار النشاط منذ بداية الازمة، تمكنا من ضمان استمرار خدماتنا ومن أن نكون

عند حسن ظن شركائنا، وهكذا تمكنا، وبفضل مرونة نظامنا المعلوماتي، من التحول بشكل سريع وفعال، منذ بداية الازمة الوبائية، من نمط العمل الحضوري إلى نمط العمل عن بعد، وذلك بالنسبة لحوالي ٨٠ في المئة من موظفيها، الأمر الذي مكننا من ضمان استمرار النشاط بشكل آمن وفعال، ومكنا على الخصوص من حماية مساعدينا من الآثار السلبية لـ «كوفيد-19».

وصلة بذلك، فقد ترتب أيضا عن هذه الازمة الصحية والاقتصادية فتح نقاش كبير حول مهن التأمين وإعادة التأمين، والذي برزت خلاله العديد من

نظام اشتغالنا المعلوماتي، لنكون بذلك في كامل الجاهزية للرد على جميع احتياجات زبائننا في المستقبل.

فمن خلال مخطتها لاستمرار النشاط، استطاعت الشركة المركزية لإعادة التأمين ضمان استمرار خدماتها الأساسية وتمكنت من احترام التزاماتها التعاقدية مع الشركاء. ومن الأهداف الرئيسية لهذا المخطط هو الاستعداد على الوجه الأمثل، باعتبارنا أول فاعل لإعادة التأمين في المغرب، لمواجهة رهانات المستقبل، عبر استشراف واستباق المخاطر الممكنة ودراسة أفضل السبل التي ستمكننا من مواصلة تحسين نجاعة عملياتنا وإرساء علاقات أكثر عمقا

وأُسرع تطورا بين المؤمن والمؤمن، إضافة إلى هدف بناء قطاع إعادة تأمين أكثر مرونة وقدرة على التأقلم والاستدامة.

وتجدر الإشارة إلى أن انطلاق حملات التلقيح في العديد من بلدان العالم ستمكن من العودة إلى حياة عادية بشكل تدريجي ومن انطلاق النشاط الاقتصادي خلال الأشهر المقبلة. نحن إذا متفاؤلون، ونتمنى أن تكون سنة ٢٠٢١ إيجابية بالنسبة لقطاع التأمين وإعادة التأمين.

والتحدي الكبير الذي نواجهه في انتظار العودة الطبيعية للنشاط الاقتصادي العالمي، هو التمكن من التوفيق بين المحافظة على التوازن المالي لأطول مدة من جهة، ومن جهة أخرى المساهمة بفعالية في التخفيف من آثار الصدمة ودعم الإقلاع الاقتصادي للقطاع ولبلادنا على السواء.

فرص نمو بالتأمينات الاجبارية

■ من وجهة نظرنا، أين ترون فرص النمو المتاحة في قطاع التأمين وإعادة التأمين؟

– من شأن دخول العمل بإجبارية التأمين على جميع الأخطار المتعلقة بالأوراش (TRC) والمسؤولية المدنية العشرية (RCD) أن يدعم نمو الشركة المركزية لإعادة التأمين.

ستتميز سنة ٢٠٢١ بإجبارية التأمينات المذكورة، بالإضافة إلى انطلاق نشاط التأمين وإعادة التأمين التكافلي أو التشاركي التكافل Takaful وري تكافل Re-Takaful.

كما أن قطاع البناء عرف تطورا كبيرا في المغرب، وقد حان الوقت لكي يواكب هذا التطور بتطور مماثل في مجال التأمين على المباني. وتعد إجبارية التأمين على جميع الأخطار المتعلقة بالأوراش والمسؤولية المدنية العشرية من التأمينات ذات الأهمية البالغة سواء بالنسبة للاقتصاد الوطني بشكل عام أم بالنسبة لقطاع البناء والأشغال العمومية بشكل خاص.

أما في ما يخص التأمين التكافلي، فإنه يكمل سوق التأمين وإعادة التأمين، إضافة إلى أنه يشكل خطوة إضافية في اتجاه استكمال بناء المنظومة المالية التشاركية بالمغرب.

وأخيرا، يمكننا الحديث أيضا عن المخاطر السيبرانية CyberRisk، أي تلك المخاطر المرتبطة بالتكنولوجيا الحديثة وأجهزة الإنترنت والخدمات المرتبطة بها. ففي عالم متحول رقميا، تتعرض الشركات والأشخاص لمخاطر الاختراق الإلكتروني وما ينتج عنه من قرصنة، سرقة، ضياع للبيانات أو عطل في وسائل الاتصال، وبالتالي فإن دورنا كمؤمنين يكمن في اتخاذ الإجراءات

المناسبة للتخفيف من المخاطر المحتملة، وتقديم أفضل الحلول التأمينية لمواجهة المخاطر التكنولوجية التي تشكل اليوم سوقا تأمينية واعدة خصوصا مع تسريع التحول الرقمي.

فقطاع التأمين وإعادة التأمين يقوم بدور مهم في تقوية الاقتصاد، ومواجهة المخاطر وتعزيز استدامة أعمال كافة القطاعات في كل الدول، وبالأخص في أصعب الأوقات، كما هو حال الأزمة التي نعيشها اليوم، فكل أصناف التأمينات التي تم ذكرها من شأنها أن تساهم بشكل كبير وفعال في دعم عجلة نمو قطاع التأمين وإعادة التأمين في الأعوام المقبلة ببلادنا.

■ هل ترون أن هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١؟

– بالطبع، ستكون هناك زيادات في الأسعار بالنسبة لبعض العمليات التي تعرف مفاوضات جد صعبة مع الزبائن، إلا أن إيجاد التلقيح ضد «كوفيد-١٩» سيخفف من الأثر على سوق التأمين وإعادة التأمين ونتوقع العودة إلى أوضاع عادية خلال سنة ٢٠٢٢.

٢٨,٩٧ مليون دولار ارباحا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– أطلقت الشركة المركزية لإعادة التأمين، التي تحتفل بميلادها الستين هذا العام، مخططا جديدا للتحويل معالتحويل المستقبل (Transform Tomorrow Together)، والذي يهدف إلى تعزيز تموقع الشركة على المستويين الوطني والدولي وتسريع نموها. ويتعلق أيضا بتحقيق الهدف التاريخي للشركة المركزية لإعادة التأمين والمتمثل في المساهمة في تنمية سوق التأمينات والحصول على أفضل الشروط بالنسبة لجميع العمليات الوطنية لإعادة التأمين، وبالتالي تقليص نفقات البلاد من العملات الصعبة.

كما أدخلت الشركة أيضا النظام الجديد لتدبير مخاطر المقاوله ERM، وأطلقت أكاديمية الشركة المركزية لإعادة التأمين، الأمر الذي مكن من تعزيز دور الشركة، باعتبارها الفاعل الأول في قطاع إعادة التأمين بالمغرب، ومركز للخبرة التقنية في خدمة شركات التأمين على الصعيدين الوطني والإقليمي، خاصة في إفريقيا والشرق الأوسط. وتقوم الشركة كذلك بتطوير المهارات عبر التكوين المستمر لموظفيها، من أجل ضمان مستويات عليا من الخبرة والخدمات المقدمة للزبائن والشركاء.

والجدير بالذكر أنه ورغم ظرفية الأزمة الاقتصادية، جددت الشركة المركزية لإعادة التأمين شواهدا بالحصول على تصنيف AAA (المغرب) بأفق مستقر من وكالة فيتش في شهر يونيو ٢٠٢٠، وعلى تصنيف B++ (جيد) بأفق مستقر من قبل وكالة أم بست.

وتعكس التصنيفات الائتمانية الممنوحة من طرف وكالتي فيتش وأم بست صلابة حصيلة الشركة المركزية لإعادة التأمين، وقوة إنجازاتها العملية، وطابعها التجاري المحايد وتدبيرها المناسب لمخاطر المقاوله.

فرغم الظروف الصعبة، واصلت الشركة تسجيل نتائج عملية جيدة خلال السنوات الأخيرة مع تحقيق مردودية تقنية عالية وتحصيل عائد جيد عن الاستثمار.

وبفضل تضافر الجهود المبذولة، تمكنت الشركة من مواصلة توطيد نشاطها. وفي هذا السياق، بلغت أقطاس التأمين الصادرة للشركة ٢١,٠٢٨ مليون دولار، فيما بلغت نتيجتها الصافية ٢٨,٩٧ مليون دولار. ■

احترمانا التزاماتنا التعاقدية مع الشركاء ومستعدون لمواجهة رهانات المستقبل ودراسة افضل السبل لمواصلة تحسين نجاعة عملياتنا



فهد عبد الرحمن الحصني (الشركة السعودية لاعادة التأمين «إعادة» SAUDI RE):

نجحنا في تجاوز أزمة «كوفيد-١٩» بحسن ادارتنا لها باحترافية

وخططنا المتعلقة باستمرار الاعمال واستثمارنا في البنية التحتية الرقمية



تحظى الشركة السعودية لاعادة التأمين «إعادة» SAUDI RE نتيجة لقرها من العملاء بمعرفة خاصة بطبيعة الاخطار في المنطقة واسلوب وثقافة ادارة الاعمال فيها، ما يمكنها من تفهم متطلبات العملاء والتجاوب معهم بفعالية، وتمتع الشركة بفرق عمل على مستوى عال من التأهيل بخبرات مميزة. العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة فهد عبد الرحمن الحصني وصف تأثير جائحة «كوفيد-١٩» على المملكة العربية السعودية بالمعتدل الى حد ما، وأوضح الأسباب الكامنة وراء نجاحها في تجاوز الأزمة، معتبرا ان اهم التحديات التي تواجهها شركات التأمين والاعادة ضرورة الاستفادة من توظيف التقنيات الرقمية في مختلف مراحل العمل التأميني، راصدا مؤشرات لاتجاه اسواق الاعادة الى حالة التشدد، كاشفا عن حصول الشركة مؤخرا على امتياز اعادة التأمين على برنامج التأمين على العيوب الخفية للمباني غير الحكومية في المملكة لمدة خمس سنوات، لافتنا الى محافظتها على تصنيف القوة المالية من الفئة A3 مع نظرة مستقبلية مستقرة من قبل وكالة «موديز».

التأمين، بل وعلى كافة القطاعات داخليا وخارجيا، إلا أننا استطعنا في شركة «إعادة»، أن نحقق نموا في الأقساط المكتتبة بنسبة ٢٧ في المئة، وذلك خلال التسعة أشهر الأولى من العام ٢٠٢٠. كما حافظت الشركة على التصنيف الائتماني للقوة المالية من فئة A3، الممنوح لها من وكالة «موديز» Moody's للتصنيف بنظرة مستقبلية مستقرة.

الاستفادة من توظيف التقنيات الرقمية

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- يواجه قطاع التأمين في المنطقة بصورة عامة حاليا تحديات كبيرة في ظل أزمة جائحة «كورونا» التي ما زالت آثارها مستمرة وهناك عدة تحديات فرضتها الظروف الحالية من أهمها القدرة على التنبؤ بشكل دقيق على طبيعة المرحلة المقبلة ومتطلباتها والاستعداد لها وكيفية ابتكار خطط مرنة تتماشى مع آثار الجائحة ومحاولة تحويل التحديات إلى فرص.

وقد تنبعت الشركات العاملة في قطاع التأمين إلى ضرورة وجود خطط استثمارية الأعمال وإدارة الأزمات الممتدة، وذلك استعدادا لمواجهة أي تداعيات أو أزمات طارئة قد تؤثر على سير الأعمال، وهذا يمكنها من العمل على مواكبة المتطلبات الجديدة في السوق والتي تتغير فيها الأولويات في ظل الأزمات والكوارث التي تحدث بصورة طارئة.

ومن التحديات التي نواجهها مع عدد كبير من شركات التأمين وإعادة التأمين، ضرورة الاستفادة من توظيف التقنيات الرقمية، في مختلف مراحل العمل التأميني، بما فيها التسوق والبيع الإلكتروني، بجانب إعادة ترتيب الأولويات، وتطوير مهارات الكوادر، بهدف رفع كفاءتهم وقدراتهم، خاصة في توظيف التطورات التقنية في كافة مراحل العمل وبطريقة مثلى.

■ أين ترون فرص النمو؟

- من المتوقع أن تشهد الفترة المقبلة تغييراً في

نمو في الأقساط المكتتبة

■ كيف تقومون الأثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟

- كما يعلم الجميع فإن جائحة «كوفيد-١٩»، خلفت آثارا سلبية بالغة الخطورة على كافة القطاعات الاقتصادية، وأدت إلى فرض واقع جديد، حيث تبع ذلك حزمة من الإجراءات الاحترازية والوقائية والإغلاق والتي تبعتها آثار سلبية على كافة قطاعات الأعمال.

وفي اعتقادي ان تأثير الجائحة على صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية يعتبر معتدل، إلى حد ما، وذلك نسبة إلى أن النمو المتصاعد لقطاع التأمين بالمملكة، بجانب المبادرات التي قامت بها الأجهزة الحكومية والبنك المركزي السعودي لتخفيف الأضرار الناتجة عن الجائحة والمحافظه على الحيوية الاقتصادية، وقد عزز ذلك تطور البنات الأساسية لقطاع التأمين في المملكة بصورة مستمرة وهذا أدى إلى خلق بيئة تشريعية قوية، حيث شهد القطاع، خلال الفترة الماضية، تطورات إيجابية من حيث أنظمة التأمين وألياته، بالإضافة إلى تطور بيئته المعلوماتية التي تدعم الربط الإلكتروني مع مختلف الأطراف ذات العلاقة. هذه المعطيات جعلت قطاع التأمين في المملكة قادرا على استيعاب الصدمات التي تنجم عن الأزمات الطارئة، وهذا يدل على مرونة سوق التأمين في المملكة.

وفي ما يتعلق بتعامل الشركة مع الأزمة، فهذا ناتج عن أسباب عدة، منها الحوكمة التي تتمتع بها الشركة، وحسن إدارتها للأزمة بطريقة احترافية، وفق استراتيجية جديتنا الواضحة، وخططنا المتعلقة باستمرارية الأعمال BCP واستثمارنا في البنية التحتية الرقمية، كل ذلك ساعد الشركة على تجاوز الأزمة بنجاح.

وبالرغم من آثار الجائحة السلبية على قطاع

طبيعة الطلب على حلول التأمين حيث بات الكثير من العملاء أكثر اهتماماً بإدارة المخاطر وذلك سيشجع فرصاً للنمو خاصة في قطاعات التأمين الصحي والحياة والأمن السيبراني والمسؤوليات.

وهناك مؤشرات على اتجاه أسواق إعادة التأمين إلى حالة التشدد Hard Market التي تحد من التغطيات والسعة الاكتتابية وتقود الأسعار إلى الارتفاع.

تصنيف ممتاز A3

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- هناك مستجدات عديدة طرأت على أوضاع الشركة، أهمها حصول الشركة مؤخراً على امتياز إعادة التأمين على برنامج التأمين على العيوب الخفية للمباني غير الحكومية في المملكة، وبشكل حصري لمدة خمس سنوات. ويعتبر التأمين على العيوب الخفية أحدث برامج التأمين الإلزامية التي صدرت في المملكة العربية السعودية والتي يتوقع أن تكون لها تأثير إيجابي على رفع جودة المباني والإنشاءات إضافة إلى تطوير قطاع التأمين. وتمضي خططنا، والحمد لله، قدما نحو غاياتها ومستهدفاتها، وفق ما هو مخطط لها، وكمثال على ذلك، حافظت «إعادة» على تصنيف القوة المالية من الفئة A3 مع نظرة مستقبلية مستقرة من قبل موديز، كما أبرمت الشركة مؤخراً عقود إعادة تأمين مع شركة «بروبيتاز كوربريت كابيتال»، لتبلغ قيمة إجمالي الأقساط المكتتبة ١٧٧ مليون ريال. ■



أنتم من جعلنا الأفضل عالمياً وتأمينياً

بيتك للتأمين التكافلي
أفضل تأمين تكافلي لعام 2020



KFH Takaful

معنى جديد للتكافل

www.kfhtakaful.com

+965 1803030

@kfhtakaful



رومل طباجة

(الرئيس التنفيذي للشركة العمانية لاعادة التأمين OMAN RE):

قمنا بتفعيل خطة استمرارية العمل خلال الظروف الاستثنائية وحقنا أهدافنا المالية

الرئيس التنفيذي للشركة العمانية لاعادة التأمين OMAN RE رومل طباجة عرض بصراحته المعهودة خلال حوارنا الخاص بعدد «البيان» الممتاز للآثار السلبية التي تركتها جائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين واعادة التأمين ومدى تأثير الشركات في محافظها الاستثمارية الناتجة عن انخفاض اسعار الاصول، وكشف عن قيام «عمان ري» بتفعيل خطة استمرارية العمل خلال الظروف الاستثنائية التي مرت بها واستطاعت تحقيق اهدافها المالية الموضوعه للعام ٢٠٢٠، مشيراً الى عملها على تجاوز تحدي تزايد الحماية من خلال التوسع الجغرافي والاشترك في العديد من المنصات، ملاحظاً التشدد في شروط تغطيات المعيددين في الربع الرابع من ٢٠٢٠ وتجديدات ٢٠٢١، متوقعا ان تتخطى ارباح الشركة الثلاثة ملايين دولار بزيادة تتجاوز ٤٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٩.

تمكنا من خلال استراتيجيتنا من تجاوز التحديات وزيادة ارباح الشركة ٤٠٪ والاقساط ١٨٪

– تأثير الجائحة الاقتصادية: لقد كان ولا زال للجائحة تأثير سلبي على الاقتصاد العالمي والمحلي، مما أدى الى انكماش أو نمو سلبي في معظم دول العالم، وهذا أثر سلبياً على نمو الأقساط، ولكن تجاوزنا هذا التحدي من خلال التغلغل في أسواق جديدة.

– تزايد الحماية Protectionism في العديد من أسواق التأمين، ونحن نعمل على تجاوز هذا التحدي من خلال التوسع الجغرافي والاشترك في منصات تمكنا من التقدم في الأسواق من دون عائق.

– التصنيف الائتماني: لقد قامت وكالة Fitch العالمية بتخفيض التصنيف الائتماني لشركتنا إلى مستوى BB+ من BBB- سابقاً، وذلك لانخفاض التصنيف السيادي لسلطنة عمان مما أثر سلبياً

على «عمان ري». وفي الوقت الراهن نعمل جاهدين على دراسة خيارات عدة لتحسين تصنيفنا الائتماني وهذا سيكون ملحوظاً في سنة ٢٠٢١. ■ أين ترون فرص النمو؟

– هناك العديد من الفرص للنمو خصوصاً في منطقتنا، ولكن من أهم الفرص هو النمو في قطاعي التأمين الصحي والتأمين على الحياة.

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديدات العام ٢٠٢١، خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-19»؟

– تنبأ تقارير وتصريحات المختصين بالقطاع بأن هناك اتجاهاً للتشدد في الأسعار والشروط للتجديدات. وقد بدأنا في الواقع نلمس هذا الاتجاه من خلال تجديدات شهر يوليو الماضي وكذلك في تجديدات الأخطار الاختيارية. ونلاحظ تسارع هذا النسق في تشديد شروط التغطية في الربع الرابع من ٢٠٢٠ وتجديدات ٢٠٢١.

٦٣ مليون دولار أقساط

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– شكلت سنة ٢٠٢٠ تحدياً كبيراً للقطاع بكل التفاصيل التي سبق ذكرها ولكننا تمكنا في الشركة العمانية لاعادة التأمين من تجاوز هذه التحديات، حيث كانت هذه السنة مميزة لنا من حيث تحقيق الأهداف التي كنا قد وضعناها. ومن المتوقع أن نحقق نمواً بالأقساط يتجاوز ١٨ في المئة مقارنة بعام ٢٠١٩ حيث يتوقع أن تتعدى أقساطنا ٦٣ مليون دولار أميركي. كما أنه من المتوقع أن تتخطى أرباحنا ٣ ملايين دولار أي بزيادة تتجاوز ٤٠ في المئة مقارنة بعام ٢٠١٩. وهذه الأرقام تسجل للمرة الأولى بتاريخ الشركة منذ نشأتها. ■

■ كيف تقومون بالانار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

– كان ولا زال للجائحة آثار اقتصادية لا يمكن حصرها على الاقتصاد العالمي، ونظرًا لارتباط قطاع التأمين وإعادة التأمين ارتباطاً وثيقاً بالاقتصاد، فلا بد من وجود آثار سلبية على قطاع التأمين وإعادة التأمين، التي من أهمها: بقاء نمو القطاع نظراً للاتجاه السلبي للاقتصاد، آثار الجائحة السلبية على أسعار النفط، الأمر الذي انعكس على معظم الدول المعتمد اقتصادها على النفط التي أوقفت بدورها الاستثمار في البنى التحتية بشكل مؤقت مما أدى إلى انخفاض أقساط إعادة التأمين ولا سيما في قطاع التأمين

الهندسي، تكبد شركات إعادة التأمين العالمية خسائر فنية كبيرة نتيجة للخسائر الناتجة عن تأمين إلغاء المناسبات والأنشطة Event Cancellations، تكبد الشركات خسائر في محافظتها الاستثمارية ناتجة عن انخفاض أسعار الأصول الموجودة في المحفظة الاستثمارية، تكبد بعض شركات التأمين والإعادة خسائر مباشرة في مجال تأمين السفر نتيجة إلغاء أو تأجيل مواعيد بعض الرحلات خلال عام ٢٠١٩، وتراجع إيرادات شركات الطيران في العالم مما أدى إلى تراجع أقساط شركات التأمين والإعادة عموماً.

وفي «عمان ري»، ومنذ اليوم الأول لبدء الجائحة، قمنا بتفعيل «خطة استمرارية العمل» التي تنظم العمل في الظروف الاستثنائية التي مررنا بها. ومن أهم أهداف الخطة هو العمل عن بعد، الذي أثبت فعاليته في السيطرة على العمل، حيث لم يشعر عملاؤنا بأي تقصير. أما عن الجوانب الاقتصادية فقد استطعنا بفضل تواصلنا المستمر مع عملائنا بأن نحقق الأهداف المالية التي وضعناها لعام ٢٠٢٠. كما قمنا بإعادة هيكلة جزئية للمحفظة الاستثمارية بهدف تجنب الآثار السلبية المحتملة للجائحة على عوائدنا من الإستثمارات.

العمل على تجاوز تحدي تزايد الحماية

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– لقد كان عام ٢٠٢٠ مليئاً بالتحديات التي استطعنا تجاوزها والتي ما زلنا نعمل على تجاوزها أو التكيف معها، ومن أبرز هذه التحديات: – تأثير جائحة «كورونا» على الجانب الاجتماعي: قمنا بتجاوز هذا التحدي من خلال الاستمرار بالعمل والتكيف مع العمل عن بعد.



أمن وانطلق بثقة!

لتحافظ على نمط حياة آمن وتحمي سيارتك، أمن مع برامج تأمين المركبات من شركة التأمين الأردنية.



هاتف: (+962) 6 4634161 فاكس: (+962) 6 4637905 www.jicjo.com

الأردن: عمان (الدوار الثالث وفرع المدينة/ وسط البلد) - العقبة الإمارات العربية المتحدة: أبوظبي - دبي - الشارقة الكويت



حسين ملوك

(مدير عام شركة اعادة التأمين العربية (ARAB RE):

انفجار ٤ آب أهم التحديات التي واجهتها شركات التأمين اللبنانية

توقف مدير عام شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE حسين ملوك عند تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» مستخلصاً أثرين لها على قطاع التأمين إيجابي وسلبي، واعتبر انفجار الرابع من آب أهم التحديات التي واجهتها شركات التأمين اللبنانية، واجداً أن هناك فرص نمو متجددة في بعض الفروع التأمينية منها فرعاً الحياة والاستشفاء، مؤكداً باستمرار «إعادة التأمين العربية» في اتباع سياسة التحفظ والتشدد في السياسة الاكتتابية حفاظاً منها على مستوى الاسواق التأمينية العربية، مؤكداً استمرارية الشركة في تحديث أنظمتها وتطوير برامج المعلومات فيها.

إضافة إلى ما سبق، تجدر الإشارة والتنويه إلى التطور التقني والتكنولوجي الذي ساهم بشكل أساسي في استمرار الإتصال بين جميع العاملين في قطاع التأمين عبر وسائل التواصل الافتراضي.

فرص في فرعي الحياة والاستشفاء

■ أين ترون فرص النمو؟

– كان ويبقى هناك أمل للنمو وإن كان شبه معدوم في هذه المرحلة الصعبة التي تواجه العالم أجمع. ومن خلال نظرتنا الإيجابية للموضوع، نرى أن هناك فرصاً متجددة في بعض الفروع التأمينية، على سبيل المثال، فرعي الحياة والاستشفاء، نتيجة إنتشار الوعي التأميني بين أفراد المجتمع لتفادي أي خسائر مالية مستقبلية.

■ هل ترون أن هناك زيادة في شروط والأسعار خلال تجدييدات العام

٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين؟

– إن نسبة النمو في الأقساط التأمينية تفاوتت من سوق

تأمين وأخرى ولكن لا بد من الاعتراف بأن كل

التوقعات تؤكد أن لا بد وأن يكون هناك نسبة في نمو

أقساط الشركات وذلك لأسباب عدة منها زيادة

الطلب على المنتجات التأمينية وأيضاً زيادة

التغطيات الممنوحة مقابل زيادة في أسعار الوثائق،

وأن هذه النسبة ستتفاوتت من فرع إلى آخر من ١٣

إلى ١٥ في المئة في تجدييدات عام ٢٠٢٠. وأن شركة

إعادة التأمين العربية كما كانت دائماً وأبداً تتبع سياسة

التحفظ والتشدد في السياسات الاكتتابية وذلك حفاظاً منها على

مستوى الاسواق التأمينية العربية رغم ما تكبدته من خسائر في عام ٢٠٢٠.

تحديث الأنظمة وتطوير البرامج

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– يعتبر عام ٢٠٢٠، عام النكبات والكوارث في العالم ولبنان بشكل خاص نتيجة لما حصل من تخلف الدولة اللبنانية عن سداد ديونها، وتعثّر المصارف وحجز الودائع وتدهور قيمة الليرة اللبنانية مقابل الدولار الأميركي، وجائحة «كورونا» التي اجتاحت العالم ولبنان، وكذلك انفجار مرفأ بيروت، وبالتالي فإن تجاوز هذه الأحداث الأليمة يعتبر بذاته إنجازاً، فالشركة ما زالت تحافظ على مستواها الجيد في التصنيف الائتماني بدرجة B بالرغم من هذه المأساة المذكورة، وتدهور التصنيف السيادي للدولة اللبنانية إلى درجة متدنية جداً، كما أن الشركة لا زالت مستمرة في تحديث أنظمتها وتطوير برامج المعلومات فيها لتطوير طريقة عملها وسرعة تلبية احتياجات عملائها، ناهيك عن الحفاظ على جهاز الشركة البشري وقلة تأثره بتدهور الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية والمالية قياساً بالشركات والمؤسسات الأخرى العاملة في السوق اللبنانية، كل ذلك بفضل قرارات مجلس الإدارة الحكيمة وتوجيهات رئيس مجلس الإدارة الصائبة. ■

■ كيف تقومون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟

– تأثر الإقتصاد العالمي أجمع بشكل كبير بانتشار جائحة «كوفيد-١٩»، مما أدى إلى حالة إنكماش كبيرة في الحركة الاقتصادية العالمية. ومن آثاره الملحوظة ضعف حركة الاستيراد والتصدير بصفة خاصة وتباعاً أدى إلى خسائر مالية جسيمة في الاسواق العالمية، وقد انعكس هذا الإنكماش بصورة موجعة على اقتصاد البلدان النامية مما جعلها عرضة لاضطرابات إقتصادية ومالية متتابعة، وكونها تعاني من ضعف أنظمتها الصحية واعتمادها الأساسي على التجارة وتحويلات المغتربين من الخارج، ارتفعت ديون هذه الدول عما كانت عليه قبل الأزمة.

إن لجائحة «كوفيد-١٩» أثاراً على قطاع التأمين بصفة عامة وهما: الأثر السلبي: يتألف من انخفاض محفظة شركات التأمين بسبب

انقطاع بعض المؤسسات عن العمل، إضافة إلى بعض الإجراءات

الحكومية المتخذة بإغلاق البلاد لفترة محددة للسيطرة على

الحالات المستجدة من الجائحة، مما أدى إلى تعويض

بعض المؤسسات التي كان لديها وثائق تأمين تشمل

الانقطاع عن العمل نتيجة «كوفيد-١٩».

الأثر الإيجابي: تمثل بصفة خاصة بفرع السيارات الذي

لم يصب بخسائر مهمة وبصفة عامة بقية فروع التأمين.

من الآثار الإيجابية أيضاً زيادة الوعي تجاه إتخاذ

الإجراءات المناسبة لفرض شروط استثنائية بالنسبة

للحوادث الناتجة عن الأمراض المعدية وتوابعها.

وبالنسبة إلى شركة إعادة التأمين العربية، فقد استدركت الإدارة

عواقب هذه الأزمة بإتخاذ سلسلة من الإجراءات الاحترازية كالعامل عن بعد خلال

الفترة الأولى لانتشار الوباء، وبعد ذلك تم اعتماد مبدأ التباعد الإجتماعي بين

الموظفين للحفاظ على السلامة العامة. وهنا لا بد من الإشارة إلى أن تطور وسائل

الاتصال والتقنيات ساعداً بشكل رئيسي على تجاوز هذه الأزمة بدون أضرار تذكر.

تحديات انفجار ٤ آب

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– ٢٠٢٠ كانت سنة التحديات للعالم بصفة عامة والوطن العربي بصفة خاصة.

وهنا لا بد من الإشارة والتنويه إلى أن بعض الدول العربية أثبتت جدارتها في إدارة

هذه الأزمة والسيطرة على إنتشار هذه الجائحة.

أما التحديات التي واجهتها الشركات العاملة في لبنان، خصوصاً بعد انفجار ٤ آب فهي

الخسائر الكبرى في الأرواح والممتلكات التي نتجت عنه، والذي أصاب مقر الشركة بخسائر مادية

جسيمة، استطاعت إدارة الشركة بإعادة تأهيله في زمن قياسي لاستمرار العمل بشكل معتاد.

لقد اتخذت شركة إعادة التأمين العربية سلسلة من الإجراءات لتفادي أي خسائر

في محفظتها، فكان التحدي الأصعب الحفاظ على مستوى محفظة الشركة للعام

٢٠٢١ خصوصاً في ظل الجائحة التي يبدو أنها ستبقى معنا خلال العام.



جوزيف قطران (مدير اتفاقيات الاعادة في شركة BARENTS RE):

سنعتمد سياسة انتقائية في اختيار العملاء خلال العام ٢٠٢١

كشف مدير اتفاقيات الاعادة في شركة BARENTS RE جوزيف قطران عن زيادة في اسعار تغطيات اعادة التأمين تصل الى ٢٥ في المئة نظرا لتكبد المعيدين خسائر ضخمة جراء تداعيات جائحة «كوفيد-١٩». واذ نفى وجود فرص نمو جديدة، لفت الى اعتماد سياسة انتقائية في اختيار العملاء خلال العام ٢٠٢١.

■ كيف تعاملتم مع جائحة «كوفيد-١٩» التي طالت جميع دول العالم؟

– اعتمدنا القرارات التي اتخذها المعيدون الرئيسيون خلال مرحلة التجديدات التي شهدت تشددا واضحا، الى جانب زيادة في اسعار التغطيات

تصل الى ٢٥ في المئة اعتماداً على نسبة خسائر كل شركة مسندة في محفظتها، مع الاشارة الى ان العديد من شركات الاعادة تكبدت خسائر ضخمة نتيجة توقف الاعمال وانتشار جائحة «كوفيد-١٩»، وهذا الامر ادى الى تشدد كبير طال مختلف فروع التأمين.

■ كمعدي تأمين، اين تجدون حالياً فرص النمو على مستوى المنطقة؟

– في الواقع لا يوجد فرص نمو في خطوط تأمين جديدة، فالمرحلة الحالية تتطلب تحسين الاسعار والشروط والقوانين المعتمدة.

خسائر محدودة

■ كيف تعاملتم مع شركات التأمين في ما يتعلق بحادثة انفجار مرفأ بيروت؟

– على غرار شركات الاعادة الاخرى طالتنا تداعيات انفجار مرفأ بيروت، مع العلم ان نسبة كبيرة جداً من محفظة اعمالنا خارج لبنان ونسبة ضئيلة داخله، وبالتالي فقد جاءت خسائرنا محدودة مقارنة بالمعديين الآخرين.

سياسة انتقائية

■ كيف تصفون اداء الشركة خلال العام ٢٠٢٠ وهل من خطط للعام ٢٠٢١؟

– تمكنا في BARENTS RE خلال السنوات الماضية من تحقيق معدلات ربحية جيدة، لكن يعد ٢٠٢٠ من الاعوام الصعبة على مختلف القطاعات والاعمال.

اما بالنسبة للعام ٢٠٢١، فإنطلاقاً من ترقب زيادة في الاسعار وتشددا بالشروط، سنعتمد سياسة انتقائية في اختيار العملاء، ونأمل تحقيق معدلات نمو مقبولة تنعكس على نتائج ايجابية للشركة. ■

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



الخليج للتأمين التكافلي
AlKhaleej Takaful Insurance

42
Anniversary
Celebration



Motor Insurance



Travel Insurance



Health Insurance



Fire Insurance



Marine Insurance



Energy Insurance

تأسست شركة الخليج للتأمين التكافلي عام 1979 لتقديم خدمات التأمين وإعادة التأمين بأنواعها، وتحولت منذ عام 2010 إلى شركة تأمين تكافلية، وتفخر الشركة بخبرتها وخدماتها المميزة التي تقدمها منذ ما يزيد عن 40 عاماً، واعتزازاً منا بثقة عملائنا الكرام، فإننا نسعى دائماً للاستمرار في تقديم خدماتنا بشكل مميز، وبقدرة الوقت الثمين للعملاء وشركائنا وأفرادنا لتعزيزاً لهذه الثقة والمصداقية التي نفتخر بها.

AlKhaleej Takaful Insurance Company was established in 1979 to provide all kinds of conventional insurance and reinsurance services. Since then we are proud of the experience and distinguished services we have offered for over 40 years. In 2010, the company was transformed into a Takaful Insurance company in compliance with Islamic Sharia' principles.

Toll Free: 8005007

Motor Claims: +974 6606 8111

Customer Services: +974 7408 0040

+974 4404 1111

ktg@alkhaleej.com

76 Grand Hamad Avenue Area 5
P.O. Box:4555, Doha - Qatar

www.alkhaleejtakaful.com

Fikret Utku Ozdemir (Director & General Manager – Milli Re)



We define ourselves as a longtime partner in every market we are present and thus our aim is to support the region through our existing client network

Fikret Utku Ozdemir, Director & General Manager at Milli Re, holds an Associate Degree in Nuclear Engineering from Hacettepe University and graduated with a Bachelor's Degree in Management from the Faculty of Economics and Administrative Sciences at Middle East Technical University. He holds a Master's Degree from EDHEC Business School (France). He joined Isbank as a member of the Board of Inspectors in 1996 and served in a number of the Bank's departments and positions. Served as Assistant General Manager at Milli Re since 2017, Ozdemir has been appointed as a member of the Board of Directors and General Manager on 27 August 2019. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the occasion of its annual publication, Ozdemir evaluated the effect of covid-19 pandemic on the industry and talked about the challenges they are facing. He gave us an idea about their latest developments and achievements. Below is an account of the interview.

*** How the industry is mitigating the effects of the covid-19 pandemic?**

- The COVID-19 pandemic has severely impacted many industries such as travel & transportation, energy, hospitality and manufacturing. As far as the insurance industry is concerned, according to various sources COVID-19 underwriting losses for the global industry could reach \$130 billion and take a couple of years to finalize. However, the impact of the pandemic has been limited in the MENA Region since business interruption cover is not provided unless it is caused by a physical damage except in some cases where it is either silent or do not explicitly exclude epidemic/pandemic diseases as well as the lines of business affected by the pandemic in the West are less developed in the emerging markets including MENA Region.

The insurance industry was pro-active to respond the challenges ranging from employment and business continuity issues, client service considerations to operating profit. The immediate concern for insurers was the protection of their employees safety along with business continuity. It seems that most of insurance companies already had the business continuity plans but still they struggled as the scale of the challenge was unprecedented.

The companies had to convert their traditional processing of operations to remote and digital platforms in order to mitigate the effects of the COVID-19 pandemic. Additionally, Insurance supervisors and insurance companies have also responded to the COVID-19 crisis by providing (or facilitating) various types of support to policyholders affected by the crisis, including premium payment grace periods, renewal extensions, extending policyholders loans and premium refunds or discounts in some lines of business. On the other hand, due to the pandemic the pricing environment particularly in developed markets has changed with more disciplined underwriting and strict exclusionary language.

*** What are the other challenges that insurance is facing?**

- The pressure on financial markets as a result of the distressed global economy will continue to linger and fuel volatility in terms of investment income and due to the sharp slowdown in economic activity the volume of insurable assets and activities will reduce, which will have a negative impact on the insurance sector. In addition to the economic issues, political issues in different parts of the world as well as increased level of cat loss activity coupled with more noticeable secondary peril driven catastrophes, inadequate pricing and excess capacity rank at the top of the challenges the industry is facing.

*** What are the obstacles that prevent you from progressing in the Mena Markets?**

- Milli Re has started to take an active part in international reinsurance markets since 2006 in order to have a profit oriented and diversified portfolio for its sustainable growth strategy. MENA Region has always been an important part of our portfolio thanks to the respect and trust gained as well as the synergy created, and long-standing relationship established with our valuable business partners in the Region. We believe we have demonstrated our loyalty to the Region throughout the years by rendering a first class service and giving our utmost support to the players in the Region.

Similar to other emerging markets, we believe abundance of reinsurance capacity, increasing competition, low margins are the major obstacles we encounter in MENA markets. MENA markets continue to mature with new regulatory requirements and mandatory lines of business. However, profitability remains to be the key concern for insurers of the Region due to not only modest levels of underwriting results, but also subdued investment income owing to low interest rates, weak equity performance and a stagnant real-estate market.

*** Lloyds CEO stated that the growth in premiums will exceed 13 percent. Do you think that this will increase conditions and rates during the renewals, especially after the losses incurred by global and regional reinsurance companies, or will it be softer in some branches after promoting the Covid-19 vaccine?**

- The fact that the effect of the pandemic has not been fully reflected on the economy of the Region strongly points to a highly volatile and challenging marketplace for January renewals. The wide range of projected COVID-19 losses, combined with underlying issues of prevailing competitive rating environment, as well as loss creep which resulted in an increased focus on underwriting profitability are the other key drivers of market hardening. Nevertheless, we expect reinsurers to maintain a similar approach at the last couple of renewals, whereby they varied the terms and conditions in view of factors such as territory, lines of business and historical performance. In terms of re-evaluating pricing adequacy and risk exposures, reinsurers will focus on a clearer scope of cover, especially in terms of communicable diseases and other emerging perils. We also anticipate catastrophe programmes that cover 'all perils' to go back to named perils basis.

MENA Region is of high importance to our International portfolio

*** Will you have a new strategy in the coming year in the Arab markets?**

- Needless to say that MENA Region is of high importance to our International portfolio. Although the Region has been facing various challenges, we believe that it has an untapped potential. We define ourselves as a longtime partner in every market we are present and thus our aim is to support the Region through our existing client network and further develop our presence by going after opportunities that are aligned with our risk appetite.

Milli Re continues to take necessary steps to improve efficiency of business processes and optimize resources

*** What are the latest achievements and developments of your company?**

- In line with its sustainable growth strategy backed by profit-oriented risk management, Milli Re continues to take necessary steps to improve efficiency of business processes and optimize resources. Beginning of this year, we finalised the implementation of the underwriting platform, that is used for all underwriting activities conducted at the Head Office and Singapore Office and is one of the major data provider systems in respect of the Company's MIS and big data analytics tools.

The digitalization project was already initiated in 2019, with the aim of having a more agile structure as well as increasing integrity and transparency of workflow for all operations. At the year end, the transfer to the digital platform of operational processes will be completed as planned and the second phase, which includes the digitalization of core reinsurance processes, will commence beginning of 2021.

Milli Re, since its establishment in 1929, has been playing a unique role in the development of the Turkish Market and as of today maintains its well-deserved lead position in the local market. Ranking among the oldest active reinsurance companies in Europe, our Company provides reinsurance capacity to clients in more than 50 countries. Looking ahead, thanks to our resilient business model backed by solid financial structure, expertise and long-standing relationships cultivated, we are well prepared to navigate our way through the reshaped market conditions while we focus on the needs of existing clients and explore opportunities to support new ones.



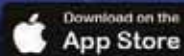
Connecting with you ...
Wherever you are !!



THE DIGITAL INSURER
REAL-TIME PROCESSING
INTELLIGENT AUTOMATION



Available Now!



Head Office: Muscat - Qurum, Sultan Center 2nd Floor - PH: 24660900
www.afic.om

ARABIA FALCON

Jamil Elbahou

(CEO & Chief Underwriting Officer - ConnectUW)



We continue to grow our geographical scope towards a worldwide offering whilst creating a balanced & profitable portfolio of business

Connect Underwriting Ltd, a Lloyd’s Coverholder, is a London based (re)insurance underwriting group with operations in the UK and Europe. It underwrites on behalf of, and works with its strategic partner markets to provide capacity for global blue ocean distribution opportunities. Its platform “Connect Marketplace”, is recognized by Lloyd’s for electronic placement status, and the company works closely with the Lloyd’s broking community. Jamil Elbahou, CEO and Chief Underwriting Officer of MGA Connect Underwriting, takes a look back at an extraordinary year and shares, with Al Bayan Magazine in its annual issue, his outlook for 2021. Below is the interview conducted.

*** How is the industry mitigating the effects of the COVID-19 pandemic?**

One thing is for definite - 2020 is a year like no other. We have seen some large, high profile COVID related insurance claims going through the courts that will have a major impact on how insurance is underwritten in the future. Almost immediately insurers were tightening their coverage and inserting exclusions to protect themselves from future pandemic situations. COVID-19 has hit the world’s economies hard and the global insurance has not escaped. Here in London, we have seen some major insurers exiting the market, creating a shortage of capacity, particularly in some of the casualty classes.

The most challenging risks in the market are going unprotected

*** What are the other challenges that the insurance market is facing?**

The threat of future waves of the pandemic put to one side, the challenge the insurance market faces is to quantify existing exposures, whilst trying to keep an estimate of losses in order to manage solvency ratios.

The economic effects of the pandemic have meant that a client’s credit risk is more of an issue now than ever, putting pressure on the liquidity of funds. In our sector, we are faced with higher reinsurance costs which is putting a strain on our bottom line. In some cases, insurers are being forced to be even more selective in their choice of risks, meaning that some-

times the most challenging risks in the market are going unprotected. With regard to distribution, the lack of insurance penetration and awareness in the emerging markets continues to be a challenge.

*** What are the obstacles that prevent you from progressing in the MENA Markets?**

I run a global business, with a worldwide book. However, we

have a substantial portfolio of business in the MENA markets and pricing in the region continues to be very competitive. Pricing needs to stabilize across the board for it to be sustainable for reinsurers to operate in the region in the long-term.

*** Lloyd’s CEO stated that the growth in premiums will exceed 13 percent. Do you think that this will increase conditions and rates during the renewals, especially after the losses incurred by global and regional reinsurance companies, or will it be softer in some branches after promoting the Covid-19 vaccine?**

I think this remains to be seen and we won’t have the full picture on the impact of COVID-19 until sometime next year. The tightening of capacity will mean that large risks may become more difficult to place, which could put an upward pressure on rates. There may also be a shift in distribution, with local cedants opting to place risks in the local market, rather than approaching the global insurance hubs.

*** Will you have a new strategy in the coming year in the Arab markets?**

We have a global strategy and we will continue to focus on large risks that require facultative capacity from the London market within the property, engineering and energy space. In addition, we also underwrite war & terrorism and casualty classes.

*** What are the latest achievements and developments of your company?**

This is our third year of underwriting and although we haven’t yet closed our books for 2020, we have had a successful year and we look forward to further growth in 2021. We have solidified our presence as a London Market dedicated to London and International reinsurance brokers. We continue to grow our geographical scope towards a worldwide offering, whilst creating a balanced and profitable portfolio of business.

Pricing needs to stabilize across the board for it to be sustainable for reinsurers to operate in the region in the long-term





نبيل حجار

؛(FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE)

أحداث ٢٠٢٠ غير المسبوقة شكلت دروساً للجميع لإيجاد طرق لتفادي الخسائر مستقبلاً

تأسس الصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE ليلبية الحاجة إلى ضرورة إيجاد طاقات اكتتابية محلية بدلاً من اللجوء إلى الأسواق العالمية. ويغطي الصندوق الاخطار الناجمة عن المنشآت والمنصات النفطية البرية والبحرية، المصافي، والاضرار الناجمة عن وقف العمليات والاضرار التي تتعرض لها حاملات النفط الخام وغيرها.

العضو المنتدب والمدير العام للصندوق نبيل حجار أكد تجاوز أزمة جائحة «كوفيد-١٩» من خلال اتخاذ الاحتياطات المالية اللازمة، ورأى في أحداث سنة ٢٠٢٠ غير المسبوقة دروساً للجميع لإيجاد طرق لتفادي الخسائر مستقبلاً، مطمئناً إلى محافظة الصندوق على مستوى متقارب من الأقساط المحققة في ٢٠١٩، بالرغم من تدني أسعار النفط والتراجع في عمليات التنقيب، متوقفاً أن تكون النتائج المالية لسنة ٢٠٢٠ أفضل من سابقتها، متطلعا للحصول على ترقية تصنيف الصندوق إلى مستوى أعلى في ٢٠٢١.

حافظنا على مستوى أقساط متقارب

ونتايجنا المالية في ٢٠٢٠ أفضل من ٢٠١٩

فقد بدأت سوق إعادة التأمين بالتشدد في الشروط والحزم في زيادة الأسعار كي تستطيع تعويض خسائرها السابقة والتحصير لمواجهة خسائر مستقبلية. هذا ما تواجهه شركات التأمين المباشر التي تسعى حالياً إلى تجديد اتفاقاتها مع المعيدين. أما في ما يتعلق باللقاح، فلا نستطيع حالياً تقييم نتائجه على المستويين الصحي والاقتصادي، حيث أنه لا يزال في بدايته.

أقساط متقاربة لسنة ٢٠١٩

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE؟

– حافظ الصندوق خلال ٢٠٢٠ على مستوى متقارب من الأقساط المحققة سنة ٢٠١٩ بالرغم مما يحصل في سوق البترول العالمي من تدنٍ لأسعار النفط وتراجع في عمليات التنقيب. فالصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate متخصص في إعادة تأمين النفط والطاقة كما هو وارد في اسمه. ونتوقع أن تكون النتيجة المالية لسنة ٢٠٢٠ أفضل من ٢٠١٩.

ويعتبر الصندوق المؤسسة الوحيدة من نوعها الحاصلة على تصنيف من قبل مؤسسة التصنيف الدولية A.M. Best وهو B+ مع نظرة مستقبلية ايجابية Positive Outlook، عليه فإننا سنسعى كي نحصل على ترقية هذا التصنيف إلى مستوى أعلى في ٢٠٢١. ■

الاتجاه إلى تطوير منتجات التأمين

■ أين ترون فرص النمو؟

– نتيجة لما واجهته شركات التأمين وإعادة التأمين خلال سنة ٢٠٢٠ في ما يتعلق بالوباء الكارثي، فقد اتجهت إلى العمل على تطوير منتجاتها التأمينية للتغطية الصحية، حيث أن الوباء سيدفع الكثير من الناس الذين ليس لديهم تغطية تأمينية صحية إلى التدافع للحصول على تغطية صحية من شركات التأمين سواء كانت هذه التغطية تشمل الأوبئة أم لا.

تشدد في الشروط وحزم في زيادة الأسعار

■ هل ترون أن هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ أم ستكون أكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

– لا بد لكل فعل من ردة فعل. فقد حفلت سنة ٢٠٢٠ بالكثير من الأحداث غير المسبوقة انعكست دروساً للجميع في إيجاد طرق لتفادي الخسائر المحتملة في المستقبل.

نتطلع للحصول

على ترقية تصنيفنا

إلى مستوى أعلى في ٢٠٢١

■ كيف تقومون الأثار السلبية لجائحة «كوفيد ١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنكم كتجمع من تجاوز هذه الأزمة؟

– لما كان قطاع التأمين وإعادة التأمين يمثل شريحة أساسية من النظام الاقتصادي والمالي لأي بلد وللعالم، فقد تأثر سلباً نتيجة لانخفاض الأقساط المكتتبه بسبب توقف الحركة الاقتصادية والاجتماعية، فقد أدى الوباء إلى خسائر مادية كبيرة على مستوى العالم، بسبب توقف العمل نتيجة انتشار الوباء، حيث أغلقت الكثير من الشركات والمؤسسات العالمية أبوابها وصرفت موظفيها ربما إلى الأبد.

تأمينياً، بعض المؤسسات لديها تغطيات تأمين عن توقف الأعمال نتيجة لحوادث معينة Business Interruption، وهذا الغطاء لا يزال حتى يومنا هذا موضع أخذ ورد قضائياً فيما إذا يمكن تطبيقه في حالة إنتشار وباء أدى إلى تعطل العمل أم لا.

أما من ناحية الضحايا البشرية، فقد ازداد عدد الوفيات وعدد المصابين الذين أدخلوا إلى المستشفيات فمنهم من لديه تغطية تأمينية ومنهم من لم يكن مغطى.

وقد تجاوزنا هذه الأزمة كما تجاوزتها كل شركات التأمين وإعادة التأمين باتخاذ الاحتياطات المالية اللازمة.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ – لاتزال تحديات أزمت سنة ٢٠٢٠ التي ذكرناها أعلاه تؤدي دوراً مهماً في الوقت الحالي ولا زلنا نعمل جاهدين على تجاوزها، عسى أن نوفق في التغلب عليها.



بيار سلامة (المدير الاقليمي للشرق الاوسط وشمال افريقيا لشركة CCR RE):

قطاع التأمين مبني على العلاقات الشخصية والتواصل والتواصل الافتراضي لا يحل مكانها

المدير الاقليمي للشرق الاوسط وشمال افريقيا في شركة CCR RE بيار سلامة طمأن الى اتخاذها الاحتياطات المسبقة لدرء تداعيات جائحة «كوفيد-19»، ورأى ان قطاع التأمين مبني على العلاقات الشخصية وبالتالي فإن التواصل الافتراضي لا يحل مكانها، مؤكدا ارتفاع اسعار تغطيات شركات الاعادة العالمية والاقليمية.

كل الشركات في هذا القطاع، نعقد اجتماعاتنا الكترونيا عبر WEBEX TEAM VIDEO CONFERENCES, MS TEAM, حسب برنامج الاتصال الالكتروني لكل شركة. ويبقى ان وسيلة الاتصال هذه لا تحل مكان الاجتماعات الشخصية التي كنا نقوم بها سابقا خلال السفر او في بلدنا الأم.

■ أين ترون فرص النمو؟

– خلال الازمة الحالية التي نمر بها جميعا بالاضافة الى جائحة "COVID-19"، ليس من السهل التكهّن للمستقبل.

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديديت العام المقبل خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟

– تواجه التغطيات العالمية ارتفاعا بالاسعار لتغطية اعادة التأمين، خصوصا في مواجهة الكوارث الطبيعية بالاضافة الى الاستشفاء. بالطبع الشركات الاقليمية والعالمية ستشهد ارتفاعا لا مثيل له في الاسعار، وبحسب ما نراه، لا يوجد رؤية واضحة ازاء المرونة والليونة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– منذ تأسيس الشركة الأم CCR وشركة الاعادة CCR RE، ما زلنا نطبق سياسة واحدة وهي الاستمرارية. وهذا ما هو معترف به من شركائنا أجمعين. ■

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

– نود ان نلفت الانظار بأن الازمة الاقتصادية بدأت خجولة ما قبل "COVID-19". مع الأسف بعض الدول واجهت الخسائر من هذا المرض، ومع انتشاره زادت الخسائر لأسباب الحجر وعدم تمكن العالم من تسيير أعمالهم كالسابق.

ومما لا شك فيه ان قطاع التأمين تأثر جدا إسوة بجميع القطاعات سواء في لبنان او عالميا. كما تعلمون اذا كان قطاع الاقتصاد بخير فإن حركة التجارة مثل الاستيراد والتصدير تكون بخير، والاهم هو التأمين على البضائع والسلع. هذا من أهم الاسباب التي يواجهها قطاع التأمين.

اما نحن في CCR RE، فقد اتخذنا الاحتياطات المسبقة مثل جميع الشركات وما زلنا في الاتجاه السابق نفسه.

الاتصال لا يحل مكان الاجتماعات الشخصية

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– ان قطاع التأمين مبني على العلاقات الشخصية، وللأسف في وضعنا الحالي لم نعقد اي لقاءات في الداخل والخارج لتبادل وجهات النظر والمعلومات كافة. ومثل

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



الشركة القطرية العامة
للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.ق.

نقدم لك حلول مبتكرة

www.qgirco.com | info@qgirco.com



Joe Azar (CEO - Nasco Re)

Constant interaction with clients is what reinsurance brokers need most to achieve their goals



In a world full of cautions, terms and conditions, restrictions and small print, Nasco Re looks for the best solution for each client in an effort to meet their every need. Listening to the clients and proactively finding solutions and being responsive to their needs has always been one of its core values. And because it employs the highest professional ethics in everything it does, Nasco Re has earned a reputation for being an organization rooted in integrity. In an exclusive interview with Al Bayan Magazine on the occasion of its annual publication, Joe Azar, Chief Executive Officer of Nasco Re, talked about the covid impact on reinsurance brokers and the challenges they are facing. He further reveals his forthcoming plans for Nasco Re and gives his own opinion on the reinsurance industry. Below is the Q & A.

* How the industry is mitigating the effects of the Covid-19 pandemic?

- It is well established the Covid virus is leaving a severe impact on the economic environment which puts lot of stress on the primary insurance players. The premium discounts, resulting from lower loss frequency, for lines such as Motor and health would have a significant pressure on the premium turnover. In the counterpart, claims expenditure, during lockdown conditions, has reduced considerably under both Motor and health classes of business which translated into improved technical results encouraging many clients to increase their retention and reduce cessations. In view these two classes tend to produce the largest proportion of income, the pattern of positive results experienced will boost financial results for the year thus providing the right cushion for insurers to cope with the future challenges.

Luckily, on the Property / Contingency front, the bill for Covid losses in the Mena region is believed to be also modest. The bulk of losses is concentrated in the hospitality sector. Insurance protection against infectious disease tends to be very often limited. The question as to whether these losses are fully recoverable from Underwriters remains a key concern for all concerned incl reinsurance brokers. In view Communicable disease exclusion clauses are now being applied to each and every reinsurance contract in the P / C lines, the claims complexity will be limited only to the run off book

Most insurers operating in the Mena region have demonstrated resilience during this difficult period. Economic slowdown, lockdown implied by the Covid, and low investment yields represent serious challenges.

This environment should give every reason to insurance Leaders to deploy strategic actions to continue providing the best customer service and running business profitably. There is no doubt survival will require we re-think business models, reduce operating costs, accelerate digitalization, identify new niches and diversify revenue streams. Insurers who cannot adapt and conduct such deep transformation will either collapse or exit the industry.

Pre Covid working models are now entirely transformed, and technology has allowed reinsurance brokers and reinsurers to privilege, during lockdown periods, remote work now conducted successfully without any disruption. This is increasingly becoming the norm for the future rather than a temporary arrangement. Renewal negotiations are being made this year over communication platforms. Costs for office space and extensive travelling are now kept at a minimum, whilst investment in digital solutions and platforms will need to be increased .

* What are the other challenges that insurance is facing?

The main challenge for the insurance industry is providing a better customer experience at the time insureds are becoming highly demanding with constantly changing expectations in an environment entirely transformed by the technology. The digitization journey has started but remains too

focused on distribution. This should be now increasingly extended across the value chain to include underwriting and claims.

We should recognize new technologies are the key enablers of future growth in our industry by driving Cos towards excellence on the operational front and competitive pricing thanks to cost efficiency.

The challenge for the reinsurance industry is to ensure the hardening now witnessed will be sustained for as long as needed to restore adequate pricing. In the eventual scenario of increased pricing trend being short lived, it will prove difficult for Reinsurers to achieve higher returns .

Reinsurance brokers navigate between challenges of both insurers and reinsurers. We are here to support the two parties of a reinsurance contract.

* Digital platforms are playing big roles in various fields, will the role of the broker be transformed to virtual person?

- Constant interaction with clients is what reinsurance brokers need most to achieve their goals. With the pandemic spread and the lockdown imposed in several countries, we were prevented from travelling as usual and attending the traditional meetings and conferences.

To continue business as usual, we adopted virtual meetings using the powerful communication platforms.

With video communication and screen sharing capabilities, we managed to continue our dialogue with clients, understanding their needs, responding to their queries and delivering timely solutions.

By using digital communication channels, we encouraged customers engagement and developed their loyalty.

This is proving to be an efficient method to retain existing clients , but it is more difficult to acquire new clients!

The online meetings save money and costs and will be part of our day to day regular and brief interaction with colleagues and clients . However these virtual meetings could not replace completely the face to face meetings . Intimate meetings will continue to drive the new relations and the understanding of complex business . By shaking hands, cultivating trust , kicking off complicity, conducting in depth discussion, we prepare the ground for to move forward with sophisticated projects and plans.

Both virtual and face to face meetings will go hand in hand in the future, and complement each other in the way to secure cost efficient productivity.

This renewal season is sending strong signals of a very positive pricing momentum

* Lloyds CEO stated that the rate of growth in premiums will exceed 13 percent. Do you see that there is an increase in conditions and prices during the renewals of next year, especially after the losses incurred by global and regional reinsurance companies, or will it be softer in some branches after trading the Covid-19 vaccine?

- Reinsurance industry losses related to Covid are

estimated at no less than 100 bn which would undermine earnings. The first pay outs remain modest but potential litigation and Casualty long tail create some sort of uncertainty as to ultimate cost.

The prevailing reinsurance Market and the direction towards effective hardening is expected to attract more risk appetite as demonstrated by Lloyd's now looking to achieve a significant growth in their book. Reinsurance Environment driven by Covid and Cat losses in addition to lower investment yields have led to double digit increase in rates in many segments of business. The pressure on retro pricing will also entail into a more disciplined underwriting approach for reinsurers.

Following many years of downward trajectory, this renewal season is sending strong signals of a very positive pricing momentum. It is incontestable the price firming journey will need to last until we reach pricing adequacy. Whilst this is a trend across all lines of business, speciality areas will attract significant adjustment to offset losses experienced in Marine, Engineering and Aviation. The volatility of Property results remains also a true challenge particularly in Markets deemed exposed to Natural perils.

Re renewal trends in the Mena region, these are relatively more complicated than in the past in view Underwriters are focusing on treaty structure review to align interests. There is also a move to tighten capacity made available for events involving accumulation (Natural perils, conflagration). Ultimately, the objective is to seek enhanced margins and achieve higher ROE.

On the Property front, Capacity is being compressed for High rise buildings with combustible cladding, warehouses with high pile storage, industrial risks involving hazardous goods and processes. Underwriters will insist on higher retention levels, adequate prices, higher deductibles and Geo coding. The capacity available for Political violence is contracting. We are also witnessing a tendency to restrict cover for SRCC under property treaties.

Nasco first priority is to maintain the finest service to our clients

* What are the latest achievements and developments of your company?

- Nasco first priority is to maintain the finest service to our clients across the Mena region . we are increasingly focused on providing proper advice on the engineering of Reinsurance schemes and the selection of the best security. Re Cat exposure, we are also assisting our clients in conducting the Cat modeling exercise for sake of identifying the level of reinsurance protection required.

On the expansion front, we have recently started Nasco Korea in Seoul, and are strengthening our operations in Pakistan and the Indian sub-continent. Our plans to establish a stronger presence in Africa remain an essential part of our strategic plan for growth.

جورج قبان (الرئيس التنفيذي لشركة المتحدة لوسطاء التأمين / DIFC / UIB)؛

عدم الاستقرار في بعض الدول دفع شركات إعادة

الى الترقب لدخول اسواقها



تعمل منذ أكثر من ٣ عقود كمجموعة وساطة دولية لإعادة التأمين والتأمين ونالت المرتبة السابعة بين أكبر شركات وساطة إعادة التأمين في العالم، وفق تصنيف مجلة The Insurer. الشركة المتحدة لوسطاء التأمين UIB/DIFC حققت بفضل فريقها المتخصص والاستثنائي خدمات وحلول عالمية لعملائها مدعومة بالدافع الشخصي بعد تحقيقها سمعة متميزة من أجلهم.

الرئيس التنفيذي للشركة جورج قبان أشار الى ان المخاوف التي كانت لدى شركات إعادة بدأت تتحقق خصوصاً بعد قرار المحكمة العليا في بريطانيا الذي يرغم شركات التأمين بدفع تعويضات للشركات الصغيرة والمتوسطة بسبب التوقف القسري لاعمالها بفضل تفشي الـ«كورونا».

وشدد قبان ان القطاع الطيران هو من أكثر القطاعات تضرراً بفعل الجائحة الا ان جورج كان في مقابله سعيداً بأنه «لا يصح الا الصحيح» وان القيمين على شركة الطيران الباكستانية فضلوا شركة UIB على عمالقة وسطاء إعادة التأمين في العالم.

ماذا جاء في حوارنا مع جورج قبان؟

قطاع الطيران اكثر القطاعات تضرراً بفعل جائحة «كورونا»

■ ما مدى تأثير جائحة «كوفيد-١٩» على قطاعي التأمين والوساطة؟

– أود في البدء الاشارة الى ان القرار الذي أصدرته المحكمة العليا في بريطانيا الذي ارغم شركات التأمين بدفع تعويضات للشركات الصغيرة والمتوسطة بسبب التوقف القسري لاعمالها بفعل تفشي وباء «كوفيد-١٩»، وبالتالي فإن المخاوف التي كانت لدى شركات إعادة بدأت تتحقق مع العلم أنه اصلاً قبل جائحة «كوفيد-١٩» كان هناك توجه واضح في الاسواق نحو المزيد من التشدد ورفع الاسعار بشكل تصاعدي. ولكن هذه التكاليف الاضافية لا يمكن للعديد من المؤمنين تحمل أعبائها وتحديداً في قطاع النقل الجوي انطلاقاً من الافلاسات التي شهدتها شركات الطيران بسبب توقف أعمالها وانعدام الحركة السياحية. بالاضافة الى ذلك، ادى تراجع حركة السفر عالمياً الى توقف عدد كبير من الطائرات عن العمل وهذا يلحق أضراراً بالانقلات المتوقفة على مدارج المطارات عند هبوب عواصف وهذا الامر يزيد من خسائر شركات إعادة بما يفوق التوقعات، وما يعني أن اعداد المؤمنين تتقلص وان المخاطر في ارتفاع في حين أن الاسعار في تصاعد بسبب مشاكل طائرات بوينغ وصولاً الى ظهور الجائحة. وبالتالي كل هذه العوامل جعلت من قطاع الطيران الاكثر تضرراً جراء الازمة.

حادثة المرفأ أمر مؤسف ولكنه ليس من العوامل الأساسية لتشدد المعيددين في المنطقة

■ كيف تصفون توجهات المعيددين في المنطقة العربية في ظل الكوارث التي شهدتها المنطقة بما فيها انفجار مرفأ بيروت؟

– حادثة مرفأ بيروت كارثة كبيرة على المستويات كافة ولكن من الناحية التأمينية بسبب الالتباسات

مثل تأمين المركبات، التأمين الصحي، التأمين على الممتلكات والتأمينات الشخصية.

وبالتالي يصعب على الوسيط تقديم قيمة مضافة في هذا النوع من التأمينات. أما بالنسبة للتأمينات الاخرى مثل المنشآت النفطية والصناعية ومحطات توليد طاقة حيث المخاطر مرتفعة نسبياً فهي بحاجة الى ترتيب وتنظيم سعة اكتتابية على مستوى عالمي، لذلك من الصعب على المدى القريب أن يكون للكفاء الاصطناعي دور في تنفيذ هذه المسائل فضلاً عن أنه لا يزال للعامل البشري ضرورة ملحة في عمليات الاكتتاب على الرغم من الاستعانة بالتقنيات الحديثة والداتا لانجاز المهام. في حين أن للكادر البشري أهمية على مستوى الاكتتاب والتسويق وتنظيم العملية التأمينية وإعادة التأمين.

الفوز بتأمينات الطيران الباكستانية

■ ما هي آخر مستجدات الشركة المتحدة لوسطاء التأمين؟

– كانت المتحدة لوسطاء التأمين وسيط شركة الطيران الباكستانية على مدى ١٧ عاماً. الا أنه في الآونة الاخيرة واجهت شركة الطيران صعوبات متعلقة بنشر أخبار مرتبطة بسوء كفاءة اداء الطيارين. ومنذ حوالي العامين تقريباً فقدنا هذا العقد بسبب تصرفات غير صحيحة من بعض الاشخاص على الرغم من أننا قدمنا أفضل الشروط والاسعار. ومنذ حوالي الشهر تقريباً تقدمت شركة الخطوط الباكستانية بطلب من عدد من الوسطاء العالميين على تقديم شروط وأسعار ولكننا اعتدنا عن الدخول في المناقصة. الا ان اركان شركة الطيران اصررت على تعيين UIB لترتيب اجراءات إعادة التأمين مع العلم أنها من أصعب شركات الطيران للتعامل معها انطلاقاً من المشاكل التي تعرضت لها وحادثة التحطم العام الماضي.

وفي النهاية ان اختيار UIB لتغطية شركة الطيران الباكستانية في وجه وسطاء عمالقة، يعد انجازاً كبيراً بالنسبة الينا. ■

«لا يصح الا الصحيح» فقد تم تفضيل UIB على عمالقة الوسطاء العالميين

والتأخير في إصدار التقارير الرسمية من السلطات اللبنانية يدفع بالمعيددين الى الامتناع من التأخير وتحديد أسباب الحادثة كي يتمكنوا من دفع التعويضات للمتضررين وبالتالي فإن حادثة المرفأ أمر مؤسف ومحزن مؤلم، ولكنه ليس من العوامل الأساسية لتشدد المعيددين في منطقة الشرق الاوسط. انما السبب الحقيقي هو اجماع المعيددين الاوروبيين على أن دول المنطقة العربية باستثناء بعض دول الخليج تفتقد للاستقرار السياسي والامني وهناك تخوف كبير من زعزعة الاستقرار الاقتصادي والامني في عدد كبير من الدول العربية. ولهذه الاسباب نلحظ أن العديد من شركات إعادة في حالة ترقب لدخول أسواق المنطقة مقارنة بالمرحلة الماضية. ومن جهة أخرى، شركات إعادة الاجنبية سواء اوروبية او أميركية تعاني من مشاكل في بلدانها الام وهذا يزيد من أزماتها ويحد من توسعاتها في الخارج.

العامل البشري ملح في الكثير من العمليات

■ ادت المنصات الالكترونية دوراً كبيراً في شتى مجالات العمل، فهل سيتحول دور الوسيط من شخص معنوي الى افتراضي؟

– في الحقيقة لا يوجد شيء مستحيل، وبرأيي التأمينات تقسم الى قسمين من الناحية التسويقية، هناك الفروع الاساسية COMODITIES PRODUCTS

الحماية الأفضل لممتلكات و نشاطات المؤسسات



With increased remote working, there is a bigger focus on cybersecurity and the handling of customer information given the highly confidential nature of information managed. In this new environment the industry has had to increase its cyber fraud prevention and monitoring activities including updating and improving controls.

Covid has forced the insurance industry to adopt remote and digital ways of working, and has also accelerated the adoption of newer and better technologies to be more agile, secure, connected and digitally-enabled. Brokers who embrace this transformation are likely to be the winners; those that are slow are likely to lose market share.

Companies having to innovate as a result of the changes in peoples driving habits

* Could we possibly talk about positive impact of the pandemic on the medical and auto insurance sectors?

- Medical and motor are the largest lines of business by premium volume and in many countries are the mandatory insurances which are likely to have improved profitability this year as a result of declining claims.

The reason is clear for motor insurance as there has been fewer cars on roads since the beginning of the pandemic. Motor insurance premiums in many countries have reduced as insurers have had to take into consideration that social distancing has made people go out less and many office workers are working from home. As this pandemic could be with us a while longer and with the acceleration in digitalization, lower motor claims could last a while longer as competition among insurers is one of the fiercest in this line of business.

We are also seeing new products come to the market with companies having to innovate as a result of the changes in peoples driving habits. For example, a new pay-as-you-go motor insurance cover will soon be launched in the United Arab Emirates. It relates to comprehensive and third party liability contracts whose premium will depend on the distance driven by the insured.

As for medical insurance, Covid made many people postpone visits to their doctors and hospitals out of concern they might expose themselves unnecessarily to the virus. The reduced visits had a positive effect on medical insurers loss ratios which can translate into improved terms and conditions but many insurers are concerned that this has created a backlog of patients with untreated medical conditions that can reverse the improving claim trend. Nevertheless, we still believe that minor claims are reduced drastically due to the fact that people are not visiting hospitals unless they absolutely have to.

The need is for insurance policy wordings to have absolute clarity on the extent of coverage for pandemics

* In addition to the challenges and natural disasters, the world is now facing the dangers of epidemic outbreaks and deadly viruses (...) Has the reinsurance broking sector benefited from the Covid-19 experience, in preparation for a future that may hide more epidemics and viruses outbreaks? What are your suggestions in this area?

- Experience around the world with pandemics was limited before 2020 and insurance coverage was not designed with the resultant costs and losses in mind. There still remains uncertainty as to how some courts may rule on Covid 19 insurance coverage.

The complexity and large number of wordings and exclusions that needed to be considered forced some regulators to seek judgements from courts or required them to commission legal opinions seeking clarity on the applicability of pandemic exclusions to address uncertainty over whether insurance coverage will respond specially concerning business interruption claims. Regulators, insurance associations and brokers around the world are closely following legal decisions and opinions and providing guidance updates to insurers and policyholders. For the future, the need is for insurance policy wordings to have absolute clarity on the extent of coverage for pandemics.

In most countries policyholders did not buy insurance coverage that responds to the business interruption losses that result from covid business closures. Events were cancelled around the world, many had no insurance and as companies around the world faced liquidity and sometimes, solvency challenges, payment defaults increased substantially. The pandemic has created interest and new demand for pandemic insurance cover yet the potential scale of losses that policyholders may incur as a result of a pandemic could far exceed insurers and reinsurers surplus capital and if this were to happen the industry's ability to respond on its own without government help is in doubt.

To find solutions, the broker community, insurers and policy-makers in many jurisdictions are examining longer term solutions to address the lack of insurance coverage for pandemic-related losses with governments providing a backstop in the form of a government guarantee for losses above the capacity that insurers and reinsurers are willing to absorb.

* In your opinion, what are the most prominent developments and changes that have occurred to the reinsurance broking sector in the world in general and your country in particular during 2020?

2020 has forced almost all organisations to speed up their digital transformation priorities. The rapid transformation will increase systemic risk and vulnerability to cyber-attacks making cyber insurance one of the strongest potential growth areas for the insurance industry over the next decade.

The pandemic showed how important it is to provide job security and great infrastructure to employees. The reinsurance broking industry is built on brains and relationships and to have happy, secure and enabled employees during difficult times is critical to maintaining uninterrupted service delivery to our clients.

2020 also saw many societal behavioral changes and reinsurance brokers have had to adapt to the Covid new world. Communicating effectively with cedants and policyholders to address their concerns about new and better insurance covers for the increasing risks of the future and potential wave of new claims is more important now than ever.



Ata Khatib (Chairman – Lockton Mena)

The reinsurance broking industry is built on brains & relationships and Covid has forced all organisations to speed up their digital transformation priorities

Prior to being appointed as the Chairman of Lockton Mena, Mr. Ata Khatib joined Lockton in its London office in 2008 and moved soon after to Dubai to help set up its regional operation out of the DIFC. He has always put clients first and is heavily involved leading the company's broking and service teams. Mr. Khatib started his career in the London market working with a Lloyd's broker bringing to Lockton specialist experience in Energy and Power. With Khatib at the head of Lockton MENA, the business has been ideally positioned to accelerate its focus



on executing against key strategies due to its strong relationships with clients, regional and international markets and a proven track record of leadership. In his interview with Al Bayan Magazine, Ata summarized the effects of covid-19 pandemic on the reinsurance broking sector and expressed his point of view regarding the challenges facing the world today. He further gave us an idea about the most prominent developments and changes that have occurred to the reinsurance broking sector during 2020.

Below is the Q & A.

*** Covid-19 hit the world economies, leaving behind a huge number of victims and a lot of material losses... How do you summarize the effects of this pandemic on the reinsurance broking sector?**

- The reinsurance broking industry has been resilient over the course of the pandemic. Before the pandemic, the cost of buying reinsurance was rising and the arrival of Covid accelerated the rate of increase further at a time that our clients and policyholders were facing many other challenges. The magnitude of the hard market was unprecedented and cedants leaned heavily on their brokers. Good relationships are key to a broker's business and in the course of fighting hard to achieve better deals for cedants brokers needed to be careful not to burn relations with reinsurers if they did not like the outcome of a negotiation.

A reinsurance broker's main asset is its people and relationships are built by its workforce. Those brokers who offered empathy, support and job security to employees during extraordinary times, were better positioned to do the best they could for their clients. It is also now well-established that brokers who invested in digital technologies that enabled their staff to work remotely and improve the customer's experience were able to achieve better results. This is why Lockton's performance has been resilient over the course of the pandemic.

The drop in travel and entertainment expenses and the increase in virtual meetings may continue to influence the way some business is done in the longer term as video conferenc-

ing has taught us that there are other efficient ways of doing business.

In today's difficult negotiating environment, getting started early on renewals is of vital importance. This allows brokers and clients time to negotiate renewals and achieve the best results possible in a hard market. Brokers are also required to have an in-depth understanding of their client's risks and industry in order to negotiate the best deals.

Covid has forced the insurance industry to adopt remote and digital ways of working

*** Covid-19 imposed new work patterns, the most important of which are working from home, remote communication and interaction... How do you evaluate the way the reinsurance broking companies interacted with this pattern of work?**

- Our industry depends on its people and putting their health and safety first was the priority for many organisations. Those that had resilient business continuity plans in place were able to move faster with limited service disruptions. Indications are that the insurance industry responded well in general with some challenges however workarounds were found and put in place. Companies with fewer manual processes were able to cope better. Those with integrated processes settled better and faster into remote communication with fewer errors and backlogs of work that cannot easily be cleared.

ابتكار من اجل مستقبل آمن

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



الاتحاد للتأمين
UNIONINSURANCE

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

Rafat Faris

(Chief Operating Officer – Fenchurch Faris)

Technology has transformed the role of the insurance broker Realizing the importance of cyber insurance is one of the main challenges facing the industry

Exercising full transparency & disclosure in all of its business dealings and evaluating clients' risks on the basis of sound underwriting principles while maintaining competitiveness have always been the core values of Fenchurch Faris since its establishment in 1984 as a result of a joint venture between Basim Faris, BA, FCII and Fenchurch PLC. Fenchurch Faris throughout all these years strived to optimize the effectiveness of the organization as a whole by ensuring that all offices and branches operate on the basis of uniform & consistent principles and procedures, and focused on offering high-caliber, secure products with the highest level of service quality, as well as expanding its network of offices to new territories to achieve increased effectiveness for its clients and ensuring that its claims department continues to offer the most effective level of claims management and claims resolution. Al Bayan Magazine conducted an interview with Rafat Faris, Chief Operating Officer at Fenchurch Faris on the occasion of its special annual issue and below is the Q & A.

*** How the industry is mitigating the effects of the covid-19 pandemic?**

Many companies in our industry were already finding themselves at a crossroads with respect to technology and the Covid epidemic, which saw more people working from home than ever before, further underscored the importance of that.

In order to utilize big data more efficiently, many insurance companies and brokers are undergoing digital transformations, not only to stay abreast of new technologies but also in order to survive in a new world in which their legacy systems will not be able to complete.

*** What are the other challenges that insurance is facing?**

Other challenges being faced by the industry include the realization of the importance of Cyber insurance in today's world. Namely, the importance of understanding the exposures and the policies that currently exist to address them. The supply of Cyber insurance is still rather limited and insurers and insurance brokers need to become experts in the risk and the coverage to be able to

instruct their clients on how to respond to this growing exposure.

*** Digital platforms are playing big roles in various fields, will the role of the broker be transformed to virtual person?**

I believe that technology has already transformed the role of the insurance broker, especially when one considers that a bulk of the commercial risks which we handle are in the small to medium category (i.e. SMEs), which are increasingly handled by modern systems providing a large degree of automation. So we see facilities and MGAs transacting business more and more via portals and 2-way API integration. However, I do not believe that industry will very soon automate all types of risks of varying sizes and complexities.

*** What are the latest achievements and developments of your company?**

With our business proving healthy and stable this year, technology has become a main priority. We have spent this year researching available insurance technology to determine which software solutions will be criti-



cal to gaining efficiencies via automation. I feel it is important that this be done in a staged and strategic way to ensure that our core system(s) will support important integrations in the future.

*** Lloyds CEO stated that the rate of growth in premiums will exceed 13 percent. Do you see that there is an increase in conditions and prices during the renewals of next year, especially after the losses incurred by global and regional reinsurance companies, or will it be softer in some branches after trading the Covid-19 vaccine?**

It's difficult to predict what 2021 has in store. Insurers may be impacted as a result of the economic slowdown emanating from COVID and with the low oil prices that continue to exist. So as far as postponement of projects and scheduled events is concerned, I expect to see some impact. Beyond that, it is anyone's guess.



وطنية للتكافل
watania



At Watania, we seek to add value and pursue opportunities in the services we provide.

We treasure every relationship and strive to exceed the expectations of our customers, shareholders and employees.



call our toll free no. 800WATANIA(9282642)

www.watania.ae

Christos Adamantiadis (CEO Middle East & Africa – Marsh)

Marsh had a very solid year globally and regionally in terms of both top & bottom lines despite Covid-19

Since its establishment, Marsh has always been committed to delivering superior value for clients wherever they operate and by uniting its businesses in the Middle East and across Africa, it has been able to better leverage the capabilities, talents and expertise for the benefit of clients. Christos Adamantiadis, CEO Middle East & Africa at Marsh, has a strong track record of serving firms across a range of developing geographies. He joined Marsh MEA in May 2018



and since then, he has been well-placed in his position to deliver the services and solutions clients need to meet the challenges of the fast-changing risk landscape across the region. He instigated and oversaw a major reorganization of the company, spurred by investments in customer centricity, technology and innovation. Al Bayan Magazine met Mr. Adamantiadis on the occasion of its annual publication and following is the interview conducted.

*** How do you evaluate the insurance industry overall during 2020 in light of the Covid-19 pandemic?**

- The industry has proven to be very resilient; unlike other industries, we haven't seen a lot of upheaval in the insurance sector in 2020. That said, we should still wait to see the impact of business interruption claims stemming from Covid-19. What we have seen is rather positive; a shift towards more robust and scientific underwriting, which will continue, as well as more focus on charging the right price for the right risk. There has also been a strong drive towards digitalization. Like most industries, the insurance sector has had to accelerate the pace of adoption of technology internally, in terms of how we work, and externally in terms of how we engage with our clients. Moreover, Covid-19 has forced brokers to accelerate their customer centricity plans and programs of work. These developments, largely stemming from the pandemic, will no doubt carry over to 2021.

with capital markets' volatility and ultralow interest rates. Insurers that depend on return on investments will struggle to meet a reasonable ROI.

When the rest of the economic environment was really depressed we managed to deliver growth this year

*** What are the main achievements of Marsh Middle East & Africa during 2020?**

- Marsh has had a very solid year globally and in the region. In terms of top and bottom lines, Marsh MEA has done remarkably well. Guaranteeing the jobs of all colleagues during the crisis, and not touching their compensation in any way - that had a big impact in terms of mobilizing all of our colleagues to focus on their clients' needs instead of worrying about themselves. That is a remarkable achievement. Despite the rest of the economic environment being really depressed, we managed to deliver solid growth this year.

The engagement dimension & how we connect and link with clients is becoming more digital

*** Do you think digital platforms are now playing bigger roles in various fields and will virtual persons replace brokers?**

- The pandemic has definitely helped raise risk awareness in general. Clients now, more than ever, appreciate and depend on expert advice from brokers and risk consultants. Machines, even smart machines, are unable to replicate that capability therefore if anything, the role of the broker is becoming more prominent. Where digitalization has had an unexpected impact is in terms of client engagement i.e. how we connect, communicate and share information and insights with clients has transformed and is definitely becoming more digital.

*** Is there any new strategy for 2021?**

- By continuing to invest in talent and capabilities throughout the crisis we are now in a great place to capitalize on the improved economic prospects of the current year. The areas that we will be focusing on from a segment perspective is the middle market segment. Our advisory business is growing very fast as well as our financial lines business. We also see increased potential in health. From a geographic perspective, we see very significant growth momentum in North and Sub Saharan Africa as well as in KSA. We will accelerate investments in operational excellence, digitization, and technology tools and last but not least, we expect to scale up our Graduate hiring plans. In 2020 we hired twenty graduates in Saudi Arabia and this year, we will hire approximately 35 graduates across the Middle East and another 30 graduates across Africa.

*** What are other main challenges that have faced the insurance industry in the region?**

- As I mentioned, we still need to ascertain how Covid-19 related claims, especially BI claims, will impact insurers' and reinsurers' bottom lines. The whole Covid-19 claims area is still very fluid but it will definitely have an impact which could turn out to be very substantial. There is a risk that Covid-19 payouts will accelerate some liquidity strains that we've already noticed in the market. Moreover, there might be some reserve pressure as insurers decide how conservatively (or not) they provision for covid-19 related claims. At the same time, insurers are benefitting from the slowdown in motor and health claims because of lockdowns. On a different front, insurers are faced

The market remains very competitive

*** Do you think that reinsurers will increase conditions and rates during the renewals, especially after the losses incurred by global and regional reinsurance companies?**

- It varies by market and line of business; we have seen more difficult conditions in all the assets classes, including property, energy, and construction, as well as in D&O. But in areas like health and motor the market remains very competitive, so I don't foresee an increase in prices in these two areas that typically make up 60-70% of total GPW.

زهير العطوط (رئيس شركة APEX لوساطة التأمين وإعادة التأمين):



الأولوية اليوم لتعزيز العلاقات الشخصية والثقة المتبادلة مع شركائنا وعملائنا

حققت شركة APEX انجازات مشرفة، فهي تعد من شركات الوساطة المملوكة عريباً ذات السمعة الحسنة، وهي تغطي شبكة واسعة في الاسواق عبر مكاتبها المنتشرة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

لفت رئيس الشركة زهير العطوط

الى ان التركيز اليوم يذهب على

العلاقات الشخصية والثقة

المتبادلة مع شركائنا

رغم صعوبة الاوضاع يتوجب علينا التأقلم مع هذه المتغيرات

وعملائنا من بوابة المتغيرات التكنولوجية التي فرضت نفسها. واذ يصف العام ٢٠٢٠ من اصعب الاعوام على القطاع، شدد على مبدأ التأقلم مع المتغيرات.

وتقدر هذه الارقام بحوالي ١٠٢ مليار جنيه استرليني. وبالتالي في حال طبقت في بريطانيا ستعمم على مختلف الاسواق ولهذا القرار تداعيات ضخمة ومن شأنه أن يؤدي الى انسحاب العديد من شركات التأمين والاعادة من الاسواق الى جانب زيادة الاسعار لتعويض الخسائر من جهة أخرى. ورغم صعوبة الاوضاع يتوجب علينا التأقلم مع هذه المتغيرات الى حين تحسن الظروف.

التركيز سيكون على تقليص النفقات

■ ما هي آخر مستجدات شركة APEX لوساطة وإعادة التأمين؟

– كانت لدينا خطط توسعية للعام ٢٠٢٠ الا أنها مؤجلة في الوقت الحالي. وسيتم التركيز فقط على الاعمال الداخلية للشركة وتدريب الموظفين والمحافظة على العلاقات مع الشركاء والعملاء. ومن المتوقع أن يكون العام ٢٠٢١ شبيهاً بالعام المنصرم ولن يكون لدينا أي خطط توسعية بل سيكون التركيز الوحيد على تقليص النفقات كي نتمكن من التأقلم مع المرحلة الجديدة. ■

التكنولوجية التي تفرض نفسها في شتى المجالات ومنها صناعة التأمين.

تعويضات بـ ١٠٢ مليار جنيه استرليني للمتضررين

■ كيف تقومون التجديدات للعام ٢٠٢١ وهل من تشدد في الشروط وزيادة في الاسعار نتيجة الخسائر الضخمة الناجمة عن الجائحة وانفجار مرفأ بيروت، وبرأيكم هل للقاح تأثيرات ايجابية؟

– في الحقيقة من المبكر الحديث عن التأثيرات الايجابية للقاح المضاد للفيروس على صناعة التأمين. ولكن العام الحالي يعد من أصعب المراحل التي مرّ بها القطاع طوال مسيرة عملنا، فضلاً عن أن الكثير من شركات إعادة التأمين شددت شروطها ورفعت اسعارها على الشركات المسندة ما ادى بالتالي الى ارتفاع اسعار التغطيات بنسب غير متوقعة. اما المشكلة الاكبر التي يواجهها القطاع مؤخراً فهي في الحكم الصادر من المحكمة العليا في بريطانيا والذي يلزم شركات التأمين بدفع تعويضات للشركات الصغيرة والمتوسطة بما يتعلق بالاضرار الناجمة عن انقطاع الاعمال بسبب تداعيات جائحة «كورونا»،

■ كيف تعاملتم مع جائحة «كوفيد-١٩» وما هي التحديات التي واجهتموها؟

– واجهنا تحديات كثيرة وصعوبة في الوصول الى مكاتبنا وزبائننا، اضافة الى تراجع العلاقات الشخصية مع شركائنا بسبب صعوبة التواصل المباشر، فضلاً عن أن الازمة الصحية والاقتصادية التي شهدها المجتمع أدت الى تراجع الاهتمام بالتأمين من جانب المواطنين.

وبالنسبة الى شركتنا حاولنا التأقلم مع الاوضاع المستجدة والتركيز على الاجتماعات والمنصات الالكترونية نتيجة العمل عن بعد وتمكنا من ترتيب أوضاعنا وفق الامكانات المتاحة.

■ أدت المنصات الالكترونية دوراً كبيراً في شتى مجالات العمل، فهل سيتحول دور الوسيط من شخص معنوي الى افتراضي؟

– في الواقع كل الاحتمالات متاحة، ولكن بالنسبة لينا نعطي أولوية للعلاقات الشخصية والثقة المتبادلة مع شركائنا وعملائنا. إلا أن الامور في نهاية المطاف تبقى مفتوحة على احتمالات عدة انطلاقاً من مواكبة المتغيرات

CASH

Assurances

L'ASSURANCE PAR EXCELLENCE

Assurances
Construction

Assurances
Transport

Assurances
Patrimoine

Assurances
Grands risques

جورج زينة (رئيس شركة GRS):

قطاع التأمين لا يمكن ان ينمو ان كان هناك انكماش اقتصادي



أكد رئيس شركة GRS لوساطة اعادة التأمين جورج زينة ان قطاع التأمين لا يمكن ان ينمو ان كان هناك انكماش اقتصادي، واعتبر التحدي المائل امام الشركة معاودة برنامج السفر السنوي في ظل جائحة «كوفيد-19»، سائلاً «هل ستعود الأسواق الى سابق عهدها وتشهد نمواً بوتيرة سريعة؟»، لافتاً الى ان هناك اجراءات تصحيحية ستتملي بنفسها شاملة معايير عدة على علاقة المعيددين بالشركات المسندة.

محكوم علينا أن نستمر في هذا النمط والأمال معقودة على عودة المواصلات والتواصل الى سابق عهدها، ولكن لا شيء سيبقى على ما هو عليه الآن.

اجراءات تصحيحية

■ صرح الرئيس التنفيذي للويدز ان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى الـ ١٣ في المئة. هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديدات العام القادم خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-19»؟

- يمكن طرح السؤال بطريقة أخرى. هل سترجع الاسواق الى سابق عهدها وتشهد عودة للنمو بوتيرة سريعة؟ الجواب صعب وخصوصاً عندما تقرأ أن اللقاح يمكنه أن يكون فعالاً على الاشخاص ولكن هذا لا يعني بالضرورة الحد من إنتشار «كوفيد-19».

أما في ما يعود الى موضوع الشروط والأسعار بالنسبة للتجديدات، فقد بدأنا نلاحظ بأن أكثرية معيدي التأمين يعتبرون الإثني عشر شهراً الماضية كسنة مشؤومة للأسباب التي ذكرتموها، ومن الواضح جداً لا بل من الأكيد أن إجراءات تصحيحية ستتملي بنفسها شاملة على معايير عدة أبرزها طلب زيادة الأسعار بالإضافة لاعتبارات تقنية عدة تعود الى تركيبة الإتفاقيات وعمولاتها.

إرادة صلبة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
- أود أن أنوه بالإرادة الصلبة، والتفاني والحضور غير المنقطع لفريق العمل في GRS رغم كل الصعاب الناتجة عن جائحة «كورونا» وإنفجار مرفأ بيروت. الجميع كان دائماً حاضراً للإستجابة للخدمات المطلوبة منا كوسيط إعادة تأمين، وأود ان أخص بالذكر والتقدير جميع أصدقائنا في لبنان والخارج على إستمرارهم بالثقة المستمرة رغم الأوضاع التي وصلنا اليها. ■

لا نمو لقطاع التأمين مع الانكماش الاقتصادي

■ كيف تقومون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع وساطة التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

- الآثار سلبية على كل الصعد وهي أكثر من معروفة، ليس في لبنان فقط بل عالمياً. إن قطاع التأمين لا ينمو إن كان هناك إنكماش إقتصادي كما هو الحال منذ أن بدأت جائحة «كورونا». مشاريع القطاع العام كما مشاريع القطاع الخاص إنحسرت والههم الأول أصبح كيف نتفادى إنتشار هذا الوباء والحد من غزوته.

الآن بات الكل يجمع بأن طريقة العمل عن بعد لم تعد كما قبل. بالنسبة لشركتنا كما لغير شركات، كان علينا أن نأخذ أقصى الإحتياطات، وقد تماشنا مع الوضع عاملين أحياناً جميعاً من المنزل وأحياناً بنسبة خمسين في المئة من المنزل وخمسين في المئة من المكتب. إستعمال الكمامة صار إلزامياً عند العمل عن قرب وتكيفنا كلنا مع الوضع.

العلاقة المباشرة مع الشركات المسندة مهمة جداً

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- ثمة جملة تحديات وأبرزها طريقة التواصل وكوسيط إعادة تأمين فإن العلاقة المباشرة مع الشركات المسندة مهمة جداً بالنسبة الينا، وهذا يتم الآن في معظم الأحيان عن طريق التواصل الإلكتروني. أهم التحديات بالنسبة الينا اليوم هي كيف نعيد ونغطي وفي الوقت نفسه نوسع إطار علاقتنا القائمة من خلال معاودة برنامج السفر السنوي في ظل هذه الجائحة خلال العام الجديد، لعل هذه اللقاحات التي كثر التكلم عنها تضع حداً لكل هذه التحديات.

■ لعبت المنصات الإلكترونية دوراً كبيراً في شتى مجالات العمل، فهل سيتحول دور الوسيط من شخص معنوي الى شخص افتراضي؟

- لا شك في أن إختبار المنصات الإلكترونية التي سبق وذكرتها لا تزال تؤدي دوراً أساسياً في التواصل بيننا وبين سائر الأفرقاء، ولا أعتقد أنه

== وطننا ==

أُمُّ الدُّنْيَا

أول شركة تأمين فلسطينية توسع
نطاق أعمالها خارج فلسطين.
من خلال شركة مدي للتأمين



شركة التأمين الوطنية
NATIONAL INSURANCE COMPANY

فلسطين

www.nic-pal.com

جميع أنواع التأمين:

حياة. صحي. حوادث
شخصية. سفر. سيارات.
بحري. حريق. حوادث عامة.
هندسي. بنوك شامل.

شركة الشرق الأوسط للتأمين:
تأمين حياة كريمة.

ص.ب. ١٨٠٢ عمان ١١١١٨، الأردن

هاتف: +٩٦٢ ٦ ٥٠٠٤١٠٠

فاكس: +٩٦٢ ٦ ٥٠٠٤١٠١

www.meico.com.jo

info@meico.com.jo

تميز الخدمة



**First green commercial
building of it's kind in Jordan**



شركة الشرق الأوسط للتأمين
Middle East Insurance Co.

George Bitar (CEO – Premium Broking House)

The real effect of Covid-19 will be well into effect in 2021 on all lines of the industry & I believe that the hard market is coming back strongly



George Bitar is a 36 + years reinsurance experienced leader with Strong entrepreneurship professional skills in various lines of business, including Property Casualty, Marine, Aviation, Credit & political, Cyber, Life & Medical in both Facultative & Treaty Reinsurance. He is the CEO of Premium Broking House and Premium France, which are a Boutique International Reinsurance Brokerage Firms established in Lebanon in 2011 and in France in 2014 with a well experienced Team with more than 35 years of involvement in this field. Their main mission is to offer superior services to clients on all lines of business and to position the Company as a unique personal Reinsurance solution provider. Al Bayan Magazine met Mr. Bitar on the occasion of its annual publication and following is the interview conducted.

*** How the industry is mitigating the effects of the covid-19 pandemic?**

- We believe the industry has suffered well during the 2020, however, the real effect of the Covid-19 Pandemic will be well into effect in 2021 mostly on all lines of the industry and this will put the industry all back to basics. The best mitigation the industry had, is the utilization of the digital tools to conduct their businesses.

*** What are the other challenges that insurance is facing?**

- Certainly, the industry is now hardening gradually; however, it's still suffering the regular NAT CAT losses from around the world that are increasing due to the climate changes that is affecting our planet. Other challenges perhaps coming from the competition of the online retail insurance that is coming from the mega companies like google and Amazon.

I am a strong believer of the human physical factor

*** Digital platforms are playing big roles in various fields, will the role of the broker be transformed to virtual person?**

- There will certainly be a role that Digital Platforms would play whether on the retail or the whole sale sectors of the Insurance industry; however, I am a strong believer of the human physical factor that gives more confidence and

trustworthiness to any client, that is essentially more required on the wholesale rather than the retail part of the insurance. I therefore, expect less effect of the Digital platforms on the Reinsurance sector than the insurance sector and the role of the broker will have less effect on the Reinsurance side rather than the insurance side.

The soft market is totally behind us

*** Lloyds CEO stated that the rate of growth in premiums will exceed 13 percent. Do you see that there is an increase in conditions and prices during the renewals of next year, especially after the losses incurred by global and regional reinsurance companies, or will it be softer in some branches after trading the Covid-19 vaccine?**

- I strongly believe that in the competition graph cycle, the soft market is totally behind us and the hard market is coming back strongly. This is especially in view of the fact that the industry is suffering an unprecedented market situation crisis that is having the market suffer unprecedented losses figures that's probably never occurred in the history of insurance. Unfortunately, the insurance industry didn't estimate such unprecedented scale of losses at one time or on a single event such as this virus, whereby, we believe none of the reinsurers took aggregate capacities per each territory or region as a result

of such virus that is affecting all classes of insurance at 1 single time event. This situation would require hardening of the prices on a large scale and we believe would put the whole industry back to square one of underwriting approach.

There are opportunities even during crisis

*** What are the latest achievements and developments of your company?**

- We are in the process of finalizing our new license of our French company 'PREMIUM FRANCE' in Cyprus that was delayed due to the local lock down. The Cyprus office is to cater for the MENA market and part of Eastern Europe. We will keep our office in Beirut because we are strong believers of this country and it's future and the current crisis should end soon.

There are opportunities even during crisis and being a boutique Reinsurance Brokerage firm, our presence in the market is growing with selected clients and insurance companies that we certainly enjoy working with, and as far as our figures are concerned, we haven't closed our annual figures yet and are glad to confirm having already reached our 2019 full figures and anything acquired from now on, would be growth for us in our figures and portfolio.

فادي الشرقاوي (الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM لوساطة واعادة التأمين):



خلال الاوقات الصعبة تبقى أهمية كبرى للعلاقات المباشرة أكثر من اي وقت مضى

الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM لوساطة واعادة التأمين فادي الشرقاوي عرض لتداعيات الركود الاقتصادي وجائحة «كوفيد-١٩»، وانسحاب العديد من شركات الاعادة من المنطقة، وكشف عن صعوبة الشركات في تجديد إتفاقات إعادة التأمين الاختيارية والعلاقة المعقدة مع المعيدين، مشدداً على أهمية العلاقات المباشرة في مجال الوساطة، لافتا الى حفاظ الشركة على مكانتها في المنطقة برغم التحديات المحيطة.

تغيير معادلات

■ كيف تعاملتم مع الأزمة الاقتصادية وجائحة «كوفيد-١٩»؟
- تعاني معظم الأسواق ركودا اقتصاديا أدى الى تراجع حجم الأعمال، ولكن بسبب الازمة النقدية الحادة في لبنان والدخول في دوامة الدولار والليرة واجهنا صعوبات في تحويل الاموال لشركات إعادة الأجنبيّة المتعاملين معها في الخارج، بالإضافة الى تأثير التداعيات السلبية للجائحة على أعمالنا في المنطقة ولبنان، فضلا عن انعكاسات انفجار مرفأ بيروت، وكل هذه العوامل مجتمعة شكلت نوعا من الضغط، ناهيك عن نية العدد الاكبر من شركات الاعادة الاجنبية الانسحاب من السوق اللبنانية بتأثير من المعوقات والمشكلات التي تعترضها، زد على ذلك تلقينا العديد من المطالبات المرتبطة بجائحة «كوفيد-١٩»، مع العلم أنه لا يجب ان تقدم هذه المطالبات في ظل توقف الاعمال. كل هذه العوامل ادت الى تغيير العديد من المعادلات وتفاقم صعوبة عملنا.

الاتفاقيات، لا تزال

الامور تحت السيطرة، انما تواجه شركات التأمين صعوبات كبيرة في

حافظنا على مكانتنا في المنطقة برغم التحديات المحيطة بنا
تجديد إتفاقات إعادة التأمين الاختيارية FACULTATIVE، ويبقى الحل في التوجه نحو أسواق أخرى قد تكون اقل تصنيفاً، بتأثير من غياب الاستقرار الأمني والعديد من المشكلات الاخرى التي جعلت التعاون مع المعيدين أكثر تعقيدا.

للعلاقات المباشرة أهميتها

■ أدت المنصات الالكترونية دورا كبيرا في شتى مجالات العمل، في رأيكم هل سيتحول دور الوسيط الى افتراضي؟

- بالتأكيد لا، ان لا يمكن للمنصات الالكترونية إلغاء دور الوسطاء، فخلال الاوقات الصعبة التي نمر بها تبقى أهمية كبرى للعلاقات المباشرة اكثر من اي وقت مضى.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة خلال العام ٢٠٢٠؟

- نجحنا في تحقيق نتائج ايجابية برغم

عمليات الاغلاق والتعديلات داخل فريق العمل، وتمكنا من المحافظة على مكانة الشركة على مستوى المنطقة برغم التحديات المحيطة بنا وهذا يعد إنجازا

بالنسبة لنا. ■

الايضاح العامة ادت الى

تعقيد العلاقة مع شركات

إعادة التأمين

صعوبات في تجديد التأمينات الاختيارية

■ في رأيكم، هل تتجه شركات الاعادة لرفع أسعارها والتشدد في شروطها، وما هو الحل الذي ستقدمونه لعملائكم؟

- في ما يتعلق بتجديد وثائق التأمين على

**CLARITY.
CONTINUITY.
COMMUNITY.**

**Paid over \$ 67M on claims during
the last 3 years.**

Keeping your life in motion.
#Momentum on your side!

newton
insurance

For more information visit newtoninsurance.com

Newton Underwriting and Newton Insurance are trademarks under registration number 142653 owned by Jordan International Insurance Company PLC, a publicly listed company on the Amman Stock Exchange (Ticker JIJC) and regulated by the Jordanian Ministry of Industry and Trade.

حامد مبروك

الرئيس التنفيذي لشركة ويليس تاورز واتسون WTW - شمال افريقيا، الكويت والاردن)؛

العلاقات الشخصية لا تزال تحكم العلاقة بين الوسيط والشركة في العالم العربي



الرئيس التنفيذي لشركة ويليس تاورز واتسون WTW في مصر والكويت والاردن ولبيبا وتونس والجزائر حامد مبروك اعتبر ان العلاقات الشخصية لا تزال تحكم العلاقة بين الوسيط وشركة التأمين في العالم العربي، وشدد على ضرورة وضع ضوابط قانونية تلزم شركات الوساطة بممارسة دورها الحقيقي في نمو السوق، مشترطاً تحديد القيمة المضافة للسوق من نشاط الشركات الجديدة الداخلة حديثاً للسوق المصرية، متوقفاً صعوبة في عمليات التجديد بتأثر من انتشار فيروس «كورونا» وانفجار مرفأ بيروت في ٤ آب الماضي، واجداً في التأمينات الفردية مستقبل قطاع التأمين المصري، متوقفاً عند رواج المنصات الالكترونية المستخدمة في تسويق المنتجات التأمينية بهدف الوصول الى أكبر شريحة من الافراد.

رواج المنصات الالكترونية في تسويق منتجات التأمين بهدف الوصول الى أكبر شريحة من الافراد

مصر مع ارتفاع معدل الزيادة السكانية، وانخفاض من يمتلكون بالوالب للتأمين على الحياة. فالتأمينات الاجبارية في السوق المغربية على سبيل المثال تمثل نحو ١٠ أضعاف التأمينات الاجبارية في السوق المصرية، كما ان ما يتم إنفاقه على التأمين يمثل نحو ٣ أضعاف.

حزمة منتجات تأمينية جديدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– أسندت شركة ويليس تاورز واتسون – مصر أقساطاً لمصلحة شركات التأمين العاملة بالسوق في العام ٢٠٢٠ بقيمة تصل لنحو ١,١ مليار جنيه، بنمو نسبته ١٠ في المئة مقارنة بالعام الذي سبقه. والشركة بصدد تصميم حزمة جديدة من المنتجات التأمينية بالتنسيق مع الشركات التي تتعاقد معها حالياً بفروع تأمينات الائتمان والتأمينات الشخصية بالتنسيق مع شركات التأمين والبنوك. كما وأنه من المقرر ان تقوم الشركة خلال العام الدراسي المقبل بتسويق منتج تأميني جديد لمصلحة شركة مصر للتأمين التكافلي – ممتلكات ومسؤوليات – لطلبة المدارس للتأمين ضد الحوادث الشخصية وفقد التابليت، فضلاً عن سداد المصروفات الدراسية حال وفاة ولي الأمر.

الى جانب ذلك، أطلقت الشركة خدمات تعزيز الموارد البشرية وتنمية المواهب منذ نوفمبر ٢٠١٩ لتضاف اليها خدمات التأمين التي تقدمها WTW – مصر منذ عام ١٩٩٨.

اما في ما يتعلق بالمنصات المستخدمة لتسويق المنتجات التأمينية، فبتنا نجد ان معظم الشركات الكبرى أصبحت تسوق منتجاتها الكترونياً بهدف الوصول الى أكبر شريحة من الافراد، ولهذا أضحت الشركات تتعاون في ما بينها لتحقيق قدرات توزيعية وتسويقية أكبر. ■

صعوبة في التجديد

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديديت العام ٢٠٢١، خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟

– نتوقع ان تشهد اتفاقيات اعادة التأمين للسوق المصرية للعام ٢٠٢١ صعوبة في عمليات التجديد، من حيث زيادة الشروط الخاصة للاكتتاب وانخفاض عمولات الشركات المحلية نتيجة التأثيرات السلبية التي تعرض لها العالم بعد جائحة «كورونا» والتي أثرت على التأمين، ومنها حادث مرفأ بيروت والحوادث الطبيعية والسيول والأعاصير، فقد أثرت أزمة «كورونا» سلباً على العديد من القطاعات الاقتصادية ومنها السياحة والطيران والصناعات المغذية لها، ومنها صناعة التأمين مقابل استفادة بعض القطاعات من بينها الصناعات التكنولوجية.



التأمينات الفردية مستقبل قطاع التأمين المصري



نمو قطاع التأمين الطبي

■ أين ترون فرص النمو؟

– نتوقع ان يشهد قطاع التأمين الطبي نمواً متزايداً خلال الفترة المقبلة مع تطبيق مشروع قانون التأمين الصحي الشامل، ونطالب بتحديد دور كل من القطاعين الحكومي والخاص في اطار تطبيق المنظومة الجديدة للحفاظ على معدلات النمو التي تشهدها سوق التأمين الطبي حالياً. كما ونشير الى ان التأمينات الفردية هي المستقبل لقطاع التأمين في

■ ما هي أوجه الاختلاف في طبيعة عمل وسطاء التأمين في الدول العربية وتلك الغربية؟

– يشهد العالم العربي تطورات بوتيرة سريعة على غرار الدول الغربية، ولكن الاختلاف يكمن في الدور الذي يؤديه وسطاء التأمين، حيث ما زال دور الوسيط في العالم العربي تعليمياً ومقتصرًا فقط على نشر الوعي، بينما في العالم الغربي، ٨٠ في المئة من الوسطاء يتم تعيينهم للتعامل مع الشركات الكبرى على أساس قدراتهم وخبراتهم وكفاءتهم التي يتمتعون بها، فضلاً عن قدرتهم على تطوير عوامل المنافسة والابتكار في التغطيات التأمينية.

في المقابل، ما زالت العلاقات الشخصية في الدول العربية هي التي تحكم العلاقة بين الوسيط وشركة التأمين بغض النظر عن الخبرة والمعرفة التي يتمتع بها، ورغم ذلك، بدأنا نلاحظ حرص شركات تأمين كبرى على العمل من خلال اتباع أسلوب فني في مجال الوساطة.

من جهة أخرى، نشدد على ضرورة وضع ضوابط قانونية تلزم شركات الوساطة بممارسة دورها الحقيقي في مسألة نمو السوق من خلال إلزامها بزيادة رؤوس أموالها، بما يتناسب مع طبيعة نشاطها، فضلاً عن الرقابة المستمرة لأدائها من جانب الهيئة العامة للرقابة المالية.

■ كيف تعلقون على عمليات الدمج والاستحواذات؟

– أصبحت عمليات الاندماج والاستحواذ السمة المميزة لصناعة التأمين على مستوى العالم، والسوق المصرية بحاجة لمثل تلك الصفقات لخلق كيان تأميني يمكنه منافسة الشركات الكبرى.

وأنوه هنا بأن السوق المصرية حالياً متشعبة بشركات التأمين ولا تحتاج لوجود شركات جديدة من دون تحديد القيمة المضافة للسوق من نشاطها، وتقديمها لمنتجات جديدة تسهم في زيادة الشرائح التي تستفيد من التغطيات التي تقدمها.

انعم براحة البال مع شركة الكويت للتأمين



☎ 1884433 📞 92211000

الكويت للتأمين
KUWAIT INSURANCE



جوزف فضول

(المدير التنفيذي في شركة شديد لوساطة التأمين CHEDID INSURANCE BROKERS):



أفضل التقنيات وأعظم فريق عمل لا تأتي بنتائجها المرجوة ما لم يكن الاقتصاد بأحسن حالاته

المدير التنفيذي في شركة شديد لوساطة التأمين CHEDID INSURANCE BROKERS جوزف فضول شدد على أولوية الحفاظ على سلامة فريق العمل من خلال اعتماد العمل عن بُعد وقد سمحت البنية التحتية المتقدمة للشركة بذلك، معتبرا ان التحدي الأكبر كان في تغيير نمط العمل مع السوق، واجدا انه مع وجود افضل التقنيات وأعظم فريق عمل فإنها لا تأتي بنتائجها المرجوة ان لم يكن الاقتصاد العام بأحسن حالاته، عارضا لخطة العمل الخمسية المبنية على الشراكة مع وسطاء التأمين المستقلين في أقطار العالم.

شروط قاسية

■ صرح الرئيس التنفيذي للويدز ان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى الـ ١٣ في المئة. هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديدات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

- متأثرة بالظروف الإستثنائية، قامت معظم شركات إعادة التأمين بوضع شروط قاسية على شركات التأمين خلال تجديد اتفاقياتهما. كل هذا كان له وقع على الأسعار التأمينية فشهدنا بعض الإرتفاع بالأسعار. من هنا إن نمو الأقساط الذي صرح عنه الرئيس التنفيذي للويدز هو نتيجة للخسائر وليس لنمو الإقتصادات.

خطة خمسية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- تسعى شركتنا الأم ومن ضمن خطة العمل الخمسية التي وضعناها لأن يكون تواجدنا ضمن بلدان الشرق الأوسط وأفريقيا والهدف أن نصبح الشريك الطبيعي لوسطاء التأمين المستقلين في أقطار العالم. و من هذا المنطلق تم تحديد هدف الإستحواذ، ولقد نجحنا في شراء ٨ في المئة من مجموعة Ascoma في افريقيا بالإتفاق التام مع عائلة Husson التي ستبقى مساهمة معنا في رأس المال وسيبقى Herve Husson عضو في مجلس الإدارة وسيساعدنا في تعزيز وجود Ascoma في الأسواق الافريقية والجدير بالذكر أن Ascoma متواجدة في افريقيا، من خلال الشركات الـ ٢١ المتفرعة منها وشبكتها التي تقدم مجموعة كاملة من الحلول في ٥٤ من دول القارة كما و انها ستحتفظ باسمها الذي يتمتع بمكانة تستند على تاريخها في افريقيا وجودة شبكتها التي تضم نحو ٧٠٠ موظف في القارة.

وتعتبر مجموعة شديد ري حالياً على المستوى العالمي واحدة من أبرز شركات وساطة إعادة التأمين في العالم، وشديد لوسطاء التأمين مع Ascoma اكبر شبكة وساطة تأمين في الشرق الأوسط وافريقيا. ■

اجراءات للتعامل مع الجائحة

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع وساطة التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

- معظم أنشطة شركاتنا تخضع لهيئات الرقابة على قطاع التأمين في البلدان التي نعمل فيها. وبالرغم من التزامنا بخطة إستمرارية العمل في حالات الطوارئ، إلا أن جائحة «كورونا» كان لها تأثير إستثنائي، فلم يكن هذا السيناريو الذي إجتاح العالم أجمع متوقفاً. ومن الطبيعي ألا تلحظ خطة الطوارئ التي وضعناها هذا السيناريو الذي يعتبر الأسوأ، والذي يجب أن نتعامل معه ونواجهه، أكان على صعيد الشركة أو على صعيد القطاع في المنطقة والعالم. لكننا قمنا بكل الإجراءات للحفاظ على استمرارية العمل.

يبقى ان أولى أولوياتنا كانت الحفاظ على سلامة فريق العمل باعتباره الاساسي في الاستمرارية بخدمة الزبائن فكنا السباقين في العمل عن بُعد كون البنية التحتية للشركة تسمح لنا بذلك.

تحدي تغيير نمط العمل

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- التحدي الأكبر كان في تغيير نمط العمل مع السوق، فعلى مدى السنين تميز القطاع بكثرة الإجتماعات المباشرة أكان مع العميل أو بين وسيط التأمين وشركات التأمين أو حتى من خلال المحاضرات والمؤتمرات. كل هذه الأنشطة استبدلت بلقاءات افتراضية.

في البداية كان هناك صعوبة في التأقلم، انما بعد حين لوحظ تقدير العاملين بقطاع التأمين بمثل هذه الخدمات. لكن مستقبل القطاع سيتأثر في طرق العمل، السفر واللقاءات والمعايير المستقبلية. وفي رأبي أنه مع وجود أفضل التقنيات وأعظم فريق عمل، فهي لا تأتي بنتائجها المرجوة، إن لم يكن الإقتصاد العام بأحسن حالاته. من هنا برزت التحديات خصوصاً أن لشركتنا خطاً توسعية في هذه البلدان، اصطدمت بالركود الإقتصادي وتداعياته السلبية على الوضع المالي وعلى نتائج الإكتتاب التأميني للشركات.



طبي



مركبات



سفر



ممتلكات



بضائع



هندسي



حوادث



مسؤوليات

مع دلنيا تأمينك صار أسهل

جورج الفرزلي (رئيس ومدير عام شركة PMC RE):

استمرار شركات التأمين اللبنانية في خدمة عملائها برغم كل الظروف في حين انه لو حصل الامر نفسه في بلد آخر لكانت تلك الشركات اعلنت افلاسها

نوه رئيس ومدير عام شركة PMC RE جورج الفرزلي باستمرار شركات التأمين اللبنانية بعد انفجار مرفأ بيروت في خدمة عملائها وبرغم الحملات الظالمة التي تتعرض لها، مطمئناً الى انها ستدفع مطالباتها الناجمة عن الانفجار بعد صدور التقرير النهائي وتحديد السبب الحقيقي وراءه، مركزاً على مضاعفة جهود الشركة ضماناً لاستمراريتها.

بأنهم يقبضون من المعيد ليدفعوا للمؤمن له. وبالتالي تمتلك نسب احتفاظ وتدخل في اتفاقيات مع شركات اعادة وتدفيع مبالغ طائلة لقاء هذه الاتفاقيات حتى تغطي أخطار الكوارث، بما فيها فاجعة مرفأ بيروت. وكما هو معروف فإن شركات التأمين تعاني منذ حوالى السنتين من عدم تمكنها من تحويل دفع المستحقات المتوجبة عليها الى شركات الاعادة بسبب الاجراءات المتخذة من قبل المصارف، وبرغم كل هذه التحديات، ما زالت شركات التأمين صامدة وتبذل جهوداً مضاعفة للاستمرار وتلبية احتياجات ومتطلبات العملاء،

نظراً لاحترافيتهما والاتفاقيات الموقعة بينها وبين شركات الاعادة العالمية. ثم ان الحملة التي تشنها بعض وسائل الاعلام ضد شركات التأمين مطالبة اياها بضرورة تسديد المطالبات المتعلقة بحادثة مرفأ بيروت غير مقبولة، لانها بهذه الطريقة ثمة محاولة لتشويه صورة شركات التأمين وايصال صورة بشكل خاطيء الى الرأي العام. ويمكن أن نؤكد أن جميع الشركات قد أعادت تجديد عقود الاعادة لسنة ٢٠٢١ وإن بشروط مختلفة وأسعار عالية. فمشكلتنا ليست انفجار بيروت فقط بل البيئة السياسية والمالية والاقتصادية التي ينظر اليها المعيد بصورة قائمة.

هل لديكم اي خطط او مشاريع جديدة؟

– جلاً ما نقوم به ونركز عليه خلال الفترة الحالية هو مضاعفة جهودنا في محاولة لضمان استمراريتنا حتى نتمكن من تلبية احتياجات عملائنا وتقديم افضل خدمة لهم وتجاوز هذه المرحلة الصعبة التي نعيشها. ■



■ في رأيكم، كيف ستجري عمليات تجديد اتفاقيات إعادة التأمين بعد انفجار الرابع من آب؟

– أولاً في اعتقادي ان انفجار مرفأ بيروت زاد من حدة انتشار وتفشي وباء «كورونا» في لبنان بسبب الكارثة التي حلت باللبنانيين والمستشفيات وفقدان السيطرة على الارض، وبالرغم من التحديات والمشكلات التي تعانيها شركات التأمين في لبنان، الا انها مستمرة في خدمة عملائها في ظل الحملات الظالمة التي تطالها من بعض رجال السياسة لغايات معينة، مع العلم ان الازمات والمشكلات التي تعرضت لها شركات التأمين طوال هذه الفترة لم

تمنعها من التوقف عن دفع التعويضات والاستمرار في خدمة عملائها، وهذا دليل على قوة هذه الشركات ومثابرتها، في حين انه لو حصل الامر نفسه في بلد آخر لكانت تلك الشركات اعلنت افلاسها وتوقفت عن الدفع. من جهة أخرى، فإن شركات التأمين ستدفع التعويضات المرتبطة بحادث المرفأ بعد صدور التقرير النهائي وتحديد السبب الحقيقي وراء هذا الانفجار، بحيث ان العدد الأكبر منها تقوم ومنذ عقود بتوقيع اتفاقيات اعادة تأمين لتؤمن الحماية لها ولعملائها.

لذا، من الخطأ الاعتقاد ان شركات التأمين هي عبارة عن وسيط تأمين او وسيط اعادة تأمين، بل هي شركات تتحمل المخاطر وهي ستدفع غالباً حصتها من تفجير بيروت إن إلى المؤمن لهم أو إلى شركات الإعادة. فالرأي العام يجب أن يعلم أن شركات التأمين ستدفع أكثر بعشرات ملايين الدولارات للمعدين كأسعار اتفاقيات الاعادة، ولا يجب تبسيط الأمور

S Souheil Sabella
Brokerage Co. s.a.r.l

IMAGINE IN EVERYDAY'S LIFE

HOW MANY THINGS COULD GO WRONG

MAKE SURE

YOU HAVE A BACKUP PLAN

INSURE

Sehnaoui Building, Charles Helou Avenue, P.O.Box: 165086, Beirut - Lebanon

Tel. +961 1 445 959 | 583 417 | 584 378 | Fax. +961 1 444 828

Email: info@sabellabrokerage.com | Website: www.sabellabrokerage.com



UEFA ASSURANCES



جهد غانم

(الرئيس التنفيذي لشركة لينك لوساطة التأمين وإعادة التأمين LINK)؛

واجب قطاع وساطة الاعادة تغيير اسلوب عمله وايلاء اهمية للتكنولوجيا كي يتمكن من الصمود خلال السنوات العشر المقبلة

تحتل شركة لينك لوساطة التأمين وإعادة التأمين LINK مكانة فريدة بين السوق العالمية لإعادة وشركات التأمين في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، كما وتلتزم بأعلى معايير السلوك الاخلاقي والمهني والمساءلة والابتكار الفني والشراكة مع العملاء. الشريك والرئيس التنفيذي للشركة جهد غانم رأى انه من واجب قطاع وساطة اعادة التأمين تغيير اسلوب عمله كي يتمكن من الصمود خلال السنوات العشر المقبلة، مع اعطاء الاولوية لقطاع التكنولوجيا، واعتبر ان الجائحة تركت الى التداعيات السلبية ما هو ايجابي ساعد LINK على الاستثمار في التكنولوجيا لخدمة الشركات، والدخول في مجالات عمل جديدة مكنتها من تقديم قيمة مضافة، منوها بقدرة الوسيط على التوفيق بين وجهات نظر الشركات والمعידين، مبديا تفاؤلا واصرارا على النجاح.

– بالتأكيد فإن التأثير السلبي لجائحة «كورونا» والخسائر الكبيرة التي تعرضت لها القطاعات كافة جعلت المعيدون أكثر تشددا، فضلا عن ان حادثة مرفأ بيروت أوجدت مشكلة لمعظم الشركات في ما يتعلق بعمليات التجديد، ناهيك عن الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تشهدها السوق اللبنانية، لكن بالنسبة لشركتنا فإن حجم اعمالنا محدود في لبنان، اذ ان ٩٥ في المئة من محفظتنا تتركز في الخارج.

في المقابل، هناك بعض القطاعات التي حققت نتائج أفضل مقارنة بالسنوات السابقة بسبب عمليات الاغلاق التي فرضتها جائحة «كورونا» مثل قطاعي التأمين على المركبات والتأمين الصحي. فهذان القطاعان حققا نتائج ايجابية لشركات التأمين والاعادة خلال العام ٢٠٢٠، لكن برغم ذلك اعتبر المعيدون ان هذا الامر استثنائي ولن يستمر لفترة طويلة. ومن هنا تأتي اهمية دور وسيط التأمين في قدرته على التوفيق بين وجهتي نظر متناقضتين، الاولى تتمثل بشركات تأمين التي تقول انها حققت نتائج ايجابية جدا خلال عام ٢٠٢٠، والثانية تتمثل بقناعة معيدي التأمين ان هذه النتائج الايجابية لن تستمر وتدمر في المستقبل وان الواقع سيكون مغايرا. الصورة المستقبلية أضحت ضبابية وغير واضحة المعالم جرّاء الاحداث المتغيرة التي بنتنا نشهدها ونشاهدها.

تفاؤل واصرار على النجاح

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢١؟

– نحن متفائلون دائما وتحققنا نتائج ايجابية في العام ٢٠٢٠ بالرغم من كل الظروف الصعبة التي واجهتنا، دليل على قدرتنا على تخطي العقبات التي قد تواجهنا بفضل تفاؤلنا وعزيمتنا وإصرارنا على النجاح والعمل الدؤوب المتواصل وعدم الاستسلام. فنحن نؤمن ان هناك فرصا متاحة وراء أي تحديات والأمر متوقف على الشخص في قدرته على الاستفادة من هذه الفرص وتسخيرها لمصلحته، وان يخلق منها امكانيات وقدرات تعود عليه بالفائدة. ■

– لا يمكن للتحويل الرقمي الغاء دور الوسيط انطلاقا من أهمية التواصل المباشر والعلاقات الشخصية برغم التطور التكنولوجي المتسارع، وفي حين ان للتقنيات الرقمية دورا أساسيا في تسريع الاعمال يبقى في الوقت نفسه للعلاقات والصدقية دور أساسي باعتبارهما من أساسيات المهنة.

من جهة أخرى، ستؤدي التكنولوجيا والتحول الرقمي في قطاع التأمين دورا محوريا وحيويا في العديد من المنتجات، بحيث تصبح عملية تحويل الخطر من شركة التأمين للمعيد أسهل بكثير مع الوقت، وبالتالي يقوم العديد من الوسطاء ونحن منهم بالعمل على كيفية إيصال الصورة واضحة للمعيد بطريقة تسهل عليه عملية اتخاذ القرار المناسب. وفي ما يتعلق بأهمية التكنولوجيا، فقد باتت ضرورة ومهمة في حياتنا لكنها تبقى عاجزة عن اداء دور الانسان بل هي مكملّة لعمله في اي من القطاعات والاعمال.

تركيز على فروع الحياة والصحة والمركبات

■ ما هي ابرز الانجازات التي حققتوها خلال عام ٢٠٢٠؟

– إزداد عدد العملاء في الاسواق التي تعمل بها بشكل ملحوظ واستطعنا تلبية احتياجاتهم ومتطلباتهم، كما ركزنا خلال الفترة الاخيرة على بعض الخطوط مثل اعادة التأمين على فروع الحياة والصحي والمركبات والاتفاقيات، بالإضافة الى ذلك، يعد انضمام JENS SONNENSCHNEIN الى فريق الادارة العليا في الشركة، حيث سيتولى منصب مدير تنفيذي، احد أهم الاستثمارات التي تقوم بها الشركة، لا سيما انه سيساهم في تطوير أعمال الشركة نظرا للخبرة الطويلة التي يتمتع بها.

قدرة الوسيط على التوفيق بين وجهات النظر

■ هل لمستم تشددا في الشروط والاسعار خلال تجديد الاتفاقيات؟

■ كيف تصفون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على قطاع وساطة التأمين، وكيف تكتنم من تخطي الآثار السلبية للجائحة؟

– تعد جائحة «كوفيد-١٩» من الازمات المتلاحقة التي شهدناها في العام ٢٠٢٠، وقد كان وقعها سلبياً على الاقتصاد عموما ومختلف القطاعات، بما فيها قطاع وساطة التأمين. وللتذكير، فقبل ظهور الجائحة كانت الأوضاع الاقتصادية صعبة ودقيقة وكان الجميع يبحث عن كيفية توسيع الهوامش وتقليص النفقات. ونحن بدورنا كنا نتبع هذا النهج منذ فترة طويلة، في حين يتوجب على قطاع وساطة اعادة التأمين تغيير أسلوب العمل كي يتمكن من الصمود خلال السنوات العشر المقبلة مع اعطاء أولوية لقطاع التكنولوجيا، بحيث انه من الاهمية بمكان ان يحدد الوسيط أهدافه لخدمة عملائه بطريقة فعالة وفي الوقت نفسه بكلفة محدودة مغايرة لطريقة العمل المعتمدة في السابق من هذا القطاع. من هنا صدر القرار للتوجه نحو منتجات تأمينية محددة وأسواق معينة وبأسلوب مختلف لاستقطاب الاعمال. وبهذه الطريقة نتمكن من تقليص النفقات واستثمارها في الموارد البشرية وقدرات فريق العمل لتقديم خدمات أفضل للعملاء. من جهة أخرى، كان للجائحة تداعيات سلبية على القطاع بصورة عامة، الا انه بالنسبة لينا فقد تركت الجائحة بعض الآثار الايجابية، بمعنى ان الاستثمار بالقطاع التكنولوجي ساعدنا الى حد كبير في خدمة الشركات بالطريقة نفسها من خلال عقد الاجتماعات عن بُعد، وفي الوقت نفسه قمنا بتطوير وتأهيل الكوادر البشرية لدينا، بالإضافة الى الدخول في مجالات عمل جديدة مكنتنا من تقديم قيمة مضافة فيها برغم المرحلة الصعبة التي نمر بها، وهذا أظهر فارقا كبيرا في أداء الشركة، وبالتالي لم تكن آثار الجائحة مضرّة بنا.

عجز التكنولوجيا عن اداء دور الانسان

■ في رأيكم، هل منصات التواصل الالكتروني والتحول الرقمي الحاصل من شأنه تغيير دور الوسيط من شخص معنوي الى آخر الكتروني؟



منذ ١٩٧٩

شركة الظفرة للتأمين ش.م.ع. AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.

وكالة Moody's تمنح شركة الظفرة للتأمين تصنيفاً ائتمانياً
من الفئة Baa1 مع نظرة مستقبلية مستقرة .



نحن نتفهم جميع احتياجات التأمين الخاصة بك ،
مع الظفرة أنت ضاfer دائماً .

فرع الشارقة
ص.ب: ٢٨٨٩٢
تلفون : ٠٦ ٥٥٣٦٠٦٠
فاكس : ٠٦ ٥٥٣٦٠٩٧

فرع بدع زايد
ص.ب: ٥٠٠٩٤
تلفون : ٠٢ ٨٨٤٦٠٤٨
فاكس : ٠٢ ٨٨٤٧١٢٣

فرع العين
ص.ب: ١٥١٥٩
تلفون : ٠٣ ٧٥١٢٠٠٠
فاكس : ٠٣ ٧٦٤٤٧١٠

فرع دبي
ص.ب: ١٤٠٠٦
تلفون : ٠٤ ٢١٠٣٧٧٧
فاكس : ٠٤ ٢٩٧٤١١١

أبوظبي (المركز الرئيسي)
ص.ب: ٣١٩
تلفون : ٠٢ ٦٩٤٩٤٤٤
فاكس : ٠٢ ٦٧٢٩٨٣٣
٠٢ ٦٧٧١٨١٣

يولا الخوري (الرئيسة التنفيذية لشركة إيس القابضة ACE HOLDING):



زيادة العرض فوق مستوى الطلب أبرز تحد واجهه قطاع التأمين

منحت أزمة «كوفيد-١٩» شركة إيس القابضة ACE HOLDING فرصة للتركيز على خطوط الأعمال التخصصية لتلبية طلب السوق على تأمين مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة والمديرين التنفيذيين والتأمين الإلكتروني في مواجهة انتشار الفيروس، كما وحدت عملي التنوع والاستثمار في رأس المال البشري كمجالات تساهم في نمو أعماله.

الرئيسة التنفيذية للشركة يولا الخوري اعتبرت زيادة العرض فوق مستوى الطلب أبرز تحد واجهه قطاع التأمين، وطمأنت الى نجاحها في الوصول الى عملائها ومساعدتهم عبر القنوات الافتراضية بفضل كفاءة فرق تكنولوجيا المعلومات، مبيئة ان التحدي الرئيسي المتمثل في تراجع إجمالي الأقساط يواجه حالياً تحدياً آخر يكمن في القيود على السفر المحد من نمو الأعمال واستكشاف أسواق جديدة، لافتة الى ان التقدم التقني يعزز من امكانات جميع خطوط الأعمال ضمن قطاع التأمين، بما فيها الاكتتاب وتقييم المخاطر واعادة التأمين، خاصة للقول ان تحقيق التوازن الصحيح بين حجم العمل الرقمي والبشري امر أساسي.



التقدم التقني يعزز الاكتتاب وتقييم المخاطر واعادة التأمين



الإغلاق أحد أبرز الآثار السلبية، إلا أننا نجحنا بفضل كفاءة فرق تكنولوجيا المعلومات لدينا في الوصول إلى عملائنا ومساعدتهم عبر القنوات الافتراضية دون أي تأثير على مستويات جودة الخدمات التي نقدمها لهم. وقد أسهم وجود خطط واضحة ومحددة لدى الشركة للتعامل مع مختلف الظروف، ومن بينها خطة واضحة للتناوب الوظيفي بشكل ضمن للعملاء الحصول على أرفع مستويات الخدمة، حتى في حال عدم تمكن أي من أعضاء فريق العمل من التواصل مع العميل لأي ظرف، حيث يتولى أعضاء الفريق الآخرون الاستجابة لمتطلبات العميل. وإلى جانب ذلك، ركزت الشركة بشكل كبير على اجتماعات الإدارة، وهو ما سمح بمواصلة التركيز على الاحتفاظ بالعملاء ونمو الأعمال في هذه الأوقات الصعبة.

وإن كان لهذه الأزمة من حسنات، فأهمها هو دفع الشركات والمؤسسات إلى تمكين الموظفين بشكل أوسع. ولطالما كان تمكين الموظفين في صلب اهتمامنا وتركيزنا، إلا أن الأزمة أتاحت لنا زيادة البرامج التدريبية، وهو ما أسهم في تعزيز التواصل وضمن الامتثال لجميع اللوائح التنظيمية من قبل جميع الفرق.

■ ما هو تقييمكم للأثار السلبية لأزمة «كوفيد-١٩» على قطاع وساطة التأمين؟ وكيف تمكنت من مواجهة التحديات المرتبطة بانتشار فيروس «كورونا» المستجد؟

— حملت السنة الماضية بدون أدنى شك الكثير من التحديات لجميع القطاعات حول العالم، بما فيها قطاع التأمين. ولعل أبرز تحد واجهه القطاع، وخصوصاً خلال فترة أزمة «كوفيد-١٩»، هو زيادة العرض فوق مستوى الطلب. وشهدنا نتيجة لذلك خروج عدد من الأسماء المرموقة من المنافسة في السوق الإقليمية، نظراً لضغوط التسعير وعدم القدرة على مجاراة شروط السوق الجديدة.

وعززت أزمة «كوفيد-١٩» هذه الضغوط على هوامش الربح والتجديد، كما أثرت على العقود الجديدة التي تعاني أصلاً لضغوط كبيرة. كما تسببت الأزمة في انخفاض إجمالي الأقساط، حيث أدت عمليات الإغلاق إلى إجراءات واسعة لخفض التكاليف، وصلت في بعض الأحيان إلى تقليص حجم الأعمال التجارية.

وقد تمكنت «إيس» بفضل خبرتها الواسعة التي تمتد لأكثر من ٦٥ عاماً، ومعرفتها الواسعة في السوق المحلية، من التعامل مع تبعات هذا الوضع الجديد بنجاح.

ومثل ابتعادنا عن لقاءات العملاء بشكل شخصي نتيجة إجراءات

نجحنا في الوصول الى عملائنا ومساعدتهم عبر القنوات الافتراضية بفضل كفاءة فرق تكنولوجيا المعلومات

وبالإضافة إلى ذلك، تمتك حلول بلوك تشين وتكنولوجيا التأمين بالفعل القدرة على تحسين الوعي بالمخاطر، وتقليل الوقت المستغرق لتسوية الخلافات القانونية وتعزيز الامتثال. ومع ذلك، لا يمكن اعتماد التكنولوجيا بمعزل عن الابتكار في المنتجات والاستثمار المستمر في رأس المال البشري، لتمكين الموظفين من المساعدة في تنمية أعمال الشركة.

وفي حين سيعزز التقدم التقني من إمكانات جميع خطوط الأعمال ضمن قطاع التأمين، بما فيها الاكتتاب وتقييم المخاطر وإعادة التأمين، يظل التفاعل البشري عنصراً حاسماً في القطاع. وبالنسبة لهذا القطاع الذي لا يزال يعاني من مشكلات تتعلق بالثقة، يبقى تحقيق التوازن الصحيح بين حجم العمل الرقمي والبشري أمراً أساسياً.

ونمضي في شركة «إيس» في مسيرة تحولنا الرقمي، إلا أننا نحرص في ذات الوقت على تطوير كفاءات القوى العاملة من خلال تقديم فرص التدريب وتزويدهم بأفضل الممارسات العالمية، مما يسمح لنا باكتساب ميزة تنافسية داخل الأسواق التي نشط فيها.

تركيز على خطوط الأعمال التخصصية

■ ما آخر التطورات في شركتكم؟ وما هي فرص النمو المحتملة؟
- لقد أضافت أزمة «كوفيد-19» تحدياً جديداً لم تكن نتوقه إلى مشهد الأعمال في قطاع التأمين الذي ينطوي بالأصل على العديد من التحديات. ومع ذلك، فقد منحتنا هذه الأزمة فرصة لتقييم عملياتنا التشغيلية في جميع مكاتبنا الإقليمية، كما وعملنا عن كثب مع الحكومات والجهات التنظيمية لضمان توافق أعمالنا مع الضوابط التنظيمية المتغيرة لحظة تطبيقها، وأحياناً قبل أن تدخل حيز التنفيذ. وانتهزنا أيضاً الفرصة للتركيز على خطوط الأعمال التخصصية لتلبية طلب السوق على تأمين مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة والمديرين التنفيذيين والتأمين الإلكتروني في مواجهة انتشار الفيروس. كما حددنا عاملي التنوع والاستثمار في رأس المال البشري كمجالات تساهم في نمو أعمالنا، بما يتماشى مع مهمتنا المتمثلة بتقديم خدمات مخصصة لعملائنا.

ولا يزال التصور قائماً على مستوى المنطقة حول التأمين بصفته منتجاً قائماً على التكلفة، ولكن في عصر تتزايد فيه مخاطر الأمن الإلكتروني، فإن الفرصة سانحة أمامنا لتغيير هذا التصور من خلال التركيز بشكل أكبر على تقييم المخاطر وإدارتها. ■

تحدي القيود على السفر

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها حالياً؟

- بالإضافة إلى التحدي الرئيسي المتمثل في تراجع إجمالي الأقساط، نواجه حالياً تحدياً آخر يتمثل في القيود على السفر، وهو ما يحد من نمو الأعمال بقوة واستكشاف أسواق جديدة. ورغم التقدم التقني الحاصل الذي جعل عقد المؤتمرات عبر الفيديو والتواصل أسهل من أي وقت مضى، إلا أن التفاعل الشخصي وجهاً لوجه - وخصوصاً في قطاعنا - يبقى أمراً غاية في الأهمية. ويمثل استقرار وطمأنينة الموظفين تحدياً آخر، إذ تؤثر الأزمة الحالية على الأشخاص بطرق مختلفة. ولقد دعونا قسم الموارد البشرية للاطمئنان إلى حال أفراد فرق العمل لدينا في المنطقة لضمان صحتهم وعافيتهم.

وهناك أيضاً التغييرات المستمرة في اللوائح والشؤون التنظيمية، وهو أمر يتطلب التدريب المستمر وضمان اطلاع فرق عملنا على أحدث التغييرات التنظيمية حتى قبل أن تدخل حيز التنفيذ.

ومن خلال معالجتنا لتحديات الاثني عشر شهراً

الماضية، فقد راجعنا إجراءاتنا للحفاظ على المرونة والاستمرار في تقديم أعلى معايير الجودة لعملائنا، ما ساعدنا على أن نتأمل بوضوح موقع شركتنا ضمن السوق، ونفكر في مكان التطوير المحتملة كي نكون جاهزين لمواجهة أية تحديات قد تعترض طريقنا في المستقبل.

التعامل البشري عنصر حاسم في القطاع

■ أدت المنصات الرقمية دوراً حيوياً في استمرارية الأعمال ضمن مختلف القطاعات خلال الفترة الماضية، هل تتوقعون انخفاض الحاجة إلى الوسيط وزيادة الاعتماد على الحلول الرقمية؟

- تعزز المؤسسات التي تتبنى التحول الرقمي آفاق نجاحها، إذ باتت مواكبة هذه الثورة الشرط الأساسي للاستمرار في المنافسة في السوق. ولا شك في أن التحول الرقمي سيعزز الكفاءة ويساعد في خفض التكاليف. وتسمح التقنيات الجديدة، مثل الذكاء الاصطناعي وتعلم الآلة والبيانات الضخمة، بتحليل أعمق للمعطيات ينتج عنه بالتالي القدرة على توفير منتجات مصممة لتلبية متطلبات العميل بدقة عالية، بل وتتخطى حدود توقعاته حتى. وسيساعد التحول الرقمي مع الوقت في إعادة ضبط ومواكبة الحلول الممتازة والمنتجات في الزمن الحقيقي، ما يقدم قيمة مضافة حقيقية للعملاء.

منير خرما (الرئيس التنفيذي لمجموعة غلوب مد GLOBEMED) :

تخطينا تحديات الجائحة باعتمادنا اجراءات ادارة استمرارية العمل والازمات والكوارث وانطلقنا بتطبيق تقنيات التطبيب عن بُعد

المطالبات الطبية والاستشفائية خلال ٢٠٢٠ نظرا لتجنب الناس الذهاب الى المستشفيات والعيادات والمختبرات وغيرها من مقدمي خدمات الرعاية الصحية.

وأكد السيد خرما تخطي التحديات من خلال تطبيق اجراءات ادارة استمرارية العمل وادارة الازمات والكوارث، اضافة الى اتخاذها تدابير وقائية صارمة داخل مقرات شركات المجموعة، معتبرا ان الازمة وان شكلت ضغطا هائلا على الانظمة الصحية الا انها كانت بمثابة محفز لاعتماد التكنولوجيا الرقمية في مجال الصحة، كاشفا عن بدء تطبيق تقنيات التطبيب عن بُعد TELEHEALTH بغية تمكين المرضى من استشارة الطبيب من منازلهم، وقد بدأت GLOBEMED بالفعل بمباشرة اطلاق برنامج تدريبي للأطباء العاملين معها ضمن الشبكة الطبية على موضوع التشخيص والتطبيب عن بُعد، حاصرا قرار ما يجب ادراجه ضمن التغطية التأمينية من عدمه بشركات التأمين.



تواصل مجموعة غلوب مد GLOBEMED تطبيق أحدث التقنيات السحابية لتوفير السرعة والمرونة والأمان العالي في تقديم الخدمات الطبية وفي اي ظرف، كما وتواظب على تطبيق وتوفير افضل الممارسات على صعيد أمن البيانات وحمايتها، وجديدها تطبيق الاصدارين الاول والثاني لنظام PHOENIX الرائد والمستند الى أحدث التقنيات الرقمية. كما وان المجموعة مستمرة في دفع قطاع التأمين الاجتماعي والرعاية الصحية قدما في جميع الاسواق الناشئة فيها.

الرئيس التنفيذي للمجموعة منير خرما، وكعادته في كل سنة اطل على قرائنا بتحليلاته الصائبة لأوضاع الصحية في المنطقة، فوصف جائحة «كوفيد-١٩» بالكارثة الانسانية بكل المعايير نظرا لتداعياتها على الصعد الاجتماعية والصحية والاقتصادية، وعرض كيفية تعامل الدول مع تداعيات الوباء ومرتباته وانعكاس ذلك على شركات التأمين، مستنتجا تراجع نسبة

الصحية. إنما بالطبع هذه ظروف إستثنائية نظراً لدقة الوضع الذي نعيشه حالياً والذي نأمل أن نشهد نهايته مع بدء حملات التلقيح من حول العالم.

الازمة محفز لاعتماد التكنولوجيا الرقمية

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها حالياً؟

– بالطبع كان لإجراءات إدارة إستمرارية العمل Business Continuity وإدارة الأزمات والكوارث Crisis and Disaster Management التي طبقتها غلوب مد دور حيوي في تخطي مختلف التحديات، سيما مع التطورات المتلاحقة والمتغيرات المفاجئة التي نشهدها الآن جراء فيروس «كورونا»، والتي تتطلب ضرورة الاستعداد الجيد، والتخطيط العلمي، والتدريب المستمر على تطبيق واستخدام أحدث التقنيات بما يتلاءم والأوضاع المستجدة والخدمات المطلوبة في حينه.

فرضت جائحة «كورونا» العديد من التحديات مع تعدد الجهات التي يجب العناية بها بدايةً من الحفاظ على صحة وسلامة الموظفين كما المؤمن من خلال نشر التوعية حول سبل الوقاية من الفيروس كما تكريس العادات الصحية خلال فترة إنتشار الفيروس وبعد مرحلة الجائحة. وفي هذا الصدد، إتخذنا اجراءات وتدابير وقائية صارمة داخل مقراتنا في مختلف البلدان التي نعمل فيها، إن من ناحية إلتزام التباعد الإجتماعي بين الموظفين وإلزامية وضع الكمامة أو من ناحية العمل عن بعد وذلك للحفاظ على سلامة الموظفين كما سير الأعمال دون إنقطاع. وهذا ما ساعدنا خلال فترات الحظر للحفاظ على سير الأعمال دون تأثر من خلال إتباع نمط العمل عن بعد لجميع موظفينا أو بنسبة إشغال لا تتعدى الـ ٥٠ في المئة في مقرات الشركة مع مواظبة بقية الموظفين على العمل من منازلهم.

برأيي أن هذه الازمة، وبالرغم من أنها شكلت ضغطاً هائلاً على الأنظمة

تراجع المطالبات الطبية والاستشفائية

■ كيف تقومون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على فرع التأمين الصحي؟

– من الواضح أن وباء «كوفيد-١٩» بمدى انتشاره وخطورته، قد أثر سلباً على مختلف القطاعات في معظم بلدان العالم، إنها كارثة إنسانية بكل المعايير بما لها من تداعيات اجتماعية وصحية وإقتصادية. وقد انعكست هذه التداعيات من خلال إنكماش السوق وتباطؤ الإقتصاد في العديد من البلدان. على صعيد فرع التأمين الصحي، تدرج الأوبئة العالمية تحت بند الاستثناءات الخاصة التي لا تغطيها بوليصة التأمين، وهذا يشمل نفقات العلاج المرتبطة بفيروس «كورونا» المستجد. وقد تم وضع هذه الاستثناءات تجنباً لتكبد شركات التأمين الصحي خسائر فادحة قد لا تتمكن تحملها في مواجهة هذه الجائحة. كانت الإستجابة سريعة ولكنها اختلفت بين دولة وأخرى، فقسم من هذه الدول، على سبيل المثال الإمارات، فرض على شركات التأمين توفير التغطية للمؤمنين لذا وجدت الجهات الضامنة نفسها في هذه الدول بأنها ملزمة بتغطية تكاليف فحوصات الـ «كورونا» كما العلاج وفقاً للحدود المالية المحددة بموجب الوثيقة التأمينية. وفي الوقت عينه، تم فرض إجراءات رقابة صارمة على مقدمي الخدمات في ما يتعلق بحالات الـ «كورونا» لتجنب أي سوء استخدام أو أي مبالغة محتملة بالفوترة.

في إطار متصل، تراجع نسبة المطالبات الطبية والاستشفائية خلال هذه السنة، وذلك نظراً لتجنب الناس الذهاب الى المستشفيات والعيادات والمختبرات وغيرها من مقدمي خدمات الرعاية الصحية سوى في الحالات الطارئة والضرورية خوفاً من عدوى «كورونا» التي لا زلنا نشهد إنتشارها الواسع في مختلف بلدان العالم. وعليه لمسنا تراجع إستهلاك الخدمات

أود التأكيد على حرص غلوب مد على خدمة الجهات العاملة معها والمؤمنين لدى هذه الجهات مهما كانت الظروف والتحديات

من جهتها، تتحمل الحكومة في المملكة العربية السعودية تكاليف الرعاية، بما يشمل فحص الـ PCR للحالات المشتبه فيها وتكاليف العلاج دون أي حدود مالية في كل من المستشفيات الحكومية والخاصة. وتغطي الحكومة العراقية تكاليف فحص الـ PCR وعلاج «كوفيد-19» حصرياً في المستشفيات الحكومية في حال كان المريض يعاني من الأعراض.

استخدام التقنيات السحابية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– توجهنا هذا العام نحو «التقنيات السحابية» Cloud Technology، لذا بادرننا بطرح برنامج ضمان إستمرارية العمل وإدارة الكوارث على السحاب Disaster Recovery on Cloud، وهي استراتيجية فعالة لاستمرارية الأعمال من خلال التخزين السحابي، وهذا من شأنه توفير السرعة، والمرونة، والأمان العالي في مواصلة تقديم الخدمات في حال حدوث أي كارثة. وهذا بالطبع تطلب منا مجهوداً جباراً نتيجة إنتشار شركاتنا في العديد من الدول، وبالتالي باتت أعمالهم محمية من أي مخاطر محتملة.

ان غلوب مد حريصة على الامتثال بكافة متطلبات قوانين حماية البيانات المطبقة في البلدان التي نتواجد فيها لذا تواظب على تطبيق وتطوير أفضل الممارسات على صعيد أمن البيانات وحمايتها Information Security تماشياً مع هذه المتطلبات ومنها النظام الأوروبي العام لحماية البيانات General Data Protection Regulation-GDPR إنطلاقاً من كيفية حفظ البيانات وأحقية إستخدامها بما يتماشى مع أفضل الممارسات العالمية.

كما باشرنا بتطبيق الإصدارين الأول والثاني لنظام Phoenix الرائد المستند إلى أحدث التقنيات الرقمية. وقد خصصنا بوابات إلكترونية لإستعمال جميع الجهات العاملة على هذا النظام من مقدمي خدمات، وشركات تأمين، وأرباب عمل، ووسطاء بما يفي بإحتياجاتهم المعلوماتية والعملانية مع تزويدهم بكافة الخصائص والمميزات لتسهيل عملهم.

كذلك أتمت غلوب مد تعاونها مع الشركة الجزائرية للرعاية الصحية، أول شركة TPA في السوق الجزائرية، من خلال تطبيق نظام غلوب مد الرائد لمعالجة المطالبات وتسويتها وغيرها في إطار دورها كمورد للحلول والأنظمة والمعرفة للشركات، وتباعاً ستباشر الشركة الجزائرية أعمالها في بداية العام.

نحن مستمرين بمضاهرة الجهود مع القطاع العام بهدف دفع قطاع التأمين الاجتماعي والرعاية الصحية قدماً في ظل مختلف الظروف. في السعودية، نحن مستمرين بتوطيد العلاقة مع القطاع العام من خلال خدمة المستفيدين من خدمات وزارة الصحة السعودية والمنتمين للمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية GOSI- General Organization for Social Insurance. كذلك واصلت شركاتنا في مختلف الأسواق توفير خدمات نوعية للجهات الضامنة العاملة معها والمؤمنين لديهم عبر مختلف الوسائل الرقمية كما عبر مكاتبها الميدانية في أكبر المستشفيات وعبر مراكز إتصالات مُجهزة بطاقم من الأطباء والخبراء في مجال خدمة العملاء.

وفي ختام حديثي، أود التأكيد على حرص غلوب مد على خدمة الجهات العاملة معها والمؤمنين لدى هذه الجهات مهما كانت الظروف والتحديات، على أمل أن يشهد العالم نهاية «كورونا» خلال عام ٢٠٢١. ■

الصحة، إلا أنها كانت بمثابة محفز لإعتماد التكنولوجيا الرقمية في مجال الصحة، وما تلاها من تنفيذ سريع للاستراتيجيات الرقمية في مجال الخدمات الصحية. في هذا الصدد، بات ضرورياً تطبيق تقنيات «التطبيق عن بعد» Telehealth بغية تمكين المرضى من إستشارة الطبيب من راحة منازلهم، بعيداً عن غرف الانتظار في العيادات والمستشفيات وذلك حماية لهم من العدوى كما للحد من انتشار الوباء قدر الإمكان. وبالفعل بدأنا بتطبيق هذه التقنية في مصر التي تُتيح للمؤمنين إمكانية التواصل مع أطباء من عدة تخصصات بما يلبي مختلف إحتياجاتهم الصحية. ونحن بصدد تطبيق هذه التقنية في مختلف شركاتنا في منطقة الخليج العربي خلال الربع الأول من عام ٢٠٢١. وفي هذا الإطار، سنباشر بإطلاق برنامج تدريبي للأطباء العاملين معنا ضمن الشبكة الطبية على موضوع التشخيص والتطبيق عن بعد. ونأمل أن يحقق هذا البرنامج النجاح المرجو وهو امر سنراه في المستقبل القريب.

وهنا أتوه بجهود غلوب مد على مر السنوات، وقد كانت سبّاقة في هذا المجال وأتاحت التواصل بين المؤمنين والأطباء عبر الهاتف منذ أواخر التسعينيات أي قبل ما يزيد على عشرين عاماً من خلال نظام Info Santé في كيبك، كندا التابع لوزارة الصحة هناك وذلك في حينه. واليوم مع تطور تقنيات التواصل عبر الصوت والصورة، نواصل نهجنا بالإعتماد على أحدث التقنيات في هذا المجال.

وفي سياق متصل بالتحديات، شكّل تقييد حركة السفر وتمديد فترات الحجر جراء «كوفيد-19» في معظم البلدان تحدياً آخر نتيجة تأخير خططنا واستراتيجيتنا التوسعية في عدة أسواق ومن بينها السودان و عُمان، إنما ما زالت خططنا قائمة، وبإذن الله بمجرد التعافي من أزمات هذا العام الصعب سنواصل مسيرتنا التوسعية نحو أسواق جديدة.

قرار التغطية لشركات التأمين

■ بعد جائحة «كوفيد-19»، هل طلبتم من الشركات التي تتعامل معكم إدخال تعديلات على بوالص التأمين؟

– إن قرار ما يجب إدراجه ضمن التغطية التأمينية من عدمه يعود حصراً إلى شركات التأمين، فهي الجهة التي تقرر ما يجب شموله بالتغطية وذلك طبعاً بالإتفاق مع مُعيد التأمين ملتزمة بالقوانين المرعية الاجراء.

في الواقع مع بداية المرض كان هناك نوع من الترقب الحذر من قبل شركات التأمين نتيجة الإنتشار السريع للفيروس وتداعياته الإقتصادية والصحية. لذا لم يكن بالإمكان وضع تصور شامل للكلفة التي يمكن أن تتكبدها شركات التأمين والتي قد تكون مهولة نظراً لسرعة إنتشار الفيروس وخطورة مضاعفاته الصحية. وفي معرض الحديث عن الكلفة، أخذت العديد من الحكومات على عاتقها تغطية النفقات المرتبطة بالفحوصات المخبرية والعلاج مثل لبنان، المملكة العربية السعودية، والكويت، وقطر إنما اختلف النهج المتبع من بلد إلى آخر. فعلى سبيل المثال، في لبنان توفّر الحكومة تغطية الفحوصات والعلاجات في المستشفيات الحكومية للمرضى الذين يعانون من أعراض مثل الحمى والسعال وغيرها، كما فُرض على شركات التأمين التغطية عند تجديد العقود التأمينية، وتباعاً هناك محادثات جارية بين شركات التأمين ونقابة المستشفيات الخاصة ولجنة مراقبة هيئات الضمان للتوصل إلى اتفاق حول التعرفة والشروط، الحدود والاستثناءات لتغطية علاج «كوفيد-19».

PROVIDE UNIQUE PROTECTION TO YOUR INSURED



Since its inception more than 30 years ago, Assist America has been a powerful enhancement for leading insurance companies.

UNIQUE DIFFERENTIATOR

Present a unique product differentiator to break away from price-driven selling strategies

INCREASE LOYALTY & RETENTION

Increase client loyalty and retention by providing a truly valuable benefit

MINIMIZE IMPACT OF MEDICAL CLAIMS

Minimize the impact of international medical claims through early intervention and streamlined case management

FILL IN COVERAGE GAPS

Fill in the gap between the health insurance coverage and the costs of emergency services anywhere in the world

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.

During the COVID-19 pandemic, Assist America engaged to continually assess and monitor its impact and to be available as a trusted resource for members and continued to deliver global emergency assistance services to members.



assist america®

Download the Assist America Mobile App



CONTACT US TODAY TO LEARN ABOUT HOW ASSIST AMERICA CAN HELP YOU GROW PROFITABLE BUSINESS

Jack Breiss

✉ jbreiss@assistamerica.com

☎ +961 70 868 648

Samer Sayegh

✉ ssayegh@assistamerica.com

☎ +961 76 555 859

The future is never certain. Our commitment to you is.



WEHBE – a name you can trust for all your insurance needs.

For over 50 years, WIS has helped private and corporate clients to meet their insurance goals. As professional independent insurance intermediaries, we will assist you in obtaining the best asset protection available.

In the event of a claim, we will process all the necessary paperwork on your behalf, thus ensuring prompt and efficient settlement.

With **WEHBE**, you are in safe hands. We are always on your side.

- Personal Insurance
- Corporate Insurance
- Professional Risks
- Risk Management and Consultancy
- Individual and Group Benefit Insurances
- Independent Financial Advisors

Call : +971 4 704 8600

E-mail: info@wehbeinsured.com



WEHBEINSURED

وهبة لخدمات التأمين ش.م.م.
WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.

Member of GBN Worldwide Ltd.



جاك بريص (شركة أسيسست أميركا ASSIST AMERICA):



استمرينا في أعمالنا بطريقة سليمة وحافظنا على مستوى توقعات العملاء

تتميز شركة أسيسست أميركا ASSIST AMERICA بتقديم خدمات المساعدة والطوارئ في برامجها الشاملة وكفائتها وامكاناتها التي تجعلها بمنأى عن منافسة مثيلاتها، وتضم الشركة الام كأكبر مزود لخدمات الطوارئ العالمية ملايين المنتسبين حول العالم.

المدير الاقليمي للشركة جاك بريص وصف اداءها بالاجابي خلال انتشار جائحة «كوفيد-19»، وأشار الى تقديمها خدمات متعددة من بينها مساعدة المصابين بالبواب على دخول المستشفيات والتواصل مع شركات التأمين عبر خدمة "CLAIM ASSIST"، مؤكدا الاستمرار في اعمالها بطريقة سليمة وحفاظها على مستوى توقعات العملاء، كاشفا

عن تطوير ٤ خدمات جديدة مرتبطة بتحولات المرحلة الحالية، الى جانب اطلاق خريطة تتضمن معلومات عن الوباء في كل بلد ومتطلبات الحجر الصحي والشروط المفروضة بهدف تسهيل تنقل المؤمنين، مطمئنا الى تحقيقها نموا في عدد المنتسبين ومعدلات الربحية.

طورنا ٤ خدمات جديدة مرتبطة بتحولات المرحلة الحالية واطلقنا خريطة تتضمن معلومات عن الوباء في كل بلد ومتطلبات الحجر الصحي والشروط المفروضة تسهيلات لتنقل المؤمنين

الوباء في كل بلد ومتطلبات الحجر الصحي والشروط المفروضة بهدف تسهيل تنقل عملائنا وتزويدهم بالمعلومات الضرورية من خلال تطبيق على هواتفهم النقالة.

■ كيف تصفون أداء شركة أسيسست أميركا خلال العام ٢٠٢٠؟

– حققت الشركة نموا جيدا في عدد العملاء الى جانب نمو محدود في المداخل، بالاضافة الى تسجيل معدلات ربحية جيدة نسبيا بالرغم من أننا لم نتمكن خلال المرحلة الماضية من التنقل وعقد اجتماعات. وعموماً أوضاع الشركة جيدة.

خدمة الشركات اللبنانية

■ هل واجهتم صعوبات في الدفع والتحصيل بين الليرة اللبنانية والدولار في تعاملاتكم مع شركات التأمين اللبنانية؟

– تمكنا بالتعاون مع شركائنا في لبنان من اجتياز هذه المرحلة الصعبة، من خلال ايجاد طرق وبدائل تخدم الشركات اللبنانية ولا تنعكس سلبا على شركتنا. كما بذلنا جهدا كبيرا لاحتواء متطلبات شركات التأمين اللبنانية المتعاملين معنا بما يعود بالفائدة على الطرفين ونجحنا في هذه المهمة. ■

لا تقتصر فقط على خدمة النقل الجوي. ■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتموها خلال العام ٢٠٢٠؟

– تتمثل أبرز التحديات التي واجهناها خلال العام ٢٠٢٠ بالعمليات الداخلية للشركة حيث كنا مجبرين على التواصل وعقد اجتماعات عن بعد بواسطة تقنية ZOOM و TEAM وغيرها من المنصات الالكترونية، سواء على مستوى فريق العمل أو العملاء المتعاملين معنا، وهذا التغيير المفاجيء لم يكن سهلاً بالنسبة لنا. ولكننا تمكنا من دراسة مختلف الامكانيات المتاحة لاستمرار أعمالنا بطريقة سليمة مع الحفاظ على مستوى توقعات عملائنا.

أربع خدمات جديدة

■ هل أطلعتم برامج جديدة وفريدة من نوعها خلال العام ٢٠٢٠ وهل لديكم أي جديد سيطرح قريبا؟

– أطلقنا أربع خدمات جديدة مرتبطة بالتحويلات التي نعيشها خلال المرحلة الحالية المتمثلة بالجائحة وشروط الحجر الصحي بالاضافة الى ذلك، طورنا الخدمات الرقمية المرتبطة بجائحة «كوفيد-19» على سبيل المثال "SPECIAL BUTTON FOR COVID-19"، الى جانب اطلاق خريطة تتضمن معلومات عن

■ كيف تعاملتم مع جائحة «كوفيد-19» وهل كانت نتائجها سلبية أم ايجابية؟

– كان لجائحة «كوفيد-19» آثار ايجابية على أعمالنا حيث استمرينا بتقديم جميع الخدمات لعملائنا، ومن بين الخدمات التي تقدمها أسيسست أميركا قمنا بإعادة رفات مصابين بالفيروس الى أهاليهم وهذا الامر سلط الضوء على أهمية الخدمات التي نقدمها للعملاء خلال السفر. وبالتالي كان أداء الشركة ايجابياً خلال المرحلة الماضية.

خدمات متعددة

■ هل من قوانين معينة عليكم الالتزام بها لنقل المصابين؟

– بحسب بروتوكولات بعض الدول لا يمكن نقل أي مصاب بفيروس «كوفيد-19» في الطائرة، ولكننا تمكنا من نقل بعض المصابين ضمن استثناءات محددة جدا. أما بالنسبة لإعادة الرفات فكانت الاجراءات سهلة. من جهة أخرى، قدمت أسيسست أميركا خدمات متعددة خلال الجائحة منها مساعدة المصابين في الدخول الى المستشفيات والتواصل مع شركات التأمين عبر خدمة CLAIM ASSIST التي نقدمها، ونحن مستمرون في تقديم هذه الخدمات حتى هذه اللحظة، بحيث أن خدماتنا



Asiainsurance
ALL IN ONE

Asia Insurance Company is the leading insurance company that strives to restore and nourish the Iraqi Insurance market to become one of the largest, by dealing with World's top rated reinsurers to provide the highest level of security and services to our clients.

Sulaimaniyah: +964(0)53 330 1811 Baghdad: +964(0)772 333 5208

Erbil: +964(0)772 165 7722 Basrah: +964(0)780 412 3105

+964(0)772 165 7733

care@asiainsurance.net / www.asiainsurance.net

كريستيان غريغوروفيتش

:الرئيس التنفيذي لشركة (ALLIANZ PARTNERS MEA & NEXtCARE)



استراتيجيتنا تقضي بترسيخ حضورنا في أسواقنا والتوسع نحو بعض أسواق آسيا وأوروبا الشرقية

توقع الرئيس التنفيذي لشركة ALLIANZ PARTNERS MEA & NEXtCARE كريستيان غريغوروفيتش عودة الأنشطة المتنوعة كالسفر والاعمال والمؤتمرات في نهاية المطاف، ما سينعكس ايجابا على السوق والشركات على السواء، مستبعداً ان يكون لاضافة تغطية جائحة «كوفيد-١٩» ارتفاعاً كبيراً في اسعار البوالص، كاشفا عن استراتيجية ترسيخ حضورها في الاسواق حيث هي موجودة والتوسع نحو بعض أسواق آسيا وأوروبا الشرقية.

■ هل طلبت منكم الشركات التي تتعاملون معها اجراء تعديلات على بوالص التأمين خاصة بعدم استثناء جائحة «كوفيد-١٩» من التغطية؟
- هناك بعض الشركات المتعاملين معها طلبت منا تعديلات على البوالص، وهذا يعود للدولة التي تتواجد فيها هذه الشركات ويختلف بين سوق وأخرى، بحيث انه في بعض الدول طلبت الحكومات من القطاع الخاص التدخل في هذا الامر.
■ أسعار التأمين الصحي بعيدة عن متناول الكثيرين، هل اليوم مع ادخال تعديلات جديدة سوف نشهد ارتفاعاً ايضاً في التعريفات؟ ما هو الحل برأيكم؟

- في حال طلب منا رسمياً تغطية جائحة «كوفيد-١٩» واللقاحات المرتبطة بها، لا نتوقع ان تكون الارتفاعات في الأسعار كبيرة جداً، مع العلم ان زيادة التغطية على أي نوع تأمين سيرفع السعر بطبيعة الحال نتيجة زيادة المخاطر.

توسع نحو اسواق آسيا وأوروبا الشرقية

■ ما هي آخر مستجدات الشركة وهل لديكم اي خطط توسعية في ظل الأوضاع الراهنة؟
- تتركز استراتيجيتنا على الترسخ بشكل اكبر في الاسواق التي نتواجد فيها. ومع بداية العام ٢٠٢٠ افتتحنا فرعاً في اليونان ونعمل حالياً على التوسع بشكل أكبر في هذه السوق، بالاضافة الى وضع خطط توسعية نحو بعض أسواق آسيا وأوروبا الشرقية، محاولين الاستفادة من الفرص المتاحة. ■

■ كيف تقومون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين الصحي؟

- كان لجائحة «كوفيد-١٩» آثار سلبية على اقتصادات دول العالم بسبب عمليات الاغلاق والتداعيات السلبية على قطاعات السفر والاعمال والعقارات وحتى القطاع الصحي، في حين ان الآثار الايجابية محدودة جداً على القطاع التأميني بالرغم من تراجع حجم المطالبات. وما يتم تداوله بأن شركات التأمين

تجني أرباحاً طائلة بسبب الجائحة عار عن الصحة، فمع عودة فتح الاسواق عاد حجم المطالبات الى طبيعته.

■ نتيجة تعرض الشركات للافلاسات وتقليص أعداد الموظفين، هل برأيكم سينعكس ذلك على حجم محفظة التأمين الصحي؟

- صحيح، الاوضاع الاقتصادية الصعبة وارتفاع نسب البطالة انعكس سلباً على عدد المؤمنين في العديد من الاسواق.

أضاف: «معظم الشركات التي نتعامل معها تمكنت من التأقلم مع الظروف والمتغيرات الراهنة. ونحن في شركة NEXtCARE حاولنا التأقلم على مستوى العمليات تجنباً لحصول انخفاض حاد في الاعمال. ونحن الآن بجهوزية تامة للدخول في العام ٢٠٢١ ولا نواجه اية مشكلات، مع العلم أن الأنشطة المتنوعة كالسفر والاعمال والمؤتمرات ستعود في نهاية المطاف، ما سينعكس ايجاباً على السوق والشركات على السواء».



عطاء مستثمر وخبرات

على مدى ٢٥ عاما

ملتزمون بتقديم أفضل الخدمات في القطاعات التأمينية
المختلفة ونسعى دوماً الى تطويرها لتكون عند حسن ظنكم

معنا... أنتم في أيدي أمينة



أنتم في أيدي أمينة

+96265666219



المجموعة العربية الاردنية للتأمين ش.م.ع.
Arab Jordanian Insurance Group PLC.



ajig

جورج عبد المسيح (مدير عام شركة BEST ASSISTANCE):



الجائحة دفعت شركات التأمين الى اعادة صوغ استراتيجيات جديدة تناسب والمعطيات الراهنة انطلاقاً من مسؤوليتها المجتمعية

تعمل شركة BEST ASSISTANCE على تطوير برامجها المعلوماتية وعدم التوقف لحظة عن إيجاد سبل جديدة لتطوير خدماتها وتقديم حلول جديدة مبتكرة مواكبة لمتطلبات السوق وحاجات الزبائن الخاصة كل على حدة.

مدير عام الشركة جورج عبد المسيح رأى ان جائحة «كوفيد-19» دفعت شركات التأمين الى اعادة صوغ استراتيجيات جديدة تناسب مع المعطيات الراهنة انطلاقاً من مسؤوليتها المجتمعية وتفعيلاً لدورها في تغطية المخاطر الصحية التي تواجه المجتمع، وتوقع من شركات التأمين مواصلة العمل على امتصاص الصدمات التي يتعرض لها الاقتصاد والمجتمع، وكشف عن استراتيجية اعتمدها «بست أسيسانس» لمواجهة الازمة وتأمين حقوق الهيئات الضامنة ومقدمي الخدمات الصحية والمؤمنين، مشدداً على اولويتها تأمين نتائج ايجابية وليس تحفيز تضخيم المحفظة على حساب النتائج التقنية والمالية للفئات الضامنة.

- دفع المستحقات المالية للمستشفيات مسبقاً لضمان إستقبال المستفيدين لديها، وللمساهمة بتدفق نقدي جاهز وسريع قياساً بالجهات الضامنة الرسمية او شبه الرسمية التي غالباً ما تتأخر في تسديد المستحقات المترتبة عليها، وهو أمر مكن شركة بست أسيسانس من المحافظة على علاقتها الوطيدة مع المستشفيات والمؤسسات الطبية ضمن الشبكة.

- إبقاء شركة بست أسيسانس على تواجد طاقم مندوبيها وأطبائها بشكل دائم خلال الجائحة في المؤسسات الاستشفائية المتعاملة معها، حرصاً منها على حسن استقبال المرضى المستفيدين من البرامج الصحية وإعطائهم الموافقات اللازمة لتغطية الخدمات الصحية المطلوبة.

- وضع خطة تسمح للمستفيدين لديها من الحصول على الأدوية برغم إنقطاعها من الأسواق المحليّة التي شهدت نقصاً حاداً في الأدوية منذ حزيران ٢٠٢٠، أضف إلى ذلك الاضطرابات التي واجهتها سلاسل الإمدادات بسبب تفشي فيروس «كورونا»، وإرتفاع سعر صرف الدولار الأميركي مقابل الليرة اللبنانية.

دور محوري لشركة الإدارة

■ بعد جائحة «كوفيد-19»، هل طلبتم من الشركات التي تتعامل معكم إدخال تعديلات على بوالص التأمين؟ وما رأيكم بقرار بعض هيئات التأمين في الدول العربية بإلزام شركات التأمين بتغطية وباء «كوفيد-19»؟

- مما لا شك فيه أن الجائحة عصفت بالبيشيرية جمعاء دون إستثناء وتداعياتها لا تعد ولا تحصى إن على المدى القصير أو المتوسط أو البعيد.

هدفنا يتمحور على احقاق التوازن بين ضرورات تقديم افضل خدمة للمؤمنين واحتواء التكاليف

مستقبلاً، فمع تطور هذا الوضع يُتوقع من شركات التأمين أن تواصل العمل على امتصاص الصدمات التي يتعرض لها الاقتصاد والمجتمع.

استراتيجية بمواجهة الازمة

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟
- يواجه قطاع الرعاية الصحيّة شأنه شأن غيره من القطاعات الاقتصادية في لبنان، تحديات جمة بفعل تحول الازمة المالية النقدية إلى اقتصادية ترخي بظلالها على عمل شركات إدارة الخدمات الطبية والاستشفائية وتالياً على ثلاثي: الهيئات الضامنة، مقدمي الخدمات الصحية والمؤمنين.

وعلى سبيل المثال لا الحصر، فقد أُلقت الأعباء الاقتصادية بحملها الثقيل على نظام الرعاية الصحيّة، وتركزت على قطاع المستشفيات ومقدمي خدمات الرعاية الصحيّة وقطاع الأدوية والمستلزمات الطبيّة والمغروسات. غير أن شركة بست أسيسانس إنتهجت إستراتيجية لمواجهة الازمة مكنتها من النجاح في تأمين حقوق الثلاثي المذكور أعلاه، وأبرز خطوات هذه الإستراتيجية:

امتصاص الصدمات

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على فرع التأمين الطبي؟
- لا شك في أن الجائحة قد أرخت بثقلها على العالم أجمع وأربكت كافة القطاعات الصحية منها وغير الصحية.

فبالرغم من كون فروع التأمين عالمياً وحتى الصحية منها لا تواجه المخاطر والتحديات نفسها التي تواجهها شركات التأمين على الحياة التي رصدت تأثير معدلات الوفيات، بسبب «كورونا» المستجد على محافظها التي تكبدت خسائر كبيرة خلال هذه الفترة، إلا أن واقع الجائحة وتداعيات الإنكماش الاقتصادي شكّلا تحدياً كبيراً ومفترقاً صعباً أمام قطاع التأمين بفروعه كافة، إذ دفعت «كورونا» شركات التأمين إلى إعادة صوغ استراتيجيات جديدة تتناسب مع المعطيات الراهنة إنطلاقاً من مسؤوليتها المجتمعية وتفعيلاً لدورها في تغطية المخاطر الطبية والصحية التي تواجه المجتمع، بما ينعكس مزيداً من الثقة في الخدمات التي توفرها شركات التأمين.

وفي قراءة متعمقة لمجريات أحداث العام ٢٠٢٠، يتبيّن جلياً أن هذا العام لا يشبه أياً من التجارب والصعوبات السابقة، لذلك فإن جميع المعنيين بالقطاع الصحي ومتعلقاته، تمعّنوا في التجارب وأعادوا النظر في الخطط ليكونوا على أتمّ الجهوزية لعام ٢٠٢١ في مواجهة تداعيات «كوفيد-19» للفترة المتوقع أن يمتد خلالها

المجتمعية لشركات التأمين وحرصاً منها على حقوق المضمونين أولاً، وعلى السلامة العامة ثانياً وإتماماً لمهمتها في تغطية المخاطر التي تواجه المجتمع ثالثاً، في زمن أحوج ما يكون فيه العالم أجمع إلى التضامن والتكافل.

أولوية للنتائج الايجابية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- تستمر شركة بست أسيساتنس في تسجيل معدلات نمو جيدة على مختلف الصعد والقطاعات بالرغم من الأوضاع الاقتصادية والمالية الحرجة التي تخيم على المشهد اللبناني بأكمله جراء تداعيات فيروس «كورونا» الذي أثقل كاهل الإقتصاد المحلي برمته.

ولأن هدف بست أسيساتنس يتمثل في تحقيق نتائج ونمو إيجابيين برغم الإنكماش الحاصل في القطاعات الاقتصادية كافة، فإن الأولوية تبقى في تأمين نتائج إيجابية وليس تحفيز تضخيم المحفظة على حساب النتائج التقنية والمالية للفتات الضامنة التي قد تكون آنذاك سلبية. ■

أولويتنا توفير نتائج ايجابية وليس تحفيز تضخيم المحفظة على حساب النتائج التقنية والمالية للفتات الضامنة

■ ■ ■
- دراسة منتجات تأمينية قد تطلبها شركة التأمين لتحليل الجدوى الاقتصادية والتسويقية لهكذا منتج.

في المحصلة جلي القول أن لشركة الإدارة دوراً محورياً في مواكبة نمو محافظ التأمين الصحي الاستشفائي لدى الهيئات الضامنة التي توفر الأدوات الضرورية لخدمة تلك المحافظ التي باتت منتجاتها تنفرد وتنوع وفق متطلبات كل زبون.

أما في ما يتعلق بقرار بعض هيئات التأمين في الدول العربية بالزام شركات التأمين تغطية وباء «كوفيد-١٩» فيأتي ذلك إنطلاقاً من المسؤولية

ولشركة بست أسيساتنس دور أساسي وجوهري في هذه المرحلة بالذات يتمثل في إعطاء التوصيات اللازمة، النصح والإرشاد للهيئات الضامنة لإعادة صياغة استراتيجيات مكملة للخطط الرئيسية التي تتبعها بهدف تمكينها من مواجهة التحديات التي فرضتها الآثار السلبية الهائلة لجائحة «كورونا»، كترجع الأقساط على سبيل المثال، وانخفاض حجم الأعمال إلى ما هنالك...

فهدف بست أسيساتنس يتمحور بشكل رئيسي على إحقاق التوازن بين ضرورات تقديم أفضل خدمة للمؤمنين من جهة، واحتواء التكاليف من جهة أخرى، لتسهم من خلال دورها هذا في ترشيد الانفاق وضبط الهدر على جميع الأصعدة وفي كافة مراحل تقديم الخدمة وعلى تقديم تقارير إكتوارية للهيئات الضامنة الهدف منها هو التالي:

- دراسة الإتجاه العام والتطور المرتقب لأسعار التقديرات الإستشفائية Trend & Forecasting .
- دراسة تطور المحفظة التأمينية لشركة التأمين وتوقعاتها لهكذا محفظة.



بتمويل من ألمانيا من خلال البنك الألماني للتنمية KfW



أصبح باستطاعة الأشخاص الأكثر عرضة والذين يحتاجون إلى دخول المستشفى بسبب مرض كورونا دون أن يكون لديهم تغطية صحية الإستفادة من الخدمات الصحية المناسبة، لكي لا يبقى أحد من دون علاج، وذلك بدعم من منظمة الصحة العالمية وبتنسيق من ألمانيا من خلال البنك الألماني للتنمية KfW ومن خلال شركة Best Assistance المتخصصة بإدارة الملفات الإستشفائية.

مستشفيات
ومراكز ميديكير الطبية
سوف نرعاكم جيداً

MED
CARE

رعاية صحية متكاملة في أكثر
من ٣٦ تخصص طبي

4

مستشفيات

16

مركز طبي

350+

طبيب

مليون

1.2

مريض

medcare.ae

800 MEDCARE
6332273

Ghassan Wazen

(Vice Chairman & CEO – MSH International)

Our challenge is to maintain the high level of service despite the growing number of Covid claims

MSH INTERNATIONAL is a world leader in the design and management of international healthcare solutions with over 330,000 insured members across more than 194 countries and 2,000 corporate clients. MSH INTERNATIONAL, a subsidiary of SIACI SAINT HONORE, is the healthcare partner for internationally mobile individuals worldwide. It operates any time of day, anywhere in the world, and always with a keen sense of premium customer service. The company has always strived to understand the concerns and anticipate the needs of clients. It adapts to new challenges with tailor-made solutions and facilitate the clients' daily health management through innovative products and services. Al Bayan Magazine met Ghassan Wazen, Vice Chairman & CEO of MSH International, Dubai and conducted an interview with him on the occasion of its annual publication.



*** How the industry is mitigating the effects of the covid-19 pandemic?**

The Covid 19 has definitely affected the medical insurance industry due to its exceptional characteristic and lack of explicit cover of the insurance policies for the claims resulting from the pandemic. Although some insurers might argue that it is not covered, I believe that they have a moral responsibility of providing service and treatment to their members. However, the accumulation risk might be an issue for some.

*** What are the other challenges that TPA industry is currently facing?**

The outbreak of Covid 19 has had caused significant social, political and economic consequences worldwide. It is a great challenge and a health crisis. No one industry or business has not been affected. From business perspective, our challenge is to maintain the high level of service despite the growing number of Covid claims although we have witnessed a lower number of "international" treatments outside the home country due to the closing of many borders.

*** After the Covid-19 pandemic, have you asked companies dealing with you to make amendments to insurance policies? What do you think of the decision taken by some insurance authorities to oblige insurance companies to cover the Covid-19 epidemic?**

As TPA managing the claims on behalf of our clients and insurers, we are not in position to request the insurers to amend their coverage. However, we give indication of the problems we are facing with the claims management as result of lack of clarity of the policy wording. I believe that the insurance authorities that have requested the insurers to cover the Covid 19 is part of the good management and responsibility of our industry.

*** What are the latest achievements and developments of your company?**

Despite all the challenges MSH Dubai is growing significantly and we are seriously looking to expanding within MENA region. Our offices in Tunisia have now more than 100 employees and are going to recruit another 30 to 40 in 2021. Same in Dubai where we are planning to recruit about 20 new headcounts to reach 120 members.

انطوان عيد (مدير عام شركة لاميديكال LA MEDICALE)؛

ضغط المراجع الرسمية على الجهات الضامنة سيؤدي الى افلاس قطاع التأمين الصحي



اعتبر مدير عام شركة لاميديكال LA MEDICALE انطوان عيد ان جائحة «كوفيد-19» قوضت النظام الصحي في العالم، وشك في تصدي الجهات الضامنة لها بإمكاناتها المحدودة، محذرا من استمرار المراجع الرسمية بالضغط على الجهات الضامنة لانها بذلك ستؤدي بقطاع التأمين الصحي الى الافلاس الحتمي، موردا جملة تحديات سندفع الجهات الضامنة الى الاقفال او الدمج في ما بينها، مقترحا تغطية الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي تكاليف علاج الجائحة جزئيا، داعيا الى تكاتف المجتمع لدرد الخطر عنه.



المطلوب تغطية الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي تكاليف علاج الجائحة جزئيا



ان اي قرار يصدر عن أية مرجعية وتحت اي غطاء يلزم الجهات الضامنة بتغطية جائحة «كوفيد-19» أو غيرها من الجائحات، يعني تملص هذه الجهات الرسمية من مسؤوليتها، وإلقاءها على غيرها، كونه من المهمات الصعبة، حتى لا نقول المستحيلة. يبقى ان لا بديل عن الدولة وتكاتف كل المجتمع لدرد الخطر عنه، فلا يلقي على عاتق شريحة صغيرة من المجتمع عبء المجتمع بأكمله عبء تنوء عن حمله الجبال.

عجلة التحديث متواصلة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– ما زالت عجلة تحديث البرامج المعلوماتية والتنظيم الاداري في الشركة متواصلة، ولكن بوتيرة اقل من السابق، بسبب الانشغالات اليومية المتتالية من تدهور سعر صرف الليرة اللبنانية والارتفاع الهائل لسعر صرف الدولار، والشح في توفر المغروسات الطبية، وغيرها من التجهيزات والادوات، كما واصرار مستوردي الادوات الطبية على قبض فواتيرهم نقدا وبالدولار الاميركي. ■

في المئة وبالتالي تراجع المحافظ الاستشفائية للجهات الضامنة، الذي بنعكس سلبا على مداخل الشركات الادارية TPA، وعلى المداخل الدورية والمنتظمة للمؤسسات الاستشفائية. كل ذلك سيؤدي الى مشكلات لدى الجهات الضامنة قد يدفع باتجاه الدمج في ما بينها او الاقفال، وسيؤدي الى مشكلات لدى الشركات الادارية، قد تدفعها الى اتخاذ قرارات كبيرة، ستؤدي حكما الى مشكلات مالية لدى المؤسسات الصحية، سيحمل المؤسسات والشركات على تخفيض عدد موظفيها، والابطاء في اعتماد العلاجات الطبية والجراحية المتطورة.

مساهمة جزئية للتصدي للجائحة

■ بعد جائحة «كوفيد-19»، هل طلبتم من الشركات التي تتعامل معكم ادخال تعديلات على بوالص التأمين؟ وما رأيكم بقرار بعض هيئات التأمين في الدول العربية بإلزام شركات التأمين بتغطية وباء «كوفيد-19»؟

– ألزمت الجهات الرسمية المختصة الجهات الضامنة بتغطية الجائحة، علما أن ايا من الاوبئة غير مغطاة وفق عقود اعادة الضمان، ولا حتى في عقود التأمين، وفي صناعته أصلا، من هنا فإن مخالفة القوانين الاساسية لصناعة التأمين قد تؤدي الى عواقب جد وخيمة. اما اقتراحي ورأيي الخاص بهذا الموضوع، فيقضي بالقيام بمساهمة جزئية بالجهد الوطني للتصدي لهذه الجائحة عن طريق القيام بتغطية المضمونين في كل الدرجات، وفق تعرفه الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي، ولسقف لا يتخطى ٢٥ مليون ليرة لبنانية للشخص الواحد لكل حالة وسنوياً، لكن ان تصبح تغطية الجائحات مشمولة في عقود الضمان فهذا امر ينطوي على الكثير من المخاطر.

حرب كونية جديدة

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على فرع التأمين الطبي؟

– قوضت جائحة «كوفيد-19» النظام الصحي في كل دول العالم، بما فيه الدول العظمى، اميركا-بريطانيا-فرنسا-ايطاليا-اسبانيا، فكم بالحري اشلاء دول العالم الثالث، والجائحة التي اسقطت دولاً، هل تستطيع جهات ضامنة، محدودة الامكانات، التصدي لها؟ بالتأكيد لا، قد تكون حربا جرثومية، وفي هذه الحرب، لن تكون الجهات الضامنة اكثر من الحجر الذي يسند الخابية، وذلك في أفضل الاحوال.

أما اذا ما استمرت المراجع الرسمية بالضغط على الجهات الضامنة، وارجامها على اجراء ما لا تقوى على القيام به، فإن نهاية المطاف ستكون الافلاس الحتمي لقطاع التأمين عموماً، والصحي خصوصاً.

جملة تحديات

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– نواجه جملة تحديات منها: تدهور الوضع الاقتصادي، وانهييار سعر صرف العملة بالنسبة الى الدولار الاميركي ما ادى الى اقفال عدد كبير من المؤسسات والشركات وتحويل موظفيها الى عاطلين عن العمل، نتج عنها خسائر فادحة على مداخل الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي، وتراجع إصدارات الجهات الضامنة بحدود ٤٠



ما زالت عجلة تحديث شركتنا متواصلة



Comin

التأمين. ببساطة. الآن.



اشتروا تأمين السفر
من Comin ابتداءً من \$17

نزل
التطبيق



استخدم الرمز الترويجي

Insureme

بخصم 25%

د. رنوى الحاصباني

(رئيسة شركة انترمد INTERMED):



ضرورة تعديل التعريفات التأمينية بما يتناسب والزيادات

طمأنت رئيسة شركة INTERMED الدكتورة رنوى الحاصباني الى استيعاب شركات التأمين الصحي دفع التعويضات خلال انتشار جائحة «كوفيد-١٩»، واوردت جملة تحديات تواجهها حاليا شركات ادارة المحافظ الطبية TPA، مطالبة بتعديل التعريفات التأمينية بما يتناسب مع الزيادات، معتبرة ان قرار اجبار الشركات على التغطية لا يتعارض مع استيفاء قسط اضافي عن تلك التغطية، مبدية اسفها لفقدان معظم القدرة الشرائية للعملة الوطنية.

على بوالص التأمين؟ وما رأيكم بقرار بعض هيئات التأمين في الدول العربية بالزام شركات التأمين تغطية وباء «كوفيد-١٩»؟
- طلبنا بعد جائحة «كوفيد-١٩» من الشركات تعديل اسعارها بالنسبة لتغطية هذه الجائحة. اما بالنسبة لقرار اجبار الشركات على التغطية فإنه لا يتعارض مع استيفاء قسط اضافي عن تلك التغطية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
- طرأت مستجدات كثيرة لا سيما ارتفاع في اسعار العملات الاجنبية مما تسبب بفقدان معظم القدرة الشرائية للعملة الوطنية وهذا ما اثر سلبا على اوضاع الموظفين. ■



قرار إجبار الشركات على التغطية لا يتعارض مع استيفاء قسط اضافي عن تلك التغطية



المصاريف الطبية واسعار المعدات الطبية والتعديلات الطارئة على تعريفات المستشفيات والتي ستلحق أضرارا فادحة بقطاع التأمين اذا لم يتم تعديل التعريفات التأمينية، بما يتناسب مع تلك الزيادات واهمها تعديل الاقساط المقبوضة سابقا.
قدرة شرائية مفقودة
■ بعد جائحة «كوفيد-١٩»، هل طلبتم من الشركات التي تتعامل معكم ادخال تعديلات

الشركات تستوعب التعويضات

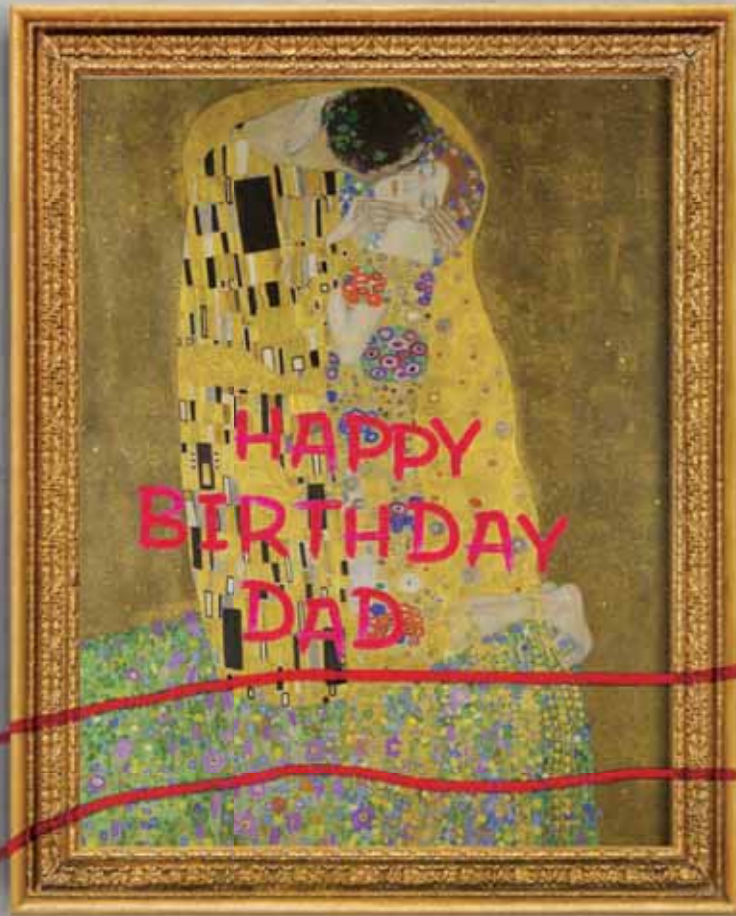
■ كيف تقومون الأثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على فرع التأمين الطبي؟

- حتما الأثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» كارثية اقتصاديا على العالم أجمع. اما بالنسبة الى فرع التأمين الطبي، فقد استطاعت الشركات استيعاب دفع التعويضات لتغطية المصاريف الطبية عن هذا الوباء، خاصة وان المستشفيات أجلت استقبال الحالات الباردة مما عدل نظام المدفوعات لدى شركات التأمين واستطاعت استيعاب التعويضات.

تعديل الاقساط

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- تتمثل التحديات التي نواجهها في الوقت الحالي بالارتفاع الحاد في



You'd better be insured

+961 (0)5 927 777
info@uca.com.lb



مستقبل صناعة التأمين العربية بسوق مشتركة

بقلم وليد الجشي (رئيس شركة المعايين العرب ALA)

إلى الاعتماد على عناصر أجنبية مرحباً بها ذات ثقافة مختلفة وعدم إمام بالأنظمة أو القوانين الحاكمة، والأمر عينه ينطبق على مقدمي الخدمات من وسطاء وخبراء كشف وتقدير أضرار.

ولنا أن نتساءل لماذا لم نستطع من خلال الاتحاد العام العربي للتأمين إنشاء معهد تأميني لتأهيل الكوادر البشرية من الأجيال الصاعدة لسد الثغرة الثقافية والقانونية بين ما يدرس في معاهد تشارترد أو غيره وهو أمرٌ تنتهجه أكثر



بلدان العالم الثالث وماليزيا نموذج حي بهذا الشأن.

وفي مجال مواجهة الكوارث المحتملة الوقوع، لابد من وضع خطط للمواجهة مشفوعةً باقتدار مادي ومهني للتعامل معها وتحديداً إنشاء صناديق استثمارية على غرار ما يعرف بصناديق الاستثمار لمواجهة الكوارث وتكون الجهات الرسمية مساهماً إيجابياً في ذلك. فلدينا تجارب أعاصير سلطنة عُمان و الآن مرفأ بيروت والتغير المناخي وما ينتج من أثر.

التنوع التأميني أصبح لزاماً على الصناعة تجاوزاً للتغطيات التقليدية كالتأمين الزراعي وضمن التوقف عن العمل كما يحصل الآن في مواجهة جائحة «كورونا» وغير ذلك من التأمينات الصغرى التي توفر أماناً لكل بيت وكل فرد.

وعلى مستوى خبراء الكشف وتقدير الأضرار، تحضرني واقعتان، فيضانات تايلاند و تسونامي اليابان، حيث طلب إلينا التعاون مع مراسلينا فانتدبنا خبراء من مكاتبنا يتقنون اللغات وهذا برأيي هو المنهج السليم بحيث يعتمد الخبراء من مواطني البلد بينما الأجانب يمدون يد المساعدة فقط ويتولى الخبراء المحليين إدارة التسويات بعدالة لتفهمهم بالقيم الاجتماعية والثقافية من جهة وللأنظمة والقوانين الحاكمة من جهة أخرى.

إننا نتطلع إلى سوقٍ عربية مشتركة تؤدي إلى مستقبل باهر لصناعة التأمين في ظل أنظمة حاكمة تسهم في نمو الصناعة ومساهمتها إيجابياً في الدخل القومي.

في مواجهة الكوارث انطلاقةً من أحداث مرفأ بيروت وصولاً إلى جائحة «كورونا» لنا أن نتساءل عن مجريات صناعة التأمين العربية مع الاقرار المعتمد أنها من أهم الأنشطة الاقتصادية وتمثل مظلة الأمان لكل الأنشطة التنموية والفردية وتسهم في الدخل القومي لكل بلد لدرجة ما، ولنا أن نتساءل أين تقف صناعتنا بعد مرور أكثر من ٩ قرون على انطلاقتها من بعض الأسواق العربية، وصولاً إلى تغطية شاملة لجغرافيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ابتداءً أنه إلى أن هذا التوجه مرده الأمل، حيث أن المجريات القائمة تتطلب مواجهة بناءة على المستويين الرسمي والاستثماري وإن كنا نرى تفعيلًا إيجابياً على مستوى الرقابة في بعض الأقطار لتقنين تعدد الشركات ورفع رؤوس الأموال، ولكن تظل بعض الأمور التي تتطلب من أرباب الصناعة اتخاذ إجراءات لتخطي ما هو قائم من تردي في مجال التطبيق العملي من جهة وتنمية الاقتدار من جهة أخرى فعلى سبيل المثال، فإن دولة كاليفارنيا لديها ٥٢ شركة تأمين يابانية وأجنبية، بينما الامارات تجاوزت ٦٠ شركة والكويت ٤٢ شركة وقس على ذلك عدد الشركات في الأردن ولبنان ومصر قياساً على متطلبات السوق ومحدودية الاختراق.

وعلى مستوى الاعادة، فإن خروج «أريج» يقلص الطاقة الاستيعابية للشركات العربية إلى حد كبير ويبقي الاعتماد الكلي على المعيرين الأجانب، مما يسرب الأقساط بنسبة كبيرة إلى الخارج ويضعف القدرة على اتخاذ القرار من قبل الشركات المسندة تحت مظلة شرط السيطرة على المطالبات أو شرط التعاون في إدارة المطالبات، وكلاهما تؤديان نفس الغرض بالنسبة لبعض المعيرين.

علاوةً على ذلك، فإن الاقتدار المهني والكفاءة في كل أقطارنا تؤهل العاملين في قطاع التأمين لأداء مهامهم وإن كانت القيود على حرية انتقال الشخص الطبيعي تؤدي في كثير من الأحيان

50
عاماً

الوطنية
شركة التأمين الوطنية



أمن عائلتك معنا.

عبدالله التويجري (مدير عام هيئة الرقابة على شركات التأمين):

وجود عدد كبير من شركات التأمين يجعل الاندماج خيارا

ومن منطلق أن البنك المركزي يعمل ضمن مؤسسات الدولة على تحقيق الرؤية وخلق كيانات مالية كبيرة تكون قادرة على موازنة الطلب والحل الأمثل بالنسبة لهذا القطاع، ومن بين أحدهم الخيارات هو عمليات الاندماج.

ونبه بأن هذه الاندماجات تأتي في ظل وجود عدد كبير من الشركات في التأمين، الذي يعد في المملكة قطاعا حديثا، وحصل إقبال كبير من الشركات في البداية على تأسيس كيانات في هذا القطاع، ما جعل الاندماج خيارا في الوقت الحالي. وعُدَّ التويجري ميزات الاندماج، مثل مواجهة مشكلة ندرة الكفاءات البشرية في تخصصات

التأمين، إلى جانب خفض الكلفة وتحفيز الابتكار للمنتجات ورفع الجودة للخدمات وزيادة الحصة السوقية.

وأضاف أن عددا كبيرا من شركات التأمين الأجنبية، والتي تقيّم كل منها خياراتها وبعض الشركات ترى أن الاندماج يكون السبيل الأفضل للتوسع بالحصة السوقية، بينما البعض الآخر قد يكون لديه خيارات أخرى.



توقع عبدالله التويجري، مدير عام هيئة الرقابة على شركات التأمين في البنك المركزي السعودي، أن يشهد العام ٢٠٢١ عددا إضافيا في الاندماجات بقطاع التأمين في المملكة. وقال إن قطاع التأمين وصل إلى مرحلة من النضج تمكنه من معرفة الحاجة إلى رؤوس أموال كبيرة.

ونوه التويجري، بوجود إفساحات عن مباحثات اندماج في السوق السعودية لشركات عناية وأمانة من جانب، وسوليديرتي والجزيرة تكافل من جانب آخر.

وأشار إلى إتمام شركتي اتحاد الخليج والأهلية، عملية الدمج بفترة وجيزة قياسا إلى أن عمليات

الاندماج عادة ما تكون ليست سهلة، وتتطلب عملا من الإدارة ومن مجلس الإدارة في الشركات على مختلف الصعد المالية والقانونية وغيرها.

ولفت التويجري إلى مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠ وبرنامج التحول المالي، اللذين يدعمان تسهيل عملية الاندماجات في قطاع التأمين

AL AFAQ
Insurance and Reinsurance Brokers

الافاق
لوساطة التأمين وإعادة التأمين

www.alafaq-ins.com

Jeddah – Sari Street – Al Ghaida Time Tower, 5th Floor, Office 501

P.O. Box 22727 Jeddah 21416, Saudi Arabia

Tel: +966 12 6655792 | Fax +966 12 6655372

جدة - شارع صاري - برج الغيداء، الدور الخامس، مكتب ٥٠١

ص ب ٢٢٧٢٧ جدة ٢١٤١٦ المملكة العربية السعودية

هاتف ٦٦٥٥٧٩٢ ١٢ ٩٦٦ + | فاكس ٦٦٥٥٣٧٢ ١٢ ٩٦٦ +



د. محمد بن حمد السليمان

(الرئيس التنفيذي لشركة نجم لخدمات التأمين - المملكة العربية السعودية)؛

نعمل على استكمال مراحل استراتيجية الرقمنة الشاملة

في خدماتنا تماشياً مع رؤية المملكة ٢٠٣٠

«نقلة نوعية»، هو الوصف الذي يمكن أن نطلقه على التحول الذي أحدثته شركة «نجم» لخدمات التأمين في استراتيجياتها، إذ أنها تقدم خدمات عصرية تتماشى مع التحول الرقمي الذي تنتهجه رؤية المملكة ٢٠٣٠. وفي لقاء خاص مع د. محمد بن حمد السليمان، الرئيس التنفيذي لـ «نجم» والحائز على جائزة «أفضل رئيس تنفيذي لعام ٢٠٢٠» في قطاع التأمين، تحدث عن كيفية استيعاب «نجم» لتداعيات «كوفيد-١٩» من خلال استكمال استراتيجية الأتمتة والتحول الرقمي بما يتلاءم مع رؤية المملكة ٢٠٣٠. كما تطرق إلى الدور الذي لعبته «نجم» في الارتقاء بقطاع التأمين على المركبات، من خلال الخدمات المتطورة التي أطلقتها، والمنظومات الجديدة التي تسلمتها، تماشياً مع سياسات البنك المركزي السعودي (ساما)، وآخرها منظومة «منافذ».

وأكد د. السليمان خلال اللقاء، حرصه على مواكبة «نجم» للتحول الرقمي بهدف تطوير القدرات التشغيلية والاستيعابية، كاشفاً أنها نجحت في أتمتة حوالي ٩٥ في المئة من خدماتها، بالتزامن مع الاستمرار في تأدية دورها في المسؤولية الاجتماعية.

مستوى خدماتنا يخضع للمعايير الصارمة

التأمين من مجلة «الأعمال العالمية»، وأتوجه شخصياً بهذه الجوائز إلى كل فرد من أسرة نجم ساهم في نجاح الخطط الاستراتيجية التي أطلقتها الشركة، والتي أوصلتنا إلى هذا النجاح، فعملهم الدؤوب وتفانيهم سر نجاحنا وسبب لجوائزنا.

«نجم» تدير منظومة «منافذ»

■ أعلنتم مؤخراً عن تولي «نجم» إدارة «منظومة منافذ»، ما هي هذه المنظومة وكيف بدأت «نجم» بإدارتها؟
- تعتبر «منافذ» منظومة التأمين الإلزامي على المركبات الأجنبية التي تدخل إلى السعودية من الحدود البرية من خلال المنافذ الحدودية البالغ عددها ١٥ منفذاً، وبدأ تطبيقها في جميع المنافذ الحدودية للمملكة منذ عام ٢٠٠٢م. ومع بداية يناير ٢٠٢١، تسلمت نجم إدارة هذه المنظومة، تماشياً مع سياسات البنك المركزي السعودي «ساما» للارتقاء بجودة الخدمات المخصصة لقطاع التأمين على المركبات وتكاملها. ويمثل تولي «نجم» إدارة منظومة «منافذ» أحد أبرز الإنجازات التي تتكامل مع استراتيجية «أساس»، بهدف تحقيق التكامل بين قدرات القطاع التشغيلية والاستيعابية من خلال اعتماد التحول الرقمي والأتمتة.

■ ما جدوى إدارة «نجم» لمنظومة «منافذ» بالنسبة إلى قطاع التأمين على المركبات في المملكة؟

- يشكل تولي «نجم» هذه المنظومة خطوة نوعية من أجل تحقيق التكامل في خدمات قطاع التأمين على المركبات من خلال جهة محدّدة ومحايدة، تعمل تحت إشراف البنك المركزي السعودي. وسوف تؤدي هذه الخطوة إلى تحسين أداء القطاع التشغيلي والربحي. ومن خلال هذه المنظومة، تتولى «نجم» مهمة تحديد المسؤولية في الحوادث المرورية التي تتعرض لها المركبات الأجنبية داخل الأراضي السعودية، كما تتولى بيع وتسويق الوثائق التأمينية وتحصيل الاشتراك من المؤمن له حسب جدول الأسعار المعتمد من لجنة التأمين التنفيذية والبنك المركزي السعودي، كما تضمن تحصيل شركات التأمين لإيراداتها المالية وفق آلية التوزيع الإلكتروني التابعي المطورة من شركة «نجم».

الجودة والكفاءة في الخدمات التأمينية هو جوهر عملنا

جوائز وشهادات

■ نتيجة هذه الإنجازات، تم تتويجكم بالعديد من الجوائز، فما هي الجوائز التي حصدها شركة نجم خلال عام ٢٠٢٠؟

- يعتبر عام ٢٠٢٠ عام التحديات غير المسبوقة، إلا أننا وبالرغم من ذلك، تمكنا من تحقيق مجموعة إنجازات نوعية وغير مسبوقة في مسيرتنا، كانت نتيجتها تتويجنا بعدد من الجوائز، حيث حصلنا من مؤسسة التمويل الدولية على جائزة «أفضل مزود لخدمة العملاء» وجائزة أفضل حملة تسويقية مبتكرة في قطاع التأمين عن الحملة التوعوية «حياتهم لا توقفها»، فيما منحتنا مجلة «كوزموبوليتان ذا دايلي» جائزتين الأولى عن فئة أفضل خطة تسويقية لحملة «حياتهم لا توقفها»، والثانية عن فئة أفضل «خدمة عملاء». كما فزنا بجائزة الحملة التسويقية الأكثر إبداعاً في المملكة العربية السعودية لعام ٢٠٢٠ عن حملة «أمن تسلم»، من مجلة «الأعمال العالمية». إضافة إلى الجوائز المذكورة، حصلنا في نجم على شهادة Uptime Institute بفضل تحقيقنا معايير ومتطلبات مركز البيانات الاحترافية، من خلال تصميم وبناء وإدارة تشغيل بنية تحتية حيوية لمركز البيانات وفق أفضل الممارسات والابتكارات.

■ استطراداً، علمنا أنك حصلت شخصياً خلال عام ٢٠٢٠ على بعض الجوائز أيضاً، فهل لك أن تطلعنا عليها؟
- بفضل الله وحمده، حصلت على الجائزة البرونزية عن فئة أفضل رئيس تنفيذي لعام ٢٠٢٠، وجائزة أفضل رئيس تنفيذي لعام ٢٠٢٠ في قطاع

استراتيجية «أساس»

■ كيف طورت شركة «نجم» خدماتها بما يتلاءم مع رؤية المملكة ٢٠٣٠، خصوصاً مع ظهور جائحة «كوفيد-١٩»؟

- مما لا شك فيه أن لهذه الجائحة تداعيات اقتصادية وصحية وإنسانية غير مسبوقة على مستوى العالم، وكان لها تأثير بالغ على القطاعات كافة. وظهر ذلك جلياً في أداء الشركات التي بدأت منذ ظهور الجائحة، بتغيير نهجها العملي تماشياً مع تلك المرحلة. ولأننا في نجم نحرص على تلبية عملائنا مع الحفاظ على صحة موظفينا، اتخذنا العديد من الخطوات التي ساهمت في الحد من تداعيات الجائحة، حيث اعتمدت الشركة الأتمتة، مواكبةً للتحول الرقمي، ونجحت في أتمتة حوالي ٩٥ في المئة من خدماتها.

ورافق الخطوات التي اتخذتها نجم لمجابهة كورونا العديد من المبادرات المفصلية في تاريخ الشركة وتطورها، أبرزها إطلاق استراتيجية أساس منتصف عام ٢٠٢٠ والتي ركزت على إصلاح وبناء القواعد الضرورية لتمكين الأعمال، وعلى تطوير وتنمية الأساسيات، من خلال تحسين تجربة العميل وتطوير المنتجات الإلكترونية والمساهمة في نشر التوعية الاجتماعية التأمينية.

وفي خط مواز، اتخذت الشركة إجراءات احترازية لضمان سلامة الموظفين الذين يبلغ عددهم ١٧٠٠ موظف، اتخذوا جميعهم الحيطه والحذر. كما كان للشركة خلال تلك المرحلة، دور بارز في المسؤولية الاجتماعية، حيث ساهمت في تمويل صندوق وزارة الصحة بملبوني ريال سعودي، وتحملت خلال جائحة كورونا تكاليف التشغيل لمبادرة التمديد لوثائق التأمين لمدة شهرين لـ ٤,٨ مليون وثيقة.

وانطلاقاً مما تقدم، نستطيع القول إن نجم نجحت، رغم التداعيات السلبية للجائحة، في تطوير أعمالها، وتوفير الخدمات بدعم من البنك المركزي السعودي «ساما» الذي يعد الركيزة الأساس في التطور الذي وصلت إليه الشركة.

د. شهاب الغامدي (أمين عام مجلس الضمان الصحي التعاوني CCHI - السعودية)؛



منصتنا الموحدة ستعزز التحول الرقمي وتزيد معدلات الاختراق التأميني

يهدف مجلس الضمان الصحي التعاوني CCHI الى توفير الرعاية الصحية وتنظيمها لجميع العاملين في القطاع الخاص مع أسرهم، وتتمثل مهام الامانة العامة فيه في اعداد وتنفيذ السياسات والاجراءات التنفيذية والإشراف المباشر على التأمين الصحي، بما في ذلك المتابعة الفنية والطبية وبشكل مستمر لكافة المعنيين بالنظام والعمل على تطوير حقوق المؤمن لهم.

أمين عام المجلس الدكتور شهاب الغامدي له اسهامات حقيقية في منصبه ويلعب دوراً كبيراً في خدمة المملكة والمواطن والشركات كشف عن اطلاق المنصة الموحدة الرقمية للتعاملات التأمينية الصحية التي من شأنها تعزيز التحول الرقمي وزيادة معدلات الاختراق التأميني، ولفت الى تكامل في الادوار مع الجهات النازمة لدعم الشركات الركيزة الأساس في قطاع التأمين المحلي تخفيفاً لآثار الجائحة، وشرح عن هيكلية المنصة، منطلعا الى تنظيم مؤتمر مصغر تنطلق خلاله جائزة لدعم التميز في البرامج التي تخدم الاهداف الاستراتيجية الخاصة بالمجلس، مذكرا بدور المجلس الداعم لمبادرة المملكة في ما يتعلق بالرعاية الصحية الشاملة.

الجائزة الى دعم التميز في البرامج التي تخدم الاهداف الاستراتيجية الخاصة بالمجلس، وسيسبق هذا المؤتمر عدد من ورش العمل للتواصل مع اللجان والاطراف ذات علاقة.

هذا ويعد أرباب العمل والمستفيدون الجزء الاهم من الفئات المستهدفة في المجلس يتبعهم شركات التأمين ومقدمو الخدمات، في حين تهدف ورش العمل التي سنقوم بها الى توفير نضج اكبر لنا وتحسن في اتخاذ القرارات بما سينعكس ايجابا على خطتنا في العام ٢٠٢١.

زيادة معدلات الاختراق التأميني

■ اتخذت قمة مجموعة العشرين التي استضافتها المملكة افتراضيا سلسلة اجراءات، من ضمنها توفير اللقاحات للمواطنين واعطاء أولوية لصحتهم. ما الدور الذي تؤديه في هذا المجال؟

– قدمت وزارة الصحة ورقة عمل تشاركت فيها جميع الجهات الصحية، ونحن بدورنا نشترك في دعم مبادرة المملكة في ما يتعلق بالرعاية الصحية الشاملة وتعزيز مبدأ العدالة. ■ الى أي مدى تمكنتم من مواكبة رؤية المملكة ٢٠٣٠ وما الدور الذي أدتتموه في زيادة حجم الاختراق التأميني؟

– إطلاق المنصة الموحدة الرقمية خطوة مهمة لسوق المملكة وتجربة فريدة على مستوى العالم ستجعل سوق التأمين الصحي على منصة موحدة، ما من شأنه تعزيز التحول الرقمي وزيادة معدلات الاختراق التأميني. ■

بداية تعافي قطاع التأمين

■ هل لنا بفكرة عن استراتيجيتكم الجديدة في خضم جائحة «كوفيد - ١٩»، والى أي مدى تواقبون رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– أطلقنا العديد من المشروعات الجديدة وكان آخرها المنصة الموحدة الرقمية للتعاملات التأمينية الصحية، بالإضافة الى مشروعات أخرى لتعزيز كفاءة وجودة الخدمات الصحية وتحسين رضا المستفيدين.

أما على مستوى جائحة «كوفيد-١٩»، فقد عملنا تحت مظلة الحكومة وكنا إحدى الجهات الداعمة، بالتعاون مع الجهات الحكومية الأخرى للتعامل مع الجائحة على المستويات كافة، لتقديم جميع التغطيات للمستفيدين. كما صدر قرار عن الديوان الملكي قضى بمجانبة العلاج لكل مصابي «كورونا»، ما رفع أسلوب التعامل ووضع المملكة في مراتب متقدمة في توفير العلاج والعناية المطلوبة لكل المصابين من مواطنين ومقيمين، بالإضافة الى دعم شركات التأمين ومزودي الخدمة وأصحاب العمل بمبادرات مشتركة من جهات عدة، ومنها مجلس الضمان الصحي والبنك المركزي حيث هناك تكامل في الادوار مع الجهات النازمة الاخرى لدعم الشركات الركيزة الأساس في قطاع التأمين تخفيفاً لآثار الجائحة. كما بدأنا نلاحظ بداية تعافٍ وعودة النمو الى مختلف القطاعات في الدولة ومن ضمنها قطاع التأمين الصحي.



تكامل في الادوار مع الجهات النازمة لدعم الشركات الركيزة الاساس في قطاع التأمين



جائزة التميز

■ من هي الجهات المستفيدة من المنصة الموحدة التي أطلقتموها حديثاً؟

– تحتوي المنصة على قسمين: الاول مخصص للتعاملات التأمينية الصحية والسجل الصحي الموحد على مستوى المملكة وهي منظومة واحدة على مستوى الوطن، أما القسم الثاني فيتمثل في امكانية قيام المستخدم بأي عملية من خلال المنصة الموحدة الرقمية.

■ طرحتم فكرة تنظيم مؤتمر خاص بالتأمين الصحي، هل أنتم مستمرون بالعمل على تنفيذ هذه الخطوة؟

– من المتوقع تنظيم مؤتمر مصغر نظرا لاجراءات الواجب اتخاذها لتوفير أعلى معايير الحماية، وانطلاقاً من تعزيز أهمية التميز في المسارات الخاصة بمجلس الضمان الصحي، سنطلق خلال المؤتمر جائزة التميز في مجلس الضمان الصحي وتهدف هذه

نحمي
نمط
حياتك...
ببساطة



VEHICLE INSURANCE

HEALTH INSURANCE

PROPERTY & ACCIDENTS INSURANCE

PROTECTION & SAVINGS INSURANCE

تأمين المركبات

التأمين الصحي

تأمين الحماية والإدخار

تأمين الممتلكات والحوادث

Preserving Your Lifestyle... Simply.

  aicc_sa

920005002

aicc.com.sa

التأمين
العربية
نحمي نمط حياتك... ببساطة. A I C C



Re|invent Your business. Your industry.

Staying ahead of the curve is difficult in any industry. With advanced data, technology, and know-how, you can be successful in creating the risk solutions of the future. We're here to do that with you.

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

Johnson Varughese (CEO - Walaa)

The insurance industry has coped well with Covid-19 & Walaa became a composite insurer with presence in all lines of business

A proven leader with impressive business results and in-depth industry experience, Johnson Varughese, CEO of Walaa, has been able to deal with the challenges and bring Walaa to a next level. He brings with him so many years of working experience in the insurance industry serving in various management positions. With his strong leadership, expertise and ability to dissipate complex problems and align the organization's strategy with keen mind helped Walaa continue to demonstrate the scalability of its business and opportunities in the local, regional and international markets. Al Bayan Magazine met Mr. Varughese on the occasion of its special annual issue and following is the interview conducted.

*** How the industry is mitigating the effects of the covid-19 pandemic?**

- I am happy to mention that the Insurance industry has coped well with Covid-19 pandemic. While the lockdown created some amount of disturbance, most of the companies were able to adjust well.

Walaa has an excellent Business Continuity Plan in place and due to this, despite lower sales from our retail branched due to lockdown, the online sales as well as Corporate sales picked up well and we were able to report overall growth during this period.

The challenges are of short term in nature

*** What are the other challenges that insurance is facing?**

- The challenges are of short term in nature. Movement of people and vehicles impacted motor insurance sales at the borders as well as travel insurance from inbound and outbound passengers. Haj and Umrah insurance business was also impacted. In addition, the general slowdown in economy impacted the project insurance and the reduction in the number of expatriate workers impacted the health insurance.

The worst is over

*** Where do you see opportunities for growth?**

- I will limit my comments to Saudi Insurance market. In my view, the worst is over. As the Covid 19 vaccination has begun, the overall economy in all fronts are expected to be back to near normalcy. It may take some more time for the global cargo movement to come back to previous levels due to shortage of containers. It is a fact that we had to reset the clock backwards by a couple of quarters, Covid has taught us a new way of living. This will also reflect in our business operations as we

move forward. Insurance companies will be able to save cost on travel and hotel expenses. Certain types of jobs could be performed by 'work from home'. Businesses are limping back to normalcy. It is expected that the Government will continue with the reforms and development plans as announced earlier and the wheel began turning. Once the major projects start moving, this will have a positive impact on the economy. I expect growth to come from projects, IDI (inherent defect insurance), enforcement on motor insurance, growth in health insurance in line with the study conducted by CCHI and in life insurance sector – both on protection and savings.

Rates gone up significantly

*** Lloyds CEO stated that the growth in premiums will exceed 13 percent. Do you think that this will increase conditions and rates during the renewals, especially after the losses incurred by global and regional reinsurance companies, or will it be softer in some branches after promoting the Covid-19 vaccine?**

- The hardening and softening of premium rates are mostly cyclical or in response to major catastrophes at global level. The rates began to strengthen and has gone up significantly particularly in the region in view of the fact that some reinsurers have exited the market or become very selective. In my view, this will continue for some more time and this is good for the local insurance companies although it is difficult to convince the clients to pay significantly higher rates. We have seen the rates on some of the liability lines going up significantly.

We are one of the largest insurers in the P&C

*** What are the latest achievements and developments of your company?**



- Walaa has successfully concluded a merger in early 2020. The integration process has also completed without any problems. With the merger, Walaa is now a composite insurer, with presence in all lines of business. In order to strengthen and diversify our growth opportunities, we have just announced raising of additional funds by way of rights issue to the tune of SAR 775 million. The increase in capital will give us significant buffer to retain more risks. We expect the Capital increase to impact our ratings positively. We are one of the largest insurers in the P&C segment and our share as well as retention level on this line of business is expected to grow. We have begun accepting inward facultative business and thus utilizing our reinsurance license. We commenced writing Group Life and Credit Life business late last year and are seeing good traction, both in direct and reinsurance side. Our motor portfolio is growing and we will become a significant player in health insurance over the next few years. We have excellent systems and policies in place and now have four ISO certifications to our credit. We have commenced a digital transformation project including state of the art ERP systems. Our Saudization rate is one of the highest in the Kingdom and was recently facilitated by the Ministry of Human Resources for this achievement. Walaa Academy, our in-house unit will train and develop local talents within the company and outside to take up leadership positions to support our growth plans.

عبد العزيز الخريجي (العضو المنتدب لشركة CHUBB ARABIA -السعودية):



ارتفاع الاسعار ابرز التحديات ومنتجاتنا كافة سوف تسوق الكترونياً في ظل جائحة «كورونا»

هي من الشركات المجهزة تقنياً للعمل عن بعد، ولا تزال تحافظ على نجاحاتها في ظل ازمة «كورونا»، والالتزام بالشروط والبروتوكولات المعتمدة في المملكة العربية السعودية، ويوضح العضو المنتدب لشركة تشب العربية

CHUBB ARABIA عبد العزيز الخريجي ان

التصنيف A الممتاز للشركة خفف من

الاجراءات المشددة خلال تجديداً

٢٠٢١.

وبرأيه فإن جائحة «كوفيد-١٩»

ساهمت في الانتشار الواسع لعمليات التحول الرقمي في كافة فروع الشركة، ما سيساعدنا في تسويق منتجاتنا الكترونياً، ويصف الخريجي، الذي يتمتع بخبرة معمقة، النتائج المالية للعام الماضي بالإيجابية، معرباً عن أمله بتحقيق نتائج أفضل هذا العام.

– على مستوى المملكة، سجلت التأمينات العامة نمواً جيداً خلال النصف الثاني من العام ٢٠٢٠. وبالتالي فإن جائحة «كوفيد-١٩» ساعدت في تقبل الناس للانتشار الواسع لعمليات التحول الرقمي في شتى الفروع حيث نعمل على تسويق كافة منتجاتنا الكترونياً.

الامور ايجابية

■ ما هي اخر مستجدات الشركة، وكيف تقومون العام ٢٠٢٠؟

– لم تصدر النتائج النهائية للشركة حتى اللحظة، ولكنه كان عاماً مليئاً بالتحديات إجمالاً. أما من الناحية المالية، فكانت الامور ايجابية، على أمل تحقيق نتائج أفضل خلال العام

٢٠٢١. ■

تصنيفنا الجيد وشاركنا

مع «تشب» العالمية ساهما في التخفيف من المشاكل عن كاهلنا

■ كيف تعاملتم مع جائحة «كوفيد-١٩» والاضع الاقتصادية في الوطن العربي والعالم اجمع؟

– الشركة التزمت التزاماً تاماً بالشروط والبروتوكولات المفروضة من جانب وزارة الصحة في المملكة ومؤسسة النقد، بالإضافة الى البروتوكولات الخاصة بشركة تشب العالمية. وبالتالي فإن الشركة مجهزة تقنياً للعمل عن بعد، كما واننا تمكنا بالتعاون مع العملاء من تخطي هذه المرحلة بنجاح.

ارتفاع الاسعار ينعكس على عملائنا

■ ما هي التحديات الاخرى التي واجهتموها في عملكم؟

– يتمثل التحدي الاهم في الوقت الراهن في ارتفاع الاسعار بسبب

تشدد شروط شركات إعادة التأمين، لكن محاولتنا مستمرة في المحافظة على جودة الشركات التي نتعامل معها غير أن الارتفاعات في الاسعار تنعكس على عملائنا.

■ انطلاقاً من كونكم جزء من مجموعة تشب العالمية، هل تتأثرون بشروط تجديد اتفاقيات إعادة التأمين وما هي الفروع الاكثر تشدداً؟

– في الواقع نلاحظ تشدداً في مجال التأمين على الطاقة. ولكن باعتبارنا جزء من مجموعة تشب العالمية ووصولنا على تصنيف جيد يكون الاثر أقل مقارنة بالشركات الاخرى في المملكة.

التحول الرقمي ساعدنا في تسويق منتجاتنا

■ في رأيكم، أين تكمن فرص النمو في الوقت الحالي؟



النخبة
ELITE

Elite Insurance & Reinsurance Brokerage Co.



مصداقيتنا هي مصدر ثقتكم



زياد بن محمد الريش

(مدير عام شركة التأمين العربية (AICC)؛

قرارات «ساما» تمهد لخلق قطاع قوي ذي امكانيات ضخمة وقادر على الاستمرار في شتى الظروف

كشف مدير عام شركة التأمين العربية التعاونية زياد بن محمد الريش، احد الكفاءات السعودية، عن خطة عمل تتناسب والصعوبات التي تواجه السوق، وعن زيادة رأسمال الشركة الى ٥٣٠ مليون ريال بموافقة ودعم المساهمين. ورأى ان القرارات الصادرة عن «ساما» وان شكلت ضغطا على قطاع التأمين والسوق الا انها تمهد لخلق قطاع قوي ذي امكانيات ضخمة وقادر على الاستمرار في شتى الظروف، مؤكدا الاستمرار بطريقة العمل نفسها مع القيام بعملية هيكلة على مستوى الشركة بالكامل، مشترطا لتقدم اي شركة ان تكون خلاقا في ابتكار منتجات جديدة تضمن نموها واستمراريتها خلال المرحلة المقبلة.

تلقينا دعماً غير محدود من المساهمين إيماناً منهم بالسوق السعودية

بملاءة مالية قوية ورؤوس أموال ضخمة تساعدها على الثبات ومواكبة الرؤية. ونحن الآن ماضون بعملية زيادة رأسمال الشركة الى حدود ٥٣٠ مليون ريال بموافقة «ساما». وجاء هذا القرار بموافقة جميع اعضاء الشركات المساهمة وهي شركة التأمين العربية في بيروت، شركة التأمين الاردنية وشركة أسترا في السعودية، حيث ان كل شركة ممثلة بمندوبين في عضوية مجلس الادارة. كما تلقينا دعماً كبيراً من هؤلاء المساهمين في هذه الخطوة ايماناً منهم بالسوق السعودية والامكانيات الكامنة فيها. بالاضافة الى أننا نتطلع للاستفادة من عمليات استحواذ او اندماج ستحصل في السوق لتحقيق المزيد من التطور واستغلال هذه الفرصة لما يعود بالمنفعة على الشركتين بالطريقة نفسها.

ضغط «ساما» يمهد لقطاع تأمين قوي

■ في رأيكم، الى اي مدى أفادت القرارات التي اتخذتها «ساما» في قطاع التأمين وهل من مطالب ترفعونها اليها؟

- ان عمر سوق التأمين في المملكة لا يتجاوز ١٢ سنة والتطور الذي شهده القطاع خلال السنوات الاربع الاخيرة كان كبيراً، وكل ذلك بفضل «ساما». صحيح ان القرارات التي كانت تصدر عنها شكلت ضغطا على القطاع والسوق الا انها عملت في سبيل تحقيق المنفعة الافضل لكافة الاطراف على المدى الطويل، الامر الذي يمهد لخلق قطاع تأمين قوي ذي امكانيات ضخمة وقادر على الاستمرار في شتى الظروف. نأمل ان نصل الى مرحلة نستطيع من خلالها مقارنة القطاع التأميني مع القطاع المصرفي الذي مرّ قبل عشرين عاما بجميع المراحل التي يمر بها حالياً قطاع التأمين حتى غدت المملكة تضم أهم وأضخم الكيانات المصرفية على مستوى المنطقة.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

- سنستمر بطريقة العمل نفسها وسنقوم بعملية اعادة هيكلة على مستوى الشركة بكاملها، وسنركز على تطوير أنظمة الشركة وطرح منتجات جديدة انطلاقاً من ايماننا من ان السوق السعودية كبيرة جدا واي شركة يجب ان تكون خلاقا وتعمل على ابتكار منتجات جديدة لضمان تقدمها ونموها واستمراريتها خلال المرحلة المقبلة. ■

من الخسارة الى الربح

■ ما هي الانجازات التي حققتها كمدير عام شركة التأمين العربية التعاونية؟

- إنضمت الى فريق عمل التأمين العربية التعاونية منذ أكثر من ثماني سنوات وتسلمت منصب المدير العام في شهر يناير من العام ٢٠٢٠ مع بداية ظهور جائحة «كوفيد-١٩»، حيث كانت مرحلة صعبة على مختلف القطاعات ومنها القطاع التأميني، الا انه بفضل جهود فريق العمل نجحنا في الانتقال الى مرحلة العمل عن بعد وتطوير نظام تكنولوجيا المعلومات ومن الواضح ان الشركة التي لا تملك تقنيات عالية لا يمكنها الصمود خلال هذه المرحلة. الى ذلك، تخلينا عن بعض المحافظ التي تعاني من معدلات خسارة مرتفعة، الى جانب العمل على محافظ جديدة مع العملاء.

من جهة أخرى، سجلت الشركة خلال الفصل الرابع من العام

٢٠١٩ خسائر بلغت ٣٧ مليون ريال، الا اننا تمكنا بفضل

جهود فريق العمل من السيطرة على هذه النتائج السلبية

وتحويلها الى أرباح، حيث تمكنا من تسجيل معدلات

ربحية في الربع الثاني من العام ٢٠٢٠ بلغت ٥

ملايين ريال وأرباح صافية مشابهة في الربع

الثالث أيضاً. والمعلوم أن قطاع التأمين في المملكة

يركز على فرعي الطبي والمركبات بنسب مرتفعة

حيث كانا الأكثر تأثراً بالجائحة. وبالرغم من اعتبار ان

فترة الاغلاق ساهمت في تقليص حجم المطالبات، الا ان

الجهات الرقابية اتخذت اجراءات مباشرة تمثلت في تمديد صلاحية

وثائق تأمين المركبات لمدة شهرين خلال عملية الحظر الشامل، على أمل تحسن

الأوضاع مع اقتراب موعد وصول اللقاحات.

زيادة رأسمال الشركة

■ هل لديكم استراتيجية جديدة ومختلفة لادارة الشركة وماذا ستضمن؟

- بالتأكيد سيكون هناك خطة عمل تتناسب والصعوبات التي تواجهها السوق على الصعد كافة. بالاضافة الى ان هناك توجهاً على مستوى المملكة بتحقيق أهداف «رؤية ٢٠٣٠» وهذا سيدفع بالعديد من الشركات الضعيفة في مختلف القطاعات الى عجزها عن الصمود طويلاً باستثناء تلك التي تتمتع

AS EASY AS IT CAN BE

Are you diagnosed with a chronic condition?

Tired of repeating the same process on a monthly basis
to dispense your medications?

Don't worry, GlobeMed Saudi understands your needs.

We now introduce the Chronic Medication Posting Program.

Collect your medications immediately upon presenting your Insurance Card at any pharmacy within the assigned network.



For more info, contact us on the unified number found on the back of your card.

TAKING CARE OF HEALTHCARE

www.globemedSaudi.com



GlobeMed
Saudi

سران أبو ساق ACII/AHIP

(الرئيس التنفيذي لشركة الصقر للتأمين - السعودية):

البنك المركزي السعودي ومجلس الضمان الصحي استكملا الانظمة والمبادرات المانحة لشركات التأمين فرصا كبيرة لتنمية اعمالها



تعمل شركة الصقر للتأمين على تطبيق خطتها للتحويل الشامل والانفتاح على كافة قطاعات السوق لزيادة حصتها السوقية وتنويع منتجاتها التأمينية، وبموازاة ذلك تسعى بإشراف ودعم مجلس الادارة الطموح الى تطوير قدراتها التقنية واتمته غالبية عملياتها التشغيلية والتسويقية وربط المركز الرئيسي بشكل متزامن مع فروع الشركة الاقليمية ونقاط البيع والوكلاء والبيع الالكتروني. هذا وتعمل الشركة على تزويد العملاء بمنتجات جديدة تناسب احتياجاتهم مترافقة مع خدمة عملاء متميزة مع تسوية المطالبات بعدل وسرعة، ما سيحقق عوائد لحملة الاسهم على المدى المتوسط، محافظة على اعلى معايير الاخلاق المهنية.

الرئيس التنفيذي للشركة المتوثب وصاحب العقل التنظيمي الراجح ومعد الاستراتيجيات التأمينية الهادفة سران مانع أبو ساق توجه بالشكر والامتنان لقيادة المملكة وعلى رأسها خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبد العزيز والحكومة والبنك المركزي السعودي لتحملهم التكاليف الباهظة الناتجة عن جائحة «كوفيد-19»، ورأى ان الاخيرة أثرت خبرة الشركة في كيفية ادارة عملياتها في

الظروف الاستثنائية، مؤكدا العمل على برامج اعادة هيكلة الاعمال داخل الشركة وتظهير الاهداف المستقبلية في شكل يتواءم مع تحديات ومتطلبات السوق الحالية والمتوقعة على المدى القصير والمتوسط، منوها باستكمال البنك المركزي السعودي ومجلس الضمان الصحي التعاوني العديد من التنظيمات والانظمة والمبادرات المانحة لشركات التأمين فرصا كبيرة لتنمية اعمالها، متوقعا نتائج طيبة لخطتها الطموحة في مجال تحول قطاعاتها واعمالها وتطوير علاقاتها مع كبار المعيديين والوسطاء.

نتوقع نتائج طيبة لخطتنا الطموحة على المدى المتوسط في مجال تحول قطاعاتنا واعمالنا وتطور علاقاتنا مع كبار المعيديين والوسطاء

الصحية ومطالبات المركبات، وبالتالي استفادت شركات التأمين خلال هذه الفترة. والجدير بالذكر هنا بأن حكومة خادم الحرمين ممثلة بالبنك المركزي السعودي بادرت كذلك بالتخفيف عن المؤمن لهم من خلال مبادرة تمديد فترة تغطية تأمين المركبات للأفراد لفترة شهرين لكافة وثائق التأمين دون تكلفة، وكذلك أطلق مجلس الضمان الصحي التعاوني مبادرة دعم شركات التأمين وشركات إدارة المطالبات، إذ تم تأجيل تحصيل المقابل المالي لعمليات تأهيل وتجديد تأهيل هذه الشركات للإشراف على تطبيق النظام خلال فترة الـ «كورونا».

وتعتبر جائحة «كوفيد-19» من أخطر الأزمات التي مر بها العالم

خلال العصر الحالي وعلى الرغم من صعوبتها في كافة

الجوانب الصحية والاقتصادية والاجتماعية وغيرها، الا

أنها ساهمت في إثراء خبرة الشركة في كيفية إدارة

عملياتها في الظروف الاستثنائية مما انعكس على

اجراء تحسينات عديدة على السياسات والإجراءات

والتقنيات وافضل ل أساليب إدارة المخاطر في

الظروف الاستثنائية. عموماً، نحن راضون عن

مستوى التحسن الذي تم على إجراءات العمل خلال

هذه الأزمة غير المسبوقة، مما يجعل الشركة في وضع

أفضل في مواجهة المخاطر المختلفة خلال الفترة المقبلة.

■ كيف تقومون الاتار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

- تأثر قطاع التأمين - حاله حال أغلب القطاعات الاقتصادية الأخرى - سلباً نتيجة لتداعيات جائحة «كوفيد-19» خاصة في الفترة الممتدة من مارس حتى نهاية يونيو ٢٠٢٠. ولكن - ولله الحمد - كان تأثر قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية أقل بكثير من بقية دول العالم بفضل الله ثم بفضل المبادرات الداعمة لقطاع التأمين والتي صدرت من حكومة خادم الحرمين الشريفين وعلى رأس هذه المبادرات تكفل حكومة خادم الحرمين الشريفين بتحمل كافة

مصاريف علاج حالات الإصابة بـ «كوفيد ١٩»

للمواطنين السعوديين وكافة المقيمين في المملكة،

مما جنب شركات التأمين تحمل تكاليف باهظة

جداً وقام أيضاً البنك المركزي السعودي بتقديم

دعم للقطاع الخاص لاستمرار الاعمال بمبالغ

تجاوزت ٥٠ مليار ريال سعودي.

بالإضافة الى ذلك، ساهمت إجراءات الحجر

العام والإحترازات الصحية التي تم تطبيقها خلال

ذروة جائحة «كوفيد ١٩» في تقليص حجم المطالبات

جائحة «كوفيد-19» أثرت خبرتنا في ادارة العمليات خلال الظروف

الاستثنائية

التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- بكل صراحة التحديات التي تواجهها الشركات هي من شقين، تحديات على مستوى قطاع التأمين في المملكة وتحديات على المستوى الداخلي للشركات. أبرز التحديات لقطاع التأمين هي - في رأينا- إشتداد المنافسة التجارية

وليس الفنية ووصولها الى مستويات غير مسبوقة

نتج عنها تخفيض اسعار وثائق التأمين الى حد كبير قد ينتج عنه لا سمح الله تكبد العديد من الشركات خسائر غير متوقعة خاصة في ضوء الزيادة المضطردة في تكاليف التشغيل. هناك تحد آخر يتمثل في انخفاض الإيرادات نتيجة لانخفاض المشاريع ولتقلص اعداد المؤمن لهم وبخاصة في قطاع التأمين الصحي ونتيجة للقيود على السفر وإنخفاض عدد العاملين نتيجة لتداعيات جائحة «كورونا» على القطاعات الاقتصادية ككل.

أما بخصوص التحديات الداخلية لعدد من الشركات فهي تتمثل في تقادم بعض التطبيقات واجراءات العمل وسياسات البيع الحالية ولذلك قمت بشركة الصقر مع زملائي الافاضل على عددا من التطبيقات والنماذج الادارية ومنها برامج إعادة هيكلة لأعمال الشركة واهدافها المستقبلية بشكل يتواءم مع تحديات ومتطلبات السوق الحالية والمتوقعة على المدى القصير والمتوسط.

شركة الصقر للتأمين واحدة من الشركات الرائدة في قطاع التأمين الصحي للأفراد والشركات الصغيرة والمتوسطة وهي مستمرة في هذا الاتجاه ولكن بإطار آلي واداري متطور متزامن مع وضع السوق حاليا وسوف يساعد الشركة في تحسين النتائج وسوف يحقق للشركة مستويات ربحية جيدة بإذن الله تعالى.

الى ذلك، الوقت لدينا خطة عمل كبيرة تتضمن تحولا شاملا وانفتاحا اكبر على السوق يرتكز على استراتيجيات البيع الشامل لمنتجات التأمين المختلفة لزيادة حصتنا السوقية في قطاعي تأمين

المركبات والتأمين العام مدعوما بقسم متخصص بدعم المبيعات وفروع إقليمية جديدة تحت قيادات سعودية طموحة. ان سعي الشركة تحت إشراف ودعم مجلس الادارة لتطوير قدراتها التقنية (Going-e) واتمته جزء كبير من عملياتها التشغيلية والتسويقية بربط المركز الرئيسي بشكل متزامن مع فروع الشركة الاقليمية ونقاط البيع والوكلاء والبيع الالكتروني لمسايرة التطورات المذهلة التي حصلت في هذا الجانب خلال السنوات القليلة الماضية هي خطة جادة ومدعومة من المجلس ومن قيادات الشركة. ونأمل ان شاء الله تعالى ان نرى النتائج الإيجابية خلال الفترة المقبلة.

اقتناص الفرص المتاحة

■ اين ترون فرص النمو؟

- نحن مقتنعون تماما بأنه بقدر التحديات التي نواجهها حاليا لا يزال هناك فرصاً عديدة متوفرة لنا سنسعى جاهدين لاجل إقتناصها.

البنك المركزي السعودي ومجلس الضمان الصحي التعاوني استكملا العديد من التنظيمات والأنظمة والمبادرات التي تمنح شركات التأمين فرصا

كبيرة لتنمية اعمالها خلال الفترة المقبلة. فعلى سبيل المثال لا

الحصر التأمين على السياح والزائرين وتأمين الحج والعمرة وإلزام المقاولين بالتأمين الإلزامي ضد العيوب الخفية والتأمين ضد مسؤولية «الدرونز» وغيرها الكثير، كل هذا يمنح الشركات فرصة كبيرة للإستفادة من هذا الجانب وتنمية أعمالها وستعمل الشركة على اقتناص كل الفرص المتاحة لها.

استمرار زيادة الشروط والأسعار سيمثل عبئا كبيرا على سوق التأمين مما سيدفع الكثير من العملاء الى إعادة تقييم مدى حاجتهم الى شراء التأمين

■ صرح الرئيس التنفيذي للويدز ان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى الـ ١٣ في المئة. هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديبات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدها شركات إعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

- نلمس نحن وغيرنا من شركات التأمين هذه التغيرات في الاسعار الجديدة وفي شروط تجديد وثائق التأمين المختلفة كالممتلكات والمسؤوليات واجسام السفن (على سبيل المثال) والتي اعتبرها مكلفة، وكنت اتمنى ان تتم على مراحل متدرجة لأن العملاء انفسهم يعانون كثيرا من الركود الاقتصادي. نتمنى ان تراعي شركات إعادة التأمين حقيقة أن الاعوام الماضية ٢٠١٨ - ٢٠١٩ - ٢٠٢٠ إستثنائية وبالتالي يتوجب أن يتم أخذ هذا الجانب في الحسبان عند وضع خطط العمل للفترة المقبلة لأن استمرار زيادة الشروط والاسعار خلالها سيمثل عبئا كبيرا على سوق التأمين الاولية ككل وعلى معيدي التأمين ايضا، مما سيدفع الكثير من العملاء الى إعادة تقييم مدى حاجتهم الى شراء التأمين أو الى تأمين اصولهم بقيم اقل بكثير من اسعارها الفعلية وغيرها من الخطط لتوفير أقساط التأمين. ان البدء في تداول لقاح الـ «كورونا» عالميا اعطى رسالة ايجابية للأسواق ككل والجميع يرى اننا دخلنا في بداية مرحلة تعاف وان كان بطيئا وحرذاً ونتمنى أن لا تطول هذه الفترة. نحن على ثقة بأن تعاون كافة الجهات العاملة في القطاع وبدعم ومساندة الجهات التنظيمية سيعود بالنفع على الجميع وسيقلل من الاعباء على المؤمن لهم.

خطة تحول

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- كما سبق وتم الإشارة له، شركة الصقر بدأت العمل من شهر يونيو الماضي في تطبيق خطة تحول في كافة قطاعاتها وأعمالها وتقوم ايضا بتطوير علاقاتها مع كبار معيدي التأمين والوسطاء وهي خطة طموحة تتطلب الكثير من العمل الدؤوب ونحن على ثقة بأننا ستؤتي نتائج طيبة خلال الفترة المقبلة بإذن الله تعالى. ■

نعمل على برامج إعادة هيكلة الاعمال وتظهير الاهداف المستقبلية بما يتواءم وتحديات ومتطلبات السوق على المدى القصير والمتوسط





هشام الشريف (الرئيس التنفيذي لشركة أسيج ACIG):

الفرص ستكون في افضل حالاتها عند تبني الشركات سياسات واستراتيجيات تسويقية واضحة الاستهداف ومدعمة بالارقام

تسعى المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني أسيج ACIG الى تصميم منتجات تأمينية ذات قيم مضافة ترتقي بنظرة عملائها، وللغاية تعتمد على آليات الدعم المستمر للابتكار والتطوير في اوجه عملها كافة، كما وتحرص أسيج على وضع استثمارات ناجحة في سبيل الحفاظ على ولاء عملائها، بحيث ترتكز هذه الاستثمارات على محوري الجودة الشاملة وتميز الاداء، بالإضافة الى العديد من المبادئ الإدارية الأخرى التي من شأنها خدمة هذا التوجه.

الرئيس التنفيذي للمجموعة هشام الشريف عزا تجاوزها الكثير من المعوقات لإدارة محافظ تأميناتها بفضل بنيتها التحتية وأنظمتها المتطورة وتسهيل التواصل مع عملائها من خلال وسائل التواصل عن بعد، ورأى في زيادة معدلات المنافسة في الاسعار اهم التحديات التي يواجهها الكثير من شركات التأمين، واجدا ان الفرص ستكون في افضل حالاتها عند تبني الشركات سياسات واستراتيجيات تسويقية واضحة الاستهداف ومدعمة بالارقام بشكل عملي مدروس، معولا على لقاح فيروس «كورونا» لعودة الانتعاش الى الكثير من الصناعات تدريجيا، متوقعا ارتفاع اسعار اعادة التأمين الاختياري، مؤكدا متابعة الحلول الرقمية واتممة العمليات وتعظيم المبيعات، وصولا الى تحقيق الحصة السوقية المستهدفة.

زيادة معدلات المنافسة في الاسعار اهم التحديات التي يواجهها الكثير من شركات التأمين

ارتفاع اسعار اعادة التأمين الاختياري

■ هل ترون أن هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديدها العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ ام سوف تكون أكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

– لا شك في ان تداول لقاح «كورونا» أدى إلى انتعاش الكثير من الصناعات وقد تمت ملاحظة عودة الكثير من الصناعات بشكل تدريجي وكذلك هو في قطاع التأمين، وربما سيكون هناك بعض الشروط الخاصة وربما ارتفاع أسعار إعادة التأمين الاختياري على وجه الخصوص، وذلك بعدما فقدت معظم شركات إعادة التأمين فرصة تحقيق الأرباح في الإستثمار نتيجة الجائحة.

تبني الحلول الرقمية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– التركيز على توظيف الكوادر المحترفة، والإستمرار في تبني سياسة التدريب لحديثي التخرج، وكذلك تبني جميع الحلول الرقمية والتوجه نحو أتمتة العمليات، لتسهيل إعادة تقييم معدلات الخسائر والوصول للسياسات الأمثل بشكل علمي دقيق ومحسوب، إضافة إلى العمل على تعظيم المبيعات وتذليل المصاعب في سبيل تحقيق الحصة السوقية المستهدفة.

■ المستهدفة.

تجاوز المعوقات

■ كيف تقومون الأثر السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

– لا شك في ان من أهم الآثار السلبية لجائحة «كورونا» هي انخفاض الطلب على وثائق التأمين بشكل عام نتيجة الإغلاق وبالتالي تراجع أساط التأمين تدريجياً وبشكل ملحوظ، ولله الحمد تجاوزتها المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني (أسيج) بإعتمادها الحلول الإلكترونية والتحول الرقمي من خلال البيع الإلكتروني خاصة في وثائق مبيعات الأفراد، كما أنه وبفضل البنية التحتية للأنظمة المتطورة في الشركة استطاعت تجاوز الكثير من المعوقات لإدارة محافظ تأمينات الشركة من خلال إتاحة العمل عن بعد لجميع موظفيها وتسهيل التواصل مع العملاء خلال فترة الإغلاق.

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– أهم التحديات تكمن في زيادة معدلات المنافسة في الأسعار وبشكل غير صحي بسبب عودة الكثير من الشركات ومحاولة التعويض بشكل لا يخدم صناعة التأمين.

فرص متاحة

■ اين ترون فرص النمو؟

– نحن متفائلون جداً، ونعقد أنه لا زالت الفرصة متاحة في كافة القطاعات وإن كانت قد تتركز بشكل واضح على قطاعي التأمين العام والسيارات، ولكن ستكون الفرص في أفضل حالاتها عند تبني الشركات سياسات واستراتيجيات تسويقية واضحة الإستهداف ومدعمة بالارقام بشكل عملي مدروس، عندها تتاح الفرص للأفضل من حيث سرعة الخدمة المقدمة ونوعيتها.



Live with confidence

Our international health insurance solutions cover all your needs

Tel: +971 4 365 1351

Email: enquiries@mena.msh-intl.com

حسام القناس (الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد للتأمين التعاوني «الاتحاد»):



قطاع التأمين السعودي الاقل تضرراً بالجائحة لا بل يكاد يكون من القطاعات المستفيدة

تمتاز شركة الاتحاد للتأمين التعاوني «الاتحاد» بخبرة في اعمال التأمين تعود لعقود مضت، جعلت منها شركة رائدة في توفير منتجات التأمين التي تناسب احتياجات عملائها، وبما يتناسب مع مختلف أنواع الأنشطة التي يمارسونها. الرئيس التنفيذي للشركة حسام القناس رأى ان الآثار الإيجابية لجائحة «كوفيد-19» على سوق التأمين طغت على السلبية، وأشار الى ان اهم التحديات التي تواجه القطاع حالياً هي الهجمات السيبرانية ومحدودية فرص الاستثمار وانخفاض عوائدها، اضافة الى مواكبة سرعة التحول الرقمي لجميع الخدمات التأمينية والاعمال المرتبطة، لافتاً الى ان هناك فرصاً أكبر لزيادة حجم الاقساط، منوها بدعم البنك المركزي السعودي في طرح المنتجات الجديدة الاجبارية.

الطبي الإلزامي لزامي المملكة، والتأمين الإلزامي على العيوب الخفية في المباني التجارية والسكنية، وهذا كله مؤشر إيجابي على الحجم المستقبلي لسوق التأمين، ونرى أن النمو سيشمل جميع أنواع التأمين بما ينسجم مع رؤية المملكة ٢٠٣٠.

٨٠,٧ مليون ريال أرباحاً

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- بالرغم من الاوضاع الصعبة التي واجهها قطاع التأمين والقطاعات الأخرى في المملكة بسبب الجائحة، إلا أن عام ٢٠٢٠ شهد تطورات وانجازات على مستوى شركة الاتحاد للتأمين التعاوني (الاتحاد)، ففي بداية العام، تم انتخاب مجلس إدارة جديد، كما طرحت الشركة منتجات تأمينية جديدة كان أهمها منتج تأمين أخطار الطائرات دون طيار (درون)، حيث تعتبر شركة الاتحاد أول شركة تحصل على ترخيص البنك المركزي السعودي ل طرح هذا المنتج في السوق السعودية، كما حصلت الشركة على شهادة المراجعة الشرعية من المستشار الشرعي الخاص بها، والتي تؤكد بأن أنشطة الشركة تمارس وفقاً للضوابط والمعايير الشرعية.

اما على صعيد الاعمال، فقد حققت الشركة أرباحاً خلال التسعة أشهر الاولى بقيمة ٨٠,٧ مليون ريال وبنسبة نمو بلغت ٧١ في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما تقوم الشركة حالياً بتطبيق استراتيجية جديدة تهدف إلى الاستغلال الأمثل للفرص الموجودة في السوق، بالإضافة إلى الاستثمار في أنظمتها التقنية لتسهيل سير العمل ومواكبة تطورات السوق والتميز في تقديم الخدمات، كما تهدف الاستراتيجية إلى رفع مستوى الكفاءات البشرية لقيادة الشركة نحو تحقيق أهدافها. ■

باهر، فقد فعلت الشركة ومن اليوم الأول سياستها الداخلية في إدارة الأزمات وضمنت استمرارية العمل في أسوأ أوقات الأزمة، كما حققت أرباحاً مرتفعة خلال التسعة أشهر الأولى من هذا العام والذي يدل بدوره على كفاءة إدارة الأزمة وتخطي تبعاتها.

تحدي الهجمات السيبرانية

■ في الوقت الحالي ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

- أهم التحديات التي تواجه القطاع المالي عموماً وقطاع التأمين خصوصاً في الوقت الحالي هي الهجمات السيبرانية التي تستهدف المملكة والتي تتطلب الاستثمار في البنية التحتية للقطاع لمنع التعرض لهذه الهجمات والحد من أثرها.

كما يواجه القطاع في الوقت الحالي محدودية فرص الاستثمار وانخفاض عوائدها بسبب انخفاض نسب الفائدة عالمياً من جهة وتقلبات الأسواق بسبب الظروف الاقتصادية والسياسية من جهة أخرى.

كما أنه مما لا شك فيه أن من التحديات التي تواجه القطاع في الوقت الحالي مواكبة سرعة التحول الرقمي لجميع الخدمات التأمينية والاعمال المرتبطة بالقطاع والذي بدوره يتطلب استثمارات كبيرة في الموارد البشرية الكافية لتنفيذ هذا التحول واستثمارات في البنية التحتية للشركات كذلك.

سوق واعدة

■ اين ترون فرص النمو؟

- سوق التأمين السعودية واعدة بالتوسع والنمو للعديد من الأسباب، منها التشريعات الجديدة لقانون المرور بمخالفة المركبات غير المؤمنة، بالإضافة إلى ان السوق لم تلمس الأثر الكبير حتى الآن للسماح للمرأة بالقيادة وبالتالي هناك فرص أكبر لزيادة حجم أقساط التأمين، أضف إلى ذلك دعم البنك المركزي السعودي في طرح المنتجات التأمينية الجديدة الإجبارية منها وغير الإجبارية مثل التأمين الطبي الإلزامي للقادمين لأداء مناسك الحج والعمرة والتأمين

■ كيف تقومون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟
- لا شك في أن الجائحة كان لها آثار سلبية على قطاع التأمين السعودي في العديد من النواحي، فعلى سبيل المثال، حرمت الجائحة القطاع من حجم أقساط كبير يتعلق بالتأمين الطبي للزوار، كذلك التأمين الطبي للحج والعمرة والذي كان من المتوقع أن يكون له أثر كبير على السوق المحلية.

كما فاقمت الجائحة من مخاطر الإئتمان والتمثلة بعدم قدرة العملاء على سداد أقساطهم بسبب الظروف الاقتصادية الصعبة التي تمخضت عن الجائحة وبالتالي رفع المخصصات الخاصة بالذمم. وقد يكون الأثر الأكبر للجائحة على شركات التأمين على الحياة أكثر من شركات التأمين العامة، لكن من وجهة نظري كانت هناك آثار إيجابية للجائحة على سوق التأمين طغت على الآثار السلبية، حيث أدت الإجراءات المتخذة من الحكومة للحد من تفشي جائحة «كورونا» لإنخفاض عدد حوادث المركبات بشكل ملحوظ، وبالتالي إنخفاض حجم التعويضات المدفوعة، كما كان هناك أثر إيجابي على نتائج التأمين الطبي حيث انخفضت زيارة العملاء للمستشفيات والأطباء بشكل ملحوظ مما أدى إلى انخفاض حجم التعويضات المدفوعة أيضاً، كما أن تكفل الحكومة السعودية بكافة مصاريف العلاج للمصابين بـ «كورونا» حد من التعويضات المدفوعة بهذا الخصوص.

هذا ومكنت الجائحة شركات التأمين من إختبار سياساتها في إدارة الأزمات وإكتشاف مواطن الخلل والضعف والعمل على تطويرها والاستثمار بها لمواجهة اي أزمات مستقبلية.

في المحصلة، يعتبر قطاع التأمين في المملكة من القطاعات الأقل تضرراً بسبب الجائحة بل يكاد يكون من القطاعات المستفيدة، أما على صعيد شركتنا، فبفضل الله تجاوزت شركتنا آثار الجائحة بكل مهنية ونجاح

وليد منصور النويصري (شركة ملاذ للتأمين MALATH):

نحن الافضل في توفير الخدمات الالكترونية المتنوعة

تتمثل استراتيجية شركة ملاذ للتأمين MALATH في تطوير منتجات تأمين مبتكرة تستهدف قطاع الاعمال والافراد باسعار مناسبة وتنافسية مدعومة بحماية شاملة ومستوى عال من الخدمة يلبي احتياجات العملاء والوسطاء في سوق التأمين. المدير التنفيذي للتسويق في الشركة وليد منصور النويصري قدر حكمة الحكومة السعودية في تعاطيها مع جائحة «كوفيد-19»، وأشار الى نجاح الشركة بتجاوز الجائحة باقل الأضرار، واصفا ملاذ للتأمين بالافضل في توفير الخدمات الالكترونية المتنوعة، متوقفا عند المنافسة في السوق المحلية والمتأنية من عدد شركات التأمين العاملة فيها، داعيا الى استثمار دعم البنك المركزي في رفع التوعية التأمينية داخل المجتمع السعودي، طالبا من الوسطاء المساندة في هذه المهمة.



■ انطلاقا من الاعداد الكبيرة لشركات التأمين العاملة في السوق المحلية، هل تؤيدون عملية الاندماج، وماذا عن شركتكم؟
- «ملاذ للتأمين» شركة مستقلة رفعت رأسمالها خلال العام ٢٠١٧، وهي الآن من كبرى شركات التأمين العاملة في السعودية لناحية حجم رأس المال وهذا يعطينا قوة أكبر للمنافسة في السوق السعودية.

رفع الوعي التأميني

■ كيف تقومون الدور الذي قام به البنك المركزي السعودي «ساما» سابقا في دعم قطاع التأمين وما هي الخطوات المطلوبة؟

- قدم البنك المركزي السعودي العديد من التسهيلات لقطاع التأمين، اما الآن المطلوب من شركات التأمين استثمار هذا الدعم المقدم لها في رفع التوعية التأمينية في المجتمع السعودي على مختلف التغطيات التأمينية المتوفرة، انطلاقا من حاجة السوق للتعرف عليها بشكل أكبر.

■ هل تقوم شركات الوساطة بدورها بشكل جيد وما المطلوب منها لتعزيز دورها؟

- يؤدي الوسطاء دورا حيويا في العلاقات بين الشركات والعملاء، ويتطلب من هؤلاء مساندتنا في رفع الوعي التأميني في المجتمع. ونحن في «ملاذ للتأمين» لدينا شراكات مع وسطاء محليين وعالميين ونتعاون معالرفع معدلات الوعي وتقديم خدماتنا لجميع عملاء ووسطاء التأمين منذ سنوات عديدة وهم يثقون بالوسيط وشركة «ملاذ»، وهذه الشراكة تنعكس ايجابا على العملاء والوسطاء على السواء.

■ في ظل جائحة «كوفيد-19» كيف تتوقعون نتائجكم لهذا العام وهل من خطط مستقبلية لديكم؟

- نسعى الى ارضاء مساهمي الشركة من خلال تقديم أرباح تتناسب وطموحاتهم، وهذا ما نهدف للوصول اليه مع نهاية العام ٢٠٢٠. ■

■ كيف تصفون التأثير السلبي لجائحة «كوفيد-19» على صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية وهل تمكنتم من تخطي تداعياتها؟

- تعاملت الحكومة السعودية مع الجائحة بطريقة حكيمة، حيث قامت بإرسال رسائل توعوية لكل من المواطنين والمقيمين لاتخاذ الاجراءات الاحترازية المطلوبة. وبطبيعة الحال كان للجائحة تداعيات سلبية اقتصادية واجتماعية وحتى نفسية شملت القطاعات والاعمال كافة.

خدمات الكترونية

■ ما هي الاستراتيجية التسويقية المعتمدة للتأقلم مع الظروف الراهنة؟

- الاستراتيجية الموضوعية قبل ظهور الجائحة كانت تتركز على الوصول الى اكبر شريحة من العملاء الذين يحتاجون الى خدمات «الالكترونية» مميزة ومتنوعة كالتي تقدمها «ملاذ للتأمين»، حيث تعد من افضل الشركات المقدمة لخدمات التأمين الكترونيًا، وهذا ما سهل التعامل مع الاطراف الاخرى وأعطى مصداقية اكبر واوجد نوعا من الثقة لدى العملاء، ونحن بدورنا نسعى لاعادة تنمية هذا الاستثمار بعد تجاوز جائحة «كوفيد-19».

شركة منافسة

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

- في الواقع التحديات كثيرة وتتمثل في الاعداد الكبيرة لشركات التأمين العاملة في سوق المملكة والتي تولد منافسة شرسة، في وقت يشكل التنوع في الافكار والخدمات دافعاكي نكون من الشركات المنافسة في سوق التأمين المحلية، فضلا عن أننا نحاول الابتعاد عن المنافسة السعوية.



صقر نادر شاه

(الرئيس التنفيذي لشركة الجزيرة تكافل AL JAZIRA TAKAFUL - السعودية):

نتائج المحققة فأت التوقعات ونحن أول شركة تبيع منتجات التأمين على الحياة عبر الإنترنت

لطالما عرفت شركة الجزيرة تكافل AL JAZIRA TAKAFUL بتفهم احتياجات عملائها وتطلعاتهم من خلال تطوير منتجات تأمينية مبتكرة تفوق توقعات الشرائح المستهدفة، وبتواصلها معهم بمهنية وشفافية عالية، مع مراعاتها تطبيق مفاهيم ادارة المخاطر لضمان الفائدة للجميع.

الرئيس التنفيذي لشركة الجزيرة تكافل صقر بن عبداللطيف نادرشاه الذي تم اختياره وبجدارة ضمن قائمة أفضل ١٠٠ رئيس تنفيذي عربي، قدّر خلال مقابلة مع «البيان الاقتصادية» دور شركات التأمين السعودية في تلبية احتياجات عملائها ومتطلباتهم بفضل قدراتها الفنية، وعرض اندماج الشركة مع سوليدرتي والمراحل التي وصلت اليها العملية، والمتوقع اتمامها بالكامل في الربع الاول في العام ٢٠٢١، مذكرا بسياسة الشركة القاضية بالتركيز على تحقيق الربحية.

ونحن في الجزيرة تكافل نحرص على تطبيق قيم جوهرية في ممارساتنا الادارية، وهذه احدي مزاياها التي تضعنا في مصاف اهم الشركات في الوطن العربي.

الاندماجات عنصر اساسي من «رؤية ٢٠٣٠»

■ من المتوقع حصول عملية دمج بين مصرفين كبيرين هما «سامبا» و«الأهلي». هل ترون انه لم يعد للشركات صغيرة الحجم دور فعال في السوق السعودية؟

- في رأيي، لكي تستطيع المنافسة لا بد ان تمتلك القدرة عليها وتتمثل بالملاءة المالية الكافية والجوانب الفنية والتقنية المتطورة واعتماد التكنولوجيا الحديثة وامتلاك شبكة من الفروع. ففي حال كانت الشركة صغيرة لكن أسسها متينة، ستكون محط أنظار وجذب من قبل الكثيرين للاستفادة منها، بينما الشركة الصغيرة صاحبة الأداء غير الجيد معرضة لخطر التوقف عن ممارسة نشاطها وأعمالها في اي وقت، فالاندماجات قائمة وبكثرة منذ القدم وهي أساسية وضرورية لتطوير القطاعات، وإنشاء كيان ضخم مثل «الأهلي» و«سامبا» مهم جداً. ومثل هذه الاندماجات تعد عنصراً أساسياً من العناصر التي تركزت عليها «رؤية السعودية ٢٠٣٠» الطامحة الى انشاء كيانات ضخمة ذات ملاءة مالية قادرة على المنافسة على المستوى العالمي.

عوائد مجزية للعملاء

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- بالرغم من الظروف الراهنة استلطنا تجاوز أهدافنا في ما يتعلق بالاقساط المكتتبة بحوالي ٨ في المئة، كما تجاوزنا أهدافنا للاحية الربحية بحوالي ٦٠ في المئة. وتمكنا من تحقيق ذلك من خلال حرصنا على النفقات وتوسيع قاعدة عملائنا عبر تفعيل قنواتنا بشكل جيد، ونعد الشركة الوحيدة في السعودية التي تبيع منتجات تأمين على الحياة عبر شبكة الانترنت، كما ان جميع مبيعاتنا أصبحت تتم الكترونياً. بالإضافة الى ذلك، قمنا برفع عوائد استثمارات مساهمينا بشكل كبير جدا من خلال تغيير استراتيجيتنا الاستثمارية، فضلا عن ان استثمارات عملائنا

حققت نتائج ممتازة، والدليل انه خلال آخر ١٠ سنوات، حقق صندوق الجزيرة للأسهم العالمية ١٦١ في المئة، وصندوق الجزيرة للأسهم الأوروبية ٨٦ في المئة، وصندوق الجزيرة للأسهم اليابانية ١٤٩ في المئة، صندوق المرابحة بالريال السعودي حوالي ١٢ في المئة وصندوق الأسهم السعودية ١٥٥ في المئة. منذ البداية كان وعدنا تجاه عملائنا ان نستثمر ادخاراتهم ونحقق لهم في المقابل عوائد مجزية، وهذا ما فعلناه. ■



■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

- استلطنا اسوة بالشركات الأخرى في السوق السعودية من انجاز أعمالنا عن بُعد بفضل قدراتنا الفنية، وهذا ما تميز به قطاع التأمين في السعودية، حيث تمكنت الشركات من خلال استخداماتها التكنولوجية المتطورة والأكليات الحديثة من اتمام أعمالها وتلبية احتياجات عملائها ومتطلباتهم. وفي ما يتعلق بالاقساط المكتتبة، انخفضت مطالبات التأمين على المركبات خلال فترة الحجر الصحي والاقلاق الذي فرضته الحكومة، لكن في المقابل قامت الشركات بتمديد فترة صلاحية الوثائق مدة شهرين اضافيين، بحيث يستطيع المؤمن لهم الاستفادة من قيمة الوثيقة خلال الفترة الزمنية الاضافية المجانية التي منحت لهم. وبالنسبة الى الاستثمارات، اعتمدنا استراتيجية ذات نسبة مخاطر منخفضة، وبالتالي لم تتأثر بشكل سلبي بل على العكس كان التأثير ايجابياً.

الاندماج الكامل مع سوليدرتي في الربع الاول من ٢٠٢١

■ الى أين توصلتم في عملية الاندماج المقررة مع شركة سوليدرتي السعودية للتكافل؟

- عندما قررنا الدخول في عملية اندماج، كان هدفنا البحث عن شركة نستطيع معها تحقيق التكامل، لذا وقع اختيارنا على شركة سوليدرتي، خصوصاً أننا متخصصون في برامج الحماية والادخار في وقت هي تتعامل مع جميع البرامج التأمينية الأخرى، ونحن الآن نعمل على اتمام المراحل النهائية من عملية الاندماج، و بانتظار موافقة البنك المركزي السعودي، على ان يتبعها عقد جمعية عمومية، حيث سنقرّ من خلالها الموافقات لاتمام عملية الاندماج، ومن المتوقع ان تتم العملية بالكامل في الربع الاول من العام ٢٠٢١.

رقابة على ممارسات الفرع الطبي

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟


- ان الوعي عنصر أساسي في برامج الحماية والادخار، وبالتالي يجب علينا تطويره، أما بالنسبة الى القطاعات التأمينية الأخرى، فما زلنا نرى ان الممارسات التي ارتكبت في فرع التأمين الطبي تحتاج الى مزيد من الرقابة نظراً لأنها تسببت في الخسائر التي شهدها هذا الفرع.

■ تم اختياركم مؤخراً ضمن قائمة أفضل ١٠٠ رئيس تنفيذي عربي. بم تعلقون؟

- هذا الاختيار حملني مسؤولية أكبر تجاه المساهمين والعملاء والموظفين،

Looking to grow your underwriting profits?

genre.com



Maybe your book is growing or changing, or you want to retain more risk yourself. Whatever your challenge, direct access to our global resources – underwriting and claims expertise, data analytics, long-range planning – might be the answer.



A Berkshire Hathaway Company

S&P: AA+ | A.M. Best: A++

Moody's: Aa1

© Gen Re Beirut s.a.l. offshore 2021

To learn more about how we're helping our clients grow and evolve despite the challenges of the current market environment, talk to us today.

Expect more from your reinsurer

روبير جميل بهو (رئيس الشركة التعاونية للاستشارات التأمينية المحدودة CIC):



بعض شركات التأمين أمام خيار التوقف عن العمل او بيع حصصها او الدخول في عمليات اندماج

تحدث رئيس الشركة التعاونية للاستشارات التأمينية المحدودة CIC الضامن المخضرم روبر بهو عن التأثير المباشر لجائحة «كوفيد-19» على اقتصادات العالم واعمال معظم الشركات في مختلف القطاعات، بما فيها شركات التأمين، واجدا ان الاخيرة قد تواجه التوقف عن العمل او بيع حصصها او الدخول في عمليات اندماج، داعيا اياها الى طرح منتجات تأمينية مبتكرة، لا سيما في فروع التأمين الصحي والمركبات والممتلكات، متوقعا ارتفاع تعرفات وشروط تغطيات الاعادة، خصوصا في منطقة الشرق الاوسط، مؤكدا تطور وتوسع الشركة في اعمالها.

ما زلنا الرقم واحد في السعودية كمستشارين في القطاع التأميني ونحن من أشد الحريصين على المحافظة على سمعتنا وموظفينا

معينة على الشركات مثل الامتثال والسعودة، ولضمان استمراريتها وتقليص نفقاتها ستضطر الشركات الى الدخول في عمليات اندماج.

تشدد في الشروط والاسعار

■ ما أهم التحديات الأخرى التي تواجهها شركات التأمين في الوقت الحالي؟
- باتت الشركات في ظل الأوضاع الراهنة تواجه صعوبة في قدرتها على الاستمرار بأعمالها ونشاطها، فضلا عن عدم قدرتها على تطبيق متطلبات البنك المركزي العديدة والمتشعبة. من هنا ولضمان النمو والاستمرار، بات عليها التفكير مليا في طرح منتجات تأمينية مبتكرة، لا سيما ان فروع التأمين الصحي والمركبات والممتلكات تشهد منافسة كبيرة.

■ صرّح الرئيس التنفيذي للويدز ان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى الـ 13 في المئة. هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديبات العام المقبل خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-19»؟
- بالتأكيد سنشهد تشددا في الشروط والاسعار، خصوصا في منطقة الشرق الأوسط التي تعاني الكثير من مخاطر العنف السياسي.

تطور وتوسع

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
- ما زلنا الرقم واحد في السعودية كمستشارين في القطاع التأميني ونحن من أشد الحريصين على المحافظة على سمعتنا وموظفينا.
■ ما هي توقعاتكم المستقبلية؟

- سنشهد تطورا وتوسعا جيدا في الاعوام القادمة لأننا عملنا كمستشارين يلقي اقبالا من قبل الوزارات والبنوك، فعملنا يركز على الخدمات الاستشارية وليس لدينا التزامات في ما يتعلق بالاقساط ومشكلات في العمولات وغيرها من الامور المالية التي تعانيتها شركات الوساطة والتأمين. ■

انخفاض مطالبات تأمين المركبات والتأمين الصحي

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

- لا شك في أن جائحة «كوفيد-19» أثرت على سلوكيات الناس اذ باتوا يتجنبون الذهاب الى المستشفيات خوفا من الاصابة بفيروس «كورونا»، كما انهم لم يستخدموا سياراتهم الا لماما خلال الفترة الماضية جراء حالة الاغلاق والحجر الصحي التي فرضتها الحكومات. لذا، فالمطالبات ستخف بصورة كبيرة وهذا سينعكس إيجاباً على نتائج شركات التأمين، لا سيما تلك التي كانت قد اصدرت وثائق في قطاعي التأمين الصحي والتأمين على المركبات.

من جهة اخرى، أثرت «كورونا» على اقتصادات العالم، حيث توقف نشاط وأعمال معظم الشركات في القطاعات كافة، وهذا بدوره سينعكس على حجم اعمال شركات التأمين، بحيث ستخف نسبة المشاريع التي ستغطي تأمينيا مما سيؤدي الى تراجع حجم الاقساط المكتتبه، كما سيزداد في هذه المرحلة اعمال الغش في المطالبات للتخلص من المخزون.

لم تتأثر شركتنا كثيراً نظراً لطبيعة خدماتنا الاستشارية التي استمرت بنفس الوتيرة دون انقطاع.

الشركات وخيار الاندماج

■ شهدنا مؤخرا على عمليات اندماج بين شركات التأمين في السوق السعودية. بم تعلقون؟

- طالما صرّحت أننا سنشهد تقلصا في أعداد شركات التأمين والوساطة في السوق السعودية، خصوصا أن حوالي 5 شركات كبرى هي التي تستحوذ على 70 في المئة من حجمها. وبالتالي ستكون امام بعض الشركات الأخرى إما التوقف عن العمل أو بيع حصصها او الدخول في عمليات اندماج، وكما هو معروف أن «ساما» فرضت أيضا شروطاً



Cooperative Insurance Consultancy Co. Ltd.

VISION

42
years
of achievement

PRECISION

www.cicme.com

e.mail: info@cicme.com

EXPERTISE



أحمد عيراني
(شركة غلوب مد GLOBEMED -السعودية):

ضرورة تقديم شركات التأمين خدمات حديثة تواكب متطلبات العملاء

تسعى شركة غلوب مد - السعودية لتطوير قدراتها بما يواكب التطورات الحاصلة في البلاد، وبما يصب ضمن رؤية المملكة ٢٠٣٠ للقطاع الصحي. كما تواصل توطيد العلاقة مع القطاع العام من خلال التعاون مع وزارة الصحة والمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية، إضافة الى توفير خدمات شركات التأمين تساهم في احتواء الكلفة وتوفير افضل رعاية للمؤمن لهم.

نائب مدير عام الشركة أحمد عيراني رأى انه من الضروري على شركات التأمين ان تواصل العمل على تقديم خدمات حديثة للعملاء، بما يواكب متطلباتهم في ظل الوضع الحالي، وأوضح ان غلوب مد طبقت نمط العمل عن بعد حفاظاً على سلامة موظفيها وضمان استمرارية عملها وانتاجيتها وخدمة المستفيدين والمؤمن لهم من دون انقطاع، كما وانها حدثت من مزايا تطبيق «غلوب مد فت» GLOBEMED FIT وطورته لكي يتيح للمؤمنين والمستفيدين ادارة تأمينهم وتأمين افراد العائلة من منازلهم، إضافة الى منحها المؤمن لهم الحصول على ادويتهم للأمراض المزمنة من خلال نظام صرف الادوية الالكتروني، منوها بدور مجلس الضمان الصحي التعاوني لإصداره تعاميم تكفل افضل الخدمات للمؤمن لهم وبشكل آمن.

حدثنا مزايا تطبيق «غلوب مد فت» وطورناه لكي يتيح للمؤمنين والمستفيدين ادارة تأمينهم وتأمين افراد العائلة من منازلهم

اتخاذ التدابير الوقائية من الفيروس. وقد طبقت غلوب مد السعودية نمط العمل عن بعد حفاظاً على سلامة الموظفين كما لضمان استمرارية العمل والانتاجية وخدمة المستفيدين والمؤمن لهم دون إنقطاع لا سيما خلال فترات الإغلاق التام. وفي هذا الصدد، استخدمت غلوب مد الخدمات والحلول الرقمية المتطورة التي لطالما تميّزت بها منذ نشأتها. كذلك عزّزنا استخدام المطالبات الإلكترونية عبر نظامنا الذي يوفّر الربط في ما بين شركات التأمين ومقدمي الخدمات الصحية.

كما حدّثت غلوب مد من مزايا تطبيق «غلوب مد فت» GlobeMed Fit وطورته لكي يتيح للمؤمنين والمستفيدين ادارة تأمينهم وتأمين افراد العائلة من منازلهم بما في ذلك تقديم المطالبات ومتابعة الموافقات، بالاعتماد على رقم الهوية الوطنية للمواطن ورقم الإقامة للمقيم كالمعرف الاساسي الوحيد للمؤمن له، فضلاً عن مميّزاته الحالية الرائدة مثل تحديد أقرب موقع لمقدمي الخدمات ضمن الشبكة الطبية والاستفادة من خاصية التذكير بمواعيد الأدوية وغيرها من الخصائص المرتبطة بالصحة واللياقة والتغذية.

كذلك منحنا المؤمن لهم سهولة الحصول على ادويتهم للأمراض المزمنة من خلال نظام صرف الادوية الإلكتروني Chronic Medication Posting لتسهيل وتسريع حصولهم على الأدوية المزمنة من دون الحاجة لزيارة عيادة الطبيب في كل مرة حسب معايير محددة. وهذا يصبّ أيضاً في إطار حماية المؤمن له من التعرض لمخاطر التقاط العدوى في

وسرعة الإستجابة لها. بالفعل كان تحدياً هائلاً إنما علمتنا هذه التجربة الكثير في إطار مواجهة أزمات مماثلة.

من هنا وفي معرض حديثي عن أثر الوباء على فرع التأمين الطبي، لا بدّ من الإشارة إلى أنه من الضروري على شركات التأمين أن تواصل العمل على تقديم خدمات حديثة للعملاء، بما يواكب متطلباتهم في ظلّ الوضع الحالي من خلال توفير الخدمات والوسائل الرقمية المتطورة التي تسهّل وتسرع حصولهم على الخدمات، وربما إدخال برامج تغطية طبية إضافية للتعامل مع أزمات مماثلة وما ينطوي عليها من نتائج وتداعيات. برأيي، لا بدّ أن تكون شركات التأمين مستعدة لمواجهة مثل هذا النوع من المخاطر على مستوى المنتجات والخدمات التي تقدمها لعملائها وعلى المستويين التكنولوجي والمالي. بالإضافة إلى ضرورة تضافر الجهود مع القطاع العام الذي بالفعل واجه الآثار السلبية للجائحة بكل عزيمة وإصرار ووقف كسد منبع لحماية المواطنين والمقيمين في المملكة من أجل الحفاظ على سلامتهم.

دور ريادي لمجلس الضمان الصحي

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها حالياً؟
- كان ٢٠٢٠ عاماً مليئاً بالتحديات والمتغيّرات التي كان علينا التأقلم معها. لا شك في أن الإهتمام بصحة وسلامة الموظفين كما المؤمن لهم احتل قائمة اولوياتنا، لذا بادرت غلوب مد السعودية بنشر التوعية بين الموظفين والمؤمن لهم حول اهمية

تجربة ناجحة لـ «غلوب مد»

■ كيف تقوّمون آثار فيروس «كوفيد-١٩» على فرع التأمين الطبي؟

- جاءت آثار إنتشار فيروس «كوفيد-١٩» محدودة على فرع التأمين الطبي في المملكة العربية السعودية نتيجة الإستجابة السريعة للمملكة ونجاحها بالتعامل مع الوباء على مختلف الأصعدة، مما حدّ من آثاره السلبية على الاقتصاد وعلى صحة المواطنين والمقيمين.

أدركت المملكة مدى خطورة الوباء منذ البداية واتخذت كافة التدابير اللازمة للتقليل من إنتشاره من خلال توفير مراكز للكشف المبكر ومراكز العزل إضافة الى أنظمة رقمية رائدة لترصد الحالات ومتابعتها. وبادرت الدولة بتحمل تكاليف الكشف عن المشتبه في اصابتهم والمصابين بالفيروس في المستشفيات الحكومية والخاصة وذلك لجمع المواطنين والمقيمين على أراضيها. كما وفّرت الحكومة مراكز فحوص مجانية على مختلف اراضيها وعيادات تابعة لوزارة الصحة لمتابعة المرضى الذين يعانون من أعراض طفيفة. هذا بالإضافة الى البدء بتوفير اللقاح مجاناً للمواطنين والمقيمين على حد سواء.

وفي هذا الإطار، كان لغلوب مد السعودية دور من خلال تعاقدها مع وزارة الصحة في إدارة المطالبات المرتبطة بحالات فيروس «كوفيد-١٩» في القطاع الخاص. والحمد لله، كانت تجربة ناجحة للغاية حيث أظهر فريق غلوب مد قدراً كبيراً من الإحترافية في التعامل مع مطالبات هذه الحالات

التأمين الصحي والرعاية الصحية قدماً في المملكة. ونحن كشركة TPA، يبقى دورنا أن نقدم الدعم اللازم لشركات التأمين من خلال توفير خدمات تساهم بإحتواء الكلفة وتوفّر أفضل رعاية للمؤمن لهم. وفي هذا السبيل، بدأنا قبل عامين بتقديم برنامج إدارة المنافع الصيدلانية Pharmacy Benefits Management الذي يساهم في ترشيد استخدام الدواء وضبط الكلفة إضافة الى العناية بصحة المرضى لا سيما عبر الخصائص المتوفرة من ناحية الادوية البديلة Generic Substitution، والتدقيق بالأدوية والتفاعلات المحتملة في ما بينها ودواعي الاستخدام حسب المرض ومدى ملاءمة الدواء مع جنس المريض وعمره، فضلاً عن إرسال التنبيهات في حالات الحساسية أو الحمل والرضاعة وغيرها. ونحن اليوم نقدم هذا البرنامج كخدمة مستقلة أو ضمن سلة خدماتنا المتكاملة.

أخيراً، لا بد لي من القول أن نجاحنا يرتكز على رضا الجهات الضامنة المتعاملة معنا والمستفيدين لديهم وتلبية إحتياجاتهم. لذا، نحن مستمرين بتطوير قدراتنا وخدماتنا بما يواكب متطلباتهم والمتغيرات المحلية والعالمية في إطار الرعاية الصحية.

تعاميم مجلس الضمان الصحي التعاوني تكفل تقديم افضل الخدمات للمؤمن لهم وبشكل آمن

المملكة، وذلك إنطلاقاً من خبرتها المعمّقة في السوق السعودية تحديداً ومختلف أسواق المنطقة عبر مجموعة غلوب مد، المجموعة الرائدة في إدارة منافع الرعاية الصحية في الشرق الأوسط.

خدمات احتواء الكلفة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نحن في سعي دائم ومستمر لتطوير قدراتنا بما يواكب التطورات الحاصلة من حولنا وبما يصبّ ضمن رؤية المملكة ٢٠٣٠ للقطاع الصحي في البلد. وإنطلاقاً من إيماننا بأهمية التعاون بين القطاعين العام والخاص، نواصل توطيد العلاقة مع القطاع العام من خلال التعاون مع وزارة الصحة والمؤسسة العامة للتأمينات الإجتماعية. وهذا برأيي يشكّل فرصة مهمة للمساهمة بدفع قطاع

حال لم يكن مضطراً لزيارة عيادة الطبيب وما شابه. وهنا أود التنويه بدور مجلس الضمان الصحي التعاوني من خلال التعاميم العديدة التي أصدرها، بما يكفل ضمان توفير أفضل الخدمات للمؤمن لهم بسرعة وبشكل آمن. وقد حث شركات التأمين ومقدمي الخدمات للعمل في هذا الإتجاه، لا سيما في ما يتعلق بالطب الاتصالي وخدمة إعادة صرف الدواء وغيرها. وإنطلاقاً من هنا، تمكنت الشركات التي كانت مجهزة بالأنظمة الرقمية من مواكبة هذه التطورات الحاصلة، لا بل كانت سباقة في خدمة عملائها.

كما ان لمجلس الضمان الصحي دوراً ريادياً في إطار الدفع بإتجاه التحول الرقمي الذي يندرج ضمن رؤية المملكة ٢٠٣٠، وذلك من خلال إطلاق منصة «نفس»، التي تُعنى بتسهيل تبادل المعلومات الصحية للمرضى، ومشاركة البيانات المالية والإدارية إلكترونياً. وهنا لا بد لي من التأكيد على أهمية الشراكة الفعالة مع المؤسسات الرقابية لا سيما البنك المركزي السعودي ومجلس الضمان الصحي التعاوني بشكل خاص والقطاع العام بشكل عام للمساهمة في مواجهة تحديات الوباء والمتغيرات التي طرأت على مختلف جوانب العمل والحياة. وبالفعل تسير غلوب مد السعودية على هذه الخطى من خلال تعاونها مع القطاع العام في

كل احتياجاتك التأمينية تحت مظلة وحدة



اطلب تأمينك أونلاين للمنتجات التالية:



التأمين ضد أخطاء
المهنة الطبية



تأمين
السفر



التأمين
الصحي



تأمين
المركبات



وادفع بكل بساطة عبر

VISA Mastercard سداد mada

9200 12331 @ACIGSaudi www.acig.com.sa



ناجي التميمي (الرئيس التنفيذي لشركة بيت التأمين IHC)؛

جدية وصوابية الهيئات الرقابية وراء نتائج الشركات الايجابية

تقدم شركة بيت التأمين IHC رؤى مبتكرة ومتخصصة قائمة على البيانات والدراسات المعمقة تساعد العميل على تحقيق أهدافه من شراء التغطيات التأمينية، ولطالما عرفت بفهمها العميق لصناعة التأمين.

الرئيس التنفيذي للشركة ناجي التميمي اعتبر ان الحلول الرقمية المتاحة ساهمت في تخطي معوق تحدي انتشار «كوفيد-19»، ووجد في عمل الموظفين من منازلهم تقليصاً لنفقات الإيجار وتكاليف التنقل واضاعة الوقت، مشيراً الى بروز فرص جديدة في خضم انتشار الوباء والاجراءات المتخذة للوقاية منه، لافتاً الى ان الإرقام المتداولة لرأس مال الشركات مقبولة وتتيح لها القدرة على المنافسة وتعزيز موقعها، متوقعا ان يزداد الطلب على تغطية الائتمان التجاري والتغطيات الخاصة بإلغاء المؤتمرات والفعاليات، عازياً النتائج الإيجابية المحققة من قبل شركات التأمين الى جدية وصوابية الهيئات الرقابية، مؤكداً الاستمرارية في الاستراتيجية نفسها المرتكزة على التحول الرقمي.



– بذلت «ساما» جهوداً متميزة، خصوصاً خلال مرحلة تفشي وباء «كوفيد-19»، حيث أدت دوراً مهماً، بالإضافة الى ان هذه المرحلة أظهرت مدى قوة الاقتصاد السعودي وصناعة التأمين في المملكة، فضلاً عن ان النتائج المحققة لشركات التأمين ايجابية جداً وهذا دليل على جدية وصوابية الهيئات الرقابية. من جهة أخرى، ساهمت عملية التحول الرقمي التي شجعت عليها «SAMA» في استمرارية الأنشطة عن بعد وامكانية تجديد الوثائق إلكترونياً، الى جانب استمرار التعاملات المالية بمرونة عالية. الى ذلك، فإن عملية البيع الإلكتروني باتت جزءاً أساسياً في تعاملاتنا اليومية ونحن نستثمر في هذا المجال، كما ان للشركة قوة فنية وأدوات إلكترونية متقدمة تساعد في اتمام مختلف الاعمال حتى خلال ارتفاع حجم الطلب نظراً لامكانية استجابتها.

استراتيجية التحول الرقمي

■ انطلاقاً من موقعكم البارز في وساطة التأمين، ما هي الانجازات التي حققتها خلال هذه المرحلة؟
– تمكنا من تجاوز الازمة بنجاح ونحن مستمرون في الاستراتيجية نفسها والتي تتركز على التحول الرقمي والعمل على توفير حلول رقمية جديدة تتناسب ومتطلبات قطاع الشركات، بالإضافة الى تفعيل خدمة الشركات الصغيرة والمتوسطة، بحيث انه في الكثير من الاحيان لا تصلهم خدمات الوسطاء، الا انه مع تطور الحلول الرقمية، سيتمكن هذا القطاع من الحصول على المنتجات التي يحتاجون اليها ونحن بدورنا سنركز على هذا الجانب والاستثمار فيه بشكل اساسي. ■



مستمرون في الاستراتيجية نفسها المرتكزة على التحول الرقمي



– قرار زيادة الرساميل ليس نهائياً وهو لا يزال قيد الدرس، فضلاً عن أننا غير مطلعين على توجهات الجهات الرقابية، الا ان الارقام المتداولة مقبولة وتتيح للشركات القدرة على المنافسة وتعزيز موقعها في السوق وضمان استمراريته في حال حدوث اي متغيرات مفاجئة في السوق.

■ أين تكمن فرص النمو في الوقت الحالي؟

– بعد ظهور جائحة «كوفيد-19»، بات العملاء بحاجة اكبر لمنتجات توفر لهم الحماية، ومن المتوقع في المستقبل ان يزداد الطلب على تغطية الائتمان التجاري، بالإضافة الى التغطيات التأمينية الخاصة بإلغاء المؤتمرات والفعاليات، ففي السابق لم يكن هناك طلب على المنتجات التأمينية التي تقدم نوعاً من الحماية انطلاقاً من ان الامور كانت تسير بشكل طبيعي، ولكن مع ظهور الجائحة وغيرها من المتغيرات سيزداد الطلب على هذا النوع من الوثائق.

جدية وصوابية هيئات الرقابة

■ كيف تقيمون القرارات الصادرة عن «البنك المركزي السعودي (SAMA)» وما المطلوب منها لتحسين قطاع الوساطة في المملكة؟

■ هل كان لجائحة «كوفيد-19» تداعيات سلبية على سوق التأمين في المملكة، وكيف تمكنت من التصدي للآزمة؟

– لم يكن هناك اي تأثير على صعيد الاستجابة لمتطلبات العملاء، وتحديد الشركات المحصنة على مستوى البنية الرقمية والتي تمتلك أنظمة متقدمة تساعدها على الاستمرار في خدمة عملائها عن بعد ضمن الانتاجية نفسها، لكن التحدي الوحيد الناتج عن الجائحة كان عدم قدرتنا كوسطاء على مقابلة العملاء بصورة مباشرة والتواصل معهم، الا ان الحلول الرقمية المتاحة ساهمت في تخطي هذا المعوق واتاحت لنا الفرصة لعقد الاجتماعات عن بعد واستكمال مختلف الأنشطة. والجدير ذكره انه بسبب الجائحة التي دفعت موظفي معظم الشركات للعمل من منازلهم، اكتشفنا ان موظفينا لديهم القدرة على الانتاجية نفسها من دون التواجد في المكاتب. لذلك سيكون توجهنا في المستقبل لاتاحة المجال لموظفينا للعمل عن بعد ما لم يستلزم الامر ضرورة تواجدهم في الشركة.

■ الى جانب جائحة «كوفيد-19»، ما هي التحديات التي واجهتموها خلال هذا العام؟

– هناك تحديات اقتصادية ضاغطة أدت الى تقليص حجم السيولة بسبب انخفاض انتاجية بعض العملاء، ومنهم من كان مجبراً على تخفيض عدد الموظفين وعدم الدخول في مشروعات جديدة بشكل مؤقت، الا انه في الوقت نفسه كانت هناك فرص جديدة.

تغطيات تأمينية خاصة

■ هل تؤيدون زيادة رساميل شركات الوساطة وما هي النسبة المطلوبة للوصول الى مستويات جيدة؟

محمود المدهون (الرئيس التنفيذي لشركة وساطة المملكة KINGDOM BROKERAGE):

لدينا خطط نسعى الى تحقيقها تركز على فرص النمو وتحقيق نتائج ايجابية



يرتكز نهج شركة وساطة المملكة على ما هو افضل لشركائها وعملائها لذا تقوم بالموازنة بين التغطية التأمينية واهداف الميزانية لايجاد الحلول الامثل لهم، كما تتواصل معهم عن كذب لفهم اهدافهم القصيرة والمتوسطة والطويلة الاجل عبر طرح برامج تأمين مصممة خصيصا لتناسب مختلف احتياجاتهم.

الرئيس التنفيذي للشركة محمود المدهون عرض لتأثيرات جائحة «كوفيد-19» على اعمالها ونتائجها، وأيد زيادة رأس مال شركات الوساطة الى ما فوق 3 ملايين ريال، ملاحظا تشدد سوق الاعادة وارتفاع اسعار التغطيات، واجدا فرص نمو في جميع الفروع باستثناء التأمين الطبي والتأمين على المركبات، مبديا ارتياحه لنتائج افتتاح فرع الشركة في مركز دبي المالي العالمي والذي حولها اكتتاب اعمال خارج حدود المملكة، متوقعا تشددا في الشروط من قبل المعידين، كاشفا عن خطط تسعى الشركة الى تحقيقها، وترتكز على فرص النمو وتحقيق نتائج ايجابية.

- كانت عملية افتتاح فرع في مركز دبي المالي العالمي مليئةً بالتحديات في البداية، لكن حاليا وبعد مرور عامين بدأنا نلمس ردود أفعال ايجابية في السوق، حيث استطاع فريق عملنا تحقيق نسب نمو تجاوزت 30 في المئة خلال فترة وجيزة، واصبح لشركتنا مكائنتها في السوق وبات بإمكاننا اكتتاب أعمال خارج حدود المملكة العربية السعودية، وتحديدا في الامارات ودول مجلس التعاون الخليجي وافريقيا. كما توطدت علاقاتنا مع معيدي التأمين خصوصا ان حجم محفظتنا بات أكبر.

خطط للعام 2021

■ صرح الرئيس التنفيذي للويدز ان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى الـ 13 في المئة. هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديدات العام المقبل خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-19»؟

- لمسننا ارتفاعا في الاسعار نتيجة تقلص القدرات المتاحة في السوق. لذا، بتنا نشهد على سوق غير مرنة وبالتأكيد سيكون هناك تشدد في الشروط وارتفاع بالاسعار.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- أكبر انجاز حققناه خلال عام 2020 هو قدرتنا على الصمود في ظل كل الأوضاع المضطربة التي مرت خلال هذا العام. لدينا مجموعة من الخطط التي سنسعى جاهدين الى تحقيقها خلال عام 2021، حيث سنركز على أسواق معينة وسنبعث عن فرص للنمو، على أمل تحقيق نتائج ايجابية وأفضل من العام الحالي. ■

فرعنا في مركز دبي المالي العالمي حولنا اكتتاب أعمال خارج المملكة

الاغلاق وانقطاع الاعمال التي فرضت، كانت تمارس أعمالها ونشاطها عن بُعد، الأمر الذي أدى الى تأخير في تجاوب شركات التأمين مع الوسطاء والعملاء، خصوصا ان معظم الشركات كانت تعاني مشكلات ادارية داخلية.

تراجع مطالبات فرع المركبات

■ أين ترون فرص النمو؟

- أرى فرصا للنمو في جميع فروع التأمين باستثناء التأمين الطبي والتأمين على المركبات، خصوصا انه خلال الفترة الاخيرة انخفض حجم المطالبات في التأمين على المركبات، الامر الذي أثر على معدلات الخسارة وادى الى تراجع اجمالي الاقساط المكتتبه، كما ان فرع التأمين الطبي شهد تراجعاً، لا سيما ان عدد من الشركات العاملة في المملكة قلصت عدد موظفيها، مما انعكس سلبا على ادائها وحجم اكتتاباتها من الاقساط.

اكتتاب خارج حدود المملكة

■ افتتحتم مكتبا في مركز دبي المالي العالمي في وقت كانت شركات وساطة اعادة التأمين تخرج من السوق، ما المميز الذي قدمتموه حتى استطعتم الاستمرار والصمود؟

■ كيف تقومون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع وساطة التأمين في السعودية؟

- لا شك في ان جائحة «كوفيد-19» أثرت بعض الشيء، لا سيما في الربعين الثاني والثالث من العام الجاري. أما في الربع الرابع، فقد استطعنا والله الحمد استعادة نشاطنا واستقطاب أعمال جديدة عوضنا من خلالها جزءا مما خسرنه في الربع الذي سبقه، وبسبب الأوضاع الراهنة، جميع عملائنا قَلصوا حجم نفقاتهم وأجلوا دفع مستحقاتهم، ولكن بالرغم من ذلك بذلنا قصارى جهدنا للاستمرار، وبإذن الله سنحقق نتائج ايجابية مع نهاية العام.

■ شهدنا مؤخرا عمليات اندماج بين العديد من شركات التأمين والمصارف في المملكة، هل يمكن ان نشهد اندماجات في قطاع وساطة التأمين؟

- في رأبي، غاية عمليات الاندماج بين الشركات تقديم خدمات افضل للعملاء ولطالما أيدت فكرة زيادة رأس مال شركات الوساطة لأن ثلاثة مليون ريال لم تعد كافية لدعم أعمال الوسطاء الجدد، خصوصا ان أوضاع السوق اختلفت والاسعار والنفقات ازدادت. من هنا، على اي شركة لضمان استمراريتهما وتقدمها ونموها ولتحقيق نتائج ايجابية وتقديم افضل خدمة للعملاء، بما يتوافق مع احتياجاتهم ومتطلباتهم المتغيرة، بات عليها بلا ادنى شك زيادة رأسمالها.

السوق متشددة أكثر والاسعار الى الارتفاع

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- باتت السوق متشددة أكثر والاسعار الى الارتفاع، وهذا ما يشكل عبئا على العملاء، كما ان معظم الشركات بسبب جائحة «كورونا» وحالات

سامي العلي (الرئيس التنفيذي لشركة الجدارة العالمية لوساطة التأمين - السعودية):

١٥ شركة تأمين كافية للسوق المحلية ولسد حاجاتها



تعتمد شركة الجدارة العالمية لوساطة التأمين خبرات استثنائية لتزويد عملائها بنوع مميز من الحلول التأمينية والتركيز على تقديم الخدمات بتفوق واحترافية، وتتميز الشركة بفريقها المكون من كوادر مؤهلة في مجال التأمين والإعادة.

الرئيس التنفيذي للشركة سامي العلي لاحظ تقلص حجم المطالبات المتعلقة بفرعي الطبي والمركبات بتأثير من تداعيات انتشار فيروس «كورونا»، وطمان الى انجاز جميع أعمالها الكترونياً وانها لم تواجه اي مشكلة، معتبراً ان ١٥ شركة تأمين كافية للسوق المحلية ولسد حاجاتها، مسلطاً الضوء على المشكلة التي تعانيها السوق من وجود اكثر من ٨٠ شركة وساطة لا تقوم بالدور المناط بها، أسفا الى افتقار العملاء للوعي الكافي والمعرفة الحقيقية بالدور الفعلي للوسيط، داعياً «ساما» الى تفعيل دورها وفرض زيادة على رأسمال شركات الوساطة وتسهيل اجراءات حصولها على الترخيص.

الوعي الكافي والمعرفة الحقيقية بالدور الفعلي للوسيط. معظم العملاء يعتبرون الوسيط عنصراً غير فعال وغير ضروري وانه مجرد تكلفة اضافية.

■ هل من مطالب ترفعونها الى «ساما»؟

– لا بد من «ساما» ان تقوم بتفعيل دور الوسيط اكثر وزيادة الوعي حياله، لا سيما في ظل وجود شركات تأمين تقوم بإقناع العملاء أنهم في حال تعاملوا معها مباشرة دون وسيط سيحصلون على خصومات مقابل التغطية التأمينية وهذه مسألة غير أخلاقية.

فرض زيادة على رأسمال شركات الوساطة

■ كيف تقومون وضع شركتكم بعد مرور عامين على تأسيسها؟

– ان وضع الشركة جيد لكن لم نصل بعد الى المرحلة التي تتوافق مع تطلعاتنا وأهدافنا المنشودة، والسبب يعود الى وجود فائض في عدد الوسطاء في السوق كما أن رأس مال شركات الوساطة الذي حددته «ساما» بـ ٣ ملايين ريال متدن جداً، بحيث من المفروض الا يقل عن ١٠ ملايين ريال، كما ان رأس مال شركات التأمين المحدد بـ ٢٠٠ مليون ريال يجب ألا يقل عن ٥٠٠ مليون ريال، لا سيما في ظل الأوضاع الراهنة.

■ انطلاقاً من خبرتكم في مجال التدريب، ما هي الانجازات التي حققتموها في هذا المجال مؤخراً؟

– سعيت خلال الفترة الاخيرة الى تدريب العملاء مجاناً بهدف زيادة وعيهم حيال الوثائق التأمينية، بحيث يصبحون على دراية بأنواع الوثائق الخاصة بهم وكيفية قراءتها والشروط التي تنص عليها وطريقة التعامل مع المطالبات كافة. ■



العملاء يفتقرون للوعي الكافي والمعرفة الحقيقية بالدور الفعلي للوسيط



السوق، كما ان وجود حوالي ٨٠ شركة وساطة في المملكة يعد عدداً كبيراً بالنسبة الى حجم السوق. تكمن المشكلة في أن وسطاء التأمين في المملكة لا يقومون بالدور الفعلي الذي يجب ان يمارسوه والذي يتمثل في القيام بتوصيات والمفاضلة بين الشركات والتغطيات التأمينية، بل نجد ان معظم الوسطاء باتوا يؤدون دور الشريطي الذي يفاضل في الاسعار في المزادات، مما ساهم في زيادة حرب الاسعار في السوق. لذا، لا بد من اي عميل في البداية ان يفاضل بين الوسطاء ويختار الوسيط المناسب. في المملكة، العملية تتم بالعكس ان يتعامل العميل مع ٤ او ٥ وسطاء وكل وسيط بدوره يذهب الى شركة تأمين او اثنتين للحصول على سعر للتغطية ويعرضها على العميل الذي في النهاية سيختار السعر الأنسب له.

تفعيل دور الوسيط

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟
– في ما يتعلق بقطاع الوساطة تتمثل التحديات بالعدد الكبير لوسطاء التأمين وافتقار العملاء الى

البيان ■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

– من الممكن ان يحقق فرعاً التأمين الطبي والتأمين على المركبات أرباحاً بسبب «كوفيد-١٩»، لا سيما في ظل حالات الاغلاق وانقطاع الاعمال والحجر الصحي اذ ان الناس باتت تتخوف من الذهاب الى المستشفيات الال للضرورة القصوى، كما انهم لم يستخدموا مركباتهم طوال فترة حظر التجول، وبالتالي تقلص حجم المطالبات المتعلقة بهذين الفرعين وهذا بدوره سينعكس بالايجاب على أرباح شركات التأمين.

اما بالنسبة الى الفروع التأمينية الاخرى، فبقي وضعها على ما هو عليه. وفي المقابل، تأثر قطاع التأمين، اذ ان معظم الشركات لم تكن مستعدة ومجهزة للعمل عن بُعد الكترونياً. بالنسبة الينا، كنا على أتم الاستعداد لذلك وأنجزنا أعمالنا عبر الانترنت ولم نواجه اي مشكلة. برأيي الشخصي، ان جائحة «كورونا» أفادت العالم أجمع اذ لمسنا تطوراً في الطلب على الخدمات الالكترونية بشكل واسع النطاق.

المفاضلة بين الوسطاء

■ يحكى ان عدد شركات وساطة التأمين كبير جداً وبالتالي سيجد البعض منها صعوبة في الاستمرار في ظل الأوضاع الراهنة. ما تعليقكم؟

– الى جانب شركات الوساطة، ارى ان عدد شركات التأمين ايضاً كبير جداً لدرجة ان السوق لم تعد تستوعب هذا الكم الكبير من الشركات، أظن ان حوالي ١٥ شركة كحد أقصى كافية لسد احتياجات



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

سامر الفايز (الرئيس التنفيذي لشركة النخبة لوساطة التأمين ELITE):



حققنا زيادة بنسبة ٧٠ في المئة بالمحفظة بعد تطوير نظام تكنولوجيا المعلومات

أنبتت شركة النخبة لوساطة التأمين ELITE منذ تأسيسها في العام ٢٠٠٨ في المملكة العربية السعودية انها أهل للالتزام بحماية عملائها من خلال تقديمها خطط تأمين موثوقة ومتوافقة مع حاجاتهم، ويدير الشركة نخبة من الخبراء والاختصاصيين في مجال الوساطة يتمتعون بالدراية الكافية لتوجيه اهتمامات العميل، مستعينين بأحدث التكنولوجيات والمنصات الالكترونية لتطوير آليات الأداء.

الرئيس التنفيذي للشركة سامر الفايز اشار الى تحقيق زيادة في حجم المحفظة بنسبة ٧٠ في المئة بعد تطوير نظام تكنولوجيا المعلومات، واجدا ان الوسطاء في السوق المحلية امام خيار الاندماج او الانسحاب بتأثير من تداعيات الجائحة، مطلقا مقولة ان العالم ما بعد «كورونا» سيختلف عما كان عليه قبلها، منوها بعمل «ساما» في مجال تصحيح السوق، كاشفا عن طرح تطبيق خاص ببيع الوثائق لقطاع التجزئة خلال الربع الاول من ٢٠٢١، مطمئنا الى نجاح أعضاء اللجنة التنفيذية لوسطاء التأمين في القيام بواجباتهم على أكمل وجه.

هذه الاجراءات تعد بمثابة تحديات ستواجهها الدول.

نحن من الشركات التي بنت على مدار مسيرتها سمعة طيبة

■ ما هي الخطوات التي اتبعتها حتى استطعتم تحقيق نمو وصل الى حدود ٧٠ في المئة؟
- نحن من الشركات التي بنت على مدار مسيرتها سمعة طيبة، وكان ذلك كفيل بجذب العديد من العملاء للتعامل معنا وساهم بالتالي في نمو الشركة وفي ضمان استمراريتها في ظل الظروف الصعبة التي يشهدها العالم أجمع.

■ الى اي مدى ساهمت القرارات التي صدرت عن «ساما» بشأن الوسطاء في دعم القطاع وهل وجدتم صعوبة في تطبيقها؟

- تعمل «ساما» على تصحيح السوق وهذا بلا شك صحي للقطاع لكن تطبيقه يحتاج الى بعض الوقت. برأيي، يجب التريث في تطبيق اي قرار حتى لا يكون لديه تداعيات سلبية في المستقبل.

تطبيق خاص بقطاع التجزئة

■ ما هي خطتكم ومشاريعكم للعام المقبل؟
- سنقوم بطرح التطبيق الخاص ببيع وثائق التأمين لقطاع التجزئة خلال الربع الأول من العام ٢٠٢١.

■ جرت تعيينات جديدة ضمن نقابة وسطاء التأمين، ما هي المطالب التي ترفعونها اليها؟

- كنا ضمن أعضاء اللجنة السابقة للنقابة وبدلنا جهدنا لتطوير القطاع ضمن الامكانيات المتاحة وزيادة التفاعل بين الوسطاء، أتمنى النجاح والتوفيق للأعضاء الجدد وأنا على يقين بأنهم سيقومون بواجباتهم على أكمل وجه، ونحن على استعداد لدعمهم في كل ما يحتاجونه. ■



سنطرح تطبيقا خاصا ببيع الوثائق لقطاع التجزئة خلال الربع الاول من ٢٠٢١



انسحابات ودمج

■ تم تداول أخبار عديدة عن انسحاب العديد من الوسطاء من السوق، لماذا برأيكم؟

- كثر الحديث عن هذا الموضوع في الفترة الأخيرة نظرا لانخفاض رأس مال العديد من الشركات، وفي المقابل ازداد عدد الوسطاء بشكل كبير، حيث وصل الى مئة ينشطون في السوق المحلية. وبالرغم من ان المملكة قد تستوعب هذا الكم الهائل من الوسطاء، الا ان معظمهم ما زال حجمه صغيرا وحديث العهد وتأثر كثيرا بتداعيات جائحة «كوفيد-١٩». لذا، برأيي، لن يستطيع جميع الوسطاء الاستمرار في السوق وبعضهم سينسحب والبعض الآخر سيدخل في عمليات اندماج.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- العالم ما بعد «كورونا» سيختلف عما كان عليه قبلها، وبالنظر الى المؤشرات العالمية، تعتمد جميع الدول الى الاستدانة ورفع الضريبة، فمثلا ستلجأ بريطانيا الى رفع قيمة الضرائب خلال السنوات الأربع المقبلة وسبققتها السعودية التي قامت برفع ضريبة القيمة المضافة من ٥ الى ١٥ في المئة، وبالتالي جميع

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

- لم تستطع شركات التأمين لغاية الآن تجاوز أزمة «كوفيد-١٩» وفي رأيي لن نتمكن من تجاوزها قبل عام ٢٠٢١. فالقطاع يواجه مشكلات تتمثل في امكانية تحصيل المستحقات من العملاء، لكن في المقابل انخفضت المطالبات في العديد من الفروع، لا سيما التأمين الطبي والتأمين على المركبات والتأمينات العامة، مما ساهم في زيادة ربحية شركات التأمين في الربع الأخير من السنة، وسيستمر الوضع على ما هو عليه حتى نهاية العام المقبل.

بالنسبة الينا كشركة وساطة، كان من الصعب علينا هذه السنة توسيع قاعدة أعمالنا، خصوصا أن الجائحة حالت دون قيامنا بأنشطة وعقد اجتماعات مع عملائنا، رغم ذلك، كان وضع شركتنا بالاجمال جيدا اذ زاد حجم محفظتنا حوالي ٧٠ في المئة، لا سيما بعد عملنا على تطوير نظام تكنولوجيا المعلومات، الامر الذي ساعد فريق عمل الشركة على انجاز الاعمال عن بُعد. ونحن في صدد تطوير هذا النظام أكثر، بحيث تتم جميع طلبات العملاء وتنجز الكترونيا، ومن المتوقع ان نطرح تطبيقا خاصا بنا في هذا المجال خلال الربع الأول من العام المقبل.

وباعتقادي، ان اي شركة غير مجهزة بأنظمة رقمية وتكنولوجية متطورة واجهت العديد من المشكلات في ظل أزمة «كوفيد-١٩»، خصوصا ان فترة الاغلاق وانقطاع الأعمال حالت دون تمكين موظفي اي شركة من التوجه الى مكاتبهم لانجاز أعمالهم.

تأمين ولاء الهندسي

كل ما تحتاجه لحماية مشاريعك...



للاستشارة والاستفسار: corporatesales@walaah.com



تأمين المركبات



التأمين الطبي



التأمين الهندسي



S&P Global Ratings – A-
Moody's Ratings – A3



+966 8001199222 | +966 920001742 | walaah.com | walaainsurance



وهو للتأمين خاضعة بترخيص ورعاية البنك المركزي السعودي



بدر الشايح (العضو المنتدب لشركة داي몬드 لوساطة التأمين DB)؛

عمليات الدمج في ما بين الشركات تقلص الفرص امام المستهلك

شركة داي몬드 لوساطة التأمين DIAMOND INSURANCE BROKER هي المرادف للثقة والكفاءة وتقدم لعملائها اكثر الحلول التأمينية ملائمة وبأسعار تناسب الجميع، كما وتعمل مع خبرة شركات التأمين في السعودية لتوفير أفضل الوثائق بأقصى التغطيات والمنافع التأمينية. العضو المنتدب للشركة بدر الشايح عرض لتداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على مجمل القطاعات ومن بينها قطاع التأمين الذي تأثرت عمليات تحصيل أقساطه بتوقف الاعمال وانخفاض السيولة لدى العملاء، و اشار الى افادة العديد من القطاعات كشركات التحول الرقمي والتوصيل الى المنازل وغيرها، واجدا في عمليات الدمج ما بين الشركات تقليصا للفرص امام المستهلك، داعيا الشركات الى التخصص في منتجات معينة وتوفيرها للمجتمع وتسريع وتيرة المطالبات واعتماد الوسيط خيارا اول، مستبعدا ان يكون قرار رفع رساميل شركات الوساطة الدواء الشافي لقطاع الوساطة في المرحلة الحالية.

التأمين الازمى سبيل لتحقيق نقلة نوعية لقطاع التأمين

■ كيف تقيمون قرار رفع رساميل شركات وساطة التأمين؟

– في الحقيقة هذا ليس الدواء الشافي لقطاع وساطة التأمين في المرحلة الحالية، بل يجب العمل على تعزيزه وتفعيله، مع الاشارة الى ان التأمين الازمى ساعد في تحقيق نقلة نوعية لقطاع وهذا ما نحتاجه في قطاع الوساطة وبعدها يتم بحث عمليات الاندماج ورفع رأس المال، ولكن في الوقت الحالي لا تساهم هذه القرارات في تحسين وتطوير القطاع.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم، وما هي مطالبكم من البنك المركزي السعودي؟

– يبقى التحدي الاكبر امام شركات وساطة التأمين هو الوعي

التأميني لدى العميل وزيادة الوعي حول أهمية دور

الوسيط، مع العلم ان شركات التأمين لا تؤمن بدور

الوسيط كعامل مساعد لتحسين العلاقة وجودة المنتج

وتسعى دائما لمنافسة الوسيط وهذا أمر غير صحي

وينعكس سلبا على أداء السوق والتعاملات مع العملاء.

وبالتالي يجب تغيير الصورة السلبية للوسيط باعتباره حملاً

زائداً على السوق ويحصل على عمولات غير ضرورية ومن

الافضل التعامل المباشر مع شركة التأمين وهذه النظرية غير صحيحة.

وفي سياق متصل، نود ان نوجه شكر للبنك المركزي السعودي على تفاعله مع

المبادرات التي أطلقناها لتوحيد العقود مع شركات التأمين، بحيث انه من غير

المقبول اعطاء مسوقي شركات التأمين العمولات نفسها التي يتقاضاها الوسيط،

انطلاقاً من ان الوسطاء يتكبدون تكاليف تشغيل ونفقات وموظفين. ونتمنى على

المركزي اعادة النظر بهذه النقطة انطلاقاً من ان لمسوقي شركات التأمين القدرة

على تقديم تخفيضات بما يتلاءم مع مصالحهم على عكس الوسطاء الذين لا

يتملكون هذه القدرة انطلاقاً من كلفة الشراء المرتفعة.

تطوير منظومة التحول الرقمي

■ ما هي الانجازات التي حققتموها، وما هي خططكم للعام ٢٠٢١؟

– من أفضل الانجازات التي حققتها الشركة المحافظة على استقرار أعمالها

و ضمان راحة بال الموظفين لديها خلال جائحة «كوفيد-١٩»، بالإضافة الى أننا

تمكنا من المحافظة على اتفاقيات التجديد مع عملائنا، في حين ان توجهاتنا للعام

الجديد ستتمثل في الاستمرار بتطوير منظومة التحول الرقمي للشركة بهدف خدمة

عملائنا بشكل افضل على مستوى قطاعي الأفراد والشركات. ■

■ كيف تصفون التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع وساطة التأمين بصورة خاصة والسوق عموماً، وهل تمكنتم من استيعاب الازمة؟

– كان للجائحة تداعيات سلبية على مجمل القطاعات في المملكة، ومنها سوق التأمين وموظفو المبيعات والوسطاء، انطلاقاً من أساس عملهم التواصل ومقابلة العملاء، وقد تأثرت أعمالهم بالرغم من الانتقال الى الجانب الالكتروني في عقد الاجتماعات وانمام المعاملات. كما وستنعكس تداعيات الجائحة سلباً على الشركات التي لم تتحضر مسبقاً للقيام بتخطيط مالي جيد والاستعداد لمثل هذه المفاجآت، ستطول موظفيها وتصبح

مجبرة على انهاء خدمات بعض العاملين لضمان استمرارية أعمالها.

الى ذلك، انعكست الجائحة سلباً على عملية تحصيل المستحقات انطلاقاً من ان توقف

الاعمال خفض نسب السيولة لدى العملاء وباتوا غير قادرين على

تسديد مستحقات وثائقهم، الا انه رغم هذه التحديات قدمت

الحكومة العديد من المبادرات بهدف مساعدة وانعاش القطاع

الخاص الى جانب خلق نوع من التكتاف بين مختلف

القطاعات لتتمكن الخروج من الازمة.

من جهة أخرى، استفاد العديد من الشركات العاملة

في قطاعات أخرى من الجائحة وزادت حجم أعمالها مثل

شركات التحول الرقمي وشركات التوصيل الى المنازل

وتلك المتخصصة في تصنيع المعقمات وغيرها.

والآن مع انتهاء عمليات الاغلاق الشامل، بدأ الاقتصاد

بالانتعاش ما سيعزز القدرة الشرائية للمواطنين.

■ هناك مطالب للحد من عدد شركات الوساطة في المملكة. كيف تنظرون الى

عمليات الدمج والاستحواذ؟

– بحسب وجهة نظري الخاصة، ان عمليات الدمج من شأنها تقليص الفرص أمام

المستهلك، وفي الوقت الحاضر لا أجد ان الدمج هو الحل الامثل الا في حال اعتبار

ان الخدمات المقدمة من شركة ما سيئة جدا والدمج هو الحل الوحيد لرفع مستوى

الجودة والنوعية. وبالتالي ان أعداد شركات التأمين والوساطة العاملة في سوق

المملكة مقبولة نسبياً مقارنة بدول أخرى حيث حجم السوق اصغر مما هو عليه في

المملكة. ومن هذا المنطلق لا أؤيد عمليات الدمج كونها لا تصب في مصلحة

المنافسة الصحية وتقلل من عدد المنافسين في السوق.

من جهة أخرى، يجب على شركات التأمين ان تخصص في منتجات معينة وان

تتخذ مسارا محددًا وظيفياً واستراتيجياً، بالإضافة الى العمل على تطوير المنتجات

والخدمات المقدمة للمجتمع وتسريع عملية المطالبات، فضلاً عن انه من الضروري

ان يكون الوسيط الخيار الاول لشركات التأمين مع تفعيل دوره، الامر الذي يساعد

في تخفيض النفقات باعتبار الوسيط الجهة الاولى التي تتحمل عبء العمليات

وتأهيل العميل قبل التواصل مع شركة التأمين، بالإضافة الى إعداد ملف المطالبات

بالشكل المطلوب.

عبد الرحمن الغريميل

(رئيس اللجنة التنفيذية لوسطاء التأمين في المملكة ومدير عام شركة حلول لوساطة التأمين):



البدء بتوحيد مهام وواجبات الوسطاء مع شركات التأمين قريبا

رئيس اللجنة التنفيذية لوسطاء التأمين وإعادة التأمين في السعودية عبد الرحمن الغريميل اشار الى سعيها لرفع معدلات التوعية حول اهمية دور الجوهري لوسطاء في صناعة التأمين بغية تطويره.



نسعى الى رفع معدلات التوعية حول اهمية دور الوسطاء في صناعة التأمين



- قام بعض وسطاء التأمين بتجميع المنتجات من شركات التأمين المشاركة ووضعها على منصة بيع الكترونية واحدة وبشكل ذكي وجذاب وسريع التفاعل بحيث يوفر الوقت والجهد لمعرفة احسن الاسعار بأسلوب تقني يساعد العميل للوصول للقرار وتنفيذ العملية بسرعة وبطريقة فعالة. ومع ذلك فقد حان وقت التغيير وان تشمل الحلول المتفصلة كعنصر أساسي من استراتيجية النمو، فحسب تقرير «ساما» لعام ٢٠١٩ فقد زادت مبيعات الوسطاء تأمين المركبات (الشامل او ضد الغير) ويجب على الشركات ان تستثمر بشكل جدي لتصبح متوفرة كإحدى الخيارات لتفاعلات العملاء الرئيسية للتأمين.

■ في رأيكم، كيف انعكست جائحة «كوفيد-١٩» على القطاع وكيف تمكنكم الخروج من الازمة؟

- قدمت «ساما» في خطوة ايجابية منها دعماً على مستوى التقديمات الاجتماعية، ولكن في الوقت نفسه نجحت شركات الوساطة في السابق بتطوير منظومتها الالكترونية واستمرت في تقديم الخدمات عن بعد ولم تؤثر الجائحة على عملها.

■ ما هي التحديات الأخرى التي تواجهونها في عملكم؟

- تتمثل التحديات في سعيها الى ان تتكون محافظ الشركات عن طريق الوسيط، لتتولى شركات التأمين الخدمة فقط.

تسهيلات ونصائح

■ ما الذي يميز شركة حلول لوساطة التأمين عن مثيلاتها في السوق، وما هي خططكم المستقبلية؟

- أكثر ما يميزنا الخبرات والكفاءات الموجودة في الشركة منذ تأسيسها عام ٢٠٠٨، الى جانب تميزها في توفير خدمات ما بعد البيع، الى جانب تقديم نصائح للعملاء نظراً للخبرات المحلية والعالمية التي يتمتع بها فريق عمل الشركة. ■

إضافة منتجات تأمينية جديدة لمواكبة هذه التغيرات تحت أنظمة ورقابة البنك المركزي السعودي وهنا يأتي دور وسطاء التأمين بتنمية حيث يتولون الدعوة للتأمين وتوضح فوائده ومنافعه الأساسية وحسب الاحتياج وإقناع العملاء بفكرة التأمين، الأمر الذي ينعكس على تطوير العملية التأمينية والنهوض بها من أجل تحقيق غرض التأمين، المتمثل في حماية الأموال الممتلكات، وازدهار الاقتصاد.

نقطة نوعية تحت مظلة البنك المركزي السعودي

■ في رأيكم، هل تقدر «ساما» دور الوسطاء في السوق؟

- نعم من خلال زيارات ومتابعة «ساما» الدائمة مع جميع الوسطاء بالتأكد بفرض اجراءات جديدة على الوسطاء بالامتثال اجراءات الاحترافية، أمن المعلومات، خطة الطوارئ، توظيف الوظائف وخطة الاحلال وغيرها من الامتثال وعمليات التدقيق الداخلي لهدف تحقيق التعديلات وتطوير شركات وسطاء التأمين لنقطة نوعية لتوجهات رؤية ٢٠٣٠.

الدمج

■ هل تؤيدون الاندماجات بين الوسطاء العالمين في سوق المملكة بعد ما شاهدناه من اندماجات لبعض شركات التأمين؟

- سوق المملكة ضخمة وتتمتع بالقدرة على استيعاب عدد كبير منهم، الا انه من الواجب على شركات وسطاء التأمين تقديم خدمات مميزة والإلزام بالعمل وفق معايير محددة للبنك المركزي السعودي، والشركات التي لا تملك القدرة على تطبيق هذه الاجراءات ستخرج بطبيعة الحال من السوق او تقبل بالاندماج مع غيرها.

■ ما رأيكم بتطوير المنظومة الالكترونية لوسطاء التأمين؟

مهام وواجبات الوسطاء مع شركات التأمين

■ هل تمثل اللجنة التنفيذية لوسطاء التأمين بالشكل الصحيح، وما هي الاستراتيجية التي ستعتمدها بعد تسلمكم رئاستها؟

- نحن في صدد وضع خطة عمل للسنوات الثلاث المقبلة وسنبدأ مهام وواجبات الوسطاء مع شركات التأمين، حيث سيتم ادخال العديد من التعديلات عليه انطلاقاً من مسؤولياتنا كوسطاء تأمين وطريقة العمل تلافياً لاي مشكلات القائمة مع شركات التأمين.

ومن هذا المنطلق قررنا العمل على ترتيب الامور ويجاد الحلول المناسبة لكل مشكلة، بالاضافة الى ان «ساما» طلبت منا القيام ببعض الدراسات في السوق ونحن الآن في صدد العمل على ذلك لتحديد تأثير الوسطاء في السوق وحصتهم السوقية التي تصل الى حدود ٣٤ في المئة من حجم محفظة التأمين، مع سعيها الى زيادة هذه النسبة، الى جانب رفع معدلات التوعية حول اهمية الوسطاء ودورهم في صناعة التأمين، مع الاشارة الى انه سابقا كانت الجهات الحكومية وشبه الحكومية تعتمد التواصل المباشر مع شركة التأمين، أما الآن فنجد تحولاً كبيراً، حيث تسعى هذه الجهات للتعامل مع وسطاء التأمين.

مواكبة تطورات قطاع التأمين وطرح منتجات جديدة

■ في رأيكم، ما هي الحوافز التي يمكن ان تساعد سوق التأمين السعودي على النمو؟

- ان سوق التأمين السعودي سيشهد نمواً خلال الفترة المقبلة مع تطور الأنظمة وتوجه المملكة العربية السعودية في رؤية ٢٠٣٠، ان استحداث منتجات جديدة في سوق التأمين سيساعد في نموه، وبالتالي عدم الاعتماد على وثائق التأمين الحالية، مضيئاً أن شركات التأمين المحلية والعالمية تبحث

ابراهيم عبيد الزعابي

(رئيس الاتحاد العربي لمراقبي التأمين ومدير عام هيئة التأمين في الامارات)؛

قطاع التأمين الاماراتي الانشط بين القطاعات التي ادت دورا حيويا في خدمة الاقتصاد الوطني



كان لهيئة التأمين في الامارات مساهمات واسعة في الارتقاء بأداء سوق التأمين المحلية وانعكاسها على تنافسية الدولة على المستوى العالمي. كما وصبت مبادراتها النوعية المتعددة في مصلحة قطاع التأمين هادفة الى تطوير خدمات التأمين وتعزيز دور القطاع باستخدام التكنولوجيا الحديثة وتقنيات الذكاء الاصطناعي. وفي هذا الإطار اصدرت الهيئة سلة قوانين كان لها وقعها الإيجابي في تنظيم اعمال التأمين. مدير عام الهيئة ورئيس الاتحاد العربي لمراقبي التأمين سعادة ابراهيم عبيد الزعابي قدم لمحة وافية عن قطاع التأمين الانشط بين القطاعات التي ادت دورا حيويا في خدمة الاقتصاد الوطني، وعرض لنتائجه المحققة وانجازاته النوعية والتي ارتقت بالامارات الى المرتبة ٤٣ عالميا من حيث نسبة اقساط التأمين المكتتبه الى اجمالي الناتج المحلي GDP، موضحا تفاصيل دورها التنظيمي والرقابي على شركات التأمين والمهن المرتبطة بها، ومساهماتها في تطوير الاسس التنظيمية والقواعد الفنية لتنمية اداء سوق التأمين الاماراتية وحماية حملة الوثائق والمساهمين، مذكرا بإطلاقها عام ٢٠١٩ منصة اشرافية رقمية للاشراف والرقابة على القطاع.

لهيئة دورها الرقابي ومساهماتها في تطوير الاسس التنظيمية والقواعد الفنية لتنمية اداء سوق التأمين المحلية وحماية حملة الوثائق والمساهمين

والتي بلغت قيمتها ٤,٧٧٨ درهم عام ٢٠١٩، متجاوزة المعدل العالمي البالغ ٣,٠٠٢ درهم. وبالنظر إلى الانتشار الواسع لفيروس «كورونا» على مستوى عدد كبير من دول العالم، فقد عملت الهيئة على إطلاق عدد من الحزم التحفيزية لقطاع التأمين والتي كان لها بالغ الأثر في استمرارية الأعمال والحد من تداعيات الفيروس على قطاع التأمين. كما أسفرت جهود هيئة التأمين للتعامل مع الأثر الاقتصادي على قطاع التأمين، إلى ضمان السلامة والحد من انتشار الأوبئة على مستوى موظفي شركات التأمين والمتعاملين وفقاً للتعليمات الصادرة من الجهات المعنية بالدولة، بالإضافة إلى ضمان استمرارية ممارسة الأعمال بقطاع التأمين، وتقديم خدمات التأمين عن بُعد.

كما أن تفعيل خطة الطوارئ بشركات التأمين قد ساهم في الحد من التداعيات الاقتصادية لفيروس «كورونا» على قطاع التأمين، وكذلك ساهمت خطة التعافي من الأزمات في تحفيز

درهم عام ٢٠١٩، فيما زاد حجم الاستثمارات في القطاع من ٢٣ مليار درهم إلى حوالي ٦٩ مليار درهم خلال الفترات ذاتها، في حين بلغ حجم موجودات الشركات حوالي ١١٣ مليار درهم، الأمر الذي يعكس أهمية هذا القطاع ودوره الحيوي بالنسبة للاقتصاد الوطني. كما انعكست هذه الإنجازات على المستوى التنافسي لسوق الإمارات على مستوى العالم، إذ واصلت الدولة تصدرها لترتيب أسواق التأمين العربية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا MENA من حيث إجمالي أقساط التأمين المكتتبه، فيما تبوأ المرتبة ١٢ على مستوى أسواق آسيا، والمرتبة ٣٧ على أسواق التأمين في العالم، في حين تقدمت الدولة بمركزين في عام ٢٠١٩ مقارنة بعام ٢٠١٨ من حيث نسبة أقساط التأمين المكتتبه إلى إجمالي الناتج المحلي GDP وتبوأ المرتبة ٤٣ عالمياً. كما حققت الامارات معدلات نمو ملحوظ في حصة الفرد من أقساط التأمين على مستوى العالم،

انجازات نوعية لقطاع التأمين الاماراتي

هل أنتم مرتاحون إلى مسيرة قطاع التأمين والنمو الذي يسجله وسجله التأمين خلال السنوات الأخيرة؟ وما كان تأثير جائحة «كوفيد-١٩» على القطاع؟ - يعد قطاع التأمين أحد أهم القطاعات التي تشكل نموذجاً للتطور والنمو في دولة الإمارات، وأحد أنشط القطاعات التي أدت دوراً حيوياً في خدمة الاقتصاد الوطني. وقد ساهم إنشاء هيئة التأمين عام ٢٠٠٧ وما حققته من إنجازات نوعية وكمية على مدى السنوات الماضية، في نمو هذا القطاع وازدهار السوق المحلية وتعزيز قدراته العالمية، بحيث أصبحت الإمارات تتمتع بمكانة متقدمة في أسواق التأمين العالمية.

ويقوم قطاع التأمين في الإمارات بدور حيوي في ضمان الأفراد والممتلكات ضد المخاطر المختلفة، إذ حقق هذا القطاع خلال السنوات الأخيرة انجازات نوعية في جميع المؤشرات، وارتفعت أقساط التأمين المكتتبه من ١٤,٥ مليار درهم عام ٢٠٠٧ إلى أكثر من ٤٤ مليار



التأمين والهادفة إلى تطوير الخدمات التأمينية وتعزيز دور القطاع باستخدام التكنولوجيا الحديثة وتقنيات الذكاء الاصطناعي، والتي دفعت بقطاع التأمين كعامل فاعل في تنشيط الاقتصاد الوطني ودعم مكوناته الجزئية والكلية.

والشيء الملفت في هذا المجال هو أن جميع الأعمال التي قامت بها الهيئة كانت مدروسة ومؤثرة بشكل إيجابي على سوق التأمين في الدولة، وقد ساهمت بشكل كبير بالارتقاء بأداء السوق وانعكست إيجاباً على تنافسية الدولة على المستوى العالمي. ويمكن - على سبيل المثال - ذكر أهم القوانين والمبادرات خلال الفترة الأخيرة بما يلي:

* إصدار تعديلات على نظام توحيد وثائق التأمين على المركبات عام ٢٠٢٠، بهدف توفير حماية أكبر للمؤمن لهم والمتضررين من حوادث المركبات، وتسريع رحلة التعامل في تحصيل حقوقه التأمينية وتوفير المزيد من الشفافية والحيادية، بما يؤدي إلى تطوير الأسس والقواعد الفنية اللازمة لتعزيز إرساء أسس تنظيمية حديثة ومتطورة لسوق التأمين ونشاط قطاع تأمين المركبات تحديداً.

* إصدار قرار بشأن تعليمات ترخيص منتجي التأمين وتنظيم أعمالهم ومراقبتها عام ٢٠٢٠، بهدف تنظيم أعمال التأمين، بما في ذلك تنظيم قنوات التوزيع، إذ يعتبر مسوقو التأمين (منتجو التأمين) أحد الطرق التي تلجأ إليها شركات التأمين لإجتذاب العملاء المحتملين وتعريفهم بشركة التأمين والخدمات المقدمة وبالعرض المعدة في هذا المجال.

* إصدار نظام التأمين الإلكتروني عام ٢٠٢٠، والتي تعطي لشركات التأمين وأصحاب المهتم المرتبطة القدرة على الاستفادة من تقديم خدماتها باستخدام التكنولوجيا.

* إصدار القواعد الرقابية للبيئة التجريبية للتكنولوجيا المالية في القطاع Sandbox عام ٢٠١٩، والتي هدفت إلى تحديد الإطار التنظيمي لتشغيل وإدارة البيئة التجريبية لقطاع التأمين، وتحويل سوق التأمين المحلية إلى رقمية ودعم شركات التقنية المالية الإماراتية الناشئة.

* إطلاق أكاديمية التدريب المهنية للتعليم وتدريب وتأهيل الكوادر البشرية المواطنة والعاملة في قطاع التأمين عام ٢٠٢٠ بالتعاون مع المعاهد والمراكز العلمية والتعليمية العالمية المتخصصة، بهدف رفع كفاءة الموارد البشرية العاملة في القطاع وتزويدهم بالمهارات والمؤهلات اللازمة التي تمكنهم من تعزيز أداء سوق التأمين المحلية. ■

نشجع باستمرار على عمليات الاندماج بين الشركات لتكوين كيانات مالية قوية قادرة على مواجهة التحديات والانطلاق الى الاسواق العالمية

منصة إشرافية رقمية للإشراف والرقابة على قطاع التأمين في الدولة، وهي تتطلع الى الانتقال بهذه المنصة الى العهد الجديد من الاشراف والرقابة من خلال الاستخدام الملائم للتكنولوجيا الحديثة والابتكار في خدمات الهيئة والقطاع وفق أفضل الممارسات العالمية وأفضل التطبيقات التكنولوجية المستخدمة.

كما عملت الهيئة على نهج تبني المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية IFRS ومنها المعيار الجديد. وهي تعمل بالتعاون مع الشركاء والمتعاملين على الوصول الى أفضل السبل لتمكين قطاع التأمين بالدولة من تنفيذ متطلبات المعيار الجديد.

■ بدأت المنطقة العربية تشهد عمليات دمج. بم تعلقون؟

- تشجع هيئة التأمين باستمرار عمليات الاندماج بين شركات التأمين، وهي دعت في أكثر من مناسبة إلى ضرورة توجه قطاع التأمين سواء الإماراتي أو العربي إلى الاندماج لتكوين كيانات مالية قوية، قادرة على مواجهة التحديات المختلفة والانطلاق إلى الأسواق العالمية ومنافستها.

الجدير بالذكر أن سوق الإمارات شهدت خلال المرحلة الماضية إتمام صفقتي استحواذ بين شركات التأمين التكافلي، ومن شأن ذلك دعم سوق التأمين الإماراتية وتقويتها وازدهارها، كما أنه من المتوقع حدوث المزيد من عمليات الدمج والاستحواذ خلال الفترة القادمة.

مبادرات نوعية لمصلحة القطاع

■ ما هي أهم القرارات التي تم اتخاذها مؤخراً؟ وما كان تأثير ذلك على القطاع؟

- عملت هيئة التأمين خلال السنوات الماضية على إصدار القوانين والتشريعات المتطورة والنوعية على المستوى الإقليمي وتحديث الأطر التنظيمية في مجالات التأمين كافة. كما أنها أطلقت المبادرات النوعية المتعددة لصالح قطاع

شركات التأمين على ابتكار منتجات تأمينية جديدة بما يتناسب مع التغيير في المخاطر.

و تشير نتائج عمليات قطاع التأمين بالدولة خلال فترة أزمة الفيروس إلى جودة الملاءة المالية لشركات التأمين، وتوافر السيولة اللازمة لسداد أي تعويضات مُحتملة ناتجة من تداعيات «كورونا» على المدى القصير. وتعمل الهيئة على ايجاد الفرص التطويرية لمواجهة التحديات المتعددة، إذ تشير المؤشرات إلى أن إجمالي التعويضات المدفوعة من جميع الشركات العاملة في الدولة المتأثرين بالفيروس بلغ ما مجموعه ٧١٤ مليون درهم حتى نهاية شهر أكتوبر ٢٠٢٠.

كما عملت الهيئة عبر رئاستها للاتحاد العربي لمراقبي التأمين، بدور حيوي منذ البداية، عبر تنظيم الاجتماعات المشتركة للدول الأعضاء بغية تعزيز التعاون والتنسيق المشترك وإعداد المبادرات والإجراءات المُشتركة للحد من التداعيات الاقتصادية وتدابير الفيروس على أسواق التأمين بالدول العربية، والتي بلغ عددها الاجمالي ٣٠ مبادرة، بالإضافة إلى العديد من المبادرات لمرحلة ما بعد «كوفيد-١٩»، والتي من شأنها استمرارية أسواق التأمين في ضمان الأشخاص والممتلكات.

تنمية أداء سوق التأمين المحلية

■ هل تعتبرون أنظمة الرقابة المطبقة حالياً كافية لضمان عدم نعثر أي من الشركات المرخص لها؟ وهل توجد شركات مشكوك بملائتها أو أنها بحاجة إلى إعادة تكوين رساميلها؟

- تقوم هيئة التأمين بدور تنظيمي ورقابي على شركات التأمين والمهن المرتبطة بالتأمين لضمان تنظيم قطاع التأمين والإشراف عليه والتحقق من مدى الالتزام بالتشريعات ذات العلاقة والتأكد من سلامة المراكز المالية للشركات والمهن المرتبطة بالتأمين، سواء في مجال الرقابة الفنية والمالية المكتبية او في مجال الرقابة الميدانية.

وتبنت هيئة التأمين منذ عام ٢٠١٤ منظومة تعليمات مالية متكاملة خاصة بشركات التأمين وشركات التأمين التكافلي تنظم متطلبات رأس المال وهامش الملاءة والاستثمارات الخاصة وحفظ السجلات والإدارة، والتي ساهمت في تطوير الأسس التنظيمية والقواعد الفنية لتنمية أداء سوق التأمين الإماراتية وحماية حقوق حملة الوثائق والمساهمين، ووضعت الدولة في المقدمة على مستوى الشرق الأوسط في تبني أحدث متطلبات الملاءة المالية، بما يحاكي النموذج الأوروبي.

كما أطلقت الهيئة عام ٢٠١٩ مشروع انشاء



أحمد إدريس

(الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين (ADNIC):

استجبنا لأزمة الجائحة بشكل حيوي واستباقى بفضل مجموعة من العوامل الاستراتيجية

توفر شركة أبوظبي الوطنية للتأمين منتجات التأمين التجارية والفردية القابلة للتخصيص والتطوير بحسب الحاجة، وتتمكن عبر هذه المقاربة المرنة من تلبية الاحتياجات الفريدة والمتطورة للأفراد وكذلك الشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة في دولة الإمارات ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. «أبوظبي الوطنية للتأمين» في سعي دائم كشركة تأمين موثوقة الى توفير الحماية والابتكار والريادة في القطاع مليئة عملاءها عبر تقديم حلول قيمة اقليمية وعالمية في التأمين وإعادة التأمين.

الرئيس التنفيذي للشركة أحمد إدريس أكد استجابتها للأزمة بشكل حيوي واستباقى بفضل مجموعة من العوامل الاستراتيجية، ومنها الاستثمارات التكنولوجية طويلة الأجل التي قامت بها على مر السنوات الماضية، ورأى ان الانكماش الاقتصادي أبرز وأهم التحديات التي تعترض شركات التأمين حالياً، معتبراً ان الازمات أبرزت أهمية الشراكة والتعاون مع الحكومة والهيئات العامة المتخصصة لتسريع العمل لتطوير الحلول الملائمة، مستبشراً خيراً بالعام ٢٠٢١ حيث من المتوقع معاودة مختلف قطاعات الاعمال النمو، متوقعاً زيادة في الاسعار وتشدداً من قبل شركات الاعادة.

الازمات أبرزت أهمية الشراكة والتعاون مع الحكومات والهيئات العامة المتخصصة لتسريع العمل وتطوير الحلول الملائمة

كما وتبرز أهمية الابتكار بالنسبة لقطاع التأمين، حيث أن المبادرة لتطوير منتجات جديدة توفر تغطية أوسع تمكن شركات التأمين من التعامل مع الأحداث غير المتوقعة بشكل أكثر مرونة وفعالية. وهو ما تحقق بالفعل خلال الأزمة الحالية من خلال توفير التغطية لجائحة «كوفيد-١٩» في قطاعي التأمين الطبي والسفر. كما أن مثل هذه الأزمات أكدت أهمية الشراكة والتعاون مع الحكومات والهيئات العامة المتخصصة لتسريع وتيرة العمل لتطوير الحلول الملائمة في أوقات الأزمات والظروف الاستثنائية.

تطوير منتجات جديدة

■ أين ترون فرص النمو في الصناعة؟

– يبدو عام ٢٠٢١ واعدأ وذلك نتيجة لأسباب عدة موضوعية، حيث أنه من المتوقع أن تعاود مختلف قطاعات الأعمال النمو خلال العام المقبل في ظل بدء التعافي الاقتصادي، وستعمل شركة أبوظبي الوطنية للتأمين خلاله على تطوير منتجات جديدة وتعزيز قدراتها الرقمية لتواكب هذا النمو المتوقع.

زيادة في الاسعار وتشدد في الشروط

■ صرح الرئيس التنفيذي لـ «لويدز» ان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى ١٣ في المئة. هل ترون أن هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديديت العام المقبل خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

– نعم، نتوقع زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط في فروع التأمين التي تأثرت سلباً من الجائحة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– يمكن القول أن العام ٢٠٢٠ كان إيجابياً عموماً بالنسبة للشركة، وذلك من حيث المبيعات وصافي الإيرادات، والأعمال الجديدة وعمليات التجديد. يضاف إلى ذلك الامتداد الجغرافي المتنوع لأعمال الشركة. ■

شركة موثوقة

■ كيف تقومون الأثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

– أثرت جائحة «كوفيد-١٩» سلباً على القطاعات كافة وعلى مختلف دول العالم، وقطاع التأمين لم يكن استثناء من هذه التأثيرات. وقد أدى انخفاض نشاط السوق ضمن بعض القطاعات الأساسية مثل قطاع الطيران وقطاع التأمين على المركبات والتأمين البحري إلى انخفاض أحجام الأقساط المحصلة من جهة، وارتفاع حجم المطالبات بشكل غير مسبوق نتيجة لتوقف الأعمال والغاء الفعاليات من جهة ثانية.

وبالرغم من هذه الظروف الاستثنائية التي واجهها القطاع، إلا أن شركات التأمين وإعادة التأمين تمكنت من استيعاب تحديات المرحلة بفضل متانة الأسس التي تقف عليها.

وبالنسبة لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين، فقد

تمكنا من الاستجابة للأزمة بشكل حيوي واستباقى ما

يؤكد مكانتنا كشركة تأمين موثوقة، وذلك بفضل مجموعة من

العوامل الاستراتيجية، ومنها الاستثمارات التكنولوجية طويلة الأجل التي قامت بها الشركة على مدار السنوات الماضية، وتوفر استراتيجية وبنية تحتية متقدمة مكنتنا من مواصلة عملياتنا التشغيلية بالكامل دون انقطاع، الأمر الذي ساهم في الحفاظ على قدراتنا التنافسية وتعزيزها.

أهمية الشراكة مع الحكومات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– أبرز وأهم التحديات في الوقت الحالي بالنسبة لشركات التأمين وشركات الاعادة هو الانكماش الاقتصادي الناتج عن انخفاض فرص العمل والخسائر غير المسبوقة، مع ملاحظة أن الشركات التي كانت أكثر استعداداً والتي تمتعت باستراتيجية استباقية واضحة تمكنت من التعامل مع الأزمة بشكل أفضل، حيث أن توفر مثل هذه الاستراتيجية مكن الشركات من تحقيق الاستدامة بالرغم من الظروف الاستثنائية.

Our expertise.
Your advantage.



Liberty Specialty Markets in Dubai has been offering a range of specialty reinsurance products since 2006. This now includes Fine Art & Specie, Property and War & Terrorism through our second office in Lloyd's.

And we're part of the Liberty Mutual Insurance Group, a Fortune 100 company.

For our full range of products, or to find out more about Liberty in Dubai, please contact us on **00971 4 302 8000** or visit: libertyspecialitymarkets.com/dubai



Liberty
Specialty Markets

We Insure. You Prosper.

Liberty Specialty Markets is a trading name of Liberty Specialty Markets MENA Limited (DIFC Licence No: 1794), regulated by the Dubai Financial Services Authority (firm reference: F002783) as an authorised service company coverholder with authority to enter into contracts of insurance on behalf of Lloyd's syndicate 4472 and other insurers within the group. When we offer insurance products to you (the policyholder) we will make sure we tell you which insurer will underwrite the policy. Registered office: Unit 408, Level 4, Gate Village Building 5, DIFC, PO Box 506574, Dubai, UAE.

DUBADV487-04-16

عبد المطلب مصطفى الجعيدي

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد للتأمين UNION- الامارات):



ارتفاع في الطلب على التأمينات المرتبطة بالجائحة

تتمتع شركة الاتحاد للتأمين UNION بسجل حافل في اداء العمليات الاكتتابية الانتقائية والملائمة بالرغم من ظروف السوق الصعبة. كما حافظت الشركة في ظل قيادة رئيسها التنفيذي عبد المطلب مصطفى الجعيدي على قوة ميزانيتها وتصنيفها الجيد B++ كما أكدته وكالة AM BEST.

عبد المطلب مصطفى الجعيدي وفي مقابله السنوية مع «البيان الاقتصادية» اشار الى ان جائحة «كوفيد-19» تركت آثارا سلبية على الاقتصاد ومختلف القطاعات، كما وساهمت في تراجع الاعمال، ولاحظ ارتفاعا في الطلب على التأمينات المرتبطة بالجائحة، واجدا في الشركات المملوكة من قبل العائلات مانعا دون دخولها في عمليات اندماج مع شركات أخرى، معتبرا حفاظ الشركة على مستوى الاقساط نفسه انجازا بذاته في ظل المنافسة.

محافظة على مستوى الاقساط نفسه انجاز بذاته في ظل المنافسة

١٩، الى جانب الاضطرابات التي تعيشها المنطقة والخسائر التي تكبدتها شركات إعادة جراء انفجارات ميناء بيروت.

الشركات العائلية مانع دون دخولها في عمليات اندماج مع شركات أخرى

■ شهدنا مؤخرا ارتفاعا في عدد عمليات الدمج بين المصارف في المنطقة العربية في حين أن مثل هذه العمليات لا تزال خجولة ومحدودة بين شركات التأمين، لماذا برأيكم؟

– إنطلاقا من أن هيكلية العدد الأكبر من شركات التأمين عائلية، فإن هذه المسألة تشكل عائقاً دخولها في عمليات اندماج مع شركات أخرى، خصوصا ان لكل شركة تركيبتها الخاصة واستراتيجيتها وأهدافها ورؤيتها.

إنجاز في ظل المنافسة

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

– نسير في الشركة على قدم وساق وقد استطعنا الحفاظ على مستوى الأقساط نفسه، كما في العام الفائت، وهذا بذاته يعتبر إنجازا في ظل المنافسة الشديدة التي يشهدها السوق.

وقمنا ببعض المبادرات مثل اطلاق الموقع الجديد للشركة والذي يركز على توفير العديد من الخدمات الالكترونية للعملاء في ظل تزايد أهمية الخدمات الرقمية، كما نقلنا فرع الشركة بالاتحاد بإمارة دبي لموقع افضل في نفس المنطقة. ونحن حاليا بصدد عقد بعض الاتفاقيات التي من شأنها ان توفر قيمة مضافة لعملائنا. ■

■ كيف تعاملتم مع جائحة «كوفيد-19»؟

– فرضت الحكومة الإماراتية اجراءات احترازية صارمة وشاملة على مختلف فئات المجتمع وساهمت في استقرار أعداد الاصابات، إضافة إلى تقديم عدة حزم لمساعدة الشركات في الاستقرار وممارسة أعمالها، مما انعكس بطريقة ايجابية على الانشطة داخل الدولة. ■ هل كان للجائحة آثار سلبية على صناعة التأمين والاقتصاد الاماراتي بصورة عامة؟

– كان للجائحة آثار سلبية على الاقتصاد ومختلف القطاعات في الدولة نتيجة عمليات الاغلاق التي اتخذتها الحكومة للسيطرة على الوباء، بالإضافة الى ان صعوبة التواصل المباشر مع العملاء ساهمت في تراجع الأعمال. ■ بالرغم من التحديات أين تكمن الفرص برأيكم؟

– شهدنا خلال المرحلة الماضية ارتفاعا في الطلب على التأمينات والتغطيات المرتبطة بجائحة «كوفيد-19»، إضافة الى استخدام التكنولوجيا لممارسة العمل عن بعد.

تشدد في الشروط وارتفاع في اسعار التغطيات

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-19»؟

– لا شك في أننا سنشهد ارتفاعا في الأسعار وتشددا في الشروط من قبل معيدي التأمين في ما يخص التجديديات جراء الأوضاع الراهنة التي يعانها العالم أجمع بسبب جائحة «كوفيد-19»



**OUR VALUES ARE AT THE
CORE OF EVERYTHING WE DO**

**INNOVATIVE
GENUINE
INTEGRITY**

INNOVATIVE

We listen, consider and endeavour to offer solutions to all our customers.

We encourage our employees to innovate and to come up with new ideas and initiatives.

IGINSURE.COM

INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE

بسام جلميران (الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين AWNIC - الامارات):



قطاع التأمين في الإمارات الأكبر على مستوى المنطقة ما ساعد على تخفيف الآثار السلبية لجائحة «كورونا»

لا تدخر شركة الوثبة الوطنية للتأمين AWNIC جهداً في مواصلة العمل لتزويد عملائها بأفضل المنتجات والخدمات وتطوير الحلول المبتكرة والمناسبة لهم، ولطالما اظهرت الشركة زيادة في مجالها محققة النجاحات على غير صعيد وأحدثها حصولها على ثلاث شهادات أيزو مقدمة من شركة VERITAS ASSURANCE INTERNATIONAL، احدى المؤسسات الدولية المتخصصة في تقييم واصدار ومصادقة الشهادات وفقاً لمعايير منظمة الايزو الدولية، والشهادات هي (ISO / IEC 27001: 2013) الخاصة بنظام ادارة أمن المعلومات، (ISO 14001: 2015) المتعلقة بنظام الادارة البيئية و (ISO 9001: 2015) المتعلقة بنظام ادارة الجودة.

الرئيس التنفيذي للشركة بسام جلميران، التي تشهد الشركة بحكمته تطوراً مستمراً، رأى ان شركات التأمين الاماراتية اظهرت انها مؤهلة وعلى استعداد لمواجهة المستجدات الطارئة بفضل موقعها المميز على مستوى العالم، وطمان الى اداء شركة الوثبة السباق في خدمة عملائها والايفاء بالتزاماتها، ودعا هيئة التأمين للتدخل وردع تراجعات نتائج الشركات بفعل تدني أسعار اقساطها، مذكراً بأداء الشركة الفعال تجاه المجتمع من خلال مساهماتها بالعديد من المبادرات خصوصاً خلال جائحة «كورونا»، عارضاً لبعض التسهيلات المقدمة للعملاء ولانجازاتها على صعيد أتمتة معظم عملياتها وضمان الاتصال والتواصل مع عملائها في مختلف الظروف، لافتاً الى ان واقع الاندماجات والاستحوادات بدأ يفرض نفسه على شركات القطاع.

شركة الوثبة الوطنية سباقة تكنولوجياً مما جعل عملية اداء الإلتزامات وإستمرارية الأعمال تتم بشكل سلس

وبالتالي كان هناك أثر سلبي على الطلب على التأمين من تلك القطاعات وكان هناك تراجعات في أقساط مجموعة من شركات التأمين وقد أدت هذه الحالة إلى حدوث خلل بسبب رغبة تلك الشركات في الحفاظ على مراكزها المالية، فقامت بخفض الأسعار إلى مستويات غير مسبوقة مدعومة أيضاً بحاجة وسطاء التأمين إلى التعويض عن الأعمال والأقساط التي تم فقدها وبالتالي المطالبة بعمولات عالية وهو ما أدى إلى تشكيل عامل ضغط على نتائج الشركات على المدى الطويل، ومن ثم التأثير على ملاءتها المالية، وعليه يتعين على هيئة التأمين كجهة رقابية التدخل لردع مثل هذه التراجعات ليس فقط لحماية الشركات بل أيضاً لحماية حملة الوثائق الذين قد يتمتعون ولفترة وجيزة بإنخفاض أسعار التأمين، حيث أن إستمرار الشركات في تقديم خدماتها مقيد بقدرتها على تقديم خدماتها بشكل مستمر فنياً وضمن ضوابط.

وثائق خاصة

■ ما هي أحدث الإستراتيجيات الإدارية التي اتبعتها شركة الوثبة للتأمين للتكيف مع الوضع الراهن؟

– بنت شركة الوثبة الوطنية للتأمين وطيلة سنوات عملها سمعة أساسها المنهج الفني والمهني في عملها وطريقة إدارتها، ولذلك كانت دائماً هي المقصد الأول لفئة من العملاء، وخصوصاً الشركات والمؤسسات التي تسعى للإستفادة من خبرة الشركة ومهنتها في طريقة اداء عملها، وذلك من خلال تقديمها لخدمات بشكل مميز مبني أولاً على دراسة إحتياجات مثل هذه الشركات ومن ثم وضع منتجات ووثائق تأمينية مفصلة بشكل خاص لها من أجل حمايتها مما ليس بالحسيان من مخاطر وخسائر، فعلى سبيل المثال، قامت شركة الوثبة الوطنية للتأمين بتصميم وثائق خاصة للعديد من الشركات والتي أثبتت جدواها في ظل

الشركات الاماراتية تواجه المستجدات

■ كيف تقيمون أداء قطاع التأمين عموماً في ظل جائحة «كورونا»؟ وكيف كان اداء الشركات خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٢٠ مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٩؟

– يعتبر قطاع التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة الأكبر على مستوى الدول العربية ومنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، من ناحية حجم الأقساط كما يتبوأ موقعاً متميزاً على مستوى العالم، وهو ما ساعد على تخفيف الآثار السلبية لجائحة «كورونا» عموماً، كما أن الشركات المؤهلة والمستعدة لمواجهة المستجدات الطارئة والأزمات حققت نتائج إيجابية،

وذلك من خلال إعتمادها على التقنيات التكنولوجية

الحديثة التي تتبع لها العمل عن بعد وضمان

إستمرارية أعمالها وتواصلها مع عملائها، سواء من

خلال توفير وثائق التأمين أو الوفاء بالتزاماتها بشكل

لا يؤثر على مستوى جودة وكفاءة الخدمات المقدمة،

وقد كانت شركة الوثبة الوطنية للتأمين سباقة في هذا

المجال مما جعل عملية اداء الإلتزامات وإستمرارية الأعمال

تتم بشكل سلس من دون أي توقف أو إنقطاع وفي الوقت نفسه

الحفاظ على سلامة وصحة موظفيها والمتعاملين معها.

تدخل هيئة التأمين لردع التراجعات

■ بعد مرور ما يقارب السبعة أشهر على بدء أزمة فيروس «كورونا»، كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في دولة الإمارات؟

– تزامنت جائحة «كورونا» مع إنخفاض أسعار النفط مما كان لها أثر كبير في تراجع قطاعات عدة بسبب الإغلاق الكامل أو الجزئي لفترة طويلة، ومن أبرز تلك القطاعات المتأثرة قطاعات السياحة والفنادق ومبيعات التجزئة والأغذية والمطاعم،

جائحة «كورونا»، علماً بأنه تم تجهيز فريق عمل لخدمة العملاء من المؤسسات والشركات لمتابعة أعمالها والرد على إستفساراتها، وهذا هو أحد أسباب نجاح الشركة طوال السنوات السابقة.

مبادرات وتسهيلات

■ ما هي الحملات التي أطلقتها شركة الوثبة الوطنية للتأمين لدعم الجهود التي تعزز قطاع التأمين على مستوى الإمارات؟

– إن شركة الوثبة الوطنية للتأمين كانت دائماً فعالة في أداء واجباتها تجاه المجتمع من خلال مساهماتها بالعديد من المبادرات،

وعلي سبيل المثال خلال جائحة «كورونا» كانت الشركة سباقة في تقديم مساهمة عبارة عن تخصيص مبلغ

مليون درهم من خدمات تأمينية لهيئات والمؤسسات الصحية والعاملين فيها، كما تمت

الإستجابة لمبادرة هيئة التأمين بشأن تخفيف أثر فيروس «كورونا» المستجد وتقديم تخفيض بقيمة

٥٠ في المئة على المؤمن لهم من فئات العاملين في القطاع الطبي والعاملين بالجيش والشرطة والدفاع المدني

وإصاحب الهمم وكبار السن ممن تزيد أعمارهم على ٦٠ عاماً وكذلك الأفراد ذوي السجل الخالي من الحوادث، وتلى ذلك مبادرة في تقديم خصومات

خاصة للمعلمين في كافة المراحل كبادرة شكر لمجهوداتهم التي يقومون بها في تعليم وتوجيه لأبنائنا في مثل هذه الظروف الصعبة.

نموذج أعمال الأتمتة

■ بعد تطبيق برامج الأتمتة الذكية من قبل شركة الوثبة للتأمين، ما هي التطورات الحاصلة على مرونة الأعمال؟

– إنتهجت شركة الوثبة الوطنية للتأمين منذ سنوات التحول الإلكتروني وتبنت مبدأ البلوكشين Blockchain تماشياً مع نهج حكومة دولة الإمارات التي تعد اليوم

في المطاف الأول من ضمن الحكومات الإلكترونية. كما وأن الشركة خطت خطوات مهمة في أتمتة معظم عملياتها من توفير جميع خدماتها إلكترونياً وضمان الإتصال والتواصل مع عملائها في كافة الظروف، بالإضافة إلى الوفاء بالتزاماتها، بغض النظر عن التواجد الفعلي على أرض الواقع من خلال الإعتماد على آلية الواقع الافتراضي الذي يؤهل الشركة للعمل عن بعد.

■ هل ستشكل الأتمتة إقتصاد تأمين جديد وعوائد أفضل في سوق التأمين الإماراتي؟

– إن نموذج الأعمال المبني على أساس الأتمتة وتبني التكنولوجيا في الأعمال هو الذي سوف يكون له السبق

و ضمان البقاء في مستقبل لا يقبل إلا التعامل الإلكتروني، واليوم هناك بنوك إفتراضية تعمل

بشكل كامل على مبدأ الأتمتة والتكنولوجيا، وكذلك هناك شركات تأمين مبنية على هذا الأساس كما هو

الحال مع قطاعات إقتصادية عدة، كما إنتهجت العديد من الشركات الرائدة هذا الأساس مثل Amazon, UBER

وغيرها الكثير، ونحن نعي هذا الأمر ونعمل لنكون في المصاف الأول للشركات المبنية على مبدأ الأتمتة والتكنولوجيا.

واقع الاندماجات يفرض نفسه على التأمين

■ كيف تنتظرون إلى جدوى الدمج والإستحواذ في قطاع التأمين مع العدد الكبير من الشركات ووجود تنافس على الإستحواذ على حصة من السوق؟

– إن الظروف الإقتصادية ومنهج العمل المبني على التكنولوجيا من خلال إتاحة الأعمال كان قد بدأ يفرض ظاهرة الإندماجات بدءاً من المصارف كما حصل في دولة

الإمارات، واليوم هذا الواقع يفرض نفسه على قطاع التأمين الذي بدأ يشهد عمليات الإستحواذ والدمج، وسوف يستمر هذا الأمر حتى ينخفض عدد الشركات إلى الحد

الذي يحتاجه حجم السوق. ■

الوثبة الوطنية للتأمين تصدق ٣ شهادات أيزو متخصصة

بسام جلميران: نؤكد تميزنا وتفوقنا وحرصنا على تبني أفضل الممارسات العالمية في اكتساب ثقة عملائنا

وقد علق الرئيس التنفيذي للشركة بسام جلميران بقوله: «حصول شركة الوثبة الوطنية للتأمين على تلك الشهادات يؤكد التميز والتفوق الذي تتمتع به، حيث ان حرصنا على تبني افضل الممارسات العالمية قد مكنتنا من اكتساب ثقة عملائنا افراد او مؤسسات، وتضاف هذه الانجازات الى مجموعة من القفزات النوعية التي حققته الشركة خلال الفترة السابقة خاصة في



ما يتعلق بالتحول الرقمي وتتويج ذلك بحصول الشركة على جائزة المركز الاول من هيئة التأمين للعامين الماضيين وكذلك حصولها مؤخرا على جائزة التميز في مجال تسوية الذمم، وهو ما يعكس صلابه موقفها المالي وكفاءتها في التعامل مع مطالبات وشكاوى العملاء.»

وأضاف جلميران: «لن ندخر جهداً في مواصلة العمل لتزويد عملائنا بأفضل الخدمات والمنتجات وتطوير الحلول المبتكرة والمناسبة لهم. وان حصولنا على تلك الشهادة والجوائز يؤكد على صحة الاستراتيجية المتبعة والتي تركز على العملاء وتلبية متطلباتهم، كما نعمل على زيادة مستوى التحدي لتأكيد حصول عملائنا على أفضل العروض والمنتجات في السوق.»

أعلنت شركة الوثبة الوطنية، إحدى شركات التأمين الرائدة، عن حصولها على ٣ شهادات أيزو مقدمة من قبل شركة VERITAS ASSURANCE INTERNATIONAL والتي تعد إحدى المؤسسات الدولية المتخصصة في تقييم وإصدار ومصادقة الشهادات وفقاً لمعايير منظمة الأيزو الدولية والشهادات هي:

– شهادة الأيزو (ISO/IEC 27001: 2013) الخاصة بنظام إدارة أمن المعلومات والتي

تعكس ان عمليات تكنولوجيا المعلومات الخاصة بالشركة قد تم تدقيقها بعناية ووجد أنها متوافقة مع متطلبات معيار الأيزو لأمن المعلومات والأمن السيبراني وحماية خصوصية العملاء.

– شهادة الأيزو (ISO 14001: 2015) المتعلقة بنظام الإدارة البيئية، تعتبر هذه الشهادة دليلاً على قيام الشركة بأعمال التأمين وتقديم خدماتها للعملاء بما يتوافق مع المتطلبات البيئية، وتقليل التكاليف التشغيلية، والقدرة على كسب المزيد من الأعمال، فضلاً عن كونها أول شركة تأمين مدرجة في المنطقة تقوم بنشر تقرير مختص بالنواحي البيئية والاجتماعية والحوكمة.

– شهادة الأيزو (ISO 9001: 2015) المتعلقة بنظام إدارة الجودة.

عبد المحسن جابر

(الرئيس التنفيذي لشركة الصقر الوطنية للتأمين (AL SAGR NATIONAL INSURANCE)؛



تفعيل البيع والتسويق اونلاين أحد العوامل في زيادة نمو الاقساط

تجاوزت شركة الصقر الوطنية للتأمين AL SAGR NATIONAL INSURANCE أزمة «كوفيد-١٩» بإطلاقها حزمة إجراءات وقائية صارمة، محافظة على استمرارية أعمالها وقد تمكنت بفضل فريق عملها وموظفي المبيعات من تدارك خسارة بعض العملاء وتعويضهم بأخرين جدد، وكان لاتباعها سياسة تقبل مخاطر منخفضة في عمليات الاستثمار أثر كبير في عدم انكشافها على الخسائر الاستثمارية.

الرئيس التنفيذي للشركة وعضو مجلس ادارتها عبد المحسن جابر رأى في مقابلته مع «البيان الاقتصادية» ان الجائحة فرضت العديد من التحديات أبرزها المنافسة العالية على الطلب المنخفض، معتبرا تفعيل البيع والتسويق اونلاين احد العوامل في زيادة نمو الاقساط، رابطا مرونة المعيديين بمدى فاعلية اللقاح وعودة الدورة الاقتصادية الى طبيعتها، مشيرا الى تحقيق الشركة قفزة نوعية في الانتاج، مذكرا بالتصنيفات الائتمانية القوية التي حصلت عليها.

نمو الاقساط بتفعيل التسويق اونلاين

■ ابن ترون فرص النمو؟

- تتوقف فرص النمو على القدرة على مواجهة الوباء مع ملاحظة ان التركيز على تفعيل البيع والتسويق اونلاين هو احد اهم العوامل في زيادة نمو الاقساط.
ومن المتوقع ايضا توجه المزيد من الافراد نحو شراء التأمين الصحي او تحسين التغطية الخاصة بهم.

شروط المعيديين أكثر صعوبة

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط و الاسعار خلال تجديبات العام ٢٠٢١ خاصة بعد خسائر شركات اعادة التأمين؟ ام انها ستكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول اللقاح؟

- كما اسلفنا سابقا تتوقف نسبة النمو على مدى عودة النشاط الاقتصادي الى وضعه الطبيعي ومن ناحية اخرى، فبالفعل زادت تكاليف معيدي التأمين واصبحت شروطهم اكثر صعوبة، وستعتمد مرونة معيدي التأمين على مدى فاعلية اللقاح وعودة الدورة الاقتصادية الى طبيعتها.

حققتنا قفزة نوعية في الانتاج مدى السنوات العشر الأخيرة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- بالرغم من الازمة الاقتصادية الحالية، فقد حققت الشركة اقساطا تزيد على ٥٠٠ مليون درهم وهي قفزة نوعية في الانتاج على مدى السنوات العشر الاخيرة. ودعمت الشركة كواردها بمجموعة من الكفاءات الممتازة في المبيعات والادارة وغيرها.

ومنحت شركة S&P غلوبال للتصنيف الائتماني شركة الصقر الوطنية للتأمين تصنيفا ائتمانيا محليا قويا GCA+ بحسب معايير التصنيف لدول مجلس التعاون الخليجي، كما منحت الوكالة للشركة نظرة مستقبلية مستقرة، مؤكدة بذلك توقعاتها على قدرتها على الاستمرار في تحقيق ارباح اكتبائية والمحافظة على ملاءة رأس المال. ■

■ كيف تقيمون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

- أبرز نتائج جائحة «كوفيد-١٩» توقف العمل في كافة القطاعات الاقتصادية بنسب متفاوتة فمنها من توقف بشكل كلي ومنها من توقف بشكل جزئي، وادى ذلك الى ارتفاع مطالبات توقف الاعمال، ونظرا لارتباط قطاع التأمين بباقي القطاعات الاقتصادية كافة فإن توقف الانتاج والعمل ترك تأثيرات مباشرة على قطاع التأمين تتمثل في انخفاض الطلب على منتجات التأمين وهناك تأثيرات اخرى تتعلق بالاستثمارات، حيث سجلت اسواق المال انخفاضات قياسية كما تأثرت اسواق العقارات سلبا بشكل كبير، وبالتالي تأثرت نتائج الاعمال الاستثمارية لشركات التأمين.

استطاعت شركة الصقر للتأمين تجاوز الازمة من

خلال حزمة من الاجراءات تضمنت فرض اجراءات وقائية صارمة للحفاظ على الصحة العامة داخل الشركة والحفاظ على استمرارية العمل، سواء من مكاتب الشركة او من داخل المنزل.
كما ان كادر موظفي المبيعات في الشركة استطاع تدارك خسارة بعض العملاء وتعويضهم بعملاء كبار جدد، يضاف الى ذلك طرح الشركة منتجات تأمينية مبتكرة وامكانية البيع عبر الانترنت.

وقد كان لاتباع ادارة الشركة سياسة تقبل مخاطر منخفضة في عمليات الاستثمار اثر كبير في عدم انكشاف الشركة على الخسائر الاستثمارية.

التحديات

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- بالرغم من بدء انحسار الازمة، فقد فرضت العديد من التحديات ابرزها المنافسة العالية على الطلب المنخفض اصلا منذ بداية الجائحة مع توقع نمو بطيء بالاقصاديين المحلي والعالمي وارتفاع تكاليف معيدي التأمين والتشدد في شروطهم. كما ان عدم وجود علاج فعال وفي ظل عدم التأكد من مدى فعالية اللقاحات المتوافرة فضلا عن احجام جزء كبير من الناس عن اخذ اللقاح سيجعل قطاع التأمين الصحي معرضا لخسائر جديدة هذا العام.



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



WE CARVED OUR STRONG FOUNDATIONS, WITH AN UNRELENTING COMMITMENT TO OUR VISION

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.

Gautam Datta (CEO – National Takaful Company “Watania”)

By 2025 Watania will be counted within the top three medical insurance providers in UAE

Gautam Datta, CEO of the National Takaful Company, Watania, has over 38 years of experience in the insurance industry, of which over 30 years were in senior management positions in international markets. Datta has diverse experience in various aspects of the insurance business: underwriting, claims, reinsurance, distribution, and managing green-field ventures. He is an active participant in regional takaful events and has published numerous articles on takaful and its challenges. He is a graduate of Economics from Jadavpur University, in India, and a Fellow of the Indian Insurance Institute. Throughout his career, Datta has always been passionate and proved to be a strategic leader with a firm belief in creating tangible business value through use of technology solutions and innovation to drive and deliver business results. He is a great believer of “one team” concept and leading teams to achieve collective results. Al Bayan Magazine met Mr. Datta on its special annual issue and below is the Q & A.



* How do you evaluate the insurance industry during 2020 considering the covid-19 pandemic?

- The year started up with a lot of optimism, enthusiasm and hopes because 2020 was supposed to be the year when we were supposed to have the World Expo 2020 in Dubai. There was a lot of expectation coming out of 2019 as everyone felt that 2020 would be a stronger year. Most companies in the insurance industry saw strong growth in the first quarter of 2020. However, the lockdown from mid-March started to impact almost all aspects of our lives – social and economic. Lack of knowledge about the virus, medical implications and the uncertainty surrounding available treatments and vaccine led to lockdowns and closures on business. Growth forecasts were revised from positive (+2.5%) to deep negative (-3.5%). Fall in oil prices put a brake on government spending and many development projects were put on hold as resources were diverted to testing, tracking, treating and containing the virus. The insurance sector saw a fall in business on year-to-year comparison. While growth was down insurance companies' overall profits improved on account of lower claims activity in all classes of business following the lockdown. As a matter of fact, if you see the financial results of all listed companies, they have done better than last year. I would anticipate that 2021 will be a challenging year for the industry. Some of the bright spots were that the insurance industry learned to manage its processes lot more efficiently because of being forced to work from home. The Companies had to evaluate their business processes, technology, IT platforms etc... and this resulted in improving lot of their current business practice removing the inefficiencies in that process. There are a lot of positive lessons that the insurance industry can take with them from 2020.

People will become more insurance conscious.

* As an expert in insurance, where do you see opportunities during 2021?

- I am slightly skeptical about these talks of new opportunities in a small market like UAE. I would basically look at opportunities in two areas: Consolidation and Customer Focus and efficiency in our business process. These would be the new opportunities. In addition I expect penetration to increase as the population is more aware of insurance on account of medical expenses arising out of this pandemic. I see improvement in the life area because people now understand the complexities of life and the financial impact better. In the general insurance sector, I don't think there will be

any new product, although there are talks about covid cover. The data is still very small and it will be difficult for insurance companies here to do something on their own. I don't see any new product opportunity other than a growth in the life business.

“Watania settles claims faster”

* What are the latest achievements and realizations of Watania?

- In 2016 when we started to restructure our business and strategy we decided to go back to the basics. We identified 4 basic pillars of our business. Strategic segmentation to identify our target market, Matching the identified segment with our products and skill sets to enable competitive pricing and coverage, Customer service that is based on committed service level agreement and finally a team of motivated and passionate team to make sure our policyholders stayed on and spread the word around on Watania's value addition. We use technology and extensive data analysis to fulfill the assurances that we provide. We also have a simple message for our policyholders and our internal stakeholders - “Watania settles claims faster”. At the end of the day, everyone who insures wants to get a quick response from the insurance company whenever there is a claim.

If I were to sum up and comment on the achievements of Watania in last 5 years then it has been gaining the trust of our stakeholders which comprises of our shareholders, policyholders, employees and our business partners and give them the comfort that Watania has a profitable and a sustainable business model.

Recognized within the top three companies

* What will be your strategy for the next five years?

- Our next five year model- 2021 till 2025 will continue to focus on back to basics, and plan for moving to the next level where the Company is recognized as amongst the top 3 in its chosen product line. We will be aggressive in a selective way because we believe that aggression without a strategy does not lead to sustainable profitability.

* Are you open to any merge or acquisition?

- This is a very critical part of our strategy so 2021 to 2025 not only includes a potential of organic growth in a particular line but factors in opportunities that may arise out M&A. We are just waiting for the right opportunity that fits with our plans.



أسامة عابدين (الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتكافل):

حافظنا على ملائتنا المالية وحقوق المساهمين

وتصنيفاتنا المالية الممتازة

وموظفينا هم حجر الأساس في نمو الشركة وتقديمها

بسياسة حذرة، ودقيقة وخطوات مدروسة، نجحت شركة أبوظبي الوطنية للتكافل في تجاوز تداعيات أزمة «كوفيد-١٩» على اداؤها والخدمات التي تقدمها، حيث ركزت على خدمة عملائها باستخدام أحدث الوسائل التقنية والتكنولوجية لتأمين خدماتهم وطلباتهم عن بعد. واثبتت الشركة وفريق عملها الجاهزية للعمل عن بُعد ضمن مختلف الظروف، ما وضعها على لائحة أفضل الشركات استعدادا لمواجهة تحدي تداعيات هذه الجائحة من الناحية التقنية والمهنية، ما ساهم في تعزيز مصداقيتها وقوتها في خدمة عملائها سواء كانوا أفراد أو شركات. ويشير الرئيس التنفيذي للشركة أسامة عابدين أن التطور والنمو التكنولوجي سواء لأعمال الاكتتاب أو التوزيع يعدان عاملين رئيسيين خلال هذه المرحلة، مشيدا بالإجراءات الوقائية والدعم الحكومي الذي فرضته معظم الحكومات ما سيساهم في تسريع عجلة التقدم الاقتصادي تدريجيا.

تجدر الإشارة إلى أن سوق إعادة التأمين العالمية وإعادة التأمين قد وضعت شروطا مشددة تهدف لزيادة الأسعار وتقليل الخسائر وذلك نظرا للنتائج غير المرضية التي حققتها سوق إعادة التأمين العالمية في السنوات الأربعة الماضية والتي زادت حدتها بشكل كبير في عام ٢٠٢٠ نتيجة جائحة «كوفيد-١٩».

إن هذه الإجراءات سيكون لها تأثير على الشركات التي تقوم بمزاولة التأمين المباشر في الأقطار المختلفة وسوف تؤدي إلى تنظيم عمليات التأمين ووقف الممارسات غير المسؤولة في سياسة التسعير والاكتتاب. في هذا الصدد يجب أن لا ننسى الإجراءات الوقائية والدعم الحكومي الذي فرضته معظم الحكومات والذي سيكون من شأنه تسريع إعادة عجلة التقدم الاقتصادي تدريجيا مما سينعكس إيجابيا على نمو أعمال التأمين.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– إن شركتنا مستمرة ولله الحمد بتقديم أعلى مستوى في خدمة عملائنا من شركات وأفراد مع عرض منتجات جديدة تواكب متطلبات عملاء التأمين التكافلي. وكما ذكرت سابقا إن أزمة «كوفيد-١٩» لم تبطل النمو في شركتنا حيث حققنا زيادة في الأرباح والأصول مع الحفاظ على ملائتنا المالية وحقوق المساهمين وتصنيفاتنا المالية الممتازة. ■

وضمن مختلف الظروف مما جعلنا من أوائل الشركات استعدادا من الناحية التقنية والمهنية في مواجهة تحديات «كوفيد-١٩». كما يقال «رب ضارة نافعة» فقد عمقت الأزمة مصداقية وقوة شركة أبوظبي الوطنية للتكافل في خدمة عملائها سواء من أفراد وشركات.

التطور والنمو التكنولوجي أساسيين في هذه المرحلة

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟
– في اعتقادنا أن الاقتصاد العالمي لا يزال يعاني من تأثيرات «كوفيد-١٩» على جميع الأصعدة والقطاعات. بالنسبة لشركتنا فنحن مستمرين باتباع سياسة حذرة ومرنة في الاكتتاب وإدارة محفظتنا الاستثمارية والتركيز على خدمة العملاء وعرض منتجات جديدة على السوق تتوافق مع المرحلة الراهنة مثل منتجات الادخار والاستثمار.

■ أين ترون فرص النمو؟

– نحن كشركة نؤمن أن المرونة في تقديم الخدمات والمنتجات التأمينية لعملائنا ضمن مختلف الظروف وعبر قنوات توزيع متنوعة مع التركيز على معايير الاكتتاب الفنية الممنهجة يمثل القاعدة السليمة لإكمال مسيرة النمو. ولا شك في أن التطور والنمو التكنولوجي سواء لأعمال الاكتتاب أو التوزيع يشكلان عاملين رئيسيين خلال هذه المرحلة.

نتائج السوق غير مرضية

■ هل ترون أن هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجدييدات العام ٢٠٢١؟

■ كيف تقيمون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟

– لا شك في أن جائحة «كوفيد-١٩» خلفت آثارا سلبية على قطاعات عدة وعلى الأفراد والشركات كنتيجة طبيعية لإجراءات الحجر الصحي والأزمة الاقتصادية العالمية الناتجة عن توقف أو تعرقل الأعمال. وبهذا الصدد فإن قطاع التأمين الذي يعتبر بمثابة مظلة للاقتصاد قد تعرض أيضا لأزمات عدة بسبب التراجع في النمو الاقتصادي بشكل عام، بالإضافة إلى انخفاض السيولة والتغير في سلوكيات العملاء وأولوياتهم متوجهين إلى التغطية الإلزامية وتقليل المنافع التأمينية لغرض خفض التكلفة وتراجع عوائد استثمار الأقساط وتعثر أو تأجيل تحصيل الأقساط.

بالنسبة لشركتنا فقد اتبعنا برعاية ودعم مجلس إدارة الشركة سياسة حذرة ودقيقة لتجاوز الأزمة تمثلت بالتركيز على خدمة عملائنا باستخدام أحدث وسائل التقنية الحديثة لخدمتهم عن بعد. وقد نجحت الشركة في تجاوز أزمة «كوفيد-١٩» محققة زيادة في الأرباح والأصول في الربع الثالث من عام ٢٠٢٠ مع الحفاظ على ملائتنا المالية وحقوق المساهمين وتصنيفاتنا المالية الممتازة، كما حرصنا على الحفاظ على سلامة واستمرارية الموظفين الذين اعتبرناهم دوما حجر الأساس لنمو الشركة وتقديمها.

في الحقيقة، لقد كشفت هذه الأزمة عن أهمية جاهزيتنا كفريق عمل للعمل عن بعد

Catastrophes?

Is your company protected against

Contact us today
+961 1 489 555
info@premiumbroking.com



**DREAM BIG
ACHIEVE BIGGER**



#BeConfident

Turn your dreams into reality with courage, confidence and commitment. Fidelity United stands beside you, assuring you exceptional service throughout this journey.

Passion, Dedication & Commitment...

3 pillars behind the success story of **Fidelity United**

2020 has been a great year for **Fidelity United** and, yet again, it takes pride in being awarded the **Insurance Company of the Year - UAE** by **ACQ5 Global Awards 2020**. Moreover, the company's CEO, **Bilal Adhami**, has been recognized as the **Game Changer of the Year - UAE**. These prestigious awards represent the passion, dedication and commitment of Fidelity United employees and the Senior Management, all working collectively to the success of the company's vision.

Since its establishment, Fidelity United has been committed to provide the right insurance solutions by identifying risks of any type and complexity. This made it stand strong and true to its name. The firm, which is considered one of the oldest insurance companies in the UAE, begins with understanding the corporate and individual client's needs by providing tailored solutions, in cognition to keep up with the ever-changing market trends.

Fidelity United's new identity marks the partnership between United Insurance Company, having a rich history of 44 years in the UAE, and the Lebanese leading insurer, Fidelity Assurance and Reinsurance Co. SAL. The company focuses on making its new brand identity a preferred choice of insurance solutions in the region, reflecting strongly on its core values of transparency and responsibility.

Fidelity United, believing in its slogan "**Be Confident**", is committed to achieve a superior and sustainable profitable growth, by adopting effective risk management practices and operating in an ethical and professional manner to deliver the highest quality service to its customers. The operational business model followed within the company since its rebirth, empowers stakeholders and partners, optimizes company performance, and capitalizes on the passion, knowledge, and expertise of its employees. This highlights Fidelity United's leading role in the UAE market, as it is recognized as the **Insurance Company of the Year - UAE**.

The company offers a wide range of tailored personal insurance products that fits the needs of everyone through its various platforms and portals. Apart from aiming for major regional growth that is strategically planned for the next five years, the company's ambition promises the customers and partners a seamless and lean process journey from quote to policy issuance. Fidelity United enjoyed the fruits of this successful business model with the remarkable turnaround of its financial results into the green, affirming the strategies and methods of the company's vision towards the right path of success and stability. With the celebrated rise of the organization's financial performance, despite industry challenges, Fidelity United believes that the success of the company is recognized by the sustainability and lasting relationships it has with its partners and clients. The company has always strived to become the Home of



BILAL ADHAMI

CEO FIDELITY UNITED

Insurance and to be an employer of choice for present and future employees by investing in establishing an engaging and nurturing environment for its employees. The company undertakes a vigilant selection of talents from the market, capitalizes on these passionate employees and provides them adequate training and career path in order to uplift their knowledge and skills. Behind the utmost success of Fidelity United is a visionary leader who was entrusted by the shareholders and board of directors to lead as CEO in 2018 and create a full transformation plan to turn the company into profitability, achieve sustainable growth and take the new identity of the company to greater heights.

Bilal Adhami is a seasoned Insurance Professional with over 25 years of experience in the Middle East region (and beyond). He began his insurance career at the ground level with AXA Insurance — as an Account Executive — and advanced to a variety of roles with Multinational players, such as Regional Personal Lines Manager for AIG, Chief Operating Officer for AIG Egypt, Managing Director of AIG Saudi Arabia, Head of International Business Development, Inward Facultative Reinsurance and, Head of Commercial Lines for Oman Insurance. His expertise trades around defining, directing, and expanding insurance operations to lead and restructure underwriting, operations, distribution and other channels, to work diligently and uncover new ways to drive profitability and increase market share. Through his management skills in providing strategic and hands-on leadership, he has been vital in improving performance of organizations, teams, and P&L (top and bottom lines), despite industry challenges. All this identified him as the **Game Changer of the Year - UAE**. Since he joined Fidelity United, Adhami has revamped the company into a new entity, created a Brand Name in the market, positioned the company as a competitive player among the peers and built strong relationships with partners. This resulted in bringing one of the highest growths in revenues in the market and securing a profitable and sustainable book of business. Adhami believes in "leading by example" and empowers his team by taking a macrovision approach of the company, to ensure that everyone is engaged in the process of building it to its highest standards. He realigned all job functionalities by structuring a detailed & transparent chart of accountabilities and responsibilities, thus creating full awareness of every position to his employees. Moreover, he considers himself to have an agile leadership style because he has a visionary mindset and nothing is impossible for him. He creates a vision, forms strategies with the team to deliver the company's set goals. Adhami aims to lead the company forward to the foreseeable future and to see it amongst the top insurance companies in the region and he is very proud of the journey and where he and his amazing team are driving the company.



رامز أبو زيد

(المدير العام لشركة دبي الوطنية للتأمين واعداد التأمين):

خطتنا الموضوعية لمحاكاة متطلبات أزمة «كوفيد-19» ساهمت في تحقيق الأرباح وانعكست على ملاءتنا المالية

المدير العام لشركة دبي الوطنية للتأمين واعداد التأمين رامز أبو زيد أكد حفاظ شركات التأمين الإماراتية على حجم أعمالها، وأشار إلى وضع الشركة خطط عمل مختلفة وجديدة تحاكي متطلبات الأزمة، ساهمت في تحقيق الأرباح وانعكاسها على ملاءتها المالية.

الطبيعي أن يؤثر هذا الأمر على معدلات أقساط وثائق التأمين مقارنة بالمعدلات التي كانت مطبقة قبل الأزمة. وأصبح زيادة في معدل الأقساط هو مطلب أساسي لمعدي التأمين للاستمرار في ظل هذه الأزمة، غير أنه في ظل الوضع المالي الدقيق للشركات عموماً وللford خصوصاً في الوقت الراهن سوف يكون من الصعب على شركات التأمين تطبيق أي زيادة في معدل أقساطها وذلك للمحافظة على وتيرتها الإنتاجية وبالتالي على ملاءتها المالية. كل الآمال اليوم معقودة على أن تنجح حملة التلقيح، وهو أمر بدأ نلمس أثره على الحركة الاقتصادية في الدولة عموماً وعلى قطاع التأمين خصوصاً.

استقرار مالي وتقني وفني

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– ساهمت السياسة التي اعتمدها شركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين خلال هذه الأزمة بمحافظه الشركة على نتائج جيدة جداً وعلى أداء فعال لمواجهة الأزمة بقوة وثبات ومواجهة أي عائق قد يؤثر على إنتاجيتها، مما ساهم في استقرار أوضاع الشركة مالياً وتقنياً وفنياً من حيث تقديم خدماتها المميزة بنفس الجودة والسرعة وبتقنية عالية ومن حيث تحقيق نسب أرباح ممتازة في ظل هذه الأزمة. هذا ومن المتوقع أن تفوق معدلات نتائج الأرباح عن العام 2020 المعدلات المحققة خلال العام 2019. وقد أكدت وكالة التصنيف A.M. Best على تصنيف القوة المالية للشركة هو B++ جيد والتصنيف الإئتماني طويل الأجل bbb+ مع نظرة مستقبلية إيجابية للتصنيفين. وقد أشارت الوكالة في بيانها أن هذين التصنيفين يعكسان قوة المركز المالي والأداء التشغيلي للشركة ومحافظه أعمالها المعتدلة وإدارتها الملائمة للمخاطر. كما أثنت الوكالة أيضاً على شركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين كإحدى الشركات ذات السجل القوي من الأداء التشغيلي الذي أدى إلى تحقيق ربحية ثابتة ناتجة عن ضوابط الإكتتاب والإنتقاء الحذر للمخاطر. ■

التعامل السريع لمجلس الإدارة والادارة التنفيذية مع هذه الأزمة، تمكننا من إتخاذ كافة الإجراءات اللازمة والكفيلة لمواجهة هذا التحدي حيث إستطعنا التعامل والتأقلم مع متطلبات هذه المرحلة وقد ساهم التحديث المستمر لبرامج الشركة الالكترونية في توفير كافة الخدمات لعملائنا الكرام دون أية صعوبات فكان لهذا الأمر أصداء جيدة.

منتجات جديدة

■ أين ترون فرص النمو؟

– بالتأكيد فرص النمو في الوقت الحالي برأينا الشخصي هي من احدى النتائج التي إنعكست على قطاع التأمين في ظل أزمة «كوفيد-19»، فقد أحدثت هذه الأزمة تغييراً كبيراً في المحفظة التأمينية لمعظم شركات التأمين حيث زادت نسبة الإصدارات الخاصة بنوع معين من التأمين على حساب نوع آخر، فأصبح هناك متطلبات جديدة وعملاء جدد في ما يتعلق بأنواع من الوثائق زاد الطلب عليها بشكل كبير منها التغطية الخاصة لا «كوفيد-19» للسفر ومنها أيضاً التغطيات الخاصة بالتأمين الصحي والتأمين على الحياة نظراً لأهمية هذه التغطيات في حياة الفرد اليوم وبالتالي من الطبيعي أن يكون لهذه الأنواع الثلاثة من التأمينات فرص أكثر للنمو في قطاع التأمين. وبالفعل وفي ظل هذه المعادلة الجديدة التي أوجدتها أزمة «كوفيد-19»، قامت شركتنا بإستحداث وإصدار منتجات جديدة عدة تتعامل مع هذا الوضع وهذه المتطلبات فكاننا من أوائل الشركات التي طرحت منتج تأمين للسفر يغطي حالات ال «كوفيد-19».

حفاظ الشركات على وتيرتها الإنتاجية

■ هل ترون ان زيادة في الشروط والأسعار خلال التجديدات العام 2021 ؟

– لا شك في أن هذه الأزمة كان لها الأثر الأكبر على شركات إعادة التأمين في العالم، حيث فاقت خسائر العديد من شركات إعادة التأمين المليارات من الدولارات، وذلك بسبب تغطياتها للعديد من المطالبات الناشئة عن جائحة «كورونا» وبالتالي من

كيف تقومون الأثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة ؟

– نحن دائماً في شركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين ننظر إلى الناحية الإيجابية من الأمور من أجل المحافظة على الطاقة نفسها للقطاع والتمايز والنجاح، وبالتالي لا وجود لما يسمى بالسلب في حساباتنا لا سيما ونحن في دولة الإمارات العربية المتحدة. نعم هذه المرحلة كانت صعبة على الجميع عالمياً وإقليمياً غير أننا نرى أن القرارات التي أرسيتها حكومتنا الرشيدة في دولة الإمارات منذ بداية الأزمة وحتى تاريخه كانت الحافز الأساسي لمختلف شرائح المجتمع ولكافة القطاعات في الدولة للثبات بوجه هذه الأزمة وللخروج منها دون خسائر تذكر، لا سيما قطاع التأمين الذي يعد من أنشط القطاعات في الدولة ومن أكبر أسواق التأمين في المنطقة والذي كان يحقق نتائج جيدة جداً قبل بداية تفشي فيروس «كورونا». وقد إستطاع قطاع التأمين من خلال الإجراءات الفورية التي إتخذتها كافة الشركات وذلك بتوجيهات هيئة التأمين وبدعم من جمعية الإمارات للتأمين من المحافظة على محافظتها التأمينية. وقد إستطاعت شركتنا ومنذ اليوم الأول بوضع خطط عمل مختلفة وجديدة تحاكي متطلبات هذه الأزمة إن من حيث تشكيل لجنة طوارئ داخلية لمراقبة سير العمل، مما ساهم في إستمرار الشركة في الثبات في أداؤها وفي تحقيق الأرباح الذي إنعكس على ملاءتها المالية.

إجراءات بمواجهة تحدي الوباء

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– في ضوء أزمة «كوفيد-19» فإن أهم ما يواجه الشركة في الوقت الحالي هو المحافظة على نمو أرباحها والثبات في نتائجها على المدى الطويل، فمن الطبيعي في ضوء هذه التحديات التي واجهتها القطاعات الاقتصادية العالمية بصفة عامة وشركات التأمين بصفة خاصة أن يكون إنعكاس آثار هذه التحديات في ظل هذا الوباء على الشركات هو الهاجس الأكبر لها. ونحن في شركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين وبتوفيق من الله وفي ضوء



محمد عثمان

(الرئيس التنفيذي لشركة دار التأمين INSURANCE HOUSE- الامارات):

المنافسة الحادة بين الشركات للمحافظة على حصتها السوقية تعود لنقص في سيولتها بسبب تراجع الحركة الاقتصادية



لاحظ الرئيس التنفيذي لشركة دار التأمين INSURANCE HOUSE محمد عثمان آثارا سلبية لجائحة «كوفيد-19» ظهرت في تراجع وتيرة الفعاليات الاقتصادية بسبب الاغلاقات الكاملة والاقفالات التامة التي حدثت، سواء على المستوى العالمي او المحلي، كما طاولت العديد من القطاعات ومنها قطاع التأمين، حيث اعلن المعيدون عن خسائر متوقعة بسبب الجائحة، في وقت لم تتأثر الشركات العربية بالتعويضات المفترضة لعدم تغطيتها مثل هذه الاضرار الا ما ندر.

ولفت عثمان الى «أننا في دار التأمين أعدنا منذ الايام الاولى التجهيزات اللازمة للعمل عن بعد، تماشيا مع ما فرضته هيئة التأمين وادارة الازمات من توجيهات وتعليمات، كما وطبقنا الرقابة والتواصل مع الجهات كافة، سواء العملاء او الموظفين من خلال البرامج التكنولوجية».

واعتبر عثمان الازمة التي مرت بها الاسواق خلال فترة الاغلاق اختبارا عمليا لمدى الجاهزية الى اكتتاب وادارة الاعمال من خلال منصة رقمية، لذا فإن أي فرص للنمو في المستقبل يجب ان تعتمد على الرقمنة، عازيا المنافسة الحادة بين الشركات للحفاظ على حصتها السوقية الى نقص في سيولتها بسبب تراجع الحركة الاقتصادية العالمية والمحلية بسبب جائحة الـ «كوفيد-19» والاقلاقات.

WE EMBRACE CHALLENGES

pave the path to mediation, loss adjusting A skilled art not a mere service

UAE	Bahrain	Saudi Arabia	Qatar
Oman	Kuwait	Jordan	Yemen
Syria	Egypt	Lebanon	Sudan

Malaysia

Global Network: throughout our trusted intentional network we are geared to support assignment across the globe

East Asia Operations
ALA independant // Malaysia, Kuala Lumpur
<http://alaindependant.com/>



P.O. BOX 1970, Dubai, UAE



+971 (0) 2626639



dubaib@arabiosadjusters.com



www.arabiosadjusters.com

يوسف سعد السعد (الرئيس التنفيذي لشركة الاهلية للتأمين AL AHLEIA-الكويت):



قطاع التأمين يواجه تحدي الحفاظ على حجم الانتاج وزيادته وتقوية المراكز المالية للشركات

تعتمد الشركة الاهلية للتأمين AL AHLEIA على تنوع مصادر الإيرادات وامتداد شبكة التغطيات التأمينية على مستوى المنطقة وتقديم منتجات مبتكرة، مع الاستمرار في دعم احتياطاتها لتعزيز مركزها التنافسي على المستويين المحلي والإقليمي.

الرئيس التنفيذي للشركة يوسف سعد السعد احد اهم الكفاءات الكويتية لاحظ تأثير جائحة «كوفيد-١٩» في عدم وجود اقساط جديدة في السوق وصعوبة تجديد اتفاقيات الاعادة والتغيير في الاسعار، ورأى ان

قطاع التأمين يواجه حالياً تحدي الحفاظ على حجم الانتاج وزيادته وتقوية المراكز المالية للشركات، متوقعاً زيادة في اسعار التأمين العالمية والإقليمية والتي ستحدد وفق نتائج أعمال الشركات وملاءتها وقوتها المالية، مؤكداً العمل على ابقاء التمايز في محفظتها وتنميتها بالجودة نفسها، مع السعي الى فتح اسواق جديدة في منطقتي الخليج العربي والشرق الاوسط.

فرص النمو تكمن في العمل على طرح وثائق جديدة تتناسب والسوق التأمينية في المنطقة طبقاً للمتغيرات

■ أين ترون فرص النمو؟

– نرى فرص النمو بقطاع التأمين في ضرورة العمل على إيجاد وثائق تأمين جديدة تتناسب مع السوق التأمينية في المنطقة طبقاً للمتغيرات التي طرأت وستطراً على العالم، مع المحافظة على العلاقات مع العملاء وزيادة وتنمية الولاء في ما بين العميل وشركتنا.

■ اسعار تغطيات الاعادة حسب النتائج

■ هل ترون أن هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١؟

– أعتقد أنه ستكون هناك زيادة في أسعار إعادة التأمين العالمية والإقليمية، وستتحدد هذه الاسعار وفق نتائج أعمال شركات التأمين وملاءتها وقوتها المالية.

■ اسواق تأمينية جديدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– الاعتماد بشكل أكبر على وسائل التكنولوجيا الحديثة وإدارة العمل عن بُعد، العمل على تنمية الموارد البشرية في الشركة حيث أنها أصل من أصول الشركة، المحافظة على المحفظة التأمينية المتميزة للشركة ومحاولة تنميتها بالجودة ذاتها، العمل على إيجاد وثائق تأمين جديدة تتناسب مع وضع السوق التأمينية الحالية والمنطقة، فتح أسواق تأمينية جديدة في منطقتي الخليج العربي والشرق الأوسط. ■

■ تنوع المحفظة التأمينية

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– يواجه قطاع التأمين بصفة عامة في الوقت الحالي تحدي الحفاظ على حجم الانتاج وزيادته وتقوية المراكز المالية لشركات التأمين وكذلك إدارة عمليات إعادة التأمين، وتجديدياتها للحصول على أفضل الشروط والأسعار من شركات إعادة التأمين والمحافظة على اسعار تنافسية في ظل التغيير في اسعار سوق إعادة التأمين، وكذلك الاستعداد للمنافسة القوية في قطاع التأمين لزيادة نسب الأقساط المربحة ومحاولة التقليل من الاقساط غير المربحة، بمعنى تنمية المحفظة التأمينية لتكون متنوعة وتحتوي على عمليات تأمينية جيدة وليست رديئة.



سنعمل على تمايز محفظتنا وتنميتها بالجودة نفسها مع السعي لفتح أسواق جديدة في منطقتي الخليج العربي والشرق الاوسط



■ كيف تقومون الأثار السلبية لجائحة «كوفيد ١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟

– قامت الشركة بتقويم الأثار السلبية لجائحة «كوفيد ١٩» على قطاع التأمين بدراسة كافة ما ترتب على الجائحة وتبين ان أثارها في ما يخص قطاع التأمين انحصرت في عدم وجود أقساط جديدة في السوق التأمينية واقتصرت العمل على التجديديات وبعض العمليات التأمينية الجديدة القليلة، وصعوبة تجديد اتفاقيات إعادة التأمين والتغيير في الاسعار نظراً للخسائر الكبيرة التي تكبدها قطاع إعادة التأمين العالمي نتيجة أزمة «كوفيد ١٩».

هذا في ما يخص الأثار السلبية، ولكن هناك آثار إيجابية لأزمة «كوفيد-١٩» تتعلق بقطاع التأمين أبرزها:

– مواجهة الازمات والطوارئ والقدرة على التعامل معها وإدارتها بشكل جيد وتحقيق نتائج متميزة للشركات التي تعرف كيف تدير الأزمات والطوارئ.

– الاعتماد بنسبة كبيرة على وسائل التكنولوجيا الحديثة وإدارة العمل عن بعد والتواصل مع العملاء والعاملين عن بعد ومعرفة كيفية تحقيق النتائج، المرجوة وقياسها.

– محاولة التنبؤ بالمستقبل واتخاذ الاحتياطات كافة واللازمة لمواجهة أية أزمات أخرى لا قدر الله.



GLOBAL NETWORK
EXPERTISE WHEREVER YOU
DO BUSINESS

RSAI PLC UK / DIFC Branch
Gate Village 4, Level 1, Office 111
Dubai International Financial Centre (DIFC)
Tel: +971 (0)4 436 7300
www.rsagroup.com
Regulated by DFSA

حال تأمين السيارات «ضد الغير» كارثي يتطلب حلاً شمولياً غير مجتزأ!

تقارير المخصصات الحسابية لفرع تأمينات الحياة والمخصصات الفنية لباقي فروع التأمين. أما في الكويت فالإكتواري مطالب قانونياً برفع تقريره السنوي لوزارة التجارة والصناعة عن المخصصات الحسابية لفرع تأمينات الحياة فقط. وعدا ذلك من دور الإكتواري الحيوي من تسعير وحساب المخصصات الفنية لباقي فروع التأمينات فهو متروك لإدارة كل شركة تأمين على حدة. هذا الأمر فتح المجال لبعض شركات التأمين سواء بحسن أو سوء نية من إخفاء مخصصاتها الفنية. وبالتالي عدم إظهار خسائرها فلم تنضم تلك الشركات الى الفريق المطالب بتطبيق التعرفة الصحيحة والمطلوب هنا من الجهة الإدارية تفعيل دور الإكتواري في شركات التأمين وفي الجهات الرقابية لتظهر النتائج المالية الحقيقية لكل شركة وأخذ خطوات تصحيحية تجاهها قد تصل الى سحب الرخص وإيقاف الشركة المتعثرة عن مزاوله نشاطها لحين تعديل وضعها المالي الهش على السطح إلا بعد فوات الأوان أي



بقلم سامي شريف
الرئيس التنفيذي
لشركة الكويت للتأمين

عندما يصرح المواطن مشتكياً من عدم وفاء الشركة المؤمنة بالتزاماتها التعاقدية تجاهه، علماً بأن لهذه الشركات أثراً سلبياً آخر في صناعة التأمين بالكويت، إذ لا يتوقف عدم الوفاء بالتزاماتها تجاه المؤمن عليهم من عملائها فقط بل ان الأمر يتخطى ذلك بكثير، حيث ان الكثير من تلك الشركات باتت تتنصل من مسؤولياتها في سداد مبالغ الاسترداد المستحقة عليها، تجاه شركات التأمين الأخرى، والتي فاقت اليوم ملايين الدنانير، ما يزيد من خسائر جميع الشركات بشكل عام.

بناء على ما ذكرناه أعلاه بدأ واضحاً أن وضع تأمين السيارات ضد الغير هو وضع كارثي يتطلب حلاً شمولياً غير مجتزأ تتضافر فيه الجهود من جميع الأطراف ذات الصلة من شركات التأمين والاتحاد الكويتي للتأمين وكل الجهات الإدارية والوزارية المختصة.

حلول مقترحة

جری تشكيل وحدة التأمين في الكويت بغرض لعب الدور الرقابي على صناعة التأمين. وهذه خطوة تستحق كل التقدير، نظراً الى حاجة سوق التأمين الى وجودها. ولا شك في أن بناء القدرات الرقابية والإجراءات السليمة سيأخذ حيزاً من الوقت ولكن عودة لمشكلة شركات التأمينات المتعثرة والتي لا تفي بالتزاماتها تجاه المؤمنين، فإننا نرجو ان يتم تبني حل سريع وكامل نلخصه في ما يلي:

(١) اعتماد تعرفة جديدة لتأمين السيارات ضد الغير سبق ان اقترحها اتحاد شركات التأمين وذلك بدءاً من ٤٣ د.ك. لوثيقة التأمين ضد الغير، وذلك لإيقاف النزيف الذي طال أمده.

(٢) فرض تقرير إكتواري مستقل على كل شركات التأمين يبين المخصصات الفنية الصحيحة، وبالتالي الوضع المالي الصحيح لكل شركة واتخاذ إجراءات سريعة، بحيث تقوم الشركات المتعثرة بتعديل أوضاعها أو إيقافها عن مزاوله النشاط.

(٣) اعتماد المقترح الذي قرأناه في الصحف، والذي يدعو لتسييل إيداعات الشركات التي لا تفي بالتزاماتها تجاه عملائها، وكذلك تجاه شركات التأمين الأخرى.

قرأنا مؤخراً في الصحف الكويتية عن شركات التأمين التي لا تفي بالتزاماتها تجاه عملائها المتضررين من حوادث السيارات وعن أسئلة جوهرية طرحت برسم وزارة التجارة والصناعة إزاء تلك الحالات. ولا شك في أن إلقاء الضوء على المشكلات المتعلقة بتأمين السيارات في الكويت أمر ضروري ولكن الأهم هو طرح مشكلة تأمين السيارات بطريقة شمولية، بدلاً من أن يتم طرحها في شكل حالات مجتزأة من هنا أو هناك وهو ما لن يؤدي الى حلها جذرياً.

بالمختصر المفيد، ان وضع تأمين السيارات ضد الغير في الكويت يعد «كارثياً» من الناحيتين الإدارية والفنية، وبالتالي فإن أي حل لا يتناول تلك النواحي مجتمعة لن يؤدي الغرض المطلوب منه، وسيبقى التخبُّط سيد الموقف بين الجهة الإدارية والعملاء وشركات التأمين.

أ - من الناحية الإدارية وفي أوائل التسعينات فقد تمّ فرض تعرفة ثابتة على شركات التأمين مقابل

التأمين على السيارات ضد الغير (التأمين الإجباري) تبلغ ١٣ د.ك. وبالرغم من مرور أكثر من عقدين على إطلاق تلك التعرفة فقد بقيت ثابتة حتى يومنا هذا، علماً بأن تكلفة قطع غيار السيارات واليد العاملة تضاعفت مرات عدة، إضافة الى ذلك فإن الأحكام التي باتت تصدر عن محاكم دولة الكويت لتغطية المسؤولية المدنية الناشئة عن الحوادث التي تقع من السيارات المؤمن عليها زادت بنسب مرتفعة جداً، حيث لا توجد حدود قصوى للتعويض وفقاً للقانون الكويتي، فالتقدير يخضع لسلطة القاضي الموضوعية، حيث كان معدل التعويض عن القضية الواحدة في العام منذ ١٩٩٢ وحتى بداية الألفية الثانية مثلاً، لا يتجاوز مبلغاً قدره ٣٠ ألف دينار، شاملاً التعويض عن الدية الشرعية والتعويض عن الأضرار المادية والمعنوية، ووصل هذا المعدل في عام ٢٠١٩ الى مبلغ قدره ٢٠٠ ألف دينار في بعض الحالات بل ويزيد على ذلك في حالات أخرى، ذلك خلافاً للأحكام التي تصدر ضد شركات التأمين في حالات التعويض عن الإصابات ونسب العجز التي تخلفها، والتي تقدّر بملايين عدة من الدنانير سنوياً.

خسائر جمة

رفعت معظم شركات التأمين الصوت في السنوات الماضية، مطالبة برفع التعرفة لما تتكبده تلك الشركات من خسائر، إلا أنها لم تلق الاستجابة المطلوبة من قبل الجهات المختصة في الوقت الذي لم يكن لدى شركات التأمين الخيار في رفض أي طلب على شراء وثيقة تأمين ضد الغير، فقد تحمّلت الشركات خسائر جمة من وراء هذا الفرع المهم من فروع التأمين لذلك فلا سبيل إزاء هذا الوضع الكارثي إلا ان تقوم الجهات الإدارية المختصة بالاعتماد على تحليل إكتواري مستقل. يأتي بالتعريف الصحيحة لتطبيقها أو ترك الأمر لشركات التأمين والتنافس الطبيعي كما هو الحال في كل الأسواق الحرة وفي فروع التأمين الأخرى.

ب - أما من الناحية الفنية التأمينية فالمشكلة الحالية هي تعييب دور الإكتواري قانونياً، فالإكتواري هو الشخص الفني المختص في تسعير كل فروع التأمين من حياة وصحي وممتلكات وهو المسؤول أيضاً عن رفع



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



قتيبة النصف

(الرئيس التنفيذي لشركة KFH TAKAFUL - الكويت) :

اعتمدنا خطة طوارئ وإدارة استثمارية الاعمال للتعامل مع الازمة ومتطلباتها

يتمحور عمل شركة بيتك للتأمين التكافلي KFH TAKAFUL حول تقديم خدمات تأمين شاملة مبتكرة ومتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية من خلال دراسة احتياجات العملاء والعمل على تقديم افضل الخدمات عبر قنوات توزيع متعددة تخدم العملاء على نطاق واسع. عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة قتيبة النصف توقف عند الانعكاسات السلبية لجائحة «كورونا» على معظم الاسواق المالية العالمية والتي أثرت على استثمارات شركات التأمين، وكشف عن خطة طوارئ وإدارة استثمارية الاعمال التي اعتمدها الشركة للتعامل مع الازمة ومتطلباتها، من بين بنودها تطبيق معايير صحية صارمة في مقر الشركة وتطوير آليات العمل عن بُعد والوسائط الالكترونية اللازمة، متوقعا تغييرات كبيرة في الشروط والاسعار المرتبطة بالتأمين عالميا، مذكرا باحتلال الشركة المركز الاول تكافليا في سوق التأمين الكويتية.

==== توقع تغييرات كبيرة في الشروط والاسعار المرتبطة بالتأمين عالميا ====

الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والإقليمية؟
- من المتوقع وجود تغييرات كبيرة في الشروط والأسعار المرتبطة بالتأمين عالمياً، حيث من المتوقع أن يتضمن النص صراحة على استثناء الأوبئة وغيرها من العوامل التي ترتبط بمخاطر نظامية Systemic Risks من التغطيات التأمينية خاصة تغطية انقطاع الأعمال Business interruption وتغطيات العجز المؤقت والتأمين الطبي، كما سيراعى أن يتم معاملة هذه التغطيات على أساس منفصل وبأسعار خاصة عند طلبها من قبل العملاء.

بالإضافة لذلك، فمن المتوقع أن تشهد سنة ٢٠٢١ تشدداً في متطلبات Hard Market وهو الذي سوف ينعكس بالتبعية على أسعار وشروط التأمين بالارتفاع.

أما عن تأثير اللقاح على الشروط والأسعار، فقد يتطلب الأمر فترة زمنية حتى يتم توزيع اللقاح على نطاق واسع وتستعيد الاقتصادات العالمية عافيتها ثم تبدأ الأسواق في الانتعاش، بما ينعكس بدوره على قطاع التأمين.

احتلت الشركة خلال ٢٠٢٠ المركز الأول تكافليا في سوق التأمين الكويتية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- تم اختيار «بيتك تكافل» كأفضل شركة تأمين تكافلي خلال ٢٠٢٠ على مستوى العالم من قبل مجلة غلوبال فاينانس، وقد احتلت الشركة خلال ٢٠٢٠ المركز الأول تكافليا في سوق التأمين الكويتية والمركز الخامس على مستوى السوق الكويتية، واستمرت في تعاونها مع معيدي التأمين العالميين من الدرجة الأولى بريادة Swiss Re السويسرية لإعادة

التأمين، وفي تحسين أطر الرقابة الداخلية والتوافق مع أفضل معايير الحوكمة والالتزام. كما دشنا العديد من المنتجات التأمينية الرقمية من خلال الموبيل ابلكيشن «بيتك تكافل»، مما ساهم بشكل كبير على معدلات الإنتاج وتوفير وتسهيل الخدمات التأمينية المقدمة لعملائنا خلال تلك المرحلة. ■

استمرينا في تحسين الرقابة الداخلية والتوافق مع أفضل معايير الحوكمة والالتزام

■ كيف تقومون الأثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

- كان للجائحة آثار على السيولة إذ أن وجود سيولة كافية لتغطية الالتزامات والمصاريف من العوامل الخطيرة التي ينبغي وضعها في الاعتبار والتعامل معها بدقة خلال الأزمة، وعلى صعيد الإنتاج فإن مدى تأثر الإنتاج والتجديد والحفاظ على العملاء الحاليين في ضوء الأزمة شكلت بعضا من انعكاسات الجائحة وتداعياتها. أما الاستثمار فقد انعكست الأزمة على معظم الأسواق المالية العالمية ما انعكس سلبا على استثمارات شركات التأمين، وبالنتيجة ارتبطت أزمة «كورونا» بمطالبات تأمينات الحياة والطبي مع بعض الاثار على التأمينات العامة.

اما بالنسبة الى «بيتك تكافل»، فقد قامت الشركة بوضع خطة طوارئ وإدارة استثمارية الاعمال للتعامل مع الازمة ومتطلباتها من خلال تحليلها وتحديد الفرص الكامنة، ومراجعة شروط وثائق التأمين للتأكد من خلوها من تغطيات الأوبئة، فعمدت الى تطوير آليات العمل عن بعد والوسائط الالكترونية اللازمة، وطبقت معايير صحية صارمة في مقر الشركة، مشددة على المتابعة الدائمة والمستمرة للوظائف الرئيسية وكذلك التحصيل لمعالجة وضمان السيولة اللازمة.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- أبرز التحديات التي اعترضنا عدم ضبط الأسواق، وارتفاع شروط وأسعار أسواق التأمين العالمية.

تغييرات في الشروط والاسعار

■ اين ترون فرص النمو؟

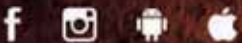
- من المتوقع تحقيق نمو في بعض فروع التأمين وبالأخص التأمينات العامة والحياة، وذلك في ظل ارتفاع أسعار التأمين عالميا بمعدلات قد تزيد في بعض فروع التأمين لتصل الى ٥٠ في المئة.

■ صرح الرئيس التنفيذي للويدز ان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى الـ ١٣ في المئة. هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديديت العام ٢٠٢١ خاصة بعد

Health is a Journey.
Let's Take it **Together.**



www.globemedkuwait.com




GlobeMed
Kuwait

عبد الرحمن السويدان

(الرئيس التنفيذي لشركة وثاق للتأمين WETHAQ - الكويت):

نسعى لمعالجة ما خلفته جائحة «كورونا» من آثار والعمل على إيجاد

وتطوير حلول مبتكرة للاستمرار في تقديم خدماتنا وتسوية المطالبات



لطالما تميزت شركة وثاق للتأمين التكافلي في تعميق التجربة التكافلية في الكويت والوطن العربي والعالم والتوسع في تقديم المنتجات والخدمات التأمينية بشكل عصري وتدعيم انتشار الوعي التأميني بين الافراد والشركات.

الرئيس التنفيذي للشركة عبد الرحمن السويدان أوضح حرصها على اتباع سياسة حذرة في آليات الاكتتاب واستراتيجية انتقائية للحفاظ على أفضل عمليات اعادة التأمين، بما يساهم في حماية حقوق المساهمين وحملة الوثائق، وأكد السعي لمعالجة ما خلفته جائحة «كورونا» من آثار والعمل على إيجاد وتطوير حلول مبتكرة للاستمرار في تقديم خدماتها وتسوية المطالبات عملاً بكل سهولة ويسر، واجدا ان شركات التأمين في السوق الكويتية بحاجة وفي ظل الظروف الاستثنائية الى دعم كبير من قبل الدولة حتى تستمر في تقديم خدماتها، داعياً هذه الشركات الى تطوير فرص النمو الرقمي لديها لتقديم الخدمات وتسوية تعويضات المؤمن لهم، مطمئناً الى عدم تأثر تصنيف الشركة الائتماني.

المختصة لم تعدل تلك الأسعار لحل هذه المشكلة. ومن التحديات كذلك، تراجع سداد المستحقات بسبب تراجع الإنتاج، إضافة إلى قلق المستثمر والتاجر، إلى جانب الحاجة إلى تقديم منتجات تأمينية عائلية ولأفراد تعمل على سد احتياجاتهم وتلبي طموحاتهم على غرار تلك المنتجات الموجودة في أمريكا وأوروبا وباقي دول العالم.

كما أن هناك عدداً من التحديات المالية والإدارية التي تواجهها الشركات في الكويت بسبب الأوضاع الاستثنائية التي مرت بها البلاد والعالم أجمع جراء جائحة «كورونا» ومنها وجود عدد كبير من العمالة خارج البلاد وعدم تمكن الكثير منهم من العودة، مما أثر على العديد من الخدمات التي تقدمها الشركات.

حاجة إلى دعم الدولة

■ أين ترون فرص النمو؟

- تحتاج شركات التأمين المحلية في ظل الظروف الاستثنائية إلى دعم كبير من قبل الدولة حتى تستمر في تقديم خدماتها ودفع التزاماتها، باعتبار القطاع ضمن أهم القطاعات التي لها دور في التنمية الاقتصادية، حيث أن مشاركة شركات التأمين في مشاريع الدولة التنموية من خلال منحها التغطيات التأمينية على تلك المشاريع يعزز فرص النمو لدى الشركات وللقطاع ككل.

كما أن هناك إمكانية التعاون بين شركات التأمين وإعادة التأمين في التوصل إلى حلول ممكنة لدعم المؤمن عليهم وتخفيف المصاريف عن كاهل الدولة وسط الحاجة الكبيرة للتأمين الطبي على المستوى المحلي، فمن الممكن أن يؤدي قطاع التأمين دوراً فعالاً في دعم النظام الصحي في البلاد، من خلال توسيع قاعدة المستفيدين من التأمين الصحي الخاص.

وكما أسلفنا سابقاً، فإن من أهم فرص النمو التي يجب على الشركات استغلالها هي الحرص على تطوير فرص النمو الرقمي لديها، لتقديم الخدمات وتسوية التعويضات للمؤمنين، من خلال تقديم



شركات التأمين الكويتية بحاجة إلى دعم كبير من قبل الدولة لتستمر في تقديم خدماتها



أقساط التأمين إلكترونياً، بما يخدم عملها ويواكب احتياجات العملاء المستمرة، وبما يحقق نمواً في أدائها وقدراتها التنافسية.

كما قامت «وثاق» في هذا الصدد بإضافة تغطية خطر الإصابة بفيروس «كورونا» ضمن وثيقتها الخاصة بتأمين السفر، وذلك في إطار حرصها على تلبية احتياجات العملاء، والامتثال لاشتراطات السلطات الصحية في البلاد بضرورة توفر هذه التغطية التأمينية للمسافرين.

تحديات أمام شركات التأمين الكويتية

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- نسعى في «وثاق» لمعالجة ما خلفته جائحة «كورونا» من آثار على الشركة وعلى القطاع ككل بالعمل على إيجاد وتطوير حلول مبتكرة للاستمرار في تقديم خدماتها وتسوية مطالبات عملائها بكل سهولة ويسر، من خلال التركيز على الاستثمار في الحلول الإلكترونية وتهيئة مراكز خدمة فيها للتعامل مع أي أزمات طارئة قد تواجهها. ومن التحديات التي ما زالت تواجهها شركات التأمين في الكويت هي تأمين السيارات والتي قد تؤدي إلى تعثر الكثير من الشركات عن سداد التزاماتها تجاه الغير، وذلك بسبب عدم تغير أسعار التأمين منذ أكثر من ٣٠ عاماً، فقد تضاعفت أسعار السيارات وتكلفت إصلاحها مع مرور الزمن، إلى جانب ارتفاع أحكام القضاء في ما يخص التعويضات في حالات الوفاة والأضرار الجسدية، إلا أن الجهات

سياسة اكتتابية حذرة

■ كيف تقومون الإثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

- لاشك في أن جائحة «كوفيد-١٩» التي أصابت العالم مع بدايات العام ٢٠٢٠ خلفت أضراراً واسعة في جميع أنحاء العالم، حيث تسببت بفقدان عدد كبير من الضحايا، وتأثرت من جرائها اقتصاديات الدول، وتباطأ النمو الاقتصادي العالمي خصوصاً مع التأخر في الوصول إلى علاج أو لقاح لهذا الوباء.

وفي ظل هذه الظروف تضرر قطاع التأمين في العالم بسبب هذه الجائحة، وتكبدت العديد من الشركات خسائر كبيرة، خصوصاً مع توقف عجلة الاقتصاد خلال فترة الإغلاقات والحظر الاحترازية التي قامت بها معظم دول العالم للحد من تفشي الوباء، فعلى سبيل المثال أثر توقف الأعمال وتراجع مستوى الدخل وزيادة معدل البطالة سلباً على تسويق منتجات التأمين بشكل عام، وتراجع الطلب على تعاققات لوثائق تأمين جديدة.

كما تسببت الجائحة بارتفاع تكاليف الرعاية الصحية، والتي سيظهر أثرها على أسعار التأمين الطبي الخاص، وذلك نظراً لإدراج عنصر جديد في تسعير التأمين الطبي وارتفاع تكاليف الكشف الطبي والعلاج والتحاليل والإقامة بالمستشفيات.

وقد تأثرنا في «وثاق» بالطبع بالوضع العام الذي أصاب الاقتصاد المحلي والعالمي فنحن جزء من هذا المحيط، وبالتالي نتأثر سلباً أو إيجاباً بما يطرأ من معطيات في هذا الجانب، إلا أن حرص الشركة على اتباع سياسة حذرة في آليات الاكتتاب واستراتيجية انتقائية للحفاظ على أفضل عمليات إعادة التأمين ساهم في حماية حقوق المساهمين وحملة الوثائق، وعلى وضع الشركة وملاءتها المالية بشكل عام.

وخلال أزمة «كوفيد-١٩» قامت الشركة بتفعيل نشاطها، سواء من ناحية إصدار الوثائق أو سداد

وضعف القدرة على احتوائها على ربحية معيدي التأمين. وتوقع الاستطلاع أيضا زيادة في أسعار جميع فروع التأمين في ٢٠٢١، وأن تكون زيادة الأسعار أقوى في إعادة تأمين الممتلكات المكشوفة على الكوارث.

وفي ظل هذه المعطيات، نتوقع حصول عمليات شراء إعادة تأمين أكثر في العام ٢٠٢١، لكن بنسبة أقل من العام الماضي، باعتبار أن زيادة الأسعار تحد من الطلب.

كما نرى أن تجربة تفشي جائحة «كورونا» أكدت على أهمية توفير التأمين ضد الأوبئة، حيث تعد هذه التجربة درسا للشركات التأمين وصانعي القرار على السواء، لكونها تصب في مصلحة الاستقرار الاجتماعي والاقتصادي على المدى الطويل، وبالتالي يجب على صناع القرار الاهتمام بشكل أكبر بالشركات بين القطاعين العام والخاص، بما في ذلك شركات التأمين.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– هناك نمو جيد جدا في بعض التأمينات، حيث قامت الشركة بإبرام العديد من العقود الاستراتيجية لتأمين أجسام السفن، إلا أن الإغلاقات العامة والجزئية بسبب تداعيات «كورونا» أثر على أقساط التأمين وأداء الأعمال والمشاريع، وبالتالي تأثرت نتائج الشركة حينها من جراء ذلك، إلا أن ذلك -ولله الحمد- لم يؤثر على تصنيف الشركة الائتماني من قبل وكالة ستاندرد أند بورز S&P العالمية. ■

على الشركات الكويتية تطوير فرص النمو الرقمي لتقديم الخدمات وتسوية

تعويضات المؤمن لهم

– نعتقد أن النمو والربحية سيكونان مدعومين بزيادة الأسعار، التي تواصلت على مدار العام ٢٠٢٠ ومن المتوقع استمرارها حتى العام ٢٠٢١، حيث تشير ظروف الأسواق العالمية من ناحية العرض والطلب إلى استمرار ارتفاع الأسعار.

وتشير تقارير عالمية متخصصة إلى أن التوقعات لقطاع إعادة التأمين العالمي لعام ٢٠٢١ لا تزال سلبية، وسط تزايد الخسائر الناجمة عن «كوفيد-١٩» والانكماش الاقتصادي العالمي وانخفاض أسعار الفائدة، الأمر الذي سيؤثر على أداء تلك الشركات.

كما أظهر استطلاع عالمي لعملاء إعادة التأمين في فرع التأمينات الشخصية والممتلكات، توقعات بحصول زيادة في أسعار إعادة التأمين بنسبة لا تقل عن ٥ في المئة في العام ٢٠٢١، نتيجة لجائحة «كورونا»، مع تأثير خسائر الكوارث الطبيعية

الخدمات الإلكترونية المتطورة، الأمر الذي يساعد على خدمة عملائها من دون انقطاع والرد على طلباتهم واستفساراتهم ضمن مراكز الخدمة والتسويق عن بعد، فالتكنولوجيا والتحليلات الرقمية تفرض تحولا في التنافسية للعديد من الصناعات بما فيها صناعة التأمين، حيث تشهد شركات التأمين التي تنتقل بسرعة نحو الواقع الرقمي الجديد أعمالا مزدهرة، في حين أن الشركات التي تراوح مكانها في تقديم خدماتها بصورة تقليدية تتخلف عن الركب، فالحقائق تشير إلى أن شركات التأمين التي تتبنى الأداء الرقمي تنمو بسرعة مضاعفة، وتحقق ربحية أعلى من نظيراتها الأقل نضجا رقميا.

ومن فرص النمو التي يمكن للشركات استغلالها هي تقديم منتجات تأمينية عائلية وللأفراد تعمل على سد حاجاتهم وتلبية طموحاتهم، خصوصا مع ما يشهده العالم من تغيرات وتحولات في النواحي الاقتصادية والصحية والاجتماعية، ويجب على الشركات في هذا الجانب التركيز على التوعية بأهمية تلك المنتجات للأفراد والعائلة، والعمل على تقديم منتج تأميني مناسب لاحتياجاتهم.

زيادة في أسعار إعادة

■ هل ترون أن هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ أم سوف تكون أكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

**STRENGTH
TRUST
STABILITY**

Malaysian Re (Dubai) Ltd. is fully underwritten by Malaysian Reinsurance Berhad (Malaysian Re), the national reinsurer of Malaysia.
Malaysian Re has been affirmed the Financial Strength Rating of 'A' Strong (Stable Outlook) by Fitch Ratings
and the Financial Strength Rating of 'A+' Excellent (Stable Outlook) by A. M. Best.

MALAYSIAN RE (DUBAI) LTD. (CL0306)
(A wholly owned subsidiary of MNRB Holdings Berhad)
Unit 101, Level 1, Gate Village 4, The Gate District, Dubai International Financial Centre, P.O.Box 56571, Dubai,
United Arab Emirates
Tel : +971 4 323 0388 Fax : +971 4 323 0288

Regulated by the Dubai Financial Services Authority


www.malaysian-re.com.my



داوود توفيق (رئيس مجلس ادارة شركة غزال للتأمين):

نسعى بعد تغيير الاسم والهوية الى استقطاب مستثمر تشغيلي جديد

تسعى شركة غزال للتأمين الى استقطاب مستثمر تشغيلي جديد بعد تغيير اسمها وهويتها، كما وسترکز على اطلاق منتجات تأمينية جديدة. واعتبر رئيس مجلس إدارة الشركة داوود توفيق ان ليس هناك من عمليات استحواذ في قطاع التأمين انما شراء بعض الاسهم، ولفت الى تحرك الحكومة الجديدة في الكويت جاهدة باتجاه تطوير صناعة التأمين، مشددا على ضرورة توفير جميع الخدمات الرقمية، ملاحظا تشددا بالشروط من قبل المعيديين وزيادة اسعار تغطياتهم، واجدا انه من الخطأ تغطية فيروس «كورونا» حاليا كونه متغيرا ويطور نفسه، متوقعا ان يتراجع الطلب على عدد من انواع التأمين في العام ٢٠٢١، داعيا الى التركيز على التأمينات الشخصية في قطاعي الشركات والافراد.

سنركز على اطلاق منتجات جديدة مثل التأمين الاسكاني بموازاة تقليص فرعي التأمين الصحي والمركبات

المعلومات المتاحة. الى ذلك سيكون هناك مكتب جديد للشركة في مطع السنة ويقع في مكان استراتيجي وذو اطلالة مميزة.

هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجدييدات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟

من المتوقع ان نشهد تشددا في التأمين الصحي وتأمينات الحياة الفردية.

من جهة أخرى ومع ظهور الجائحة، قامت العديد من شركات التأمين بتقديم التغطية ضمن وثائقها وحاليا تتكبد خسائر ضخمة نظرا لكونه وباء جديدا ولا يزال في بدايته. لذلك من الخطأ تغطية هذا الفيروس الآن ولا نملك جميع المعلومات المطلوبة عنه، وبذلك يعد التأمين على وباء يطور نفسه مجازفة، وبالتالي الشركات التي سجلت أرباحا في العام ٢٠٢٠ ليست وليدة العام.

هل من خطط مستقبلية؟

نعيش اليوم صراعا وأزمات اقتصادية عالمية والصورة المستقبلية لا تزال غير واضحة لوضع خطة عمل واستراتيجية جديدة بل المطلوب تقليص الخسائر، لذلك لا اعتقد ان شركات التأمين أعلنت ربحية ناجمة عن الجائحة باستثناء قطاعات معينة مثل التكنولوجيا والادوية.

وعموماً، من المتوقع ان يتراجع الطلب في العام ٢٠٢١ على عدد من أنواع التأمين، ومن هنا يجب التركيز اكثر على التأمينات الشخصية في قطاعي الشركات والافراد. بالاضافة الى ان القطاعات التي حققت عوائد مالية ضخمة في ٢٠٢٠ ستعكس ايجابا على شركات التأمين، انطلاقا من زيادة الطلب على التغطيات الناجمة عن ارتفاع حدة المخاطر.

كما ومن المتوقع ايضا زيادة الطلب على التأمين البحري وتأمين الطاقة وتأمينات السفر، بالرغم من تراجع الطلب على السفر خلال الفترة الماضية بسبب تفشي الوباء. ■

تداعيات كارثية

كيف تصفون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على القطاع التأميني في الكويت؟

تركت الجائحة تداعيات كارثية على القطاعات الفردية والشركات الصغيرة، فضلا عن التسبب بخسارة العديد من الناس لوظائفهم. في حين ان الشركات الكبرى لم تتأثر بسبب ملاءتها المالية القوية وكذلك القطاع العام الذي تمكن من تخطي تداعيات الازمة. من جهتنا نعتبر أنفسنا من المواطنين المحظوظين في الكويت باعتبارها دولة غنية وتملك حكومتها القدرة على دعم العديد من القطاعات، مما ساهم في تخطي الازمة بأقل خسائر ممكنة.

لا استحواذ انما شراء أسهم

كيف تعلقون على عمليات الدمج والاستحواذات في المنطقة؟

بحسب وجهة نظري الخاصة ليس هناك من عمليات استحواذ في قطاع التأمين، بل هي توضع ضمن خانة شراء بعض الاسهم، بحيث هناك في السوق الكويتية رقابة مشددة، سواء في قطاع التأمين او القطاع المصرفي. وفي حال حصول عمليات دمج يجب ان تكون بهدف محدد كي تحقق النجاح المطلوب، بالاضافة الى الاستعانة بأشخاص متخصصين واصحاب خبرات لادارة هذه العملية بالشكل العلمي الصحيح للوصول الى قيمة مضافة وبناء كيان قوي.

تشدد في الشروط وزيادة بالأسعار

هل سيكون هناك اهتمام بالجانب الرقمي مع انطلاق الشركة الجديدة؟

حرصنا منذ البداية على توفير جميع الخدمات الرقمية مثل دفع التعويضات وغيرها من الامور، وبالتالي ستكون معظم الخدمات المقدمة رقمية بالكامل مع الاستعانة بأفضل أنظمة تكنولوجيا

ما الهدف من تغيير هوية الشركة، وهل سيشمل هذا التحول تغييرات داخلية؟

نهدف من خلال هذا التحول الى استقطاب مستثمر تشغيلي جديد او مساهمة عدد من الشركات معنا في مجلس الادارة وتدريب الكوادر البشرية ووضع استراتيجيات العمل والاشترك معنا في استقطاب مستثمر أجنبي. كما وسنعمل على اعادة العمل بفرع التأمينات الشخصية. من جهة أخرى، كانت هناك العديد من العوامل الخارجية والداخلية التي اثرت على اداء الشركة بعضها خارج عن ارادتنا ونحاول التغلب على هذه التحديات منها جائحة «كوفيد-١٩» والتباطؤ الاقتصادي الحاصل. كما ونسعى الى مشروعات جديدة نتمكن من خلالها مساعدة الافراد ودعم الحكومة، كما سيكون التركيز على منتجات تأمينية جديدة مثل الاسكان وتأمين القروض التي لا تعود بخسائر على شركة التأمين على عكس تأمين المركبات، بحيث كان التركيز الاكبر في سوق التأمين الكويتية خلال السنوات الاخيرة على التأمين الصحي والتأمين على المركبات، وهذان الفرعان يعدان من أخطر انواع التأمين ان لم يدارا بالشكل الصحيح. وللأسف، ونظرا الى عدم توفر السيولة في السوق، اتجهت معظم شركات التأمين في الكويت الى هذا النوع من التأمينات.

وبالنسبة للبنا سنعمل على تقليص العمل بهذه الفروع بنسبة تزيد على ٦٠ في المئة، وتحديدًا في فرع التأمين على المركبات والتعويض بفروع أخرى فريدة من نوعها وغير متداولة بالسوق.

ولا بد من التنويه بدور الحكومة الجديدة في الكويت التي تعمل جاهدة على تطوير صناعة التأمين وعليه قامت بإنشاء وحدة تأمين كمرآب ينشط في مجال تطوير هذه الصناعة.

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: info@connectuw.com T: +44 20 7680 2468
www.connectuw.com



أيمن العباسي

مدير عام الشركة العربية الإسلامية للتأمين التكافلي (ARAB ISLAMIC TAKAFUL INSURANCE COMPANY (AIIC) - الكويت):



ادأونا ايجابي وقيمنا ومبادأونا مكنتنا من تحقيق رؤفة ان نكون شركة التأمين المختارة في السوق الكويتفة

تعد الشركة العربية الإسلامية للتأمين التكافلي تجربة رائدة سقيت من نبع الشريعة الإسلامية، فجمعت بين الفكر والعمل والاصالة والمعاصرة. وهي من الشركات الصاعدة في السوق الكويتفة، كما وان انشطتها مدعومة بالكوادر الفنية المتميزة.

مدير عام الشركة أيمن العباسي أمل ان يسجل قطاع التأمين المحلي نقلة نوعية في المرحلة المقبلة، واصفا أداء الشركة بالاجابي، ملاحظا تشددا من قبل المعيدين، مذكرا بالقيم والمبادئ التي ترتكز عليها الشركة في اعمالها، والتي مكنتها من تحقيق رؤيتها بأن تكون شركة التأمين المختارة في السوق الكويتفة.

ومتطلباتهم، فضلا عن الاستحواذ على حصة كبيرة في السوق والحفاظ على ادارة رشيدة واحترافية وخبيرة في تقديم خدمات عالية الجودة، وهذه القيم مجتمعة هي التي مكنت الشركة من تحقيق رؤيتها بأن تكون شركة التأمين المختارة للسوق الكويتفة عموماً. لذا، نحن نسير بخطى ثابتة ونتعامل مع كبار العملاء من العوائل والشخصيات المهنية والمرموقة. بالإضافة الى ذلك، قمنا بخطوات واسعة في عالم التكنولوجيا من خلال منصة متكاملة عبر وسائل التواصل الاجتماعي المختلفة، بحيث تكون منتجاتنا وخدماتنا متاحة للجميع ويستطيع العملاء شراء الوثائق التي يحتاجونها بسهولة وسرعة وبأسعار تنافسية وبمستوى عال من الخدمة.

ارتفاع اسعار التغطيات

■ صرح الرئيس التنفيذي للويدان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى الـ ١٣ في المئة. هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

– منذ بداية العام وحتى قبل أزمة جائحة «كوفيد-١٩»، لمسنا تشددا وزيادة في الشروط والاسعار من قبل شركات الاعادة، لدرجة ان بعضها اصبح اكثر تحفظا وقامت بسحب حصصها من السوق الكويتفة. كما ان اسعار تغطيات مختلف القطاعات ارتفعت جراء الازواج السائدة في العالم حاليا، لكن في اعتقادي ان هذا سيكون مؤقتاً.

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية؟

– سنسعى خلال عام ٢٠٢١ للحفاظ على عملائنا والتعامل مع المتغيرات التي قد تطرأ على السوق في حال شهدت مشاريع واستثمارات جديدة وان نكون جزءاً من هذه المشاريع.

اما بالنسبة الى جائحة «كوفيد-١٩»، فأظن ان جميع المسائل ستحل بمجرد طرح اللقاح في السوق. والجدير ذكره هنا أننا نغطي ضمن وثائق التأمين على السفر والتأمين على الحياة الخسائر الناجمة عن جائحة «كورونا».

■ كيف تقومون وضع القطاع التأميني في الكويت وما مدى تأثير جائحة «كوفيد-١٩» على صناعة التأمين؟

– ان عام ٢٠٢٠ استثنائي على المستويات كافة، في حين ان الخطط والتوقعات التي كانت موضوعة لم يتم العمل بها، على امل ان تكون بداية ٢٠٢١ افضل مما نحن عليه اليوم. اما بالنسبة للقطاع التأميني، الازواج مستقرة، كما ان دولة الكويت تشهد نظاماً تأمينياً جديداً يهدف الى تحقيق طفرة في السوق، أملي ان يسجل القطاع التأميني نقلة نوعية خلال المرحلة المقبلة.

■ هلا وضعنا في صورة مستجدات سوق التأمين الكويتفة؟

– ثمة عوامل ايجابية في سوق التأمين المحلية أبرزها انشاء وحدة التأمين التي تتخذ قرارات مهمة وهذا انعكس بصورة ايجابية على التأمين الاجباري ضد الغير، ونتوقع ان يكون لهذه القرارات انعكاسات ايجابية على القطاع في المدى البعيد.

أداء إيجابي

■ في أي من فروع التأمين تكمن فرص النمو في السوق الكويتفة؟

– يشهد قطاعا التأمين الصحي وتأمينات الحياة نمواً جيداً في السوق الكويتفة. ونأمل خلال المرحلة المقبلة طرح مشروعات حكومية ضخمة، بما ينعكس ايجاباً على فرع التأمين الهندسي.

■ هل أنتم راضون عن أداء الشركة خلال العام ٢٠٢٠؟

– بالرغم من انه عام استثنائي، تمكنا من المحافظة على عملائنا ولم نتكبد خسائر ضخمة ولكن في المقابل لم ننجح في تطبيق الاستراتيجية الموضوعة، الا ان أداء الشركة ايجابي وحافظنا على الاتفاقيات الموقعة مع المعيدين.

تميز ونزاهة ومسؤولية

■ ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها من الشركات الاخرى في السوق الكويتفة؟

– لطالما ارتكزت الشركة العربية الإسلامية للتأمين التكافلي منذ تأسيسها على القيم والمبادئ الاساسية التي تؤكد التميز والنزاهة والمسؤولية، فقد سعت دوماً لتوفير منتجات وحلول للأفراد والشركات بما يتوافق مع احتياجاتهم



Full Stack Health Solution

Contact Us

www.it-fusion.org

marketing@it-fusion.org

+202 2517-5924 +202 2519-2591

Villa 30, Street 270, branched from Palestine St., New Maadi, Cairo, Egypt.



علي ابراهيم العبدالغني

(الرئيس التنفيذي للشركة الاسلامية القطرية للتأمين (QIC)؛

نبدل جهودا لتنشيط العمليات الفنية تحقيقا لمعدلات النمو المتوقعة

وتحقيق الاهداف الطموحة

تواصل الشركة الاسلامية القطرية للتأمين سياستها الرامية الى تقديم منتجات وخدمات مبتكرة تهدف الى تلبية احتياجات العملاء. الرئيس التنفيذي للشركة علي ابراهيم العبدالغني اشار الى تحقيقها أرباحا لحساب المساهمين بنهاية الربع الثالث من ٢٠٢٠، وأفاد بتسجيل تشدد ملحوظ من قبل المعيددين العالميين خلال تجديد الاتفاقيات للعام ٢٠٢١، مذكرا باعتماد الشركة سياسة اكتبائية معتدلة تقوم على انتقاء الاخطار وعدم الانزلاق في حروب الاسعار التي تنعكس على الاداء العام والنتائج الفنية السنوية، مطمئنا الى الجهد المبذول من الإدارة لتنشيط العمليات الفنية، تحقيقا لمعدلات النمو المتوقعة وتحقيق الاهداف الطموحة التي وضعها مجلس الإدارة للعام ٢٠٢١.

سياستنا اكتبائية معتدلة تقوم على انتقاء الاخطار وعدم الانزلاق في حروب الأسعار

وبالطبع سوف تتضح الصورة أكثر عالمياً بعد تداول اللقاح لك «كوفيد-١٩» وخاصة لقاح فايزر واللقاحات الأخرى المتوقعة تباعاً، بعد نجاح التجارب السريرية لكون مردود ذلك لم يتضح بعد ويحتاج الى بعض الوقت، وإن كنا جميعاً متفائلين بتعافي المجتمعات والاقتصاد تدريجياً إن شاء الله بعد تلاشي أو خفوت مخاطر الوباء.

مثال يحتذى في التطبيق العملي والفعلية

■ **الجميع في أوساط صناعة التأمين العالمية بصفة عامة والتكافلية بصفة خاصة يتساءلون عن السر وراء سخاء الإسلامية للتأمين في معدلات إعادة توزيع الفائض التأميني على المستحقين من المتعاملين معها فقد سجلت الشركة الأعلى توزيعاً للفائض عالمياً لسنوات، فما هو تفسيركم؟**

– الحمد لله منذ تأسيس الإسلامية للتأمين، فقد حرص المؤسسون على أن تكون مثلاً يحتذى في التطبيق العملي والفعلية للتأمين الإسلامي التكافلي حسبما أقرته هيئات ومجامع الفقه الإسلامي لتطبيقات مبادئ الشريعة الإسلامية في عالم صناعة التأمين الإسلامي والتكافلي، ولكون فائض التأمين وإعادة توزيعه على مستحقيه من المشاركين في عمليات التأمين التكافلي الإسلامي أساس ولب العملية التكافلية، فقد حرص المؤسسون على أن يتم إعادة التوزيع سنوياً ووفقاً لتوجيهات هيئات الفتوى والرقابة الشرعية، والحمد لله كانت معدلات التوزيع ولأكثر من ثماني أعوام ٢٠ في المئة من صافي نتائج العمليات. وفي الثلاث سنوات الأخيرة كان معدل التوزيع المحدد ١٥ في المئة وليس ذلك بسبب حدوث خسائر لا قدر الله، ولكن بسبب اتساع قاعدة المشاركين وضرورة الحفاظ على ثقة العملاء الذين تعاملوا عبر عقود عملهم مع شركتهم الإسلامية، وكان من الضروري المشاركة الجماعية في نتائج عملياتهم الإيجابية والحمد لله والتي كانت كنتيجة فعلية للسياسة اكتبائية المعتدلة للشركة وانتقاء الأخطار وعدم الانزلاق في حروب الأسعار التي تنعكس سلباً على الأداء العام والنتائج الفنية السنوية والحمد لله على ذلك.

تحقيق الاهداف الطموحة

■ **ما هي آخر مستجدات الشركة وأهدافكم للعام ٢٠٢١؟**

– كنتيجة للجائحة والإغلاق الذي حدث، قام مركز الاتصال وفريق العمل فيه بدور فعال في التواصل مع العملاء، سواءً في تأميناتهم الجديدة أو التجديدات السنوية، إضافة الى متابعة المطالبات المسجلة لبعض منهم، ولذلك فإن إدارة الشركة تعمل على تنشيط العمليات الفنية لتحقيق معدلات النمو المتوقعة للشركة وتحقيق الاهداف الطموحة التي وضعها مجلس الإدارة للعام ٢٠٢١، كما وتعمل على دعم مركز الاتصال والمواكبة المستمرة للتطورات التكنولوجية التي لحقت بصناعة التواصل الاجتماعي لتسهيل ودعم التواصل لجميع عملائها والدفع في سبيل الخدمة السريعة وتحقيق ما يتطلع اليه عملاء الشركة من السرعة في الأداء والنوعية المتميزة لتقديم الخدمة. ■

أرباح للمساهمين

■ **كيف تقومون بتأثير جائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين في العالم والإقليم والسوق القطرية، وانعكاس ذلك على مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين؟**

– كان نتيجة للإغلاق التام وتوقف حركة النقل سواء البري، البحري أو الجوي بين الدول بصفة عامة أو داخل الحدود الجغرافية لكل دولة أو إقليم بصفة خاصة لمحاولة الحد من التأثيرات السلبية لجائحة «كورونا» على حياة البشر انعكاساتها السلبية على حركة التجارة والاستيراد، وبالتالي معدلات النمو في كل مناحي الحياة والاقتصاد ومنها بالطبع صناعة التأمين، وقد لوحظ تسجيل بعض الأسواق الغربية والأسبوية بعض الخسائر، لاسيما في فروع تأمين المسؤليات كنتيجة لتوقف الأعمال والخسائر المسجلة، سواء في الأرباح أو النفقات إضافة الى مطالبات التأمين الطبي المتعلقة بالأوبئة وفي القلب منها جائحة «كوفيد-١٩». ولكن الحمد لله وعلى العكس تماماً فقد كان لذلك الإغلاق أثر إيجابي ملحوظ على شركات التأمين المحلية بالسوق القطرية وأيضاً بمعدلات متفاوتة على صناعة التأمين بالإقليم، فقد حققت شركات التأمين الوطنية نتائج عمليات إيجابية، وذلك نتيجة لانخفاض معدلات الحوادث والمطالبات والتي انعكست على الربحية المحققة لتلك الشركات. وتأكيداً لذلك وعلى سبيل المثال لا الحصر فقد استطاعت مجموعة الإسلامية للتأمين في إغلاق حساباتها للربع الثالث في العام ٢٠٢٠ تحقيق أرباح للمساهمين بلغ ٥٨,٤٤٢ مليون ريال وفائض تأمين لحملة الوثائق بلغ ٤٣,٨٠٢ مليون ريال مما يعد إنجازاً ونجاحاً لعملياتها خلال عام الجائحة.

تشدد في مفاوضات التجديد

■ **هل ترون أن هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديدات العام المقبل خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية؟**

– بالطبع وكنتيجة مباشرة للخسائر التي أمت بصناعة إعادة التأمين وكبار اللاعبين بها عالمياً بسبب الجائحة في فروع المسؤليات والتبعات القانونية لتوقف الأعمال والخسائر اللاحقة في بعض الأسواق سجل تشدد ملحوظ في مفاوضات التجديد لاتفاقيات إعادة للعام ٢٠٢١ حتى في عمليات إعادة التأمين الاختياري حيث بدأت سوق إعادة العالمية بالتشدد سواء في معدلات أسعار التأمين الممنوحة أو الشروط المقدمة للتغطيات مع الكثير من الاستثناءات المتعلقة بالأوبئة، وبالطبع كانت حساباتهم على أساس عالمي وليس إقليمياً لكون الإقليم والحمد لله بصفة عامة لم يسجل خسائر في هذا المجال. ولكن بالطبع نتقهم ذلك وإن كنا نعتقد بضرورة عدم المبالغة في تعميم تلك السياسة على جميع الأسواق بصرف النظر عن دورها السلبى أو الإيجابي في خسائرهم المحققة كنتيجة لذلك.

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

عبدالله العسيري

(الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين التكافلي AL KHALEEJ TAKAFUL - قطر)؛



جائزة «كوفيد-١٩» حفزت شركات التأمين على تطوير انظمتها وتفعيلها للاستجابة السريعة لمتطلبات المرحلة

ساهمت شركة الخليج للتأمين التكافلي AL KHALEEJ TAKAFUL منذ نشأتها ولا تزال في مسيرة التنمية والتطور الاقتصادي التي شهدتها البلاد تحت قيادتها الحكيمة، وذلك من خلال تقديمها التغطيات التأمينية لمشاريع البنية التحتية الحكومية وتأمين الاصول والممتلكات للشركات والأفراد.

الرئيس التنفيذي للشركة عبدالله العسيري لفت الى تسجيل نتائج ايجابية بنهاية العام ٢٠٢٠، ولاحظ جانبا ايجابيا في جائزة «كوفيد-١٩» تمثل في تحفيز شركات التأمين على تطوير انظمتها وتفعيلها للاستجابة السريعة لمتطلبات المرحلة، واجدا فرص النمو في التأمينات الشخصية والتأمين على الحياة والطبي والمنازل، مظهرا الحرص على جودة عمليات الاكتتاب، مؤكدا الاستمرار في اتباع استراتيجية ادارة المخاطر وزيادة حجم الاقساط واطلاق منتجات جديدة.

نتائج ايجابية

■ كيف تعاملتم كشركة تأمين مع جائحة «كوفيد-١٩»؟

– يتمثل نشاط شركات التأمين في ادارة المخاطر وهذا الدور منحنا القدرة على التعامل مع الاوضاع بخلاف قطاعات اخرى، وللجائحة تداعيات سلبية واخرى ايجابية، تمثل الجانب السلبي منها بالانكماش الاقتصادي الذي ادى الى صعوبة تحصيل الاقساط وتأثر بعض شرائح المجتمع جراء آثارها وتوقفها عن شراء تغطيات تأمينية واعتبارها من الكماليات.

الى ذلك، شهدت خطوط التأمين عمليات ادارة مطالبات متفاوتة، ولكننا سجلنا نتائج ايجابية بنهاية العام ٢٠٢٠ وحققنا معدلات نمو.

حلول رقمية

■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتموها خلال العام ٢٠٢٠؟

– تعد الجائحة التحدي الاكبر خلال العام ٢٠٢٠، الا اننا تمكنا بفضل انظمتنا المرنة من التعامل مع الازمة والاستمرار في خدمة العملاء عبر تقديم الحلول الرقمية. وكان لهذه الجائحة جانب ايجابي تمثل في تحفيز الشركات على تطوير انظمتها وتفعيلها للاستجابة السريعة لمتطلبات المرحلة.

■ في رأيكم، اين تكمن فرص النمو في قطاع التأمين؟

– تكمن فرص النمو في الوقت الحالي في التأمينات الشخصية، التأمين على الحياة، التأمين الطبي، الى جانب تأمينات المنازل.

حرص على جودة عمليات الاكتتاب

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديدها العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

– تربطنا علاقة طويلة الامد مع معيد التأمين، حيث نتعامل مع شركة ميونخ ري منذ زمن طويل وخلال هذه الفترة كنا نحرص على جودة عمليات الاكتتاب، فضلا عن تحقيق نتائج ايجابية طوال سنوات عديدة وهذا عامل أساسي في تجديد الاتفاقيات من دون مشكلات، باستثناء بعض التفاصيل التي تمت معالجتها.

فرص نمو في التأمينات الشخصية والتأمين على الحياة والطبي والمنازل

زيادة الاقساط واطلاق منتجات جديدة

■ ما هي التجديدات التي أدخلتموها على الشركة وكيف انتهى عام ٢٠٢٠؟

– عملنا بشكل مكثف على اعادة هيكلة الشركة من الداخل واطلاقها بصورة أقوى، الى جانب خدمة العملاء بأسلوب حديث واكثر تطورا، كما ركزنا بصورة مباشرة على محفظتنا الاستثمارية وادارة المخاطر. وخلال العام المنصرم ٢٠٢٠ تركزت خطة العمل حول زيادة حجم الاقساط واطلاق منتجات جديدة ونحن مستمرين في هذه الاستراتيجية ضمن الهوية الجديدة للشركة، على امل الوصول الى موقع ومكانة مرموقين، بالرغم من التحديات والظروف غير المستقرة فقد نجحنا في اجتياز المرحلة بصورة مشرفة. ■



FENCHURCH
FARIS

**Credibility leaves a
lasting impression.**

www.fenfar.com

Broker at

LLOYD'S

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

Fenchurch Faris Ltd. | Incorporated in Jordan, Number 1402

Insurance & Reinsurance Consultants and Brokers

محمد العيلة (مدير عام الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL - قطر):



على شركات التأمين تمكين قواعدها التكنولوجية لتكون متماشية مع المتطلبات المستجدة في سوق العمل

حددت الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL هدفا واضحا لنفسها مفاده توفير منتجات وخدمات تأمينية متوافقة مع ضوابط الشريعة الإسلامية تلبية لاحتياجات السوق القطرية. وقد عملت على تطوير قنوات التواصل مع عملائها، بما يتناسب والتطورات التقنية لتكنولوجيا المعلومات، كما وقدمت منتجات تكافلية للأفراد خدمت شرائح مختلفة من المجتمع.

مدير عام الشركة محمد العيلة دعا شركات التأمين الى العمل على تمكين قواعدها التكنولوجية لتكون متماشية مع المتطلبات المستجدة في سوق العمل، ورأى ان هناك ضرورة لإيجاد منظومة نقدية متكاملة لمواجهة ارتفاع المطالبات وتقديم شركات الاعادة المساعدة اللازمة لنظيراتها المسندة، راصدا فرص نمو في العديد من التأمينات.

خاصة الصناعية بهدف تنشيط تأمينات الحريق والسطو والأخطار الإضافية والتأمين الهندسي. فهذه النوعية من المشروعات تنشط أكبر عدد من فروع التأمين ومنها التأمين الهندسي أثناء عملية الإنشاءات ثم تأمين الحريق والسطو بعد الإنشاء والتأمين البحري على المعدات المستوردة وتأمين النقل البري للبضائع المنقولة وتأمينات الحوادث الشخصية مثل نقل النقدية وحيانة الأمانة وإصابات العمل والتأمين الطبي، بما يساهم في زيادة حصيلة الأقساط بقطاع التأمين.

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١؟

– تم بشكل عام تشديد الشروط والأحكام للوثائق متضمنة المزيد من استثناءات الأمراض السارية، تخفيض العمولات على نطاق متدرج للحفاظ على نسب مطالبات مناسبة، زيادة مبالغ الأقساط بشكل طفيف وتقييد حدود الكوارث الطبيعية.

تطوير وتحديث قنوات التواصل

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– عمدنا منذ بداية العام الماضي إلى تحديث وتطوير قنوات التواصل مع العملاء في الشركة، بما يتناسب والتطورات التقنية لتكنولوجيا المعلومات، وذلك من خلال تحديث الخدمات على موقع الشركة الإلكتروني والتأمين عبر الإنترنت وخدمات الدفع الإلكتروني، وبما يعزز العلاقة مع عملاء الشركة ويساهم في خدمتهم بشكل أفضل وأكثر سلاسة، وكذلك استحداث وتقديم مجموعة من المنتجات التكافلية للأفراد التي تخدم شرائح مختلفة من المجتمع. ■

وينبغي أن يكون هناك منظومة نقدية متكاملة لمواجهة ارتفاع المطالبات وأن تتلقى أيضاً قدرأ كبيراً من المساعدة عن طريق إعادة التأمين على أجزاء كبيرة من أعمالها، مما يستلزم الاهتمام بالتعامل مع معيدي تأمين لديهم الملاءة المالية المناسبة. كما أنه تم العمل على تفعيل سياسة نقدية صارمة لمتابعة سيولة الشركة بصورة مستمرة والحد من المصاريف النقدية غير الضرورية.

تأمينات موفرة لفرص النمو

■ اين ترون فرص النمو؟

– نرى أن فرص النمو تكمن في التركيز على محفزات عدة لو تم استغلالها بالصورة المثلى ستشكل قوة دافعة لقطاع التأمين والتي تحددت في التأمين الهندسي المرتبط بالدولة والمستثمرين في إنجاز ما تبقى من المشروعات الوطنية، باعتباره أبرز الأنشطة التكاملية المرتبطة ببقية القطاعات الاقتصادية، بالإضافة إلى التوسع في التأمين الطبي وسوف يكون الخروج من عنق الزجاجة والانطلاق نحو القمة وذلك عبر استهداف قطاع التأمين للتحويل الرقمي بتوجيه بوصلة العديد من وثائق التأمين إلى الإصدار الإلكتروني والتي تتناسب طريقة توزيعها بهذه الصورة، بالإضافة إلى تأمينات التجزئة والممتلكات والمشروعات التي تقيّمها الحكومة خلال العام الحالي، والتي تحتاج إلى تغطيات التأمين الهندسي مثل جميع أخطار المقاولين وجميع أخطار التركيب والتشغيل وغيرها، وحيث أن أغلب المشروعات خلال الفترة الماضية كانت في مجالات البنية التحتية مثل الطرق والجسور والأنفاق، فإن قطاع التأمين يطمح إلى نمو المشروعات الإنتاجية،

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

– ان شركتنا في ظل التحول الرقمي والذي كان داخل حيز التنفيذ قبل أزمة هذا الوباء قد خففت من الاثار التي نتجت منه، وذلك لأن تداعيات «كورونا» خلقت بيئة عمل مغايرة عما كانت سابقاً في مختلف القطاعات ومنها التأمين، لا سيما من ناحية العمل عن بعد والتسويق الإلكتروني، وبالتالي لا شك في أن على شركات التأمين العمل على تمكين قواعدها التكنولوجية لتكون متماشية مع المتطلبات الجديدة لسوق العمل، فالكثير من المنتجات التأمينية ستباع بشكل رئيسي عبر الإنترنت وتطبيقات الهاتف المتحرك، فقد كان للتحويل الرقمي لشركتنا دور فعال في تجاوز هذه الازمة.

سياسة نقدية صارمة

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– استطاعت الشركة الحد من الآثار الناجمة عن الوباء والوضع الإقتصادي عموماً من خلال توفير وتفعيل خطط استثمارية الأعمال المرنة، ومراجعة السياسات والإجراءات ضمن الإدارات المختلفة في الشركة، والتي قد تتأثر بالوضع الحالي هذا، بالإضافة إلى وجود مخصصات مالية كافية وتكوين مخصصات إضافية وتعزيز سيولة الشركة لمواجهة تداعيات أي أزمة قد تحدث مستقبلاً، فضلاً عن أهمية اعتماد وتوفير الأدوات للكوادر البشرية، بما يؤهلهم للعمل في أي ظروف وتدريبهم لضمان سير العمل في وقت الأزمات كما في الأوقات الطبيعية مع تطور هذا الوضع، يُتوقع تواصل العمل على امتصاص الصدمات التي يتعرض لها الاقتصاد والمجتمع،



العامّة للتكافل
General Takaful
تأمين برؤية إسلامية
Insurance with an Islamic Vision



٤٤٤٩٩٩٩٩ -

www.g-takaful.net

ميزاتنا:

- خدماتنا تطابق معايير الشريعة الإسلامية
- نظام متطور في الاتصالات للتواصل مع العملاء
- خدمات سريعة لتسوية المطالبات
- خدمة المؤسسات الإسلامية والتقليدية
- فريق عمل على مستوى عالي لتقديم الخدمات

مشاركة - تضامن - تعاون



الياس شديد

(نائب الرئيس التنفيذي في شركة سيب SEIB-قطر)؛

تأكدنا خلال الجائحة من قوتنا وقدرتنا على تحمل الضغوط وحققنا نجاحا فاق التوقعات

لطالما عرفت شركة سيب للتأمين واعداد التأمين SEIB بتقديمها مجموعة واسعة من حلول التأمين للشركات والافراد لمساعدتهم على اشباع حاجاتهم ومتطلباتهم من حلول التأمين المدروسة والمصممة بعناية فائقة.

نائب الرئيس التنفيذي في الشركة الياس شديد كشف عن اتخاذها خطوات احترازية استباقية خلال انتشار جائحة «كوفيد-١٩» لحماية الموظفين وتوفير الخدمات للمؤمن لهم بفعالية عالية من خلال العمل عن بُعد، وأشار الى تأكد الشركة من قوتها وقدرتها على تحمل الضغوط محققة نجاحا فاق التوقعات، منوها بقرارات الحكومة القطرية مع متطلبات الأزمة واستكمالها بعض المشروعات والحفاظ على سلامة العاملين، ما ساعد شركات التأمين على ضمان استمرار عملياتها المرتبطة بسوق الانشاءات والبنية التحتية، معتبرا العامل الاهم مدى قدرة الشركات على المحافظة على احتياطات جيدة للعودة الى ما قبل ظهور الجائحة، ملاحظا زيادة في اسعار تغطيات المعيديين وتشددا في شروطهم، عازيا ذلك الى ردة فعل اکتوارية مرتبطة بدراسة ادارة المخاطر في الاسواق.

جاهزون لاستمرارية النمو ومستعدون لأي تغيير في طريق العمل والتركيز على المكننة

جيدة للعودة الى ما قبل

ظهور الجائحة، وتلك التي نجحت

تمكنت من قيام توازن في الاحتياطات.

ردة فعل اکتوارية

■ هل لمستم اي تشدد في الشروط او زيادة في الاسعار عند تجديد الاتفاقيات مع شركات الاعداد؟

- لمسنا زيادة في الاسعار وتشددا في الشروط وهذا الأمر كان متوقعا، وما حصل هو عبارة عن ردة فعل اکتوارية مرتبطة بدراسة ادارة المخاطر في الاسواق التي تعمل فيها شركات الاعداد، وتتطلب اتخاذ خطوات معينة لضمان وجود احتياطات أعلى، ومن جهة أخرى، تعويض بعض الخسائر الناجمة عن تراجع عمليات التأمين في الاسواق.

الى ذلك، فإن المضاربة في السوق تعتمد على مدى قدرة شركات التأمين على اکتتاب مخاطر مرتفعة من دون العودة الى شركات الاعداد المتعاملة معها، وهذا الامر يؤثر على الاسعار في السوق كونه يعتمد على خبرة المكتتبين والصلاحيات المنوطة بهم، والمكتب الذي يعمل بضمير وحس المسؤولية تجاه الشركة التي يعمل لديها من المفترض ان يأخذ بالاعتبار ان تكون الاسعار مناسبة للخطر. أما في حال الاتجاه للمضاربة وتوسيع المحفظة، فعلى المديين المتوسط والبعيد سيكون هناك تداعيات سلبية على شركات التأمين، وعامل المضاربة عندها سيتطلب حسن ادارة. وستكون الشركات امام خيارين، إما الاستسلام للوضع الحالي في السوق والشروع بخفض أسعارها، وإما تحافظ على مكانتها التقنية. ونحن في شركة «سيب» لم ندخل في لعبة المضاربة وتخلينا عن جزء من المحفظة لضمان نوعية الربحية والمحافظة على التصنيف الممنوح للشركة.

اعادة تموضع

■ ما هي آخر مستجدات الشركة، وما هي خططكم للعام ٢٠٢١؟

- سندخل العام الجديد بعملية اعادة التوازن حيث قمنا بعملية اعادة تموضع وتشكيل لفريق العمل داخل الشركة، ونحن الآن على جاهزية تامة لتحقيق استمرارية في النمو خلال العام ٢٠٢١، كما كانت عليه الامور خلال السنوات السابقة، سواء على مستوى الاقساط والارباح وستبقى «سيب» للتأمين داعمة للإقتصاد القطري وستعمل في المستقبل كما عملت في الماضي على تحقيق رؤية صاحب السمو لقطر ٢٠٣٠. ■

خطوات استباقية

■ كيف تصفون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على صناعة التأمين في السوق القطرية، وكيف تعاملتم كشركة سيب مع الازمة؟

- تركت الجائحة آثارا سلبية على مبيعات شركات التأمين وانخفاضا في الانتاج، ولكن في الوقت نفسه شهدت بعض فروع التأمين مثل التأمين الطبي والتأمين على المركبات ترجعا في حجم المطالبات نتيجة توقف الاعمال، مما أدى الى انخفاض نسب الخسارة LOSS RATIO.

من جهة أخرى، ومع تفاقم انتشار الوباء، قررنا اتخاذ خطوات احترازية استباقية لحماية الموظفين قبل صدور قرار رسمي من الجهات المعنية، وتقرر ان النساء الحوامل ومن لديهم أطفال صغار العمل عن بُعد وبعدها أصبح ما يقارب ٩٥ في المئة من الموظفين يعملون من منازلهم، وهذا ساعدنا في التأكيد على ان خطة استمرارية الاعمال المعتمدة كانت ناجحة وتمكنا من خدمة عملائنا بفعالية عالية، سواء على مستوى المبيعات او المطالبات بطريقة مستمرة دون اي انقطاع. ■ في رأيكم، هل هذا الامر ساعد الشركات على تفعيل عملية التحول الرقمي؟

- الشركات التي كانت غير حاضرة وجدت نفسها أمام أمر واقع للتوجه نحو التحول الرقمي، أما الشركات الاخرى مثل «سيب» فقد تأكدنا ان النظام المعتمد مرن وقوي ولديه القدرة على تحمل الضغوط وحققنا نجاحا أكبر من التوقعات الموضوعية.

قدرة المحافظة على احتياطات جيدة

■ ما هي برأيكم التحديات الأخرى؟

- تتطلب عملية التأقلم بعض الوقت، فضلا عن وجود العديد من التعاملات الاخرى مع البنوك والتحويلات المالية، الى جانب المناقصات التي في الكثير من الاحيان يركز العميل على ان تكون التوافيق خطية ولا يقبل بالتحويلات المالية وهذه كانت بعض التحديات التي وجدنا مخارج لها وتمكنا من اجتياز المرحلة. من جهة أخرى، كان هناك تجاوب كبير من جانب الحكومة القطرية مع الازمة، حيث أنه تم استكمال بعض المشروعات مع الحفاظ على سلامة العاملين، وهذا الامر ساعد شركات التأمين على ضمان استمرار عملياتها المرتبطة بسوق الانشاءات والبنية التحتية. ولكن في الوقت نفسه قامت العديد من المؤسسات بتخفيض النفقات المتعلقة بالتأمين، وهذا انعكس سلبا على السوق. ولكن الموضوع الأهم هو مدى قدرة شركات التأمين في المحافظة على احتياطات



المشرق العربي لوساطة التأمين

Arab Orient

Insurance Brokers

حلول تأمينية متكاملة
Integrated Insurance Solution

مجمع التضامن، الدائري الرابع، الدوحة - قطر
Al Tadamon Complex, D-Ring Road, Doha - Qatar

Email: info@araborientqatar.com

Website: araborientqatar.com

Telephone : **44650094**

 [Facebook.com/araborient](https://www.facebook.com/araborient)

 **AOQATAR**



رائد جشي (شركة المشرق العربي ARAB ORIENT - قطر):



المنصات الالكترونية لا يمكن ان تلغي التواصل المباشر مع العملاء

استمرت شركة المشرق العربي ARAB ORIENT في تقديم خدماتها خلال انتشار جائحة «كورونا» وذلك دعماً لعملائها من خلال فريق عملها ذي الخبرة التأمينية العالمية.

نائب المدير العام في الشركة رائد جشي نقل واقع السوق القطرية حيث المضاربة في عمليات التسعير بين شركات التأمين، ولاحظ تشدداً من قبل المعيّدين في بعض الفروع، معتبراً ان المنصات الالكترونية لا يمكن ان تلغي التواصل المباشر مع العملاء،

مشيراً الى ازدياد الطلب على التأمينات الطبية لأفراد وتأمين السفر الذي يغطي الجائحة، مبدياً تفاؤله بالمرحلة المقبلة، حيث لكل أزمة نهاية.

ازدياد الطلب

على التأمينات الطبية الموجهة للأفراد وتأمين السفر المغطي للجائحة

السفر الذي يغطي الاخطار الناجمة عن «كوفيد-19».

تحويل عمليات الدفع الى الالكترونية بهدف تسهيل عمليات شراء البوالص على العملاء

■ ما هي آخر المستجدات التي أدخلتموها على الشركة؟

– ركزنا في الآونة الاخيرة على بيع وتسويق منتجاتنا من خلال المنصات الالكترونية وأبرزها تأمين المركبات والتأمينات الشخصية، بالإضافة الى تحويل عمليات الدفع الى الالكترونية أيضاً بهدف تسهيل عمليات شراء البوالص على العملاء.

لكل أزمة نهاية

■ هل أنتم متفائلون بالعام ٢٠٢١؟

– نحن متفائلون بالمرحلة المقبلة، بحيث انه في نهاية المطاف لكل أزمة نهاية، فضلاً عن ان اللقاح المنتظر أعطى أملاً كبيراً وزيادة ثقة في السوق. ■

بارزاً في عمليات التواصل والاعمال ونحن بدورنا بدأنا استخدام هذه المنصات في العديد من الخدمات التأمينية، ولكن هذا الامر لا يلغي التواصل المباشر مع العملاء أقله خلال السنوات الثلاث المقبلة، انطلاقاً من عدم قدرة الجميع على التواصل بهذه الطريقة واستخدام المنصات الرقمية.

الجائحة سرعت التحول الرقمي

■ في رأيكم هل ساهمت الجائحة في تسريع عملية التحول الرقمي لدى شركات التأمين؟

– كان للجائحة مساهمة قوية في تسريع عملية التحول الرقمي لدى مختلف القطاعات ومنها شركات التأمين، انطلاقاً من البحث عن بديل للمحافظة على اعمالها والاستمرار في خدمة عملائها عبر طرح منتجات وتسويقها من خلال التطبيقات والمنصات الالكترونية. ■ هل هناك أنواع تأمين جديدة تطرح في السوق القطرية؟

– ازداد الطلب في الآونة الاخيرة على التأمينات الطبية الموجهة للأفراد وتأمين

■ كيف تقومون وضع قطاع التأمين في قطر خلال جائحة «كوفيد-19»؟

– تأثر قطاع التأمين مع بداية أزمة الجائحة الا اننا تمكنا من التكيف مع الوضع وادارة أعمالنا عن بعد عبر استخدام التطبيقات الرقمية ووسائل التواصل، وكان هناك سعي دائم لخدمة العملاء ضمن الامكانيات المتاحة.

■ ما هي أبرز التحديات التي تعانيها سوق التأمين في قطر؟

– تشهد السوق مضاربة قوية في عمليات التسعير بين شركات التأمين، على الرغم من ارتفاع كلفة عمليات الاعادة.

■ هل لمستم تشدداً في الشروط وزيادة في الاسعار من قبل شركات الاعادة؟

– بدأنا نلاحظ نوعاً من التشدد في بعض فروع التأمين، مثل التأمين الهندسي والتأمين على الممتلكات.

■ في ظل ارتفاع الطلب على منصات التواصل الرقمية مؤخراً، برأيكم هل يتحول دور الوسيط من شخص معنوي الى افتراضي؟

– تؤدي المنصات الالكترونية دوراً

نحن الأعلى في توزيع الفائز التأميني عالمياً

2019 *




الإسلامية للتأمين
Islamic Insurance

مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين
Qatar Islamic Insurance Group
C Ring Road
Doha, Qatar
Phone : +974 4465 8888
qlic@qlic.com.qa
www.qlic.com.qa



السفر



المسؤولية
والمهنية



البحري



بلسم
للإعانة الطبية



الهندسي



السيارات



التكافل على الحياة



الحرائق



الحوادث العامة



الطاقة



عماد عبد الخالق (مدير عام شركة التأمين الاردنية JIC):

غياب فرص النمو في بعض القطاعات مرده الى زيادة اسعار التأمين بفعل تشدد المعيين ورفع اسعار تغطياتهم

مدير عام شركة التأمين الاردنية JIC عماد عبد الخالق، احد اهم الكفاءات العربية وهو يملك خبرة طويلة في قطاع التأمين وإعادة التأمين خاصة مع اكبر شركة إعادة تأمين في العالم MUNICH RE، وصف تأثير وباء «كوفيد-١٩» على حجم اعمالها بالمحدود، وامل بالتوسع في حملات التلقيح داخل الاردن بما ينعكس ايجابا على مختلف القطاعات، عازيا غياب فرص النمو في قطاعات معينة الى زيادة اسعار التأمين بفعل تشدد المعيين ورفع اسعار تغطياتهم، معتبرا عملية تجديد الاتفاقيات لعام ٢٠٢١ الاصعب في مسيرة الشركة.

– هناك عوامل عديدة تحول دون الوصول الى عمليات دمج واستحواذ ابرزها شعور أصحاب القرار في الشركات الذين لديهم السيطرة بأن الظروف الحالية غير مناسبة، بالإضافة الى غياب المحفزات الكافية من جانب وزارة الصناعة والتجارة والاعفاءات الضريبية. ولكن خلال فترة وجيزة سينضم قطاع التأمين في الاردن الى مظلة البنك المركزي الاردني، وهذا من شأنه احداث العديد من المتغيرات في سوق التأمين.

سنة التجديد الأصعب

■ هل واجهتم صعوبات خلال تجديد اتفاقيات الاعادة؟

– كانت عملية التجديد للعام ٢٠٢١ الأصعب في مسيرتنا، مع العلم ان نتائجنا كانت ايجابية وقد استغرقت الكثير من الوقت لانتهاء منها، حيث اجرينا بعض التعديلات البسيطة ولكننا تمكنا في النهاية من تجديد الاتفاقيات مع اكبر شركات الإعادة في العالم وعلى رأسها شركة MUNICH RE. اما على مستوى السوق ككل، فيعمل المعيينون على التشدد في الشروط انطلاقا من الخسائر التي تكبدوها. ■



بسبب الاجراءات التي اتخذناها تأثير «كوفيد-١٩» كان محدوداً وتمكنا من تسجيل معدلات ربحية مرتفعة



بإجراءات الوقاية مما ادى الى تراجع اعداد الاصابات، على امل ان تتوسع عملية التلقيح وتبدأ الامور بالتحسن تدريجيا، ما سينعكس ايجابا على مختلف القطاعات.

لا فرص نمو

■ في رأيكم، اين تجدون فرص النمو في الوقت الحالي؟

– بدأنا نلاحظ زيادة الطلب على التأمين الطبي في الآونة الاخيرة، ولكن من جهة اخرى تشدد المعيين ادى الى رفع الاسعار وزيادة حجم الاقساط، إنما بالمقابل حدّ من فرص النمو وبالتالي بشكل عام لاحظنا تراجعاً بنحو ٧ في المئة في معظم الفروع. ■ في رأيكم، ما هي المعوقات التي تحول دون القيام بعمليات دمج في القطاع التأميني على مستوى المنطقة العربية؟

■ كيف تعاملتم مع الازمة الاقتصادية وازمة «كوفيد-١٩»؟

– رغم عمليات الاغلاق التي أعلنتها الدولة الاردنية على مدار ثلاثة اشهر، استمرت الشركة بالعمل عن بعد لخدمة العملاء، الا انه خلال هذه الفترة شهدنا تراجعاً في حجم المطالبات لفرعي التأمين على المركبات والتأمين الطبي. فضلا عن ان فروعنا في الخليج تأثرت ايضا نتيجة عمليات الاغلاق التي امتدت لفترات طويلة مثل الامارات العربية المتحدة. ولكن بصورة عامة ومن خلال الاجراءات التي اتخذناها كان التأثير محدوداً على حجم الاعمال وتمكنا من تسجيل معدلات ربحية مرتفعة افضل من العام الماضي.

■ هل التحديات لاتزال نفسها في السوق الاردنية؟

– التحديات دائماً موجودة في العمل التأميني ولكن بالنسبة لموضوع جائحة «كوفيد-١٩» فهو مشمول ضمن وثائق التأمين الطبي، فضلا عن ان الحكومة الاردنية اتخذت على عاتقها فتح مستشفيات حكومية ومعالجة المصابين على نفقتها الخاصة، بالإضافة الى ان المواطن الاردني التزم

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

د. علي الوزني (الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين gig-jordan):



الرقابة تحت مظلة البنك المركزي خطوة ايجابية ونعمل على حزمة متكاملة من الخدمات الالكترونية لعملائنا

تعد مجموعة الخليج للتأمين gig-jordan الاردن من اهم الشركات الريادية في قطاع التأمين في الاردن، نظرا لسلة متكاملة من انواع التأمين بتغطية شاملة ومتكاملة. الرئيس التنفيذي للمجموعة في الأردن د. علي الوزني يؤكد انه وفي ظل المخاطر الي تركها انتشار جائحة «كورونا» على القطاع بدأت الامور بالتحسن التدريجي ونأمل بالوصول الي نتائج أفضل في العام ٢٠٢١ مع تعافي الاقتصاد واستعادة القطاعات لنشاطها السابق. واذا يشهد د. الوزني بعملية تحول تنظيم القطاع المصرفي ليكون تحت مظلة البنك المركزي، واصفا اياها بالخطوة الايجابية ومتوقعا ان يشهد القطاع بفضلها مرحلة اكثر تطورا وتنظيما، يوضح بأن هذه الرقابة كفيلة بتحسين هوامش الملاءة والشفافية واستقلالية مجالس الادارة والحوكمة وامن تكنولوجيا المعلومات ومتطلبات رأس المال. وفي ختام حوارنا الصريح مع د. الوزني كشف عن اطلاق حزمة متكاملة من الخدمات الالكترونية الذكية بهدف تقديم الافضل لعملائنا بما يرتقي مع مستوى تطلعاتهم واحتياجاتهم.

نحن كشركات تابعة لمجموعة الخليج، تتم عملية تجديد الاتفاقيات عن طريق المجموعة الام في الكويت، ونحن نتعامل مع أسواق اعادة التأمين في مجال التأمين الاختياري ولا شك في أن المخاطر الموجودة في الاردن والدول المجاورة كبيرة ومع مرور الوقت تزداد صعوبة ولمسنا أن هناك بعض المعيين الذين توقعوا عن العمل في خطوط معينة وحتى أن البعض منهم خرج من السوق الامر الذي شكل ضغطا على الاسعار وأدى الى ارتفاعها فضلا عن التشدد في الشروط. من هنا يمكن القول أننا لمسنا تشددا في أسواق اعادة التأمين كما أن السعة الاكتتابية المعدة للتأمين للعديد من المخاطر في المنطقة لا تكفي لتغطية الاخطار. فالسوق بشكل عام في المنطقة تعاني من شح في القدرات الاستيعابية وتشدد في الشروط وزيادة في الاسعار مع العلم أن ذلك يتفاوت بين خط تأميني وآخر.

حزمة متكاملة من الخدمات الالكترونية الذكية

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

سنطلق قريبا حزمة متكاملة من الخدمات الالكترونية الذكية، ومن أهم انجازاتنا خلال عام ٢٠٢٠ هو عملية التطوير الداخلي في الشركة التي طالت القوى العاملة وقسم المعلومات والبنية التحتية بهدف تقديم أفضل الخدمات الى العملاء التي ترتقي الى مستوى تطلعاتهم واحتياجاتهم، كما أن نتائجنا المالية جيدة وسنعلن عنها رسميا قريبا. ■

التقنيين الى جانب الدور المميز على مستوى التنظيم والتشريع والتدريب.

ولكن عند انتقال القطاع ليصبح تحت رقابة وزارة الصناعة والتجارة بهدف تقليص التكاليف الحكومية والحد من المؤسسات المستقلة، شهدنا تراجعا في الأداء الرقابي بسبب عدم توفر العدد الكافي من الموارد البشرية للإشراف والرقابة على القطاع وفي الوقت نفسه تزايد في المتطلبات التنظيمية. وبالتالي فإن عملية التحول تحت مظلة البنك المركزي خطوة ايجابية جدا انطلاقا من الخبرة الواسعة للمركزي في تنظيم القطاع المصرفي، بحيث أنه في العديد من الدول التي تشرف فيها البنوك المركزية على قطاع التأمين تكون أكثر تطورا وتنظيما على سبيل المثال البحرين والمملكة العربية السعودية...

ولا شك في أن القطاعات استفادت من الرقابة التي مارسها البنوك المركزية حيث ستلعب دورا ايجابيا في تحسين هوامش الملاءة، الشفافية، استقلالية مجالس الادارة، الحوكمة، أمن تكنولوجيا المعلومات ومتطلبات رأس المال. لذا، سنلمس تطورا في كل هذه الجوانب من خلال الرقابة المطبقة من قبل البنوك المركزية.

تشدد المعيين أدى لرفع الاسعار المباشرة

■ يشار الى ان أقساط اعادة التأمين ستزيد حوالي ١٣ في المئة، والمعروف أن المنطقة العربية تعرضت لكوارث عديدة من بينها جائحة «كوفيد-١٩» وحادثة مرفأ بيروت، هل تتوقعون تشددا في الشروط وزيادة في الاسعار في تجديدا ٢٠٢١؟

■ كيف تعاملتم مع جائحة «كوفيد-١٩» والاضواح الاقتصادية الصعبة على مستوى المنطقة العربية والعالم؟

شهدت معظم اقتصاديات العالم تراجعا متفاوتا في الحجم نتيجة الجائحة، أما بالنسبة الى السوق الاردنية وبحسب احصائيات الحكومة فبلغت نسب التراجع الاقتصادي الى حدود ٣,٥ في المئة، الا أنه من المتوقع تسجيل معدلات نمو بحدود ٢,٥ في المئة خلال العام ٢٠٢١. وفي ما يتعلق بالقطاع التأميني في الاردن فهو تأثر بالجائحة اسوة بالقطاعات الاخرى حيث شهد تراجعا في حجم الاقساط المكتتبة قد تصل إلى نحو ٦ في المئة.

ومن جهة أخرى، شكل هذا الوباء تحديا كبيرا لمعظم الاعمال والقطاعات والافراد واقتصاد الدول، حيث كان للحكومات طرق مختلفة في التعامل مع الازمة. فالتخذت اجراءات للتخفيف من حدة الازمة. فالتخذت الحكومة قرار الاغلاق التام لمدة شهرين ونصف حفاظا على سلامة وصحة المواطنين نتيجة التفشي الكبير للوباء لكن الان بدأت الامور بالتحسن تدريجيا، أمليين الوصول الى نتائج ايجابية في العام ٢٠٢١ مع تعافي الاقتصاد واستعادة القطاعات لنشاطها السابق.

رقابة البنك المركزي نقطة ايجابية

■ برأيكم، ما مدى أهمية قرار تولى البنك المركزي الاردني الرقابة على قطاع التأمين؟

ان تولى هيئة التأمين تنظيم القطاع طوال السنوات الماضية كان ايجابيا للسوق، انطلاقا من توفر الكوادر البشرية المتخصصة والخبراء

We've got your back

Every step you take.

Comprehensive Insurance Solutions



Head Office | Jabal Amman | Abd Al Minem Ryadh St. | P.O.Box: 213590 Amman 11121 Jordan | TEL: +962 6 5609888 | FAX: +962 6 5689734 +962 6 5654551
Abdali • 8th circle • King Hussein Business Park • Meccastreet • Marka • Irbid • Aqaba

MEMBER OF **GULF INSURANCE GROUP**

www.gulfinsgroup.com

www.gig.com.jo

د. وليد زعرب (الرئيس التنفيذي لشركة الاردنية الفرنسية للتأمين JOFICO - الاردن):

أعدنا خلال الجائحة هيكل الشركة بالكامل على مستوى الانتاجية



عززت الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين JOFICO توجهها نحو العمليات الالكترونية والحوسبة السحابية خلال أزمة «كورونا»، فكان النجاح الى جانبها في الاستمرار بتقديم خدماتها.

نائب رئيس مجلس ادارتها ورئيسها التنفيذي الدكتور وليد زعرب لمس جوانب ايجابية مهنية واجتماعية ناجمة عن الجائحة، فقد كان لها الفضل في عملية اعادة هيكل كاملة للشركة على مستوى الانتاجية، وكشف عن اطلاق منصة E-JOFICO الهادفة الى توفير الخدمات عن بُعد وتقليص النفقات، متوقعا ان يشهد

قطاع التأمين الاردني قرارات مهمة بعد نفاذ تابعة الشركات للبنك المركزي، ملاحظا تشددا في الشروط ووفقا لاسعار التغطيات من قبل المعيددين، واصفا اداء الشركة خلال ٢٠٢٠ بالافضل من المتوقع.

٢٠٢١ ان يصبح قرار تابعة شركات التأمين الاردنية للبنك المركزي نافذا. وبالتالي من المتوقع بعد هذه المرحلة ان يشهد القطاع قرارات مهمة من نواح عدة تتمثل في اعطاء قطاع التأمين مصداقية اكبر عبر البنك المركزي، بالاضافة الى ترتيب اوضاع شركات التأمين بطريقة افضل عما كانت عليه سابقا، على ان يتم تطبيق ذلك في النصف الثاني من العام.

تشدد المعيددين

هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديديت العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

شهدنا خلال تجديد الاتفاقيات في نهاية العام ٢٠٢٠ تشددا من قبل شركات الاعادة على مستوى الشروط، خصوصا في المنطقة العربية انطلاقا من معاناة المنطقة العربية، الى جانب الجائحة ونزاعات وحروب مثل اليمن وليبيا، وقد استغلت شركات الاعادة هذا الامر لتشديد الشروط وزيادة اسعار التغطيات.

اداء افضل من المتوقع

كيف تقومون اداء الشركة خلال العام ٢٠٢٠؟
- سجلت الشركة اداء جيدا خلال العام ٢٠٢٠ وأفضل من المتوقع برغم الجائحة وتداعياتها السلبية على القطاع.

بحيث اصبح ٥٠ في المئة من موظفينا يعملون عن بُعد وهذا الامر ساهم في تقليص حجم الانفاق في حين ان الرواتب بقيت على حالها.

مصداقية اكبر عبر المركزي

ما هي التحديات الاخرى التي يعانيتها القطاع في السوق الاردنية؟

- يتمثل التحدي الاكبر في الوضع الاقتصادي العام، بحيث ان العجلة الاقتصادية خلال فترة الجائحة شهدت نوعا من الركود على مستويات عدة، منها حركة الاستيراد والتصدير، التعامل مع الدول المجاورة في نقل البضائع وغيرها من العوامل التي ادت الى انكماش اقتصادي، وبما اننا جزء من هذه المنظومة تأثرت أعمالنا بطبيعة الحال، لكن هذا التأثير جاء اقل من المتوقع وتمكنا من التأقلم والتعاون معها لتجنب حصول اي اضطرابات قوية.

يشهد العالم العربي عمليات اندماج بين شركات تأمين ومصارف، هل القطاع بحاجة لمثل هذا النوع من الاندماجات؟

- حتى الساعة لا تزال الاوضاع على طبيعتها ولكن من المفترض خلال النصف الاول من العام

أطلقنا منصة E - JOFICO الهادفة الى توفير الخدمات عن بُعد وتقليص النفقات

كيف تعاملتم مع الازمة الاقتصادية وجائحة «كوفيد-١٩»؟

- اعتمدنا خلال السنوات الماضية على الحوسبة والتوجه نحو العمليات الالكترونية للكشف عن حوادث المركبات والتواصل مع مرتكبي الحوادث عن بعد وهذا قبل ظهور جائحة «كوفيد-١٩»، وقد قمنا بتعزيز هذا التوجه في زمن الـ «كورونا». كما وعملنا أيضا على تحويل التعويضات الكترونيا إما عبر محافظ الكترونية او عن طريق صرافات آلية، حيث تعاوننا مع العديد منها داخل المملكة وهذا الامر ساعدنا في استمرار أعمالنا، وقد نجحنا في التأقلم مع الاجتماعات عن بعد بواسطة تطبيقي ZOOM وWEBEX.

برغم التحديات ما هي برأيكم فرص النمو في قطاع التأمين؟

- بالرغم من الآثار السلبية للجائحة، الا ان هناك بعض الجوانب الايجابية المهنية، ففي ما يتعلق بالجانب المهني ساعدتنا الجائحة في القيام بعملية اعادة هيكل كاملة لوضعنا كشركة على مستوى الانتاجية، الكوادر البشرية، والرؤية المستقبلية انطلاقا من وجود قناعة كاملة بأن ما قبل الجائحة يختلف عما بعدها، ومن هنا يجب النظر للامور من زوايا مختلفة مع مراعاة الجانب التكنولوجي والاستثمار فيه بشكل أكبر.

الى ذلك، أطلقنا خلال العام ٢٠٢٠ منصة E-JOFICO بهدف توفير الخدمات عن بُعد وفي الوقت نفسه تقليص عدد الموظفين المتواجدين في مكان معين واتاحة الفرصة للعمل عن بعد،

Excellence, Re excellence

Overcoming uncertainties and turning every adversity into an opportunity made our resilience.

د. رجائي صويص (الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الاوسط للتأمين MEICO - الاردن):



خفض عدد شركات التأمين في السوق الاردنية الصغيرة لتصبح قادرة على التطوير ورفع مستوى ادائها

الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الأوسط للتأمين MEICO الدكتور رجائي صويص الضامن المخضرم رأى ان لجائحة «كوفيد-١٩» آثارا ايجابية وسلبية، و اشار الى ان فترة الاغلاق ساعدت في تحسن نتائج تأمين المركبات، ودعا الى خفض شركات التأمين في السوق الاردنية الصغيرة لتصبح قادرة على التطور ورفع مستوى ادائها، رابطا استمرار تشدد المعيين في الاسواق العالمية بارتفاع نسب نمو الشركات المحلية، مظهرا دور الشركة في تحويل الجائحة الى فرص بتطويرها اساليب العمل عن بُعد.

حوّلنا الجائحة الى فرص بتطويرنا أساليب العمل عن بُعد

تخطي مرحلة الجائحة لا بد للاعمال ان تزيد نتيجة البدء او استكمال المشاريع التي توقفت او تم تأجيلها اثناء الجائحة. لذلك، فإنه من المتوقع ان تكون نسب النمو في كثير من الاسواق مرتفعة، فاذا استمر التشدد في الاسواق العالمية فإن ذلك سيساعد على ارتفاع نسبة النمو المحلية. ولكن في مثل هذه الحالات لا تستمر حالات التشدد في الاسواق العالمية كثيرا، اذ ان المنافسة ايضا لها تأثيراتها في اعادة الاوضاع الى ما كانت عليه قبل بدء التشدد.

تحويل الجائحة الى فرص

■ ما هي آخر المستجدات الى طرأت على أوضاع شركتكم؟

- عملنا جاهدين خلال عام ٢٠٢٠ على تحويل الجائحة الى فرص وتم تطوير اساليب العمل عن بعد والاتصال بالعملاء والجمهور واصدار الميزانيات الربعية في اوقاتها وعقد اجتماعات مجلس الادارة واللجان والهيئة العامة وغيرها بالاساليب الالكترونية المختلفة. وكنا الشركة الوحيدة التي اعلنت شمول وثائقها للتأمين الصحي تكاليف علاج «كوفيد-١٩»، كما انهينا تجديد جميع اتفاقيات الإعادة قبل نهاية شهر تشرين الثاني الماضي. ■

لا نمو الا بالاندماج

■ أين ترون فرص النمو؟

- في الاوضاع الاقتصادية السائدة ووضع سوق التأمين الاردنية بشكل خاص، لا توجد فرص لنمو حقيقي الا بالاندماج. ولم تقصر الحكومة في تشجيع الشركات على الاندماج، اذ ان الحوافز المعلنة تعتبر مهمة ومغرية، الا ان النتائج حتى الآن غير ملموسة.



استمرار تشدد المعيين

في الاسواق العالمية

يرفع نسب النمو المحلية



■ صرح الرئيس التنفيذي للويدز ان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى الـ ١٣ في المئة. هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديدات العام المقبل خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ أم سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

- بدأ التشدد في الاسواق منذ عامين تقريبا وكانت الزيادات في الاسعار تزيد على ٢٠ في المئة في كثير من الحالات، يضاف الى انه بعد

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

- كان للجائحة آثار سلبية واخرى ايجابية على قطاع التأمين في الاردن. من الآثار السلبية انخفاض الاعمال في نواح متعددة وانعكس ذلك على الميزانيات، ومن اهمها زيادة مبالغ الذمم عموما وزيادة مبالغ الذمم المتعثرة والمشكوك بتحصيلها تحديدا، وتأثير ذلك على مستوى الربح الصافي بسبب الاحتياطات الاضافية المطلوبة. يضاف الى ذلك عدد ايام العمل العديدة الضائعة بسبب الاغلاقات وبسبب الاصابات، والتي لم يقابلها تخفيض في الرواتب ولا في المصاريف الادارية. ولذلك كان من الضروري التركيز على تخفيف الأثار السلبية بقدر الامكان، ساعد في ذلك تحسن نتائج تأمين المركبات بسبب انخفاض معدلات الحوادث اثناء فترة الاغلاق.

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- السوق الاردنية صغيرة ومليئة بالشركات وفي مثل هذه الاوضاع تزداد المزاحمة على التأمينات الصغيرة وتهبط الاسعار وتسوء النتائج. من المهم تخفيض عدد الشركات ليكبر حجم الشركات المتبقية وتحسن نتائجها وتصبح قادرة على زيادة الصرف على التطوير والتدريب ورفع مستوى الاداء.



فارس قموه

(الرئيس التنفيذي لشركة نيوتن للتأمين NEWTON INSURANCE-الاردن):

شركتنا مصنفة ضمن قائمة الشركات الرائدة عربيا

هي من ابرز الشركات التي تعتمد التكنولوجيا المتقدمة والتقنيات لضمان استمرارية تقديم الخدمات التأمينية، هذا فضلا عن حرصها الدائم على النهوض بخدماتها المقدمة للعملاء بأفضل حال. ويشدد فارس قموه الرئيس التنفيذي لشركة نيوتن للتأمين على نجاح الشركة في تقديم خدماتها طيلة فترة الإغلاق بفضل استثماراتها في مجال التحول الرقمي وتطوير انظمتها، وهذا ما عزز موقعها في السوق ورفعها الى قائمة شركات التأمين الرائدة في العالم العربي. ويضيف قموه ان خلال العام الحالي ستدخل الشركة مجموعة من التطورات التكنولوجية للدخول بشكل اكبر في السوق العالمية.

– انطلاقا من انشغالنا في القيام بتحسينات داخلية على العمليات الاكتتابية لم نتأثر بتطورات السوق وبالتالي كانت التجديدات ايجابية.

شركتنا من افضل الشركات التكنولوجية في القطاع

■ ماهي آخر مستجدات شركتكم؟

– انطلاقا من الاثار الايجابية للتحول الرقمي الذي شهدته الشركة وادائها الايجابي عزز موقعنا في السوق، بالاضافة الى وضع الشركة على قائمة أفضل شركة تأمين على مستوى العالم العربي الى جانب عدد من الشركات الرائدة، فضلا عن وضعنا ضمن أفضل الشركات من الناحية التكنولوجية ضمن أفضل الشركات في قطاع BEST TECHNOLOGY FIRM في قطاع التأمين. وخلال العام ٢٠٢١، ستشهد الشركة العديد من التطورات التكنولوجية حيث قمنا خلال المرحلة الماضية بعقد حاضنة أعمال مع مجموعة من شركات الاعادة العالمية في مجال التأمين الرقمي INSURTECH وهذا سيساعدنا على العودة بقوة الى السوق، كما سنعمل على تسويق العديد من المنتجات التأمينية الكترونيا. ■

التحول الرقمي احد اسباب نجاحنا

■ كيف تعاملتم مع جائحة «كوفيد-١٩»
والازمة الاقتصادية التي تشهدها المنطقة العربية؟

– شكلت جائحة «كوفيد-١٩» اختباراً مهماً للشركة حيث تمكنت من الاستمرار بتقديم خدماتها عن بعد طوال فترة الاغلاق وهذا يعود الى استثماراتها خلال السنوات الخمس الماضية في مجال التحول الرقمي وتطوير أنظمتها، ما سمح بمواصلة أعمالنا عن طريق المنصات الالكترونية، وقد تمكنا من تحقيق اداء ايجابي خلال تلك الفترة.

توقعاتنا على التأمين الالزامي للمركبات ايجابية

■ يشكل فرع التأمين على المركبات التحدي الابرز في سوق التأمين الاردنية، ما هي الاسباب التي دفعتكم الى اعادة العمل في هذا الفرع؟

– عاودنا العمل في فرع التأمين على المركبات كوننا سننضم في وقت قريب الى البنك المركزي الاردني وتوقعاتنا بأنه سيكون حازما في



توقعاتنا ايجابية للتأمين الالزامي على المركبات بظل اشراف المركزي الاردني



التعاطي مع الشركات وحل مشاكل القطاع، وسيتبع النهج نفسه المعتمد مع البنوك الاردنية التي لم تتأثر بالازمة. وبالتالي توقعاتنا ايجابية للتأمين الالزامي على المركبات حيث ستضاف العديد من التحسينات عليه، لذلك قررنا بأنه الوقت المناسب لمعاودة العمل بهذا الفرع منذ بداية شهر سبتمبر (ايلول) وكانت الامور ايجابية بالاضافة الى فروع التأمين الاخرى. ■ هل لمستم أي تشدد من قبل المعيين أو زيادة الاسعار نتيجة الاحداث في المنطقة وانفجار مرفأ بيروت؟

الاردن الدولية للتأمين (Newton Insurance)

أفضل شركة تأمين في منطقة الشرق الأوسط و شمال افريقيا

رشح خبراء دوليون مختصون بقيّمون شركات التأمين في المنطقة شركة Newton Insurance لثلاثة جوائز:

١. أفضل شركة تأمين لسنة ٢٠٢٠
٢. أفضل شركة تأمين في بلاد الشام و آسيا الوسطى
٣. أفضل شركة تكنولوجيا

تمت عملية التحكيم والترشيح من قبل لجنة متخصصة اعدتها MENA Insurance Review.

هنا و تأتي عملية الترشيح لهذه الجائزة في وقت مهم لقطاعي التأمين الأردني والعربي الذي يواجه تحديات ومخاطر جديدة للشركات في المنطقة العربية، وخاصة في ظل ظروف جائحة كورونا، حيث حرصت شركة نيوتن للتأمين على تقديم خدماتها كالمعتاد لكافة عملائها من خلال تطبيق اخر ما توصلت اليه تكنولوجيا المعلومات من انظمة و وسائل للتواصل لضمان جودة الخدمات في جميع الاوقات و بغض النظر عن الوقت او المكان. و ايضا قامت بتقديم الإستشارات التأمينية لكبرى المشاريع الاقتصادية في كافة المجالات من ضمنها منشآت البنية التحتية والطاقة والصناعة والخدمات اللوجستية، وذلك للتعامل مع المتغيرات الاقتصادية والمخاطر غير التجارية و سيتم اعلان الشركات الفائزة وتوزيع الجوائز من خلال إقامة حفل افتراضي تشارك فيه نخبة من شركات وخبراء التأمين في المنطقة يوم ٢٧ / ١ / ٢٠٢١ .

منال جرار (المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية WATANIA-الاردن):



AM BEST رفعت تصنيف «الوطنية» الى B جيد ما يعكس قوة وملاءة الشركة

تعتبر الشركة الوطنية للتأمين WATANIA من أولى الشركات التي تم تأسيسها في المملكة الأردنية الهاشمية، وهدفها تقديم خدمات ومنتجات فريدة من نوعها لتلبية احتياجات عملائها ومتطلباتهم.

المديرة العامة للشركة منال حسن جرار، التي تم اختيارها ضمن أفضل ١٠٠ امرأة نافذة، لاحظت انخفاض اقساط التأمين نتيجة فرض الحظر ومحدودية الطيران وتحديد ساعات العمل للموظفين في الشركات، ورأت ضرورة التركيز حالياً على التأمينات الصغيرة، واجدة فائدة من اندماج شركات التأمين في ما بينها نظراً لمحدودية الاسواق العربية وعدم احتمالها المنافسة، ملاحظة تغييراً واضحاً في سياسة معيدي التأمين من حيث رفع أسعارهم وازافة شروط جديدة على الشركات المسندة، مبرزة ارتفاع تصنيف الشركة الائتماني الى fair B، لافتة الى سعي لطرح برامج جديدة بأسعار مدروسة تصب في مصلحة المؤمن له.

ضرورة التركيز حالياً على التأمينات الصغيرة

بين الشركات، وذلك أن معظم الأسواق العربية اسواق محدودة لا تحتتمل المنافسة عادة، بالإضافة إلى الإعفاءات الممنوحة من الحكومات للشركات المندمجة أيضاً وهذا بدوره يعمل على زيادة ملاءمة وقدرة الشركات على تحمل الخطر.

انكماش في سوق الاعادة

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

– هنالك تغيير واضح في سياسة معيدي التأمين من حيث ارتفاع الأسعار وازافة شروط جديدة، وذلك بسبب الخسائر التي تكبدها على مستوى العالم وكذلك خروج بعضهم من الأسواق مما أدى إلى الإنكماش في سوق الإعادة، وانا لا أرى أي ليونة او انفتاح في العام ٢٠٢١ حتى بعد لقاح «كورونا».

ارتفاع التصنيف الائتماني

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– شهدت التأمين الوطنية حدثاً مهماً في العام ٢٠٢٠ وهو ارتفاع تصنيفها الائتماني بحسب وكالة التصنيف العالمي AM BEST ليصبح fair (B) بدلاً من fair (B-)، كما رفعت التصنيف الائتماني طويل الأجل bb- ليصبح bb، وهذا يعكس قوة وملاءة الشركة في هذه الظروف الإستثنائية. نحن نسعى دائماً لتقديم الأفضل للعملاء من حيث الخدمة والإستمرارية وطرح برامج جديدة بأسعار مدروسة تصب في مصلحة المؤمن له وخدمته في هذه الظروف الإستثنائية التي نعيشها. ■

انخفاض اقساط التأمين

■ كيف تقومون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين وما اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– إن إستمرار فرض الحظر ومحدودية الطيران وتحديد ساعات العمل وعدد العاملين في الشركات أدت إلى انخفاض أقساط التأمين بشكل واضح، وخصوصاً في التأمين البحري وتأمين السفر وكذلك في تأمين السيارات التي شهد انخفاضاً ملحوظاً في فرع التأمين الشامل.

وبدون أي مقدمات وجدنا أنفسنا نطبق آلية العمل عن بعد online بالرغم من كثرة المؤتمرات السابقة والتحدث مطولاً عن تحول قطاع التأمين إلى Digitalization والصعوبات التي قد تواجه القطاع، إلا أننا وخلال فترة قصيرة إستطعنا اجتياز كل هذه الصعوبات وتم تطبيق هذا النظام الذي يعتبر إنجاز كبير للشركات.

فائدة من اندماج شركات التأمين في ما بينها لمحدودية الاسواق العربية

■ اين ترون فرص النمو؟

– حالياً يجب التركيز على التأمينات الصغيرة Micro Insurance والتي تصب في مصلحة الجميع، افراداً، شركات تأمين ومعيدي وكذلك إضافة تغطيات جديدة على وثائق التأمين مثل الوفاة بسبب الأوبئة وما شابه .. ان إندماج شركات التأمين لا شك فيه فائدة كبيرة للقطاع والمنافسة



**“ DO NOT FOLLOW WHERE
THE PATH MAY LEAD.
GO INSTEAD WHERE THERE
IS NO PATH AND LEAVE A TRAIL. ”**

HAROLD R. MCALINDON



رشيد الهباب

(مدير عام شركة التأمين العربية-الاردن ARABIA JORDAN)؛

إعتمدنا خطة مفصلة للتعامل مع تبعات الجائحة ونجنا في طرح منتج جديد يغطي علاج مرضاها

حافظت شركة التأمين العربية ARABIA JORDAN على حصتها السوقية برغم جائحة «كورونا»، لابل حققت زيادة في أقساطها مقارنة بالعام الماضي وارتفاعاً في ربحها الفني، والمعروف عنها تبنيها منذ العام الماضي استراتيجية التحول الرقمي في مجالات عديدة. مدير عام الشركة رشيد الهباب، التي ما زالت تشهد الشركة نمواً واستقراراً منذ استلامه لإدارتها، عرض للأثار السلبية التي تركتها الجائحة على قطاع التأمين، حيث أدت إلى تراجع الطلب على منتجاته، إضافة إلى عدم قدرة الشركات على تحصيل أقساطها لعدم قدرة المؤمن لهم على الدفع، وكشف عن خطة مفصلة اعتمدها الشركة للتعامل مع تبعات الجائحة، وعن نجاحها في طرح منتج جديد يغطي كلفة العلاج لمرضى «كوفيد-19»، وقد لاقى طلباً واسعاً واستحساناً كبيراً في السوق المحلية، ملاحظاً انخفاضاً في الساعات الاكتتابية المعروضة لشركات الإعادة وتشدداً من قبلها في محاولة منها للحد من خسارتها وانخفاض عوائدها الاستثمارية.

شركات الإعادة تتشدد في الشروط وترفع الأسعار للحد من خسارتها وانخفاض عوائدها الاستثمارية

في الأقساط سوف تتعدى الـ ١٣ في المئة. هل ترون إن هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديبات العام المقبل خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ أم سوف تكون أكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-19»؟

– لمسنا تشدداً من شركات الإعادة العالمية في الشروط والأسعار من خلال مفاوضات التجديد نجمت عن الخسائر الكبيرة التي تكبدتها شركات الإعادة، سواء من تأثيرات الـ «كوفيد-19» المباشرة أو في الأخطار والكوارث الطبيعية، وقد أدى هذا إلى انخفاض في الساعات الإكتتابية المعروضة أو التشدد في الأسعار والعمولات الممنوحة للحد من المستوى المرتفع من نسبة الخسارة وانخفاض العوائد الاستثمارية.

استراتيجية التحول الرقمي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– كنا من الشركات السبابة في السوق المحلية في سرعة الاستعداد والتعامل مع آثار الجائحة من اليوم الأول، وانعكس ذلك في الحفاظ على حصتنا السوقية بل لمسنا زيادة في الأقساط عن العام ٢٠١٩، إضافة إلى ارتفاع الربح الفني لأغلب الدوائر.

لقد تبنت شركتنا منذ العام الماضي إستراتيجية جديدة تركز على التحول الرقمي في مجالات عديدة في العمل وتقديم خدمات وتسهيلات الكترونية للعملاء، مع التركيز على رفع كفاءة الجهاز الوظيفي والاستمرار بخدمة العملاء على أكمل وجه. ■

العملاء بصورة مستمرة، إضافة إلى تحصيل الأقساط المستحقة مع إعطاء تسهيلات بالدفع للعملاء المتعثرين، إلى إدارة استثمارات الشركة بشكل يخفف من أثر هبوط السوق المالي وانخفاض الفوائد وأيضاً تأمين تجديد اتفاقيات إعادة التأمين بشروط وأسعار مقبولة في ظل خسائر سوق الإعادة العالمية وانعكاساتها على تجديد اتفاقيات الإعادة.



تبنينا العام الماضي استراتيجية تركز على التحول الرقمي في مجالات عدة



■ أين ترون فرص النمو؟

– لاشك في أن فرص النمو في الوقت الحالي تعتبر محدودة جداً في ظل تأثير كافة القطاعات بانعكاسات الجائحة والمخاوف من استمرارها لفترة أطول، مما يؤثر على قدرة العملاء على شراء تأمينات جديدة أو التوسع في الاستثمارات القائمة، رغم ذلك نجحت شركتنا على طرح منتج جديد يغطي كلف العلاج لمرضى الـ «كوفيد-19»، ولاقى هذا المنتج طلباً واسعاً واستحساناً كبيراً في السوق المحلية.

تشدد في الشروط والأسعار

■ صرح الرئيس التنفيذي للويدز أن نسبة النمو

خطة مفصلة للتعامل مع تبعات الجائحة

■ كيف تقيمون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟

– ضربت جائحة «كوفيد-19» العالم بصورة مفاجئة وسريعة وأدت إلى شلل كبير على المستويات الاقتصادية والاجتماعية كافة وغيرها مما سبب حالة إرباك كبيرة وأدخلت العالم في نفق مجهول النهاية والتبعات على مستوى قطاع التأمين الذي يعتبر من القطاعات الأكثر تأثراً من حركة القطاعات المحيطة به، سادت الأسواق صدمة من عدم اليقين وانخفض الطلب على المنتجات بصورة كبيرة، إضافة إلى عدم القدرة على تحصيل الأقساط وصعوبة في إدارة النقد، وعدم القدرة على توقع المطالبات المستقبلية وانتهاء بصعوبة إدارة سير دورة العمل في ظل اغلاقات كلية وجزئية دامت لأشهر عدة.

وبالنسبة لشركتنا فإنها قامت منذ اليوم الأول للجائحة بوضع خطة مفصلة للتعامل مع تبعاتها شملت شراء عدد كبيرة من أجهزة اللاب توب وربطها مع نظام الشركة الإلكتروني للعمل عن بعد ومحاولة الوصول إلى العملاء بشكل متواصل وخدمتهم على أكمل وجه على كافة مستويات العمل.

تحدي المحافظة على الحصص السوقية

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– من أبرز التحديات الحالية هي المحافظة على الحصص السوقية من أعمال التأمين، سواء التجديبات والأعمال الجديدة والتواصل مع

نحمي نمط حياتك... ببساطة.



www.aicj.jo

Arabia Insurance Company Jordan – AICJ arabiainsurancejordan

Arabia
INSURANCE JORDAN



التأمين
العربية
الأردن



ISO 9001-2008
Certificate No.: 12-Q-1610033-TIC



Arabia Insurance building Shmeisani
Abdel Hamid Sharaf Street, building #3

OUR BRANCHES

Amman (Main Office):

Tel.: 0096265630530

Fax: 0096265622303

Email: info@aicj.jo

Irbid:

Tel.: 0096227251152

Fax: 0096227251152

Email: info@aicj.jo

OUR OFFICES:

Salt

Tel.: 0096253500180

North Marka

Tel.: 0096264891213



ناصر فايز الديك

(مدير عام المجموعة العربية الاردنية للتأمين AJIG)؛

تجاوزنا أزمة «كوفيد-19» باختيارنا شرائح تأمينية

بدقة ودراسة الخطر من جميع جوانبه

رد مدير عام المجموعة العربية الاردنية للتأمين ناصر فايز الديك تجاوزها أزمة فيروس «كوفيد-19» الى اختيارها الشرائح التأمينية بدقة وعن دراسة معمقة ودراسة الخطر من جميع جوانبه، وتوقع تحديات صعبة بعد الجائحة ستتمثل بانخفاض واضح بحجم الأقساط، وارتفاع حجم الذمم وعزوف العديد من العملاء عن تسديد أقساطهم مما سيشكل عبئاً كبيراً على الشركات، معرباً عن اعتقاده ان فرص النمو ستظهر في محاولة ايجاد الشركات لأنواع وتغطيات تأمينية صغيرة وجديدة مع الحفاظ على عملائها وتطوير عقودهم وخدماتهم.

الحفاظ على محفظة وعملاء الشركة الموجودين أصلاً وتطوير عقودهم وخدماتهم، والعمل على استقطاب عملاء جدد ولكن بعناية وحذر شديدين.

تغيير واضح في شروط وأسعار المعيددين

■ هل ترون أن هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١؟

- في ما يتعلق بالعلاقة مع شركات إعادة التأمين وكما أشرت سابقاً لاحظنا ومن خلال اتفاقيات إعادة التأمين الجديدة أن هناك تغييراً واضحاً في الشروط والأسعار من قبل شركات إعادة التأمين، وخصوصاً الشركات الأوروبية منها، الأمر الذي سيزيد من صعوبة التعامل مع الأسواق التأمينية المحلية.

تطوير التواصل الالكتروني

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- في ما يتعلق بالمستجدات التي طرأت على المجموعة العربية الأردنية للتأمين، فقد بدأنا بإنشاء أقسام لدوائر إنتاج جديدة، وكذلك بدأنا العمل على توسيع دائرة المبيعات وتطويرها ورفدها بكوادر جديدة، وكذلك التعاقد مع وكلاء ووسطاء تأمين يمكنهم من الحصول على معدل نمو جيد للأقساط والأرباح.

كذلك، قمنا باستغلال أحد الآثار الإيجابية لجائحة «كورونا» والمتمثل بـ «العمل عن بُعد» والتواصل الالكتروني مع الناس من خلال وسائل التواصل الاجتماعي، الأمر الذي دفعنا إلى فتح قنوات للإنتاج والمبيعات والوصول إلى أكبر شريحة من الناس من خلال التأمين الالكتروني (E-Insure) والتواصل الالكتروني، من دون الحاجة إلى مراجعة الشركة أو التعامل الوجيه مع العنصر البشري، وما زلنا مستمرين بتطوير هذا المجال الذي أصبح مسيطراً على غالبية المعاملات التجارية بين الناس. ■

الحالة الاقتصادية التي طالت العديد من القطاعات الاقتصادية والتي سوف تتعامل مع التأمين على أنه شكل من أشكال الكفالات فقط! ولن يكون من ضمن اهتماماتهم خلال الفترات المقبلة، الأمر الذي سيؤدي - نتيجة حجم المنافسة بين شركات التأمين وللحفاظ على الحد الأدنى من الأقساط التأمينية المتوقعة إلى تخفيض أسعار الأقساط التأمينية وخصوصاً في مجال تأمين المركبات والتأمين الصحي.



فرص النمو ستظهر

في محاولة ايجاد الشركات انواعاً وتغطيات تأمينية صغيرة وجديدة مع الحفاظ على عملائها وتطوير عقودهم وخدماتهم



ومن التحديات الأساسية كذلك التي سيواجهها قطاعنا ارتفاع حجم الذمم وعزوف العديد من العملاء عن تسديد أقساط التأمين المطلوبة منهم والذي سيشكل عبئاً كبيراً على سيولة شركات التأمين، وخصوصاً أننا على أبواب تطبيق المعيار المالي (١٧) والذي سيتقلل شركاتنا بمخصصات مالية جديدة.

وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن ما شهدناه من تغيير واضح في سياسات شركات إعادة التأمين بالتعامل مع الشركات المحلية الأردنية يعتبر من التحديات المستقبلية القادمة.

■ أين ترون فرص النمو؟

- في اعتقادي ان فرص النمو تتمثل في محاولة ايجاد أنواع وتغطيات تأمينية صغيرة وجديدة تكون بمتناول أكبر شريحة ممكنة من الناس ومحاولة

كيف تقيمون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟

- لقد كان لجائحة «كورونا» آثار سلبية كبيرة على الاقتصاد عموماً، وعلى قطاع التأمين خصوصاً، فكما هو معروف لجميع اقتصاديات العالم الرأسمالية ارتباط جميع القطاعات الاقتصادية بمنظومة واحدة وأي تأثير سلبي على أحد هذه القطاعات يعود بالضرر على بقية القطاعات الأخرى، إلا أن الأثر السلبي على قطاع التأمين كان أقل بشكل نسبي عن بقية القطاعات؛ نظراً لما مرت به البلاد من فترات حجر صحي وحظر في بدايات الجائحة، والتي ساهمت في تراجع التعويضات المدفوعة لبعض القطاعات التأمينية مثل تأمين السيارات والتأمين الصحي. وقد تعاملنا في المجموعة العربية الأردنية للتأمين بشكل حذر خلال هذه الفترة لتتجاوز هذه الأزمة، حيث كان هناك إجراءات طارئة تم اتخاذها لمحاولة المرور بسلاسة لتجنب عواقب هذه الأزمة. ومن أهم هذه الإجراءات التي تم التركيز عليها اختيار الشرائح التأمينية بدقة وعن دراسة معمقة، وكذلك دراسة الخطر من جميع النواحي، سواء كان تأمينياً أو اجتماعياً، الأمر الذي وكما أسلفت سابقاً مكنتنا من تجاوز الأزمة خلال العام ٢٠٢٠.

تحديات صعبة

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- في ما يخص التحديات التي تواجهنا الآن والمتوقعة من خلال رؤيتنا لعام ٢٠٢١، فهي قائمة على الآثار التي ستنتج عن ما بعد فترة جائحة «كورونا»، وما سوف تخلّفه في حال وإن شاء الله انتهت خلال فترة بسيطة. فبحسب اعتقادي وتصوري الشخصي، التحديات ستكون صعبة جداً على قطاع التأمين من جميع النواحي، حيث سيكون هناك انخفاض واضح بحجم الأقساط خلال هذا العام بسبب



DRIVEN BY PASSION FOR EXCELLENCE



رضا أمين دحبور (مدير عام شركة التأمين الإسلامية):

التحدي الأبرز المحافظة على نتائجنا الممتازة المحققة



أعرب مدير عام شركة التأمين الإسلامية رضا أمين دحبور عن ارتياحه لتجاوزها أزمة «كورونا» من خلال استخدامها للتكنولوجيا الحديثة ووضعها خطة طوارئ معدة للعمل في الظروف الصعبة، وأبرز تحدي المحافظة على استمرار النتائج الممتازة للشركة، واجدا فرص النمو في التحول الى العمل الرقمي، متوقعا ان يشكل العام ٢٠٢١ بداية التعافي من الجائحة، مطمئنا الى تجديد اتفاقياتها والحصول على أفضل الشروط والتغطيات من المعيدين، كما وتم تأكيد تصنيفها الائتماني بدرجة A من قبل الوكالة الإسلامية العالمية للتصنيف.

تجاوزنا أزمة «كورونا» باستخدامنا للتكنولوجيا الحديثة ووضع خطة طوارئ معدة للعمل في الظروف الصعبة

المختلفة ومضاعفة الانتاجية والامكانيات من أجل التعويض عن الخسائر التي تكبدتها القطاعات في الفترة السابقة، وهذا سينعكس ايجاباً على قطاع التأمين في زيادة الانتاج لفروع التأمين كافة.

تجديد الاتفاقيات

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– في ما خص آخر المستجدات في شركة التأمين الإسلامية، فقد تمكنت وبعون الله من تحقيق نتائج ممتازة في العام ٢٠٢٠، وتم تجديد اتفاقيات إعادة التأمين للعام ٢٠٢١ مع الحصول على أفضل الشروط والتغطيات من معيدي التأمين، وتم تأكيد التصنيف الائتماني للشركة بدرجة A من الوكالة الإسلامية العالمية للتصنيف Islamic International Rating Agency، ومقرها البحرين، للعام السابع على التوالي.

وفي هذه المناسبة، نتقدم بجزيل الشكر والتقدير لرئيس وأعضاء مجلس الإدارة على جهودهم في الإشراف على إدارة الشركة، وكذلك الشكر الموصول للسادة / البنك الإسلامي الاردني على استمرارية دعمهم لنجاح الشركة وتقديمها، ونشكر أيضاً كافة المتعاملين مع الشركة وحرصهم على استمرار نجاحها. ■

تحدي استمرار النتائج الممتازة

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– أبرز التحديات التي تواجه شركة التأمين الإسلامية حالياً وفي ظل هذه الظروف الصعبة، هي المحافظة على استمرار النتائج الممتازة للشركة، من خلال تحقيق نسبة ارباح مرتفعة للمساهمين وفائض تأميني لحملة الوثائق واستمرارية تقديم خدمات مميزة لعملاء الشركة وتطوير العلاقات مع شركات إعادة التأمين العالمية التي تتعامل معها الشركة.

■ اين ترون فرص النمو؟

– تكمن فرص النمو من خلال التحول إلى العمل الرقمي في الشركات مع وجود فرصة لتطوير برامج التأمين التي تقدمها شركات التأمين لحماية المنظومات المعلوماتية والسيبرانية.

٢٠٢١ بداية التعافي

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجدييدات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

– من المتوقع أن يشكل عام ٢٠٢١ بداية التعافي من هذه الجائحة في ضوء وجود لقاحات لمواجهة هذا الوباء، والذي سوف يؤدي الى انطلاق القطاعات الاقتصادية

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

– بدأ تأثير جائحة «كوفيد-١٩» مع نهاية عام ٢٠١٩ وبداية عام ٢٠٢٠ وكان له تداعيات كبيرة على جميع القطاعات الاقتصادية ومن ضمنها قطاع التأمين، حيث شهدت تلك الفترة العديد من الإغلاقات الكاملة وعدم تمكن القطاعات الاقتصادية من ممارسة أعمالها وتقديم خدماتها، مما أدى إلى التوجه إلى آلية العمل عن بعد واستخدام وسائل التكنولوجيا الحديثة في الاتصال وتسيير الأعمال وعقد الاجتماعات.

وتركزت الآثار السلبية على قطاع التأمين من خلال حصول انخفاض في اقساط التأمين وفي ارتفاع نسبة الديون المدينة وذلك نتيجة الاغلاقات، عدا عن عدم امكانية زيارة عملاء الشركات بشكل مباشر.

اما بالنسبة الى شركة التأمين الإسلامية ولله الحمد، فقد تمكنت من تجاوز هذه الازمة من خلال استخدام وسائل التكنولوجيا الحديثة، وتوفير نظام حاسوب متطور ووجود خطة طوارئ معدة مسبقاً للعمل في مثل هذه الظروف، بالإضافة الى وجود كادر وظيفي فني مؤهل ومدرب للقيام بالأعمال من خلال هذه التقنيات الحديثة.

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

وليد القططي

(مدير عام شركة المنارة للتأمين - الاردن)؛

سوف نحول الشركة الى تكافلية

أشار مدير عام شركة المنارة للتأمين وليد القططي الى تحقيق العديد من الانجازات من زيادة رأس المال الى افتتاح دائرة مبيعات و ١٥ فرعاً جديداً وزيادة حجم الاقساط المكتتبة بنسبة ٥٥ في المئة خلال العام ٢٠٢٠، معتبراً صعوبة توافق مساهمي الشركات عائقاً امام الدمج، متوقفاً ان تبقى شركات الاعادة العالمية متشددة في الشروط وزيادة الاسعار، لحين تحقيق توازن بين عملية الخسارة والربح.



افتتحنا دائرة مبيعات و ١٥ فرعاً جديداً وحققتنا زيادة في حجم الاقساط المكتتبة بنسبة ٥٥ %

المركزي الاردني زيادة رؤوس اموال شركات التأمين وبهذا تكون طريقة غير مباشرة للشركات التي لا تمتلك القدرة على رفع رأس المال من دفعها للاندماج في ما بينها.

تشدد المعيين

■ كيف تصفون طريقة تعامل المعيين مع شركات التأمين خلال تجديد الاتفاقيات؟

– بالنسبة لينا كشركة المنارة للتأمين تمكنا من تجديد الاتفاقيات وفق الشروط السابقة. انما على مستوى السوق ككل طرأت عوامل سلبية منها انفجار مرفأ بيروت وجائحة «كوفيد-١٩» على انواع المخاطر، في حين ان الخسائر المالية التي تكبدتها شركات الاعادة العالمية دفعتها للتشدد في الشروط وزيادة الاسعار، وهذا الامر سيبقى لسنوات طويلة لحين تحقيق المعيين توازناً بين عملية الربح والخسارة.

تقديم خدمات التأمين التكافلي خلال ٢٠٢١

■ كلمة اخيرة؟

– ستبدأ شركة المنارة للتأمين بتقديم خدمات التأمين التكافلي خلال العام ٢٠٢١ ولكننا الآن في انتظار الاجراءات النهائية لتطبيق هذه الخطوة. ■

واصحاب خبرات الى جانب افتتاح ١٥ فرعاً داخل السوق الاردنية، فضلاً عن تسجيل زيادة في حجم الاقساط المكتتبة بنسبة ٥٥ في المئة خلال العام ٢٠٢٠. هذا وركزنا على ايجاد حلول للمشكلات القديمة مثل تحصيل المطالبات السابقة وقد نجحنا في تنفيذ هذه الخطة.

صعوبة تحصيل الاقساط

■ ما هي التحديات الاخرى التي تواجهونها في السوق الاردنية الى جانب فرع التأمين على المركبات؟

– كان لفرع التأمين على المركبات اثر ايجابي خلال فترة الاغلاق بسبب تراجع حركة تنقل السيارات على الطرقات والتي ادت الى انخفاض حجم المطالبات.

اما بالنسبة للتأمين الصحي، فبعد رفع الاجراءات سجلت تهافت واسع على عمليات الاستشفاء مما ادت الى ارتفاع حجم المطالبات في هذا الفرع.

وفي ما يخص القطاع فقد برز التحدي الكبير المتمثل في صعوبة تحصيل الاقساط من العملاء.

صعوبة الدمج

■ في رأيكم، ما هي الاسباب التي تحول دون قيام عمليات دمج في عالمنا العربي على مستوى القطاع التأميني؟

– تعترض نجاح عمليات الدمج صعوبات عديدة، منها صعوبة التوافق بين المساهمين، مع العلم ان الحكومة الاردنية قدمت العديد من الحوافز والاعفاءات للشركات الراغبة في الدمج او الاستحواذ، وبالتالي يبقى التحدي الاكبر هو الاتفاق بين اصحاب الملكية.

من جهة اخرى، ان شركات التأمين الناجحة والقوية لا تسعى للاندماج بسبب سيطرة جهات قيادية عليها، ولكن من المتوقع ان يطلب البنك

■ كيف تعاملتم مع الازمة الاقتصادية في العالم العربي وجائحة «كوفيد-١٩»؟

– شهدت السوق الاردنية عمليات اغلاق شاملة امتدت الى ثلاثة اشهر واصبحتنا مجبرين على تقليص اعداد الموظفين لحدود خمسة اشخاص فقط في الشركة، والقيام بتفعيل العمل الالكتروني لخدمة الزبائن، مع العلم اننا لم نستقطب اعمالاً جديدة بسبب الاغلاق لكنكتفي بالمحافظة على الاعمال السابقة، وايجاد حلول لبعض العراقيل التي واجهتنا. وعموماً تمكنا من التعامل مع الازمة واستكملنا نشاطنا بصورة عادية.

نجاح في تنفيذ الخطة

■ كيف تمكنتم خلال فترة وجيزة من احداث تحول جذري في الشركة، وما هي ابرز المشاريع التي قمتم بها؟

– تسلمت منصب مدير عام الشركة في ١٤ يناير ٢٠٢٠ وكان التركيز الاساسي على الهيكلة الادارية والمالية للشركة، الى جانب زيادة رأس المال خلال العام، وعلى المستوى الداخلي تم افتتاح دائرة مبيعات تضم فريق عمل متخصصاً

ستبقى شركات الاعادة العالمية متشددة في الشروط وزيادة الاسعار لحين تحقيقها التوازن بين الخسارة والربح

المنارة للتأمين

ALMANARA INSURANCE



عالم من الحماية



Tel: +962 6 565 6012 - Fax: +962 6 565 8482

www.almanarainsurance.com



Al Manara Insurance

أنور الشنطي

(رئيس الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين والرئيس التنفيذي لمجموعة ترست العالمية للتأمين - فلسطين)



اتخذنا إجراءات لضمان توفر السيولة للوفاء بالتزاماتنا ولتكون خدمتنا سريعة ومميزة

رأى رئيس الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين والرئيس التنفيذي لمجموعة ترست العالمية للتأمين في فلسطين أنور الشنطي ان قطاع التأمين المحلي واجه مشكلتين تمثلتا بانخفاض الأقساط المكتتبه وندرة السيولة، وذكر بالتزام الشركة دوما بمسؤوليتها المجتمعية، حيث دفعت رواتب موظفيها بشكل كامل خلال فترة الاغلاق والتزمت بقرار هيئة سوق رأس المال الفلسطينية تأجيل أقساط المركبات لحين انتهاء فترة الاغلاقات، مرتقبا ارتفاع أسعار تغطيات الاعادة، عارضا لنتائجها الجيدة نسبياً لغاية ٣٠/٩/٢٠٢٠.

ان منحى الاسعار في ارتفاع، وسيكون هناك التزام من الشركات بعدم التقليل من مبلغ التأمين في بوليصة التأمين اقل بكثير من مقدار الخسائر المتوقعة بهدف تقليل قسط التأمين وازافة التغطيات الاضافية الخاصة التي لها علاقة بخصوصية البلد مثل الحرب والارهاب. اما شركات التأمين، فستقوم بعمليات اعادة لكل بوالص التأمين الصادرة من خلالها. وسيرتفع الوعي والحرص على تأمين الممتلكات الشخصية من عقارات وشركات او مصانع بكافة الاخطار التأمينية وازافة عقود الحرب والارهاب اذا كان البلد من المناطق الساخنة.

٢,١ مليون دولار أرباحاً

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- مما لا شك فيه ان ٢٠٢٠ كان صعباً بكل المقاييس من ناحية نتائج الأعمال وصناعة التأمين في المنطقة، فقد انخفض الإنتاج كما هو في ٣٠/٩/٢٠٢٠ بنسبة ٥ في المئة عن العام ٢٠١٩، وحققت الشركة ومجموعتها في الربع الأخير من العام ٢٠٢٠ إنتاجاً بقيمة ٧٦ مليون دولار، مقابل ٧٩ مليوناً في الفترة نفسها من ٢٠١٩ واستمرت الشركة بتسديد التزاماتها وتعويضاتها بالوتيرة نفسها، فقد سددت تعويضات بقيمة ٤٥ مليون دولار لغاية ٣٠/٩/٢٠٢٠ مقابل ٤٦ مليون في الفترة نفسها من ٢٠١٩.

وقد حققت الشركة أرباحاً صافية بعد الضرائب بقيمة ٢,١ مليون دولار ومساوية للأرباح للفترة نفسها من ٢٠١٩، لكن للأسف الشديد ارتفعت الأدم المدينة للمجموعة الى ٢٥ مليون دولار مقابل ٢٠ مليون نتيجة الظروف الصعبة التي تعيشها المنطقة ككل. كما ارتفعت أصول الشركة الى ١٩٧ مليون دولار مقابل ١٨٦ مليون دولار، وبلغت حقوق الملكية مبلغ ٥٥ مليون دولار مقابل ٥٦ مليون، وانخفض النقد والنقد المعادل من ٣٠ الى ٢٦ مليون دولار نتيجة للظروف الصحية والسياسية وانقطاع الرواتب واغلاق الوطن، مما اثر على مستويات السيولة وارتفاع كبير في الشيكات الراجعة والأدم المدينة. ■

البيان الاقتصادي - العدد ٥٩٠ - كانون الثاني (يناير) ٢٠٢١

التزام بالمسؤولية المجتمعية

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟

- بالنسبة لقطاع التأمين في فلسطين، فقد واجه مشكلتين أساسيتين هما: انخفاض الأقساط المكتتبه وندرة السيولة. فقد تزامنت أزمة المقاصة وعدم استحقاق الموظفين الحكوميين لرواتبهم مع الاغلاقات والذي كان له أثر كبير على حياة المواطن الفلسطيني وتسديده لإلتزاماته، مما زاد من أزمة الشيكات الراجعة وأثر سلبياً على معظم الشركات الخدمية في فلسطين ومن أبرزها شركات التأمين.

التزمت ترست بمسؤوليتها المجتمعية خلال فترة الاغلاقات مع موظفيها وعملائها والشارع الفلسطيني. فخلال فترة الاغلاق تم دفع رواتب الموظفين بشكل كامل وتم الالتزام بقرار هيئة سوق رأس المال الفلسطينية بتأجيل أقساط تأمين المركبات لحين انتهاء فترة الإغلاقات مع تغطية اي حادث يحصل خلال هذه الفترة. وتم تخصيص موازنة خاصة بالمسؤولية المجتمعية للمساهمة في حد تفشي الوباء في مختلف المحافظات.

وساهمت الملاة المالية للشركة واحتياطياتها في صمودها أمام الأزمة والتي بدأت بالتعافي شيئاً ما بعد استرجاع السلطة الوطنية الفلسطينية لأموال المقاصة من الجانب الإسرائيلي والذي أدى الى دفع رواتب الموظفين.

فرص النمو بالانتاج

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- مع اقتراب العام ٢٠٢٠ من نهايته لا تزال المؤشرات في معظمها تجمع على ان تأثير جائحة «كورونا» لن تنتهي خلال العام ٢٠٢١، وهناك بعض المؤشرات المتفائلة التي تقول ان الحياة يمكن ان تبدأ بالعودة الى طبيعتها في النصف الثاني من العام ٢٠٢١ ولو كانت هذه النظرية صحيحة فنحن بحاجة الى فترة حتى تتعافى الاقتصادات من هذا التأثير والذي اعتقد سوف يستمر لنهاية العام ٢٠٢١ على اقل تقدير.

مشكلتان واجههما قطاع التأمين الفلسطيني انخفاض الأقساط المكتتبه وندرة السيولة

وبموجب ذلك، ستبقى خطة الشركة وهي خطة الطوارئ على ما هي عليه حتى نهاية العام ٢٠٢١ مع مراجعة دورية كل ثلاثة أشهر لتعديلها. وستأخذ الشركة تحوطها ايضاً في موضوع التعثر المالي للمؤمنين بسبب اغلاق المحافظات التي تحدث بين الحين والآخر.

كما ان الشركة ستقوم بتقليص مصاريفها بشكل لافت وبحسب الحاجة لضمان توفر سيولة تضمن ان تفي الشركة بالتزاماتها تجاه مؤمنها عند حدوث حوادث وان تكون الخدمة سريعة ومميزة.

■ أين ترون فرص النمو؟

- اعتقد ان فرص النمو ستكون بزيادة الانتاج من خلال زيادة وعي المستثمر او المواطن لاهمية التأمين في حمايته وحماية مشاريعه من اي خطر محتمل، وسيكون هناك دراسات وتسلط الضوء بشكل اكبر على قطاع التأمين. كما سيكون التوجه اكبر لاضافة الالوية واي اخطار اخرى محتملة لوثائق التأمين، لكن لا اعتقد انه سيكون هناك فرص على صعيد الاستثمار في المستقبل القريب.

أسعار التغطيات الى ارتفاع

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة بعد تداول لقا «كوفيد-١٩»؟

- بالتأكيد سيتم اعادة تقييم الاسعار والشروط لكافة التجديديات بسبب الخسائر التي تعرضت لها سوق التأمين من جائحة «كورونا»، حيث من الواضح



الإتجاه الصحيح





أحمد مشعشع

(المدير العام لشركة التأمين الوطنية NIC- فلسطين)

اكتبتنا في فروع تأمينية جديدة بعيدة عن المنافسة تعويضاً عن جزء كبير من خسائر المرحلة الماضية

يبقى هدف شركة التأمين الوطنية NIC بعد مسيرتها الميمونة وتربعها موقعاً متقدماً بين شركات التأمين الفلسطينية تقديم أفضل الخدمات التأمينية لأبناء الشعب الفلسطيني. المدير العام للشركة أحمد مشعشع أكد نجاحها في مواجهة تداعيات جائحة «كوفيد-19» ودخولها في فروع تأمينية جديدة بعيدة عن المنافسة لتعويض جزء كبير من خسائر المرحلة الماضية، ووجد في التأمينات الشخصية فرص نمو في الوقت الحالي، مشيراً إلى توجه NIC نحو حلول التأمين الحديثة والخاصة بالمنصات والتطبيقات وخدمات التوصيل الإلكتروني، متناولاً تجربتها الناجحة في السوق المصرية وانتشارها الاستراتيجي والاقليمي في المنطقة، لافتاً إلى «صعوبات» مضاعفة في السوق المحلية.

المصرية، معتمدين على خدمة الأفراد والتكنولوجيا الحديثة من خلال البيع المباشر عن طريق الانترنت وتوفير الخدمات الرقمية التي من شأنها مساندة قطاع التأمين في السوق المصرية. وحتى هذه اللحظة الامور جيدة والانطلاق واعدة تبشر في أننا سننجح بالوصول على موقع جيد وفاعل في السوق المصرية والاستفادة من تجربتنا كشركة تأمين فلسطينية من خلال الانتشار الاستراتيجي والاقليمي في المنطقة والتعرف على تجارب جديدة في أسواق أخرى.

صعوبات مضاعفة في السوق الفلسطينية

■ نتجه شركات إعادة العالمية الى التشدد في الشروط وزيادة الاسعار، كيف تصفون تجربتكم خلال تجديد الاتفاقيات؟

- تعد فلسطين وللأسف وجهة غير مرغوب بها لدى معيدي التأمين بسبب الأوضاع الاقتصادية والسياسية فيها، الا أن بعض شركات إعادة العالمة تعتمد سياسة انتقائية في اختيار الشركات صاحبة التاريخ المشرف في هذا المجال مثل التأمين الوطنية التي تمتلك خبرة تمتد الى أكثر من ٢٧ عاماً اكتسبنا خلالها ثقة المعيدين. ونحن الآن نتعامل مع أفضل شركات إعادة العالمة على مستوى العالم، الا أنه وبسبب الجائحة والنتائج السلبية لشركات إعادة العالمة وخاصة التأمين في فلسطين، سيكون هناك صعوبات مضاعفة مقارنة مع أي سوق أخرى. ■

سنتوجه نحو حلول التأمين الحديثة والخاصة بالمنصات والتطبيقات وخدمات التوصيل الإلكتروني

الحلول المرتبطة بقطاع التكنولوجيا نظراً إلى أن العديد من القطاعات تشهد طفرة قوية مثل المنصات والتطبيقات وخدمات التوصيل، وهي تحتاج الى حلول تأمينية خاصة بها، وبذلك نتمكن من جذب إيرادات جيدة من شأنها تعويض بعض الخسائر الناجمة عن المرحلة السابقة.

انتشار استراتيجي إقليمي

■ كانت لديكم خطة توسعية خارج نطاق فلسطين. كيف تصفون هذه التجربة؟

- اتخذنا قراراً استراتيجياً خلال السنوات الماضية بالتوسع خارج فلسطين وانشاء شركة «مدى للتأمين» مع شركاء في مصر. كانت تجربة رائعة حيث تعرفنا عن كثر على السوق المصرية والمزايا التي تتمتع بها والتي جعلها من الاسواق الواعدة. وتمكننا من الدخول عبر باب عريض من خلال إضافة نوعية في مجال التأمين، بعيداً عن المنافسة التقليدية في السوق

تراجع في سيولة القطاع

■ كيف تأقلمتم مع الأزمة الاقتصادية وجائحة «كوفيد-19»؟

- كانت عملية التأقلم في العام ٢٠٢٠ صعبة جداً بسبب الاغلاقات طويلة الأمد والتي أدت الى تداعيات سلبية ضخمة على القطاع الخاص، بالإضافة الى انعكاسات سلبية على قطاع السياحة وما يرتبط به من مراكز خدمات، كل ذلك أدى الى انكماش المحفظة التأمينية، فضلاً عن تعثر العديد من شركات القطاع الخاص نتيجة عدم قدرة عدد منها من سداد التزاماتها، نتج عنه تراجع في السيولة النقدية في قطاع التأمين.

وبالنسبة لنا كشركة التأمين الوطنية، فقد تمكنا من المحافظة على السيولة داخل الشركة انطلاقاً من المخصصات التي تعود للسنوات الماضية، وبهذا نجحنا في مواجهة الجائحة وفي الوقت نفسه دخلنا في فروع تأمينية جديدة بعيدة عن المنافسة لتعويض جزء كبير من خسائرتنا خلال المرحلة الماضية، ومما لا شك فيه أن التأثيرات صعبة ومؤلمة على قطاع التأمين والاقتصاد بصورة عامة.

فرص نمو في تأمينات الافراد

■ أين تجدون فرص النمو في الوقت الحالي؟

- تتمثل فرص النمو في الوقت الحالي في التأمينات الشخصية، وبالتالي نحاول إيجاد حلول لمساعدة الأفراد في تلبية احتياجاتهم رغم قدراتهم المحدودة، بالإضافة الى أننا نتوجه نحو



FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate



A **FAIR**
Reinsurer
with **POWER**
and **ENERGY**



Capacity

Sizeable underwriting capacity for Oil & Energy related business and Nuclear Energy.

Geographical Scope

Risks located in Afro-Asian countries and Russia. Europe (For Nuclear Energy risks only) and their interests worldwide

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 Rating

On 21.2.2020 A.M. Best reaffirmed the Syndicate the following 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." – A.M. Best.

FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate is proud to be the first entity of its kind to be rated by a reputable international rating agency.

Incorporated in the Kingdom of Bahrain by Law Decree 7/1999

Managed by



TRUST RE

T: +973 17 517 176 | F: +973 17 533 789

Trust Tower, Building 125, Road 1702, Diplomatic Area 317, Manama

P. O. Box 10844, Manama, Kingdom of Bahrain

foeis@foeis.com | www.foeis.com



website

e-brochure

نهاد أسعد (مدير عام شركة المشرق للتأمين MASHREQ - فلسطين):

الجائحة تكشف عن الحاجة لتطوير وأتمتة أساليب العمل لدى شركات التأمين وطرحها منتجات تأمينية جديدة



مدير عام شركة المشرق للتأمين نهاد أسعد اعتبر التعامل مع الآثار السلبية للجائحة من أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين، واجدا انه بالرغم من هذه الآثار فقد كشفت الجائحة عن مدى الحاجة لتطوير وأتمتة أساليب العمل بالإضافة الى طرح منتجات تأمينية جديدة، مؤكدا انه سيكون هناك زيادة في شروط وأسعار تجديديات العام ٢٠٢١، مطمئنا الى سير الشركة بخطة ثابتة واحتلالها مكانة مرموقة في السوق المحلية وتقديما مستوى خدمة جيد لعملائها.

■ ■ ■ نسير بخطة ثابتة ونحتل مكانة مرموقة في السوق المحلية

الامر سوف يزيد من صعوبات شركات التأمين في تعاملها مع زبائنها ويؤثر على مدى تقبلهم للشروط والأسعار الجديدة . ونأمل ان تستطيع شركات التأمين التعامل مع ذلك من دون الانجرار للمنافسة المحمومة من اجل الحصول على حصة سوقية فقط .

مكانة مرموقة في السوق

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– بفضل الله وتوجيهات مجلس ادارة الشركة ورئيسها التنفيذي وطاقم عملها، تسير شركتنا بخطة ثابتة وتحتل مكانة مرموقة في السوق وتعرف الشركة على انها من اوائل الشركات في مستوى تقديم الخدمة وجودتها ومتابعتها لعملائها وحرصها على مستوى رضاهم. ■

المنافسة ويزيد من حدتها، مما سيؤثر بما لا شك فيه على هامش ربح الشركات .

فرص لفتح أسواق جديدة

■ أين ترون فرص النمو؟

– بالرغم من الآثار السلبية لجائحة «كورونا»، الا ان هناك فرصا ترافق كل مشكلة، حيث كشفت الجائحة عن مدى الحاجة لتطوير وأتمتة اساليب العمل، بالإضافة لطرح منتجات تأمينية جديدة تتعلق بتغطية الأوبئة، وازدياد وإدراك المجتمع لأهمية التأمين، كل ذلك يشكل فرصا وتحديات من شأنها ان تفتح اسواق جديدة امام شركات التأمين .

التشدد سيزيد من صعوبات شركات التأمين

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

– بالتأكيد سيكون هناك زيادة في الشروط والأسعار لتجديديات العام المقبل بالنسبة لمعديدي التأمين، حيث بدأنا نلاحظ ذلك من خلال ردود المعيددين، بالتأكيد هذا

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

– ربما يكون قطاع التأمين من اشد القطاعات تأثرا بوباء «كورونا»، فمن حيث حجم العمل في هذا القطاع فقد تأثر سلبا بسبب التراجع الاقتصادي الذي حل باقتصاديات العالم وبسبب حالات الاغلاق وتوقف السفر ومختلف نواحي الحياة، مما ادى بالطبع الى ضعف الاقبال على شراء المنتجات التأمينية .

ومن جهة اخرى اثر هذا الوباء على قدرة شركات التأمين على تحصيل الاقساط وبسبب تراجع مستوى الدخل، وكذلك ارتفعت ذمم الشركات ومستحققاتها .

آثار الجائحة أبرز التحديات

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– يعتبر التعامل مع الاثار السلبية الناتجة عن جائحة «كورونا» من ابرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين، بالإضافة الى التحديات المتعلقة بالتحول الرقمي وسرعة التماشي مع متطلبات العملاء وطرق التواصل معهم، كما ان ضعف فرص النمو يزيد من مخاطر

نَسِيرُ قُدَمًا



+970 2 295 8090

+970 2 295 8089

+970 593 255 552

info@mashreqins.com

www.mashreqins.com

mashreq.pal

Al Mashreq Insurance Company



المشرق للتأمين
Al Mashreq Insurance

جمال الحمود (رئيس الشركة العالمية المتحدة للتأمين GLOBAL UNITED-فلسطين):

شركات التأمين الفلسطينية تتأثر بالـ «كورونا» والتغيرات الإقليمية أثرت سلباً على الوضع الفلسطيني



ما زالت السوق الفلسطينية تعيش حالة من عدم الاستقرار بسبب جائحة «كورونا» وبسبب تعقيدات الوضع الاقليمي على المشهد السياسي الفلسطيني. وتحاول الشركات الفلسطينية التكيف مع الوضع الجديد وامتصاص هذه التأثيرات السلبية على الرغم من أن جائحة «كورونا» كان لها بعض الآثار الإيجابية بالنسبة لفرع تأمين السيارات حيث قلت نسبة الحوادث بعض الشيء بسبب قلة الحركة وإغلاق المناطق، ولكن حتى هذه الايجابية تلاشت بسبب المنافسة غير الفنية بين الشركات واتباع سياسة حرق الاسعار.

رئيس الشركة جمال الحمود أكد استمرارها في خدمة عملائها والتواصل معهم عن طريق التطبيقات الإلكترونية، مبدياً أسفه لعدم التزام الشركات بالقرارات الصادرة عن هيئة رأس المال والاتحاد ما يؤدي الى حال فوضى وتقلت في عمليات التسعير.

عدم استقرار وتقلت في عمليات التسعير لعدم التزام بعض شركات التأمين بالأسعار المحددة بالتأمين الإلزامي المفروض من هيئة التأمين

■ هل من ضوابط في السوق تتعلق بأسعار بوالص التأمين؟

– بالرغم من توجيهات الهيئة واتحاد شركات التأمين بضرورة الالتزام بالأسعار، لكن ما تلبث ان تعود الامور الى سابق عهدها، نظرا لعدم التزام بعض الشركات بالقرارات الصادرة عن هيئة رأس المال (الإدارة العامة للتأمين) والاتحاد، ما ينتج تفلتا وفوضى في عمليات التسعير.

نتائج جيدة

■ ما آخر مستجدات شركة العالمية المتحدة للتأمين؟

الأمر في العالمية والحمد لله تسير في الاتجاه الصحيح برغم تبعات جائحة «كورونا». وقد حققنا نتائج فنية جيدة للعام ٢٠٢٠.

■ وما هي خططكم للعام ٢٠٢١؟

– استمرار التحوط لمواجهة تبعات «كوفيد-١٩»، آمليين أن يتم انتهاء هذه الجائحة في أقرب وقت ممكن. ■

الاقتصادية ورغم تلك الظروف الصعبة إلا أن الشركة العالمية تحاول تطوير اعمالها والحفاظ على مكانتها في السوق الفلسطينية .

لا التزام بقرارات الاتحاد

■ كيف تصفون طريقة تعامل شركات الاعادة مع السوق الفلسطينية، هل تلمسون تشددا في الشروط؟

– تفرض الظروف السياسية التي نعيشها بعض الصعوبات للسوق الفلسطينية، أما بالنسبة للعالمية المتحدة حقيقة لا توجد أي صعوبات تذكر في تجديد اتفاقياتنا نظرا للنتائج الفنية الجيدة المحققة للمعידين والعلاقات الجيدة التي تربطنا معهم، حيث أن قائمة المعيدين لدينا وخصوصا القيادة لم تتغير منذ سنوات عديدة حيث يوجد استمرارية وثقة متجددة من قبل المعيدين في إدارة الشركة وسياسة الاكتتاب المتزنة.

تطوير الاعمال وإطلاق منتجات جديدة

■ كيف تصفون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على سوق التأمين في فلسطين؟

– تأثرت السوق الفلسطينية سلبا بسبب ظهور الجائحة وفترات الاغلاق الطويلة التي كان لها تداعيات كبيرة على الاقتصاد الوطني والقطاعات الاساسية، بما فيها قطاع التأمين.

■ ما هي الخطوات التي قامت بها الشركة لاستيعاب تداعيات الازمة؟

– استمرت الشركة في خدمة عملائها عن طريق التطبيقات الالكترونية والتواصل معهم عن بُعد، لضمان استمرارية الاعمال خلال الظروف الصعبة التي تمر بها البلاد.

■ في رأيكم أين تكمن الفرص في قطاع التأمين؟

– أثرت الازمات الاقتصادية والتطورات السياسية الاقليمية على فلسطين سلباً من جميع المناحي منها


العالمية
المتحدة للتأمين
GLOBAL UNITED INSURANCE



GLOBAL UNITED

الشركة العالمية المتحدة للتأمين...
أنتم معنا بأمان

لأجيالنا القادمة

الرقم المجاني: 1800 200 200 | www.gui.ps



د. محمد السباعوي

(رئيس الشركة الاهلية للتأمين - فلسطين)؛

حافظنا على السياسات المرتبطة بالحصول على افضل انتاج بعيد عن المخاطر

حققت الشركة الاهلية للتأمين برغم التحديات الداخلية والخارجية هامش ملاءة فاق الحدود المطلوبة من قبل هيئة سوق رأس المال الفلسطينية، إذ بلغت في نهاية العام ٢٠١٩ ما نسبته ٢٢٢ في المئة، كما وحافظت على استثماراتها ذات السيولة العالية رافدة فريق عملها بكفاءات ذات خبرات طويلة، وقد استكملت خطة الانتشار في العديد من المدن والمناطق التي لم تكن متواجدة فيها.

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة الدكتور محمد السباعوي تناول في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» تأثيرات جائحة «كورونا» على مختلف القطاعات الاقتصادية عالمياً ومحلياً، وعرض التحديات السياسية والاقتصادية والوبائية التي يتعرض لها قطاع التأمين في السوق المحلية، متوقفاً عند تحدي الجائحة الذي خلف ضعفاً في السيولة وارتفاعاً كبيراً بعدد الشيكات المرتجعة وتعطيلاً لمصالح الناس بعد تعطل القضاء ودوائر التنفيذ، مبرزاً دفع هذه الجائحة الشركة باتجاه العديد من الأفكار الإبداعية لتوفير خدمات وتغطيات جديدة، داعياً إلى أحداث توازن ما بين الخطر والاقساط المطلوبة مقابلها من خلال إعادة النظر في دراسة المخاطر وفقاً للتغيرات.

خلال العام التصعيد من قبل الاحتلال الإسرائيلي تجاه السلطة الفلسطينية من إيقاف تحويل أموال الضرائب الخاصة بالتجارة الفلسطينية وذلك خلافاً للاتفاقيات الدولية بخصوص تحويلها بشكل شهري لخزينة السلطة كي تتمكن من تغطية أعبائها تجاه المواطنين والموظفين والقطاعين الخاص والعام، هذا بالإضافة إلى ما لحق هذا التصعيد من انقطاع للمساعدات الدولية بمختلف أنواعها واستمرار سياسة الإدارة الأمريكية تجاه المناطق الفلسطينية.

ومن ضمن هذه التحديات والتي تواجه قطاع التأمين في فلسطين عموماً وشركتنا خصوصاً، ازدواجية المحاكم بحيث تجدان محاكم الاحتلال تصدر احكاماً تجاه الشركات الفلسطينية من دون الاكتراث للأنظمة والقوانين السارية في فلسطين، ومطلوب من هذه الشركات الخضوع لمثل هذه الاحكام، هذا بالإضافة إلى ان مساحات كبيرة من أراضي الضفة الغربية والتي يتم توفير تغطية تأمينه لها هي خاضعة لسيطرة الاحتلال الإسرائيلي، الامر الذي يعيق ويقيد الحركة ما بين محافظات الوطن من خلال الحواجز ونقاط التفتيش المختلفة خاصة بعد انتشار الجائحة.

اما من الناحية الاقتصادية، فصغر حجم سوق التأمين في فلسطين والذي جعل عنصر المنافسة تحدياً رئيسياً بين جميع شركات التأمين خاصة مع صعوبة توسع هذا السوق في ظل عدم إلزامية العديد من التأمينات التي تعتبر مصدر للربحية (التأمينات العامة) ووجود إلزامية فقط لتأمينات المركبات والتي لا تعتبر مربحة، كذلك

على مستوى الشركة تم العمل وبقدر الإمكان للمحافظة على السياسات المرتبطة بالحصول على أفضل الإنتاج والبعد عن الإنتاج المرتبط بالمخاطر، وحيث ان سوق فلسطين معظم المحفظة التأمينية فيها هي تأمينات مركبات والتي تفرضها القوانين والأنظمة الحكومية، فقد حافظت الشركة على قدر جيد من حجم الأقساط الخاص بها، من خلال التواصل وبشكل مباشر مع المؤمنین والعملاء عبر وسائل الاتصال المختلفة لتقديم الخدمات التأمينية ومن خلال العمل عبر الأنظمة المرتبطة بالإنترنت Online.

تحديات سياسية واقتصادية ووبائية

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟
- إن التحديات التي تواجه قطاع التأمين في فلسطين تختلف وبشكل واضح عن قطاع التأمين في أي من الدول الأخرى، فمنها السياسي والاقتصادي وما استجد في العام ٢٠٢٠ التحديات المرتبطة بانتشار جائحة «كورونا»، على الصعيد السياسي، فقد استمر



لا أحداث توازن ما بين الخطر والاقساط المطلوبة مقابلها بإعادة نظر في دراسة المخاطر وفقاً للتغيرات



■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟
- إن الاثار السلبية التي نتجت عن جائحة «كورونا» كبيرة جداً لا يمكن تقدير حجمها بشكل نهائي من الناحية الاقتصادية، والمتوقع استمرارها لفترة طويلة بعد الانتهاء من توزيع اللقاحات، أما الاثار على قطاع التأمين فكانت كبيرة خاصة مع تراجع حجم اعمال الكثير من القطاعات الاقتصادية مثل السياحة والنقل العام والطيران، والعديد من الصناعات والقطاعات الأخرى التي توقفت إما بشكل كامل او جزئي. كل هذا بدأت آثاره تظهر خلال الفترة الأخيرة من تراجع في حجم أقساط التأمين من جهة ومن جهة أخرى اضطراب العديد من الشركات من تغطية الخسائر الناتجة عن فقدان الأرباح او تراجع المبيعات والحوادث الكبيرة في ظل تراجع حجم الاقساط وذلك على المستوى الدولي.

أما على المستوى المحلي الفلسطيني، فما أثر بشكل مباشر على قطاع التأمين هو صدور قرارات من الحكومة الفلسطينية بإلزام شركات التأمين بتقديم تغطيات تأمينية للحوادث الناتجة عن المركبات في ظل عدم توفر وثيقة تأمين سارية المفعول، وهذه القرارات والتي لم تكن الحكومة موفقة في اصدارها سمحت للمواطنين ان يستخدموا مركباتهم من دون تجديد الوثائق الخاصة بها مع توفير التغطية التأمينية لهم من قبل القطاع الخاص (شركات التأمين) لفترة امتدت إلى ما يقارب الثلاثة اشهر.

تعطل الكثير من القطاعات الاقتصادية بسبب الاغلاقات المستمرة وكذلك توقف حركة المعابر بسبب الظروف الصحية.

أما التحديات الأكثر سيطرة للعام ٢٠٢٠،

فهي التي نتجت عن جائحة «كورونا».

والتي تتلخص بالتالي: ضعف السيولة في

السوق بسبب التراجع الاقتصادي العام، الامر

الذي خلق الكثير من التعثرات في تحصيل

المديونيات والذمم التي للشركة، ارتفاع كبير

بحجم الشيكات المرتجعة بسبب الأوضاع

الاقتصادية، كذلك عدم توفر الإجراءات والأنظمة

الرقابية الكافية للحد من هذه الظاهرة والتي كان لها

اثر كبير في انخفاض حجم السيولة الواردة

للشركة، مع اضطرار الشركة للعمل بسياسة البيع

الاجل بسبب الظروف الاقتصادية العامة، عدم

انتظام القضاء ودوائر التنفيذ بسبب الاغلاقات

المتكررة للحد من انتشار الجائحة والذي يعطل

مصالح الشركة بالحصول على حقوقها بحيث يتم

التأجيل من مرة لأخرى من دون القدرة على معرفة

تواريخ يمكن الالتزام بها.

تطوير الخدمات والأعمال الإدارية

■ أين ترون فرص النمو؟

– إن انتشار الجائحة خلال العام ٢٠٢٠ جعل

الشركة تتجه للعديد من الأفكار الإبداعية للتقدم

في المستقبل من خلال:

(١) البدء بتوفير خدمات وتغطيات جديدة لم

تتماش مع المرحلة القادمة.

(٢) التوجه لخلق أنظمة أكثر تطوراً تساعد العملاء

من الوصول لخدمات الشركة بشكل أسرع وأفضل

من خلال توفير أنظمة تعمل عبر أجهزة المحمول

(الجوال) وكذلك تقديم خدمات من خلال صفحات

التواصل الاجتماعي المختلفة.

(٣) تطوير أفكار تقديم الخدمات والاعمال

الإدارية من خلال العمل عن بُعد Online والتي

اثبتت نجاحها خلال تنفيذ خطط الطوارئ التي

عملت عليها إدارة الشركة خلال العام ٢٠٢٠ وفي

ذروات انتشار الوباء والاغلاقات الكثيرة التي تمت.

■ صرح الرئيس التنفيذي لويديز ان نسبة النمو في

الأقساط سوف تتعدى الـ ١٣ في المئة، هل ترون ان

هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديديات العام

٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة

التأمين العالمية والإقليمية؟ ام سوف تكون أكثر ليونة

في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

– جاءت تصريحات جون بيل الرئيس

التفنيدي للويديز خلال العام ٢٠٢٠ صعبة جداً

على قطاع التأمين وإعادة التأمين خاصة بعد

تصريحه بالتزامهم بجميع الاضرار التي نتجت



تحدي الجائحة خلف ضعفا في

السيولة وارتفاعاً بعدد الشيكات

المرتجعة وتعطيلاً لمصالح الناس بعد

تعطل القضاء ودوائر التنفيذ



عن الجائحة حول العالم والتي تقدر بما يزيد عن

٢٠٠ مليار دولار أميركي، هذا من جانب، ومن

جانب آخر تصريحاته بأنه لا يتوقع في الفترة

القادمة من قطاع التأمين إلا الخسائر فقط فهذه

التصريحات إنما هي ناتجة عن دراسات ولا

يمكن تجاوزها، وان جائحة «كورونا» هي أكبر

تحد تتعرض له صناعة التأمين عبر تاريخها

الطويل. كل هذه المخاطر تتطلب من الجميع ان

يحدثوا توازن ما بين الخطر والاقساط المطلوبة

مقابلها من خلال إعادة النظر في دراسة المخاطر

وفقاً للتغيرات التي حدثت في العالم، في نفس

الوقت فإن الجميع ينظر بعين الامل الى ان تعود

الأمر الى وضعها بعد ان يتم تداول اللقاح على

مستوى العالم والذي سيستغرق فترة ليست

بالبسيطة والتي قد تمتد الى ما بعد العام ٢٠٢٢.

إنجازات ونتائج

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع

شركتكم؟

– خلال العام ٢٠٢٠، استطاعت الشركة

المحافظة على مكانتها في السوق رغم التحديات

الكبيرة التي مرت، كذلك المحافظة قدر الإمكان

على محفظتها التأمينية ونوعيتها، وكل هذا رغم

التحديات الداخلية والخارجية التي واجهتنا

خلال العام، ولكن بفضل الله تمكنا من تجاوزها

وبفضل إدارة الشركة والعاملين فيها ومن اهم

الإنجازات خلال العام ٢٠٢٠:

– تحقيق الشركة هامش ملاءة يفوق الحدود

المطلوبة من قبل هيئة سوق رأس المال

الفلسطينية، إذ بلغت نسبة هامش الملاءة للشركة

كما في نهاية العام ٢٠١٩ ما نسبته ٢٢٢ في

المئة والتي تعتبر من أعلى نسب هامش الملاءة

في سوق فلسطين التأمينية، مع الإشارة الى ان

هذه الشهادة يتم إصدارها من قبل هيئة سوق

رأس المال مرة واحدة مع نهاية كل عام.

– استمرار اعتماد بورصة فلسطين لشركة

المجموعة الاهلية للتأمين ممثلاً وحيداً عن قطاع

التأمين في فلسطين ضمن مؤشر القدس للعام

٢٠٢١، يأتي هذا العام اضافة للأعوام الطويلة

التي استمرت الاهلية للتأمين فيها بالمحافظة

على تمثيلها الوحيد لقطاع التأمين ضمن

المؤشر الرئيسي لبورصة فلسطين «مؤشر

القدس»، وذلك منذ العام الأول لانضمامها

للبورصة سنة ١٩٩٧ أي قبل ما يقارب ٢٤

عاماً، ويأتي ذلك بناءً على المراجعة السنوية

لعينة الشركات المدرجة في البورصة وفق آلية

خاصة لاحتساب عينة الشركات التي تكون ضمن

مؤشر القدس والتي تضمنت ١٥ شركة من أصل

٤٨ شركة مدرجة، كما وتمثل العينة المختارة لهذا

العام ما نسبته ٧٤,٢٨ في المئة من القيمة السوقية

للشركات المدرجة. هذا ويعتبر مؤشر القدس

المؤشر الذي يظهر الحركة الخاصة بنشاط

البورصة ومن خلاله يتم معرفة النشاط العام لها.

وعلى صعيد البيانات المالية وحتى نهاية الربع

الثالث من ٢٠٢٠، فقد بلغت إجمالي موجودات

الشركة ٦٩,٧٠ مليون دولار أميركي، هذا وقد

حقق حقوق الملكية للشركة نمواً بواقع ١ في المئة

مقارنة بنهاية العام ٢٠١٩، إذ بلغت ٢٤,٠٥ مليون

دولار مقارنة بـ ٢٣,٨٣ مليون دولار. كذلك

حافظت الشركة على استثماراتها ذات السيولة

العالية إذ بلغت قيمة النقد والودائع كما في نهاية

الربع الثالث من العام ٢٠١٩ إلى ١٠,٤٤ مليون

دولار وبلغت إجمالي أعباء التعويضات ما قيمته

٨,٢٣ مليون دولار مقارنة بـ ١٢,٥٤ مليون دولار

للفترة نفسها من العام ٢٠١٩ وبنسبة انخفاض

بلغت ٣٤ في المئة.

وعلى الصعيد الإداري، تم دعم كادر العمل

خلال الفترة المنقضية من العام ٢٠٢٠ بالعديد

من الكفاءات ذات الخبرات الطويلة في قطاع

التأمين والتي اضافت الكثير لعمل الشركة، كما

تم استكمال خطة الشركة الخاصة بالانتشار في

العديد من المدن والمناطق التي لم يكن للشركة

تواجد فيها، والتي تهدف لتعزيز الإنتاج المباشر

للشركة ودعم محفظتها التأمينية.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام

٢٠٢٠؟

– وفق الخطة التي وضعتها إدارة الشركة

والتي تنظر لتعزيز وتقوية مكانة الاهلية للتأمين

في سوق فلسطين ورفع مكانتها، فإن الشركة

تتوقع تحقيق نتائج جيدة للعام ٢٠٢٠ تتماشى

والأوضاع العامة التي مرت بها المناطق

الفلسطينية وكذلك العالم من انتشار لجائحة

«كورونا» والتي كان لها أثر على اعمال شركات

التأمين عموماً والأهلية خصوصاً. ■

رياض الاطرش (مدير عام شركة التكافل للتأمين AL TAKAFUL INSURANCE-فلسطين):

نتطلع الى استغلال الفرص من خلال التوسع الافقي في الاكتتاب وتعزيز العلاقة مع المؤسسات المالية الاسلامية والاستثمار في بعض القطاعات



رأى مدير عام شركة التكافل للتأمين AL TAKAFUL INSURANCE رياض الاطرش ان جائحة «كوفيد-١٩» وضعت قطاع التأمين والشركة امام تحد كبير سواء على مستوى المبيعات والاقساط وارتفاع الذمم والاستمرار بالايفاء بالالتزامات، وكشف عن اجراءات وتدابير ركزت عليها الشركة قضت بتكثيف جهودها وزيادة نقاط البيع والانتشار الافقي من خلال زيادة عدد المنتجين والوكلاء لاستقطاب زبائن جدد، متطلعا الى استغلال الفرص من خلال التوسع الافقي من الاكتتاب وتعزيز العلاقة مع المؤسسات المالية الاسلامية والاستثمار في بعض القطاعات، عارضا لنتائج مميزة برغم الجائحة بحيث وصل صافي ارباح الشركة الى ١,٥ مليون دولار خلال التسعة أشهر الاولى من العام ٢٠٢٠.

تمكنت الشركة من تحقيق نتائج مميزة رغم الجائحة

هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديدات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسارة التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ أم سوف تكون أكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

- في نهاية العام ٢٠٢٠، كان من الواضح وجود متغيرات في سياسة شركات اعادة التأمين، وكان هناك شروط وأسعار جديدة من قبل شركات الإعادة وبالتالي زيادة في التكاليف وما ينتج عن ذلك من آثار على تجديد بعض الحسابات او الاكتتاب بحسابات جديدة والذي بدوره سيكون مؤثرا على أرباح الشركات بشكل عام، ومن المتوقع أن يعيد انحسار الجائحة الليونة الى سياسة شركات الإعادة.

تطبيق خطة الرقمنة

■ ما هي اخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- تمكنت الشركة من تحقيق نتائج مميزة رغم الجائحة من حيث الترتيب في سوق التأمين الفلسطينية فقد احتلت المرتبة الثالثة صعودا من الرابعة، وقامت الشركة بتخصيص المبالغ المطلوبة للمعايير المحاسبية الدولية الجديدة (معيان ٩ / معيار ١٧) وبمبلغ ١,٥٢٠,٠٠٠ دولار، وذلك لضمان استقرار النتائج المالية للشركة في الأعوام المقبلة، كما استمرت الشركة في تطبيق خطة الرقمنة في أعمالها وأنشطتها للاستفادة من التكنولوجيا الحديثة خاصة ضمن خطة استمرارية العمل والعمل عن بعد، وفي النهاية استطاعت الشركة تحقيق أرباح مجزية في ظل الظروف الراهنة بلغت في التسعة أشهر المنصرمة للعام ٢٠٢٠ أكثر من ١,٥ مليون دولار كصافي أرباح. ■

التقليل من آثار التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- ان من أهم التحديات التي تواجهها الشركة للعام ٢٠٢٠-٢٠٢١ هي استمرار الجائحة واستمرار العمل بنظام الطوارئ والاقلاق الجزئي والشامل، بالإضافة الى انخفاض إيرادات الاستثمارات للشركة والتي تشكل رافدا مهما للأرباح، الى جانب التحديات في التدفقات النقدية وأزمة السيولة في الاقتصاد الفلسطيني عموما انتهاء بتغيير سياسة الاكتتاب من قبل شركات اعادة التأمين. وقد عملت الشركة على تضمين هذه التحديات وسبل معالجتها والتقليل من آثارها في خطتها للعام ٢٠٢١.

توسع أفقي في الاكتتاب

■ أين ترون فرص النمو؟

- من خلال التحليل لسوق التأمين في فلسطين للعام ٢٠٢٠ وعلى اثر النتائج والتداعيات بسبب الوضع العام وجائحة «كورونا» بشكل خاص، فإن الشركة تتطلع لبعض الفرص في سوق التأمين والتي من أبرزها قطاع تأمين السيارات، والذي يحافظ بدوره على معدل نمو جيد في فلسطين، إضافة الى قطاع التكافل العائلي (تأمين الحياة) سواء كان جماعيا او فرديا. ولهذا تسعى الشركة الى استغلال هذه الفرص من خلال التوسع الأفقي في الاكتتاب وتعزيز العلاقة مع المؤسسات المالية الاسلامية بجانب تطلع الشركة الى الاستثمار في بعض القطاعات الاخرى (الاسواق المالية / العقارية).

■ صرح الرئيس التنفيذي للويدز ان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى الـ ١٣ في المئة. هل ترون

الحفاظ على الحصة السوقية

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟

- عاشت فلسطين أزمة مركبة، فبالإضافة للجائحة التي تجتاح العالم وما رافقها من أزمة اقتصادية وتعطل للأعمال واغلاقات، فقد شهدت أزمة اقتصادية خانقة بسبب وقف التنسيق مع الجانب الاسرائيلي ردا على قرار اسرائيل العدواني بضم اراض من الضفة الغربية، حيث نتج عن ذلك توقف السلطة عن استلام أموال المقاصة التي تشكل ٦٠ في المئة من إيرادات السلطة الفلسطينية، الأمر الذي زاد من عمق الأزمة. ووضع قطاع التأمين وشركة التكافل امام تحد كبير سواء على مستوى المبيعات والاقساط من جانب، وارتفاع الذمم والاستمرار بالايفاء بالالتزامات من تعويضات ومصاريف تشغيلية من جانب اخر، وهنا لجأت الشركة لتشكيل خلية لادارة الأزمة لمواجهة التحدي والخروج، بأقل الخسائر والصمود.

وكان تركيز ادارة الشركة على العمل بالتوازي لتكثيف الجهود، وزيادة نقاط البيع، والانتشار الأفقي من خلال زيادة عدد المنتجين والوكلاء لاستقطاب زبائن جدد، بالإضافة الى متابعة حثيثة للاحتفاظ وتجديد التأمينات التي تنتهي خلال الفترة، وهذا يأتي بالتزامن مع تكثيف الجهود المبذولة في التحصيل وخفض الذمم. وفعلا استطاعت الشركة ان تحافظ على حصتها السوقية بل صعدت الى المرتبة الثالثة بعد أن كانت في المرتبة الرابعة العام الماضي، وأوفت الشركة جميع الالتزامات المالية المترتبة عليها وفي الوقت المحدد.

التكافل للتأمين

AL-TAKAFUL INSURANCE



خدمات تأمين إسلامية



الإدارة العامة: ص.ب: 1444، رام الله
عين منجد، أبراج هاوس، ط2
تلفون: 02-2947070، فاكس: 02-2977060
1800-220-220
www.altakaful-ins.ps

 /Altakaful.Insurance

حمزه شروف (شركة فلسطين للتأمين):

أعدنا خطة طوارئ تضمنت آلية سير العمل وتقديم الخدمة للزبائن من دون انقطاع



نجحت شركة فلسطين للتأمين في تحقيق العديد من الانجازات من بينها نمو حصتها السوقية الى ١٠,٥ في المئة بنهاية الشهر التاسع من العام ٢٠٢٠، وتحقيقها أرباحاً وصلت الى ١,٨ مليون دولار، إضافة الى افتتاحها ١٢ مكتباً جديداً قبل نهاية ٢٠٢٠. كما طورت في حجم انتاجها ليصل الى ٦٤ في المئة بتاريخ ٢٠٢٠/٩/٣٠.

القائم بأعمال المدير العام في الشركة حمزه شروف عرض لتأثيرات جائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين، وتطرق الى أنشطة الشركة خلال فترة الطوارئ، واصفاً سنة ٢٠٢٠ بالصعبة على أسواق إعادة التأمين، آملاً ان تشهد تعافياً خلال ٢٠٢١.



كيف تقومون الآثار السلبية لجائحة "COVID-19" على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت الشركة من تجاوز هذه الأزمة؟

– مما لا شك فيه أن الجميع قد أصابه الضرر جراء تفشي فيروس «كورونا» على مستوى دول العالم، وتأثرت اقتصاديات جميع دول العالم، كما وشهد العالم تباطؤ النمو الاقتصادي، وكان الإنسان في سباق للبحث عن سبيل واستراتيجيات لمواجهة المخاطر.

تعد إدارة الشركات في زمن اجتياح فيروس «كورونا» العالم أمراً ليس هيناً على أي فريق تنفيذي خاصة مع تعدد الجهات التي يجب العناية بها بداية من الحفاظ على أمان وسلامة الموظفين والعملاء، وتمكين استمرارية العمل الى تشكيل رؤية مستقبلية واضحة، على قدر الإمكان، عن التوقعات المالية للشركة خصوصاً في ظل عدم وضوح مدة استمرار الجائحة والذي يعد أحد العوامل المتغيرة التي يجب تقييمها، إذ أن على أساسها يترتب مدى تأثير الجائحة على الوضع المالي للشركات، حيث أن قدرات شركات التأمين على تحمل هذه الأزمة تختلف من شركة لأخرى، وذلك تبعاً لما تمتلكه كل شركة من قدرات مالية واحتياطيات فنية لمواجهة هذه الخسائر، في ظل استمرار الشركات بتقديم خدماتها ودفع التزاماتها.

وقد تأثر قطاع التأمين شأنه شأن باقي قطاعات الأعمال بجائحة «كورونا» على عدة أصعدة:

التأثير على الإصدارات الجديدة: مع فرض حظر التجول ومنع الطيران وتقييد ساعات العمل واتخاذ الحذر في التعامل والتواصل مع الآخرين، هناك تأثير على الإصدارات الجديدة خاصة في التأمين الفردي حيث قل بشدة التفاعل بين العملاء والوكلاء والوسطاء ومدى المبيعات. إضافة إلى ذلك عدم استقرار الوضع الاقتصادي وتعرش الكثير من الشركات والأفراد مالياً مما أدى إلى التحفظ في الإنفاق. ومن المتوقع أيضاً تأثر إصدارات التأمين الجماعي لأسباب مالية تتمثل بتخفيض النفقات، مما يؤثر على مجمل عملية الانتاج بشكل عام.

التأثير على إجمالي الأقساط: من العوامل التي

يجب أخذها بالاعتبار هي تأثر نسب التجديد وعمليات الاسترداد. هناك تأثير مزدوج على العملاء حيث يتوقع نتيجة الجائحة وفي أوقات الأزمات أن يزداد الوعي من قبل الزبائن لأهمية التأمين، ولكن من جانب آخر الأزمة الاقتصادية الناتجة عن الجائحة أدت إلى تعثر الزبائن مادياً متمثلاً بعدم القدرة على الإيفاء بمستحقات أقساطهم.

– السيولة: على الشركات التأكد من وجود سيولة كافية لتغطية التزاماتها ومصاريفها والتي تعد من أهم العوامل الحساسة التي يجب أخذها بعين الاهتمام. مع دراسة توقع التدفقات النقدية المستقبلية ومدى تأثيرها بعوامل مثل زيادة نسبة الأقساط تحت التحصيل إلى جملة الأقساط المباشرة، وتخفيض في المصاريف غير الضرورية قدر الامكان.

ومن جهة أخرى سوف تتأثر على وجه الخصوص منتجات التأمين على الحياة ذات العائد المضمون بشكل سلبي في حال انخفاض عائد الاستثمار المحقق، مما يشكل عبء على الشركات لإيجاد طرق لتعويض الفجوة بين العوائد المحققة والعوائد المضمونة.

تسهيل تقديم الخدمات للزبائن

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– أثرت أزمة «كورونا» على قطاع التأمين في فلسطين شأنه شأن باقي القطاعات، حيث تأثر حجم انتاج الشركات خلال فترة الطوارئ وبسبب ترددي الأوضاع الاقتصادية وتعطل العديد من القطاعات عن العمل والانتاج، أدى ذلك الى تأثر الدخل للعديد من الشركات والأفراد على السواء، ومن أهم التحديات عزوف العديد من الأفراد أو المؤسسات عن التأمين خلال فترات الاغلاق، إدارة الأزمة المالية التي حدثت نتيجة نقص السيولة، انتظام العمل وتنفيذ الخطة العامة للشركة ولتحقيق مجموعة من الأهداف المقررة والمعتمدة مسبقاً.

وعلى صعيد شركة فلسطين للتأمين، فقد حققت العديد من الإنجازات خلال فترة الطوارئ، حيث أن الشركة كان لديها خطة طوارئ معدة مسبقاً تتضمن

آلية سير العمل وتقديم الخدمة للزبائن من دون انقطاع من خلال تفعيل القنوات الالكترونية للتواصل مع الزبائن وتقديم الخدمة لهم سواء من خلال الموقع الالكتروني أو منصات التواصل الاجتماعي مثل WhatsApp و Facebook، والعمل على تسهيل تقديم الخدمات للزبائن الحاليين أو الزبائن أو المؤمنين الجدد، وقامت الشركة بالتبرع لصالح صندوق «وقفه عز» دعماً للحكومة وشركائها للحد من تفشي وباء «كورونا» بمبلغ ١٥٠ الف شيكل. كما قدمت الشركة بالتعاون مع الجهات الرسمية ١٠ أطنان طحين دعماً للعائلات المحتاجة في ظل تفشي الفيروس.

خدمة تأمين شاشات الهواتف الذكية

■ أين ترون فرص النمو؟

– مثلما كان للجائحة جانب سلبي كان هناك جانب ايجابي يجب الاهتمام به وتطويره والاستثمار به خلال المرحلة المقبلة، بحيث يمثل فرصة للتميز في خدمة الزبائن وهو الاستثمار في مجال تكنولوجيا المعلومات من خلال توفير خدمات تأمين إلكتروني متكاملة، بحيث ينجز المؤمن جميع تأميناته من خلال تطبيق إلكتروني. كما تم خلال فترة الجائحة الاستثمار بخدمات تأمينية جديدة حيث قامت الشركة بإطلاق خدمة تأمين شاشات الهواتف الذكية بالشراكة مع شركة BCI وكيل شركة Samsung في فلسطين، بالإضافة للتخطيط لبعض الخدمات الجديدة التي تستعد لإطلاقها قريباً، بالإضافة لاعتماد مجموعة من السياسات التي تهدف لإرتقاء بمستوى الخدمة المقدمة للزبائن وتعزيز صورة الشركة امام الجمهور.

سنة صعبة لأسواق إعادة

■ هل ترون أن هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديديت العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ أم سوف تكون أكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لفاح «كوفيد ١٩»؟

– خلال العام ٢٠٢٠ أصبحت أسواق إعادة التأمين أكثر صعوبة وتشهداً في شروطها، حيث واجهت

- استمرار في نمو الأرباح لغاية ٢٠٢٠/٩/٣٠ لتصل إلى حوالي ١,٨ مليون دولار .
- منذ بداية العام تم افتتاح ٧ مكاتب جديدة.
- جاري العمل على افتتاح ٥ مكاتب جديدة قبل نهاية العام الحالي.
- سيصل عدد المكاتب الفروع من نهاية العام ٢٠٢٠ إلى ٢٧ فرع ومكتب.
- تم استقطاب ٣٠ منتج ووكيل جديد.
- تم استقطاب وسطاء تأمين جدد عدد ٢.
- نمو مجموع الموجودات بنسبة ٢١٪ كما بتاريخ ٢٠٢٠/٩/٣٠ مقارنة مع العام ٢٠١٩.
- نمو مجموع حقوق المساهمين بنسبة ١١٪ كما بتاريخ ٢٠٢٠/٩/٣٠ مقارنة مع العام ٢٠١٩.
- نمو الاحتياطيات الفنية بنسبة ٢٤٪ كما بتاريخ ٢٠٢٠/٩/٣٠ مقارنة مع العام ٢٠١٩.
- نمو حجم الانتاج بنسبة ٣٢٪ كما بتاريخ ٢٠٢٠/٩/٣٠ مقارنة بالفترة نفسها للعام ٢٠١٩.
- انخفاض نسبة المصاريف الادارية والعمومية من الانتاج لتصل إلى ١٦٪ كما بتاريخ ٢٠٢٠/٩/٣٠ مقارنة بنسبة ٢١٪ كما في ٢٠١٩/٩/٣٠. ■

واستراتيجيات معيدي التأمين في المنطقة. فعلى سبيل المثال، فقد شهدنا تغيراً ملحوظاً في سياسات وسلوك شركات إعادة بعد انفجار مرفأ بيروت، وكان له اثر سلبي على المنطقة برمتها من ناحية الشروط والاقساط، وفقد العديد من معيدي التأمين الشهية للإكتتاب في المنطقة.

لقد كانت ٢٠٢٠ سنة صعبة لأسواق إعادة التأمين، ونأمل أن نشهد تعافياً خلال عام ٢٠٢١، بحيث يصبح معيدو التأمين أكثر مرونة ولديهم شهية أكبر للإكتتاب. ولكن نتوقع أن تستمر الصعوبات في بداية ٢٠٢١، وربما نشهد تحسناً مع بداية الربع الأخير منه خصوصاً مع ظهور لقاح «كوفيد-١٩» وتداوله في معظم أنحاء العالم. ولكن يبقى هذا مرهوناً بتعافي الإقتصادات العالمية.

إنجازات عديدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- على الرغم من ظروف الجائحة السلبية إلا أنه بسبب السياسات التي اتبعتها الادارة وتنفيذ خطة الطوارئ خلال الأزمة بالشكل الصحيح بما يتناسب وطبيعة المرحلة، فقد نجحت ادارة الشركة في تحقيق العديد من الانجازات والتي من أبرزها ما يلي:

- نمو الحصة السوقية للشركة لتصل إلى ١١٪ كما في ٢٠٢٠/٩/٣٠ بعد أن كانت ٦٪ في العام ٢٠١٨.

شركة فلسطين للتأمين - كما حال باقي شركات التأمين في المنطقة برمتها - صعوبات في الحصول على تغطية وإسناد المخاطر الجديدة وحتى في بعض التجديدات. كما شهدنا زيادة ملحوظة في الأقساط المطلوبة من معيدي التأمين، مما انعكس سلباً على الإكتتاب في السوق المحلية. وكان دورنا في شركة فلسطين محاولة تحقيق التوازن المطلوب بين شركات إعادة التأمين من جهة، وزبائن الشركة من جهة أخرى. وكذلك تعزيز العلاقات المتينة مع شركات ووسطاء إعادة التأمين وتعزيز جسور الثقة.

ويرجع ذلك إلى أسباب عدة من أهمها جائحة «كوفيد-١٩»، حيث تكبدت سوق إعادة خسائر كبيرة نتيجة مطالبات تتعلق بخسائر وأضرار نتجت عن الجائحة وما تبعها من اغلاقات في كافة الأسواق العالمية. ونتيجة هذه الخسائر أصبح معيدي التأمين أكثر حذراً وتشدداً في منح التغطيات، وكذلك أكثر تشدداً في شروط تحصيل الأقساط من أجل توفير السيولة اللازمة.

أضف إلى ذلك، فكما نعلم أن جزءاً كبيراً من أصول شركات إعادة التأمين يتم استثمارها في أسواق المال العالمية، وقد تلقت اسواق المال ضربات قاسية من تبعات جائحة «كوفيد-١٩»، مما كبد شركات إعادة خسائر فادحة في استثماراتها وأصولها.

وأخيراً وليس آخراً، فإن منطقة الشرق الأوسط وما يجري فيها من أحداث ومتغيرات، يكون لها تأثير كبير وخصوصية في تحديد سياسات

AP=EX
Partner of Choice



www.apexib.com



الأولى في فلسطين.. ستة وعشرون عاماً من العطاء



الأهلية للتأمين
AHLIA INSURANCE

درعك الحصين

فلسطين - رام الله - الماصيون - 17 - شارع نزار قباني ص.ب.

+972 2298 6634/5 info.ramallah@aig.ps @ www.ahlia.ps Ahlia Insurance

إسراء صالح داود (المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية - العراق):



الجائحة أثرت على المشاريع الاستثمارية وعرقلت انتاجية شركات التأمين

عرضت المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية ورئيسة ديوان التأمين في العراق إسراء صالح داود لتأثيرات جائحة «كورونا» على المشاريع الاستثمارية والمؤسسات الانتاجية وعرقلت انتاجية شركات التأمين، وبرزت تحدي عزوف بعض الشركات عن القيام بأعمالها بسبب الظروف الراهنة، متطلعة الى مستجدات على صعيد نشاطات الشركة مستقبلا.

بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؛ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-19»؟

– ان نسبة النمو البالغة ١٣ في المئة تعتبر نسبة مناسبة في الوضع الراهن وفي حال انتهاء «كوفيد-19» سيكون تأثيره على السنة اللاحقة ونأمل ازدياد نسبة النمو مستقبلا.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– لا توجد مستجدات في الوقت الحالي وانما نتطلع الى ذلك في المستقبل. ■

عزوف بعض الشركات عن القيام بأعمالها

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– عزوف بعض الشركات عن القيام بالتأمين وذلك بسبب ظرف البلد الراهن.

■ اين ترون فرص النمو؟

– من خلال التحرك على المشاريع الاستثمارية والهندسية.

أمل بزيادة النمو

■ صرح الرئيس التنفيذي للويدز ان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى الـ ١٣ في المئة. هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجدييدات العام ٢٠٢١ خاصة

الجائحة أضعفت العملية الانتاجية

■ كيف تقومون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

– أثرت جائحة «كورونا» على سير العمل حيث تسببت بتوقف معظم المشاريع الاستثمارية وأثرت على عمل المؤسسات الانتاجية بسبب فرض الحظر ونتيجة ذلك ادى الى كساد في السوق وهناك طلبات بتخفيض مبالغ التأمين وعزوف أغلب المؤمن لهم من القيام بتجديد قسم من الوثائق او إلغائها بسبب حظر التجوال وذلك ادى الى عرقلة الانتاج واضعاف العملية الانتاجية.

التأمين الوطنية تعلن شمول جميع العراقيين والمقيمين بقانونها الالزامي

أعلنت المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية إسراء صالح داود عن شمول جميع العراقيين والمقيمين بقانونها الالزامي، مؤكدة مجانية التأمين وعدم ترتب اي مصاريف او رسوم قانونية وقضائية.

وتستحق التعويض حسب القانون جميع حوادث السيارات والدهس، حسب داود، مضيفة ان التعويض الذي يشمل الأضرار الناجمة عن حوادث السيارات يتضمن الوفاة والاصابة حصرا.

وقالت داود: «لدينا لجنة تكشف على القيمة السوقية للسيارة المتضررة وهي من تحتسب القسط»، مؤكدة ان استيفاء أقساط التأمين على حوادث السيارات من الوقود بنسبة ٣ بالألف ليتر للواحد.

واشترطت داود جلب الاوراق التحقيقية والتقارير الطبية لتعويض الحوادث، موضحة ان التأمين على السيارات المستوردة يستقطع حسب سعة المحرك.

فادي سعاد (الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA-العراق):



حققنا نمواً بنسبة ٢٠ في المئة بالاقساط وزيادة في الأرباح

الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA فادي سعاد، الحاصل على جائزة أفضل قيادي ملهم من قبل مؤسسة غلوبال براندز العالمية، إشار إلى تمكن الشركة من اتمام عمليات التشغيل عن بعد ما منحها ميزة تنافسية وقدرة على استيعاب المزيد من العملاء الجدد، وطالب بالعمل على تعديل بعض بنود قانون التأمين القديم الصادر عام ٢٠٠٥، ملاحظاً ارتفاعاً في اسعار تغطيات المعيددين، كاشفاً عن تحقيق نمواً بنسبة ٢٠ في المئة بالاقساط، فضلاً عن زيادة الأرباح.

■ هل طرحتم اي برامج تأمينية جديدة؟
- طرحنا وثائق في فرعي التأمين الصحي وتأمين السفر تشمل الخسائر الناجمة عن جائحة «كورونا».

٢٠ في المئة نمواً بالاقساط

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠٢٠؟
- أقمنا العام ٢٠٢٠، بحسب الاحصائيات الرسمية المتوافرة في نظام الشركة بتحقيق نمواً في الاقساط بحوالي ٢٠ في المئة، فضلاً عن زيادة في الأرباح.

■ تم اختياركم مؤخراً كأفضل قيادي ملهم، ما تعليقكم؟

- لا شك في ان الحصول على مثل هذه الألقاب من قبل مؤسسات عالمية مدعاة للفخر وتمنح صاحبها دافعا نحو مزيد من التطور والتقدم بهدف ضمان نجاح وتفوق الشركة التي ينتمي إليها وتقديم افضل الخدمات للعملاء دائماً. ■

- مع بداية العام ٢٠٢٠ تأثرنا بتراجع أسعار النفط التي انعكست سلباً على الاقتصاد، بالإضافة الى جائحة «كوفيد-١٩» التي تدخلت بدورها لتزيد من الابعاء الاقتصادية، وهذا بطبيعة الحال سينعكس سلباً على قطاع التأمين، فضلاً عن ان عدم الاستقرار السياسي في بعض دول الجوار خلال الفترة الحالية ولّد نوعاً من الخوف لدى الناس.

■ يحكى أنه سيتم رفع الأسعار والتشدد في الشروط خلال تجدييدات ٢٠٢١، هل بدأتم تلحظون شيئاً من هذا القبيل؟

- قمنا بتجديد الاتفاقيات الخاصة بعام ٢٠٢١ لكن لمسنا ارتفاعاً في اسعار تغطيات المعيددين منذ انتشار جائحة «كوفيد-١٩» واستمر هذا الارتفاع والتشدد لغاية يومنا هذا، الا اننا كنا من أوائل الشركات التي تمكنت من تجديد اتفاقيات الإعادة نتيجة النتائج الجيدة التي نحققها.

■ كيف تعاملتم مع جائحة «كوفيد-١٩» والوضع الاقتصادي القائم؟

- منذ بداية انتشار الوباء وضعنا خطة لاستمرار الاعمال كي يتمكن معظم موظفينا من العمل عن بُعد. وكنا من الشركات الوحيدة في السوق العراقية التي تمكنت من اتمام مثل هذه العمليات للموظفين ما منح الشركة ميزة تنافسية ومكناها من استقطاب المزيد من العملاء الجدد وتجديد كافة العقود القديمة خلال فترة الجائحة.

■ كيف تنظرون الى قانون التأمين الجديد في العراق المقدم الى مجلس النواب؟

- ثمة قانون تأمين جديد يتم رفعه الى مجلس النواب، لكن المطلوب العمل على تعديل بعض بنود قانون التأمين القديم الذي صدر عام ٢٠٠٥ ونحن في انتظار النتائج.

ارتضاع في اسعار التغطيات

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجهونها في السوق العراقية؟

TRAVEL INSURANCE IS ALL WE DO

With **SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE**, you will benefit from:

- A-rated reinsurance capacities.
- Customized travel insurance programs.
- Online travel insurance and assistance platform.
- A state of the art assistance and TPA call center offering medical and non medical assistance 7/24 on direct billing basis.
- Innovative integration process with GDS, OTA's, airline companies and hotel bookings.
- Complete assistance solutions for brokers, insurance and Reinsurance companies.



TRAVELING IN TIMES OF COVID-19?

Our newsletter covers key advice to keep you safe!
Visit our website: SIASSISTANCE.COM

GET IN TOUCH

LEBANON OFFICE

Tel: +961 9 223 994
Siwar Center, Business area,
Bloc B, Seaside road,
Zouk Mosbeh, Lebanon

JORDAN OFFICE

M: +962 781 777 717
Sweifeh,
Abed Al Rahim Hajj Mouhamad street,
Oasis 2 complex # 57, office #206
Amman, Jordan

CANADA OFFICE

Toll-Free: +1 (877) 570 - 7080
9520, Boul. De L'acadie, #214,
Montréal, Québec, H4N 1L8,
Montréal (QC) Canada

CYPRUS OFFICE

Tel: +357 22 272960
Lapithou 14 - Ground Floor
- Office 009A Egkomi
Postal Code 2410- Nicosia - Cyprus

IVORY COAST OFFICE

Tel: +225 22 52 29 25
2 Plateaux, 7eme tranche,
Carrefour Opera - 01 BP 6472
Abidjan 01 - Villa Masavi

NOW IN BAHRAIN

Tel: +973 3833343
Office 22, Building 2578,
Road 3647, Block 436, SEEF,
Kingdom of Bahrain



يحيى الحلواني (المدير المفوض لشركة أور الدولية للتأمين - العراق)؛

المطلوب تطبيق الزامية تأمين الشركات العاملة في العراق لدى شركات تأمين محلية واصدار قوانين تساهم في تعزيز القطاع ودعمه للاقتصاد الوطني

المدير المفوض لشركة UR INTERNATIONAL INSURANCE يحيى الحلواني لفت الى نجاح خطوة إعادة هيكلة الشركة لتتواكب مع التطور والحوكمة عبر اعتماد خطة العمل المتكاملة الموضوعية مع ما تخللها من تدريب وتنظيم لفريق العمل وتأهيله وفق فلسفة عمل فريدة من نوعها ومع بدء تطبيق واستخدام نظام الحاسوب المتكامل المستحدث وإعادة التواصل مع الشركاء في العمل من السوقين المحلية والعالمية. ولفت السيد الحلواني إلى أهمية ما تم إنجازه في هذه المرحلة وعلى الدور المتوقع على الشركات للمساهمة في تطوير سوق التأمين في العراق.

تمتلك معظم شركات التأمين في السوق العراقية اتفاقية موحدة ضمن شروط محددة تعتمد على تحمل شركة إعادة رائدة حوالي ٥٠ في المئة من المخاطر، في حين ان الخمسين في المئة المتبقية تتوزع بالتساوي بين شركة إعادة التأمين العراقية IRAQ RE والشركة المحلية الواحدة وبهذا فرض التزامات كبيرة على الشركة الواحدة تتخطى حكماً قدرة تحملها. وبما لا شك فيه هناك صعوبة كبيرة أن تلقى الشركات المحلية دعماً من قبل شركات إعادة العالمية انطلاقاً من حالة الفوضى العارمة والاهمال التي تشهدها السوق، مع غياب معايير متطورة خاصة بالحماية من المخاطر يمكن الاعتماد عليها.

نجاحنا وتحققنا ارباحا يعود الى فريق عملنا المحترف والمتخصص والتمكن

■ كيف تقومون نتائجكم خلال عام ٢٠٢٠؟

– حققنا ارباحا خلال عام ٢٠٢٠ بالرغم من كل الظروف الصعبة والتحديات التي واجهتنا، وأعز ذلك الى الدعم التي تحظى به الشركة من قبل فريق عملها المحترف والمتخصص والتمكن كما ومن الدعم من الشركاء المحليين والعالميين. بكل ثبات يمكننا القول بأن عملنا منظم بشكل كبير مرتكزاً على بنية الشركة التحتية المتينة، ونتطلع الى تحقيق نمو خلال العام ٢٠٢١ حيث سينصب تركيزنا على تسويق برامج تأمينية وحلول مبتكرة تتناسب مع كافة شرائح المجتمع، كما ونعتمد على توفير تغطيات للشركات والمؤسسات الكبيرة بطريقة فنية ومحترفة من شأنه حماية استثماراتها مع الدعم من الذي نتلقاه من شركات إعادة التأمين المرموقة لا سيما تغطيات المنشآت الصناعية والنفطية والطاقة بالإضافة إلى التأمين الهندسي، خصوصاً أننا نتوقع أن تشهد عمليات إعادة اعمار في بعض المحافظات عن طريق استثمارات خليجية.

كما بدأ الوعي في السوق العراقية يزداد حول فرع التأمين الطبي، مع أن الشعب العراقي لا يثق بأداء شركات التأمين انطلاقاً من عدم تسديدها للعديد من المطالبات. لذا، من خلال طريقة تعاملنا مع المخاطر نحاول جاهدين كسب ثقتهم من جديد وزيادة الوعي لديهم حول ضرورة وأهمية التغطيات التأمينية. ■

داخل العراق فقط، بحيث أنه حالياً يحق لأي شركة بحسب قانون الاستثمار العراقي الحصول على عقد تأمين من السوق الاجنبية من دون الاستعانة بخدمات الشركات المحلية، وهذا الأمر يؤدي الى خسارة الشركات المحلية العقود الكبرى في مجال الغاز والنفط وقطاع الانشاءات وغيرها من المجالات، وبالتالي هذا الاجراء يقلص من مداخيل الدولة ويحد من امكانية التوسع للشركات المحلية بالإضافة إلى تضرر الزبائن المؤمنين لدى الشركات الأجنبية لعدم تمكنهم من الحصول على خدمات محلية مباشرة.

على صعيد آخر، وبحسب القانون العراقي الراعي لتأمين المركبات، هناك مجمع POOL مدار من قبل شركة التأمين الوطنية وممول عن طريق اقتطاع نسبة من ثمن وقود السيارات، مع العلم أن ٩٥ في المئة من المواطنين لا يعرفون أن مركباتهم مؤمنة، وبالتالي يجب القيام بعمليات توعية للناس بأنهم يمتلكون تأميناً على مركباتهم، وهذا الأمر مطبق في معظم محافظات العراق باستثناء اقليم كردستان. وفي ما خص اقليم كردستان، ثمة حوالي مليون و ٧٥٠ ألف مركبة غير مؤمن عليها، لذا لا بد من صدور قانون تأميني على صعيد الاقليم خاص بالمركبات. مع الاشارة الى انه يجري العمل على قوانين عدة تنص على ضرورة الزامية التأمين في فروع التأمين الطبي والتأمين على الغاز والنفط وعلى المسؤولية المدنية والتأمين المهني وتأمين طوارئ العمل.

من هنا، فإن اصدار هذه القوانين يساهم في حماية المواطنين والمستثمرين وتعزيز قطاع التأمين العراقي ودعمه للاقتصاد الوطني، لا سيما في ظل وقوع العديد من الكوارث والمصائب التي تفوق قدرة الافراد على تحملها واستيعابها، وإن الاستحصال على عقود التأمين تحميهم وتوفر لهم تغطيات تساعدهم على الاستمرار والازدهار.

صعوبة تلقي الدعم من شركات إعادة

■ كيف تقيمون تعامل شركات إعادة مع شركات التأمين في السوق العراقية؟

– هناك عدد ضئيل جداً من الشركات مثل شركتنا التي لديها اتفاقيات إعادة خاصة بها وتلقى الدعم من معيدي التأمين الخارجيين – وبجهود جهيد – حيث

■ تسلتم ادارة الشركة خلال ظروف اقتصادية صعبة وانتشار جائحة «كوفيد-١٩»، كيف تعاملتم مع هذه الازمات وما هي الخطط التي نفذتموها؟

–العراق بلد كبير بمساحته ويضم حوالي ٤٠ مليون نسمة ويتمتع بقدرات وامكانات هائلة تحتاج فقط لمن يقرر استثمارها وبهذا وبالرغم من الازمات الاقتصادية والصحية حكماً يستطيع من يعمل بجد أن يطور أعماله ويستحدث الفرص وهذا ما فعلناه. عند انضمامي للشركة بدأت العمل على بناء فريق عمل متجانس مطعم بكادر جديد يضم تقنيين ومتخصصي تكنولوجيا المعلومات ومحاسبين ماليين، وتعاقدنا مع شركة MOORE التي تعد من أهم الشركات في العالم للقيام بعمليات التدقيق والمساعدة في وضع الأسس التنظيمية والتطبيقية.

هذا وعمدنا على استخدام برنامج كومبيوتر خاص بأعمال التأمين متكامل ومتطور، ونقوم بعمليات تدريب وتأهيل داخلية لفريق العمل على أسس وفلسفة عمل فريدة من نوعها. بالإضافة الى تواصلنا المستمر مع عملائنا الحاليين والمحتملين وشركائنا في المنطقة والعالم، والحمد لله الامور تسير بوتيرة ايجابية على المستويات كافة، وبالرغم من الازمات الاقتصادية والصحية في المنطقة، تمكنا من تحقيق تقدم ملموس.

تطبيق الزامية التأمين كما وفرض التأمين ضمن الشركات المحلية

■ هناك قانون للتأمين موجود في مجلس النواب لقراره، ما هي مطالبكم لتطوير قطاع التأمين في العراق؟

– نحن بحاجة الى هيئة رقابية وتفصيل دورها من خلال اصدار التشريعات ورفدها بالخبرات والموارد البشرية الكافية، مع العلم أن السوق العراقية تضم اكثر من ٤٠ شركة تأمين إلا أن قسماً كبيراً منها يفتقد الى الخبرات والمعرفة التقنية في الادارة والتنظيم، ما يعني ان وجود هيئة رقابية تعمل وفق الاصول من شأنها تنظيم القطاع وتوجيه الشركات غير الفاعلة كي تتمكن من تطوير أداءها لمواكبة التطور.

من جهة اخرى، ثمة ضرورة لفرض الزامية التأمين على الأفراد والشركات وعلى أن تجرى التأمينات لدى الشركات المحلية المرخصة للعمل

قناة السويس للتأمين تستهدف ١,٢ مليار جنيه محفظة أقساط خلال ٢٠٢٠/٢٠٢١

وكانت AM BEST قد حددت تصنيف القوة المالية لشركة قناة السويس للتأمين عند B- (مقبول) وتصنيفاً إئتمانياً طويل الاجل بدرجة bb- مع نظرة مستقبلية مستقرة. وبحسب AM BEST، فإن التصنيف يعكس قوة الملاءة المالية لشركة قناة السويس والتي تراها المؤسسة انها قوية، بالإضافة الى الاداء التشغيلي الملائم والملف التجاري المحايد، وإدارة المخاطر في الشركة.

ويضم هيكل مساهمي قناة السويس للتأمين كلاً من شركة الوادي الاخضر للاستثمار بنسبة ٥٢ في المئة، مقابل ٤٥ في المئة لصالح صندوق تأمين العاملين بهيئة قناة السويس، فيما تتوزع النسبة الباقية البالغة ٣ في المئة على مجموعة من المساهمين الافراد وصندوق العاملين بشركة المقاولين العرب.



شريف الغمراوي

كشف شريف الغمراوي، العضو المنتدب لشركة قناة السويس للتأمين، عن استهداف الشركة تحقيق ٢٠ في المئة نمواً بمحفظة أقساطها خلال العام المالي الجاري ٢٠٢٠/٢٠٢١.

وأضاف الغمراوي في تصريحات صحفية أن الشركة تستهدف زيادة أقساطها الى ١,٢ مليار جنيه خلال العام المالي الجاري، مقابل مليار جنيه خلال العام المالي الماضي ٢٠١٩/٢٠٢٠.

وأوضح أن الشركة ستسعى خلال الفترة المقبلة الى تدعيم حجم أعمالها في السوق المصرية مدعومة بملاءتها المالية المرتفعة، الى جانب الحصول على تصنيف ائتماني من مؤسسة AM BEST العالمية للتصنيف الائتماني، بالإضافة الى ادارتها الجيدة للمخاطر.

41 عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

الصندوق العربي
لتأمين أخطار الحرب



الآن

عضوية 187 شركة في 18 دولة
تغطية أخطار:
- الحرب للبحر والجسار السفن
- الحرب لأجسام الطائرات
- الإرهاب والتخريب
- العنف السياسي
- الحرب للنقل على اليابسة
- الحرب ضد الأشخاص

1981

عضوية 27 شركة في 7 دول
تغطية أخطار:
- الحرب للبحر والجسار السفن

1991

عضوية 43 شركة في 14 دولة
تغطية أخطار:
- الحرب للبحر والجسار السفن
- الحرب لأجسام الطائرات
- الإرهاب والتخريب

2021



مصطفى مدحت حسين

(رئيس مجلس ادارة شركة IT-Fusion)؛

طورنا العديد من الحلول الآلية في مجال الرعاية الصحية وفقاً للمعايير الدولية

تنشط شركة IT-Fusion في تقديم الحلول التقنية بمجالات التأمين الطبي والرعاية الصحية، من بينها حلول لإدارة الوثائق والمطالبات الطبية. كما وتوفر برامج تسهل عملية التواصل بين مقدمي الخدمة الطبية وشركات التأمين وشركات الإدارة، إضافة إلى تطبيقات الهاتف الذكية. رئيس مجلس ادارة الشركة مصطفى مدحت حسين استعرض الحلول والبرامج والتطبيقات التي تقدمها الشركة مساهمة منها في تزويد شركات التأمين والإدارة الطبية ومزودي الخدمات الطبية بالمعلومات اللازمة عن المؤمن لهم وتسهيل عملية التواصل في ما بينهم، لرفاق الملفات المطلوبة والحصول على الموافقات وغيرها، وذكر بتحول الشركة إلى منافس قوي في السوقين المصرية والسودانية، مشيراً إلى تطويرها العديد من الحلول الآلية في مجال الرعاية الصحية وفقاً للمعايير الدولية، مسلطاً الضوء على الإجراءات والتدابير التي اتخذتها خلال انتشار الجائحة، متطرقاً إلى بعض إيجابيات جائحة «كورونا»، ومنها تغيير كيفية تواصل وتفاعل المستفيدين من التأمين الطبي من خلال تطبيق الهاتف المحمول للتواصل مع شركات التأمين الطبي ومزودي الخدمة.

وبحديثنا عن تطبيقات الهاتف الذكية وعصر السرعة والدقة، توجب علينا ذكر تطبيق Mobile Apps الذي بالطبع يحمل العلامة التجارية الخاصة بشركات التأمين الطبي وشركات الإدارة الطبية White Labeled App وهو يخدم المؤمن عليهم من هذه الشركات، ومن أهم مواصفاته سهولة استخدامه حيث يُسهل على العميل البحث في الشبكة الطبية وتحديد أقرب مقدمي خدمات بالمكان المتواجد فيه عن طريق خرائط غوغل وتمكينه من التواصل الدائم مع شركة التأمين التابع لها، كما يمكن للمستخدم طلب الحصول على الموافقات لأي إجراء، وإرفاق الملفات المطلوبة، والوصول إلى طلبات الموافقات السابقة لعرض حالته من خلال التطبيق. كما يمكن للمؤمن عليه طلب استرداد الأموال للخدمات

الطبية التي تمت خارج الشبكة الطبية Refund وإرفاق صور الوصفات الطبية اللازمة، ويستطيع المستخدم أيضاً تقييم مُقدم الخدمة أو جعله ضمن القائمة المُفضلة له.

منافسون في سوقي مصر والسودان

■ ما الذي يميز شركة IT-Fusion عن مثيلاتها من الشركات؟

– مع أكثر من ١٥ عاماً من السجل الحافل في خدمة الشركات العاملة في مجال التأمين الصحي، أصبحت IT-Fusion منافساً قوياً في سوقي مصر والسودان، فنحن نركز على ربط جميع الأطراف العاملة في مجال التأمين الطبي بحلول متكاملة Full Stack Solution لتسهيل التفاعل والتعامل بكفاءة في ما بينهم، فقمنا بتطوير العديد من الحلول الآلية في مجال الرعاية الصحية وفقاً للمعايير والأطر الدولية مثل WHO وAMA وCII وFDA وغيرها من المراجع الطبية والتأمينية. كما حصلنا على شهادة CMMI-DEV من منظمة الـ ISACA لتقييم الأداء الداخلي داخل الشركة. وكذلك أصبح لدينا الآن بعد خبرة طويلة في مجال الرعاية الصحية؛ قاعدة بيانات طبية تشمل: العلاقات بين الأمراض المختلفة Diagnoses to Diagnoses interaction والعلاقات بين الأمراض والأدوية المختلفة Drug to Diagnoses interaction والعلاقات بين الدواء والدواء Drug to Drug interaction.

فرص في مجال الرعاية الصحية

■ كيف كانت آثار جائحة «كوفيد-١٩»، هل كانت إيجابية أكثر من سلبية على القطاع التكنولوجي خصوصاً مع تزايد الطلب على التحول الرقمي؟

■ متى بدأت الشركة نشاطها في السوق، وما هو طبيعة النشاط الذي تقوم به الشركة؟ ورؤيتها في السوق؟

– بدأت شركة الشرق الأوسط لتنمية البرمجيات IT-Fusion نشاطها في عام ٢٠٠٥، وهي شركة مساهمة مصرية تعمل في مجال البرمجيات والتطبيقات الذكية الخاصة بالتأمين الطبي بجميع جوانبه، ولدينا اليوم أكثر من تسعين موظفاً. وترى شركة IT-Fusion من خلال خبرتها بسوق نظم المعلومات في مصر والسودان، أن التطوير المستمر المعتمد على حلول تكنولوجية جديدة يخلق المنافسة المطلوبة ويقلل الخطأ الناجم عن العامل البشري فيزيد من كفاءة المنظومة ويقلل من تكلفة التشغيل.

برامج وحلول في التأمين الطبي

■ ما أبرز البرامج والحلول التقنية التي تقدمها الشركة للشركات المتعاقد معها؟

– تقدم شركة IT-Fusion عدداً من الحلول التقنية في مجالات التأمين الطبي والرعاية الصحية فعلى سبيل المثال، يقدم برنامج Ibn Sina حلاً لإدارة الوثائق والمطالبات الطبية بشركات التأمين وشركات الإدارة الطبية بدءاً من إصدار العروض المختلفة مروراً بإصدار الوثائق بأشكالها المتعددة وإصدار بطاقات المؤمن عليهم وتسجيل مقدمي الخدمات الطبية بقوائم أسعارهم ونسب خصوماتهم المختلفة، مما يؤدي إلى إصدار الموافقات الطبية المُسبقة وموافقات العمليات وتسجيل المطالبات بشكل عام امراً سهلاً ودقيقاً.

وهناك أيضاً برنامج Nice Deer Online System ومن أهم مميزاته أنه سهل عملية التواصل بين مقدمي الخدمة الطبية وشركات التأمين وشركات الإدارة الطبية حيث إنه يقوم بالتأكد من مدة سريان الوثيقة للعميل قبل اتخاذ أي إجراء، ومعرفة البنود والإجراءات والأدوية المستثناة وعدم صرفها للمؤمن عليهم. كما يساعد Nice Deer في الحد من سوء استغلال الشبكة الطبية بصفة عامة والأدوية بصفة خاصة، وجدير بالذكر أنه يساعد في عدم تعارض المواد الفعالة للأدوية عند صرف المؤمن عليه للعلاج أيضاً عدم تداوله نفس المادة الفعالة في أكثر من دواء في نفس ذات الوقت مما يمنع سوء الاستخدام. كل هذه المواصفات حُدت من رفض شركات التأمين الطبي وشركات الإدارة لكثير من مطالبات مقدمي الخدمات، مما أدى إلى تحسين العلاقة بينهم وقلل حجم الصرف على المطالبات. والجدير بالذكر أن عدد مستخدمي الشبكة الطبية Nice Deer وصل إلى أكثر من ثلاثمئة ألف مؤمن عليهم شهرياً وكذلك أربعة آلاف مقدم خدمة طبية في جميع مدن جمهورية مصر العربية.

توسع في منطقة الخليج

■ ماهي الفروع الجغرافية لـ IT-Fusion في المنطقة من حيث عدد الفروع الحالية وخطة التوسع المستقبلية؟
- لدى شركة IT-Fusion فروعان، الفرع الرئيسي في جمهورية مصر العربية بالقاهرة ويتواجد به إدارة الخدمات والتطوير وفرع آخر في دولة السودان الشقيق ويتمثل في عدد أفراد أقل من فرع القاهرة لخدمة عملائنا في دولة السودان.

■ ما عن الخطة المستقبلية فهي التوسع في منطقة الخليج وبالأخص لمملكة العربية السعودية. ونبعث الآن عن شريك قوي في المملكة لإتاحة فرصة التعاون والتوسع في السوقين المصرية والسعودية في مجال الرعاية الصحية والتكنولوجيا المالية Fintech.

- لا شك في أن عام ٢٠٢٠ مثل تحديات كبيرة وفرص عديدة للكثير من القطاعات والشركات وخاصةً عاملة في مجال الرعاية الصحية والتأمين لصحي.

وقد فطت شركة IT-Fusion خطة لاستمرار لعمل Business Continuity Plan الخاصة بها، ونجحت في توفير جميع احتياجات ومتطلبات عملنا خلال الجائحة بدون توقف لسير عجلة العمل أو تقليل معدل الإنتاج مع مراعاة عدم تغيير مواعيد تسليم مشاريع التطوير الداخلية والخارجية من خلال العمل من المنزل Virtual Teams بكفاءة عالية.

وبالتحدث عن الآثار الإيجابية لجائحة كورونا، على القطاع لتكنولوجي،

فلقد غيّرت الجائحة كيفية تواصل وازداد تفاعل المستفيدين من التأمين الطبي من خلال تطبيق الهاتف المحمول Mobile App للتواصل مع شركات التأمين الطبي ومزودي الخدمة للحصول على الخدمات الطبية.

فعلى سبيل المثال، وفرت خدمات الرعاية الصحية من خلال الـ Tele Consultation، وقت الأطباء والمتخصصين الذين يستخدمون تقنيات المعلومات والاتصالات في الحصول على المعلومات الصحية لتشخيص الأمراض وعلاجها والوقاية منها في لحالات التي لا يستلزم الكشف الطبي وجهاً لوجه وتشمل:

- الرعاية المرضية لعاجلة، بما في ذلك تقدير احتمال الإصابة بـ «كوفيد-١٩».
- التشخيص لحالات مثل التهابات الجيوب الأنفية أو الطلع الجلدي.
- الرعاية الأولية Primary care.
- متابعة ورعاية السيدات لحوامل السابقة للولادة.

- متابعة عدد من الأمراض المزمنة مثل السكري.
 - متابعة الأطباء بعد الكشف Post Consultation.
- وقد تُفسح هذه التكنولوجيا جياً في لفترة القادمة المجال لعلاج لمرضى الذين قد لا يتمكنون في الأوضاع الطبيعية من الوصول إلى الرعاية على أيدي الخبراء.

وكذلك وفرت شركة IT-Fusion خدمة توصيل الدواء عن طريق الصيدليات المتعاونة معها شركات التأمين الطبي من خلال تطبيق الهاتف المحمول Mobile App مع مراعاة الإجراءات المطلوبة والأنوية المستثناة وعدم تعارض المواد الفعلة للأدوية عند صرف المؤمن عليه للعلاج.

لدينا خطتنا التوسعية في منطقة الخليج وتحديداً في السعودية



(وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان)

شركة التأمين الإسلامية ... أمان ونماء منذ التأسيس

شركة التأمين الإسلامية أول شركة تأمين إسلامي في الأردن تأسست عام 1996م برأس مال وقدره 2 مليون دينار أردني وأصبح الآن 15 مليون دينار أردني. وقد أنشئت شركة التأمين الإسلامية على أساس نظام التأمين التعاوني المفر شريعاً من الجاهم الظلمة وهياكل كبار الشرح الحديث كبديل شرعي عن التأمين التجاري. وهي شركة مائة تدير أموالها وفق مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية الغراء وعلى أساس الوكالة بأجر معلوم، ولضمان بأموال حملة الوثائق.

حققت شركة التأمين الإسلامية نجاحات متواصلة خلال مسيرتها منذ التأسيس، وقد ساهمت في إنشاء عدة شركات تعمل في مجال التأمين وإعادة التأمين الإسلامي في كل من اليمن، لبنان، السعودية وتونس. وكما صدر عن الشركة العديد من المؤلفات حول موضوع التأمين التكافلي الإسلامي مما جعلها منارة للعمل التأميني الإسلامي ومثالاً يحتذى به لدى العديد من شركات التأمين التكافلي محلياً وعربياً ودولياً.

وحصدت شركة التأمين الإسلامية العديد من الجوائز خلال مسيرتها كان آخرها جائزة الابتكار والتميز في تطوير خدمات التكافل لعام 2017. كما حصلت على شهادة إدارة الجودة الأيزو 9001:2015.

Tel: 06-562 0151
Fax: 06-562 1414
Email: islamicinsurance@pic.com.jo
Website: islamicinsurance.jo

شركة التأمين الإسلامية م.ر.ح.م
The Islamic Insurance Co.
ISO 9001:2015 Certified
الإدارة العامة: عمان، شارع وسطى التل، مبنى الطابق 04

رولان زعتر (مدير عام شركة العربية فالكون للتأمين AFIC)؛

نتطلع الى عملية التحول الرقمي في جميع خطوط التأمين

تمكنت شركة العربية فالكون للتأمين AFIC من فتح صفحة جديدة في تاريخ التأمين بالسلطنة، وذلك بعدما اندمجت شركتان لتكونها، موظفة خبراتها الإقليمية الممتدة لأكثر من ٧٠ عاماً، ما جعلها تبرز كشركة أقوى وأكبر وأكثر تنوعاً مع التركيز الشديد على متطلبات العملاء عبر تقديم منتجات سهلة وبسيطة الاستخدام وفعالة وخدمات ذات جودة.

مدير عام الشركة رولان زعتر رصد تأثيرات سلبية وإيجابية لتفشي جائحة «كوفيد-١٩»، إذ استفادت شركات تأمين من تدني حجم المطالبات في فرعي التأمين على المركبات والصحي نتيجة عمليات الإغلاق، وفي الوقت نفسه شهدنا تراجعاً في النشاط التأميني وإنماشاً في الاقتصاد وارتفاعاً في حجم تعويضات تأمينات الحياة جزاءً عن نسب الوفيات الناجمة عن الجائحة، واعتبر تحول السوق من التواصل المباشر إلى الرقمي تحدياً كبيراً في التعامل مع العملاء، مذكراً بأهمية زيادة الوعي بين العملاء لزيادة استخدام المنصات الرقمية، متطلعاً إلى اتباع عملية التحول الرقمي في جميع خطوط التأمين، آملاً بتحقيق نمو ونتائج إيجابية في المبيعات والأرباح.



الوثائق الكترونية، حيث أصدرنا حوالي ألف وثيقة تأمين على المركبات خلال فترة لا تتعدى الشهرين، محققين نتائج إيجابية في هذا المجال. كما ونتطلع إلى إتباع عملية التحول الرقمي في جميع خطوطنا التأمينية. وفي هذا الإطار، أطلقنا مؤخراً منتج التأمين الائتماني على الحياة CREDIT LIFE INSURANCE وطرحناه عبر منصتنا الإلكترونية حتى يتسنى لعملائنا شراءه.

لكن السؤال الذي يطرح نفسه إلى أي مدى السوق مجهزة لاستيعاب وتلقف وتقبل عملية التحول الرقمي والتطور التكنولوجي، فبناءً على ذلك نحدد كيفية ومدى الاستثمار في هذا المجال حتى نحافظ على حصتنا السوقية.

نتطلع إلى النمو وتحقيق الأرباح

■ هل لمستم تشدداً في الشروط والأسعار من قبل المعيين عندما قمتم بتجديد الاتفاقيات؟

– لحسن حظنا عملية تجديد اتفاقاتنا كانت في بداية شهر تموز الماضي، مع العلم أننا كنا مترددين وقتها في القيام بهذه الخطوة والتريث لبعض الوقت، لكن في النهاية اتخذنا قرار التجديد. أظن أننا لو انتظرنا لغاية نهاية العام ٢٠٢٠، لربما كانت واجهتنا شروفاً أكثر تشدداً. ومن خلال تواصلنا مع معيدي التأمين، علمنا أن بعضهم اتخذ قرار الانسحاب من السوق خلال العام ٢٠٢١ نتيجة تكبدهم خسائر كبيرة جراء الكوارث الطبيعية، والتعويضات التي خلفتها جائحة «كوفيد-١٩».

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢١؟

– أنا دائماً متفائل وآمل أن يحمل العام الجديد كل الخير للجميع، فبالرغم من كل التحديات والازمات التي واجهتنا في عام ٢٠٢٠، نتطلع إلى تحقيق نمو ونتائج إيجابية في المبيعات والأرباح خلال عام ٢٠٢١. ■



نأمل بتحقيق نمو ونتائج إيجابية في المبيعات والأرباح



المرحلة الراهنة من ادراج تغطية الوفاء ضمن وثيقة التأمين على السفر والتأمين الصحي.

تحدي التواصل الرقمي

■ ما هي التحديات التي يعانها قطاع التأمين في سلطنة عمان خلال المرحلة الراهنة؟

– تعد الازمة الاقتصادية تحدياً بذاته إلى جانب المنافسة الحادة، لكننا نأمل في أن يكون العام ٢٠٢١ أفضل بالرغم من وجود العديد من الصعوبات على صعيد الجانب الاقتصادي وتحقيق نسب نمو. ولكننا نجد أن السوق في حالة تحول من التواصل المباشر إلى التواصل الرقمي، وهذا يشكل بالنسبة إلينا تحدياً كبيراً في التعامل مع عملائنا. ومن هنا تكمن أهمية زيادة الوعي بين العملاء لزيادة استخدام المنصات الرقمية.

■ في رأيكم، أين تكمن فرص النمو في الوقت الحالي؟

– على مستوى سوق السلطنة سيكون هناك تركيز على التأمين الطبي خلال العام ٢٠٢١ لتطوير محفظة أعمالنا.

منتج تأمين إئتماني على الحياة

■ ما هي أبرز إنجازاتكم في مجال التحول الرقمي؟

– تعاوننا مع عدد من المشغلين والمتخصصين في هذا المجال، لا سيما خلال فترة الإغلاق، حيث كان من الصعب علينا الالتقاء والاجتماع مع عملائنا وجهاً لوجه، وتمكنا من بيع عدد كبير من

نتطلع للتوازن

■ كيف تصفون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على صناعة التأمين في سلطنة عمان؟

– عانت سوق التأمين في السلطنة مثل بقية قطاعات التأمين الأخرى في العالم نتيجة تفشي جائحة «كوفيد-١٩»، وعموماً كان عامنا مليئاً بالتحديات على مستوى الانتاجية وحجم المطالبات في جميع الخطوط التأمينية، بالإضافة إلى صعوبة تحصيل الاقساط بسبب تراجع الأوضاع الاقتصادية وانخفاض نسبة السيولة في السوق، لكن في المقابل تمكنت شركات التأمين الاستفادة من تدني حجم المطالبات في فرعي التأمين على المركبات والتأمين الصحي نتيجة عمليات الإغلاق التي فرضتها الجائحة، وفي الوقت نفسه شهدنا ارتفاعاً في حجم تعويضات تأمينات الحياة نتيجة نسب الوفيات الناجمة عن جائحة «كوفيد-١٩». وبالنسبة إلينا كانت هناك تأثيرات إيجابية وأخرى سلبية نتيجة الوفاء، ونتطلع لتحقيق نوع من التوازن في نهاية العام للوصول إلى معدلات ربحية.

لا رؤية واضحة للمستقبل

■ في رأيكم، هل سيصبح ولاء «كوفيد-١٩» مشمولاً بالوثائق التأمينية خلال الفترة المقبلة؟

– من المبكر أن نقرر تغطية الجائحة ضمن وثائق التأمين انطلاقاً من عدم معرفة حجم الخسائر، في حين أن العديد من الشركات المتعددة الجنسية تعمل على زيادة احتياطاتها، كما أنه قبل وضوح الصورة لا يمكن اتخاذ أي قرار.

وبالنسبة إلينا في «العربية فالكون للتأمين»، فقد حاولنا إطلاق منتجات تأمينية تغطي جائحة «كوفيد-١٩»، نظراً للطلب الكبير على هذه التغطيات في السوق العمانية، وتمكنا خلال

**“We will either find a way,
or make one.”**

Anibal Barca



COMMERCIAL & GENERAL S.A.L
— REINSURANCE BROKERS —

Boustany Building, 1st Floor – Al Fours Street – National Museum Area – Beirut – Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 – www.candgre.com – E-mail: candgre@candgre.com

Sunil Kohli (CEO - Dhofar Insurance Company)

Medical insurance will be the key to success in the future

Sunil Kohli, CEO of Dhofar Insurance Company, is a general Insurance professional with over 28 years of Global insurance industry experience across India, Africa and GCC regions. He has extensive experience of Property and Casualty underwriting, Marine underwriting, Employee benefits insurance, Crop Insurance, Claims Management besides Risk Management . Over the years, Kohli has been able to build an extensive insurance industry refer-



We have to look at the industry in a balanced way and I believe it will be close to satisfactory level



ence base. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the occasion of its annual publication, Kohli talked about the effect of covid-19 on the insurance industry in Oman and expressed his point of view regarding what Lloyd's CEO has declared about exceeding the growth in premiums by 13 percent. He further gave us an idea about his outlook for 2021 and proclaimed where he sees growth opportunities in the insurance sector in Oman. Below is an account of the interview.



*** What was the effect of Covid-19 pandemic on the insurance industry and how did you manage to deal with it in Oman?**

- The insurance industry got affected by Covid-19, all offices had to be closed during the lockdown period of more than two months so the branches could not work and employees were not able to go to office. Impact on general economy was negative this also affected Insurance business to the extent that we are seeing a degrowth of 3 percent in the insurance market . On the other hand, due to the pandemic, insurance companies started focusing on digital delivery and remote call centers. Dhofar Insurance Company had a proactive discussion to devise a business continuity plan for impending Covid 19 lockdowns. Infrastructure requirement was assessed ,planned and provided to the employees so that they could handle the challenges provided by Covid 19 lockdowns successfully. Call center system was expanded to handle the customers' needs and providing information to customers . In addition, we focused on digital delivery through our website so people are able to buy motor insurance, life insurance and medical insurance from comforts of their home. Call center, online retail insurance portal and mobile app development are some of the measures taken both digital as well as otherwise to overcome the barriers presented by Covid 19. All the measures taken in have helped Dhofar Insurance to grow by 5 percent. The digital transformation has had a good impact on our results and has helped us very well. The customer preferences evolve over a period of time therefore we have our 42 offices where customers can visit and do their transactions and at the same time, digital service platforms are also available for our customers to experience .

Medical will be the key to success

*** Where do you see opportunities for growth in the insurance sector in Oman?**

- The main opportunity for growth today is in the medical segment. We have observed that earlier the portfolio mix of the company and the whole industry was tilting towards the motor side but now motor is decreasing because the sale of cars is not that high as compared to before. On the other hand, the requirement of the medical is increasing because people are now recognizing more and more that medical insurance is required especially after the covid situation even if the

free medication is there for the citizens in the government hospitals. Medical will be the key to success in the future for the insurance industry.

*** Will the pandemics be covered from now on in Oman?**

- In general, Pandemics are not covered and there are Reinsurance constraints on the same. For Covid 19 special approvals were taken to cover the same.

*** Lloyds CEO stated that the growth in premiums will exceed 13 percent. Do you think that this will increase conditions and rates during the renewals, especially after the losses incurred by global and regional reinsurance companies, or will it be softer in some branches after promoting the Covid-19 vaccine?**

The renewals conditions are not soft but balanced

- As per World bank report GDP of Oman is expected to grow by 2 percent in 2021. It is left to the individual companies how they grow but in the Oman market we expect a single digital growth . With respect to the renewals conditions, they are not soft but balanced. The reinsurers' prices for catastrophe perils are increasing due to catastrophe losses like floods & cyclones and there is a pressure on deductibles.

*** What is your outlook for 2021?**

- From the industry perspective, we have to look at it in a balanced way and I believe it will be close to satisfactory level .

With respect to Dhofar Insurance Company,, we will continue in our strategy of digitization in all our segments and we will work on online portals and mobile apps and we will expand digitization into our core systems as well as on the claims side so that customers can use our digital space. Moreover, we will focus on growth with profitability. We will try to manage the cost and focus on the online space. We have already launched our online application where customers can buy life and medical retail products including motor and we will be launching our mobile app very soon so that clients will be able to buy these same products.



أشرف بسيسو

(الرئيس التنفيذي لمجموعة سوليدرتي SOLIDARITY - البحرين)؛

تجاوزنا أزمة فيروس «كورونا» بأريحية كون شركائنا سباقية بتبني وابتكار الحلول الرقمية

أكد الرئيس التنفيذي لمجموعة سوليدرتي SOLIDARITY أشرف بسيسو تجاوزها أزمة فيروس «كورونا» بأريحية كون شركائنا سباقية في قطاع التأمين بتبني وابتكار الحلول الرقمية التي أسهمت في تغطية احتياجات العملاء ومتطلباتهم اثناء الجائحة، ورأى ان فرص نمو الشركات وتطورها تكمن في المجال الرقمي، متطرقا الى انجازات المجموعة من بينها توقيع اتفاقية اندماج بين سوليدرتي السعودية والجزيرة تكافل، وتوقيع خطاب نوايا بين سوليدرتي البحرين وتآزر، كما فازت سوليدرتي البحرين بجائزة أفضل شركة تأمين للتحويل الرقمي للعام ٢٠٢٠ من قبل مجلة THE GLOBAL ECONOMICS.

المخاطر المناطة حول هذه القطاعات. كما وقد تشهد بعض القطاعات الاخرى تراجعاً في تسعيرة واقساط التأمين، وذلك بسبب تراجع نسبة المطالبات في ٢٠٢٠. وقد تتحسن بعض الاسواق التي نعمل فيها كسوق مملكة البحرين التي بدأت بتوفير لقاح «كوفيد-١٩» للمواطنين والمقيمين، مما قد يكون له الدور في تحسين الحركة الاقتصادية والتي بدورها ستحسن من فرص النمو لشركائنا في المستقبل.

أفضل شركة تأمين للتحويل الرقمي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- خلال العام ٢٠٢٠، أضافت مجموعة سوليدرتي القابضة إنجازات عدة متميزة إلى سجل إنجازاتها، منها: توقيع اتفاقية اندماج بين سوليدرتي السعودية والجزيرة تكافل، وتوقيع خطاب نوايا بين سوليدرتي البحرين وتآزر، وهذه الاندماجات تهدف إلى خلق كيانات جديدة بمحافظ أكبر تعزز التجانس بين عمليات شركائنا التابعة لتحقيق نتائج ذات قيمة مضافة لجميع الأطراف ذات العلاقة. كما فازت سوليدرتي البحرين بجائزة ممنوحة من قبل مجلة The Global Economics كأفضل شركة تأمين للتحويل الرقمي للعام ٢٠٢٠ في مملكة البحرين، حيث يوثق منح هذه الجائزة جهود الشركة المستمرة بالابتكار في مجال تكنولوجيا التأمين في مملكة البحرين لعام ٢٠٢٠. ■



حققنا انجازات وفزنا بجائزة افضل شركة تأمين للتحوّل الرقمي للعام ٢٠٢٠



■ اين ترون فرص النمو؟

- تكمن فرص النمو والتطور للشركات في المجال الرقمي، حيث تسهم في توفير سبل الراحة وتحسين وترقية مستوى خدمة العملاء والتي بدورها تسهم في النمو الطبيعي للشركات، ومن جانب اخر لطالما تدرس مجموعة سوليدرتي القابضة فرص النمو غير الطبيعية في الاسواق التي نعمل بها عن طريق الاستحواذ والدمج مع الشركات الاخرى.

زيادة على أقساط تأمين السفر والحياة

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديديت العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

- قد نشهد زيادة طفيفة في العام ٢٠٢١ في تسعيرة واقساط قطاع التأمين خاصة على خدمات تأمين السفر والتأمين على الحياة، وذلك تماشياً مع ارتفاع نسبة

سباقون في ابتكار الحلول الرقمية

■ كيف تقومون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

- أثرت جائحة «كوفيد-١٩» بشكل كبير وملحوظ على قطاع التأمين التجاري عموماً، حيث اضطرت بعض الدول إلى الاقفال الكلي او الجزئي لبعض نشاطاتها وخدماتها، مما أدى إلى تراجع ملحوظ في قطاع التأمين الصحي للشركات العاملة في مجال السياحة والترفيه، حيث كان لهما النصيب الاكثر سلباً. أما في الجانب الفردي، فقد أثرت الجائحة على تدني او حتى انعدام الطلب على تأمين السفر. كما وتغيرت متطلبات المؤمنین للتأمين الشخصي الى القنوات الرقمية، حيث تمكنت شركائنا التابعة من تجاوز هذه الازمة بأريحية كونها سباقية في قطاع التأمين بتبني وابتكار الحلول الرقمية التي أسهمت في تغطية احتياجات ومتطلبات العملاء خلال هذه الاوضاع غير الواضحة.

النمو عبر الدمج والاستحواذ

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- تماشياً مع التزام شركائنا المستمر ومسؤوليتها تجاه المجتمع في مكافحة انتشار فيروس «كورونا»، فإننا لم نواجه تحديات كبيرة خلال هذه الجائحة. فقد كنا على استعداد تام للتحويل الرقمي وتوفير الخدمات والحلول الرقمية التي لبت جميع متطلبات العملاء وهم في منازلهم.

سعيد حتوت

(الرئيس التنفيذي لشركة الهلال لايف AL HILAL LIFE -البحرين)؛

نحضر لإطلاق سلة برامج وخدمات قريبا عبر منصاتنا الالكترونية



ذكر الرئيس التنفيذي لشركة الهلال لايف AL HILAL LIFE سعيد حتوت أن الشركة أطلقت برنامجاً تعليمياً مميزاً وفريداً في نوفمبر الماضي وبأنها في صدد اطلاق سلة برامج جديدة وخدمات قريبا عبر منصاتها الالكترونية، لافتا الى تركيز الشركة على اعداد منصاتها تمهيدا لاستقطاب عملاء جدد.

كما اشار الى ان جائحة «كوفيد ١٩» أثرت على السيولة في السوق وعلى قدرة بعض الشركات دفع أقساط التأمين المستحقة مما دفع شركات التأمين الى زيادة احتياطاتها.

الوضع شهد تحسنا بشكل سريع ونجحت الشركة بالحفاظ على معظم عملائها من خلال الارشاد الصحيح والوضوح بالتعامل.

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢١؟

– مع طرح التطعيم في الأسواق والعودة التدريجية للحياة الطبيعية نأمل في ان تتحسن الأوضاع وان تعود الامور الى سابق عهدها كما كانت قبل ظهور جائحة «كورونا» ابتداء من منتصف عام ٢٠٢١. اما تركيزنا الحالي، وبالإضافة الى عمليات الشركة المعتادة، فينصب على التحول الرقمي، واطلاق برامج حديثة ومتنوعة واعداد منصاتنا الالكترونية تمهيدا لاستقطاب عملاء جدد في المستقبل القريب وتقديم خدمات رقمية مميزة لجميع عملائنا وشركائنا بحيث أن جائحة «كورونا»، وان كانت في أشهرها الأخيرة، قد غيرت نظرة العالم لكل ما كان يعتبر في الماضي على أنه تحصيل حاصل وغيّرت بشكل معجّل وجذري طريقة التعامل بين الناس وعلى شركات التأمين النظر بشكل جدي في كيفية مواكبة هذه التغييرات حفاظا على استثماريتها. ■

مميزاً يضمن الأهل من خلاله استمرارية تعليم أولادهم في ظل الأخطار المتزايدة كما ولدنا سلة برامج وخدمات أخرى سنعمل على اطلاقها قريبا عبر منصاتنا الالكترونية بحيث نقوم حاليا بتطوير أنظمة الشركة لمواكبة عملية التحول الرقمي، وخلال منتصف العام ستتوافر منتجاتنا عبر الانترنت حتى يتسنى للعملاء شراءها، كما وأننا نعمل على تطوير منصات لوكلائنا تمكنهم من تسويق وثائق التأمين بشكل سريع وميسر عبر الوسائل الرقمية.

■ هل من تحديات أخرى واجهتموها في البحرين الى جانب جائحة «كوفيد-١٩»؟

– كانت جائحة «كورونا» العنوان الأبرز لعام ٢٠٢٠ وما تبعها من مشكلة في استمرارية وسيولة بعض الشركات مما أثر على عملية استقطاب عملاء جدد وعملية تحصيل الأقساط علما أن الشركة قد زادت احتياطاتها المتعلقة بخاطر عدم التحصيل كما، وفي بداية السنة، انخفضت قيمة الاستثمارات عالميا بحيث أثر هذا الموضوع لمدة مؤقتة على استثمارات الشركة وعلى القيم النقدية لوثائق التأمين على الحياة المتعلقة بصناديق الاستثمار لمدة مؤقتة ولكن

■ كيف تعاملتم مع الازمة الاقتصادية العالمية وجائحة «كوفيد-١٩»؟

– لا شك في ان العالم برمته تأثر بجائحة «كورونا»، سواء من الناحية الاقتصادية أم الصحية، ونحن كشركة، ولأن الوضع في السوق لم يكن يسمح بتسويق برامج التأمين لزبائن جديدة في السوق الا بشكل محدود، إنصب تركيزنا مع بداية انتشار الجائحة على تجديد والمحافظة على الوثائق القائمة عبر وسائل التواصل المتاحة ومنها المنصات الالكترونية، فضلا عن سعينا لتحصيل الأقساط والمستحقات، لا سيما في ظل مشكلة السيولة التي عاناها الجميع. فضلا عن ذلك، لقد تكيفت الشركة بشكل سريع مع تحديات العمل في ظلّ الجائحة من حيث تطبيق كامل الاحتياطات الواجب اتخاذها بما فيها العمل عن بعد والتباعد الاجتماعي من دون التأثير على نوعية الخدمة ومن خلال توفير بيئة آمنة لعملائنا وموظفينا على حد سواء.

■ هل اطلقتكم منتجات جديدة تتلاءم مع الأوضاع المستجدة؟

– اطلقنا خلال شهر نوفمبر الفائت برنامجا تعليميا

تميز وفريد ومصمم وفق الشريعة الاسلامية

الهلال تكافل تطلق برنامج «رؤية للتعليم»



أطلقت شركة الهلال تكافل برنامج تعليم متميزا وفريدا من نوعه يحمل اسم «رؤية للتعليم» Ro'ya Education، وهو برنامج حماية وإدخار مصمم وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، يساعد الآباء على التأكد من حصول أطفالهم على هبة التعليم. فالأطفال هم فخر كل الآباء وفرحهم ولا شيء في العالم يساوي السعادة التي يشعر بها الوالدان عند حضور حفل تخرج طفلهما، وهو احتفال يشير إلى بدء حياة جديدة لشباب أو شابة مسلحين بالحماس والتفاؤل والمعرفة القيمة المكتسبة خلال سنواتهم في المدرسة والجامعة. لذا، تقع على عاتق الآباء مسؤولية التأكد من حصول أطفالهم على المعرفة والمهارات اللازمة حتى يتمكنوا من تحقيق النجاح في حياتهم المستقبلية، والتعليم يعد أعلى هدية يمكن للوالدين تقديمها لأبنائهم.

ويتعتبر برنامج «رؤية للتعليم» خطة توفير وحماية متوافقة مع الشريعة تهدف إلى تمكين الآباء من التأكد من حصول أطفالهم على هذه الهدية القيمة. وتسمح الخطة للوالد بتجميع الأموال التي يحتاجها أبنائهم في مرحلة التعليم الجامعي من خلال الإستفادة من تغطية تكافلية قيمة تضمن بقاء التعليم المدرسي من دون انقطاع وتأمين التعليم الجامعي وإتاحته على النحو المنشود، حتى في حال وفاة الوالد أو إصابته بعجز كلي قد يمنعه من مزاوله عمله.

من هنا، يقدم برنامج «رؤية للتعليم» مزايا رئيسية ستساعد الآباء على تحقيق أهدافهم المالية المستقبلية مثل الإدخار للتعليم الجامعي لأبنائهم، وحرية اختيار صناديق الإستثمار المناسبة لهم. ويمكن تصميم خطة رؤية التعليم وفقاً لإحتياجات الآباء من خلال منحهم المرونة لإختيار مبلغ التعليم الجامعي المستهدف لطفلهم، والمدة المستهدفة لخطتهم بناءً على عمر الطفل، ومبلغ مزايا التعليم الشهري للطفل بناءً على احتياجاتهم، واستراتيجية الإستثمار التي تناسب رغبتهم في المخاطرة، والمزايا الإختيارية الإضافية التي من شأنها تعزيز نطاق تغطيتهم. كما يتيح البرنامج أيضاً إمكانية إدارة المزايا والمساهمات والإستثمارات الخاصة بالآباء للتكيف مع الظروف الشخصية وظروف السوق المتغيرة.



Every minute counts...
Choose **Intermed** for your
protection and a service faster
than **Light**



Medical Third Party Administrator

Maameltein Highway
Karam Center
Facing Miami Motel
Tel: 961 9 640222
Fax: 961 9 835644
P.O.Box: 70-745 Lebanon

تواصل تجنيد مواردها البشرية والتكنولوجية بهدف تطوير خدماتها



مكرم بن ساسي (مدير عام شركة الزيتونة تكافل ZITOUNA TAKAFUL - تونس):

نسعى للمحافظة على مكانتنا الرائدة والمحافظة على جودة الخدمات

تسعى شركة الزيتونة تكافل ZITOUNA TAKAFUL وبشكل متواصل للنهوض بمستوى الجودة في خدمة الحرفاء ومكافأة موظفيها وشركائها الذين جعلوا من خدمة الحرفاء ركيزة استراتيجية، كما تواصل تجنيد مواردها البشرية والتكنولوجية بهدف تطوير خدماتها.

مدير عام الشركة مكرم بن ساسي عرض للأثار السلبية التي تركتها جائحة «كوفيد-19» على الأسواق المالية العالمية والمحلية، وطمان الي ضمان الشركة استمرارية نشاطها أثناء الإزمات موفرة جميع الخدمات لحرفائها، معتبرا ترفيع أقساط التأمين قرارا مرتبطا أساسا بدراسات اکتوارية مسبقة ومتعمقة تأخذ بالاعتبار تقييم المخاطر.

ترويج منتجات متنوعة

■ أين ترون فرص النمو؟

- تسعى تأمينات الزيتونة تكافل الى تنوع وتجديد كامل الخدمات التأمينية والاستجابة لتطلعات حرفائها من خلال ترويج جملة من المنتجات المتنوعة والمتجددة وخاصة منتجات التكافل العائلي.

جودة في خدمة الحرفاء

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديديات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ ام سوف تكون أكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-19»؟

- الترفيع في أقساط التأمين لا يمكن أن يكون بصفة اعتباطية بل هو قرار مرتبط أساسا بدراسات اکتوارية مسبقة ومتعمقة يقع اعدادها للغرض مع الأخذ بالاعتبار التقييم الموضوعي للمخاطر.

أفضل خدمة «ما بعد البيع»

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- للسنة الثانية على التوالي تحسّلت مؤسسة الزيتونة تكافل على الجائزة الأولى في التظاهرة الدولية التي تحمل عنوان «أفضل خدمة حرفاء لسنة ٢٠٢١» وذلك لتميزها في قطاع التأمين بأفضل خدمة «ما بعد البيع». يعكس هذا التتويج ارادتنا وسعينا المتواصل في النهوض بمستوى الجودة في خدمة الحرفاء وهو تكريم لجهود الشركة بأكملها ومكافأة للموظفين ونواب التأمين والشركاء الذين جعلوا من خدمة الحرفاء ركيزة استراتيجية. وسنواصل تجنيد جميع الموارد البشرية والمالية والتكنولوجية اللازمة لمزيد تمكين الثقة مع حرفائنا وتطوير خدماتنا. ■

نشاط مستمر

■ كيف تقيّمون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟

- أثرت أزمة «كورونا» سلبا على أغلب القطاعات الحيوية في تونس جزاء اضطراب الأسواق المالية العالمية والمحلية وعدم استقرار الوضع الاقتصادي وتدهور المقدرة الشرائية لدى الأفراد.

لم يكن قطاع التأمين بمعزل عن هذه الأزمة وخاصة قطاع التأمين على الحياة الذي شهد حالة ركود متواصلة، حيث لم يتطوّر رقم المعاملات خلال فترة الحجر الصحي الاجباري، لكن سرعان ما وقع تدارك هذا النقص في الفترات الأخيرة اللاحقة من سنة ٢٠٢٠.

وتمكّنت تأمينات الزيتونة تكافل من ضمان استمرارية النشاط من خلال تفعيل آلية استمرارية نشاطها أثناء الإزمات. كما حرصت مؤسستنا على توفير الخدمات الدنيا لحرفائها كدفع التعويضات عن حوادث السيارات والتأمين الصحي.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- توجت مؤسسة الزيتونة تكافل للسنة الثانية على التوالي بالجائزة الأولى في التظاهرة الدولية التي تحمل عنوان «أفضل خدمة حرفاء لسنة ٢٠٢١»، وذلك لتميزها في قطاع التأمين بأفضل خدمة ما بعد البيع.

وتسعى تأمينات الزيتونة تكافل للمحافظة على هذه المكانة الرائدة في سوق التأمين التونسية والمحافظة على جودة الخدمات المسداة من خلال تطويرها كي تتناسب وحاجيات الأفراد والمؤسسات، وبالتالي مضاعفة حصتها في سوق التأمين خلال الخمس سنوات المقبلة.

تأمينات الزيتونة تكافل تحصل على جائزة علامة الجودة «أفضل خدمة حرفاء لسنة ٢٠٢١» للسنة الثانية على التوالي



توجت شركة التأمين «الزيتونة تكافل» بالجائزة الأولى للسنة الثانية على التوالي في التظاهرة الدولية التي تحمل عنوان «أفضل خدمة حرفاء لسنة ٢٠٢١»، وذلك لتميزها في قطاع التأمين.

وتم مكافأة تأمينات الزيتونة تكافل على أساس جودة الخدمات المقدمة الى حرفائها تبعا لاختبارات ميدانية وتحقيقات أنجزت خلال السنة الجارية من قبل حرفاء سريين وبحسب معايير مضبوطة وموضوعية.

وميز هذا التتويج شركة التأمين الزيتونة تكافل بعلاقتها مع الحرفاء وشجعها على الالتزام المتواصل لتحسين جودة الخدمات.

وصرح مدير عام الشركة مكرم بن ساسي: «يعتبر حصولنا على علامة الجودة في مجال خدمة الحرفاء بقطاع التأمين للسنة الثانية على التوالي والمعترف بها دوليا تنويجا يعكس ارادتنا وسعينا المتواصل في النهوض بمستوى الجودة في خدمة الحرفاء... ويبقى هذا التتويج فخرا الكامل الفريق الذي يبذل مجهودا كبيرا يوميا لتسهيل المعاملات مع الحرفاء وترسيخ تجربة تأمين استثنائية».

ويأتي هذا التتويج بجائزة «أفضل خدمة حرفاء لسنة ٢٠٢١» ليؤكد مكانة تأمينات الزيتونة تكافل في السوق التونسية وفي قطاع التأمين.

تأمينات

الزيتونة تكافل



تونس



Numéro Bleu
82 10 80 80

40 millimes/min à partir d'un mobile
20 millimes/min à partir d'un fixe

مبادئ نتقاسمها...
Principes que nous partageons...

الزيتونة تكافل
ZITOUNA TAKAFUL



طارق هائل سعيد

(رئيس الاتحاد اليمني لشركات التأمين ورئيس الشركة المتحدة للتأمين):

نعول على دخول المنظمات الى اليمن لقيام حركة
تساعد في التنمية الاقتصادية

رئيس الشركة المتحدة للتأمين UNITED ورئيس الاتحاد اليمني لشركات التأمين طارق هائل سعيد طمأن الى تجاوز الشركة أزمة وباء «كوفيد-١٩» بفضل التوعية الصحية المكثفة التي اعتمدها، والى ارتفاع اجمالي اقساطها، واجدا في دخول المنظمات الى اليمن مجالات لقيام حركة تساعد في التنمية الاقتصادية للبلاد، متوقعا لزيادة اسعار تغطيات المعيدين، آملا باعتمادهم مبدأ الليونة في السوق اليمنية التي تشهد حال حرب، كاشفا عن تركيز الشركة على التأمين الصحي وتنشيط التأمينات الاخرى.

تجاوزنا أزمة «كوفيد-١٩» بفضل التوعية الصحية المكثفة التي اعتمدها

مجالات عدة جعلت سوق اليمن في حالة حركة وهذا الدعم الخارجي ساعد في التنمية الاقتصادية التي تحدث في مناطق عدة والتي ساعدت على رفع معدلات النمو في التأمينات العامة المتنوعة.

■ صرح الرئيس التنفيذي للويدز ان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى الـ ١٣ في المئة. هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال التجديدات العام المقبل خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ أم سوف تكون أكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

- نتوقع للأسف زيادة في الاسعار

وشروطاً أكثر صرامة خلال

التجديدات للعام ٢٠٢١، لكننا نأمل

بالليونة من المعيدين لان بعض

الاسواق العربية وخاصة السوق اليمنية

تعاني بما فيه الكفاية من حال الحرب والتي

نعمل جاهدين من أجل تجاوز تداعياتها.

أولى في السوق اليمنية

■ ما هي اخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

- الشركة ما زالت الاولى والاكبر في السوق اليمنية منذ

أكثر من ١٥ عاماً وينصب حالياً تركيزنا على التأمين الصحي

بشكل كبير ونحاول تنشيط التأمينات الاخرى. ■

تجاوز الازمة بالتوعية

■ كيف تقيمون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

- هناك اثار سلبية واضحة حيث ان الكثير من المعيدين لا يزالون يعملون من سكنهم، الأمر الذي يجعل الحصول على بعض التغطيات صعباً وكذلك فرضهم شروطاً تستثني تغطية الجائحات. من جهتنا تمكنا من تجاوز هذه الازمة من خلال التوعية الصحية المكثفة والعمل ضمن مجموعات مستقلة.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- أهم هذه التحديات حال الحرب في

اليمن الأمر الذي اوقف الكثير من

المشاريع التنموية والهندسية والتي

تسببت بإنخفاض ملحوظ للاقساط، لكننا

تداركنا الانخفاض بقيامنا ببعض التدابير وكما يظهر في

الإحصائيات فإن اقساطنا الاجمالية مرتفعة حالياً.

زيادة في الاسعار وشروط أكثر صرامة

■ اين ترون فرص النمو؟

- هناك فرص نمو يمكن انتهازها في جوانب عديدة من

التأمين، حيث ان دخول المنظمات والعمل داخل اليمن في



المتحدة 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



عبد الله بشير

CAC في المرتبة الثانية بين شركات التأمين اليمنية ونمو ٧٨٪ في اقساطها

تمكنت شركة CAC للتأمين التي يرأسها عبدالله بشير من المحافظة على المرتبة الثانية بين شركات التأمين اليمنية محققة نموا كبيرا في الاقساط خلال العام ٢٠١٩ بلغ ٧٨٪ لتصل الى ١٨,٨ مليون دولار اميركي، ما يمثل نحو ٢٠٪ من محفظة السوق اليمنية.

وتوقع رسميا اتفاقية التأمين الصحي والحياة لموظفي وزارة الشباب والرياضة

جرى بديوان عام وزارة الشباب والرياضة حفل توقيع وتدشين اتفاقية التأمين الصحي بين الوزارة وكاك للتأمين CAC INSURANCE. وخلال اللقاء أكد معمر الارياني وزير الشباب والرياضة أن توقيع الاتفاقية تتضمن نوعين من التأمين هما التأمين الصحي والتأمين على الحياة حيث حرصت الوزارة على أن تكون السباقة في توفير هذه الخدمة الهامة لموظفيها وتمنى على باقي الوزارات أن تحذو حذو وزارة الشباب في التأمين على الموظفين المنتسبين لها وحث على ضرورة أن تسعى الاتحادات والأندية الرياضية إلى المسارعة بالتأمين على موظفيهم ومنتسبيهم، آملا من شركة كاك للتأمين أن تساهم في تشجيع مثل هذه الجهات على أن ينفذوا طرق مماثلة في هذا الجانب من خلال تقديم التسهيلات والميزات اللازمة للنجاح.

بدوره، عبر عبد الله بشير الرئيس التنفيذي لشركة كاك للتأمين عن تقديره لثقة وزارة الشباب والرياضة العالية بالشركة واختيارها للتأمين على الحياة والصحة للموظفين، مؤكداً أن الشركة ستكون عند حسن ظن الوزارة بها وستعمل على تقديم الخدمات المتميزة وبما يضمن خدمة الموظفين.

تأكيد على جودة الخدمات الطبية التي قدمتها

تجديد اتفاقية التأمين الصحي لموظفي مؤسسة موانئ البحر الأحمر مع شركة كاك للتأمين

من جانبه، قال طعام إن من العوامل المهمة التي أدت إلى تحقيق المؤسسة النجاح والاستمرار في تقديم خدماتها بكل كفاءة واقتدار للمتعاملين معها بالرغم من التحديات والظروف الراهنة التي يمر بها الوطن، إهتمام قيادة المؤسسة



وقعت بمقر مؤسسة موانئ البحر الأحمر اليمنية ميناء الحديد لسنة الثانية على التوالي اتفاقية التأمين الصحي لموظفي الموانئ بين المؤسسة وشركة كاك للتأمين، ووقع عن المؤسسة الرئيس التنفيذي رئيس مجلس الادارة القبطان

محمد أبوبكر بن اسحاق وعن الشركة مساعد الرئيس التنفيذي لشركة كاك للتأمين حسن عبده طعام.

وفي حفل التوقيع، أكد بن اسحاق أهمية توفير الرعاية الطبية للموظفين بصورة مستمرة بما يضمن سلامتهم وينعكس إيجاباً على رفع أدائهم في العمل.

وأشاد بمستوى التعاون بين شركة كاك للتأمين والمؤسسة والخدمات الطبية المتميزة التي تقدمها للموظفين، مشيراً إلى أن اتفاقية التأمين الصحي تجدد للمرة الثانية على التوالي تأكيداً على جودة الخدمات الطبية المقدمة من الشركة.

بجانب التأهيل الصحي الذي يعتبر مظلة حماية للموظفين من الأمراض والإصابات المختلفة.

وحضر حفل التوقيع مدير فرع كاك للتأمين بمحافظة الحديدة حاتم تمر والمدراء العاميين لمكتب الرئيس التنفيذي للمؤسسة نبيل عمر المزجاجي والتخطيط والتسويق الدكتور وضاح عبدالله مجمل والشؤون القانونية مطهر العمدي والسلامة والأمن الصناعي ياسر جماح بورجي والخدمات والتجهيزات بندر شاره والعلاقات اكرم رضاني والاعلام عمر الجرزموزي.

نبذة عن كاك للتأمين:



تأسست شركة كاك للتأمين عام ٢٠١٠م بموجب القرار الوزاري رقم (١٢١) براس مال مصرح به مليار ريال يمني أسستها نخبة من رجال الأعمال المرموقين والمؤسسات المالية الرائدة بقيادة كاك بنك.

الأكثر انتشاراً في اليمن من خلال فروع ومكاتب كاك بنك والبالغة ٨٥ مكتباً وفرعاً مما يمكنها من توفير خدمات تأمينية سريعة ومتميزة .

كادر وظيفي يتمتع بخبرات ومهارات قيادية وفنية واسعة في قطاع التأمين ، طموحهم الإسهام بشكل فاعل في تطوير قطاع التأمين في اليمن والارتقاء بمستوى الخدمات التأمينية وتفعيل الدعم الفني والاستشاري للعملاء.

تتمتع كاك للتأمين بقدرة تأمينية واسعة تؤهلها لتقديم كافة الأغطية التأمينية بأسعار مناسبة ومدروسة وتسويق وعرض منتجات تأمينية جديدة بدعم من كبرى شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية والإقليمية.



كاك للتأمين
CAC INSURANCE



Sana'a Republic Of Yemen
P.O.Box 4542
Tel : +967 1 538994
Tel : +967 1 538991
info@cacinsurance.com.ye

Aden
Crater - Queen Arwa St. Swaid Building
Tel : +967 2 250333
Tel : +967 2 250444

Hodeidah
The Commercial Area 26. Sep. Street
Tel : +967 3 216555
Tel : +967 3 216777



مجيب ردمان

(مدير عام الشركة اليمنية القطرية للتأمين YEMENI QATARI INSURANCE):

أدرنا الخطر باحترافية في الاكتتاب وتأقلمنا مع حدث الجائحة

أكد مدير عام الشركة اليمنية القطرية للتأمين YEMENI QATARI INSURANCE مجيب ردمان ادارتها الخطر باحترافية في الاكتتاب وتأقلمها مع حدث جائحة «كوفيد-١٩»، واعتبر التضخم والمنافسة المحمومة تحديين يعانیهما قطاع التأمين اليمني، مظهراً استعداد الشركة التام لأي تشدد قد تشهده سوق التأمين المحلية، مؤكداً ان السوق اليمنية لا تزال واعدة وتحظى بالاهتمام الكافي، متوقعا ان تكون التجديدات المقبلة اكثر ايلاما مع تغير السياسات الاكتتابية، مطمئنا الى سير الشركة بخطى ثابتة وفق المخطط له.

بالاهتمام الكافي وما زالت خاما، وان كان حديثك عن الشرق الاوسط كذلك الحاجة الى التكتلات وخلق كيانات عملاقة للملحة المشتت والاستفادة من الفرص الضائعة وبناء كيانات اقتصادية ضخمة فذوبان الخلافات سيخلق الفرص.

التجديدات المقبلة ستكون اكثر ايلاما

■ صرح الرئيس التنفيذي للويدز ان نسبة النمو في الاقساط سوف تتعدى الـ ١٣ في المئة. هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديدات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟ ام سوف تكون اكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

– سوق إعادة التأمين عرضة للتشدد وإعادة النظر في كل الشروط والاسعار، فالتجديدات المقبلة ستكون اكثر ايلاما وستتغير السياسات الاكتتابية، وهذه كلها بسبب الخسائر التي تعرضت لها سوق التأمين العالمية. اما سوقنا العربية، فلم تحل بها الكوارث كما هي عليه الحال بالاسواق العالمية الاخرى الا اننا نتأثر بها ونتحمل عبء ما يحدث لأننا جزء من العالم.

مواكبة تطورات التأمين

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠٢٠؟

– ادخلنا برامج جديدة يتم الحصول عليها من قبل العملاء من دون تعقيدات وسهلا من خلال منافذ بيع متواجدة على مدار اليوم سواء في الداخل او الخارج الحصول عليها، وشركتنا تسير بخطى ثابتة سنة بعد أخرى حسب ما هو مخطط له سواء من حيث النتائج أو موقعها في السوق اليمنية وما زال لدينا الكثير ونعمل على تأهيل الكادر الوظيفي لمواكبة كل التطورات التي يشهدها عالم التأمين. ■

التضخم والمنافسة المحمومة تحديان يعانیهما قطاع التأمين اليمني

تركز على العبث بالجوانب الفنية هي كذلك أحد الاخطار التي تواجه السوق بأكملها وليس شركتنا فحسب، فالبعد عن تقديم الخدمات والتي هي معيار اختيار العميل أصبحت بعيدة المنال وساد التنافس على الاسعار والشروط الفنية.

كما أن الاوضاع السياسية والاقتصادية التي ما زال عالمنا العربي يعيشها عملت على تقليص الفرص واعاقت اي تطورات في صناعة التأمين، لذا نتمنى أن تتجلى قريبا ويعود الجميع أفضل مما كان عليه سابقاً. كذلك التشدد الواضح من معيدي التأمين بوضع شروط قاسية نوعا ما والحد من الاكتتاب بالاخطار نتيجة للكوارث الحاصلة بالعالم سواء ما أحدثته «كورونا» او الاخطار الاخرى التي هزت كيانات اقتصادية كبيرة في العالم. كما أن شركتنا عندها الجاهزية لأي تشدد قد تشهده سوق التأمين اليمنية لأنها تتعامل منذ نشأتها وفقاً لتوجيهات هيئة التنظيم وتعمل وفق المعايير الدولية المتعارف عليها عالمياً وتواكب كل التطورات في صناعة التأمين.

فقط الحاجة الى الاستقرار تولد معها الفرص الكبيرة

■ اين ترون فرص النمو؟

– في كل القطاعات، فقط الحاجة الى الاستقرار، تولد معها الفرص الكبيرة، وإن كنت تتحدث عن سوق اليمن فما زالت واعدة ولم تحظ

■ كيف تقيمون الاثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟

– شهد العالم العديد من الاخطار كالكوارث الطبيعية والحروب والابئة والمجاعات والتي أثرت على الحياة الانسانية، الآن وباء «كورونا» غير مسبوق في طبيعته وتهديده ورقعة انتشاره الواسعة مما أثر على الحياة الاقتصادية وغير الاقتصادية، ومن المتوقع ان يستغرق الاقتصاد العالمي وقتا اطول مما كان متوقعا في البداية للتعافي بشكل كامل من الصدمة الناجمة عن تفشي الفيروس والذي ألقى بثقله ليس فقط على قطاع التأمين وانما على كل القطاعات الانتاجية والخدمية ووقع العالم في أعماق ركود منذ الكساد الكبير في ثلاثينات القرن الماضي. الى ذلك، فإن تضرر قطاع الطيران والسياحة والفندقة والمطاعم والمؤتمرات والمعارض والمهرجانات وقطاع التصدير وقطاع الخدمات اللوجستية وقطاع التجارة والصناعة اثر على قطاع التأمين، بل وزد على ذلك ما نتج عن بعض منها من خسائر تحملها قطاع التأمين وخاصة للوثائق التي تغطي الابئة وكذلك للوثائق التي لم تكن تستثنيتها صراحة.

وبالنسبة لشركتنا، فقد ادارت الخطر باحترافية في الاكتتاب وتأقلمت مع الحدث وتفاعلت معه بمهنية عالية، وكذلك على مستوى السوق اليمنية لم يكن لـ «كوفيد-١٩» ذلك التأثير الذي أحدثته في الاسواق الأخرى فظلت السوق تتعامل معه بحذر شديد بسبب الاحداث التي يعيشها اليمن والتي ما زالت قائمة حتى اللحظة.

جاهزون لأي تشدد

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– يمثل التضخم في الوقت الراهن تحدياً للسوق اليمنية، كما أن المنافسة المحمومة والتي

مصر للتأمين التكافلي تحصل على اعتماد وثيقة «القرصنة الإلكترونية»



احمد مرسي

حصلت شركة مصر للتأمين التكافلي (ممتلكات ومسؤوليات) على اعتماد الهيئة العامة للرقابة المالية لوثيقة التأمين ضد القرصنة الإلكترونية CYBER RISK.

وكشف احمد مرسي، رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب للشركة، ان هناك منتجا جديدا قامت الشركة بتصميمه عبر اضافة تغطية بعض الامراض المزمنة لوثيقة

الحوادث الشخصية، وجار اعتماده حاليا من الرقابة المالية حيث تشمل الوثيقة بجانب الحوادث الشخصية تغطية الاصابة ببعض الامراض مثل السرطان، للتأكيد على دور التكافل الذي تقدمه شركات التأمين التكافلي في المجتمع، ومبلغ التأمين بالوثيقة ١٠٠ الف جنيه وتمت اعادته لدى شركة اعادة تأمين ذات تصنيف A.

وأضاف ان شركته أصدرت وثيقة تأمين لتغطية مصروفات المدارس والتي بموجبها تقوم بسداد باقي مصروفات العام نيابة عن العميل في حالة وفاته بجادث او اصابته بالعجز الكلي او الجزئي المستديم، وهو منتج مهم يصب في صالح المدارس وأولياء الأمور والطلاب لضمان استمرار الطالب في عامه الدراسي وحصول المدرسة على مستحقاتها.

مصر القابضة للتأمين تكشف عن اجراءات تأسيس

شركة للتأمين الطبي واخرى للتأجير التمويلي والتخصيم



باسل الحيني

كشف رئيس شركة مصر القابضة للتأمين باسل الحيني عن ان المجموعة تسعى لتأسيس شركات جديدة لتعزيز مكانة المجموعة الرائدة في المجالات المالية غير المصرفية ودعم الاقتصاد الوطني والمساهمة في تحقيق النمو الاقتصادي المنشود. ويشمل هذا تأسيس شركة للتأجير التمويلي والتخصيم قريبا، وشركة للتأمين الطبي من

المقرر بدء اجراءات تأسيسها خلال الفترة المقبلة، كما ان المجموعة بصدد الاستحواذ الكامل على شركة خدمات طبية «تي بي أي».

وأوضح الحيني ان «المجموعة وشركاتها التابعة نفذت أضخم خطة للتحول الرقمي والتطوير المؤسسي والتكنولوجي والتي ادت الى تحقيق نتائج فعالة ومؤثرة في تطوير مستويات الاداء في جميع الأنشطة التأمينية والاستثمارية والعقارية، بالإضافة الى تطوير السياسات التسويقية وتطبيق قواعد الحوكمة والشفافية وزيادة عدد المنتجات وتقديم افضل خدمة للعملاء، مما ساعد على تعزيز اعتلاء المجموعة القمة في مجالها في السوق المصرية وتعزيز مكانتها المتميزة في المنطقة العربية والافريقية».

الاتحاد المصري للتأمين عرض لانجازاته خلال العام ٢٠٢٠

وضع آليات العمل والاداء والاكتتاب في ضوء الاجراءات الاحترازية لمواجهة "COVID-19" وإصدار وثائق ارشادية وضوابط للفروع وبحث في الشمول المالي وتنمية التأمين المستدام



عرض الاتحاد المصري للتأمين ومجلس ادارته للانجازات المحققة خلال ٢٠٢٠ والتي كان لها دورها ووقعها على الاقتصاد الوطني. فخلال الجائحة عمد الاتحاد الى اجراء الكشوفات الطبية والتحليل اللازمة للعاملين فيه دوريا للاطمئنان الى صحتهم والتأكد من عدم اصابتهم بفيروس «كورونا»، وعقدت اللجان الفنية فيه ٢٢٠ اجتماعا معظمها افتراضية ناقشت خلالها آليات اداء العمل والاكتتاب في ضوء الاجراءات الاحترازية الخاصة بمواجهة «كوفيد-١٩»، واصدرت العديد من الوثائق الارشادية، كما اعدت دليلا لضوابط الاكتتاب ومجموعة ضوابط اخرى لفروع التأمين المختلفة.

كما تم عقد اجتماعات للمجلس التنفيذي ومجلس الادارة والجمعية العامة درست العديد من القرارات التي من شأنها تحقيق استراتيجيات الاتحاد الثلاث على رأسها اعتماد خطة عمل لعام ٢٠٢٠-٢٠٢١. وفي هذا الاطار انشأ الاتحاد لجنة فنية متخصصة لدراسة تعويضات التأمين الخاصة بشركات التأمين أعضاء الاتحاد والتي تخصص بدراسة التعويضات الخاصة بفرعي تأمينات الحريق والتأمينات الهندسية.

ومن أبرز انجازات الاتحاد عقد ملتقين، الشمول المالي وتنمية التأمين المستدام (حضور فعلي) والتأمين الطبي وادارة الرعاية الصحية (حضور فعلي) وافتراضي، حيث تمت مناقشة اهم تحديات الشمول المالي وآليات تطبيق التأمين المستدام وتنميته في الوطن العربي عموما وفي السوق المصرية تحديدا.

كما وقع الاتحاد بروتوكولين للتعاون مع مؤسسة أهل مصر للتنمية للتوعية حول مخاطر الحروق، وبروتوكول تعاون مع اتحاد الصناعات المصرية تضمن بنود تعاون وتنسيق من خلال وضع الخطط والبرامج التنفيذية التي من شأنها تقديم الدعم الفني والتدريبى معال لمواجهة اي تحديات تعرقل مسيرة العمل بالقطاعين الصناعى والتأمينى والوقوف على الفرص المتاحة وتنميتها برؤية تكاملية.

ويكرم أمينه العام السابق

كرم الاتحاد المصري للتأمين برئاسة علاء الزهيري الدكتور وفاء محمود أمين عام الاتحاد سابقا بمقر الاخير لبلوغها سن التقاعد عرفانا وتقديرا. وتقدم الزهيري بالاصالة عن نفسه وبالنيابة عن جميع اعضاء مجلس ادارة الاتحاد ببالغ الشكر والتقدير للدكتورة محمود على الجهد الجاد والفعال الذي بذلته خلال فترة خبرتها بالاتحاد ما يقرب من ٣٦ سنة في سبيل انجاح العمل بالاتحاد.



وداد بلهوشات (الرئيسة والمديرة العامة لشركة كاش للتأمينات (CASH)؛

الجائحة لم تؤثر على حصصنا السوقية وحجم صفقاتنا المبرمة خلال ٢٠٢٠

الرئيسة والمديرة العامة لشركة كاش للتأمينات CASH Assurances ووداد بلهوشات اوضحت انه وبالرغم من تأثيرات جائحة «كورونا» على الحياة الاقتصادية ككل وقطاع التأمين تحديداً، فإن «كاش للتأمينات» لم تتأثر بحصصها السوقية وحجم صفقاتها المبرمة خلال سنة ٢٠٢٠، لتخرج برقم أعمال ١٠٠ مليون دولار، ورأت ان الشركة ازاء التحديات التي تواجهها يحتم عليها توسيع اهتماماتها وعروضها لتشمل تغطية المخاطر المتعلقة بأنشطة الشركات المتوسطة والصغيرة بالإضافة الى تطوير التغطيات المخصصة للأفراد، واجدة ان هناك فرصا متاحة وغير مستغلة، متوقعة استمرار الاتجاه التصاعدي لاسعار تغطيات الاعادة نتيجة الخسائر اللاحقة بشركات الاعادة.

فرص متاحة

■ أين ترون فرص النمو؟

– بالرغم من الصعوبات الظرفية، فالخبراء والفاعلون في قطاع التأمين مجمعون على أن منظومة التأمين في الجزائر ما تزال لديها هوامش نمو معتبرة. ترسيخ ثقافة التأمين لدى المواطنين كوسيلة حماية وضمان بعيداً عن الازلامية، استحداث عروض مناسبة للمؤسسات الناشئة التي تراهن عليها الحكومة الجزائرية لإعادة تحريك وتنويع الاقتصاد الوطني، إدراج التأمين ضد المخاطر التي تمس الأنظمة المعلوماتية للشركات والبت في تطبيق نظام التكافل المطابق للتعاليم الاسلامية، تشكل جزءاً من هذه الفرص المتاحة وغير المستغلة.

قفزة وترتيب جديد

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بالإضافة إلى تعزيز موقعنا الريادي في مجال تأمين المخاطر الكبرى والمحافظة على حصصنا السوقية ومن ثم الحفاظ على المنحى التصاعدي لرقم اعمالنا السنيتين متتاليتين، رغم الظرف الاستثنائي لهذه السنة، فإن شركتنا عرفت الكثير من الأحداث السارة. فقد قمنا برفع رأس مال الشركة بنسبة تفوق ٢٥ في المئة لينتقل من ٧,٨ إلى ١٠ مليارات دينار (من ٦٠ إلى ٧٧ مليون دولار)، وذلك لإعطاء الشركة قدرات إضافية لتجسيد اهدافها المسطرة وتوفيرها إمكانيات أكثر للوفاء، بكل أريحية، بالتزاماتها تجاه زبائنها وشركائها.

أطلقنا ستة منتجات موجهة

للعديد من المهن

ومن حيث التوقع، فقد حسنت CASH للتأمينات ترتيبها بشكل ملحوظ على المستويين الاقليمي والقاري، فمن خلال التصنيف الذي نشرته مجلتكم المحترمة، عن أكبر شركات التأمين في منطقة الشرق الأوسط والمغرب العربي، يظهر أن CASH للتأمينات حسنت موقعها بـ ٢٣ مركز خلال سنة، لنتنقل من المركز ٤٩ الى المركز ٧١. أما على مستوى قارة افريقيا، فبحسب التصنيف الذي نشرته مجلة «جون أفريك»، فالقفزة كانت بـ ١٢ مركز، لتحل المرتبة ٥٥ بعدما كانت تحتل المركز ٦٧ في ٢٠١٨.

تصلب سوق التأمين

■ هل ترون أن هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديديت العام المقبل خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ أم سوف تكون أكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟

– بدأت سوق التأمين بالفعل في دخول مرحلة تصلب، نتيجة الخسائر التي لحقت بشركات إعادة التأمين خلال سنة ٢٠٢٠، ومن المنتظر أن تشهد تجديدي اتفاقيات إعادة ارتفاعاً من ١٠ إلى ٢٥ في المئة، وسيستمر هذا الاتجاه التصاعدي طيلة عام ٢٠٢١. وفي هذه الحالة، سيعتمد على شركات التأمين تطبيق هذه الزيادات على زبائنها في وقت يمرون هم أيضاً بظروف صعبة.

وبحسب المصلين، فإن ربحية شركات إعادة انخفضت بنسبة ١٥ في المئة عما كانت عليه في عام ٢٠١٢، ما يؤكد بأن الوضعية ليست مرتبطة بجائحة «كورونا» فقط وإنما أيضاً بالتغيرات التي عرفها المناخ في السنوات الأخيرة وما حملته من كوارث طبيعية وأضرار على الممتلكات، مما أثر على هوامش ربح شركات إعادة التأمين.

ورغم بروز أمل اللقاح ضد «كورونا»، إلا أن التوتر سيظل قائماً حتى عودة نمو الاقتصاد العالمي إلى مستوى ما قبل «كوفيد-١٩».

١٠٠ مليون دولار رقم اعمال

■ كيف تقومون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت من تجاوز هذه الأزمة؟

– بحكم انتشارها غير المسبوق، فإن جائحة «كورونا» كان لها تأثير على الحياة الاقتصادية ككل وعلى قطاع التأمين بشكل خاص. فالنتائج الأولية لقطاع التأمينات في الجزائر تظهر أن إنتاج القطاع بكل فروعه تراجع بنسبة ١٢,٥ في المئة خلال السداسي الأول لسنة ٢٠٢٠ مقارنة بالفترة نفسها من سنة ٢٠١٩ ورغم التحسن المحتشم الذي شهده خلال السداسي الثاني، إلا أن كل المؤشرات توحى بأن القطاع سينتهي سنة ٢٠٢٠ بعجز يقترب من ٧ في المئة، وذلك نتيجة تضرر العديد من الفروع.

يعد فرع تأمين الأفراد نتيجة إغلاق الحدود وإلغاء مناسك الحج والعمرة، الأكثر تضرراً، بالإضافة إلى فرعي تأمين السيارات بسبب وقف استيراد المركبات الجديدة والتأمين في مجال النقل، جراء الانخفاض الذي عرفه حجم المبادلات التجارية.

وفي ما يخص معاشية الأزمة على مستوى «كاش للتأمينات»، فالوضع الاستثنائي المترتب وجب علينا التأقلم ووضع ترتيبات استثنائية كالعامل عن بعد وذلك احتراماً لتدابير الوقائية التي اقرتها السلطات العمومية للحد من انتشار الفيروس.

ولكن بالرغم من انخفاض وتيرة نشاطاتنا خاصة في ما يتعلق بالتحصيل المالي، فجائحة «كورونا» لم يكن لها تأثير كبير على حصصنا السوقية وحجم الصفقات المبرمة خلال سنة ٢٠٢٠، فالمؤشرات الأولية تبين أن التقديرات المدرجة قبل بداية السنة ستتحقق وسننهي سنة ٢٠٢٠ برقم أعمال في حدود ١٣ مليار دينار جزائري أي ما يعادل ١٠٠ مليون دولار.

ست صيغ جديدة

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– هناك العديد من الراهانات يستوجب علينا كمنظومة تأمين وكأحد الفاعلين فيها أن نحسم فيها على المديين القريب والمتوسط:

هيكل السوق وأخلفته بإقامة منافسة نزيهة على أساس الأداء من حيث جودة الخدمات ومدة تسديد التعويضات وليس على أساس الأسعار التي بإمكانها زعزعة التوازنات المالية للشركات وكذلك تنوع عروض خدمات التأمين في ظل التنديب الذي تعرفه المنظومة الاقتصادية في الجزائر، نتيجة الاعتماد على النفقات العمومية، هي من أبرز التحديات التي تواجهها سوق التأمينات في الجزائر.

أما على صعيد «كاش للتأمينات»، وفي ظل احتدام المنافسة من أجل الظفر بحصص سوقية جديدة أو الحفاظ عليها، يحتم علينا توسيع فروع اهتماماتنا، فبالإضافة إلى تكثيف جهودنا في تعزيز ريادتنا في فرع تأمين المخاطر الكبرى، فقد أصبح أكثر من الضروري توسيع عروضنا لتشمل تغطية المخاطر المتعلقة بأنشطة الشركات المتوسطة والصغيرة، بالإضافة إلى تطوير التغطية المخصصة للأشخاص الليبرالية والأفراد.

من هذا المنطلق، أطلقنا ست صيغ جديدة (الأفراد، الحرفيون، الناقلون، الصيادون، التجار، أصحاب المهن الحرة) مع تكثيف الضمانات التي تناسب كل فئة لتلبية متطلباتها بشكل أفضل من حيث السعر ومن حيث تغطية جميع المخاطر المتعلقة بنمط حياة المؤمن (المسؤولية المدنية والمهنية، المباني، المنازل والسيارات).

ولإنجاح استراتيجيتنا التجارية الجديدة، سنعمل على توسيع وتحديث شبكة فروعنا تدريجياً وكذلك تعميم استعمال الرقمنة كوسيلة تسيير للتقرب والتفاعل أكثر مع زبائننا وسيتم دعم العملية بحملة ترويج واسعة.



مروان عفاكي (رئيس الشركة المتحدة للتأمين - سورية):

نعمل على تطوير أعمالنا وإعادة تقييم العقود لتتماشى مع التضخم بأسعار الصرف

استكملت الشركة المتحدة للتأمين انجازاتها بضح دم جديد من الخبرات في كوادرها وتعمل بتعاون بين مجلس الادارة والادارة التنفيذية على تطوير اعمالها واعادة تقييم العقود لتتماشى مع التضخم الحاصل بأسعار الصرف في سورية، كما انها ستبدا ببناء مقرها الرئيسي المميز في دمشق.
في ما يلي حوارنا مع مؤسس الشركة ورئيس مجلس ادارتها وعضو مجلس ادارة الاتحاد السوري لشركات التأمين مروان عفاكي.

■ صرّح الرئيس التنفيذي للويدز أن نسبة النمو في الأقساط سوف تتعدى الـ ٣٠ في المئة. هل ترون أن هناك زيادة في الشروط والأسعار خلال تجديدات العام المقبل خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية والإقليمية؟ أم ستكون أكثر ليونة في بعض الفروع بعد تداول لقاح «كوفيد-١٩»؟
- إن زيادة الأسعار حتمية نتيجة جائحة «كوفيد-١٩»، والشركات التي تملك نسبة احتفاظ عالية ما زال لديها القدرة التنافسية بالتفاوض مع المعيدين، ولاشك أن هناك تشدداً في سوق إعادة التأمين بعد الخسائر الفادحة التي تكبدتها شركات إعادة، وأن الأخبار الواعدة باكتشاف اللقاحات لهذا الوباء لا بد له من أن ينعكس إيجاباً على سلوك شركات إعادة التأمين.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
- اتبعت الشركة المتحدة للتأمين سياسة جديدة منذ عام ٢٠١٥، حيث قامت بضح دم جديد من الخبرات في كوادرها مما حسن من ادائها بشكل إيجابي وملحوظ ووصولها إلى المراتب الأولى بين شركات التأمين السورية، كما أقامت العديد من الدورات التدريبية لتطوير كوادرها مما جعلنا من الشركاء المميزين. حالياً سنبدأ ببناء المقر الرئيسي للشركة بدمشق وسيكون بناءً مميزاً ومتكاملاً، وهناك تعاون كبير بين مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية لتطوير العمل، كما نعمل على إعادة تقييم عقود التأمين لتتماشى مع التضخم الحاصل بأسعار الصرف لتكون الأقساط متناسبة مع مبالغ التعويض. وتم إعادة افتتاح الفروع المتضررة في المحافظات السورية، وسنقوم بزيادة رأسمال الشركة بعد اجتماع الهيئة العامة في عام ٢٠٢١ لتمكين الشركة من مواجهة أي صعوبة مستجدة. ■

■ كيف تقومون الآثار السلبيّة لجائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكّنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟

- لا شك في أن جائحة «كوفيد-١٩» كان لها تأثير سلبي على الاقتصاد ككل. وقد اتخذت الشركة المتحدة للتأمين حيال ذلك كافة إجراءات الحيطه والحذر في مركزها الرئيسي بدمشق وفي جميع فروعها في المحافظات، وفعلت العمل عبر الانترنت من منازل الموظفين، ولم تتوقف عن خدمة زبائننا خلال فترة الحجر الصحي، حيث تمكّنت من تجاوز هذه الأزمة. وتعمل الشركة حالياً على التركيز على نتائج الاكتتاب والأرباح الفنية، حيث أن نتائج الاستثمار في ظل هذه الظروف غير إيجابية. والأمر الإيجابي أننا أطلقنا منتجات تأمينية جديدة تُعطي «كوفيد-١٩» كمساهمة من الشركة في تحمل مسؤولياتها الوطنية.

■ ما أهمّ التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- هناك تحديات كبيرة تواجه سوق التأمين السوري أهمها العقوبات الجائرة على البلاد، وصعوبات إعادة التأمين، والتضخم الكبير الحاصل في أسعار الصرف. ومع ذلك، مستمررون بقوة في نشر الوعي التأميني وتقديم الخدمات التأمينية المتنوعة لإشباع حاجات السوق السورية المتنامية.

■ أين ترون فرص النمو؟

- سوق التأمين السورية واعدة ونحاول فيها تطوير محافظتنا التأمينية بكافة الأعمال وضخ استثمارات جديدة في سوق دمشق للأوراق المالية، كما نحاول إطلاق منتجات تأمينية جديدة تلبي حاجات السوق المحلية. وعموماً تعتمد الشركة سياسة البقاء بانتظار المقلب من الأيام.

المتحدة للتأمين
UIC
United Insurance Company

الأمان بريّح

www.uic.com.sy
رباعي 5046



ايلى نسناس (مدير عام شركة اكسا الشرق الاوسط AXA ME)؛

كان للأزمة الاقتصادية عواقب اكبر على قطاع التأمين مقارنة بالجائحة التي جاءت لتقضي على ما تبقى

انجزت شركة اكسا الشرق الاوسط AXA MIDDLE EAST دفع تعويضات متضرري انفجار مرفأ بيروت للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمنازل والمركبات والتي لا تزيد قيمتها على ٢٥ الف دولار بانتظار صدور القرار الرسمي عن اسباب الانفجار.

مدير عام الشركة ايلى نسناس كشف عن خطة استباقية للتعامل مع الازمات أدت الى استمرار تقديم الخدمات، ورأى انه كان للأزمة الاقتصادية عواقب اكبر على قطاع التأمين مقارنة بالجائحة التي جاءت لتقضي على ما تبقى. كاشفا عن طرح منتج جديد في فرع التأمين على المركبات والعمل على آخر استشفائي يتلاءم وقدرة المستهلك اللبناني الشرائية، داعياً لقيام حوار بناء بين شركات التأمين وهيئات الرقابة ووزارة الاقتصاد والتجارة للوصول الى نتائج ترضي الجميع.

طرحنا منتجاً جديداً في فرع التأمين على المركبات

ونعمل على اطلاق آخر استثنائي يتلاءم وقدرة المستهلك الشرائية

الحياتية الضرورية، في وقت يشهد فيه الاقتصاد إنكماشاً.

لكن رغم كل الصعاب والتحديات، ما زال الشعب اللبناني متسلحاً بالأمل وأظن انه بمجرد تشكيل الحكومة والبدء بإجراء اصلاحات جذرية على ارض الواقع، سيتحسن الوضع وينتعش الاقتصاد من جديد.

■ هل طرحتم اي منتجات او برامج تأمينية تتلاءم مع الظروف التي يشهدها لبنان حالياً؟

– طرحنا منتجاً جديداً في فرع التأمين على المركبات، ونعمل على طرح آخر يتعلق بالتأمين الاستشفائي يتلاءم والقدرة الشرائية للمستهلك اللبناني.

حوار بناء بين الشركات وهيئات الرقابية

■ ما تعليقكم على قرارات هيئة التأمين وما هي اقتراحاتكم لتفعيل القطاع؟

– لا بد من قيام حوار بناء بين كل من شركات التأمين وهيئات الرقابية ووزارة الاقتصاد والتجارة، خصوصاً ان هناك مصالح مشتركة تجمعهم. كما ويجب اتباع مبدأ الشفافية التامة في الحوار للوصول الى نتائج ترضي جميع الاطراف، وعلى شركات التأمين الالتزام بالمصادقية والنزاهة والشفافية في التعاون مع العملاء والمعيدين، وجلّ ما نريده في الوقت الحالي هو صدور تقرير يحدد ما اذا كانت حادثة مرفأ بيروت هي نتيجة حادث او حرب او اعمال شغب، حتى نستطيع كشرركات التعامل مع العملاء وتقديم التعويضات المتوجبة لهم. ■

الاعمال وقيمة الاقساط المكتتبه بالدولار الاميركي والتي تراجعت قيمتها الى الثلث بسبب تدهور قيمة العملة الوطنية.

دفع تعويضات متضرري انفجار المرفأ

■ كيف تعاملتم مع موضوع تحصيل المستحقات بالليرة والدولار وهل سددتم تعويضات المتضررين جراء انفجار مرفأ بيروت؟

– اعلمنا العملاء بأن بمقدور الشركة تسديد التعويضات بالعملة نفسها التي يتم بها تسديد قيمة البوليصه. اما بالنسبة لحادثة انفجار المرفأ، فتعاملنا مع عملائنا بشفافية مطلقة، وفي اليوم التالي للانفجار، أرسلنا خبراء الى موقع الحادث لإجراء مسح للأضرار كما قام وكلاء ووسطاء الشركة بالاتصال بجميع العملاء لمعرفة ما اذا تعرضوا للضرر ما او أصابهم أي مكروه.

وبالنسبة الينا كشرقة اكسا، اتخذنا قراراً بتسديد الاضرار العائدة للسيارات والممتلكات بسقف ٢٥ الف دولار للحادث، كما سددنا تعويضات العملاء الذين يمتلكون وثائق تأمين ضد اخطار الحرب والعنف السياسي. بالطبع ننتظر صدور القرار النهائي للحادث لاعلام شركات إعادة التأمين ليتخذوا القرارات المناسبة.

أهل بتشكيل الحكومة

■ في رأيكم، الى اي مدى يستطيع ان يصمد النظام المالي في لبنان في حال لم يحصل اي تغيير جذري؟

– لقد وقعنا في الهاوية وحلت الكارثة وبرأيي لن يصمد النظام المالي، خصوصاً ان اللبنانيين باتوا ينفقون من مدخراتهم لتأمين مستلزماتهم

خطة استباقية

■ كيف تمكنتم من تخطي تداعيات جائحة «كوفيد-١٩»، وكيف تعاملتم معها؟

– وضعنا خطة استباقية للتعامل مع الازمات وانطلقنا بتطبيقها مع اندلاع ثورة ١٧ تشرين الاول ٢٠١٩ وقررنا العمل عن بعد نتيجة اغلاق الطرقات، وهذا الامر قبل انتشار الجائحة بالاضافة الى أننا اتخذنا الاحتياطات المطلوبة خلال فترة الجائحة، وبات ٧٠ في المئة من موظفينا يعملون عن بعد، وبذلك نجحنا في استمرار تقديم الخدمات كافة لعملائنا، فضلاً عن ان عملية تسليم البوالص كانت تتم على الموعد منعا للاكتظاظ.

■ وكيف تمكن قطاع التأمين في لبنان من التعامل مع الازمة الاقتصادية؟

– كان للأزمة الاقتصادية عواقب اكبر على قطاع التأمين مقارنة بالجائحة التي جاءت لتقضي على ما تبقى، إذ ان الركود الاقتصادي الحاصل كانت له تداعيات كبيرة على السوق، بالاضافة الى ذلك شهدنا انخفاضاً كبيراً بعدد من فروع التأمين مثل التأمين البحري الذي تراجع بنسبة ٥٠ في المئة، مقارنة بالعام ٢٠١٩، بالاضافة الى تراجع كبير في بيع السيارات بلغ حدود ٨٥ في المئة، فضلاً عن ان العديد من المقاهي والمحال التجارية وصلات العرض أقفلت أبوابها خلال الاشهر الماضية بسبب عدم قدرتها على الصمود في ظل الركود الحاصل، كما وشهد قطاع التأمين انخفاضاً كبيراً في حجم

BEHIND EVERY SUCCESSFUL INSURANCE COMPANY, A BROKER.

A LEADING PIONEER IN THE INSURANCE INDUSTRY, ACAIR IS YOUR INSURANCE BROKER, THE MEDIATOR, MODERATOR AND ASSESSOR OF INFORMATION FOR YOUR INSURANCE NEEDS. WE ARE CONFIDENT OF OUR OUTSTANDING SERVICES AND STRIVE TO PROVIDE YOU WITH A NEED TAILORED SOLUTION THROUGH SPECIALIZED CONSULTANTS WITH EXTENSIVE KNOWLEDGE AND EXPERIENCE. **WE SIMPLY CARE.**



AFFILIATED COMPANY IN OMAN



ACAIR: HEAD OFFICE: ST. LOUIS STREET, GEITAWI, ASHRAFIEH | T/F: 01-567755 | M: 03-309418
MAIN OFFICE: KASTOUN BLDG., 6TH FLOOR, FURN EL CHEBBAK MAIN ROAD | T/F: 01-293093 / 294094 / 294194
P.O. BOX: 175-698, BEIRUT, LEBANON | WEBSITE: WWW.ACAIRINSURANCE.COM | EMAIL: INFO@ACAIRINSURANCE.COM
ZENITH: BUILDING #2309, VILLA #4, COMPLEX 248, STREET(WAY) #4837, N. AZAIBA, MUSCAT, SULTANATE OF OMAN
M: +968 95 345597 | WEBSITE: WWW.ZENITH-INS.COM

سلام حنا (مدير عام شركة ليا للتأمين LIA-لبنان):



سدنا جزءاً من تعويضات انفجار بيروت والتعويضات الخاصة بالمركبات

أكد السيد سلام حنا مدير عام شركة ليا للتأمين LIA محافظة الشركة على الانتاجية نفسها وانها لم تواجه اي عراقيل لسمعتنا الطيبة بين مختلف الاوساط، وأشار الى معاناة شركات التأمين من مسألة دفع العملاء لمستحققاتهم بالليرة ودفع شركات التأمين التعويضات على اساس سعر الصرف في السوق السوداء، لافتاً الى تسديد الشركة جزءاً من تعويضات انفجار بيروت والتعويضات الخاصة بالمركبات، داعياً الى وضع خطة اقتصادية قبل تشكيل الحكومة، كاشفاً عن اطلاق برامج بالعملة الوطنية.

الايضاح الحالية نحن ذاهبون الى مأزق كبير في ظل غياب التفاوض مع البنك الدولي وخطة عمل واضحة لانتشال لبنان من الازمة النقدية التي يعيشها، بالإضافة الى غياب المشاريع والاستثمارات. كما انه من المفترض وضع خطة اقتصادية قبل تشكيل الحكومة للعمل عليها، ولكن للأسف ما نراه خلافات وهذا ما سيزيد الامور تعقيداً.

دعم من هيئة التأمين

■ هل تمكنت من طرح منتجات او برامج تتلاءم مع الوضع؟

– نظراً للظروف المعيشية الصعبة وحصول معظم الموظفين على رواتبهم بالليرة اللبنانية، أطلقنا بعض البرامج بالعملة الوطنية.

■ ما هي مطالبكم من هيئة التأمين لضمان صمود القطاع في ظل الازمات؟

– يتوجب على الهيئة تفهم شركات التأمين والاهتمام بها بشكل اكبر، بالإضافة الى اصدار قوانين لمساعدتها ودعمها.

■ ما هي المراحل التي وصلت اليها عملية الدمج بين ليا للتأمين وشركة اسوركس؟

– سيتم تقديم الملف الى لجنة الرقابة على شركات التأمين وعملية الدمج مرتبطة بموافقة اللجنة، وفي حين ان الطرفين على اتفاق للقيام بهذه الخطوة، فإننا في انتظار قرار اللجنة بعد تقديم طلب الدمج. ■



تمكنا من المحافظة على موقعنا بسبب الثقة والسمعة الجيدة التي نتميز بهما



وعلى أساسه تدفع التعويضات له، مما أعاد بعض التوازن الى العملية التأمينية.

أما بالنسبة لموضوع دفع التعويضات الناجمة عن انفجار مرفأ بيروت، فما زلنا ننتظر صدور قرار يحدد أسباب الانفجار وهذا أمر أساسي لكي تسدد شركات اعادة التأمين قيمة الأضرار، إلا أننا وعلى مسؤوليتنا الخاصة بدأنا بتسديد جزء من التعويضات التي تصل الى ٥٠ ألف دولار أميركي، كما سدنا جميع التعويضات الخاصة بالمركبات.

خطة اقتصادية قبل الحكومة

■ الى اي مدى تتوقعون صمود النظام المالي اللبناني في حال عدم حصول اي تغيير جذري؟

– لا نتوقع اي تطورات ايجابية في حال بقاء الذهنية اللبنانية على ما هي عليه، ومع استمرار

تراجع عمليات البيع

■ كيف تمكنت من التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي يعاني منها لبنان وجائحة «كوفيد-١٩» وما هي الآثار السلبية على شركتكم؟

– كان لجائحة «كوفيد-١٩» انعكاسات سلبية على عمليات البيع التي تراجعت بسبب صعوبة التواصل المباشر بين المضمون والوسيط وشركة التأمين وتحولت عبر وسائل التواصل عن بعد والمنصات مثل ZOOM و MICROSOFT TEAMS. ولكن رغم ذلك تمكنا في شركة LIA من المحافظة على الانتاجية نفسها في الشركة ولم نواجه أي عراقيل بسبب الثقة والسمعة الجيدة التي تتميز بهما شركتنا.

التعويض بحسب العملة المستخدمة

■ كيف تعاملتم مع أضرار مرفأ بيروت، وما هي الاستراتيجية المعتمدة في تحصيل المستحقات والدفع بالليرة اللبنانية؟

– عند بدء الازمة، قام العدد الأكبر من العملاء بتسديد المستحقات المتوجبة عليهم بالليرة اللبنانية على أساس سعر الصرف الرسمي (١٥١٥ ل.ل. لكل دولار) مستفيدين من تدني حجم صرفها مقابل الدولار، وهذه المسألة ولدت لشركات التأمين مشكلات عدة خاصة لدى دفع الحوادث او الاضرار بسعر وصل الى ٧٠٠ ل.ل. مقابل الدولار. ومع الوقت اعتمدت معظم شركات التأمين سياسة مفاضلة المضمون بين الدفع بالعملة الوطنية او الدولار



YOUR INSURANCE E-CARD JUST ONE TAP AWAY.



DOWNLOAD NOW



بيار فرعون (المدير التنفيذي للمجموعة اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE):



تركيزنا الحالي على أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

لم تمنع تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» والظروف الاقتصادية الصعبة في لبنان والدول المحيطة المجموعة اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE من متابعة اهدافها، كما ومواكبة التطورات والمستجدات التقنية تماشياً مع المتغيرات الكبيرة في هذا المجال. وفي رأي المدير التنفيذي للمجموعة صاحب التطلعات الطموحة والواعدة بيار فرعون ان للجائحة تأثيرات متنوعة على نتائج شركات التأمين، وتطرق الى معضلة اعتماد اسعار عدة لصرف الدولار والتي ولدت تحديات وحال عدم يقين، وطالب بحل سريع لها، مشيراً الى ان المجموعة كانت السباقية الى تسديد تعويضات انفجار مرفأ بيروت وقبل صدور نتائج التحقيق، موضحاً ان تركيز الاعمال حالياً ينصب على أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وفي الوقت نفسه المحافظة على زبائننا المضمونين والعملاء في السوق اللبنانية واشعارهم بالأمان والثقة، مبدياً أسفه للمخاطر المتزايدة في السوق المحلية والتي لا بد ستنعكس على أسعار التغطيات والشروط المدرجة في الاتفاقيات مستقبلاً.

نهاياً بأن التكاليف تدنّت، إذ ان تأجيل العمليات في الـ ٢٠٢٠ سوف يؤثر على نتائج هذا الفرع في العام الحالي.

معضلة سعر الصرف

■ كيف تتمكنون من التعامل مع موضوع التحصيل والدفع بين الليرة اللبنانية والدولار، مع العلم ان الحوادث في لبنان مكلفة جداً؟

- تصدر بوالص التأمين بموجب عقود، ونتيجة

اعتماد عدد من أسعار الصرف في لبنان فإننا

نعاني تحديات كثيرة ونوعاً من عدم اليقين.

وبديهي ان تنسحب هذه المعضلة على

المستشفيات في لبنان التي تعيش حالاً من

الضياع في استراتيجية التسعير وفقاً لسعر

صرف الدولار.

من هنا نطالب بضرورة ايجاد حل سريع لهذه

الازمة التي يمكن ان تولد مشكلات أخرى في حال بقيت الامور

على ما هي عليه، خصوصاً بعد الحديث عن إمكانية رفع الدعم عن

المواد الأساسية والذي سيؤدي لا محالة الى ثورة اجتماعية بعدما

انحدر ٥٠ في المئة من اللبنانيين الى ما تحت خط الفقر.

■ ما هي التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» وكيف تمكنت من التصدي لها؟

- أمل بداية أن يكون العام ٢٠٢١ أفضل من الذي سبقه، نظراً لما ترك من تداعيات مؤلمة، خاصة انفجار مرفأ بيروت وانتشار جائحة «كوفيد-١٩».

وأشير هنا الى أنه كان لجائحة «كوفيد-١٩» تأثيرات من

نواح مختلفة على شركات التأمين. فمن ناحية سجل

ضغط كبير على صعيد استثمارات الشركات

في مختلف دول العالم نتيجة التباطؤ

الحاصل، كما كان للبوالص المتعلقة بإلغاء

الاحداث وتوقف الأعمال، خاصة في البلدان

المتقدمة، تأثير سلبي على شركات التأمين

نتيجة تضررها من دفع تعويضات ضخمة.

ومن ناحية أخرى، ساهمت عملية الإغلاق من

جاء جائحة «كوفيد-١٩» في تراجع الحوادث في فروع

السيارات والحريق والتأمينات العامة وانعكست ايجاباً على نتائج

الشركات. أما بالنسبة لفرع الإستشفاء، فقد تدنّت بالفعل تكاليفه

وبالتالي أحرز تحسناً في نسبة الخسارة loss ratio، إذ أن عدداً كبيراً

من العمليات الجراحية أُجلت ولكنها لم تُلغ. ومن هنا لا يمكن الجزم

تطوير القدرات المحلية والاقليمية

■ أين تكمن فرص النمو برأيكم؟

– نعمل في لبيانو – سويس منذ تأسيسها على الاستراتيجية نفسها لتحقيق الاهداف وخدمة الزبائن والعملاء، كما نسعى للاستفادة من القدرات المحلية والاقليمية لتطويرها وتقدمها. فنحن اليوم نتواجد في أكثر من ٧ بلدان في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي ونركز في الوقت الحالي على هذه الأسواق. ولكن في الوقت نفسه نتابع تطور أعمالنا في لبنان من خلال استراتيجية محافظة، كما ونسعى للمحافظة على زبائننا وعملائنا في السوق اللبنانية والبقاء باستمرار الى جانبهم.

المخاطر تنعكس على اسعار التغطيات

■ إنطلاقاً من الخسائر التي تكبدها المعيدون جراء جائحة «كوفيد-١٩» وانفجار مرفأ بيروت، هل لمستم أي تشدد في الشروط او زيادة في الأسعار؟
– تحقق شركات الاعادة على مستوى أسواق العالم ككل عوائد مالية أقل من حجم استثماراتها، ما يدفعها لتعويض هذه الخسائر من الشق التقني. أما بالنسبة للسوق اللبنانية والصورة التي تنقل للخارج عن الازمات التي نعيشها وزيادة المخاطر، فستؤثر سلباً على التسعيرات والشروط مع المعيدين، فهذه الأخيرة مرتبطة حكماً بالمخاطر مما سينعكس على التغطيات والشروط المدرجة في الاتفاقيات مستقبلاً. وبالنسبة الينا تربطنا علاقات قوية مع المعيدين الذين نتعامل معهم.

متابعة الاهداف التوسعية

■ كيف تقومون نتائجكم في الاسواق التي تتواجدون فيها، وهل لديكم خطط مستقبلية للتوسع في دول أخرى؟

– لدى الشركة تواجد منذ زمن طويل في أسواق المنطقة حيث لها حضور فاعل في السوقين القطرية والكويتية منذ ٦٠ عاماً، بالإضافة الى شراكات في أسواق مختلفة مثل

السعودية والاردن ودبي في الإمارات. وبالرغم من الأوضاع الراهنة أحرزت عدة أسواق نمواً، فسجّل مثلاً فرعاً قطر ومصر نمواً ملحوظاً وصل الى أكثر من ٥ في المئة في السوق القطرية للعام ٢٠٢٠ و ٤٠ في المئة في السوق المصرية خلال السنوات الثلاث الماضية. كما وقد وافقت مؤخراً الهيئة العامة للرقابة المالية في مصر على وثيقة حياة أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتي توفر التغطية التأمينية على الحياة والطبي، كما وعملت الشركة على افتتاح فروع إضافية. أما في قطر فقد أطلقت الشركة مؤخراً منتج للتأمين الصحي الإلزامي لمن هم فوق الستين. وفي ما يتعلق بسوق المملكة العربية السعودية، فقد وقعت شركة أمانة للتأمين التعاوني وعناية السعودية للتأمين التعاوني على مذكرة تفاهم غير ملزمة (MOU) لمدة اثني عشر شهراً بشأن اندماج محتمل على أمل ان يصب في مصلحة الشركة.

هذا ونتابع بصورة مستمرة امكانية التوسع نحو أسواق جديدة واعدة مثل السوق العراقية. وبالرغم من الصعوبات التي نواجهها نواكب التطورات التقنية في المنطقة، بحيث لا يمكن ان تبعدنا المشكلات في لبنان عن متابعة أهدافنا، سواء التوسعية أم على مستوى التطور التكنولوجي انطلاقاً من المتغيرات الكبيرة في هذا المجال. ■

بدورنا نطبق القوانين في عملنا، لكننا نراعي المنطق في التعامل مع زبائننا المضمونين وعملائنا إنطلاقاً من الثقة المتبادلة، ونحاول ضمن الامكانيات المتاحة الوقوف الى جانبهم. وتبقى أولوياتنا في خطة عملنا المحافظة على زبائننا وضمن ارتياحهم ورضاهم، هم الذين بنينا معهم علاقة ثقة على مرّ السنين.

من جهة أخرى، تربطنا علاقات تاريخية ومميزة مع معيدي التأمين الذين يوفرون لنا التغطيات المناسبة ونحن ملتزمون بدفع جميع الالتزامات الخارجية المتوجبة علينا حسب العقود. ولكن لا بد وضع صيغة خاصة لشركات التأمين كي تتمكن من الاستمرار بأعمالها، باعتبار القطاع ركيزة أساسية ترعى صحة المواطنين وسلامتهم وتحافظ على ممتلكاتهم. ومن الواجب توفير تسهيلات لهذا القطاع كي يتمكن من الصمود كتأمين حلول مثلاً في عملية تحويل الأموال لمعيدي التأمين.

دفع التعويضات مسؤولة اساسية بالنسبة الينا وكنا السباكين في دفع تعويضات انفجار مرفأ بيروت

■ بعض شركات التأمين دفعت تعويضات نتيجة انفجار مرفأ بيروت، هل قدمتم أي تعويضات لعملائكم المتضررين؟

– دفع التعويضات مسؤولة أساسية بالنسبة الينا وقد قمنا

بتغطية المؤمنين في المستشفيات ونحن بصدد دفع

قيم بوالص التأمين على الحياة للمطالين. كما وكنا

السباكين في دفع التعويضات المتعلقة بكل

السيارات المتضررة والتي يفوق عددها ال

٤٠٠ سيارة. وأود بالمناسبة توجيه شكر

لمجلس الادارة الذي وافق على هذه الخطوة

وذلك قبل صدور التقرير الأولي لسبب الانفجار

وبالتالي قبل معرفة إن كان هذا الحادث مغطى

ضمن البوالص. وفي هذا الاطار نعد من أوائل الشركات

التي قامت بتسديد التعويضات المتعلقة بالسيارات وتمكنا من

الوقوف الى جانب زبائننا وعملائنا.

ونحن الآن بمرحلة المتابعة مع معيدي التأمين المصنفين من أعلى

الفئات والأفضل عالمياً في ما يتعلق بتعويض أضرار الأبنية والممتلكات.

وللأسف حتى الساعة لم يتم تحديد أسباب الانفجار اذا كان ضمن

خانة الحوادث او انه عمل إرهابي، لذا نطالب الجهات المعنية في الدولة

تزويدنا بالمعلومات الناتجة عن التحقيق كي نتمكن من تسديد

المطالبات بأسرع وقت ممكن أو على الأقل إعلامنا بالتقارير الأولية

لكي نباشر بعملية دفع التعويضات.

■ جزء من أعمالكم مرتبط بالتأمين عبر المصارف، ماذا عن وضعكم

الحالي في ظل ما تعانيه المصارف؟

– من أبرز نقاط القوة في لبيانو – سويس توزيع محفظة أعمالها

على عدد من فروع التأمين، والتأمين عبر المصارف جزء من هذه

التوزيعات، وبنيتية توقف منح القروض لشراء السيارات، تأثرت

أعمالنا بطبيعة الحال وبالتالي نتأجنا، ولكننا دائماً نعوض هذا النقص

في أماكن وفروع أخرى.

فاتح بكداش (رئيس مجلس الادارة والمدير العام لشركة آروب للتأمين AROPE):



قطاع التأمين اللبناني اثبت صلابته ومهارته العالية في ادارة الازمات

رأى رئيس مجلس الادارة والمدير العام لشركة آروب AROPE للتأمين فاتح بكداش انه وبرغم التحديات أثبت قطاع التأمين اللبناني صلابته ومهارته العالية في ادارة الازمات، وأشار الى قيام الشركة بخطوات عدة لضمان استمرارية العمل من اجل خدمة عملائها، واذا لفت الى ان كل شركة تأمين تعاطت مع الأضرار المؤتمنة لإنفجار مرفأ بيروت بطريقة مختلفة، أوضح ان آروب آلت على نفسها عدم نشر تفاصيل تغطيات هذه الاضرار والارقام التي تم تسديدها حتى الساعة انطلاقاً من حسها الوطني والمسؤول، كاشفاً عن اطلاقها برامج ادخار للتقاعد والتعليم بالليرة اللبنانية بهدف حماية عملائها ومصالحهم، منوها بإجراءات لجنة مراقبة هيئات الضمان والتي تصب في حماية القطاع والمؤمن لهم، مشيداً بما تقوم به خصوصاً تسليطها الضوء على شفافية شركات التأمين تجاه العملاء المؤمنين وضبط المخالفين.

ألينا على أنفسنا عدم نشر تفاصيل عن تغطيات أضرار انفجار المرفأ والارقام التي تم تسديدها انطلاقاً من حسنا الوطني والمسؤول

أطلقنا برامج ادخار للتقاعد والتعليم بالليرة بهدف حماية عملائنا ومصالحهم

■ هل من برامج طرحتها شركتكم تتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟
- تعمل آروب دائماً على تقديم برامج تأمينية تحاكي متطلبات المجتمع وتلبي مختلف احتياجاته. فمع زعزعة العملة المحلية وشح الدولار، أطلقت آروب برامج الادخار للتقاعد والتعليم بالليرة اللبنانية، بهدف حماية عملائها ومصالحهم، مما يتيح لحاملي العقود المحافظة على برامجهم بما يتناسب مع مدخولهم من دون الحاجة إلى الإلغاء، ولضمان مستقبلهم وتعليم أولادهم.

هذا بالإضافة إلى توفر جميع خدماتنا عن بعد خلال فترة الحجر الصحي والاعلاق، حيث استطعنا تأمين استمرار الخدمة بشكل كامل ومركز خدمة الزبائن ٢٤/٢٤، وذلك بهدف المحافظة على سلامة عملائنا وفريق عملنا في مختلف الفروع.

اجراءات لحماية القطاع

■ ما رأيكم بقرارات لجنة مراقبة هيئات الضمان؟ وما هي مقترحاتكم لتفعيل القطاع؟

- مع تلاحق الازمات وتأثيرها على قطاع التأمين، سارعت لجنة مراقبة هيئات الضمان الى اتخاذ إجراءات عدة لحماية القطاع والمؤمنين، حيث أصدرت قراراً بإلزام شركات التأمين بإدراج تغطية الكلفة الاستشفائية من جراء فيروس «كورونا»، كما عمدت إلى فتح باب التواصل بين الجمهور واللجنة لاستقبال الشكاوى، وفي ما خص مطالبات انفجار المرفأ، فإن اللجنة تتلقى من جميع شركات التأمين أسبوعياً وضعية المطالبات المحققة والمدفوعة منها.

يهما ان نشيد بالعمل الذي تقوم به اللجنة وبالأخص تسليط الضوء على أهمية الشفافية من قبل شركات التأمين تجاه العملاء المؤمنين وضبط المخالفين في هذا السياق. ■

قمنا بخطوات لضمان استمرارية العمل من اجل خدمة عملائنا

■ إلى أي مدى تأثرتم بالواقع الاقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-١٩»؟

- على غرار جميع القطاعات في لبنان، للأزمة الاقتصادية لها تأثير كبير على شركات التأمين، ان من ناحية سعر الصرف المتغير، أو لناحية القدرة الشرائية للعميل وتفاقت الشدة مع بداية جائحة «كورونا» التي فرضت تحديات غير مسبوقة، حيث توقفت العديد من المشاريع وأغلقت العديد من الاعمال. بالإضافة الى القيود المصرفية وما نتج عنها من مصاعب واجهتها شركات التأمين المحلية بشأن تسديد مستحقات شركات إعادة التأمين الأجنبية بالدولار الأميركي وتحويلها الى الخارج. ولكن وبالرغم من كل هذه التحديات، أثبت قطاع التأمين اللبناني صلابته المالية ومهارته العالية في إدارة الازمات، وقد بينت معظم شركات التأمين وقوفها إلى جانب العملاء في الظروف الاستثنائية. في هذا السياق، عملت آروب على تنظيم استراتيجياتها بهدف الوصول إلى استجابة غير مسبوقة لمواجهة هذه الازمات، حيث قمنا بخطوات عدة لضمان استمرارية العمل من اجل خدمة عملائنا.

تضامن مع العملاء

■ يتم التهجم على قطاع التأمين من قبل طرفين، كيف تعاملتم مع المتضررين من انفجار مرفأ بيروت ومع مشكلة التحصيل والدفع بالليرة والدولار؟

- تعرضت شركات التأمين بعيد انفجار مرفأ بيروت المؤسف لتداعيات كثيرة لجهة التعويضات عن المتضررين، حيث وصلت الاضرار المؤتمنة الى مليار ومئة مليون دولار. والمعلوم ان شركات التأمين لديها عقود سنوية مع شركات إعادة تأمين عالمية التي بدورها تنتظر نتائج التحقيق لمعرفة سبب الانفجار لتبني على الشيء مقتضاه. وفي هذا الإطار، تعاطت كل شركة تأمين مع الاضرار المؤتمنة بطريقة مختلفة فمنها من ينتظر نتائج التحقيق ومنها من يباشر بتعويض جزئي للمؤمنين.

وفي هذا السياق، قامت آروب بنشر بيان في هذا الصدد تعلن من خلاله أنه ومن باب الاحترام والتضامن مع العملاء لم ولن نقوم بنشر تفاصيل تغطيات الأضرار الناجمة عن انفجار المرفأ والارقام التي تم تسديدها حتى الساعة، وأتينا قمنا بالتغطية في سياق خدمتنا وواجباتنا الأساسية وانطلاقاً من حسنا الوطني والمسؤول.



باسم عاصي

(مدير عام شركة أليانز سنا ALLIANZ SNA)؛

أطلقنا سلسلة جديدة من البرامج الاستثمارية لمواجهة تحديات الوضع الحالي

قدّر مدير عام شركة أليانز سنا ALLIANZ SNA باسم عاصي دور قطاع التأمين في توفير الخدمات للمؤسسات والأفراد تحت ضغط الإلزمة الاقتصادية في لبنان وتداعيات جائحة «كوفيد-19»، مشيراً الى تعويض الشركة عن أضرار المؤمن لهم من انفجار مرفأ بيروت قبل صدور التقارير النهائية بالاسباب الكامنة وراء هذا الانفجار، شارحاً كيفية التعامل بالليرة والدولار مع العملاء وما يتبعها من حيث التعويضات وبأي من العملات، داعياً الى تشكيل حكومة عتيدة والبدء بالإصلاحات المطلوبة، كاشفاً عن اطلاق سلسلة جديدة من البرامج الاستثمارية لمواجهة تحديات الوضع الحالي، منوها ببدء هيئة التأمين ووزارة الاقتصاد في مواكبة التطورات والاحداث على الساحة اللبنانية.

الانكماش الحاصل في كل القطاعات سيؤدي الى تراجع حجم اعمال شركات التأمين

القسط بالليرة اللبنانية وعند حصول مطالبة الشركة تدفع ايضا بالليرة اللبنانية ولكن يجب تعديل مبالغ التأمين للبولص بالليرة اللبنانية.

أزمة مالية غير مسبوقه

■ في رأيكم، كم سيصمد النظام المالي اذا لم يحصل اي تغيير جذري؟
- يواجه لبنان أزمة مالية غير مسبوقه والتحدي كبير للنهوض من جديد، ذلك يعتمد اولاً على الاستعجال في تأليف حكومة فعالة من اختصاصيين للعمل بجد ومن ثم البدء بالإصلاحات لكي يصمد النظام. وان لم يحصل ذلك، لن يستفيد لبنان من مساعدات الصندوق النقد الدولي ولا من الدول الصديقة. فبحسب التقديرات الأخيرة الصادرة عن الصندوق، انخفض الناتج المحلي من ٥٢,٥ ملياراً إلى ١٨,٧ مليار دولار.

برامج استثمارية جديدة

■ هل من برامج طرحتها شركتكم تتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

- بالنسبة إلى برامج التأمين على السيارات والممتلكات، قمنا بتعديل مبالغ التأمين والتغطيات لجعل البرامج تتناسب مع الوضع الحالي. أمّا بالنسبة لبرامج التأمين على الحياة، فأطلقنا بالفعل سلسلة جديدة من البرامج الاستثمارية لمواجهة تحديات الوضع الحالي وهي مرتبطة بصناديق استثمار محلية واجنبية ذات معايير عالية. وبالرغم من الصعوبات، نشهد نسبة اقبال مقبولة على برامجنا الجديدة، وعملاؤنا حريصون على تعديل التغطيات الخاصة بهم والمبالغ المؤمنة حتى لو ترتّب عليهم دفع أقساط اضافية على أن تسدد المطالبات بشكل كامل وعادل في حال حصولها.

دور فعال لهيئة التأمين

■ ما رأيكم بقرارات هيئة التأمين او وزارة الاقتصاد والتجارة؟ وما هي مقترحاتكم لتفعيل القطاع؟

- تؤدي هيئة التأمين ووزارة الاقتصاد دوراً فعّالاً عموماً في مواكبة الأحداث والتطورات على الساحة اللبنانية، بدءاً بتأثير الأوضاع الاقتصادية على قطاع التأمين ومن ثم آثار جائحة «كورونا»، كذلك تداعيات تفجير مرفأ بيروت وهي ما زالت تلاحق هذه الملفات عن كثب وتقتصر الحلول الملائمة للقطاع. ■

تراجع في اعمال شركات التأمين

■ الى اي مدى تأثرتم بالواقع الاقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-19»؟

- يمر الإقتصاد اللبناني بأسوأ أزمة عرفها في تاريخه الحديث، ليس فقط بسبب أزمة جائحة «كوفيد-19» إنما من سلسلة ازمات سياسية ومالية تعاقبت على البلاد وجاء آخرها انفجار مرفأ بيروت ليثقل الأزمة أكثر فأكثر ويؤدي الى تفاقم الوضع.

وكغيره من القطاعات الخدماتية والإنتاجية، تأثر قطاع التأمين في لبنان سلباً بهذه الأزمة، غير انه يسعى دائماً للإستمرار في توفير كل الخدمات للمؤسسات والأفراد. هذا وسيؤدي الانكماش الحاصل في كل القطاعات الإقتصادية

بالتأكيد إلى تراجع في حجم الأعمال لدى شركات التأمين، التي ستواجه أيضاً تحديات عدة نتيجة الأضرار والخسائر الحاصلة جراء التضخم في الأسعار والمطالبات الناتجة عن انفجار المرفأ.

تعويض عن أضرار انفجار المرفأ

■ يتم التهجيم على قطاع التأمين من قبل طارئين، كيف تعاملتم مع المتضررين من انفجار مرفأ بيروت ومع مشكلة التحصيل والدفع بالليرة والدولار؟

- كانت أولويتنا بالنسبة الى انفجار مرفأ بيروت ادخال مؤمنينا الى المستشفيات لضمان سلامتهم، ثم وقبل صدور التقارير الرسمية بادرنا باصلاح كافة أضرار سياراتهم ليتمكنوا من ممارسة اعمالهم ونشاطهم. كما قام عدد من الخبراء بالكشف ومعاينة الأضرار الواقعة على ممتلكاتهم فقمنا بالمرحلة الأولى بتغطية زجاج المنازل ليتمكن المضمونون من السكن قبل حلول فصل الشتاء، وفي المرحلة التالية بادرنا بالتعويض عن كافة الأضرار. ونشير الى ان العمل ما زال جارياً لانهاء كافة المطالبات.

اما بالنسبة الى تحصيل ودفع البولص، فقد تركت الشركة الحرية للعميل ليختار عملة العقد بالليرة اللبنانية او بالعملة الأجنبية. فإذا كانت البوليصه صادرة بالعملة الأجنبية يجب ان يدفع القسط بالعملة الأجنبية وعند المطالبة الشركة تلتزم بالدفع بالعملة ذاتها. وإذا كانت البوليصه بالليرة اللبنانية يدفع

جورج ماطوسيان (مدير عام شركة المشرق للتأمين واعادة التأمين):

ما الهدف من التهجم على الشركات التي لم تتردد يوماً عن دعم عملائها والوقوف الى جانبهم؟



نائب رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة المشرق للتأمين AL MASHREK واعادة التأمين جورج ماطوسيان طالب بحل ينصف شركات التأمين والعملاء لناحية دفع اسعار البوالص والتعويضات، مبرزاً مشكلة عدم قدرة الشركات على تحويل مستحقات المعيدين والتي سيكون لها انعكاسات سلبية على المدى الطويل، سائلاً ما الهدف من التهجم على شركات التأمين التي لم تتردد يوماً عن دعم عملائها والوقوف الى جانبهم، مبيناً جملة عوامل سلبية على الساحة اللبنانية تسبب حالة تخوف وقلق لدى المعيدين.

سددت التعويضات للمتضررين ومن ثم جاء الحكم بأن الانفجار عمل إرهابي اي غير مغطى بالعقد، خصوصاً ان في لبنان السياسة تؤدي دوراً كبيراً في تغيير نتائج التقرير والتلاعب فيه.

تخوف وقلق لدى المعيدين

■ في ظل جائحة «كورونا» وحادثة مرفأ بيروت ، هل شملت تجديبات اتفاقيات إعادة التأمين تغييراً في الاسعار والشروط؟

– ان المسألة غير منوطة بجائحة «كورونا» ولا بحادثة مرفأ بيروت، بل هناك نقطة سوداء وضعها المعيدون على السوق اللبنانية، لا سيما في ظل المشكلات المتعلقة بعملية التحويلات والاضاع السياسية غير المستقرة والضغوط الاميركية الممارسة على لبنان والعقوبات المفروضة، كل هذه العوامل مجتمعة تسبب حالة من التخوف والقلق للمعديين، خصوصاً في حال ظهر ان هناك احد العملاء المؤمن لدى احدى الشركات المتعاملة مع شركة الاعادة مفروض عليه عقوبات معينة، الامر الذي قد يضر بسمعة ومصحة شركة الاعادة. انطلاقاً من كل هذه العوامل لمسنا تشدداً من الشروط والاسعار من قبل شركات الاعادة.

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠٢٠؟

– نتائجننا غير واضحة المعالم بعد، خصوصاً أننا بانتظار بعض المطالبات، لا سيما في فرعي التأمين على المركبات والتأمين الصحي، لكن بالاجمال استطيع القول انها ليست ايجابية الى حد كبير نظراً للظروف التي واجهناها خلال العام المنصرم. ■

شركات التأمين عاجزة عن ايفاء مستحقات المعيدين ما لم تحصل مستحقاتها من عملائها

– بطلب من وزير الاقتصاد قمنا بدفع التعويضات المرتبطة بالسيارات المتضررة كمساهمة انسانية منا، مع العلم ان عدد المؤمن لهم لا يصل الى حدود ١٥ في المئة من اجمالي متضرري المرفأ، في حين ان النسبة المتبقية والتي تشكل ٨٥ في المئة لم يهتم احد بتعويضها، في وقت هؤلاء الاشخاص لا يمتلكون السيولة الكافية لشراء تغطيات تأمينية، وبالتالي لا ادري ما الهدف الحقيقي وراء هذا التهجم على شركات التأمين، مع انها لم تتردد يوماً عن دعم عملائها والوقوف الى جانبهم، في وقت لم يحدد حتى الساعة السبب الحقيقي الكامن وراء انفجار المرفأ، علماً ان الخبراء أصدروا تقاريرهم وهم بانتظار تحديد الاسباب. وانطلاقاً من عدم تحديد الاسباب الكامنة وراء حادثة المرفأ بعد، اشترطت شركات الاعادة انه في حال قامت بتسديد التعويضات ان تعود وتلاحق شركات التأمين لتحصيل ما سددهته Recovery. وبرأيي لا تستطيع اي شركة تأمين ان تفي شركات الاعادة مستحقاتها في حال

■ يعاني لبنان ازمة اقتصادية ونقدية حادة الى جانب جائحة «كوفيد-١٩»، كيف تعاملتم معها؟

– نتيجة عمليات الاغلاق تراجع حجم المطالبات لدى شركات التأمين، ولكن حالياً مع تزايد أعداد الاصابات بجائحة «كورونا» اصبحت الامور اكثر تعقيداً بالنسبة الينا، ففي بداية الامر عندما قررنا تغطية هذا الوفاء كانت ارقام الاصابات في لبنان متدنية جداً، اما الآن فقد خرجت الامور عن السيطرة بما يفوق قدرة الشركات على تحمل هذه الالعباء.

لحل ينصف جميع الاطراف

■ كيف تعاملتم مع مسألتي التحصيل والدفع في ظل الازمة النقدية التي تعيشها البلاد، وما هو في رأيكم الحل الافضل؟

– معظم شركات التأمين بحسب القانون اللبناني مجبرة على تحصيل قيمة البوالص بالعملة الوطنية وفق سعر الصرف الرسمي. ونتيجة هذه الفوضى والارتفاع الجنوني للدولار، تأثرت شركات التأمين سلبياً. المطلوب الآن ايجاد حل ينصف جميع الاطراف من شركات وعملاء، من دون ان نغفل مشكلة تحويل مستحقات شركات الاعادة والتي سيكون لها انعكاسات سلبية على شركات التأمين على المدى الطويل بسبب عدم قدرتها على الصمود والاستمرار في الحصول على الدولار من السوق السوداء الذي وصل الى اكثر من خمسة أضعاف سعر الصرف الرسمي.

هجوم على الشركات

■ سجل تهجم عنيف على شركات التأمين بعد حادثة مرفأ بيروت، بم تعلقون وكيف تعاملتم مع المتضررين؟

أف.سي.آر انشورنس غروب FCR Insurance Group



مفتاح الأمان

أسعار خاصة ومدروسة على التأمينات كافة
حريق - سرقة - عاملات أجنبيات - نقل - سفر - سيارات - شاحنات - باصات نقل

Head Office:

Beirut, Zalka Highway
Magnolia Center - 3rd Floor
Tel.: +961 4 722977
+961 4 713817
Mob: +961 3 583219
Fax: +961 4 722885

Kafarchima:

Tel/Fax: +961 5 441436

Zahle:

Tel/Fax: +961 8 803001

Tyr (sour):

Tel/Fax: +961 7 742178

Dekwaneh:

Tel/Fax: +961 1 684755
+961 3/71/81/79/319318

Tripoli

Tel.: +961 6 391870

Halba:

Tel/Fax: +961 6 692070

Jezzine

Tel/Fax: +961 7 781888

Jounieh

Tel/Fax: +961 9 931660

Haret Hreik:

Tel/Fax: +961 3 878823

Saida:

Tel/Fax: +961 7 721842

Ghobeiry

Tel/Fax: +961 78 877755

Hotline

03/309 453

03/850 744

03/397 034

e-mail: info@fcr-insurance.com
website: www.fcr-insurance.com

رزق الخوري

رئيس مجلس ادارة شركة كامبرلند للتأمين واعادة التأمين ش.م.ل. (CUMBERLAND):



الشركات المحافظة والمتينة ذات السياسة الاستثمارية السليمة لا زالت في وضع مالي جيد وقادرة على الايفاء بموجباتها

مرة اخرى تنجح شركة كامبرلند للتأمين واعادة التأمين ش.م.ل. CUMBERLAND INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L. في اداء رسالتها، خصوصا خلال الازمات التي ألمت بالبلاد خلال العام ٢٠٢٠، فكانت المبادرة الى صرف تعويضات لـ ٢٨٥ شخصا من متضرري انفجار مرفأ بيروت من دون انتظار نتائج التحقيق او موقف شركات الاعادة.

رئيس مجلس ادارة الشركة رزق الخوري، الذي حقق العديد من الانجازات والنجاحات اهلته من تمكين «كامبرلند» تحقيق نقلة نوعية، اعتبر خسائر القطاع نتيجة الوباء محدودة نسبيا وبإمكان شركات الاعادة تحملها، وبرز التحدي الذي يواجهه والمتمثل في أزمة سعر صرف العملة الوطنية، مشيرا الى ان الشركات المحافظة والمتينة والتي تتبع سياسة استثمارية سليمة لا زالت في وضع مالي جيد وقادرة على الايفاء بموجباتها، كاشفا عن طرح ثلاثة برامج جديدة مطلع ٢٠٢١ موجهة الى المؤمن صاحب القدرة الشرائية الضعيفة، مكررا مطالبته بإصدار قانون جديد حديث وعصري ينقل القطاع الى آفاق جديدة ويحفز الدمج، داعيا الى اعادة تكوين هيئة الرقابة على شركات الضمان، والاخيرة الى اعتماد مبادئ الحوكمة وتتبع معايير متطورة في طريقة ادارتها وادائها بما يعكس ثقة متزايدة بها لدى المواطنين.

شركات التأمين مدعوة لاعتماد مبادئ الحوكمة واتباع معايير متطورة في طريقة ادارتها وادائها

– ألحقت كارثة تفجير مرفأ بيروت اضرارا جسيمة على المستويات البشرية، حيث عدد الشهداء فاق المئتين ووصل عدد الجرحى إلى نحو ستة آلاف، واقتصاديا تهدمت مؤسسات عدة ومنازل أو تضررت في شكل كلي أو جزئي. المسؤولية تقع أولاً وأخيراً على عاتق الدولة، وقطاع التأمين قادر، من حيث المبدأ، على التعويض عن خسائر المؤمنين، لكن أمام هول الكارثة كان لا بد من إتخاذ مبادرات جريئة والوقوف إلى جانب المؤمنين المتضررين بأكثر فعالية. من هنا سارعنا، في شركة كامبرلند، للتعويض على كل المتضررين المؤمنين لدينا، وقد بلغ عددهم ٢٨٥ من دون انتظار نتائج التحقيق أو موقف شركات الاعادة، آخذين بالإعتبار مسؤوليتنا المهنية، المدنية والوطنية.

قدرة قطاع التأمين على تجاوز الازمات

■ في رأيكم، كم سيصمد النظام المالي اذا لم يحصل اي تغيير جذري؟
– يواجه قطاع التأمين اللبناني أزمة سعر صرف العملة الوطنية في مواجهة العملات الصعبة إضافة إلى وجود أكثر من سعر لها في

خسائر محدودة نسبيا

التي اي مدى تأثرتم بالواقع الاقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-١٩»؟

استطاعت شركة كامبرلند إنشورنس اند ريانشورنس كومباني ش.م.ل. التعاطي بشكل مهني وتقني مع المشكلات التي أصابت الإقتصاد الوطني وإنعكست سلباً على مختلف قطاعاته الإنتاجية والخدماتية، فتمكنت من توفير كل الخدمات للزبائن في أصعب الظروف الحياتية والمعيشية، بفعل قدراتها المالية وإدارتها المتطورة ومهنية العاملين فيها.

تركزت جائحة «كوفيد-١٩» آثاراً سلبية عدّة على مختلف القطاعات الإنتاجية والخدماتية في مختلف قطاعات التأمين، بفعل سياسات الإقفال الكلي أو الجزئي التي اعتمدها معظم دول العالم في محاولة للحد من إنتشار هذا الوباء.

في الواقع إن قطاعات عدّة، كالطيران والنقل والسياحة تأثرت بشكل كبير نتيجة هذا الوباء، والخسائر التي اصابتها أدت إلى إقفال مؤسسات وتسريح عمال وخسائر مرتفعة.

تكبد قطاع التأمين خسائر بدوره نتيجة هذا

الوباء، لكنها محدودة نسبياً ويمكن لشركات الاعادة تحملها بفعل الإحتياطات المكوّنة لديها. لكن تجدر الإشارة في هذا المجال إلى أن قطاع التأمين تكبد خسائر عدّة بفعل الخسائر التي اصابت قطاعات أخرى نتيجة إلغاء المناسبات والأنشطة ومواعيد بعض الرحلات، ناهيك عن تراجع نتائج الإستثمارات وإنخفاض أسعار الأصول الموجودة في المحافظ الإستثمارية.

تعويض عن ٢٨٥ متضرر في انفجار المرفأ

■ يتم التهجّم على قطاع التأمين من قبل طارئین، كيف تعاملتم مع المتضررين من انفجار مرفأ بيروت ومع مشكلة التحصيل والدفع بالليرة والدولار؟

– أولاً، كما كنا دائماً نطالب و سنستمر بذلك، فهذا الواقع والأزمات التي نواجهها تحتم تطوير نظامنا التأميني الحالي. ويجب أن يبدأ ذلك بإصدار قانون جديد يكون حديث وعصري ينقل القطاع إلى آفاق جديدة ويحفز الدمج من خلال تقديم حوافز جديدة وملموسة. ثانياً، يجب على هيئة الرقابة على شركات الضمان أن يعاد تكوينها والإستثمار بمهارات وطنية وحديثة لكي تقوم بدورها وتشكل رأس الحربة بالتعاون مع جمعية شركات الضمان ACAL بتطوير القانون الجديد وتسهر على تطبيقه.

ثالثاً، يجب على ACAL تحديث أنظمتها وقوانينها بحيث تصبح قراراتها ملزمة للأعضاء، مما يؤثر إيجابياً على عمل الشركات وتطورها.

رابعاً، يجب على شركات التأمين أن تعتمد دورها مبادئ الحوكمة وتتبع معايير متطورة في طريقة إدارتها وأدائها، بما ينعكس ثقة متزايدة بها لدى المواطنين. ■

المطلوب قانون تأمين حديث وعصري ينقل القطاع الى آفاق جديدة ويحفز الدمج

تجاوز هذه الأزمة كلياً، إذ من المبكر الحديث عن النتائج النهائية وتأثيراتها على واقع الشركات ومستقبلها.

■ هل من برامج طرحتها شركتكم تتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟
– ان الشركة بصدد طرح ثلاثة برامج Bundled products جديدة في مطلع ٢٠٢١. وستكون هذه البرامج موجهة للمؤمن الذي يعاني انخفاضاً في قدرته الشرائية.

قانون تأمين جديد وعصري

■ ما رأيكم بقرارات هيئة التأمين او وزارة الاقتصاد والتجارة؟ وما هي مقترحاتكم لتفعيل القطاع؟

الأسواق، بما ينعكس سلباً على التعريفات الطبية والاستشفائية واسعار قطع الغيار على انواعها، في ظل استمرار الجهات المعنية بالإصرار على إعتداد السعر الرسمي لليرة في إستيفاء بدلات البوالص.

الأزمات المالية والنقدية كما الواقع المصرفي المأزوم، عوامل أدت إلى إلحاق خسائر هائلة ببعض شركات التأمين التي كانت تستثمر جزءاً كبيراً من أموالها في سندات الخزينة أو باليوروبوندز، كما أن تراجع أسعار الأسهم وإنهيارها، والإنتكاسة التي أصابت الإستثمارات الأخرى ألحقت خسائر بعدد من شركات التأمين، التي باتت في أوضاع مالية «حرجة» للغاية، علماً أن شركات أخرى محافظة ومتينة لديها سياسة إستثمارية سليمة لا زالت في وضع مالي جيد وقادرة على الإيفاء بكل الموجبات الملقاة على عاتقها. وستكون هذه الشركات الركيزة لبناء قطاع متين وثابت في المستقبل.

وبرغم الخسائر فإننا لم نشهد خروجاً لشركات من هذا القطاع وهذا دليل على مناعة القطاع وقدرته على تجاوز الأزمات العالمية والحادة بطبيعتها، لكن هذا لا يعني أن قطاع التأمين قد

Our vision is wider!

 **SLOOP**
Insurance Brokerage Firm sarl
"By your side"



Boulevard Sin el fil | Aramex Building | Third floor | Beirut | Lebanon
Ashrafieh | Sioufi | Al zahrani street | Saghieh Bldg. | Mobile +961 3 311545
Phone +961 1 493093 | 494670 | 494680 | 494690 | www.sloop.com.lb | info@sloop.com.lb



عبدو خوري

(رئيس لجنة تأمين فرع السيارات في جمعية شركات الضمان والمدير العام لشركة UCA للتأمين):

التأخير الحاصل في اصدار التقرير النهائي لانفجار ٤ آب خطير جدا وسيؤدي الى انسحاب المعيددين من السوق اللبنانية

بصراحته المعهودة ينتقد الهجوم الذي تتعرض له شركات التأمين، مؤكدا ان القطاع يقوم بواجباته ويستمر في دفع التويضات في ظل عوامل اقتصادية ضاغطة. وطالب عبدو خوري، الذي يشغل منصب نائب رئيس المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي وأمين صندوق ونائب رئيس سابق في جمعية شركات الضمان، والمدير العام لشركة UCA للتأمين، بضرورة وضع حلول للتأخير الحاصل في اصدار التقرير النهائي حول اسباب انفجار ٤ آب، محذرا ان هذا القطاع، الذي يعد احد الركائز الأساسية للاقتصاد اللبناني، بات مهدد بفعل هذا التأخير من دون ان ننسى رزمة المشاكل التي يعاني منها المالية منها والاقتصادية المتأتية من تداعيات «كوفيد-١٩».

التأمين في السوق اللبنانية لأن التأمين حاجة أساسية لحماية جميع القطاعات دون استثناء.

عقد التأمين هو اتفاق بين فريقين

■ كيف تتمكن شركات التأمين من الصمود بوجه ارتفاع سعر صرف الدولار، وما هي الخطوات المعتمدة؟
- عقد التأمين هو اتفاق بين فريقين يذكر فيه بند واضح مبني على الشفافية والصرحة (تسديد التعويض بنفس العملة التي سدد بها المؤمن قسط التأمين).
جميع البوالص صدرت بالدولار الأميركي واستوفت الشركات الأقساط على سعر الصرف الرسمي ١٥١٥ ولا تستطيع تطبيق غير سعر الصرف الرسمي لأنها سوف تتعرض لعقوبات وغرامات، وبقيت تسدد الأضرار الجزئية وفقا لسعر السوق السوداء مما جعلها تبلغ المؤمنين ضرورة مراجعة الشركات أو الوسيط لتعديل قيمة التأمين للسيارة للأسباب التالية:

- في حال الضرر الجزئي:
تطبيق Average Clause

Partial loss between 1,515 / 8,000

- في حال الهلاك الكلي:

الضرر الأكبر دون تعديل قيمة السيارة المؤمنة، فإن التعويض المدفوع بشيك دولار لا يكفي لشراء سيارة بديلة. وقد ساعدت الشركات المؤمن لديها بدفع ٦٥ في المئة من قيمة السيارة المؤمنة لكي لا تعتبرها في حال الهلاك الكلي لكي يستطيع المؤمن دفع مبلغ زهيد من جيبه أقل مما قد يدفعه لشراء سيارة جديدة. ومن جهة أخرى ستعتمد شركات التأمين ثلاثة خيارات:
- الأول: تسديد الأقساط بالدولار الأميركي نقدا.
- الثاني: الشيك بالدولار: هنا يجب تعديل قيمة السيارة مع حد أدنى بنسبة ٥٠ لغاية ١٠٠ في المئة وفقا لنوع السيارات.

التعديل ضروري لتفادي اعتبار السيارة في حال الهلاك الكلي بسبب فواتير الوكلاء الصادرة بالليرة اللبنانية على سعر السوق السوداء.

- الثالث: الليرة اللبنانية: تحديد القيمة حسب معارض السيارات / اعتبار ٣٩٠٠ ل.ل. لتحويل القيمة من الدولار الى الليرة اللبنانية واصدار البوليصا بالليرة اللبنانية وتسديد القسط بالليرة اللبنانية. ولكن هناك خطرا اذا تدنى سعر الليرة اللبنانية ■

عن حسن نية والتزام تجاه السوق اللبنانية.

وتجدر الإشارة الى ان شركات التأمين التي سددت اضرار الممتلكات حول لها معيد التأمين / نسبة متدنية دفعت تعويض لحد معين من سقف الأضرار، سدد بعملة الدولار الأميركي Fresh Money بنسبة تتراوح بين ٦٠٪ الى ٧٠٪، و٣٠٪ الى ٤٠٪ بموجب الشيك (الشفافية التامة). السبب ٣٠٪ / ٤٠٪ يمثل حصة الشركة من تحمل قسم من الخطر كما أن لمعدي التأمين أقساط متوجبة على الشركات منذ ١٠ سنة ٢٠١٩ لغاية اليوم جرى حسنها. هنا نتمنى من حاكم مصرف لبنان أن يأخذ القرار ويسمح للشركات بتحويل الأموال الذي سوف يسمح بدوره للمعيد تحويل (Fresh دولار).

وهذه الأرقام التي ذكرتها موثوقة لدى لجنة المراقبة في وزارة الاقتصاد. كما جرى التعويض عن الوفاة والاستشفاء وعمال شحن البضائع.

وبالتالي ان عملية تحويل الاموال لمعدي التأمين مشروط:

١- صدور تقرير نهائي يحدد سبب الانفجار.

٢- شرط قاسي: توقيع كتاب خطي وتعهد من شركات التأمين لمعدي التأمين أنه في حال تبين أن سبب الانفجار مستثنى من التغطية، يتوجب على الشركات اللبنانية اعادة الأموال التي بدورها قد سددتها للمؤمن ومن المستحيل استرداد هذه المبالغ من المؤمن. وهذا الشرط اعادة دفع الأموال الى المعيد يؤدي الى افلاس الشركات.

- الجهات الرسمية الهدف الرئيسي: اعني دور وزارة الاقتصاد وهيئة الرقابة على شركات الضمان، هو حماية المستهلك وحملة البوالص / وهي تصر على الشركات أن تعوض قبل صدور التقرير الرسمي وهي على يقين أن قطاع التأمين هو حاليًا أبرز القطاعات الاقتصادية في لبنان ويجب المحافظة عليه / وهي على علم ولديها نسخ عن جميع عقود اعادة التأمين وتعلم جيدا موقف معيدي التأمين من انفجار مرفأ بيروت المشروط بتحويل الأموال. لذا كفى الضغط على شركات التأمين. لن نتخلى عن واجباتنا وعلى الوزارة المختصة مساعدتنا بالضغط على كبار المسؤولين بإصدار التقرير الرسمي والطلب الى حاكم مصرف لبنان السماح بتحويل المبالغ المستحقة لمعدي التأمين لكي تحافظ على بقاء

مصالح شخصية منها سياسية ومنها مالية

■ من الملاحظ وجود هجوم ممنهج على شركات التأمين في لبنان، برأيكم ما هي الاسباب ومن يقف وراء هذه الحملة؟

- جرى الحديث بكثرة عن انفجار مرفأ بيروت، لذا لن أدخل في التفاصيل الفنية عن عقود التأمين واعادة التأمين لأنه يجب مخاطبة المستهلك والمؤمن باللغة نفسها، ولأنه ينتظر منا التنفيذ أي التعويض عن الأضرار وقبض الأموال، فالهجوم على شركات التأمين ليس مسموحا بتاتا لأنه القطاع الوحيد المتين والمستمر بتنفيذ واجباته ولم يتوان يوما لغاية تاريخه مع العلم أن هناك عدة عراقيل منها:

- عدم وجود قانون Capital Control (تحديد سقف التحويلات والسحوبات).

- حجز الأموال في البنوك.

- عدم التسديد لمعدي التأمين مستحقاتهم لكي يقوموا بدورهم بتسديد التعويضات.

- التأخير في اصدار تقرير رسمي يحدد أسباب انفجار مرفأ بيروت.

وبالتالي فإن التصاريح والمؤتمرات الصحافية التي صدرت وتصدر كل يوم من جهات خاصة ورسمية لا تعبر الا عن رأي صاحبها (وليس الحقيقة) لأن لديهم مصالح شخصية منها سياسية ومنها مادية، كما ان التزام شركات التأمين بالدفع يؤكد مدى صلاحية قطاع التأمين وعلى الدولة والوزارات المعنية دعم هذا القطاع المستمر بتأدية واجبه.

وبشكل مختصر افيدكم بالاحصاء التالي:

- الاضرار على الممتلكات وعددها ٩٠٠٠ تقدر بنحو مليار دولار.

- الاضرار على السيارات وعددها ٥٠٠٠ تقدر بنحو ١٦ مليون دولار.

- الاضرار على المستودعات في المرفأ.

- اضرار الاستشفاء / حياة / حوادث عمل نحو ١٥٠٠ حادث وتقدر بنحو ٤٦ مليون دولار. ومن هنا يبلغ مجموع الاضرار نحو ١,١ مليار دولار اميركي حصة الشركات المحلية منها ٧ في المئة اي نحو ٦٠ مليون دولار اميركي وشركات الاعادة تتحمل القسم المتبقي اي اكثر من مليار دولار اميركي.

وقد برهنت شركات اعادة التأمين الاقليمية والعالمية

S.O.S...Auto

We Lead ... Others Follow

EMERGENCY ROAD SERVICES



*24h a Day
7 Days a Week*

*All over
Lebanon*

SoDepEx s.a.r.l.

Phone: 04-400 678

Fax: 04-400 623

Cellular: 03-300 021

www.sosauto.net

Central Office: Mansourieh, Bedran Street, SOS Auto Bldg.





ايلي طرييه

(رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ورئيس شركة CLA للتأمين)؛

قطاع التأمين صمام امان يجب المحافظة عليه لكي يقوم بعمله بتوفير الحماية للممتلكات وللأفراد في ظل هذه الأوضاع المعيشية الصعبة

رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ورئيس مجلس إدارة-مدير عام شركة CLA للتأمين ايلي طرييه قدم لنا موجزاً عن واقع قطاع التأمين في لبنان والتحديات التي يواجهها. ماذا جاء في حوارنا مع ايلي طرييه؟

كالمعامل والمصانع يجعل منه صمام امان يجب المحافظة عليه وعلى مقدراته المالية لكي يقوم بعمله بشكل طبيعي بتوفير الحماية للممتلكات وللأفراد في ظل هذه الأوضاع المعيشية الصعبة.

مشكلة التحويلات وسعر الصرف

■ ما رأيكم بقرارات هيئة التأمين او وزارة الاقتصاد والتجارة؟ وما هي مقترحاتكم لتفعيل القطاع؟

- ان سلطة الوصاية على شركات التأمين هو وزير الاقتصاد والتجارة كما هيئة الرقابة على شركات التأمين ICC في ظل الظروف المالية التي تمر بها البلاد وكثرة التحديات التي يواجهها قطاع التأمين اللبناني عمدت الى اصدار قرارات عدة منها بهدف المحافظة على شركات التأمين في ظل الأوضاع المالية في البلاد، ومنها بهدف حماية المضمونين في ظل الظروف المعيشية الصعبة.

الان مختلف القرارات الصادرة حتى تاريخه لم تعالج مشكلة التحويلات الى الخارج الضرورية بغية المحافظة على التغطية وعدم فقدان الدعم من شركات اعادة التأمين العالمية في ظل عدم تحويل ارصدة حساباتهم لدى شركات التأمين منذ ١٧/١٠/٢٠١٩، ربما يتطلب هذا الأمر قانوناً يقر في مجلس النواب يحل مشكلة التحويلات بالكامل، الا ان شركات التأمين لم تعد قادرة على الانتظار فهي قد تفقد عقود التأمين خاصة ان معيدي التأمين العالميين قد ادخلوا بنداً جديداً على اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠٢١ يقضي في حال عدم تسديد ارصدة اعادة التأمين في خلال ٩٠ يوماً من استحقاقاتها، بتوقف مفاعيل العقد دون اي سابق انذار. اما المشكلة الأخرى التي يعاني منها القطاع ويجب على المسؤولين ايجاد حل لها بسبب تأثيرها المباشر على بوالص التأمين وكيفية احتساب التعويضات على المتضررين في حال حصول حادث، هي وجود فرق شاسع بين سعر صرف الليرة اللبنانية في السوق السوداء مقارنة بسعر الصرف الرسمي، مما يرتب اعباء كبيرة على شركات التأمين يجعلها غير قادرة على الاستثمار وتحمل تلك الفروقات الكبيرة. يطالب القطاع كافة الوزراء المعنيين ايجاد حل قانوني وسريع لهذه المسألة الملحة والمصيرية في أن معاً. ■

تمر بها البلاد، الا انه بغية القيام بواجبها طلبت شركات التأمين وشركات اعادة التأمين الحصول من المراجع الرسمية المختصة بما فيها القضاء على تقرير رسمي او نتيجة التحقيق الأولي الذي يحدد سبب وطبيعة الانفجار الكارثي في مرفأ بيروت الذي حصل في ٤ آب ٢٠٢٠، فاذا كان سبب الانفجار هو عمل حربي او عدواني او ارهابي فان التعويض سيقصر على ٥ في المئة من اصحاب عقود التأمين لأن معظم بوالص التأمين على الممتلكات لا تغطي اخطار الحرب والارهاب.

الا ان شركات التأمين سرعان ما بادرت من تلقاء نفسها، بالرغم من عدم حصولها على اي تحويلات مالية من قبل معيدي التأمين في الخارج، الى التعويض على المتضررين وفقاً لقدرة كل شركة في مختلف فروع الضمان كالتأمين على الحياة والاستشفاء والمسؤولية المدنية، بالاضافة الى تغطية كلفة اصلاح السيارات المتضررة من جراء الانفجار.

تعمل جمعية شركات الضمان منذ تاريخ الانفجار جاهدة على المطالبة بقرار رسمي يبين سبب وطبيعة الانفجار لأن معيدي التأمين كما شركات التأمين بانتظار هكذا قرار بغية استكمال عملية التعويض على المتضررين كافة وبأسرع وقت ممكن وتؤكد للمتضررين المضمونين لديها ان حقوقهم لن تضع ابداً.

قطاع التأمين صمام امان

■ برأيكم، كم سيصمد النظام المالي اذا لم يحصل اي تغيير جذري؟

- نتوقع تغييرات جذرية بالنظام المالي الا ان توقيت التغيير مرتبط بالخطط الاقتصادية للحكومة المقبلة والاتفاقات التي ستوقع مع صندوق النقد الدولي (IMF)، وبالتالي فإن مختلف القطاعات تعاني من التدهور الحاصل للنظام المالي في لبنان، الا ان لبنان يعتمد بشكل اساسي على المبادرة الفردية وعلى القطاع الخاص الذي هو ركن اساسي في بناء الدولة.

اما من ناحية قطاع التأمين، فسيقوم بمتابعة عمله والتعويض على المضمونين المتضررين او المصابين لأن التأمين اصبح الآن ضرورة اجتماعية ملحة للحفاظ على الأمن الاجتماعي.

كما ان ارتباط قطاع التأمين بقطاعات اخرى كقطاع الاستشفاء وقطاع السيارات وقطاعات انتاجية اخرى

■ الى اي مدى تأثرتم بالواقع الاقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-١٩»؟

- لقد تأثرت مختلف القطاعات الانتاجية في لبنان بالمشاكل الاقتصادية والمالية التي عصفت بلبنان ابتداء من شهر تشرين الأول ٢٠١٩، ان قطاع التأمين شأنه شأن باقي القطاعات اخذ نصيبه ايضا من عدم القدرة على تحويل الأموال الى المعيددين الخارجيين للمحافظة على التغطية العالمية لبوالص التأمين الى مشكلة تدهور سعر صرف الليرة اللبنانية مقابل الدولار مما طرح مسألة تسعير بوالص التأمين الى الواجبة، كل هذا اتى بالتزامن مع جائحة «كورونا» التي كان تأثيرها مباشر على الاقتصاد العالمي عامة وعلى لبنان خاصة المنهك اقتصادياً ومالياً.

الا ان قطاع التأمين اللبناني أدى دوراً اساسياً من هذه الناحية وبمبادرة منه ادخل تغطية علاج «كورونا» داخل المستشفيات ضمن بوالص الاستشفاء حتى حدود مالية معينة بالرغم من انه في الحالات العادية يكون علاج الأوبئة على عاتق الدولة، فأصبحت كل بوليصة تأمين جديدة او تجدد بعد تاريخ ٤/٥/٢٠٢٠ تغطي كلفة العلاج وفقاً للبنود الواردة في بوالص الاستشفاء من قبل كل شركة تأمين. لقد اتفقتنا على اسعار محددة مع نقابة المستشفيات في لبنان ومنتظر من كافة المستشفيات الجامعية وغيرها التقيد بهذه التعرفة لتمكين شركات التأمين في ظل الارتفاع الملحوظ لعدد المصابين والذين هم بحاجة لعلاج داخل المستشفيات، من تحمل كلفة علاج اكبر عدد من المضمونين عند دخولهم المستشفى.

قدمنا التعويضات للمتضررين ومنتظر نتائج التحقيقات

■ يتم التهجيم على قطاع التأمين من قبل طارئين، كيف تعاملتم مع المتضررين من انفجار مرفأ بيروت ومع مشكلة التحويل والدفع بالليرة والدولار؟

- ان قطاع التأمين يقوم بدوره كاملاً تجاه كافة المضمونين وفقاً لشروط وبنود بوليصة التأمين فالبوليصة هي عقد والعقد شريعة المتعاقدين وان كافة شركات التأمين اللبنانية كانت وستبقى على اتم الاستعداد للالتزام بموجباتها التعاقدية تجاه المضمونين لديها رغم الظروف المالية الصعبة التي

SAFE STEPS



A wise choice for a **bright future**

SAFE FUTURE



Plan a **safer tomorrow**

SAFE HOME



Save for their **future home**

SAFE WAY



Enjoy **secure driving**

SAFE MIND



Prevent the unpredictable

SAFE TRAVEL



Your **guaranteed safety** across the world



CREDIT LIBANAIS D'ASSURANCES
ET DE REASSURANCES SAL

T R U S T U S



كارل طاشجيان (مدير عام شركة متلايف METLIFE - لبنان):

واجه القطاع تحديات القيود على التحويلات خارج لبنان وأسعار الصرف المتعددة للدولار

مدير عام شركة متلايف METLIFE في لبنان كارل طاشجيان رصد تأثيراً جلياً لوباء «كوفيد-19» على قطاع التأمين في الأسابيع الأولى وقبل اللجوء إلى مبادرة المبيعات عن بُعد عبر الوسائل الرقمية، واعتبر القيود على التحويلات خارج لبنان وأسعار الصرف المتعددة للدولار تحديين واجههما القطاع، كاشفاً عن طرح العديد من منتجات التأمين الجديدة بأسعار مقبولة ومدروسة، معتبراً الرقمنة أبرز المستجدات والمتغيرات التي حصلت في قطاع التأمين محلياً وعالمياً.

مبيعات عن طريق الوسائل الرقمية

■ إلى أي مدى تأثرتم بالواقع الاقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-19»؟



- لقد شكّل وباء «كوفيد-19» والأزمة المالية اضطراباً كبيراً في مجال التأمين في لبنان، حيث أن بيع بوالص التأمين على الحياة في لبنان يعتمد بشكل كبير على المقابلات المباشرة مع الزبائن (أي وجهًا لوجه)، لذا فقد كان التأثير جلياً في الأسابيع الأولى قبل أن نلجأ إلى مبادرة المبيعات عن بُعد عن طريق الوسائل الرقمية. كما ساهم الوباء بتسريع عملية التحول الرقمي لبعض شركات التأمين وزيادة الوعي لدى الزبائن.

تحديات التحويلات وأسعار الصرف المتعددة

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها؟

- أكبر التحديات التي نواجهها هي القيود على التحويلات خارج لبنان والتي تؤثر على سياسات التوفير لدينا بالإضافة إلى تخفيض قيمة العملة ووجود أسعار صرف متعددة للعملات من الدولار الأميركي إلى الليرة اللبنانية.

منتجات بأسعار مقبولة

■ هل أطلقتم منتجات جديدة تتلاءم مع الأوضاع المستجدة؟

- نعم، قمنا بوضع مجموعة من المنتجات الجديدة في متناول زبائننا بالليرة اللبنانية لمساعدتهم على تأمين الحماية اللازمة بأسعار مقبولة ومدروسة، بالإضافة إلى مجموعة أخرى من المنتجات التي يمكنهم الاستفادة منها خارج لبنان. وعلى صعيد الشركات، نقوم بدراسة كل حساب على حدة لضمان تقديم القيمة الأفضل دوماً.

إفادة من التجربة الرقمية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- تعتبر الرقمنة من أبرز المستجدات والمتغيرات التي حصلت في قطاع التأمين محلياً وعالمياً. فلجأت شركات التأمين إلى وضع عمليات رقمية مبسّطة لزبائننا، كما استفاد العملاء من هذه التجربة الرقمية الفريدة بدعم مستمر من طاقم عمل أصبح أكثر دراية وخبرة

للعمل عن بُعد. ■

طرحنا العديد

من المنتجات

الجديدة بأسعار

مقبولة ومدروسة





La Medicale
Third Party Administrator
s.a.r.l

**Taking health care
to the next level**

R.C.: 57141 - Baabda | Dekwaneh, Chaaya Bldg., Block 3, 1st Floor
Fax.: +961 1 502430-31-32-34...39 | Mob.: +961 3 865724 | info@lamedicale.org



لبيب نصر (الرئيس التنفيذي لشركة اسوريكس ASSUREX):

توصلنا الى عقد تسويات مع المعيدين في مسألة انفجار المرفأ وسنبداً بدفع تعويضات للمضمونين

تجهد شركة اسوريكس للتأمين ASSUREX للتوصل الى ارساء قواعد تقنية وسياسات تسعيرية مقبولة تحفظ مصلحة العميل وتمكنها من القيام بالتزاماتها التعاقدية بشكل عادل. الرئيس التنفيذي للشركة لبيب نصر سلط الضوء على المسألة الأكثر صعوبة خلال الأزمة الحالية والتمثلة في صعوبة دفع المضمون لاقساطه التأمينية بحسب السعر الواقعي للدولار الأميركي، كاشفاً عن مخططات تحاكي المرحلة الراهنة وتهدف الى الاستمرار والبقاء أكثر من الربح ريثما تنجلي الحالة الاقتصادية المتأزمة، مشيراً الى إجراء بعض التعديلات الضرورية على برامجها تتناول طريقة دفع الأقساط والحوادث بالليرة او بالعملة الصعبة.

أما اسوريكس فتوصلت الى تسويات معينة مع معيدي التأمين، بحيث سنتمكن قريباً من البدء بدفع الحوادث لغاية حدّ معين كمرحلة أولى ضمن أطر محددة، إضافة الى دفع الحوادث الى المضمونين الحائزين على النوعين من عقود الضمان معاً، أي عقد تأمين على الحريق وعقد أخطار الحرب، على أن تكون التعويضات المدفوعة مبنية على أسس عادلة وشفافة بعيداً عن هدف الربح.

مخططاتنا تحاكي المرحلة الراهنة وتهدف الى الاستمرار والبقاء أكثر من الربح

■ في رأيكم، كم سيصمد النظام المالي إذا لم يحصل أي تغيير جذري؟
- صحيح أن النظام المالي يعاني من أزمة حقيقية وخطيرة، لكن نظرنا للوضع عموماً هي نظرة متفائلة. لذلك، فإن مخططات اسوريكس، وإن كانت حذرة بعض الشيء، فهي مبنية على أساس مستقبل واعد، فترانا نتصرف وكأن الأزمة زائلة، مع الإشارة الى أن مخططاتنا في المرحلة الراهنة تهدف الى الإستمرار والبقاء أكثر منه الى الربح، وذلك ريثما تنجلي الحالة الاقتصادية الحالية المتأزمة، والتي تتطلب حنكة وخطة إنقاذ ذكية من قبل الدولة، لا سيما وأن الشعب اللبناني هو شعب قوي بطبيعته ويتمتع بقدرة مميزة تمكنه من النهوض بسرعة والتقدم.

تعديلات على البرامج

■ هل من برامج طرحتها شركتكم تتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟
- في ظلّ هكذا ظروف، إرتأينا الإبقاء على البرامج الموجودة لدينا، مع إجراء التعديلات الضرورية عليها وتطويرها كي تبقى على مستوى مقبول من الفعالية لحماية الزبائن وممتلكاتهم في حال حصول حادث، مثلاً إعادة النظر بالمبالغ المضمونة، وطريقة دفع الأقساط والحوادث بالليرة اللبنانية أو العملة الصعبة، سواء كان بالشيكات المصرفية أو بالدولار الأميركي الفعلي Fresh US Dollar، وذلك بحسب رغبة الزبون وإمكانياته. وقد اعتمدنا في التعاطي مع الزبائن على مبدأ الوضوح في ما يخص بوالصهم التأمينية.

قواعد تقنية وسياسات تسعيرية مقبولة

■ ما رأيكم بقرارات هيئة التأمين أو وزارة الاقتصاد والتجارة؟ وما هي مقترحاتكم لتفعيل القطاع؟

- إن الجهات كافة مجمعة على التواصل والتفاعل بشكل إيجابي لأن المصلحة واحدة لدى الجميع، وهناك مساعٍ جديّة بهذا الخصوص. والأهم بنظرنا هو التوصل لإرساء قواعد تقنية وسياسات تسعيرية مقبولة تحفظ مصلحة الزبون وتمكّن شركة التأمين من القيام بالتزاماتها التعاقدية بشكل عادل بعيداً عن سوق المضاربات التي قد تحصل على مستوى تحديد الأقساط التي تكون أحياناً منخفضة، ولا تتلاءم بالتالي مع ماهية الخطر المضمون، الأمر الذي يضر بمصلحة جميع الأقرقاء بما فيهم الزبون. ■



■ الى أي مدى تأثرت بالواقع الاقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-١٩»؟

- ربما السؤال الأصح هو كيف تأقلمت شركتنا مع هذا الواقع! ولا شك في أن الأمر لم يكن بالسهل، وذلك لعدم اقتضاره فحسب على هذا الوباء، إنما لتزامنه مع حدوث الأزمة الاقتصادية والوضع السياسي الدقيق، وأخيراً مع حادث الانفجار الأليم الذي أصاب العاصمة بيروت، مما أدى الى صعوبة في احتواء التداعيات الناجمة. لكن بالنتيجة فقد نجحت اسوريكس في أخذ الخطوات اللازمة، لاسيما بخروجنا أحياناً عن العادات المألوفة وذلك باستنباط الأساليب الفعالة التي تراعي الوضع الطارئ من تباعد اجتماعي الى اتخاذ التدابير الوقائية حفاظاً على سلامة المواطن والمجتمع، مع المحافظة في الوقت نفسه على حسن التواصل مع الزبائن والاستجابة الى مطالباتهم كلما دعت الحاجة. ولعلّ المسألة الأكثر صعوبة هي الأقساط التأمينية التي يدفعها المضمون بالليرة اللبنانية بحسب سعر الصرف الرسمي، في حين أن المطالبات كانت تُعالج بحسب سعر السوق الفعلي الذي يتخطى بأشواط سعر الصرف الرسمي، وذلك بسبب التدهور الحاصل في سوق العملات ونظام السيطرة على رأس المال Capital Control الذي يخضع له الجهاز المصرفي.

بانتظار التوصيف الرسمي للانفجار

■ يتم التهمج على قطاع التأمين من قبل طائفتين، كيف تعاملتم مع المتضررين من انفجار مرفأ بيروت ومع مشكلة التحصيل والدفع بالليرة والدولار؟

- ربما هناك حملة مقصودة لإلهاء المواطن عن الأسباب الحقيقية التي أدت الى حصول الانفجار، والتي تتحمل مسؤوليته الدولة وذلك بصرف النظر عن التفاصيل والتبريرات، كون الانفجار قد حصل في احد المستودعات التابعة لمرفأ بيروت والذي هو من الأملاك العامة وتحت إدارة المرفأ وحراسته، في حين أن شركات التأمين، ومن دون أي إيعاز، قد قامت بادىء الأمر بالتعاطي مع نتائج الحادث كما تتعاطى عادةً مع أي حادث آخر، وذلك بتعيين الخبراء لمسح الأضرار وتقييمها ودراستها بحسب شروط بوالص التأمين.

ولا شك في أن التأخير في صدور نتائج التحقيقات الرسمية عن أسباب الانفجار قد صعبّ البت بالمطالبات والأضرار. فهناك ممتلكات مؤمنة في الوقت نفسه من قبل جهات ضامنة مختلفة بعقود حريق على الممتلكات وأخرى ضدّ أخطار الحرب، فأَيّ نوع من العقود يُفترض تفعيله: بوالص الحريق أو أخطار الحرب؟ الجواب يعتمد على التوصيف الرسمي للانفجار حين صدور نتائج التحقيقات!

في مطلق الأحوال، وبرغم غياب نتائج التحقيق، فقد بدأت بعض شركات التأمين باستنباط الحلول بالمشاركة مع معيدي التأمين، والبعض منها قد قرر إجراء تسويات معينة مع زبائنه على مسؤوليته الخاصة بانتظار وصوله الى حلّ مع معيدي التأمين.

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

محمد الهبري (رئيس شركة أليج ALIG - لبنان):

دفعنا تعويضات انفجار مرفأ بيروت من منطلق واجبنا المهني



قَدَّر رئيس مجلس ادارة شركة أليج ALIG للتأمين محمد الهبري كثيراً دور شركات التأمين اللبنانية في التعامل بحرفية وشفافية مع مختلف المطبات التي اعترضتها، وكشف عن بدء الشركة في دفع تعويضات انفجار مرفأ بيروت من منطلق واجبها المهني، واجدا ان لا حل للوضع المالي والنقدي في لبنان الا بضح أموال جديدة واعادة الثقة بالدولة ومؤسساتها، مشيراً الى طرح الشركة برامج متلائمة مع التغييرات التي شهدتها السوق المحلية، منوها بالجهد المبذول من قبل لجنة مراقبة هيئات التأمين لمساعدة الشركات على دفع مستحققاتها الى المعيددين، مطالباً بحل امور عديدة اخرى.

طرحنا برامج متلائمة مع التغييرات التي شهدتها السوق المحلية

اللبناني، وهذا لن يحدث الا بتغيير العقلية وطريقة إدارة الأزمة كما ومن خلال إعادة الثقة في الدولة ومؤسساتها كما في المصارف، وبالتالي استقطاب أموال جديدة كفيلة بتحريك العجلة الاقتصادية.

مشكلات برسم الحل

■ هل من برامج طرحتها شركتكم تتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

– لقد قامت الشركة خلال العام ٢٠٢٠ بطرح برامج عدة تتلاءم مع التغييرات التي شهدتها السوق اللبنانية من حيث سعر الصرف كما والقدرة الشرائية للزبائن. ومن بين البرامج التي تمّ طرحها برامج تأمين على مبدأ الـ Fresh Dollar وذلك لكي يحصل المؤمن على التعويض العادل بحال حصول أي حادث مغطى، إضافة إلى برامج أخرى عديدة مقبولة من حيث السعر والتغطية.

■ ما رأيكم بقرارات هيئة التأمين او وزارة الاقتصاد والتجارة؟ وما هي مقترحاتكم لتفعيل القطاع؟

– تعمل وزارة الاقتصاد كما ولجنة مراقبة هيئات التأمين مشكورة على مساعدة الشركات، مع العلم بأن أمورا عدة مهمة يجب العمل على حلها بمساعدتهم كقدرة شركات التأمين على دفع مستحققاتها إلى معيدي التأمين، كما والعمل على حل موحد لسعر الصرف الموازي والذي يكبد الشركات خسائر هائلة، إضافة الى العديد من المشكلات مع المؤمنين. ■

بالنسبة إلينا، فقد باشرنا من اليوم الأول بعد انفجار مرفأ بيروت بتغطية جميع حوادث السيارات والاستشفاء الناتجة عن هذا الانفجار، وذلك قبل معرفة أسباب الحادث وذلك كبادرة تجاه شعبنا اللبناني.

من جهة أخرى وبالنسبة لحوادث الممتلكات، فقد قمنا بإرسال الخبراء للزبائن للكشف على الأضرار وتقديم ملفاتهم وقد بدأت الشركة بدفع التعويضات مع العلم بأننا لم نعلن عن ذلك، إذ اننا نعتبر بأن هذا الأمر واجب علينا، وبالتالي لا يجوز التباهي به ولن ننتهز هذه الحادثة الوطنية الأليمة للتسويق عما نعتبره واجبنا.



النظام المالي اللبناني لن يصمد طويلا إن لم يحصل أي تغيير جدي وجذري



استقطاب أموال جديدة

■ في رأيكم، كم سيصمد النظام المالي اذا لم يحصل اي تغيير جذري؟

– لسوء الحظ فإن النظام المالي اللبناني لن يصمد طويلا إن لم يحصل أي تغيير جدي وجذري. وكما أكدنا سابقا، فإننا لا نرى حلا لهذا الوضع إلا بضح أموال جديدة في الاقتصاد

الاقساط تتراجع

■ الى اي مدى تأثرتم بالواقع الاقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-١٩»؟

– كما سائر القطاعات، فإن قطاع التأمين قد تأثر سلبا مع جائحة «كوفيد-١٩».

ان التباطؤ الاقتصادي العالمي من جراء هذا الوباء أدى إلى خسائر مادية وبشرية طاولت جميع القطاعات، مما أجبر الزبائن أفرادا كانوا أم مؤسسات تخفيض مصاريفهم ومنها التأمينية، وبالتالي إلى تراجع الأقساط بالرغم من ارتفاع كلفة إعادة التأمين العالمية من جراء تكبدها خسائر فادحة ناتجة عن هذا الوباء.

من جهة أخرى، فإن هذه الجائحة قد أثرت أيضا على قدرة الزبائن على دفع المستحقات لشركات التأمين وتأخيرها مما أثر أيضا على سيولة الأخيرة.

واجب دفع التعويضات

■ يتم التهجّم على قطاع التأمين من قبل طارئين، كيف تعاملتم مع المتضررين من انفجار مرفأ بيروت ومع مشكلة التحصيل والدفع بالليرة والدولار؟

– لقد مر قطاع التأمين اللبناني بمطبات عدة خلال العام الماضي، بداية من جائحة كورونا وتغطيتها مروراً بسعر الصرف وكيفية تحويل الأقساط إلى معيدي التأمين، دفع الحوادث على سعر الصرف في السوق السوداء رغم قبض الأقساط على سعر الصرف الرسمي وآخرها انفجار مرفأ بيروت، وقد استطاعت شركات التأمين اللبنانية التعامل مع هذه المطبات بكل حرفية وشفافية وذلك بالرغم من تهجم البعض لغايات في نفس يعقوب.



FOREVER INSPIRED TO CREATE
OPTIMAL SOLUTIONS TO OUR CLIENTS

TO BE COUNTED ON SINCE 1997

☎ 05 451 777

📘 [aliginsurance](#)

📷 [@aliginsurance](#)





أحمد طباجة

(رئيس شركة ترست كومباس TRUST COMPASS)؛

صرف العملة يشكل تحدياً وخطراً كبيراً على استمرارية شركات التأمين

رأى رئيس مجلس ادارة شركة ترست كومباس TRUST COMPASS أحمد طباجة ان صرف العملة يشكل تحدياً وخطراً كبيراً على استمرارية شركات التأمين، وحصل جمعية شركات الضمان مسؤولية ايجاد الحلول للخروج من هذا النفق، واصفا قطاع التأمين بالحلقة الاضعف، مطمئناً الى ثبات الشركة ودفعها جزءاً من تعويضات متضرري انفجار مرفأ بيروت بانتظار صدور النتائج النهائية للتحقيق، كاشفاً عن اطلاق منتج يغطي مخاطر «كوفيد-19» وتسهيلات جديدة خاصة بفرع التأمين على المركبات، داعياً هيئة الرقابة على التأمين الى توحيد تسعيرة الاقساط، عازياً تجاوز الشركة للأزمة الى سياستها المتشددة.

أطلقنا منتجاً يغطي مخاطر «كوفيد-19» وتسهيلات خاصة بفرع التأمين على المركبات

وأطلقنا تسهيلات جديدة في فرع التأمين على المركبات وغيره من الفروع في ما يتعلق بطريقة الدفع بالليرة اللبنانية والدولار.

توحيد للتسعيرة

■ هل لديكم اي مقترحات تطرحونها على هيئة التأمين لتفعيل القطاع؟

– هناك العديد من المطالب التي تعد مواضيع مصيرية بالنسبة لشركات التأمين مثل عملية تحويل الاموال للمعدين ومسألة سعر صرف الدولار، حيث من الملح توحيد التسعيرة ضمن حدود معينة، بالاضافة الى التراجع الكبير في حجم الاعمال بسبب غياب اي استثمارات جديدة واغلاق العديد من القطاعات والشركات. وبرغم هذه التحديات لا يزال وضع شركتنا مستقراً كوننا نعتد سياسة متشددة ضمن أسس محددة ساعدتنا على اجتياز الازمة بأقل أضرار ممكنة. ■

بات قطاع التأمين

في لبنان يواجه صعوبات بسبب الأزمة التي يمر بها الوطن

للمعدين في الخارج بالعملة الاجنبية، ما يزيد من الاعباء التي تعانيها. وقد بات قطاع التأمين في لبنان الحلقة الاضعف في البلاد ويصعب عليه الصمود مع استمرار الازمات على ما هي عليه. وبالنسبة اليانا تزال أوضاعنا جيدة مقارنة بالشركات الأخرى.

تجاوزنا للأزمة

يعود الى سياستنا المتشددة

وفي ما خص انفجار المرفأ فقد كانت خسائرنا محدودة جداً في انتظار النتائج النهائية للتحقيق، وتم التواصل مع المعدين وقد أبدوا استعدادهم للتعاون معنا.

■ في رأيكم، هل للنظام المالي اللبناني القدرة على الصمود في حال عدم حصول اي تغيير جذري؟
– يعاني القطاعان المالي والمصرفي انهياراً متسارعاً مما يجعل الازمات اكثر تعقيداً في ظل غياب اي مؤشرات ايجابية.

منتج يغطي وباء «كوفيد-19»

■ هل اطلقتكم برامج جديدة تتلاءم مع الظروف التي يشهدها لبنان؟

– أطلقنا منتجاً مرتبطاً بجائحة «كوفيد-19» يغطي المخاطر الناجمة عن الوباء، كما

استمرار في خدمة العملاء

■ كيف ناقلمتم مع جائحة «كوفيد-19» والازمة الاقتصادية في لبنان؟

– الى جانب الظروف الاقتصادية الصعبة التي تمر بها البلاد جاءت الجائحة لتزيد من الاعباء والتحديات على القطاعات والمواطنين. وبالنسبة اليانا اتخذت اللجنة الخاصة بالكوارث تدابير داخل الشركة للحفاظ على سلامة الموظفين، وحتى الساعة الامور جيدة واستمررتنا بخدمة العملاء من دون اي مشكلات وبطريقة افضل مما كانت عليه في السابق.

خطر وجودي على شركات التأمين

■ كيف تمكنتم من التعامل مع الازمة النقدية وعملية الدفع وتحصيل المستحقات، وما هي الاجراءات التي اتخذتموها في ما يتعلق بمتضرري انفجار مرفأ بيروت؟

– يشكل موضوع صرف العملة تحدياً وخطراً كبيراً على استمرارية شركات التأمين في المستقبل، بحيث أننا ملزمون بتحصيل الاقساط على سعر الصرف الرسمي وفي الوقت نفسه دفع التعويضات بما يوازي سعر صرف الدولار في السوق السوداء. وبحسب وجهة نظري، تعتبر هذه المشكلة خطراً وجودياً على الشركات، حيث يتوجب على جمعية شركات الضمان إقرار حلول للخروج من هذا النفق. بالاضافة الى ذلك تعجز شركات التأمين عن تحويل الاموال

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



ميشال نجيم (مدير عام شركة UFA):

قطاع التأمين هو الوحيد في لبنان الذي لا يزال متماسكا رغم التحديات ومستمر في خدمة عملائنا ودفن التعويضات

أمل المدير العام لشركة UFA للتأمين ميشال نجيم بايجاد حلول لازمة النقدية لانعكاسها سلبا في عمليات الدفع والتحصيل بين العملة الوطنية والدولار. وكشف عن المباشرة بدراسة اطلاق برامج ومنتجات تأمينية جديدة تتماشى مع الوضع الاقتصادي في لبنان، متمنيا وضع خطة اقتصادية فعالة تساهم في اعادة احياء وتفعيل مختلف القطاعات الاقتصادية وبالتعاون مع مؤسسات القطاع العام.

بينت لنا دراسة داخلية أن ٧٩ في المئة من العملاء اختاروا شراء المنتج بالدولار الاميركي وسددوا قيمة القسط بنفس العملة.

تقديم خطة اقتصادية عاجلة

هل لديكم أي مطالب أو مقترحات من وزارة الاقتصاد أو أي جهة معينة لتحسين وضع القطاع والبلد؟

– مما لا شك فيه انه يجب تغيير طريقة التعامل السابقة مع الازمات والمشاكل التي يعاني منها لبنان منذ سنوات طويلة ولا بد من الاستعانة بأصحاب الاختصاص والخبرات يعملون على وضع خطط اقتصادية ومالية فعالة تساهم في اعادة احياء وتفعيل مختلف قطاعات ومؤسسات الدولة.

أما بالنسبة لقطاع التأمين، فيبذل وزير الاقتصاد والتجارة ومعه لجنة مراقبة هيئات الضمان جهودا كبيرة لتحسين الاوضاع ولكن بعض القرارات المتخذة تكون أحيانا في غير مكانها أو زمانها وبالتالي نطالب من المعنيين تخفيف الضغط على شركات التأمين في ظل الاوضاع التي تمر بها البلاد في حين أن قطاع التأمين هو من القطاعات القليلة في لبنان التي صمدت ولا تزال متماسكة رغم التحديات. ونحن كشركة UFA ومن ورثتها مجلس الإدارة والمساهمين مستمرين في خدمة عملائنا ودفن تعويضاتهم المادية وتكاليف استشفائهم بمص بدون تردد. لذا يجب تعاون جميع الافرقاء من وزارات وجمعية شركات الضمان في لبنان مع شركات التأمين للقيام بالاصلاحات الضرورية وضمان استمرارية هذا القطاع. ■

انطلاقا من تعاملنا مع شركات اعادة تأمين ذات سمعة حسنة وتصنيف ممتاز وافقوا على تسوية التعويضات، انما مع التحفظ على الاسباب التي ادت الى حدوث هذا الانفجار في حال كان السبب عملاً اارهابياً أو نتيجة حرب عندها يتوجب إعادة أموال معيد التأمين وهذا الموضوع لا يزال قيد المعالجة للوصول لحلول تناسب كافة الأطراف وقد اقتربنا من بعض القواسم المشتركة الإيجابية، على أن يستثنى من هذه الشروط من تتوفر له من المتضررين تغطية ضد الارهاب والعنف السياسي.

تأمين الممتلكات برز الى الواجهة

هل طرحتم برامج معينة تتلاءم مع الظروف التي يشهدها لبنان؟

– يتوجب علينا كشركات تأمين التأقلم مع الوضع المالي ومعدلات السيولة الموجودة لدى المواطنين، كما اننا نحاول طرح منتجات جديدة تتلاءم مع الامكانيات المحدودة للمواطن اللبناني وأهمها تأمين المركبات والتأمين الصحي، إلا أنه بعد انفجار مرفأ بيروت ازداد الطلب على تأمين الممتلكات خوفا من حصول حادث مشابه. وبالتالي نحن في صدد دراسة هذه الخطوة لاطلاق برامج ومنتجات تأمينية جديدة، علماً اننا سبق وطرحنا منتجاً خاصاً بتأمين المركبات بالدولار أو بالليرة اللبنانية وعلى العميل اختيار نوع المنتج على أن تسدد البوليصه بعملة المنتج المختار وفي حال تعرضه لحادث يتم تعويضه بحسب تغطيات المنتج وبالعملة التي تم من خلالها شراء الوثيقة. وبعد فترة على اطلاق هذا المنتج،

كيف تعاملتم مع الازمة الاقتصادية التي تعاني منها البلاد وجائحة «كوفيد-١٩»؟

– مع بداية جائحة «كوفيد-١٩» قررت شركات التأمين اعتماد سياسة تحفظ استنادا لاتفاقيات اعادة التأمين التي لا تقدم تغطيات للاوثة، إلا أنه بعد صدور قرار من وزارة الاقتصاد بالزامية تغطية هذه الجائحة تم الاتفاق معها على أن تبادر شركات التأمين بتوفير تغطيات لعملائها انما ضمن سقف مالي معين، وقد التزمت شركات التأمين بالقرار بعكس بعض المؤسسات الضامنة الاخرى ومنها عدد لا بأس به من صناديق التعاضد التي تمتنع حتى الان عن تقديم تغطيات للوابة.

وهذه الخطوة أعطت مصداقية اكبر للشركات في السوق، كما أن الامور تسير بشكل جيد ولا نواجه اي عراقيل في التعامل مع المستشفيات الا أن بعضها يحاول الحصول على مبالغ اضافية من المرضى وهذا أمر غير مقبول على الاطلاق. في حين أن الازمة النقدية التي تعيشها البلاد تؤثر سلبا علينا في عمليات الدفع والتحصيل بين العملة الوطنية والدولار.

مزايده ليست في محلها

كيف تعاملتم مع متضرري حادثة مرفأ بيروت؟

– تعتمد معظم شركات التأمين السياسة نفسها بالنسبة لحادثة المرفأ، إلا أن بعضها وكالعادة يحاول المزايدة في الوقت حيث يجب تضامن جميع الافرقاء نظرا لحجم الضرر الذي خلفه الانفجار. ولكن بالنسبة الى شركتنا



PMC RE is a company engaged in the brokerage and related services of the reinsurance business covering Lebanon and part of the Gulf region.



Our main role is not only to provide reinsurance coverage to local and regional insurance companies but to assist our customers along the way with providing them with technical assistance in several other areas such as the design of their reinsurance programs and customized solutions for their claims handling and technical accounts.



For more information, please visit our website:

www.pmcresal.com

Or contact us on:

reinsurance@pmcresal.com

T +961 1 243 226/7

F +961 1 243 228

Dora Highway, Cite Dora 3,
4th Floor - Lebanon

ميشال الحاصباني

(مدير عام شركة كونفيدانس انشورنس غروب CIG)؛

٢٠٠ مليون دولار مستحقات للمعدين لم تدفع بعد لصعوبة التحويلات



كشف مدير عام شركة كونفيدانس انشورنس غروب CIG ميشال الحاصباني عن ان هناك مبالغ مستحقة للمعدين تقدر بـ ٢٠٠ مليون دولار لم تدفع بعد بسبب صعوبة التحويلات، و اشار الى برامج عدة تتلاءم وظروف المؤمنين، نافيا وجود اي مقترحات لتفعيل قطاع التأمين، الا اذا تبين وجود تغييرات ايجابية على صعيد الاقتصاد الوطني.

الطارئين على قطاع التأمين هم من جهاذة علوم التأمين

مستحقات للمعدين

■ الى اي مدى تأثرتم بالواقع الاقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-١٩»؟

- تأثر العالم بأجمعه بالواقع الاقتصادي من جراء «كوفيد-١٩» ونحن في لبنان تأثرنا أكثر بالواقع الاقتصادي الذي ألمّ بالبلاد وأتى على القوة الشرائية للعملة الوطنية بنسبة تقارب ٨٠ في المئة.

■ يتم التهمج على قطاع التأمين من قبل طارئین، كيف تعاملتم مع المتضررين من انفجار مرفأ بيروت ومع مشكلة التحصيل والدفع بالليرة والدولار؟

- الطارئین على قطاع التأمين هم من جهاذة علوم التأمين فقد أسدوا الينا النصائح والقوانين والآراء... فأتحفونا بنظرياتهم وبالفعل فقد تعلمنا الكثير من تلك الآراء، مما دفع بالقطاع الى الاستماع والتعلم منها. أما بالنسبة للمتضررين من انفجار المرفأ، فإن الخبراء أصبحوا

مودعة لدى البنوك واي سوء يصيب الاخيرة حتما يصيب جميع القطاعات في لبنان، بما فيها قطاع التأمين.

برامج ملائمة للمؤمنين

■ هل من برامج طرحتها شركتكم تتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

- نعم هناك برامج متعددة تتلاءم مع ظروف المؤمنين ومنها التقيسيط المريح وتأجيل الاستحقاقات الخ...

■ ما رأيكم بقرارات هيئة التأمين او وزارة الاقتصاد والتجارة؟ وما هي مقترحاتكم لتفعيل القطاع؟

- ليس لدينا مقترحات لتفعيل القطاع في الوقت الحاضر، الا اذا تبين وجود تغييرات في الاقتصاد الوطني يريح بعض الشيء قطاعات التجارة والصناعة، وبالتالي قطاع التأمين. ■

شبه جاهزين لاصدار التقارير النهائية لحجم الأضرار بانتظار تحديد أسباب الانفجار بغية التواصل مع المعدين لدفع قيمة الأضرار، لا سيما وان المبالغ المستحقة للمعدين تفوق ٢٠٠ مليون دولار لم تدفع لغاية الآن نظرا للوضع التحويلات الى الخارج.



لن يصمد النظام المالي في لبنان اذا استمر الوضع

على هذا المنوال



■ في رأيكم، كم سيصمد النظام المالي اذا لم يحصل اي تغيير جذري؟

- في رأينا لن يصمد النظام المالي في لبنان اذا استمر الوضع على هذا المنوال لأن اموال شركات التأمين



CONFIDENCE INSURANCE GROUP S.A.L.

Our clients can go anywhere



Head office

Sin-EI-Fil
Jisr El Wati - Kazandjian Bldg
Tel: 961.1. 500842/3 - 492226/7/8
Fax: 961.1. 500890 - CIG
P.O.Box: 70 - 745 Lebanon
Email: confiden@inco.com.lb
Website: www.ciglb.com



Main Branch

Maameltein Highway - Karam Center
Facing Miami Motel
Tel: 961. 9. 640222
Fax: 961.9. 835644

روجيه زكار (مدير عام شركة كومرشل COMMERCIAL):

الوضع المالي المتأزم فرض على شركات التأمين هامشاً واسعاً في تحصيل مستحققاتها ومدفوعاتها



اعتبر مدير عام شركة كومرشل COMMERCIAL روجيه زكار ان قطاع التأمين في لبنان من اكثر القطاعات تأثراً بتداعيات جائحة «كوفيد-19»، والاضاع الاقتصادية والمالية التي يعيشها لبنان، ورأى ان الوضع المالي المتأزم فرض نفسه بطريقة التعامل مع الحوادث في فروع التأمين، ما ادى الى هامش واسع في تحصيل شركات التأمين مستحققاتها ومدفوعاتها، معولاً على المبادرة الفردية في ظل غياب اي تغيير جذري من قبل الدولة لدعم القطاعات الخاصة وصمودها، مؤكداً محافظتها على وجودها الوزن في السوق المحلية والعمل على فتح اسواق جديدة خارج لبنان، واستخدام التطبيقات الرقمية بما يساهم في تلبية متطلبات العملاء.



حافظنا على وجودنا الوزن في السوق المحلية ونعمل على فتح اسواق جديدة خارج لبنان



الأميركي في السوق السوداء، بينما هي تحصل اقساط العقود على سعر الدولار الرسمي مما يجعل الهامش بين التحصيل والمدفوعات واسعاً جداً.

الاتكال على المبادرة الفردية

■ في رأيكم، كم سيصمد النظام المالي اذا لم يحصل اي تغيير جذري؟
- لغاية اليوم لم يستطع أي مسؤول أكان من الحكومة أو من القطاع المالي ان يعطي جواباً على هذا السؤال، وطبعاً اذا لم يحصل أي تغيير جذري من قبل الدولة وتشكل حكومة جدية تأخذ زمام الامور للبدء بحلول سريعة، فلا رؤياً على المستوى الرسمي لما يمكن أن يحصل للقطاع المالي وبالتالي للمواطنين، وكالعادة الإتكال في لبنان على المبادرة الفردية حيث كانت دائماً مبادرة القطاعات الخاصة هي من تدعم وتعمل على الصمود.

استخدام التطبيقات الرقمية

■ هل من برامج طرحتها شركتكم تتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟
- شركتنا كانت وستظل تقوم بما تقتضيه الظروف لإستمرارية الوجود الوزن في سوق التأمين المحلية والعمل أيضاً على فتح اسواق جديدة خارج لبنان، كما توجه العمل على استخدام تقنيات التحول والتطبيقات الرقمية لتزويد عملائها الحاليين كما العملاء الجدد بكل ما يساهم ويسهل تلبية جميع متطلباتهم التأمينية.
■ ما رأيكم بقرارات هيئة التأمين او وزارة الاقتصاد والتجارة؟ وما هي مقترحاتكم لتنفيذ القطاع؟

- تعمل هيئة التأمين ووزارة الاقتصاد والتجارة على التواصل المستمر لمواكبة تداعيات الازمة الصحية والمالية كما تداعيات انفجار المرفأ الخطرة على الوضع الإقتصادي والتشاور بما يمكن أخذه من قرارات تساعد على تحمل النتائج السلبية وكيفية الصمود، حتى تمر هذه المرحلة الصعبة بأقل ضرر ممكن. ■

التأمين اكثر القطاعات تأثراً

■ الى اي مدى تأثرتم بالواقع الاقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-19»؟

- للأسف في لبنان ومنذ سنة ونيف نعيش انهياراً مالياً غير مسبوق طغى على كامل الدورة الإقتصادية بغياب كامل للدولة ومؤسساتها وكان قطاع التأمين من اكثر القطاعات تأثراً، حيث بالإضافة الى تحمله مباشرة الخسائر في محفظته المالية واحتياطياته الإلزامية وإستمراره بتغطية الحوادث مع تحمل خسائر فروقات العملة الوطنية مقابل سعر صرف الدولار الأميركي، فقد طلب من شركات التأمين أيضاً تحمل تداعيات جائحة «كوفيد-19» وتغطية كلفة فيروس «كورونا» في المستشفيات إضافة إلى سلبات تحمل التبعة العامة وتقييد ساعات العمل والعمل عن بعد وإصابة الموظفين بالجائحة وإغلاق المصارف وانتفاء طلب القروض المصرفية وبالتالي طلبات التأمين الجديدة. كل ذلك جعل الوضع المالي ضاعطاً على قطاع التأمين وخاصة في خضم الانهيار المالي وانفجار مرفأ بيروت والوقوف الى جانب عملائنا في معركة مالية وإقتصادية غير متكافئة.

هامش واسع بين التحصيل والمدفوعات

■ يتم التهجم على قطاع التأمين من قبل طارئين، كيف تعاملتم مع المتضررين من انفجار مرفأ بيروت ومع مشكلة التحصيل والدفع في الليرة والدولار؟
- لا تزال أسباب تفجير المرفأ غير معروفة، ولذلك ليس واضحاً ما كان يجب ان تتخذه الشركات من إجراءات، ففي حال تبين بأن التفجير لم يكن ناتجاً عن عمل إرهابي او تخريبي فإن الشركات ستدرس التغطيات المناسبة لهذه الأضرار مع شركات إعادة التأمين.
ان الوضع المالي المتأزم يفرض نفسه بطريقة التعامل مع الحوادث في فروع التأمين كافة حيث على شركات التأمين تسوية الحوادث وكامل مدفوعاتها كما اقساط شركات إعادة التأمين على سعر الدولار

برنار صفير (شركة أدير للتأمين ADIR):

عوضنا عن المتضررين بانفجار مرفأ بيروت وسدنا جميع المطالبات المتعلقة بحوادث النقل وبعض الممتلكات قبل اعلان نتائج التحقيق

لمس المتعاملون مع شركة أدير للتأمين تسهيلات على صعيد تلبية احتياجاتهم أينما وجدوا، وذلك من خلال خط ساحن وضع في تصرفهم على مدار الساعة، وقد اثبت فريق عمل الشركة وموردي الخدمات، القدرة على التعامل مع المستجندات والظروف بطريقة احترافية ومهنية. المدير المالي CFO للشركة برنار صفير شدد على تعاملها الانساني، وأشار الى انها عوضت عن المتضررين من انفجار مرفأ بيروت وسدت جميع المطالبات المتعلقة بحوادث النقل وبعض الممتلكات قبل اعلان نتائج التحقيق، لافتا الى لجوء الشركة الى تطوير وتحديث العقود لتتأقلم مع الوضع الراهن، طارحا بنود خطة اقتصادية شاملة للهنوض باقتصاد لبنان، كاشفا عن طرح برامج تتناسب والحاجة الحالية للزبائن.

النقدي للبلاد مما يشجع جهات مانحة أخرى على المساعدة لجهة تدفق العملة الصعبة وضح رساميل واستثمارات من الخارج.

اعادة نظر بنموذج وأسلوب العمل

■ هل من برامج طرحتها شركتكم تتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

– لقد تغير مفهوم التأمين بشكل كبير ما يستوجب إعادة النظر بنموذج وأسلوب العمل Business Model بدءاً من تسويق منتجات التأمين، مروراً بالإتفاقيات المبرمة مع معيدي التأمين وإدارة المخاطر والإكتتاب، عملة المنتجات ومبلغ التأمين كما وأحكام وشروط عقود الضمان، كل ذلك للتمكن من خلق استراتيجية جديدة قادرة على التأقلم مع المتغيرات المستجدة والمستمرة.

بناء عليه، طرحت الشركة برامج تتناسب مع الحاجة الحالية للزبائن من ناحية ومن ناحية أخرى تمكن أدير من المحافظة على مصداقيتها، سمعتها والتزاماتها والرصيد الذي بنته منذ أكثر من ٣٥ سنة.

تحديث قانون تنظيم هيئات الضمان

■ ما رأيكم بقرارات هيئة التأمين او وزارة الاقتصاد والتجارة؟ وما هي مقترحاتكم لتفعيل القطاع؟

– لا تحسد لجنة مراقبة هيئات الضمان على الدور الذي تؤديه حالياً في أصعب ظرف يمر على لبنان، ما يستدعي التنسيق والتعاون مع شركات الضمان لتخطي الأزمة بطريقة أفضل.

يمكن الجزم بأن عدد شركات الضمان لا يتناسب مع حجم قطاع التأمين في لبنان، وإذا كان لا بد من تقديم اقتراح في هذا الإطار، فيمكن أولاً تحديث قانون تنظيم هيئات الضمان واعتماد Risk Based Capital Approach، ثانياً لتحديد ملاءة الشركات.

أخيراً يمكن للبنان، بالإضافة إلى الإطلاع على المعايير الدولية المعتمدة لتحديد ملاءة الشركات وتعديلها لتنماشى وتتلاءم مع حجم الإقتصاد الوطني، ان يستفيد من الخبرات التي اكتسبتها دول ساهمت في تطوير مفاهيم وأنظمة التأمين. ■

تلبية حاجات الزبائن على مدار الساعة

■ الى اي مدى تأثرتم بالواقع الاقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-١٩»؟

– بالرغم من الواقع الذي استجد وما حمل معه من صعوبات، استطاعت شركة أدير للتأمين التأقلم بشكل سريع مع الواقع الجديد من خلال الإستثمار في تكنولوجيا المعلومات للتمكن من تلبية حاجات عملائها، قيام أجزائها بالعمل من منازلهم، وضع خط ساحن على مدار الساعة في خدمة الزبائن. لقد لمسنا استحسان وتقدير عملائنا لجهة تلبية حاجاتهم أينما تواجدوا في مركز الشركة أو في أماكن عملهم أو إقامتهم، وذلك بفضل جهود فريق العمل وموردي الخدمات التي كانت الشركة قد تعاقدت معهم، ما ساهم في خدمة العملاء بشكل شبه طبيعي إن لناحية التبليغ عن حصول حادث أو أي خدمة طارئة، بالإضافة إلى التوصل والتحصيل الإلكتروني. تكمن النقطة الأساسية في أن الوضع الإقتصادي مترد، وقد كان لجائحة "COVID-19" الأثر الكبير عليه حيث زادت سوءاً. أما بالنسبة للتغطية التأمينية فقد كان أثر الجائحة أقل وطأة لحد الآن، حيث لا زالت المبالغ ضئيلة، غير أنه من المرجح أن ترتفع في حال تقادم الوباء في المستقبل.

تعويض المتضررين من انفجار المرفأ

■ يتم التهجيم على قطاع التأمين من قبل طارئين، كيف تعاملتم مع المتضررين من انفجار مرفأ بيروت ومع مشكلة التخصيل والدفع بالليرة والدولار؟

– يُعتبر قطاع التأمين من ركائز أي إقتصاد في العالم وهو يشكل السند الذي يركز عليه الإقتصاد بحيث يتمكن هذا القطاع تبعاً لجهوزيته من التعويض على أكبر عدد من المواطنين عند حصول أي كارثة أو حادث وبالتالي يساهم بشكل كبير في إعادة دورة الحياة الإقتصادية إلى مجراها الطبيعي.

أما بالنسبة لتعامل شركة أدير فقد كان تعاملنا مسؤولاً وإنسانياً بالدرجة الأولى، مستنداً على مبدأ أن عقود الضمان تهدف الى التعويض عن أضرار ألمت بالأفراد شخصياً أو بممتلكاتهم، وبناءً عليه فقد كان من أقل واجباتنا التعويض على المضمونين لدينا

عدد شركات الضمان لا يتناسب مع حجم قطاع التأمين في لبنان

في محاولة منا للتخفيف من هول هذه الكارثة التي ألمت بمجتمعنا. وعليه، فقد تمّ تسديد عدد كبير من المطالبات وذلك قبل اعلان نتائج التحقيق الذي سيحدد موقف معيدي التأمين العالميين من تأمين التغطية أو عدمها.

بالنسبة لمعضلة الدفع بالليرة اللبنانية فقد تعاملنا مع عملائنا وفقاً لمبدأ الإلزامية العقود حيث يقتضي احترام أحكام وشروط عقود الضمان المبرمة وتنفيذها بحذافيرها، ادراكاً منا بالوضع الاقتصادي الذي يمر به اللبنانيون. وعليه استمرت الشركة بتخصيل أقساط الضمان على أساس سعر الصرف الرسمي (١٥٠٧،٥)، ومن ثم لجأت إلى تطوير وتحديث العقود الجديدة لتتأقلم مع الوضع الراهن الذي فرض علينا وذلك بحسب كل فرع من فروع الضمان، مع الأخذ بعين الإعتبار الوضع الإقتصادي المتردي وقدرة العميل على تحملها نظراً لوضعه المالي.

اجراءات لوقف التدهور

■ في رأيكم، كم سيصمد النظام المالي اذا لم يحصل اي تغيير جذري؟

– يمكن اعتبار النظام المالي في حكم المنهار ما يستوجب الإسراع الى اتخاذ الإجراءات الفورية والضرورية لوقف التدهور علماً بأنها أصبحت معروفة من الجميع وهي تبدأ على سبيل المثال لا الحصر باتباع خطة إقتصادية تشمل تحديد الخسائر وتوزيعها بشكل عادل، اعتماد سعر صرف رسمي موحد، اصلاح العجز في قطاع الكهرباء، بدء المفاوضات مع حاملي سندات اليوروبوندز، وأهمها اتمام التفاوض مع صندوق النقد الدولي ما من شأنه المساهمة في إعادة الثقة والاستقرار

سامر أبو جوده

(مدير عام شركة التأمين العربية ARABIA INSURANCE):



توزعنا الجغرافي ساهم في امتصاص الازمة والتكيف مع الصعوبات

تأسست شركة التأمين العربية ARABIA INSURANCE عام ١٩٤٤ وتنشط في عدة دول عربية وتدين بقوتها الى اكثر من ٧٥ عاماً من الخبرة الاقليمية والحلول المخصصة محلياً والتركيز الرئيسي على العملاء لتلبية احتياجاتهم. وقد وضعت الشركة اهدافها في تقديم تغطية كافية ومعالجة صحيحة وسريعة للمطالبات وتطوير المنتجات واهدات التجديدات التقنية. ويمكن جوهر نجاح الشركة في فهم احتياجات العملاء والحفاظ على علاقات وثيقة معهم. اوضح السيد سامر ابو جوده، مدير عام شركة التأمين العربية، ان تواجدها في بلدان عديدة ساهم الى حد كبير في استقرار اعمالها، و اشار الى تأقلمها مع عمليات الاغلاق على مستوى السوق اللبنانية والدول الاخرى، كما وساهم توزعها الجغرافي في امتصاص الازمة والتكيف مع الصعوبات.

منعاً لحصول اي سوء تفاهم، بحيث ان طريقة تحصيل البوليصه مرتبطة بطريقة دفع المطالبة.

وفي ما يتعلق بحادثه مرفأ بيروت، لم يصدر بعد التقرير الرسمي الذي يحدد السبب الرئيسي وراء هذه الحادثه، سواء كانت نتيجة عمل ارهابي او نتيجة إهمال لكننا نحاول قدر الامكان تسيير الامور ان بدأنا بدفع المطالبات وفقاً لحجمها وللتغطية بانتظار صدور التقرير الذي يضع النقاط على الحروف ويحدد سبب الانفجار.

نظام نقدي جديد

■ في رأيكم، الى اي مدى يستطيع النظام المالي الصمود في لبنان في حال عدم حصول تغييرات جذرية؟

– باعتقادي ان النظام المالي اللبناني دخل مرحلة الانهيار، لا سيما في ظل الفروقات الحاصلة بين سعر صرف الدولار الرسمي وسعر السوق السوداء والتعامل المباشر بالنقد بعيدا عن التحويلات المالية المصرفية، نتيجة الأزمات التي يتخبط بها القطاع المصرفي، من هنا ضرورة ابتكار نظام نقدي جديد او ايجاد طريقة لمعالجة هذه المشكلة بأسرع وقت ممكن.

وضعنا لا بأس به

■ كيف تقومون وضع شركتكم في الأسواق التي لديكم تواجد فيها خلال عام ٢٠٢٠؟

– وضع شركتنا جيد في ظل المشكلات التي تعانيتها المنطقة والبلدان التي لدينا تواجد فيها. ■

تأقلم مع الصعوبات

■ كيف تعاملتم مع الازمة الاقتصادية في لبنان وجائحة «كوفيد-١٩»؟

– جاءت جائحة «كورونا» لتزيد على الأزمات التي نعانيها على مستوى المنطقة وتحديداً السوق اللبنانية، الا أن تواجدها في بلدان عديدة ساهم الى حد كبير في استقرار أعمالنا، نظراً لتمييزنا بالتنوع على مستوى محفظة الاعمال والموارد البشرية. الى ذلك وخلال انتشار الجائحة، طورنا أنظمة العمل عن بعد مما ساهم في استمرار تقديم الخدمات واصدار البوالص للعملاء، كما تمكنا من التأقلم سريعاً مع عمليات الاغلاق على مستوى السوق اللبنانية والدول الأخرى التي نتواجد فيها. في حين أننا نعد من كبرى الشركات في لبنان والعالم العربي من حيث رأس المال و الملاة المالية وهذا عنصر ايجابي لاستمرار نشاطنا، على أمل ايجاد حلول سريعة تساعد القطاعات والشركات اللبنانية على التقاط أنفاسها من جديد.

دفع مطالبات انفجار المرفأ

■ اختلفت طريقة تعاطي شركات التأمين في ما يتعلق بالتحصيل والدفع بين الليرة اللبنانية والدولار، ما الذي فعلتموه في هذا المجال، وكيف تعاملتم مع متضري انفجار مرفأ بيروت؟

– لجأنا الى تقسيم منتجات التأمين وفق خطوط الاعمال وطرق الدفع، فبعض أقساط المنتجات يمكن دفعها بالدولار او بالليرة اللبنانية، في حين نشدد على دفع اقساط بعض التأمينات بعملة محددة، وهذه الاجراءات كانت واضحة بالنسبة لعملائنا



OFFERING 360° SERVICES TO OUR CLIENTS



إيلي حنا (رئيس شركة ACAIR في لبنان و ZENITH في سلطنة عمان):



أعدنا دراسة وتقييم البوالص وعدلناها توفيراً للحد الأدنى من التغطيات للمؤمن لهم

رئيس شركة ACAIR في لبنان و ZENITH في سلطنة عمان إيلي حنا وصف سنة ٢٠٢٠ بالاستثنائية على المستويات كافة، وكشف عن القيام بإعادة دراسة وتقييم جميع البوالص وتعديلها توفيراً للحد الأدنى من التغطيات للمؤمن لهم، موضحا «طلبنا من المؤمنین حماية لمصلحتهم الدفع بالشيك المصرفي وبالดอลลาร์»، كاشفا عن التحضير لإطلاق برنامج تأميني بالتعاون مع وسطاء وشركات تأمين الهدف منه حماية العملاء والحفاظ على دور الوسيط، واعدة بإطلاق منصة الكترونية جديدة تواكب آخر المستجدات والتطورات.

نحضر لإطلاق برنامج تأميني لحماية العملاء والحفاظ على دور الوسيط

العملاء بحسب سعر الصرف الرسمي (١٥٠٠) وبالتالي لا يمكننا التلاعب بهذا الموضوع، ولكن لضمان وحماية مصلحة العملاء، طلبنا منهم تسديد قيمة البوالص، لا سيما في فرعي التأمين على الممتلكات والمركبات بشيكات مصرفية بالدولار الأميركي حتى لا يخسروا قيمة التغطية بالكامل في حال وقوع أي حادث.

منصة الكترونية جديدة

■ أدت المنصات الإلكترونية دورا كبيرا في شتى مجالات العمل. برأيكم، هل سيتحول دور الوسيط من شخص معنوي الى افتراضي؟

– سنقوم في شركة ACAIR بإطلاق برنامج تأميني بعد بداية العام ٢٠٢١ هو عبارة عن منصة الكترونية، بالتعاون مع الوسطاء وشركات التأمين، الهدف منها حماية العملاء وضمان الحفاظ على دور الوسيط، لأننا نؤمن ان

لا غنى عن الدور الاستشاري للوسطاء في قطاع التأمين.

■ هل من مشاريع مستقبلية سواء لشركة ACAIR او ZENITH؟

– سنبدل جهودا مضاعفة للحفاظ على عملائنا وموظفينا، وكما سبق وذكرت نحن في صدد الاعلان عن منصة الكترونية جديدة ستواكب آخر المستجدات والتطورات، لا سيما في ما يتعلق بموضوع «كوفيد-١٩» والأوبئة الأخرى التي قد نواجهها في المستقبل. ■

■ كيف تعاملتم مع الواقع الاقتصادي في ظل جائحة «كوفيد-١٩»، وما هي اهم التحديات التي واجهتمكم؟

– لا شك في انها كانت سنة استثنائية على المستويات كافة، خصوصا على قطاع التأمين، لكننا كشركة ACAIR تداركنا الوضع بسرعة ووضعنا خطة استباقية لمواجهة «كورونا» تمثلت باتخاذ الاجراءات الوقائية كافة في مكاتبنا وتطبيق نظام المدورة على الموظفين ضمن الشروط والقوانين التي فرضت

علينا، حيث قسمناهم الى فريقين حتى لا

نعرضهم لأي خطر محتمل. وفي ظل

المشكلات التي عاناها قطاع التأمين لا

سيما بعد ثورة ١٧ تشرين الاول ٢٠١٩

وأزمة الدولار وحادثة مرفأ بيروت، قمنا

بإعادة دراسة وتقييم جميع البوالص التأمينية

وكنا من اوائل الشركات في لبنان التي قامت بإعادة تعديل

وثائق التأمين على الممتلكات والمركبات مما مكننا من توفير حد

أدنى من التغطية للمؤمنين لدينا في حال تعرضوا لأي حادث.

التسديد بالشيك المصرفي

■ في ظل أزمة الدولار وتراجع سعر صرف الليرة، كيف كانت تتم عملية دفع بدلات التغطيات من قبل المؤمن لهم؟

– نتبع القوانين حتى في طريقة الدفع، فبعد المراجعة والدراسة التي قمنا بها تبين لنا أننا مجبرون على تحصيل قيمة البوالص من



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



كميل سعد (مدير عام شركة FCR INSURANCE GROUP):



شركات التأمين والوساطة وقفت الى جانب الناس باندفاع من حسها الوطني الرفعي

مدير عام شركة أف.سي. آر إنشورنس غروب FCR INSURANCE GROUP كميل سعد وصف العام ٢٠٢٠ بالاشد مأساوية في تاريخ الكرة الارضية، ورأى في انفجار المرفأ التدميري نقطة تحول في العمل التأميني، ونوه بوقوف شركات التأمين والوساطة الى جانب الناس باندفاع من حسها الوطني الرفيع، واجدان ان الدورة وأزمة المصارف دفعنا بالشركات الى اعتماد سياسة نقدية جديدة تعتمد على القيمة الحقيقية للدولار الاميركي لكي تتمكن من الاستمرار والصمود، متوقعا ان تنتج شركات وساطة التأمين بعد تقييم واقعها المالي والاداري، الى الدمج في ما بينها.

السيارات فقد عانى بشكل مباشر من الكارثة، خاصة بعد التراجع الكبير في مبيعات السيارات الجديدة والمستعملة، وصعوبات السفر، وإستحالة تأمين قطع الغيار الضرورية بسبب إقفال عدد كبير من المعامل في العالم، إضافة إلى صعوبات الإستيراد ونقل البضائع.

وبحكم الدولار المعتمدة في التداول اليومي في لبنان منذ تسعينات القرن الماضي، فإن دراسة الأسعار المقررة في القطاع التأميني كانت جميعها مبنية على الكلفة بالدولار الأميركي، إلا أن الواقع الإقتصادي، وأزمة المصارف التي أفرزت أزمة سيولة كارثية، قد أرخت بظلالها على الأسعار وعلى الشروط التأمينية المقررة للعالم ٢٠٢١، مما إضطرت الشركات على إعتقاد سياسة نقدية جديدة، تعتمد على القيمة الحقيقية للدولار الأميركي، لا القيمة الدفترية، وعلى إستبدال الدولار الأميركي بالعملة اللبنانية ولكن بالسقف العالي، لكي تتمكن هذه الشركات من الإستمرار والصمود، وعليه فإن الشركات لم تعد تبحث عن الأرباح بل عن الإستمرارية، وعلى المحافظة على موجوداتها وعلى فريق عملها.

التقنيات لا تلغي العامل الإنساني

■ أدت المنصات الإلكترونية دوراً كبيراً في شتى مجالات العمل، فهل سيتحوّل دور الوسيط من شخص معنوي إلى افتراضي؟
- أصبح «العمل عن بُعد» من أساس التنظيمات المهنية للشركات، وألزم الشركات بإستنباط وسائل تواصل جديدة مع عملائها، حفاظاً على إستمراريتها، وإصرارها على تلبية حاجات زبائننا بشكل لائق ومحترف، إلا أن التقنيات المعتمدة، ومهما تعاضمت وتطوّرت، فلن تلغي العامل الإنساني، الذي سيبقى من أساسيات التعاطي والتواصل مع الزبائن، فالكلمة المباشرة تمنحهم إطمئناناً وثقة، والإطمئنان والثقة هما ركيزتان أساسيتان في مهنة وسيط التأمين.

نحو الدمج

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
- يتميّز قطاع التأمين اللبناني بقدرته على التكيف مع المستجدات كافة، وقد صمد بشكل بطولي أمام العديد من الويلات، إلا أن الواقع الحالي غير المسبوق سيدفع بقسم من شركات التأمين، ولربما شركات وساطة التأمين، إلى تقييم واقعها المالي والإداري، ولربما توجه بعضها إلى الدمج، وإلى الإنصهار في مجموعات أكبر، تحفظ لها كيانها ومحفظتها التأمينية.
والعام ٢٠٢٠ هو عام كارثي، وقد غيرت المعادلات كافة وأفرزت إعطيات إدارية تنظيمية جديدة، وهو بلا شك عام التحولات الكبرى في مسار الدول وفي مصير الشعوب، وشركتنا كغيرها من الشركات سعت إلى تطبيق مبدأ «النجاة بأقل أضرار ممكنة»، وإنقلنا من سير الأعمال إلى تسجيرها، ولم نعد نهتمّ بالأرقام. ■



■ كيف تعاملتم مع الواقع الإقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-١٩»، وما هي أهمّ التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي والتي لم تكن موجودة في الأعوام الماضية؟

- مما لا شك فيه بأن العام ٢٠٢٠ سيبقى من الأعوام المأساوية في تاريخ الكرة الأرضية، وكان هذه السنة لم تكتف بالحروب والمجاعات المتنقلة والفقر الكارثي ومآسي اللاجئين، فقد أضيفت إلى هذه اللائحة الطويلة، جائحة الـ«كوفيد-١٩» المدمرة على مختلف الصعيد، فقد إستباحث، ومن دون إستئذان، الحجر والبشر، وقتلت ملايين الناس، وأقفلت قطاعات إنتاجية بشكل نهائي، وإنهارت بالتالي أنظمة إقتصادية دولية، ووقف العالم مصعوقاً أمام هول الفاجعة. وكان لقطاع التأمين عموماً، ولقطاع وساطة التأمين خصوصاً، النصيب الأكبر من الضرر المباشر، إن بقيمة التغطيات الإستشفائية الهائلة، وإن بعدم قدرة الشركات على تحصيل أموالها من عملائها، بعد أن أفلس العديد منهم، واضطر البعض الآخر إلى تحجيم أعمالهم.

أضف إلى ما ورد، الإنفجار التدميري الذي حصل في مرفأ بيروت في الرابع من آب ٢٠٢٠، مع مجمل أضراره وخسائره التي أصابت الوطن بأكمله، قد شكّل نقطة تحول في العمل التأميني، خصوصاً وأنّ مفاعيله السلبية وصلت إرتداداتها إلى كل منزل، وإلى كل عائلة، وإلى آلاف الممتلكات والآليات والسيارات، وقد أصابت المواطنين في صحتهم وأرزاقهم، وفي مجمل أعمالهم وقدراتهم الإنتاجية. لذا، وبعد مرور الصدمة الكبرى، بدأت شركات التأمين وشركات وساطة التأمين تتعامل مع الكمّ الهائل من المطالبات بتقنية عالية، معطوفة على حسّ وطني رفيع، وقد وقف هذا القطاع مع الناس، وشاركهم أحزانهم، ملبساً جراحهم، ومحاولاً التعويض قدر المستطاع عن الخسائر الناجمة عن هذا الزلزال.

الدولة وأزمة المصارف دفعنا بالشركات الى اعتماد سياسة نقدية جديدة تمكنها من الاستمرار والصمود

■ كيف تعاملتم مع عملائكم ومع شركات التأمين في مسألة تحصيل الأقساط وحل الحوادث بالليرة اللبنانية أو بالدولار، وما الحل الأنسب الذي ترونه؟
- يقول المثل «رب ضارة نافعة»، فقد أزم وباء الـ«كوفيد-١٩» الشركات على تبديل نهج تعاملها مع زبائننا، إضافة إلى تغييرات جذرية في تعاملها داخلياً مع موظفيها، فقد فرضت الجائحة نفسها على قطاعات إدارة الموارد البشرية في الشركات لتقسيم الموظفين إلى مجموعات مصغرة يمكنها تنفيذ الاعمال المطلوبة بشكل فعال، ممّا سمح بإعادة تقييم الإنتاجية الوظيفية، وبتصويب التجانس بين مختلف أقسام الشركات. ومن المؤكد أن الصدمة قد أجبرت شركات الوساطة على تبديل مقاربتها للملف الإستشفائي وإعادة التقييم للتغطيات بشكل موضوعي وواقعي. أما بالنسبة لقطاع



شربل غرفين (رئيس ومدير عام شركة وايز WAYS):

وفنا بين شركات التأمين والزبائن وأدينا دور المستشار الحقيقي حفاظا على حقوق الجميع

سعر صرف الدولار، كما بادرت الى اصلاح الاضرار المتعلقة بحادثة انفجار المرفأ. وكنا من السابقين ومن دون مبالاة لأن ذلك واجبنا كمستشاري تأمين الى اتمام افضل العقود التأمينية والسهر على تنفيذها من خلال متابعتنا لشركات التأمين. اما بالنسبة لتحصيل الاقساط. فإنني أرى الافضل المعاملة بالمثل اي ان يكون للمؤمن حرية الاختيار بالعملة التي يريد الدفع بها واسترجاع حقوقه من شركة التأمين بالعملة نفسها التي دفع بها وان تكون سقوف التغطيات متشابهة بالعملة المختارة، وان لا يتحمل المؤمن اية فروقات محتملة عند الاستفادة».

الازمات امتحان للشركات

وذكر غرفين: أن «لمستشار التأمين حاليا دورا أساسيا وضروريا اكثر من اي وقت مضى فإنه يؤدي دور صمام الأمان ويسهر على حسن التعامل بين شركات التأمين والمؤمن لهم، وهذا ما لحظناه في شركة وايز خلال السنة الماضية والذي انعكس ايجابا على عقود تأمينية جديدة». وختم غرفين «الأزمات المتتالية التي ضربت لبنان شكلت امتحانا كبيرا لشركات تأمين كثيرة عالمية ولبنانية، وكشفت القناع عن الملتكئين غير الكفوئين والمتعاسين من جهة وعن شركات احترمت عقودها وقامت بالواجب».

اعتبر رئيس ومدير عام شركة وايز لوساطة التأمين WAYS شربل غرفين ان سنة ٢٠٢٠ حملت ما يكفي لارهاق المجتمع اللبناني وشركات التأمين العاملة في السوق المحلية، بدءا من ثورة تشرين الاول ٢٠١٩، التي بدأت تظهر انعكاساتها المالية والاقتصادية السلبية في بداية ٢٠٢٠، من قطع الطرقات واقفال المحال التجارية والاضرابات والاعتصامات وما تبعها من ارتفاع في سعر صرف العملة الاجنبية والدولار الأميركي، ومن ثم جائحة «كورونا» وتداعياتها، وختامها المريع انفجار مرفأ بيروت في ٤ آب، كل هذه العوامل السلبية كان لها تأثير مباشر على اقتصادنا والذي انسحب بدوره على مختلف القطاعات الانتاجية وفي مقدمها قطاع التأمين.

وقال غرفين: «اما بالنسبة الى شركة وايز انشورنس WAYS INSURANCE SARL فكانت تواجب التغييرات والاحداث ومشكلاتها على صعيد يومي وبجهود مضاعفة للتوفيق بين زبائنها وشركات التأمين مؤدية دور المستشار الحقيقي حفاظا على حقوق الجميع، بحيث كانت شركات التأمين التي نعمل معها وزبائننا الكرام الذين وضعوا ثقتهم المشكورة بنا راضين عما قمنا به من حيث تعديل البرامج واضافة ملحقات عليها لحفظ حقوق الجميع. وكانت ثمرة هذه الجهود دفع شركات التأمين لمؤمنينا جميع مطالباتهم من دون تأخير او تأثر بتغيير

©Rita.Gh

WAYS
insurance
SARL
GHARFINE GROUP

Caring in many WAYS...

Antelias Centre St.Nicolas 3rd flr 04-444819,71-444419



جونى غزال (رئيس شركة TRIPLE S):

اعتمدنا تعديلات للحفاظ على زبائننا وموظفينا لتخطي المرحلة الصعبة وجودة خدماتنا المقدمة

رئيس مجلس ادارة شركة TRIPLE S لوساطة التأمين جونى غزال أشار الى اعتماد طريقة العمل عن بُعد لتوفير التواصل مع الزبائن وفي الوقت نفسه حفاظ الشركة على اداؤها، لافتا الى قيام بعض شركات التأمين بتعديل أقساط العقود بنسبة مئوية على سعر المنصة والباقي على سعر الصرف الرسمي، مذكرا باعتماد الشركة بعض التعديلات في رواتب الموظفين لتأمين استمراريتهم في هذه الظروف الصعبة وللحفاظ عليهم مع الزبائن، ريثما يتم تخطي المرحلة الصعبة وحفاظا على المصداقية وجودة الخدمات المقدمة.

للدولار. وهنا كان الخيار للمؤمن بالموافقة على تجديد العقد مع الشركة نفسها حسب شروط التحصيل للقسط السنوي أو في حال عدم الموافقة نقوم بتجديد العقد مع شركة أخرى ما زالت تعتمد السعر الرسمي للدولار، وذلك للحفاظ على الزبون.

الحفاظ على الزبائن والموظفين

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– في سياق المستجدات الراهنة الاقتصادية التي يعانها قطاع التأمين والتي نتج عنها خسارة حوالى ٨٠ في المئة من أرباحنا وذلك بسبب فرق سعر الدولار مقابل الليرة اللبنانية، وهنا التحدي للحفاظ على المحفظة التأمينية وعلى الموظفين من دون صرف أي منهم مع بعض تعديل في الرواتب لتأمين استمراريتهم في هذه الظروف الصعبة. ومع بعض التعديلات التي قمنا بها استطعنا حتى الآن الحفاظ على زبائننا وموظفينا لتخطي هذه المرحلة الصعبة، أملين ألا تطول لكي نبقي ونستمر في هذا القطاع مع الحرص الكامل على مصداقيتنا وجودة خدماتنا. ■

– في البداية لم نواجه مشكلة من حيث تحصيل الأقساط على سعر الصرف الرسمي للدولار أو حتى في حل الحوادث وهذا يعود للشركات المحترمة التي نتعامل معها، في وقت كان هناك بعض شركات التأمين تطالب الزبائن بفرق الدولار أي السعر الرسمي والسعر التجاري المعتمد أو ما يسمونه سوق السوداء. وطبعاً لا بد من الإشارة الى أن الحفاظ على السعر الرسمي للدولار كان حافزاً كبيراً للحفاظ على زبائننا وتجديد العقود عند تاريخ إستحقاقها. ومؤخراً بدأنا ننصح زبائننا بدفع بعض عقود التأمين بشك دولار وذلك لقبض التعويض من شركة التأمين بالطريقة المماثلة لدفع العقد، وذلك ليس إلزامياً ولكن للحفاظ على قيمة الموجودات المؤمن عليها لمصلحة الزبون.

تعديل اقساط العقود

■ لعبت المنصات الالكترونية دوراً كبيراً في شتى مجالات العمل، فهل سيتحول دور الوسيط من شخص معنوي الى شخص افتراضي؟

– إن بعض شركات التأمين قامت بتعديل أقساط عقود التأمين بنسبة مئوية على سعر المنصة والباقي على سعر الصرف الرسمي

خدمة الزبائن عن بُعد

■ كيف تعاملتم مع الواقع الإقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد - ١٩»؟ وما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي والتي لم تكن موجودة في الأعوام الماضية؟

– حولت جائحة «كورونا» حياتنا كلياً وكانت الإجتماعية، الاقتصادية والمهنية من حيث التعاطي مع بعضنا البعض، وهنا لا بد من التواصل عن بعد لإستمرارية العلاقة التجارية مع الشركات أو الأفراد، وذلك من خلال تطبيق على الهاتف أو الحاسوب. ولا بد هنا من الإشارة الى أن هذه الطريقة إستطعنا من خلالها الحفاظ على التعاطي التجاري حتى بعض الأحيان عند الإقفال الرسمي للبلد إذ قمنا بشراء حاسوب متنقل لجميع موظفينا ليقوموا بدورهم بخدمة جميع زبائننا عن بعد من منازلهم. وهذا كان الحل الوحيد للحفاظ على أداتنا. هذه كانت أهم التحديات التي واجهناها هذه السنة بسبب جائحة «كورونا».

■ كيف تعاملتم مع عملائكم ومع شركات التأمين في مسألة تحصيل الأقساط وحل الحوادث بالليرة اللبنانية او الدولار؟ وما الحل الانسب الذي ترونه؟



خوري وبارود

قطع تبديل سيارات ألمانية،
أوروبية ويابانية مستعملة

جونيه - ٠٩/٨٣٢٨٧٩
خليوي: ٠٣/٦٨٣٨٤٢ - ٠٣/٣٦٨٦٧٦



مايل ابراهيم رياشي (رياشي غروب RIACHI GROUP):

سبقي الوسيط ماذا أمانا لحماية المؤمن لهم

نوهت المديرية في شركة رياشي غروب RIACHI GROUP مايل ابراهيم رياشي بحفاظ شركات التأمين على علاقتها الحرة مع الوسيط، واعدة مواصلة التعامل بإيجابية مطلقة مع الجميع وبما يصب في مصلحة الشركات والمؤمنين والوسطاء.

■ كيف تعاملتم مع الواقع الاقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-19»؟

تصدر لبنان المرتبة الاولى بأعمال التأمين بين بلدان الشرق الاوسط خلال الخمسين عاما الماضية، لكن للاسف ونتيجة للاحداث التي المت به بداية السبعينات وحتى أيامنا هذه من حروب أهلية واغتيالات واضطرابات سياسية، لم يطرق مؤثيته الا وانهار قطاعه المصرفي وتأثر قطاع التأمين، الا انه بقي يواجه الصعوبات وصمد ضمن معايير خاصة، حتى انه تعهد بالتعاون مع شركات

والشكر للكثير من الشركات خصوصا تلك التي واكبت المستجديات وتصرفت بإيجابية كاملة لحماية حقوق المؤمنين وشركات الوساطة، مع انها ظلت تتقاضى بدلات الاقساط بسعر صرف الدولار الرسمي برغم تفاقم التزاماتها الصحية وتعيضاتها عن فرع المركبات وغيرها. وبرغم الصعوبات التي واجهتها شركات التأمين، فقد وضعت زيادة خجولة على اقساطها لتلافي خسارتها الكبيرة.

بصراحة يعود الفضل الكبير في مواجهة التحديات الى شركات التأمين التي حافظت على علاقتها الحرة مع الوسيط والتي انعكست على علاقة الاخير بالمؤمن له.

■ كيف تعاملتم مع عملائكم ومع شركات التأمين في مسألة تحصيل الاقساط وحل الحوادث بالليرة اللبنانية أو الدولار؟ وما الحل الانسب الذي ترونه؟

– بقيت علاقة الوسطاء مع زبائنهم على ما كانت عليه سابقا برغم المتغيرات الاقتصادية والتنافس السياسي والصراعات بين اركان الحكم، بالاضافة الى انفجار مرفأ بيروت. وفي ما يعود الى تسديد الزبائن لاقساطهم بسرعة قصوى فمرده الى دفعها بالليرة اللبنانية، خوفا من اتخاذ شركات التأمين اي اجراءات تعديل على سعر صرف الدولار.

■ ادت المنصات الالكترونية دورا كبيرا في شتى مجالات العمل، فهل سيتحول دور الوسيط من شخص معنوي الى افتراضي؟

– برغم التحديات المتأتية من غياب التشريعات والانظمة الراعية لتنظيم العلاقة بين شركات التأمين

والوسطاء، وعدم مراقبة وزارة الاقتصاد اي تعثر ممكن حدوثه لأي شركة تأمين، وبرغم منافسة الوسيط غير اللائقة وظاهرة ال-BancAssurance التي اصبحت من الماضي وانهيال البنوك والمتغيرات الاقتصادية، يبقى الوسيط الملاذ الآمن لحماية المؤمن لهم، فهو الوكيل والمستشار كما اقرت الاحكام اللبنانية دوره.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– لم يطرأ اي تراجع على اقساطنا المحققة، وفي ما يعود لارباحنا فأضحت تشكل ١٠ في المئة من تلك المسجلة خلال الاعوام الماضية، نتيجة ارتفاع سعر صرف الدولار. لكننا سنواصل تعاملنا مع الجميع بإيجابية مطلقة وبما يصب في مصلحة الشركات والمؤمنين والوسطاء، وسنبقى مميزين كما كنا بالترامنا تجاه زبائننا وحفظ حقوقهم. ■

دعوى القطرية العامة ضد شركة الصاري: حقائق، ممارسات، إخفاقات ومحاولات مشبوهة

السابقة وعدد كبير من كوادر الشركة...

المصادر نفسها كشفت أن النيابة العامة باتت محرجة تجاه المراجع السياسية والاقتصادية المسؤولة في البلاد، لاسيما وإنها لم تتمكن من الإقدام على أي خطوة عملية تجاه الموظفين الـ ١٥ الذين أحالتهم أمامها وهم ممنوعون من السفر، في حين أنه لم يتم إستجوابهم أو مواجهتهم بأي ملف أو قضية أو قيامهم بأمر مخالف للقانون... بما استدعى تدخل سفارات أجنبية وقناصل لدول يحمل بعض هؤلاء الموظفين جنسياتها، فيما تستعد منظمة العمل الدولية ومنظمات حقوق الإنسان لمراجعة السلطات المسؤولة في قطر حول قانونية منعهم من السفر في ظل تجميد رواتبهم وعدم قدرتهم على مزاولة أعمال أخرى.

وتابعت المصادر القول أن الدعوى القضائية التي اقامتها القطرية العامة ضد شركة الصاري التجارية تهدف إلى محاولة صرف الأنظار عن ممارسات حاكم المصرف المركزي ومجلس الإدارة المؤقت الحالي للقطرية العامة، والسعي إلى شراء الوقت، في ظل الاخفاقات المتتالية لتكوين ملف ضد مجلس الإدارة السابق للقطرية العامة وإدارتها التنفيذية السابقة و ١٥ موظفاً تم صرفهم تسفياً من دون تعويضات، في ظل ممارسات واجراءات أدت إلى إفراغ الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين من كوادرها الفاعلة والمؤثرة وضرب مصداقيتها وتراجع استثماراتها وقيمتها.... وهي التي كانت تعتبر جوهرة قطاع التأمين في دولة قطر.

وختمت المصادر بدعوة الجهات الرسمية المسؤولة في قطر للتدخل ووضع حد للممارسات الشاذة اللامسؤولة التي تحصل في الشركة، والتي من شأنها الإساءة إلى سمعة قطر في الأسواق العالمية ولدى رجال المال والأعمال والمستثمرين الراغبين بالعمل فيها.

أعلنت الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين عن قيامها بتسجيل دعوى قضائية رقم ٢ / ٢٠٢١ إبتدائي تجاري كلي ضد شركة الصاري التجارية ومالكها الأول رئيس مجلس الادارة السابق للشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين والمالك الآخر لشركة الصاري التجارية، وذلك أمام المحكمة الإبتدائية الكلية، منطقة الدفنة المنعقدة أمام الدائرة العاشرة مدني كلي. مصادر إقتصادية وقضائية وتأمينية اجمعت على الآتي:

لا تستند هذه الدعوى القضائية التي اقامتها الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين ضد شركة الصاري التجارية ومالكها الشيخ ناصر بن سعود آل ثاني إلى أي مسوغ قانوني إطلاقاً، إنما تهدف إلى صرف الأنظار عن الواقع الصعب الذي تتخبط به الشركة حالياً والمأزق الذي حُشِر فيه حاكم المصرف المركزي القطري، وتوقعت المصادر أن يصار إلى رفع دعاوى قضائية مماثلة جديدة للغاية نفسها.

في التفاصيل، تكشف مصادر قضائية مطلعة إنه بعد فشل مجلس الإدارة الحالي المؤقت في تقديم أية أدلة حسية أو براهين قاطعة أو معلومات مؤكدة ضد مجلس الادارة السابق، وبعد فشل شركة ديلويت اند توش في ضبط أية مخالفات مالية أو إدارية قام بها مجلس الإدارة السابق أو الإدارة التنفيذية السابقة... شعر حاكم المصرف المركزي بالحرص الشديد، لإقدامه على إقالة مجلس الإدارة السابق وتعيين مجلس إدارة مؤقت، وكذلك احباطه إنعقاد الجمعية العمومية لإنتخاب مجلس إدارة جديد... من دون إثباتات أو براهين مؤكدة على حصول مخالفات مالية أو إدارية في الشركة، وكذلك شعر مجلس الإدارة المؤقت الحالي برئاسة حمد محمد عبدالله المانع، بالإحباط نتيجة عدم قدرته على تقديم إثباتات أو براهين أو أدلة حول حصول مخالفات في الشركة تبرر الإجراءات المتخذة ضد مجلس الإدارة السابق والادارة التنفيذية



جهد بعيني (PARTNERS INTERNATIONAL BROKERS (PIB):

السوق اللبنانية بحاجة دوماً الى وسيط معنوي كون العميل يفضل العلاقة الشخصية مع الوسيط

العضو المنتدب لشركة PARTNERS INTERNATIONAL BROKERS (PIB) جهد بعيني رأى ان سعر صرف الدولار في السوق السوداء أبرز التحديات التي نواجهها، واجدا ان السوق اللبنانية بحاجة دوماً الى وسيط معنوي كون العمل يفضل العلاقة الشخصية مع الوسيط، لافتاً الى تحديث منصات الشركة الإلكترونية خدمة لعملائها في السوق الداخلية واسواق الخليج العربي.

اللبنانية. وعند دفع القسط بالدولار النقدي أو ما يعرف بالـ FRESH DOLLAR، تدفع المطالبة بالدولار النقدي.

لعبت المنصات الإلكترونية دوراً كبيراً في شتى مجالات العمل، فهل سيتحول دور الوسيط من شخص معنوي الى شخص افتراضي؟

– للمنصات الإلكترونية دور كبير، ولكن حجم دورها يختلف بين سوق وأخرى، فالسوق اللبنانية بحاجة دوماً الى وسيط معنوي، وذلك أن العميل اللبناني يُفضّل العلاقة الشخصية مع الوسيط، إذ يُفضّل الإتصال به دوماً وإستشارته عوضاً عن الذهاب فقط إلى المنصات الإلكترونية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– لقد تمّ تحديث المنصات الإلكترونية الخاصة بنا، وقد عملنا جاهدين على المحافظة بقدر الإمكان على عملائنا الكرام المحليين، كما وضعنا جهداً أكبر مع عملائنا في الخارج وخاصةً في الخليج العربي. ■

■ كيف تعاملتم مع الواقع الإقتصادي الذي تزامن مع جائحة «كوفيد-19»؟ وما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي والتي لم تكن موجودة في الأعوام الماضية؟

– تعاملنا مع الواقع الإقتصادي بصبرٍ وحكمةً بُغيةً تخطي هذه المرحلة بأقل ضررٍ مُمكن على العملاء وشركات التأمين. من أبرز التحديات التي نواجهها هو سعر صرف الدولار في السوق السوداء

والعملات المبتكرة حديثاً مثل «لولا + بيرة الخ»، آخذين بالإعتبار ارتفاع تكلفة الإستشفاء والتصلّيات.

■ كيف تعاملتم مع عملائكم ومع شركات التأمين في مسألة تحصيل الأقساط وحل الحوادث بالليرة اللبنانية او الدولار؟ وما الحل الأنسب الذي ترونه؟

– لقد تعاونت شركات التأمين معنا ولها جزيل الشكر على مساعدتنا بإعطاء العميل الخيارات التالية: عند دفع القسط بـ «اللولا» أو ما يعرف بالـ USD Chèque، تدفع المطالبة بـ «اللولا». عند دفع القسط بالليرة اللبنانية، تدفع المطالبة بالليرة

حدثنا منصاتنا الإلكترونية خدمة لسوقنا الداخلية وأسواق الخليج العربي

GUARANTEED
PEACE OF MIND...
WITH THE RIGHT
INSURANCE

70 536 444

www.pib-partners.com

pib
Partners
International
Brokers ل.م.ع.

C&G تحافظ على موقعها

NORTH : لاطلاق منتج جديد يلبي حاجة السوق



أنطوني الفضل



هلا غظمي



ايلى خطار

في دردشة مع أنطوني الفضل المدير العام لشركة نورث للتأمين NORTH، أوضح ان الشركة بصدد اطلاق منتج جديد يلبي حاجة السوق في ظل الاوضاع القائمة وقال: «اننا حافظنا على فريق العمل الذي يجهد بكامل طاقاته لتطور الشركة».

اعتبر الشريكان المفوضان لشركة كومرشال اند جنرال لوساطة اعادة التأمين C&G ايلى خطار وهلا غظمي ان معدل الاختراق التأميني في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا لا تزال دون الطموحات لاسباب تتعلق باقتصادات بعض الدول وقلة الوعي التأميني. وتناولوا هذا العام مشكلة تحويل الاموال الى الخارج، وجاءت جائحة «كوفيد-19» لتزيد الامر سوءاً، الا ان شركة C&G حافظت على موقعها الجيد برغم جميع الظروف.

أبرمت شراكة مع شركة SAP

مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين تعزز التحول الرقمي



من اليسار: علي العبد الغني وخالد المناعي

دخلت مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين في شراكة تحول رقمي مع شركة التكنولوجيا العالمية SAP لتعزيز خدمات العملاء، حيث تؤدي المجموعة دوراً بارزاً في سوق التأمين القطرية، وتقدم مجموعة شاملة من منتجات وخدمات

التأمين بما يتوافق مع معايير ومبادئ الشريعة الإسلامية. وستقدم المجموعة ومجمع شركات المناعي (شريك SAP المحلي في قطر) تطبيقاً متكاملًا للمنصة السحابية SAP لحلول تجربة العملاء ونظام تخطيط موارد المؤسسة في الزمن الحقيقي SAP S/4 HANA. ووقع على العقد الرسمي، الذي يمتد لثلاث سنوات علي إبراهيم العبد الغني، رئيس مجلس ادارة المجموعة ورئيسها التنفيذي، وخالد أحمد المناعي نائب رئيس اللجنة التنفيذية لمجمع شركات المناعي. وقال علي العبد الغني تعليقاً على الاتفاقية: «مع استمرار توسع سوق التأمين الإسلامي في قطر، بادرت مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين إلى تحويل البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات لدينا لتلبية احتياجات عملائنا التأمينية في الزمن الحقيقي»، مضيفاً أنه «بفضل التحول الرقمي مع SAP، لدينا سجل كامل للعملاء، وتحليلات تدعمها الأجهزة المحمولة، ويمكننا أيضاً تبسيط إدارة المخاطر لدينا وتلبية متطلبات الالتزام». وتعد المجموعة الأولى في مجال الخدمات المصرفية والمالية والتأمينية (BFSI) في قطر، التي تعمل على حلول SAP الشاملة مع الاستفادة من أفضل الممارسات العالمية، وتهدف إلى استخدام تطبيق شامل للتشغيل الآلي لأقسامها الوظيفية بالكامل، ما يساعد في الموافقة على سير العمل، وتوحيد التقارير المالية والفنية الداخلية.

«سلامة للتأمين» الإماراتية تعين فاهم الشحي

رئيساً تنفيذياً جديداً لها



أعلن مجلس إدارة الشركة الإسلامية العربية للتأمين «سلامة»، المدرجة في سوق دبي المالي، عن تعيين فاهم الشحي رئيساً تنفيذياً جديداً للشركة. ويأتي تعيين الشحي عقب استقالة بروين صديق مؤخراً من منصب الرئيس التنفيذي. وشغل الشحي قبل انضمامه إلى «سلامة» منصب نائب رئيس تطوير الأعمال لدى شركة أبوظبي الوطنية للطاقة (طاقة)، ويشغل أيضاً عضوية مجلس إدارة ومنصب العضو المنتدب لشركة مسار للحلول. كما وتولى في وقت سابق مناصب إدارية عليا عدة في دائرة التنمية الاقتصادية في أبوظبي ومجموعة الإمارات للاتصالات (اتصالات)، وشغل منصب عضو مجلس إدارة غير تنفيذي في شركة تكافل الإمارات-تأمين.



عبدو ديب (مدير عام شركة ULYSSE لوساطة التأمين):

لإيجاد توازن بين مواطنين بحاجة للتأمين وغير متمكنين مادياً ومواطنين متمكنون إنما تغطيتهم اقل من المفروض

جاهزة دائماً للتعاون معنا وكانت من اوائل الشركات في لبنان التي بادرت الى دفع التعويضات للمتضررين ومساندتهم في محنتهم.

وفي ما يخص المنصات الالكترونية، أكد ديب أنه غير مؤمن بها وأنه لا يمكن أن يتحول دور الوسيط من شخص معنوي الى افتراضي، عازياً ذلك الى ضرورة وأهمية التواصل المباشر بين العميل والوسيط حتى يستطيع الاخير تقديم المشورة اللازمة وقراءة الوثيقة وكل التفاصيل المتعلقة بها لكي يكون العميل على بيّنة منها، وبالتالي فإن الالتقاء وجها لوجه والتفاعل بين الطرفين أمر لا غنى عنه لضمان تلبية احتياجات ومتطلبات العملاء بأفضل شكل ممكن، مضيفاً أن دور الوسيط إلزامي للتفاوض مع شركات التأمين حول تعديل بعض الشروط وتحسينها لتجنب وقوع المؤمن لهم في مشكلات في حال وقوع أي حدث شبيه بحادثة المرفأ.

ولاحظ ديب زيادة الطلب على تغطيات أخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE وما يسمى ENVIRONMENTAL RESPONSABILITY، وأشار بأن الشركة قامت بعمليات توسعية في افريقيا وبدأت العمل بشكل مباشر مع شركات اعادة في العاصمة الفرنسية باريس لخدمة عملائها في افريقيا، مؤكداً ان هذه العمليات عوضت بعض الشيء الخسائر التي منيت بها في لبنان جراء الاحداث الاخيرة.

وفي ختام حديثه، ركز ديب على ان عدداً كبيراً من المواطنين بحاجة الى تغطيات تأمينية ولا يمتلكون المال لشرائها وفي الوقت نفسه هناك قسم آخر غير مغطى يمتلكون القدرة على شرائها إنما تغطيتهم التأمينية اقل من المفروض، لذلك من المهم ايجاد توازن لهذه المعادلة انطلاقاً من عدم قدرة العديد من المواطنين على الاستشفاء في حال تعرضهم لحادث معين بسبب الاوضاع الاقتصادية الصعبة وعدم قدرة وزارة الصحة على تأمين الطبابة على نفقتها الخاصة، فضلاً عن التكاليف الضخمة التي تطلبها المستشفيات الخاصة. ■

تناول الرئيس والمدير العام لشركة ULYSSE لوساطة التأمين عبدو ديب في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-19» باعتباره فيروساً جديداً من نوعه غير مغطى ضمن شروط بوالص التأمين. وأشار الى تحديات متمثلة في حالة عدم اليقين لدى المستشفيات وشركات التأمين والوسطاء، الى جانب وزارة الصحة التي عانت بدورها أيضاً من غياب مخطط متكامل للعمل بموجبه وعدم الاطلاع على الشروط المفروضة لتغطية هذا الوباء.

من جهة أخرى، قال عبدو ديب: «بعد ثورة 17 تشرين الاول والقفزة القوية التي شهدتها الدولار نتيجة تخلف الدولة اللبنانية عن سداد سندات اليوروبوندز فقد تفاقمت الازمة الاقتصادية بالتزامن مع جائحة «كوفيد-19» ونتج عنها تراكم للازمات الاقتصادية والصحية».

وبالنسبة الى تحصيل المستحقات من شركات التأمين والعملاء استمرت الشركة بالتحصيل وفق سعر الصرف الرسمي للدولار ودفع الحوادث بالعملة الاجنبية، الا أنه مع نهاية شهر سبتمبر لم يعد بالامكان الاستمرار انطلاقاً من التفاوت الكبير بين الليرة اللبنانية والدولار الاميركي، فعمدت الى تحصيل المستحقات بحسب سعر المنصة الالكترونية (٢٩٠٠ ل.ل.) ودفع الحوادث بالدولار الاميركي للمحافظة على المصداقية في التعامل مع العملاء وضمان حقوقهم، مفضلاً تحصيل الاقساط من خلال شيك مصرفي بالدولار لما له من آثار ايجابية على العميل وشركة التأمين والوسيط.

أما بالنسبة للتغطيات المتعلقة بحادثة انفجار مرفأ بيروت، فأشار ديب الى ان شركات التأمين دفعت التعويضات للعملاء من دون صدور أي تقرير وذلك بالتواصل مع شركات الاعادة العالمية.

كما وشدد على التعاون المميز مع شركة ALLIANZ SNA التي كانت



A: P.O. Box: 16-6528

Mansourieh-Beirut

Tamerco Bldg - Lebanon

T: +961 4 40 90 05

F: +961 4 40 90 05

M: +961 3 62 46 23

+961 3 80 70 70

E: ulyссе-ia@hotmail.com

AM BEST تؤكد تصنيف القوة المالية لشركة إعادة التأمين العربية عند مستوى (Fair) B مع نظرة مستقبلية مستقرة



الشيخ خلدون بركات

رئيس مجلس إدارة Arab Re

أكدت وكالة AM Best تصنيف القوة المالية لشركة إعادة التأمين العربية Arab Re عند مستوى B (Fair) والتصنيف الإئتماني للمصدر طويل الأجل عند درجة bb+ مع نظرة مستقبلية مستقرة. وتعكس هذه التصنيفات قوة الميزانية العمومية للشركة، والتي صنفتها AM Best على أنها قوية، فضلاً عن أدائها التشغيلي الجيد، وإدارة المخاطر المؤسسية المناسبة.

وتعزز قوة الميزانية العمومية لشركة إعادة التأمين العربية من خلال الرسملة المعدلة بحسب المخاطر على المستوى الأعلى في نهاية العام ٢٠١٩، كما تم قياسها من خلال نسبة كفاية رأس المال الخاصة بوكالة التصنيف BCAR. كما أن تقييم قوة الميزانية العمومية مدعوم من خلال السيولة الكافية والمرونة المالية التي تتمتع بهما الشركة.

وأشارت «بست» الى أن Arab Re تتحلى بمكانة متميزة في أسواقها الأساسية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بناءً على دورها الأصلي كشركة إعادة تأمين لسوق التأمين العربية وعلاقات طويلة الأمد مع الشركات. ومع ذلك، لا تزال تعد شركة إعادة متواضعة الحجم على النطاق العالمي، إذ أن إمكانات نموها محدودة نتيجة أن سوق إعادة التأمين في المنطقة لا تزال شديدة التنافس، في حين من المتوقع أن تتأثر سوق التأمين المحلية بالصعوبات الاقتصادية الكبيرة وعدم اليقين السياسي.

هيئة التأمين الاماراتية تعلق شرط اسناد الاخطار لشركات الاعادة المصنفة لمدة سنة

علقت هيئة التأمين في الامارات العربية المتحدة لسنة واحدة شرط اسناد الاخطار لشركات اعادة التأمين المصنفة Rated Reinsurers only، وبذلك اصبح ممكناً لشركات التأمين العاملة في الامارات ان تسند الاخطار وتبرم اتفاقات مع معيدي التأمين العرب وغير العرب غير المصنفين.

وجاء هذا القرار في ضوء التشدد الذي اخذت اسواق اعادة التأمين العالمية تبديه اعتباراً من اول العام ٢٠٢١، حيث ضاعفت اسعار تجديد اتفاقات الاعادة Treaties والاسنادات الاختيارية التي تعرض عليها من اسواق العالم بما فيها الاسواق العربية.

وبدا بوضوح ان شركات اعادة التأمين تخلت عن المرونة التي كانت متبعة خلال السنوات العشر الاخيرة بعد ان تعرضت لخسائر اقفال الاسواق بسبب انتشار جائحة «كوفيد-١٩» والتي تتوقع ان تنزل بها خسائر تقدر بـ ٢٠٠ مليار دولار اضافة الى خسائر الاستشفاء بموجب عقود التأمين الصحي، وكذلك كارثة تفجير مرفأ بيروت في ٤ آب ٢٠٢٠.

ان شركات التأمين العربية التي لم يكن يسمح لها بتغطية الاخطار لعدم حصولها على التصنيف المطلوب وهو BBB، فتح الباب امامها الآن لقبول اخطار الامارات وهذا من شأنه ان يعزز وارداتها من اقساط التأمين اقله لسنة واحدة قابلة للتמיד.



د. سيف الجبجي

صفقة استراتيجية بين صحتك وفيدال هيلث

اعلن رئيس مجلس ادارة شركة صحتك SEHTEQ د. سيف الجبجي ابرام صفقة استراتيجية مع شركة فيدال هيلث VIDAL HEALTH الهندية لطرح حلول عملية في سوق التأمين الصحي الاماراتي خلال سنة ٢٠٢١.

وتعد صحتك من اهم شركات تكنولوجيا التأمين الابتكارية في المنطقة ومن اكبر مزودي خدمات التأمين الصحي في الامارات. بينما تعد فيدال من اكبر مزودي خدمات التأمين الصحي في الهند ولها اكثر من ١٥٠ مليون عميل.

وتتيح الصفقة لعملاء الشركتين الاستفادة من شبكة واسعة من العيادات والمستشفيات في الامارات والهند، وتقليل الكلفة التشغيلية بالاعتماد على التكنولوجيا الابتكارية لصحتك وخبرات شركة فيدال.



كريستين حداد مديرة التسويق والمبيعات في شركة الشرق للتأمين قطر



كريستين حداد

تسلمت السيدة كريستين حداد مهامها في شركة الشرق للتأمين، التابعة لبنك الدوحة القطري، مديرة للتسويق والمبيعات. ولدى كريستين جميع الصفات المهنية للنجاح في وظيفتها.

مجموعة NASCO فخر قطاع التأمين اللبناني

٢٠٠ مليون دولار اقساط بانكرز والاتحاد الوطني

و NASCO RE تصدر لأحة وسطاء الاعادة العرب بمجموع ١,١ مليار دولار



جينو نادر

بلغت اقساط شركة بانكرز للتأمين BANKERS التي نشرتها «البيان الاقتصادية» في ملحقتها السنوي والتي تعود للعام ٢٠١٩ نحو ١٢٢ مليون دولار اميركي. وبلغت اقساط شركة الاتحاد الوطني UNION NATIONALE نحو ٧١ مليوناً وتتمتع الاخيرة بتصنيف B+ جيد من شركة AM BEST.

وحققت شركة CEDAR RE اقساطا بلغت نحو ١٧٥ مليون دولار اميركي، وتتصدر NASCO RE لائحة اقساط وسطاء التأمين في العالم العربي بمجموع بلغ ١,١ مليار دولار اميركي.

٢٩ مليون ريال ارباح الخليج للتأمين
خلال ٩ اشهر



هيثم المدرس

افادنا هيثم المدرس ان البيانات المالية لشركة الخليج للتأمين خلال العام ٢٠٢٠ لم تصدر بعد (قبل طباعة العدد) انما نتائج الـ ٩ اشهر كانت جيدة حيث حققت الشركة ربحا ناهز الـ ٢٩ مليون ريال قطري وهو دلالة الى ان العام بكامله سوف يكون جيداً.

SOS AUTO :

مجهزون لخدمة جميع الشركات



جوزف عجاقه

افادنا جوزف عجاقة رئيس SOS AUTO ان الشركة جهزت نفسها تكنولوجيا لمؤازرة جميع الشركات المتعاملة معها وتقديم افضل واحداث الخدمات. وقال: «نتطلع دائماً الى المزيد من النجاح والتطور».

لوسيان لطيف جونيور مستشارا
لرئيس التنفيذي لمجموعة NASCO



عين لوسيان لطيف جونيور مستشارا للرئيس التنفيذي لمجموعة ناسكو NASCO، ويتمتع لوسيان بخبرة طويلة في قطاع التأمين.

KIB تكافل تعادت مع MUNICH RE وجددت اتفاقات الإعادة مع SCOR

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة «KIB تكافل» فادي الخطيب أن الشركة تعادت مع شركة MUNICH RE الألمانية لاعادة التأمين واعادت تجديد اتفاقاتها مع SCOR الفرنسية بالاضافة الى عدد آخر من شركات الاعادة العالمية والاقليمية المصنفة جيداً.

وأشار الخطيب إلى أن الشركة أضافت منتجا جديدا يغطي المسؤوليات المهنية للمحامين ومدققي الحسابات والاكثوريين والمهندسين، فضلا عن العاملين في المهن الطبية، وهو ما يعكس التزامها في السعي الدائم إلى تقديم أفضل الخدمات والمنتجات التأمينية التكافلية لعملائها بأسعار مناسبة وحماية عالية الجودة ترضي تطلعات عملائها، ما يعزز الثقة بالشركة ويؤكد حضورها في السوق كمقدم خدمة متميز يسعى دائما نحو الأفضل.



فادي الخطيب

A Man's House is His Castle

Cumberland Saves You The Hassle



There is only One
Cumbrella
for your rainy days

Cumbrella

your comprehensive residential insurance

Cumbrella is "YOUR" personal statement policy that protects your household against the unexpected.



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

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

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

Jounieh : Jounieh Highway, Sarkis Agha Bldg. Above FAP, 3rd Floor
Tel: 961.9.831979 / 830978

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



Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

Insuring **One** Client At A Time

اركان ميدغلف MEDGULF : نعمل بكامل طاقتنا بالرغم من ظروف العمل الصعبة



شيرين الزين



محمد الخطيب



لطفى الزين

افادنا اركان ميدغلف للتأمين MEDGULF ان الشركة تحقق نتائج مقبولة رغم الظروف الاقتصادية والصحية الصعبة وان الشركة حافظت على جميع موظفيها الذي يعملون بكامل طاقتهم، وأشاروا الى ان الشركة كانت مهينة تكنولوجيا وتقنيا للعمل في ظل الازمات. تجدر الاشارة الى ان رئيس مجلس ادارة الشركة هو لطفى الزين والمدير العام محمد الخطيب ومديرة تطوير الاعمال شيرين الزين.

ايلى كتانة (INATEK): نأمل تحسن الاوضاع



ايلى كتانه

امل رئيس شركة INATEK لوساطة التأمين ان تتحسن الاوضاع الصحية الاقتصادية والمالية وبذلك يمكن للجميع الاستفادة من البجوحة والنمو. وعن شركته قال: «الحمد لله برغم كل المآسي».

تطور مستمر في شركة SLOOP بالرغم من الاوضاع



سليم يارد

لا تزال شركة SLOOP لوساطة التأمين في تطور مستمر بالرغم من الاوضاع الاقتصادية والصحية السيئة وذلك بجهد من رئيسها سليم يارد وفريق عمله.

تواصل خطتها واستراتيجيتها لمواجهة التحديات وانتهاز الفرص المتاحة

JENS SONNENSCHNEIN ينضم الى فريق الادارة العليا في لينك لوساطة التأمين



أعربت شركة لينك LINK لوساطة التأمين وإعادة التأمين عن سرورها بانضمام Jens Sonnenschein إلى فريق الإدارة العليا في الشركة، حيث سيتولى زمام الأمور في منصبه الجديد كمدير تنفيذي اعتباراً من ١ يناير ٢٠٢١. و Sonnenschein هو أحد الخبراء الرواد في قطاع إعادة التأمين في فرعي التأمين على الحياة والتأمين الصحي في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

وخلال الـ ٢٢ عاماً الماضية، اكتسب Sonnenschein خبرة كبيرة في منطقة الشرق الأوسط، حيث تولى مناصب مختلفة في العديد من شركات إعادة التأمين العالمية الرائدة كانت بدايتها في عام ١٩٩٨ مكتتبا في شركة Zurich Re، ثم أصبح مسؤولاً عن منطقة الشرق الأوسط في شركة Converium في عام ٢٠٠١. واعتباراً من عام ٢٠٠٧، شغل منصب مدير منطقة الشرق الأوسط في شركة SCOR، وهو أيضاً خبير إكتواري معتمد من قبل جمعية الإكتواريين الألمانية DAV. ويمتلك خبرة قوية في قطاع إعادة التأمين التي بُنيت على مدى عقدين من الزمن في المنطقة، فضلاً عن علاقاته الواسعة وفننته التجارية القوية.

وبهذه المناسبة، صرّح الرئيس التنفيذي لشركة LINK جهاد غانم: «يسعدنا ويشرفنا أن نرحب بـ JENS ضمن فريق إدارة الشركة، لا سيما أنه يمتلك خبرة واسعة في فرعي إعادة التأمين الصحي والحياة، وهذه الخبرة ستسهم بشكل ملحوظ في جهودنا المستمرة لتعزيز خدماتنا الفنية والإستشارية، فضلاً عن تعزيز قدراتنا وخدماتنا ذات القيمة المضافة لشركائنا التجاريين في جميع انحاء العالم».



Let your **DATA** **FLOURISH**

Data is the foundation of understanding your risks.

Aon goes one step further by using our tools and experts to bring data to life and help transform your business decisions. Learn more about our analytical capabilities at aon.com

AON
Empower Results[®]

الظفرة للتأمين تحصل على تصنيف B++ قوي جداً

للقوة المالية من AM Best



كمال سرطوي

حصلت شركة الظفرة للتأمين الإماراتية على تصنيف B++ قوي جداً لقوتها المالية من مؤسسة AM Best، وتصنيف ائتماني للمصدر طويل الأجل عند درجة bbb+ مع نظرة مستقبلية مستقرة.

ويعكس التصنيفان قوة الميزانية العمومية للشركة، والتي صنفتها AM Best على أنها قوية جداً، بالإضافة إلى أدائها التشغيلي القوي وإدارة المخاطر المؤسسية المناسبة.

وتعزز قوة الميزانية العمومية لشركة الظفرة للتأمين من خلال الرسملة المعدلة بحسب المخاطر على المستوى الأقوى كما تم قياسها من خلال نسبة كفاية رأس المال الخاص بوكالة التصنيف BCAR، مما يشير إلى تاريخ الشركة الحافل في توليد رأس المال الداخلي الجديد والسيولة والاستثمار بالأسهم الإماراتية، إلى جانب الاعتماد على عمليات إعادة التأمين مع نسبة احتفاظ متميزة بلغت نحو ٣٠ في المئة.

وتتمتع الشركة بسجل حافل من الأداء التشغيلي القوي الذي يتضح من متوسط النسب المجمع القوية البالغة ٨٩ في المئة والعائد على حقوق المساهمين البالغ ١١ في المئة على مدار ١٠ سنوات، وبلغت إجمالي الأقساط المكتتبة بالشركة خلال ٢٠١٩ نحو ٣٢٤ مليون درهم.

AM BEST تؤكد تصنيف القوة المالية لـ «ضمانة» البحرين

عند مستوى B++ قوي جداً



نجيب بوحوث

أكدت وكالة AM BEST تصنيف القوة المالية لشركة التأمين العربية السعودية (ضمانة) البحرين عند مستوى B++ قوي جداً والتصنيف الائتماني للمصدر طويل الأجل عند حدود bbb مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وتعكس التصنيفات

الائتمانية قوة الميزانية العمومية لشركة ضمانة DAMANA، والتي تصنفها AM BEST على أنها قوية جداً، فضلاً عن إدارة المخاطر المؤسسية المناسبة.

وأشارت الوكالة إلى أن الشركة تنفذ إجراءات استراتيجية تهدف إلى تعزيز الأداء.

ويعتمد تقييم قوة الميزانية العمومية للشركة من خلال الرسملة المعدلة بحسب المخاطر عند أعلى مستوى، كما تم قياسه من خلال نسبة كفاية رأس المال الخاص بوكالة التصنيف (BCAR).

وأعلنت شركة ضمانة عن إجمالي أقساط مكتتبة بلغت ٤٢ مليون دولار أميركي في عام ٢٠١٩. وتحافظ الشركة على تواجدتها في منطقة الشرق الأوسط. ومن المتوقع أن تؤدي الإجراءات الاستراتيجية المتبعة من قبل ضمانة إلى تحقيقها النمو المرجو خلال عام ٢٠٢٠، بالرغم من ظروف السوق الصعبة والتنافسية في جميع أنحاء المنطقة.

ساما: الاندماج والاستحواذ بين شركات التأمين يرفع الملاءة المالية للقطاع



كّرم محافظ البنك المركزي السعودي «ساما» د. أحمد بن عبد الكريم الخليفي، الشركات المندمجة في قطاع التأمين السعودي، وهي: شركتا «ولاء للتأمين التعاوني» و«متلايف»، وشركتا «اتحاد الخليج للتأمين التعاوني» و«الأهلية للتأمين التعاوني». جاء ذلك على هامش الاجتماع الدوري للمحافظ مع رؤساء مجالس الإدارة لشركات التأمين، وبحضور نائب المحافظ أيمن بن محمد السيار، والذي تم خلاله مناقشة عدد من الموضوعات ذات الأهمية لقطاع التأمين، ونظرة «ساما» الإشرافية والرقابية، إلى جانب تطلعات البنك المركزي المستقبلية للقطاع وما رصد من ملاحظات.

وأوضح البنك المركزي السعودي أن أهمية هذين الاندماجين تأتي تبياناً لما قام به «ساما» في إطار تنظيم وتطوير قطاع التأمين، والسعي لرفع الملاءة المالية للقطاع من خلال حثه على زيادة رؤوس أموال شركات التأمين، والذي يُعدّ الاندماج والاستحواذ إحدى وسائل تحقيقه، مبيناً أن عمليات الاندماج جاءت في مرحلة مهمة من مراحل التطور والازدهار التي تمر بها المملكة نتيجة لتبني الرؤية الطموحة «رؤية المملكة ٢٠٣٠» وبرامجها.



CHRIS RILEY

تطور مستمر لشركة RSA/DIFC

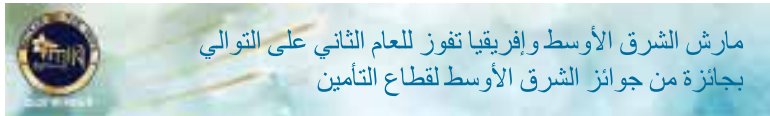
ما زالت شركة RSA/DIFC تحقق تطوراً ونمواً في أعمالها بالرغم من انعكاسات جائحة «كوفيد-١٩» على الحركة الاقتصادية في العالم العربي، إلا أن العلاقات المتينة التي بنتها الشركة مع عملائها كان لها تأثيراً إيجابياً وخاصة بفضل الخدمات المميزة التي يقدمها فريق عمل الشركة برئاسة السيد كريس رايلي

.CHRIS RILEY



نوفر الحماية لأعمالكم لمستقبل أكثر نمو

لم يتحرك العالم بهذه السرعة من قبل أبداً، فقد أصبحت بيئة العمل الديناميكية والمتغيرة باستمرار وضعتاً جديداً ولكنه مألوفاً لدى الجميع. مارش، الخبير والاستشاري في مجال التأمين وإدارة المخاطر، تمكن الشركات من اتخاذ الخطوات الصحيحة لحماية أعمالها من خلال حلول تأمينية رائدة ومبتكرة لإدارة المخاطر.



مارش الشرق الأوسط وإفريقيا تفوز للعام الثاني على التوالي
بجائزة من جوائز الشرق الأوسط لقطاع التأمين

W: www.marsh.com E: contactuae@marsh.com T: +971 4 223 7700
Follow Marsh on Twitter | LinkedIn | Facebook | YouTube



تداعيات سلبية على شركات التأمين وإعادة من جراء حكم المحكمة البريطانية العليا إرغام شركات التأمين تعويض الشركات عن انقطاع الأعمال نتيجة وباء «كوفيد-١٩»

أيدت المحكمة البريطانية العليا طلب هيئة السلوك المالي (FCA) الناظمة التي طعنت بإسم العديد من الشركات الصغرى والمتوسطة بقرار شركات التأمين عدم تعويضها عن إنقطاع الأعمال وتوقف الحركة الاقتصادية نتيجة وباء «كوفيد-١٩». وأصدرت المحكمة حكماً تمثل بإرغام شركات التأمين بتعويض الشركات الصغرى والمتوسطة. ومن شأن هذا الحكم أن يسمح بتقديم تعويضات تصل قيمتها إلى ١,٢ مليار جنيه استرليني (أي نحو ١,٣٥ مليار يورو).

وسيكون للحكم تداعيات على عدد من شركات التأمين الكبرى، حيث تشير التقديرات إلى أن ما يصل إلى مليار جنيه استرليني من المطالبات المتعلقة بإنقطاع الأعمال الإضافية قد تقع ضمن وثيقة التأمين على الممتلكات. ونتيجة لذلك، من المتوقع أن تتحمل شركات إعادة، التي تدعم شركات التأمين المتضررة، جزءاً من التعويضات.

وسيط اعادة التأمين AON يطلق حولة رقمية للشركات الصغيرة والمتوسطة لمساعدتها على حماية نفسها من المخاطر الالكترونية والهجمات التي تتعرض لها

أعلن وسيط التأمين العالمي أيون AON عن اطلاق حلول رقمية جديدة الى الشركات الصغيرة والمتوسطة. وصممت AON هذه الحلول الرقمية الجديدة للشركات الصغيرة والمتوسطة لأي شركة تحقق إيرادات سنوية تقدر بقيمة ١٠٠ مليون دولار عبر القطاعات، بما في ذلك البيع بالتجزئة والتكنولوجيا والخدمات المهنية والتصنيع. وصرحت AON بأنها ستطرح هذه الحلول الرقمية الجديدة للشركات بناء على ما قدمته الى الشركات المتوسطة خلال السنوات الماضية من منتجات تأمينية أخرى.

وقال كريستيان هوفمان الرئيس التنفيذي لشركة AMERICA CYBER SOLUTION NORTH في أيون ان العالم أصبح مترابط بشكل متزايد عبر الانترنت، ولذلك فقد أصبحت المخاطر الالكترونية او الهجمات تشكل تهديدا متزايدا لشركات السوق الصغيرة والمتوسطة والتي قد يكون لها موارد تكنولوجية وأمنية محدودة. وأشار هوفمان الى انه من خلال شركتنا نقوم بتأمين المخاطر الالكترونية للشركات الصغيرة والمتوسطة بشكل لا يصدق.

وأوضح الرئيس التنفيذي للحلول الرقمية في أيون انه «يمكننا ايضا مساعدة الشركات ذات الاحجام المختلفة على حماية نفسها من المخاطر الالكترونية والهجمات التي يمكن التعرض لها بما فيها مخاطر حرق البيانات وبرامج الفدية والمسؤولية التعاقدية والمسؤولية الاعلامية وانقطاع الاعمال والهندسة الاجتماعية والمزيد بعد الاحتفاظ على مؤسسة COVER WALLET التابع لشركة INSURETECH في يناير ٢٠٢٠». وتتطلع أيون الى توسيع نطاق الخدمات والحلول التي تقدمها للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في الولايات المتحدة. ومن المعروف ان أيون قدمت حلا رقمية جديدا منذ اشهر عدة للشركات التي تصل إيراداتها السنوية ٧٠ مليون دولار لحمايتها من خسائر الهجمات الالكترونية.



عمرو السرطاوي

AON

SCOR تختار بينوار ريباديو-دوماس رئيسا تنفيذيا لها

أعلنت شركة إعادة التأمين العالمية SCOR أن مجلس إدارتها إجتمع وصوّت على اختيار بينوار ريباديو-دوماس Benoît Ribadeau-Dumas رئيساً تنفيذياً جديداً لها خلفاً لـ دينيس كيسلر Denis Kessler.

ولكن ما هو مؤكد حالياً أن دوماس، الذي كان مديراً لموظفي رئيس الوزراء الفرنسي منذ عام ٢٠١٧، سيصبح نائب الرئيس التنفيذي لشركة SCOR وسيضم إلى اللجنة التنفيذية للمجموعة في يناير ٢٠٢١، في ظل تداول أخبار تشير إلى أنه سيغدو الرئيس التنفيذي الجديد للشركة بعد الاجتماع العام في عام ٢٠٢٢.



Benoît Ribadeau-Dumas

SCOR

لا مسؤولية على صاحب حيوان بالتعويض عن ضرر بموجب قانون تعويض العمال في تكساس

أكدت محكمة استئناف ولاية تكساس قرار محكمة البداية رفض ادعاءات عاملة عضها كلب زميلها في العمل متابعه مطالبات الإهمال باعتبارها ممنوعة بموجب قانون تعويض العمال في تكساس، وذلك بعد أن وجدت أن مالكة الكلب كانت في نطاق عملها.

وفي التفاصيل، عملت كيرا روبنسون في مركز جلاذني للتبني في فورت وورث، تكساس، كمشرفة على الأطفال. وذات يوم أثناء عملها، تعرضت للعض من قبل كلب من فصيلة كولي بوردر في المبنى الذي كان مملوكاً لزميلتها في العمل، هايدي بروجيل كوكس، والتي تعمل كمستشارة عامة للمركز ونائبة للرئيس التنفيذي.

وقدمت روبنسون طلباً لتعويض العمال عن الإصابات التي تعرضت لها بسبب عضه الكلب. ثم قدمت شكوى ضد كوكس محملة إياها المسؤولية الكاملة والإهمال الجسيم جزاء ما تعرضت له. وتقدمت بدورها كوكس للحصول على حكم مستعجل على أساس أن ادعاءات روبنسون قد تم إبطالها بموجب بند التعويض الحصري Exclusive Remedy لقانون تعويض العمال في تكساس، والذي أقرته محكمة البداية.

واستأنفت روبنسون، قائلة إن الفعل المتمثل بإحضار الكلب إلى مكان العمل لم يحدث في نطاق عمل كوكس، وبالتالي فإن الدعوى لا يمكن إبطالها بموجب بند التعويض الحصري.

ولم توافق محكمة الاستئناف على ادعاءات روبنسون بل أكدت على قرار المحكمة البداية لمصلحة كوكس، مشيرة إلى أنه في يوم الحادث، كانت الاخيرة في مركز جلاذني، وشهدت بأنها أحضرت كلبها للعمل بناءً على طلب زميلاتها في العمل.

وبالرغم من أن روبنسون جادلت بأن كوكس كان عليها أن تثبت أن فعل إحضار كلبها كان تعريضاً لأعمال المركز لإثبات هذا الدفاع، فقد رأت المحكمة أن قيامها بإحضار الكلب بناءً على طلب الآخرين يثبت بشكل كاف أنها كانت ضمن نطاق عملها عندما تعرضت روبنسون للعض من قبل الكلب.



GLOBEMED الكويت وقطر تستقطب شركات جديدة



سالم حيدر

افادنا سالم حيدر المدير العام لشركة غلوب مد الكويت وقطر ان الشركة استقطبت عددا جديدا من شركات التأمين. وقال: «ان الدور الذي تؤديه شركات ادارة المحافظ الطبية TPA يساعد على تحسين نتائج شركات التأمين»، مشدداً على اننا «نجهد لتطوير خدماتنا وبالاخص التكنولوجية لنقدم الافضل والاحدث لعملائنا».

٤٤,٨ مليون ريال صافي ارباح مجموعة الدوحة للتأمين بنهاية الربع الثالث من ٢٠٢٠ S&P تؤكد تصنيف قوتها المالية عند مستوى A- ممتاز



جاسم المفتاح

ثبتت وكالة ستاندرد آند بورز S&P تقييم القوة المالية لمجموعة الدوحة للتأمين عند A- ممتاز مع نظرة مستقبلية مستقرة. وكشفت الوكالة أن هذا التصنيف يعكس مكانة المجموعة كواحدة من شركات التأمين الرائدة في قطر ووصولها الى قطاعات البنية التحتية محليا وأعمال الطاقة في السوق. كما وأن النظرة المستقبلية المستقرة تعكس كفاية رأس المال التي ستبقى عند مستوى AAA المدعوم بخطط التوسع والنمو الاقليمية للمجموعة خلال العامين المقبلين. الى ذلك، ارتفع صافي ربح المجموعة الى ٤٤,٨ مليون ريال قطري في نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٠ مقابل ٤٠ مليوناً للفترة نفسها من العام الذي سبقه، وفق بيانات المجموعة المالية التي أعلنت عنها. يذكر أن الرئيس التنفيذي للمجموعة هو جاسم المفتاح.

صالح سرور (رئيس شركة CST LEBANON):

بالإضافة الى الجائحة نعاني من مشكلات البلد الاقتصادية والمالية والسياسية

ذكر رئيس شركة CST LEBANON صالح سرور بمعاناتها مشكلات البلاد الاقتصادية والمالية والسياسية وبتكبد قطاع تأمين مخاطر عدم السداد خسائر جسيمة في المنطقة، مقترحاً رفع قيمة الأقساط وتسديدها مناصفة بالليرة والدولار، معتبراً ان المنصات الالكترونية لا يمكن ان تحل مكان الوسيط، واصفاً سنة ٢٠٢٠ بالكارثية.

الحوادث أكانت الاستشفائية ام حوادث السيارات علما ان نقابة وسطاء التأمين ادت دوراً أساسياً في ايجاد حلول عديدة لهذه المسائل. الحل الأنسب بالنسبة لينا، وبانتظار الحل السياسي هو رفع قيمة الأقساط وتسديدها مناصفة بالليرة اللبنانية والدولار الأميركي.

٢٠٢٠ كارثية

لعبت المنصات الالكترونية دوراً كبيراً في شتى مجالات العمل، فهل سيتحول دور الوسيط من شخص معنوي الى افتراضي؟

لا يمكن للمنصات الالكترونية ان تحل مكان الوسيط ولكنها تساعد في حل الحوادث واصدار عقود الضمان الكترونياً.

ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

تعمل شركتنا بالحد الأدنى من المدخول، سنة ٢٠٢٠ كانت كارثية وتكبدنا الكثير من الخسائر ولولا فروغنا في الخارج لما استطعنا الصمود. ■



ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي والتي لم تكن موجودة في الأعوام الماضية؟

تعاملنا مع الواقع الاقتصادي: بسبب جائحة «كوفيد-١٩»، اضطررنا الى اقفال المكاتب والعمل بوسائل الاتصال المرئي والمسموع. نحن نحاول، وبصعوبة جدا الحفاظ على معنويات فريق العمل فبالإضافة الى الجائحة نعاني من مشكلات البلد الاقتصادية، المالية والسياسية، خاصة ان عملنا الأساسي هو تأمين مخاطر عدم السداد وهذا القطاع تكبد خسائر جسيمة في المنطقة.

تسديد الأقساط مناصفة بالدولار والليرة

كيف تعاملتم مع عملائكم ومع شركات التأمين في مسألة تحصيل الأقساط وحل الحوادث بالليرة اللبنانية او الدولار؟ وما الحل الأنسب الذي ترونه؟

شركات التأمين التي نتعامل معها متفهمة لوضعنا، وتمت تغطية كافة

٢٠,٧ مليون دولار أرباح IGI بنهاية الربع الثالث من ٢٠٢٠

واصف جبشة: تركيزنا منصب على تقديم خدمة ممتازة للعملاء والشركاء وقوتنا المالية المتأصلة تمنحنا الثقة في المحافظة على سجل حافل بزيادة القيمة للمساهمين



حاتم جبشة



وليد جبشة



واصف جبشة

الزيادة بنسبة ٢٩,٨ في المئة في إجمالي الأقساط المكتتبة هذا العام، معلناً حذرهما في إدارة صافي التعرّض Net Exposure لتقليل ملف المخاطر العام لديها، ويتضح هذا في النسب المجمعّة البالغة ٩٣,٧ في المئة للربع الثالث و ٨٦,٥ في المئة للسنة حتى تاريخه، مهنتاً جميع موظفي الشركة عبر فروعها المختلفة على النتائج الممتازة التي تحققت، لا سيما في ظل الأوضاع الصعبة التي تعانيها السوق.

وأفادنا الرئيس التنفيذي للعمليات COO حاتم جبشة ان صافي الربح للأشهر التسعة المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٠ ارتفع إلى ٢٠,٧ مليون دولار. وبلغ إجمالي أقساط المكتتبة ٣٣٧,٧ مليون دولار، بزيادة قدرها ٢٩,٨ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من ٢٠١٩.

(in U.S Dollars Millions, except percentages and per share information)

	Nine Months Ended September 30	
	2020	2019
Gross written premiums	\$337.7	\$260.2
Net premiums earned	\$209.5	\$157.4
Net underwriting results	\$62.5	\$41.7
Profit for the period	\$20.7	\$19.2
Combined ratio	86.5%	91.5%
ROE	8.0%	8.3%

أعلنت الشركة العالمية للتأمينات العامة القابضة المحدودة IGI النتائج المالية المختصرة وغير المدققة للربع الثالث من عام ٢٠٢٠.

وأعرب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة واصف جبشة عن سعادته بتحقيق مجموعة أخرى من النتائج المالية القوية للربع الثالث، مشيراً إلى أن بالرغم من استمرار حالة عدم اليقين في الأسواق المالية العالمية الناجمة عن جائحة "COVID-19" وتواتر الأحداث الكارثية في جميع أنحاء العالم، إلا أن الشركة لم تتأثر بشدة، سواء من الناحية المالية أو التشغيلية في عام ٢٠٢٠ وذلك بسبب ملف أعمالها المتنوع وإدارة المخاطر المؤسسية والتركيز التجاري المستهدف والبصمة الجغرافية الواسعة التي تتمتع بها، لافتاً إلى أن تركيزها منصب على تنفيذ الاستراتيجية بنجاح، وتقديم خدمة ممتازة للعملاء والشركاء، فضلاً عن أن قوتها المالية المتأصلة تمنحها الثقة في المحافظة على سجلها الحافل المتمثل في زيادة القيمة للمساهمين على المدى البعيد.

وأوضح جبشة أن بيئة التسعير ما زالت قوية، حيث ارتفعت المعدلات عبر دفتر أعمال الشركة بنسبة تزيد على ٢١ في المئة خلال العام، مؤكداً مواصلة تنمية دفتر أعمالها بشكل مدروس وحذر ومربح، كما يتضح من

وليد جبشة (IGI): صناعة التأمين لن تعود الى وضعها كما كانت قبل «كورونا»

رجح رئيس شركة IGI للتأمين وليد جبشة ألا تعود صناعة التأمين والاعادة للوضع الطبيعي قبل جائحة «كورونا» وذلك من وجهة النظر التشغيلية.

وأشار جبشة الى انه عندما تمت مناقشة تحديات أزمة الفيروس وجد ان «التجربة علمتنا الكثير من الاشياء منها اثبات مهم جدا للشركات وهو الاشخاص يمكنهم العمل من المنزل وان الاعمال يمكن ان تستمر من دون وجود الاشخاص فعلياً في المكتب».

وقال انه «بمرور الوقت سوف نتعافى قليلاً ونقترب أكثر فأكثر من الوضع الطبيعي الذي اعتدنا عليه لكننا لن نعود اليه بالكامل».

ولفت جبشة الى أن البنية التحتية التكنولوجية قد أثبتت أنها حيوية، والقيود المفروضة على التفاعلات الشخصية جراء «كورونا» أجبرت السوق على الاعتماد بشكل أكبر على القدرات الرقمية، حيث اقترح بعض المحللين أن الوباء يمكن أن يسرّع التحول التكنولوجي في صناعة التأمين.

وأضاف: «تعمل IGI على تكييف نموذج أعمالها في الأشهر الأخيرة بعد اندماجها التجاري مع TIBERIUS للتأمين».

IMES

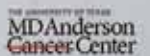
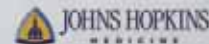


ACCESS TOP INTERNATIONAL MEDICAL CARE ACROSS EUROPE, USA AND CANADA.

IMES - International Medical Experts Solution - provides coverage of medical expenses for specific treatments outside the country of residence right where the leading experts are on direct billing basis.

The covered cases are: Cancer Treatment, Coronary Artery Bypass Surgery, Major Organ Transplant, Heart Valve Surgery, Neurosurgery.

COVERAGES INCLUDE TRAVEL COSTS FOR BOTH THE PATIENT AND A CHOSEN PARTNER



Assurex S.A. S.L.
Insurance and Reinsurance

Tel. 961 1 982 000 www.assurex.com.lb



Download our mobile App



AFAQ تحافظ على مسيرتها الناجحة



ايلى غفري

حافظت شركة آفاق AFAQ على مسيرتها الناجحة، ولا تزال تشهد نمواً في حجم أعمالها برغم الظروف الصعبة التي تشهدها المنطقة. يذكر ان الشركة بإدارة أمينة ومهنية بفضل ايلى غفري.

تحول القطرية العامة للتأمين للربحية: ٢٠,٨ مليون دولار خلال ٩ أشهر



سعيد أبو غريبه

تحولت الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين QGIRCO للربحية خلال الربع الثالث من عام ٢٠٢٠، مما يدعم نتائج الشركة في التسعة أشهر الأولى من ٢٠٢٠، وذلك حسب بيان ليورصة قطر. وحققت القطرية العامة في الثلاثة أشهر المنتهية في ٣٠ سبتمبر/أيلول الماضي أرباحاً بقيمة ٤٧,٦٨ مليون ريال (١٣,٣٣ مليون دولار)، مقابل ١٤,٩٣ مليون ريال (٤,١٧ مليون دولار) خسائر في الفترة نفسها من ٢٠١٩. وبلغت ربحية السهم ٠,٠٨٥ ريال في الربع الثالث، مقابل ربحية السهم ٠,٠٠٩ ريال للفترة نفسها من العام الذي سبقه. وعلى مستوى التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠٢٠، فقد حققت الشركة أرباحاً بقيمة ٧٤,٢٢ مليون ريال، (نحو ٢٠,٨ مليون دولار)، بفضة ٨١٥,١٧ في المئة عن مستواها في الفترة المماثلة من ٢٠١٩ البالغ ٨,١١ مليون ريال. يذكر ان الرئيس التنفيذي للمجموعة بالانابة هو سعيد ابو غريبه.

محمود دحدولي رئيساً تنفيذياً بالانابة لـ «تكافل الراجحي»



أعلنت شركة الراجحي للتأمين التعاوني «تكافل الراجحي»، قبول مجلس إدارتها استقالة الرئيس التنفيذي للشركة عبدالعزيز السديس. وقررت تكليف محمود سليم دحدولي رئيس إدارة التخطيط

الإستراتيجي بعد إستلام عدم ممانعة البنك المركزي السعودي للقيام بمهام الرئيس التنفيذي للشركة إعتباراً من تاريخ ٣ / ١ / ٢٠٢١، لحين استكمال إجراءات تعيين رئيس تنفيذي جديد. تجدر الإشارة الى أن دحدولي حاصل على درجة الماجستير في المصرفية الاسلامية من جامعة ويلز في المملكة المتحدة وتقلد مناصب قيادية عدة خلال فترة عمله الممتدة لفترة تزيد عن ١٨ عام.

استعدادات اللجنة التنظيمية لعقد مؤتمر العقبة الثامن للتأمين



في إطار استعدادات اللجنة التنظيمية لمؤتمر العقبة الثامن للتأمين لعقد المؤتمر الدولي الثامن للتأمين AqabaConf2021 من ٣٠ ايار ولغاية ٢ حزيران ٢٠٢١ في فندق انتركونتيننتال العقبة بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين، التقى المهندس ماجد سميرات رئيس مجلس إدارة الاتحاد ورئيس اللجنة التنظيمية للمؤتمر وهاجر الحسين مدير الاتحاد الأردني لشركات التأمين وعضو اللجنة التنظيمية للمؤتمر وعبد الرزاق عربيات مدير عام هيئة تنشيط السياحة في الاردن.

وجاء الاجتماع لإطلاع هيئة تنشيط السياحة الاردنية على استعدادات الاتحاد الأردني لشركات التأمين لعقد المؤتمر القادم الذي يأتي بعد غياب زاد عن عام ونصف للمؤتمرات الدولية سواء داخل المملكة أو خارجها نتيجة جائحة «كورونا»، وكذلك وضع هيئة تنشيط السياحة بصورة الإجراءات التي تم إنجازها لإستقبال المشاركين في المؤتمر بدءاً من تجهيز الموقع الإلكتروني للمؤتمر www.AqabaConf.com، ومروراً بإنجاز البرنامجين العلمي والإجتماعي واختيار المحاضرين وكافة الترتيبات اللوجستية لإنجاح أعمال المؤتمر.

إطلاق London Re للوساطة في Lloyd

تم إطلاق وسيط إعادة التأمين London Re، وهو وسيط أوروبي جديد في Lloyd، كمشروع مشترك بين Seventeen Group وTrowe MRH، وهو وسيط الماني مستقل. سيكون مقر EU-London Re في دوسلدورف - المانيا، وله مكتب فرعي في لندن. وتقدم الشركة الناشئة حلول وساطة مستقلة لعملاء الاتحاد الأوروبي والوسطاء الراغبين في الوصول إلى سوق لندن.

ASPIRE. AIM. ACHIEVE.

Backed by our solid financial position, strong and minimum rated reinsurance securities, DAMANA helps you aim for success, overcome hurdles and achieve your business aspirations.

 **DAMANA**
MIG

damana.com 
Saudi Arabian Insurance Company S.A.L.

اقبال على وثيقة AWRIS ضد اخطار الحرب والعنف السياسي



نبيل قطران

لاقت الوثيقة التي قدمها الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS ضد العنف السياسي اقبالا من الشركات الاعضاء. وقد شملت ٨ اخطار، منها: الاعمال التخريبية والحروب والعنف السياسي وهي وفرت طاقة استيعابية كبيرة لهذه الوثيقة.

تصدر الاشارة الى ان الرئيس التنفيذي للصندوق

هو نبيل قطران ويضم الصندوق ١٩٠ عضوا من ١٨ دولة.

COGENT CIBL توفر برامج تأمينية صحية ضد الأوبئة

والخسائر الاقتصادية الناتجة عنها



نبيل بزاري

وفرت شركة COGENT CIBL برامج تأمينية صحية جديدة تغطي الاضرار الصحية بالإضافة الى تغطية الخسائر الاقتصادية التي نتجت عن الإوبئة مع استثناء تلك الناتجة عن جائحة «كوفيد-١٩». وقد لاقت هذه البرامج اقبالا واسعا من قبل عدد من شركات التأمين العاملة في منطقة الـ MENA. ويجهد أركان الشركة لتوفير تغطيات إضافية من خلال العلاقات التي تربطهم بشركات إعادة الإقلبية والعالمية. يذكر ان رئيس مجلس إدارة شركة كوجنت هو نبيل بزاري.

معظم الشركات اللبنانية باشرت تسديد مطالبات انفجار ٤ آب

شركة CAPE تعلن ان ALLIANZ SNA دفعت التعويضات المستحقة لـ PORSCHE وشركة طنوس للحديد وشركات أخرى



أنطوني نعوم

CAPE

ابلغتنا شركة CAPE لوساطة التأمين ان شركة بورشه PORSCHE للسيارات كانت قد تعرضت لأضرار جسيمة جراء انفجار ٤ آب، حيث تحطمت مكاتبها وصلات العرض التي تملكها في بيروت. ولما كانت شركة CAPE هي التي رتبت عقود التأمين للشركة، فقد انكب منذ ٤ آب على القيام بالاجراءات اللازمة للكشف على الاضرار من قبل شركة أليانز سنا ALLIANZ SNA. وبعد ان انجز الخبراء تقارير المعاينة وتقدير الاضرار، اتفق على ان تنفذ أليانز سنا مضمون عقد التأمين الذي يضمن فقط اخطار PROPERTY ALL RISK LM7 بالرغم من ان التحقيق الذي يجريه المحقق العدلي الرئيس فادي صوان لم يتوصل الى تحديد ظروف الحادث وأسبابه. وقد شكر أصحاب شركة بورشه PORSCHE شركة CAPE ممثلة برئيسها فادي رومانوس وأنطوني نعوم وشركة أليانز سنا على الجهود التي بذلوها لتسريع معاينة الاضرار وتقدير قيمتها ومن ثم دفع المبالغ المتوجبة بالكامل. كما شكرت مجموعة طنوس للحديد SLM و٣٣ شركة أخرى شركة كاب وأليانز سنا لدفع قيمة الاضرار التي تعرضت لها.

● يذكر ان شركات تأمين لبنانية عديدة سبق وباشرت بدفع التعويضات لمضمونيها خلافاً لما يدعيه بعض الفاسدين.

د. لانا بدر (المديرة العامة للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB INS -الأردن):

مشاكل قطاع التأمين كثيرة ونظامنا التكنولوجي المتطور يماثل العمل من داخل المكتب

اما بالنسبة لابرز التحديات التي تواجهها المجموعة فتتمثل بما يعاني منه القطاع التأمين في ظل الجائحة وهي انخفاض اجمالي الاقساط في بعض انواع التأمين كالتأمين البحري وزيادة اقساط اعادة التأمين، وانخفاض عوائد الاستثمار.

وبالانتقال الى فرص النمو، ترى د. بدر ان الطلب زاد على بعض انواع التأمين التي تناسب الاوضاع الحالية، فضلا عن انتقال القطاع الى مظلة البنك المركزي ما يحقق تنظيم القطاع ويضمن استمرارية الشركات. وفي ما يتعلق بالاتفاقيات او تجديد العقود الاختيارية، اشارت الى ان شركات اعادة التأمين تفرض شروطا عديدة منها زيادة في الاسعار والغاء بنود معينة ووضع حدود للتغطيات، كاشفة عن ان العديد من المعيدين خرجوا من الاسواق على مستوى المنطقة وحصلت زيادة في الاسعار تفوق ١٣ في المئة على جميع العقود.

وفي الختام، تذكر د. بدر برؤية المجموعة «نخدمكم للنمو... ننمو لخدمكم»، حيث تعمل الشركة في ظل الوباء ضمن سياسة متحفظة وشروط واضحة ودراسة مستمرة في كيفية النمو لتقديم أفضل الخدمات.



ترى ان «كوفيد-١٩» وانفجار ٤ آب في بيروت يعدان من اهم الاسباب التي انعكست سلبا على سوق اعادة التأمين في المنطقة، معتبرة ان هناك العديد من النقاط تزيد من صعوبة الاكتتاب خلال العام ٢٠٢١.

«البيان الاقتصادية» التقت المديرة العامة للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB INS - الأردن الدكتورة لانا بدر وأجابت على الأسئلة التالية:

في البدء اشارت الى ان جائحة «كورونا» فرضت علينا العمل من اجل الاستمرارية في تقديم افضل الخدمات والمحافظة على عملائنا خصوصا القطاعات الأكثر تضررا وذلك كبديل عن سياسة العمل الدؤوب من اجل التنمية المستدامة. وردا على سؤال حول ابرز الخطوات المتخذة لتجاوز الازمة، اجابت: «حاليا، تشير الى ان النظام التكنولوجي المتطور المعتمد في تسيير دورة العمل عن بعد ساعد بشكل يماثل العمل من داخل المكتب.

بالاضافة الى خطة لتطبيق الاجراءات الاحترازية للحد من انتشار «كورونا» في مكاتبنا لحماية العاملين والعملاء وموردي الشركة».



الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين
Yemen Islamic Insurance Co.

الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين
Yemen Islamic Insurance Co.



رؤيتنا

أن نكون الرواد وأفضل من يقدم كافة خدمات التأمين التعاوني والتكافلي في اليمن، وبما يتفق وأحكام الشريعة الإسلامية الغراء.

نبذة عن الشركة

افتتحت الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين المبنى الرئيسي الجديد

في الذكرى العشرون على تأسيس الشركة، وافتتح رئيس مجلس الإدارة

الدكتور/محمد عبدالله الانسي ، المبنى الرئيسي للشركة في العاصمة صنعاء بحضور العديد من رجال المال والأعمال وممثلي الغرفة التجارية ووزارة الصناعة والتجارة وأعضاء مجلس الإدارة.

ورحب الدكتور الانسي بجميع الضيوف وحثهم على أهمية التطوير والنظر للمستقبل لتحقيق إنجازات عدة وجديدة كما تحدث عن مخرجات الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين ونموها وتطورها على مدى السنوات المنصرمة.

فيما إشاد الأستاذ/ حافظ الباقرى- مدير عام الشركة بالجهود التي بذلت من قبل كادر الشركة وتحقيق معدل نمو متصاعد ومدى الاقبال الكبير على التأمين التكافلي رغم الظروف التي تمر بها اليمن وتحقيق نمو في محفظة الشركة وتوزيع فائض تأميني يتصاعد من سنة الى أخرى.

كما جرى خلال الحفل تكريم أعضاء مجلس الإدارة السابق والموظفين الذين ساهموا في تأسيس الشركة ووضع اللبنة الأولى للتأمين التكافلي في اليمن.

YEMEN ISLAMIC INSURANCE CO

ت: 01/576757 - ف: 01/576746 ص.ب: 5145

ت: 02/271318 فاكس 02/271319

ت: 03/206967 - فاكس 03206968

ت: 04/258881 فاكس 04/258882

ت: 05/304909 - فاكس 05/304908

الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين

صنعاء : شارع عمان- تقاطع الجزائر (مبنى الشركة)

عدن : أمام فندق عدن - جولة ريجل

الحديدة : شارع الميناء - جوار مصرف اليمن البحرين الشامل

تعز: جوار جامعة العلوم والتكنولوجيا- شارع جمال

المكلا: الخور - عمارة بن سويدان



صبيحي الحسيني

ضمانة لبنان: محفظة مريحة

الامر الاهم الذي نكرره مرارا عن شركة ضمانة لبنان بإدارة صبيحي الحسيني هو سياستها المحافظة منذ تأسيسها واعتمادها استراتيجية النتائج الجيدة ولو على حساب حجم المحفظة.

إيلي عقيقي (SIA): لطالما سعينا لتقديم افضل التغطيات والخدمات التغطيات المتعلقة بالأوبئة ستكون أساسية وضرورية خلال الفترة المقبلة



أشار إيلي عقيقي، مدير عام شركة (SIA) Swan International Assistance، الى أن الشركة اخذت على عاتقها منذ تأسيسها في عام ٢٠٠١، تقديم أفضل التغطيات المصممة بحسب إحتياجات ومتطلبات العملاء، فضلاً عن مجموعة من الخدمات والمساعدات الطبية وغير الطبية بما في ذلك المساعدة في السفر والتأمين الطبي الدولي والخدمات الإستشارية للأفراد والشركات الدولية، لافتاً إلى أن الشركة نمت على مدار السنوات

بفضل فريق عملها المحترف والأطباء وخبراء الخدمات اللوجستية من خلال إستخدام البنية التحتية المواكبة للتطورات التكنولوجية وعمليات التحول الرقمي.

وصرّح عقيقي أن بعد نمو اعمال SIA في لبنان، أجرت الشركة عمليات توسعية حيث كانت مدينة مونتريال، كندا أول مقر دولي لها. ثم كانت محافظة أربيل في العراق الوجهة التالية، حيث إفتتحت الشركة فرعها في عام ٢٠١٣ وتوسعت لتمثيل عدد كبير من وكلاء التأمين في المنطقة. وفي عام ٢٠١٧، تمت إضافة الأردن إلى مكاتب SIA وفي يناير ٢٠٢٠، وصلت الشركة إلى البحرين بعد أن كانت قد توسعت في كل من الكويت وقطر.

ومع الطلب المتزايد على خدماتها، تمكنت الشركة من توسيع نطاق أعمالها في قبرص حتى وصلت الى أبيدجان - ساحل العاج. وأصبحت أبيدجان، بحسب عقيقي، نقطة إنطلاق لمزيد من التنمية والتوسع في افريقيا حيث توسعت الشركة أكثر في بنين والسنغال والكونغو ونيجيريا وتشاد واليابون حتى بات لها تواجد في أكثر من ١٥ دولة حول العالم.

وحول كيفية تعاملهم مع تداعيات «كوفيد-١٩»، أشار عقيقي إلى أنهم إستغلوا الوقت الراهن لإعادة النظر في استراتيجياتهم وبناء التحالفات والتخطيط للمستقبل، معلناً دخولهم في شراكات مع أسماء ضخمة في الصناعة ليكونوا جاهزين للمرحلة المقبلة في ظل هذه الأوقات الصعبة. فضلاً عن الإستثمار في المجال التكنولوجي لمواكبة التطورات التي فرضتها تداعيات جائحة «كورونا»، مؤكداً أن التغطيات المتعلقة بالأوبئة ستكون أساسية وضرورية خلال الفترة المقبلة.

SIMON BEHAGG رئيساً تنفيذياً لشركة Gallagher Re



Simon Matson



Simon Behagg

أعلنت مجموعة Gallagher عن تعيين Simon Behagg في منصب الرئيس التنفيذي لشركة إعادة التأمين Gallagher Re التابعة لها.

واعتباراً من فبراير ٢٠٢١، سيتسلم Behagg المهام من سلفه روبرت سوالو. وصرّح Simon Matson، الرئيس التنفيذي لمجموعة Gallagher المتخصصة في مجال الوساطة وعمليات الإكتتاب في أوروبا والشرق الأوسط وآسيا، أنه لا يمكن التقليل من أهمية ما حققه روبرت والفريق خلال السنوات السبع الماضية، لافتاً إلى أن Gallagher Re قد نمت من شركة صغيرة ناشئة لتصبح خامس أكبر شركة وساطة إعادة تأمين في العالم مع فريق موهوب للغاية من الأفراد الذين أصبحوا الآن جزءاً مهماً من عائلة Gallagher المتنامية.

اتفاقية مشتركة تجمع «الملا أوتوموبيلز» والكويت للتأمين باعتبارها مزود خدمات التأمين المفضل



سامي شريف

الكويت للتأمين

وقعت شركة الملا أوتوموبيلز مع شركة الكويت للتأمين اتفاقية مشتركة تشمل توفير التأمين على سيارات عملاء مرسيدس-بنز MERCEDES-BENZ، وتهدف هذه الشراكة غير الحصرية إلى تقديم خدمات مميزة لعملاء مرسيدس-بنز من أحد أبرز مزودي خدمات التأمين الرائدة في الكويت.

وفي تعليق له حول هذه الاتفاقية، صرح عماد فليحان رئيس مجموعة السيارات في مجموعة الملا قائلاً: «يسعدنا أن نتعاون مع شركة الكويت للتأمين لتكون مزود خدمات التأمين المفضل لعملاء مرسيدس-بنز. إن توفير أفضل الخدمات ومنتجات التأمين عالية الجودة لعملائنا هو أحد أهم الأولويات في شركة الملا أوتوموبيلز، وتتبع هذه الشراكة مع شركة الكويت للتأمين لعملائنا الاستفادة من أعلى مستوى من خدمات التأمين من مزود خدمة التأمين المفضل لدينا، بالإضافة إلى كونها تعزز تجربة عملاء مرسيدس-بنز في الكويت وتزودهم بخيارات واسعة من خدمات وعروض منتجات التأمين عالية الجودة».

من جهته، قال سامي شريف، الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين: «اتفاقيتنا مع شركة الملا أوتوموبيلز تعكس التزامنا بتقديم تجربة مميزة وممتعة وجديرة بالثقة، وخالية من المتاعب لعملاء سيارات مرسيدس-بنز المميزين، وقمنا مع فريق الملا أوتوموبيلز، بتصميم منتج شامل «مميز» للتأمين على السيارات يستجيب لاحتياجات عملائهم المميزين، وانطلاقاً من نموذج أعمالنا الذي يتمحور حول العميل، وستكون شركة الكويت للتأمين حاضرة دوماً في صالة عرض مرسيدس-بنز، بالإضافة إلى ورش العمل لتوجيه العملاء بشكل صحيح وتقديم جميع المعلومات والمساعدة اللازمة لهم، ما يجعل تجربتهم سهلة وخالية من المتاعب».

فؤاد صوايا (BERYTUS): ماضون في التطوير



افادنا فؤاد صوايا المدير العام لشركة BERYTUS للتأمين ان الازمة الاقتصادية وجائحة «كوفيد-١٩» اخرجت بعض الشيء التغييرات الايجابية التي تجهد الشركة لتحقيقها، و«نحن ماضون بالتطوير»، مؤكداً ان موقع الشركة الحالي حصين خاصة ان تطوير انظمتها التكنولوجية ساعدتها في ظل توقف الاعمال بسبب جائحة «كوفيد-١٩».

AM BEST تؤكد التصنيف الائتماني لشركة A- MALYSIAN RE ممتاز



ZAINUDIN ISHAK
الرئيس التنفيذي



GEORGE OOMMEN
رئيس مجلس الإدارة

أكدت وكالة أي أم بست تصنيف القوة المالية لشركة اعادة التأمين الماليزية MALYSIAN RE عند مستوى A- (ممتاز) والتصنيف الائتماني للمصدر طويل الاجل عند درجة A- مع نظرة مستقبلية مستقرة. وتعكس هذه التصنيفات قوة الميزانية العمومية للشركة، والتي تصنفها AM BEST على أنها قوية جداً، فضلاً عن اداؤها التشغيلي الملائم وملفها التجاري المحايد والادارة المؤسسية المناسبة للمخاطر. وتعزز قوة الميزانية العمومية للشركة من خلال الرسملة المعدلة بحسب المخاطر والمتوقعة على المستوى الاقوى كما تم قياسها من خلال نسبة كفاية رأس المال الخاصة بوكالة التصنيف BCAR.

B E R Y T U S

Berytus Insurance and Reinsurance Co. S.A.L., Azoury Center, Alfred Naccache Ave., P.O.Box 165152, Achrafieh, Beirut, Lebanon
Tel: +961.1.331331 PBX • Fax: +961.1.329076 • e-mail: berytus@berytus.com

ندوة افتراضية للاتحاد العربي للتأمين عن دور الوسطاء في تطوير اسواق التأمين



عقد الاتحاد العربي للتأمين ندوة افتراضية عن بُعد تحت عنوان «دور وسطاء التأمين في تطوير أسواق التأمين»، بمشاركة ما يزيد على ٢٢٠ مشاركاً. وادار الندوة الامين العام للاتحاد شكيب أبو زيد ومؤسس بروكيت الشرق الاوسط حسين كمال وضمت كلا من نائب رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية المستشار رضا عبد المعطي، رئيس الاتحاد المصري للتأمين علاء الزهيري، رئيس شركة ويليس تاورز واتسون في مصر حامد مبروك، الرئيس التنفيذي لشركة مارش بدولة الامارات أيمن الحوت، رئيس ميد مارك للوساطة د. وليد عوف ورئيس إمكس للوساطة ايهاب سمير.

وتناولت الندوة عددا كبيرا من الموضوعات مثل المشكلات التي يتعرض لها الوسطاء وتعريف الوسيط والصورة النمطية له ونماذج العمل لدى الوسطاء وان من اهم مهام الوسيط القدرة المتميزة على التفاوض مع العملاء، فضلا عن كيفية تعامل الوسطاء مع التحول الرقمي واهمية التعاون في ما بينهم والدور الذي يمكن للوسطاء ان يؤديه في حالة اندماج القطاع الخاص التأميني في منظومة التأمين الصحي الشامل، وكذلك دور الوسطاء في الترويج وتعميم التأمين المتناهي الصغر.

كما تطرق المتحدثون الى رابطة وسطاء التأمين العرب وهي احدى الروابط العاملة تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين والتي تأسست في ٢٠٠٨ وتضم في عضويتها ٤٩ عضوا ممثلين لـ ٨ اسواق عربية، على أنها مثال جيد لـ CO-BROKERAGE وتبادل الخبرات بين الوسطاء ولجعل دورها اكثر فاعلية لآبد من زيادة عدد أعضائها.

الاتحاد المصري للتأمين: زيادة حجم النشاط العالمي للتأمين

المتناهي الصغر الى ٩٢,١ مليار دولار بحلول ٢٠٢٤

كشف الاتحاد المصري للتأمين عن توقع تقرير IMARC ان يصل سوق التأمين متناهي الصغر الى ٩٢,١ مليار دولار بحلول عام ٢٠٢٤، بمعدل نمو سنوي مركب قدره ٦,١ في المئة خلال فترة التوقعات (٢٠١٩-٢٠٢٤). وأوضح الاتحاد ان هذه التوقعات تعكس امكانات التأمين متناهي الصغر وقدرته على الانتشار والوصول الى فئات الدخل المنخفض او الفئات التي لا تصل اليها الخدمات التأمينية وبافتراض توقع نمو التأمين متناهي الصغر بهذا الحجم. وتابع وفقا لأحدث تقرير صادر عن مجموعة IMARC بعنوان (سوق التأمين الاصغر: اتجاهات الصناعة العالمية، والمشاركة، والحجم، والنمو، والفرص، والتوقعات) (٢٠١٩-٢٠٢٤)، فقد بلغ حجم سوق التأمين متناهي الصغر العالمي ٦٤,٤ مليار دولار في عام ٢٠١٨. ويعتبر التأمين متناهي الصغر أداة لتوفير خطط التأمين لاصحاب الدخل المحدود او المنخفض في المجتمع. وتتضمن هذه الخطط أقساطا منخفضة كونها مصممة وفقا لاحتياجات المستهلكين.

الخليج للتأمين تستحوذ على ٦٥,٢ في المئة من الخليجية للتأمين التكافلي



خالد الحسن

gig

بعد استحواذها على مجموعة AXA الخليج الشهر الماضي، استحوذت شركة الخليج للتأمين واعادة التأمين التابعة لمجموعة الخليج للتأمين GIG على حصة وازنة بالشركة الخليجية للتأمين التكافلي. وبلغت نسبة التملك المستحوذ عليها ٦٥,٢ في المئة من اجمالي اسهم الخليجية للتأمين التكافلي بقيمة ١,٤ مليون دينار كويتي.

فاتح بكداش وأسعد ميرزا عضوين في المجلس الوطني للضمان



أسعد ميرزا



فاتح بكداش

انتخب رئيس المجلس الوطني للتأمين الازامي ورئيس مجلس ادارة آروب للتأمين فاتح بكداش ورئيس مجلس ادارة كايبتال للتأمين أسعد ميرزا عضوين في المجلس الوطني للضمان الذي يترأسه وزير الاقتصاد والتجارة ويضم في عضويته مدير عام وزارة الاقتصاد ومدير عام وزارة المال ورئيس شؤون هيئات الضمان وممثل عن وزير العدل ورئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان، اضافة الى ممثلي شركات الضمان الوطنية والاجنبية ووسطاء التأمين وجامعيين يتمتعون بسعة الاطلاع على الضمان. وعلم ان «نتيجة الانتخابات هذه، تنتظر تشكيل الحكومة الجديدة للحصول على موافقة وزير الاقتصاد والتجارة الجديد، لكون الوزير الحالي في حكومة تصريف الاعمال وبالتالي لا يحق له اعطاء الموافقة».

والجدير ذكره ان المجلس الوطني للضمان يؤدي دورا هاما على صعيد التأمين، لا سيما في ما يتعلق بشطب او انشاء شركة تأمين وغيرها من المواضيع التأمينية.

الخزنة للتأمين توافق على استمرارية الشركة وخفض رأسمالها

وافقت الجمعية العمومية لشركة الخزنة للتأمين على استمرارية الشركة في مزاولة نشاطها. كما وافقت الجمعية على تخفيض رأس المال من ٤٢٠ الى ١٠٠ مليون درهم. وأشارت الشركة في بيان الى ان العمومية وافقت على استخدام الاحتياطي القانوني.

الامين العام للاتحاد العربي للتأمين شكيب أبو زيد: المنافسة الجيدة تخلق مشكلة عدم توازن المحافظ التأمينية



عزا الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين شكيب أبو زيد خلال ندوة WEBINAR التدهور التدريجي للأسعار في جميع الاسواق العربية تحت مبررات متعددة الى عدد اللاعبين في السوق، سواء كانوا شركات تأمين مباشر او وسطاء، وما يفاقم الامر وجود طاقات اكتتابية عالية ووسطاء اعادة

تأمين عالميين ومحليين يتنافسون على الاعمال نفسها سنة بعد سنة. وحدد أبو زيد المشكلة بأنها تكمن في تمركز الأسواق وتجزئتها وتمكن عدد من الشركات من الاستئثار بحصص مرتفعة جدا. ورأى ان المنافسة الجيدة وان كانت لمصلحة المؤمن له، فإنها تخلق مشكلات اهمها عدم توازن المحافظ التأمينية وعدم قدرة الشركات الصغيرة على الاستثمار في المنتجات الجديدة وتحسين انماط عملها.

رامي صباغ رئيسا تنفيذيا لشركة BANKERS وريمون شام رئيسا تنفيذيا لشركة ADIR



ريمون شام

ADIR



رامي صباغ

BANKERS

تسلم رامي صباغ مهامه كرئيس تنفيذي لشركة بانكرز للتأمين BANKERS ابتداء من اوائل العام ٢٠٢١، كما تسلم ريمون شام الرئاسة التنفيذية لشركة ADIR ابتداء من اوائل العام ٢٠٢١. ويتمتع كل من صباغ وشام بخبرات معمقة في قطاع التأمين واثبتا خلال توليهم المراكز القيادية قوة اداء وحكمة ووعي في التعاطي مع كل الظروف.

مذكرة تفاهم بين جامعة القدس المفتوحة والاتحاد العام لشركات التأمين



وقعت جامعة القدس المفتوحة والاتحاد العام لشركات التأمين في فلسطين مذكرة تفاهم مشترك تهدف الى تعزيز وتطوير الخبرات في تخصص علوم التأمين الجديد.

ووقع المذكرة عن الجامعة رئيسها الدكتور يونس عمرو وعن الاتحاد رئيس مجلس الادارة أنور الشنطي.

عبير صالح عضوا منتدبا في شركة الوفاء لتأمينات الحياة



عينت شركة الوفاء لتأمينات الحياة عبير حلمي صالح بمنصب العضو المنتدب بالشركة وحصلت على موافقة الهيئة بشأن ذلك.

وقد وقع اختيار الشركة على عبير صالح لما تتمتع به من خبرات واسعة في مجال التأمين، حيث سبق لها ان تولت على مدار العشرين عام الماضية العديد من المناصب في

كبرى الشركات العاملة بقطاع التأمين بمصر، فقد تولت منصب العضو المنتدب لشركة بوبا للتأمين - مصر خلال الفترة من يناير ٢٠١٨ وحتى يونيو ٢٠١٩، كما سبق ان تولت منصب رئيس قطاع الودائع والاستثمار والتأمين بالبنك التجاري الدولي.

معهد التأمين المصري يعقد ٣ دبلومات جديدة



محمد الدشيش

كشف الرئيس التنفيذي لمعهد التأمين بمصر محمد الدشيش عن عقد المعهد ٣ دبلومات جديدة في مجالات اعادة التأمين والتأمين على الحياة والتأمين الطبي ضمن خطة التدريس للعام الحالي.

وأشار الدشيش الى ان دبلومة اعادة التأمين في معهد التأمين في مصر ستستمر لمدة ٦ أشهر وسيحاضر فيها العديد من المحاضرين أبرزهم خالد السيد العضو المنتدب لشركة APEX لوساطة اعادة التأمين وحسام علما العضو المنتدب للشركة المصرية للتأمين التكافلي وحامد محمود رئيس قطاع الشؤون الفنية في شركة مصر للتأمين التكافلي، ومحمد إمام مساعد المدير الاقليمي للشركة الافريقية لاعادة التأمين سابقا وغيرهم من المحاضرين الأكفاء وذوي الخبرة في قطاع الإعادة.

من ناحيته، قال السيد منسق دبلومة اعادة التأمين المهني المتقدم أنها ستستمر ٦ أشهر يتخللها استراحة خلال شهر رمضان المبارك، وسوف تتطرق الدبلومة الى العديد من الموضوعات اهمها اعادة التأمين والجهات المشاركة فيه، وميزات اتفاقيات الاعادة الاختياري وأنواع مختلفة من الإعادة وكيفية تنفيذ اتفاقيات الاعادة النسبية.

ولفت الى ان هناك فصولا بالدبلومة ستشرح كيفية عقد اتفاقات اعادة التأمين بنشاط الحياة وكيفية تصميم اتفاقيات الإعادة والقضايا القانونية المتعلقة بها.

وأوضح منسق الدبلومة انها ستركز على اعادة تأمين الطيران وبرامج اعادة التأمين على الحوادث والاصابات وكذلك اعادة التأمين البحري والهندسي والطاقة والمسؤوليات.



DILNIA تحصل على شهادة الأيزو ISO 9001:2015

نيان عبدالله أحمد:

نؤكد التزامنا بتقديم خدمات عالية الجودة لعملاء الشركة والسعي دائماً لتلبية احتياجاتهم

المقدمة لعملاء الشركة، كما تعد مؤشراً على تطور الهيكل الإداري الداخلي بالشركة.

وعبرت المديرية العامة للشركة **نيان عبدالله أحمد**

عن فخرها بحصولها على

شهادة الأيزو، مؤكدة

إلتزام الشركة في تقديم

خدمات عالية الجودة

لعملائها والسعي دائماً

لتلبية احتياجاتهم

ومتطلباتهم من خلال

نظام إدارة جودة فعال،

فضلاً عن استثمارها

المستمر في التطوير

والعمليات والإجراءات.



أعلنت شركة دنيا للتأمين Dilnia Insurance عن حصولها على شهادة الأيزو ISO 9001:2015

الذي يعتمد نظام إدارة الجودة الذي تتبعه الشركة

والذي يتوافق مع المعايير

الدولية التي تضعها

مؤسسة «الأيزو» العالمية،

حيث أتمت الشركة جميع

الإجراءات اللازمة لتحقيق

متطلبات الرقابة لتحقيق

معايير الجودة. وتُعد شهادة

الأيزو ISO 9001:2015

والتي حصلت عليها دنيا

للتأمين، اعتماداً دولياً

ودليلاً على جودة

الخدمات التأمينية المتنوعة

روجيه تابت (UNITED):

نعمل بمهنية عالية



روجيه تابت

الاستراتيجية التي اتبعتها روجيه تابت المدير العام لشركة التأمين المتحدة UNITED بالعمل بمهنية ومن دون منافسة غير اخلاقية انعكست ايجابا على اعمال الشركة وقطفت ثمارها في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة جدا والصحة الاليمية.

إفتتاح المقر الجديد لمعهد التأمين في مصر

إفتتح وزير المالية الدكتور محمد معيط المقر الجديد لمعهد التأمين في مصر وذلك بحضور المستشار رضا عبد المعطي نائب رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية، وعلاء الزهيري رئيس الاتحاد المصري للتأمين ورئيس مجلس إدارة المعهد وبحضور لفيف من قيادات ورؤساء شركات التأمين العاملة في مصر.

وكانت الجمعية العامة للاتحاد قد وافقت على تقديم دعم بقيمة ٥ ملايين جنيه لتمويل المقر الجديد للمعهد ايماناً منها بأهمية التدريب والدراسات المهنية في الارتقاء بقطاع التأمين المصري.

وقال محمد الدشيش الرئيس التنفيذي للمعهد: «ان المبنى الجديد صمم وفقاً لحدث التقنيات ومجهز بقاعات تدريب على اعلى مستوى، بالإضافة الى غرف تحكم وكاميرات

مراقبة لقاعات الامتحانات ليتواءم مع الرسالة المستهدفة للمعهد على مستوى السوق المصرية والعربية، لا سيما بعد الحصول على موافقة معهد التأمين القانوني بلندن على اجراء الامتحانات الخاصة به بمعهد التأمين بمصر».

من جهته، اوضح الزهيري: «يهدف المقر الجديد للمعهد التوافق مع الخطة الخاصة بتطوير وزيادة الوعي التأميني وتنمية الكوادر البشرية بالسوق المصرية والعربية والتي تتضمن التدريب وجها لوجه وعبر المنصات الالكترونية».

ومن المعروف ان عضوية المعهد ستكون إلزامية لكل الشركات العاملة بالسوق المصرية طبقاً للنظام الأساسي المعتمد من هيئة الرقابة المالية باعتباره كإحدى الجهات المعاونة المسجلة بالهيئة، وسيصبح كياناً تعليمياً مستقلاً تحت اشراف الاتحاد المصري للتأمين بعد اقرار النظام الاساسي من مجلس الوزراء».

حسان خليفاتي: ٦٨ مليار دينار مستحقات تأمين لم تسدها لنا مؤسسات متعاقدة

كشف نائب رئيس الاتحاد الوطني لشركات التأمين في الجزائر ومدير عام شركة «أليانس» حسان خليفاتي ان الديون الثقيلة التي تدين بها شركات التأمين لمختلف المؤسسات مقابل تأمينها ضد الكوارث الطبيعية بلغت ٦٨ مليار دينار خلال العام الماضي. لم تسدها حتى اليوم.

وأضاف خليفاتي: «هذا ما دفعنا الى التحضير لمشروع يمنع التأمين بالتقسيط خلال السنة الحالية، والتعامل عن طريق الدفع الفوري مع المؤسسات المتعاقدة نتيجة الاضرار التي لحقت بالمؤسسات».

وتوقع خليفاتي تسجيل تراجع في رقم اعمال الشركة المنضوية تحت لواء الاتحاد الوطني للتأمين بين ١٢ و ١٣ مليار دينار، بعد ان اعلن وزير الصناعة عن تحديد عتبة واردات السيارات بملياري دولار سنوياً.

Rentrer dans sa coquille c'est se mettre à l'abri de tous les risques



Tonna galea



Calliostoma



Lacuna vincta



Conus mediterraneus



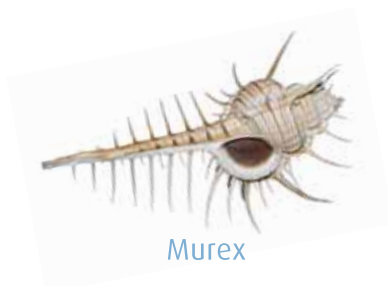
Fusus rostratus



Buccinus undatus



Clathrus



Murex



Aporrhais pes-pelecani

المهندس احمد محمود

(المدير العام المساعد لشركة موتور كير ايجيبت (MCE):

نظامنا التكنولوجي المتطور ساعدنا في استمرارية دورة العمل عن بُعد



أكد المدير العام المساعد لشركة موتور كير ايجيبت MCE ان الاستثمار والتطوير الذي قامت به الشركة في البنية التكنولوجية ساهم في عدم تأثر العمل بالاجراءات الاحترازية والاقفالات، لافتا الى ان دورة العمل عن بُعد تسير من المنزل وكأنها تسير من المكتب.

جاهزون للتأقلم مع الاجراءات الاحترازية

واضاف ان الشركة اطلقت وحدة متخصصة جديدة لدعم الموظفين وعائلاتهم استجابة لجائحة «كوفيد-19»، معلنا جهوزية الشركة لتطبيق كل الاجراءات الاحترازية التي تتخذها الدولة، معتبرا ان هذه الجهوزية ليست الاولى لدى الشركة «فهي استعدت مبكر لأي طارئ مثل تطبيق الاجراءات الاحترازية الخاصة بالفيروس، من خلال وضع خطة معدة مسبقا».

الفضل يعود الى النظام التكنولوجي المتطور

واوضح محمود ان حجم العمل انخفض ولكنه ظل مقبولاً خلال فترة ذروة انتشار الفيروس المستجد في شهري ايار وايلول ٢٠٢٠، ثم استعاد العمل حجمه الطبيعي تدريجيا ليصل الى زيادة ملحوظة مع نهاية العام ٢٠٢٠.

وختتم ان الفضل يعود الى خطة الشركة القائمة على اربع مراحل تصاعدية لحماية العاملين فيها مع عائلاتهم، والفضل الاكبر يعود الى الجهود التي بذلها فريق عملنا من خلال الالتزام بالاجراءات المتخذة لحماية أنفسهم وحماية أعمال عملائنا.

CAAT في المرتبة الثانية في الجزائر



يوسف بن ميسية

تحافظ شركة على المرتبة الثانية في لائحة الشركات الجزائرية حيث بلغت اقساطها نحو ٢١٠ مليون دولار اميركي، وتتمتع الشركة بسيولة قوية وتحقق باستمرار معدل ارباح جيد، وقد نجح يوسف بن ميسية بفضل قيادته الحكيمة منذ رئاسته للادارة التنفيذية للشركة النهوض بها كشركة رائدة فرضت نفسها بقوة في السوق الجزائرية بما تقدمه من خدمات ومنتجات متعددة.

استقرار ونمو في اعمال BURGAN



صلاح حسني

السياسة المحافظة التي تتبعها شركة BURGAN للتأمين ساهمت في نمو اعمالها بشكل مقبول في ظل الاوضاع القائمة واطهرت آخر ارقام نشرتها «البيان الاقتصادية» في ملحقتها ان اقساط الشركة ارتفعت من ١٢,٦ مليون دولار الى ١٣,٢ مليون دولار خلال العام ٢٠١٩.

اتفاقية بين ترست الجزائر و GAAN



وقعت شركة ترست للتأمينات - الجزائر اتفاقية مع المجموعة الجزائرية للممثلين الرقميين GAAN تسمح لهم بالاستفادة من تغطية تأمينية واسعة، لا سيما المخاطر الرقمية.

MEARCO : النتائج مقابل الاقساط



شادي عيسى

افادنا المدير العام لشركة MEARCO للتأمين شادي عيسى ان الشركة ركزت على النتائج الجيدة مقابل الاقساط حيث اعتمدت تقنية محفظتها وانتهاز جائحة «كوفيد-19» لتطوير برامجها التكنولوجية وكيفية تطبيقها مع فريق عملها.

الرقابة المالية في مصر تدرس طلبات تأسيس 4 شركات تأمين

وشركتين للوساطة

أعلن نائب رئيس الرقابة المالية في مصر المستشار رضا عبد المعطي عن دراسة مجلس ادارته طلبات تأسيس 4 شركات للتأمين على الممتلكات اضافة الى طلبين لتأسيس شركتين للوساطة. ووضح عبد المعطي ان الشركات في مرحلة استيفاء بعض المستندات تمهيدا لاستكمال الدراسة من قبل الهيئة قبل اصدار القرار.

حافظ الباقرى (الإسلامية اليمنية للتأمين):

**حافظنا على مكانتنا في السوق
وحققنا ارباح بنسبة ٦ في المئة لحملة الاسهم**

رّد المدير العام للشركة الإسلامية اليمنية للتأمين حافظ الباقرى على أسئلة عدد «البيان» السنوي كما يلي:



■ كيف تقومون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-19» على قطاع التأمين؟ وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الازمة؟

– رغم الآثار السلبية لفيروس «كورونا» على قطاع التأمين وتحديدًا التأمين البحري (نقل البضائع بحراً وجواً وبراً) والذي كان له تأثير كبير على انخفاض حركة التجارة العالمية وحركة التبادل التجاري بسبب توقف

المصانع في الصين وأوروبا خلال فترة الاغلاق الكلي لاقتصاديات تلك الدول، إلا أن هناك إيجابيات لقطاع التأمين تمثل في انخفاض حجم التعويضات في عدد من فروعهِ وتحديدًا في قطاع التأمين نتيجة تراجع حركة الاستيراد من الخارج، وكذلك انخفاض عدد المطالبات تحت تأمين السيارات بسبب الحظر الجزئي للتجول والحفاظ على التباعد الاجتماعي وعدم الخروج إلا للضرورة القصوى وإتباع نظام التناوب بالعمل بين الموظفين، مما أدى إلى انخفاض الكثافة المرورية للسيارات وبالتالي تراجع عدد حوادث الطرق وانخفاض تعويضات السيارات.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– التحديات التي تواجهها الشركة هي استمرار حالة الاحتقان السياسي وغياب الاستقرار الاقتصادي الذي أدى الى توقف التنمية في أنشطة القطاعات الاقتصادية ومنها قطاع التأمين إضافة الى نقص التشريعات القانونية المنظمة لصناعة التأمين وغياب قوانين التأمين الإلزامي لأنواع من التأمين خصوصاً تأمين السيارات والمسؤولية المدنية، كذلك غياب الوعي التأميني لدى شريحة كبيرة من المجتمع بالإضافة الى ضعف القوة الشرائية (معدل الدخل) لدى غالبية شرائح المجتمع بسبب الازمة السياسية والاقتصادية التي تعصف باليمن.

■ اين ترون فرص النمو؟

– هناك فرصة تتمتع بها الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين خصوصاً أنها الشركة التي تتفرد بممارسة التأمين التكافلي بشكل كامل في اليمن إضافة الى ما تتمتع به محفظة التأمين المتوازنة لدى الشركة.

■ هل ترون ان هناك زيادة في الشروط والاسعار خلال تجديدات العام ٢٠٢١ خاصة بعد الخسائر التي تكبدتها شركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية؟

– نعم، نتيجة للخسائر التي منيت بها شركات إعادة التأمين كان له الأثر في تشديد الشروط والاستثناءات وفرض أسعار على الاتفاقيات بسبب الخسائر التي تكبدتها الشركات خصوصاً في التأمين الصحي وتوقف الاعمال تحت تأمين الممتلكات.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– استطاعت الشركة ان تحافظ على مكانتها بسوق التأمين اليمني وتحقق نسبة ٦ في المئة من محفظة التأمين الإجمالي لسوق التأمين اليمني، كما أنها حققت أرباح بنسبة ٦ في المئة لحملة الاسهم ونسبة ١٥ في المئة لحملة الوثائق. في مجال الاستثمار استطاعت الشركة ان تنتقل الى المبنى الخاص بها وجزء من المبنى تم إستثماره وتم تأجيره للاستفادة من عوائد الايجار.

كما استطاعت الشركة تجديد إتفاقيات إعادة التأمين للعام ٢٠٢١م بنفس الشروط للعام ٢٠٢٠م مع زيادة في نسب المشاركة بالارباح نظراً للتوازن الذي حققته في محافظتها التأمينية لسلسلة زمنية كبيرة تزيد عن عشر سنوات من الأرباح التراكمية. ■

YOUR BEST INSURANCE IS YOUR BEST BROKER

RIACHI GROUP
INSURANCE CONSULTANTS



BEIRUT: Sin el fil Mkalles Round About S.A.R Center
Phone & Fax: +961 1 500208 / 498867
+961 1 483253 / 490872

ZAHLE: Hamra Plaza Center
Phone & Fax: +961 8 804882 / 807642

KHENCHARA: Ibrahim W. Riachi Bldg.
Phone & Fax: +961 4 270638

Mobile: +961 3 620042 / 625379
+961 3 808002 / 808003

P.O.Box: 175-616 Beirut 11042060 Lebanon

Email: riachigroup@hotmail.com

«نجم» تتولى ادارة منظومة «منافذ» للتأمين على المركبات الاجنبية د. محمد السليمان: قيمة مضافة لخدمات التأمين على المركبات في المملكة



أطلقت شركة نجم لخدمات التأمين مشروع ادارة منظومة «منافذ» المختصة ببيع وثائق التأمين للمركبات الاجنبية الداخلة والعبارة لاراضي المملكة العربية السعودية عبر المنافذ البرية والبحرية. وتأتي هذه الخطوة تماشياً مع توجهات البنك المركزي السعودي «ساما» في تحسين جودة وكفاءة الخدمات التأمينية المقدمة.

وأوضح الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور محمد السليمان ان الشركة تحرص على تعزيز الأداء التشغيلي لقطاع التأمين على المركبات في المملكة ورفع جهوزيته، وبدعم وتوجيه من البنك المركزي السعودي وبالتعاون مع لجنة التأمين التنفيذية والشركات العاملة في مجال تأمين المركبات. وفي هذا الاطار، عملت نجم على انشاء بنية تحتية رقمية متطورة بهدف تقديم خدمات تأمينية متكاملة، وبما يحقق الاستفادة من التقنيات المتطورة لربط البيانات بينها وبين شركات التأمين في منظومة «منافذ» بكفاءة وسرعة وموثوقية. واكد د. السليمان ان منظومة «منافذ» تمثل قيمة مضافة لخدمات التأمين على المركبات في المملكة، مما يرتقي بالخدمات التأمينية والمنتجات الالكترونية المخصصة لهذا القطاع، عبر توفير خدمات ذكية متقدمة في مجال التأمين، والتي ستعكس جميعها ايجاباً على تجربة العميل.

واستكمالاً للنجاحات السابقة في ادارة منظومة «منافذ»، فإن نجم وتحقيقاً لاستراتيجيتها وعبر أتمتة المشروع، تمثل انجازاً نوعياً جديداً، خصوصاً ان الحفاظ على استمرارية ونجاح مثل هذه المشاريع تتطلب بنية رقمية ذات قدرات عالية قادرة على تأمين خدمات العملاء بطريقة مؤتمتة سريعة وذات جودة عالية.

APPLIED UNDERWRITERS تفتتح وحدة لها لاكتتاب

خطوط تأمين متخصصة في دول الاتحاد الأوروبي والشرق الأوسط

أعلن رئيس مجلس إدارة شركة Applied Underwriters ستيف مينيزيس في بيان أن الشركة افتتحت وحدة تابعة لها تحت اسم Applied Financial Lines تمكنها من ممارسة نشاطها في كل من باريس وكولونيا والقيام بعمليات إكتتاب للعديد من خطوط التأمين المتخصصة في الإتحاد الأوروبي والشرق الأوسط، بما في ذلك تأمين التعويض المهني وتأمين مسؤولية المديرين والموظفين D&O.

وستعمل الوحدة الجديدة، مع وسيط البيع بالجملة Wholesale Broker وشبكة من وكلاء البيع بالتجزئة المحليين في جميع أنحاء الإتحاد الأوروبي وإسرائيل ودول أخرى في المنطقة.

«ساما» توافق على تعيين باسل العبدالكريم رئيساً تنفيذياً لـ «الدرع العربي»



تسلمت شركة الدرع العربي للتأمين التعاوني بريدا الكترونياً من البنك المركزي السعودي في ٣ يناير ٢٠٢١ تضمن عدم الممانعة على تعيين باسل بن عبدالله العبدالكريم رئيساً تنفيذياً للشركة اعتباراً من تاريخه. وكان مجلس الادارة قد قرر تعيينه في هذا المنصب في ٥ أكتوبر ٢٠٢٠ اعتباراً من ١ يناير ٢٠٢١. وبهذه المناسبة يتمنى رئيس

وأعضاء مجلس الادارة لـ العبدالكريم التوفيق والسداد.

ويحوز العبدالكريم درجة الماجستير في الادارة الهندسية وماجستير في ادارة نظم المعلومات من جامعة كاليفورنيا بالولايات المتحدة الاميركية وشهادة المهنية بالتأمين من معهد تشارترد للتأمين بالمملكة المتحدة، حيث تمتد خبرته أكثر من ١٠ سنوات في مجال التأمين والتقنية، كما وتقلد عدداً من المناصب القيادية والادارية بالشركة.

«اتحاد الخليج» تعلن عن تعديل الاسم

الى «اتحاد الخليج الأهلية للتأمين»

أعلنت شركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني عن تعديل اسم الشركة الى شركة اتحاد الخليج الأهلية للتأمين التعاوني، وذلك بعد الحصول على الموافقات النظامية المطلوبة.



منير البورنو

«إعادة» توقيع عقد تأمين صحي سنوي مع ميدغلف

بقيمة ١٣٠ مليون ريال



عمر المحمود
MEDGULF



فهد الحصني
SAUDI RE

وَقَّعت الشركة السعودية لاعادة التأمين عقد اعادة تأمين صحي مع شركة «ميدغلف» ابتداءً من ١ يناير ٢٠٢١، وتقدر قيمة العقد بمبلغ ١٣٠ مليون ريال ولمدة سنة.

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



and what's not



«العربي الوطني» و«ولاء» يوقعان اتفاقية ممارسة أعمال التأمين البنكي

مجلس الضمان الصحي ومعهد ادارة المشاريع يوقعان مذكرة تفاهم
عثمان القصبي: تساهم في بناء قدرات وكفاءات منسوبي المجلس

وقع مجلس الضمان الصحي التعاوني ومعهد ادارة المشاريع (فرع المملكة العربية السعودية) مذكرة تفاهم لدعم وتعزيز الشراكة الاستراتيجية بينهما، بما يعكس ايجابا على الصعيدين المهني والاقتصادي، وتماشيا مع سياسة الطرفين واستراتيجيتهما وتطلعاتهما المستقبلية.

وتستهدف الاتفاقية التي وقعها الدكتور شباب الغامدي الامين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني والمهندس بدر بورشيد مدير معهد ادارة المشاريع في السعودية وضع اطار عمل رئيسي مشترك والتعاون في مختلف المجالات العلمية والعملية ذات الصلة بإدارة المشاريع، والاستفادة من الخبرات المتبادلة والدراسات والبحوث لتحسين العمل المهني المؤسسي. من جهته، أكد المتحدث الرسمي لمجلس الضمان الصحي المدير التنفيذي للإشراف والتمكين الاخصائي عثمان القصبي حرص المجلس على تعزيز جهوده لتنفيذ استراتيجيته ٢٠٢٠-٢٠٢٤ لتمكين مستفيدي التأمين الصحي من الحصول على الرعاية والحماية الكاملتين، ورفع كفاءة وجودة مقدمي الخدمة وشركات التأمين لتقديم الخدمات بأفضل وأيسر الطرق.

وبين القصبي ان الاتفاقية تعمل على تحقيق اهداف عدة من أهمها المساهمة في بناء القدرات والكفاءات في مجال ادارة المشاريع لمنسوبي المجلس بتقديم الدورات التدريبية التخصصية المعتمدة من قبل المعهد، ونقل ونشر المعرفة في مجال ادارة المشاريع من خلال الزيارات الميدانية المتبادلة بين مدراء المشاريع في المملكة، بالإضافة الى وضع واعتماد آلية لربط مدراء المشاريع في المجلس بقنوات التطوير المهني على المستويين المحلي والعالمية عن طريق المشاركة في الفعاليات المهنية في المملكة العربية السعودية وخارجها.



من اليسار: JOHNSON VARUGHESE ود. روبري عيد

وَقَّع البنك العربي الوطني ANB اتفاقية مع شركة ولاء للتأمين التعاوني WALAA لممارسة أعمال التأمين البنكي، تتيح للبنك تقديم خدمات تأمينية متنوعة مباشرة من خلال قنوات البنك المختلفة. وقع الاتفاقية من جانب البنك الدكتور روبري عيد، عضو مجلس الادارة المنتدب والرئيس التنفيذي، فيما وقعها من جانب الشركة جونسون فارغيس JOHNSON VARUGHESE الرئيس التنفيذي.

وقال د. عيد: «يسعدنا ان نكون اول بنك في المملكة يبرم اتفاقية لممارسة أعمال التأمين البنكي يتم بموجبها توفير برامج تأمين متنوعة، الى جانب حلول مصرفية متطورة، مما يساهم في اثراء تجربة العملاء ومواكبة احتياجاتهم المالية والتأمينية في آن واحد».

واضاف: «ان هذه الخطوة تأتي في سياق التوجه الحكومي للارتقاء بقطاع التأمين، كونه يشكل الى جانب القطاع المصرفي احد اهم روافد الاقتصاد السعودي، كما انه عامل مهم في عملية التحول الوطني ورؤية المملكة ٢٠٣٠».

من جانبه، قال فارغيس: «ان الشراكة مع البنك ستتيح للشركة تقديم منتجات وحلول تأمين متنوعة لعملاء البنك العربي الوطني، وبدوره سيتمكن من توفير حلول لعملائه من الشركات والافراد على السواء تستجيب لتطلعاتهم المتعلقة بالجوانب المالية والادخارية وادارة المخاطر من مصدر واحد».

وأضاف فارغيس انه في اطار مفهوم التأمين البنكي الجديد ووفقا لشروط محددة، يتيح البنك المركزي السعودي لموظفي البنوك تقديم منتجات التأمين المناسبة لعملائهم كونهم على اطلاع جيد على احتياجاتهم، مشيرا الى ان هذه الاتفاقية الاستراتيجية مع البنك العربي الوطني تأتي كجزء من جهود شركة ولاء لتوفير أحدث الحلول التأمينية.

الاتحاد الاردني لشركات التأمين يصدر نشرة إلكترونية توعوية حول الامن السيبراني وأهميته

صدر مؤخرا عن دائرة الدراسات والتدريب في الاتحاد الاردني لشركات التأمين، بالتعاون والتنسيق مع اللجنة التنفيذية للجنة تكنولوجيا المعلومات، نشرة الكترونية توعوية بعنوان: «الأمن السيبراني وأهميته» رقم (١) والتي يأتي اصدارها في اطار جهود اللجنة التنفيذية لتوعية اعضاء الهيئة العامة للجنة التكنولوجيا والمتعاملين مع شركات التأمين والموظفين والكوادر العاملة في سوق التأمين الاردنية في ما يتعلق باستخدام التكنولوجيا الواسع في كافة الاعمال وما يترتب عليه من اتخاذ احتياطات واجراءات احترازية تحافظ على الانظمة التقنية لشركات التأمين.

وتناولت النشرة في طياتها تعريف القراء بموضوع الأمن السيبراني وأمن المعلومات، موضوع الأمن في كلمة السر / المرور، السلوك مع الاجهزة الالكترونية، انواع المستندات وكيفية التعامل معها وادارتها، فهم الفرق بين المستندات والسجلات، هيكل ترقيم المستندات، سياسة ادارة الشبكة، التعريف بالمجالات الاساسية لوجود نظام فعال لادارة الشبكة، النسخ الاحتياطي BACK UP POLICIES وسياسات الواي فاي WI-FI الخاصة بتكنولوجيا المعلومات، انواع شبكات الحاسوب وآلية حمايتها والضوابط الواجب اتخاذها.

وتأتي أهمية اعداد مثل هذه النشرات مساهمة من اللجان الفنية في التوعية بمختلف فروع التأمين والمواضيع المرتبطة بأعمال الشركات، وذلك بهدف نقل الخبرات والمعرفة المشتركة بين شركات التأمين من خلال نشر نشرات توعوية واصدار أدلة ارشادية في مواضيع توعوية ذات أهمية للعاملين في القطاع.

**Life
Cover**

We see family protection
the way you do

Navigating

through life's ups & downs is never easy.
There's always more responsibility and never
enough time. But some things deserve your
attention, like protecting the people that
matter to you most from the unexpected.

Protecting your loved ones, should you lose your life
means providing financial security for your:


- ✓ Children's future and education
- ✓ Spouse and parents
- ✓ Your business (SME protection)



To Learn more, please visit us online:

 www.metlife.com.lb

 www.facebook.com/MetLifeLebanon

 www.linkedin.com/company/metlife-lebanon

 www.instagram.com/MetLifeLebanon

or speak to your MetLife insurance consultant to find out more.

Commercial register no. 3623 on 15 July 1953 and registered in the register of insurance companies Sub. No. 30 on 23 November 1956, Governed by the insurance regulation law Decree no. 9812 as of May 1968 4 and its amendments.

American Life Insurance Company | امريكان لايف انشورانس كومپاني | MetLife, Inc.
JM Plaza, Concorde Square, Verdun, P.O. Box 9644-14, Beirut, Lebanon | 961332752+ (Fax ext. 1616) | service-lebanon@metlife.com

 **MetLife**

Navigating life together

زفاف عمر نصار عوده وزين وائل زعرب



العريس عمر نصار عوده



العروس زين وائل زعرب



نعم ابدية همسا بها العروسان
عمر نصار عوده وزين وائل زعرب
امام مذبح الرب في كنيسة الروم الارثوذكس
بجبل علي - الامارات، متعاهدين على رحلة عمر
مفعمة بالسعادة ليتقبلا بعد مراسم الزفاف
التهاني من الاهل والاصدقاء.

«البيان» تهنيء العروسين وعائلي زعرب وعوده
ومبروك من القلب لشقيقتنا زين.



العروس زين مع والدتها نهى زعرب



وسيم وماري زعرب، واولدهما شاكرا، جود، كريم وجنى مع عمر وزين



د. وليد وبنان زعرب واولدهما دينا، هيا، مايا، ليث وزيد يحوطان عمر وزين

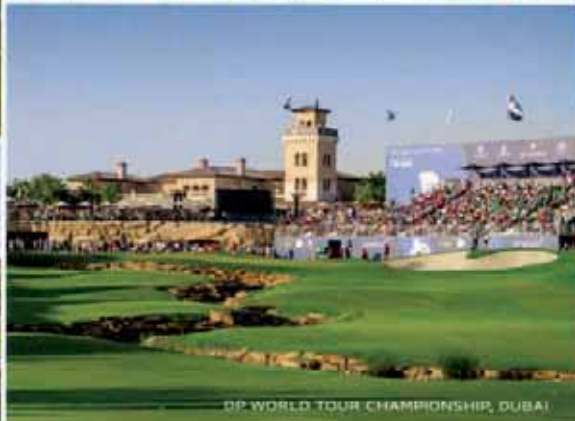


عمر وزين محاطان بوالد العريس نصار عوده ووالدته جوي وشقيقه طارق



ايوب وسمر زعرب، وولديهما فيصل وياسل يحوطان عمر وزين





THE ROLEX SERIES

The world of Rolex is filled with stories of perpetual excellence. Since 2017, the Rolex Series has advanced Rolex's longstanding partnership with golf, raising the stakes on the European Tour. From Europe to Africa and the Middle East, eight thrilling tournaments played on eight pristine courses challenge the game's best, setting new standards in the Race to Dubai. As the sport moves into the future, Rolex is dedicated to the game of golf. This is a story of perpetual excellence, the story of Rolex.

#Perpetual



OYSTER PERPETUAL SKY-DWELLER



ABU DHABI HSBC CHAMPIONSHIP PRESENTED BY EGA
DUBAI DUTY FREE IRISH OPEN
ABERDEEN STANDARD INVESTMENTS SCOTTISH OPEN
BMW PGA CHAMPIONSHIP
ITALIAN OPEN
TURKISH AIRLINES OPEN
NEDBANK GOLF CHALLENGE HOSTED BY GARY PLAYER
DP WORLD TOUR CHAMPIONSHIP, DUBAI



نطمح لأن نكون

رواد صناعة التأمين التكافلي

WE ASPIRE TO BE

A SYMBIOTIC PIONEERS INSURANCE INDUSTRY



We aim to provide service and insurance products using the most distinctive means of technology to all segments of customers through innovation of new products aimed at achieving a surplus of insurance activity and maximizing return on investment for each of the policy holders & shareholders.



1866662

www.wethaq.com



+965 22468389

للتأمين
التكافلي



Independence changes everything

Independence is what makes us stand apart. It's what makes us better. Independence is the freedom to always do what's best for our clients. It's why we are all empowered to go above and beyond.

We're purposefully unconventional, insatiably curious and Uncommonly Independent.

Here to help with your (re)insurance needs. Contact us:

Lockton MENA

T: +971 (4) 373 8777

E: contact@mena.lockton.com

W: locktoninternational.com/mena





الفئة S الجديدة كلياً.

مستوى جديد من الرفاهية العصرية والراحة الفائقة في الفئة S الجديدة. حيث تُعد الملائم التالي لأي شخص تمثل له قيادة السيارة دائماً أكثر من مجرد وسيلة نقل. وتوفر مميزات مبتكرة لتعزيز الشعور بالراحة وإيجاد تجربة قيادة رائعة بدءاً من مقعد السائق وحتى المقاعد الخلفية.

Mercedes-Benz

The best or nothing.

الرقم المجاني ٣٠٠٠ ٢٤٤ ٨٠٠
www.mercedes-benz-mena.com

شركة ابراهيم الجفالي واخوانه
للسيارات

